

Caravan suurmyymälä keskellä Suomea!

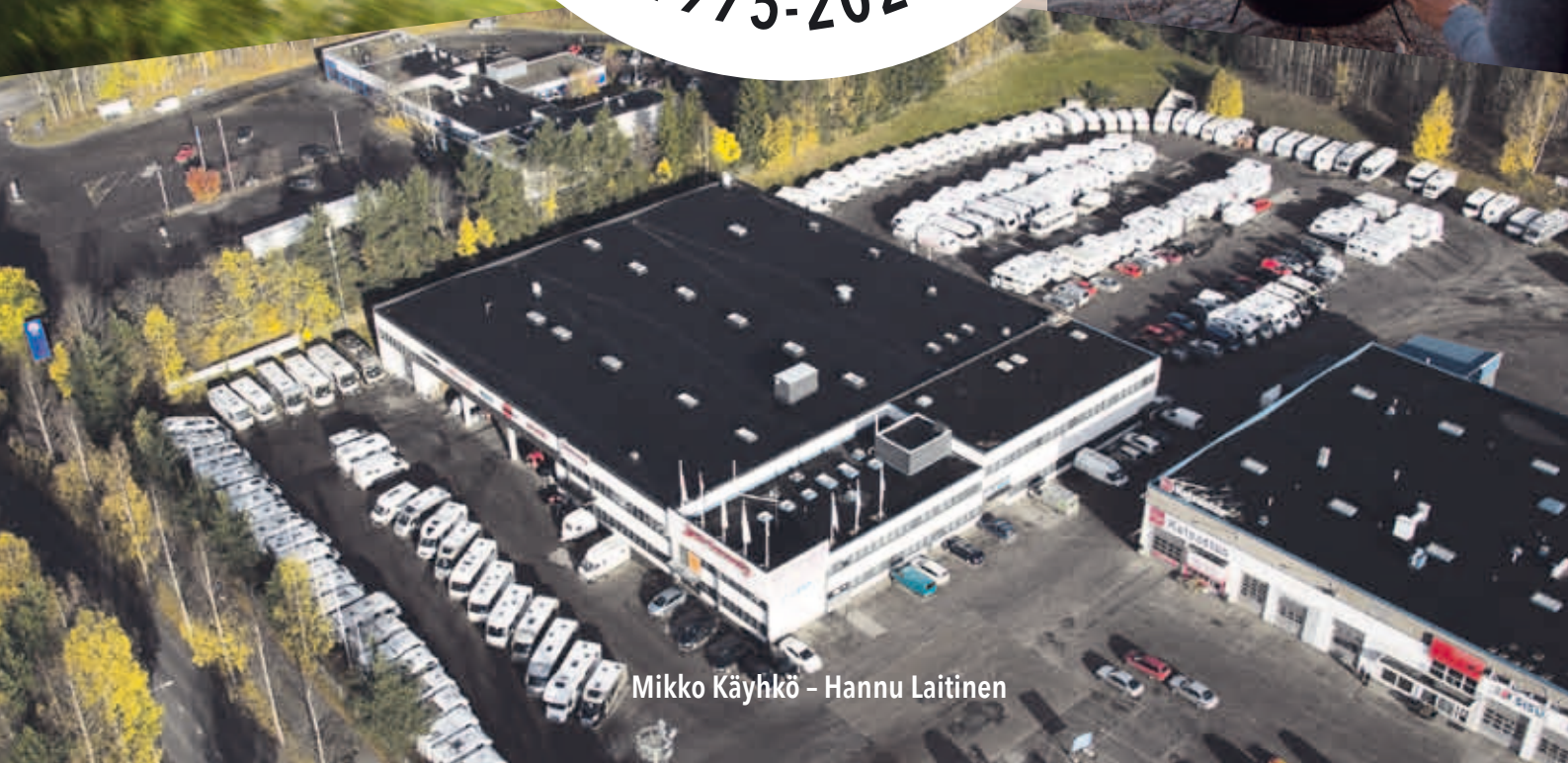
Jyväskylän-Caravan Oy



Jyväskylän-Caravan Oy - 45 vuotta perhelomailun parhaaksi

45

1975-2020



Mikko Käyhkö - Hannu Laitinen

Caravan-suurmyymälä keskellä Suomea.

**150-200 matkailu-
ajoneuvon valikoima**



**Suomen suurin 40
ajoneuvon sisätilänäyttely**



**28 alan
ammattilaista**



**Kattava huolto ja varaosapalvelu.
Myös valtuutettu
Fiat-huolto ja Fiat Original varaosat**



**Suomen suurin tarvike-, varaosa- ja
lisävarustevalikoima myymälässämme**



kauppa.jyvascaravan.fi

Jyväskylän-Caravan Oy
VERKKOKAUPPA 24/7



Jyväskylän-Caravan Oy
www.jyvascaravan.fi

Sorastajantie 6, 40320 Jyväskylä
Avoinna ma-pe 9-17, la 10-15
info@jyvascaravan.fi
facebook.com/jyvascaravan

Myynti

0400 407 066 myynti@jyvascaravan.fi

Myyjät

Tommi Kuismin	050 434 0408
Kari Pienmäki	0400 640 139
Jyrki Lehtonen	040 728 6006
Juha Käyhkö	0400 642 842
Timo Käyhkö	0400 642 699
Tuomo Käyhkö	0400 545 133
Simo Käyhkö	0400 769 332

Meillä yli 150 ajoneuvoa!

Katso ajantasainen
varastotilanteemme
www.jyvascaravan.fi

Verkkokauppa 24h

Yli 7000 tuotetta suoraan varastosta
kauppa.jyvascaravan.fi
shop.jyvascaravan.fi
www.jyvascaravan.fi/kamashop

Jälkimarkkinointi

Caravan-varaosat / tarvikkeet / lisävarusteet	0400 407 035
varaosat@jyvascaravan.fi	
Caravan-huolto	0400 407 055
huolto@jyvascaravan.fi	
Fiat-huolto ja varaosat	0400 407 154
fiat@jyvascaravan.fi	
Vuokraus	0400 620 445
vuokraus@jyvascaravan.fi	

Jyväs-Caravan Oy – 45 vuotta perhelomailun parhaaksi

JyväS-Caravan Oy – 45 vuotta perhelomailun parhaaksi

ISBN 978-952-67836-3-5 (nid.)

ISBN 978-952-67836-4-2 (PDF)

© JyväS-Caravan Oy, yhteistyössä Value Set Oy:n ja Hannu Laitisen kanssa

Julkaisija

JyväS-Caravan Oy
Sorastajantie 6
40320 Jyväskylä
www.jyvascaravan.fi

Tekijät

Mikko Käyhkö ja Hannu Laitinen

Ulkoasu

Hannu Laitinen, Value Set Oy, tekstisivut
Elina Sukuvaara, Kronogra T:mi, kannet, grafiikat ja erikoissivut

Kieliasu

Vilja Paavola

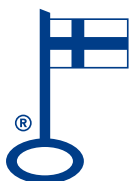
Kustantaja

Value Set Oy (Y-tunnus 1899802-4)
Hannu Laitinen
Maahisentie 9
42100 Jämsä

Painopaikka

PunaMusta Oy, Joensuu 2020

Palautetta kirjasta voi lähettää tekijöille sähköpostiosoitteisiin:
mikko.kayhko@jyvascaravan.fi tai hvplaiti@gmail.com



Sisältö

JYVÄS-CARAVAN OY – 45 VUOTTA PERHELOMAILUN PARHAAKSI

I OSA YRITYSTOIMINNAN ALKUVAIHEET 1967–1987

JyväS-Caravan Oy – 45 vuotta perhelomailun parhaaksi	5
Unelma autoliikkeestä – yrittäjäksi 1960-luvulla	17
JyväS-Caravan Oy:n alkuvaiheet 1975-1987.....	21

II OSA TOIMINTA VAKIINTUU – KUORMAAJANTIE 1988–2000

Caravan-liiketoiminta kasvu-uralle 1988–1990	29
Laman kourissa uutta myytävää 1991–1994	30
Matkailuajoneuvokauppa kääntyy nousuun ja sukupolvenvaihdos 1995–2000	36

III OSA KASVUN AIKA JA UUSI POLVI – SORASTAJANTIE 2001 ALKAEN

Suurmyymälä avataan ja vastuu siirtyy veljeksille 2001–2004	41
Kaikki toiminta keskitetään Sorastajantielle 2005–2013	45
Organisaation ja edustusten kehittämistyö 2014–	47

IV OSA PERHEYRITYKSEN TOIMINTALINJOJA

Yhteistyötä, osaamista ja kumppanuutta	53
Jälkimarkkinointi toiminnan tukipilarina	60
Osaava henkilöstö voimavarana	66

V OSA TOIMIVAT PROSESSIT JA TUKITOIMINNOT MENESTYKSEN PERUSTANA

Tukitoiminnot ovat kehittyneet yrityksen kasvun myötä	77
Markkinointi, messut ja näyttelyt	81
Alan ja yrityksen tulevaisuuden näkymät	86



Historiakirja karavaanialan yrityksestä ja yrittäjyydestä

Keväällä 2019 **Martti Käyhkö** otti minuun yhteyttä ja tiedusteli haluaisinko kirjoittaa Jyvä-Caravan Oy:n historiikin. Autoala ja sitä palvelevat toimialat ovat vuosikymmeniä kuuluneet työhöni ja harrastuksieni juuri tietokirjojen kirjoittamisen ja julkaisutoiminnan muodossa. Jyvä-Caravan Oy:stä ja sen avainhahmoista, Martti Käyhköstä ja **Olavi Koskisesta** olin jo julkaissut toimittamassani Bensiniuutiset-lehdessä artikkelin vuonna 2011.

Tätä mieluisaa tehtävää toteuttaessani sain Martin lisäksi jo alkuvaiheessa voimallista apua ja tarinan ryhdyttämistä nykyiseltä hallituksen puheenjohtajalta **Mikko Käyhköltä**, muilta veljeksiltä sekä yrityksessä pitkään palvelleilta avainhenkilöiltä. Heidän kokemuksiaan on runsaasti mukana kirjan sivuilla.

Perheyriksen menestystarinan kuvaamisessa on olennaista ymmärtää perheyriksen dynamiikkaa, yrittäjyyttä ja antaa tunnustusta valitun strategian toimivuudelle.

Martti ja **Anni Käyhkön** yrittäjänura alkoi vuonna 1967 huolto-asetoiminnasta. Uudelle toimialalle siirryttiin vaiheittain vuodesta 1975 alkaen, kun Jyvä-Caravan Oy perustettiin. Unelma omasta auto-kaupasta kehkeytyy yrittäjäperheen tarinaksi ja tuo esiin mitä hienoimpia piirteitä yrityksen johtamisesta, uusista oivalluksista, hyvistä yhteistyökumppaneista, johdon ja henkilöstön suhteista sekä erityisesti perheenjäsenten päättäväisestä ja yrittäjähenkisestä yhteistyöstä.

Pääosa aineistosta on syntynyt haastatteluina. Yli kymmenen tuntia nauhoitteita on kirjoitettu ensin raakatekstiksi ja sitten muokattu osittain kerronnaksi ja osittain säilytetty alkuperäisinä haastatteluvastauksina. Rungas valokuvamateriaali yrityksen toiminnasta, tuotteista ja tapahtumista täydentää aineiston yhdessä yrityksen, toimialan omien ja virallisten tilastojen kanssa.

Aluksi lukijan eteen avautuu aikajärjestyksessä vuosikymmeniä yrityksen tapahtumia ja kehitysvaiheita. Tämän jälkeen seuraavat kuvaukset yrityksen johtamisesta, yhteistyöverkostoista, markkinoinnista sekä omistajien ja henkilöstön osaamisesta.

Olen koonnut edustukset ja yhteistyökumppanit tiiviiksi katsauksiksi, joihin voi tekstin lomassa syventyä. Merkkien ominaispiirteitä on kuvattu tiivistäen ja niiden

historiasta kertoen. Mielestäni on hyvin merkittävää, että niin monet matkailuajoneuvoalan yritykset ovat syntyneet perheyriksinä ja jatkavat edelleen omaleimaisina ja omia perinteitään kunnioittavina eurooppalaisina yrityksinä.

Vapaa-ajan harrastuksena leirintämatkailu ja lomailu matkailuajoneuvoilla näyttäytyy omana erikoisalanaan, jolle on Suomessa-kin kehkeytynyt vakaa ja laaja kannattajakunta. Karavaanarit ovat onnistuneet saamaan aikaan itsensä näköisen toimialan, jonka tulevaisuudesta huolehtivat yhtä lailla niin valmistajat, maahantuoja, caravan-myymlät kuin -huollotkin – ja itse karavaanarit, jotka käyttävät luotettuja oman alansa yrittäjien palveluja.

Kirjan tuottamisessa on ollut palkitsevaa astua keskelle yrityksen arkea, vierailu toimialan messuilla ja tapahtumissa sekä saada vahvoja, perusteltuja ja iloisia vastauksia kysymyksiin, joista osa on käsittänyt myös kohdattuja vaikeuksia ja niistä selviytymistä.

Tervetuloa aikamatkalle tutustumaan hienoon perheyriykseen ja sen tarinaan!

Jyväskylässä huhtikuussa 2020

Hannu Laitinen
ekonomi, tietokirjailija

Tervehdys asiakkaillemme

Hyvät asiakkaamme!

Te olette mahdollistaneet tämän kirjan tarinan ostamalla meiltä yli 17 000 ajoneuvoa. Näin olette edesauttaneet Jyvä-Caravanin 45 vuoden aikana yhdeksi alan johtavaksi liikkeeksi Suomessa. Kiitos! Haluamme myös kertoa Teille, tulevat uudet asiakkaamme, että haluamme tehdä luotettavaa ja rehellistä kauppaa kanssanne. Huolehdimme Teistä myös kaupanteon jälkeen huolto-, takuu- ja varaosa- ja lisävarusteasioissa.

Asiakkaan lisäksi yritys tarvitsee myytäviä tuotteita ja päämiehiä sekä pankkeja ja rahoituslaitoksia. Toiminnan alussa, kun ei vielä ollut pääomia, luottamus ja yhteistyö rahoitusyhtiöiden ja pankkien kanssa oli ensiarvoisen tärkeää. Jyvä-Caravan Oy perustettiin 50 000 markan osakepääomalla. Sillä saatiin ostettua kolme Cabby-vaunua. Aluksi tarvittiin ystäviä ja pankkeja, jotka luottivat ja uskalsivat taata alkupääomien rahoituksen. Näiden vaiheiden jälkeen Jyvä-Caravan Oy on kasvanut maltillisesti tulo-rahoituksella ja omilla vakuuksilla. Tämä on vaatinut suunnitelmallisuutta oston ja varaston hallinnassa.

Tällä hetkellä Jyvä-Caravan Oy on monimerkkiliike, jolla on 12 ajoneuvoedustusta. Tarvike- ja varaosapuolella tavarantoimittajia on kymmeniä. Toiminta on kansainvälistä, ja suuri osa yhteistyökumppaneistamme on Saksassa ja Ruotsissa.

Kiitos luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä kanssamme.

Haluan tässä yhteydessä kiittää myös pitkäaikaisia päämiesystäviä. **Poppe Löfman, Rolf Österman, Tapani ja Maija-Liisa Uoti, Hannu Lehtimäki, Jaakko Tarhonen,** teidän kanssa oli mukava toimia. Mielessäni on myös teitä monia edustajia, jotka olette edesauttaneet yrityksemme menestymistä. Lämmin kiitos teille kaikille.

Haluan myös lausua kiitoksen henkilökunnallemme. Olette tehneet ammattitaidolla tehtävänne. Erityiskiitos teille, jotka olette tehneet meillä mittavia, jopa 40 vuotta kestäneitä työuria. Yli 20 vuotta yrityksen palveluksessa ovat olleet **Seppo Etelämäki, Kari Hirsi-kangas, Kimmo Jukola, Olavi Koskinen, Riitta Kuisma, Tarmo Linna, Pekka Suhonen ja Juha Viinikainen.**

Erityisesti haluan antaa kiitoksen vaimolleni Annille, jonka talousosaaminen on ollut yrityksen menestymisessä ratkaisevaa. Hän on hoitanut yrityksen kirjanpidon ja palkanlaskennan alusta alkaen ja myös sukupolvenvaihdos toteutettiin hänen ehdotuksensa mukaan. Ilman häntä minulla ei olisi myöskään viittä poikaa, jotka ovat tehneet mittavan työpanoksen yhtiön eteen nuoresta alkaen ja kykyjensä mukaan ottaneet vastuuta yrityksen tehtävistä. Kirjoitan tätä tervehdystä mentorin vakanssilla, sillä olen luovuttanut osakkeeni ja tehtäväni



pojilleni. Mielenkiinnolla seuraan kuitenkin yrityksen toimintaa ja kehitystä lähes päivittäin.

Minulla on ollut periaatteena: Minkä myyn, sen myös huollan. Näin on myös yrityksen historiassa käytännössä tapahtunut. Huolto-asetamasta auttoi huoltotoiminnan käynnistämisessä, mutta ei ole ollut yksinkertainen asia oppia yli kymmenen auto- ja vaunutehtaan huolto- ja takuukäytännöt. Mekaanikoilta edellytetäänkin usean eri alan osaamista: auton alustan, korihuollon, jääkaapin, lämmityslaitteiden, kaasulaitteiden, sähkölaitteiden hallitsemisen lisäksi myös puu- ja metallityön taitoja. Jälkimarkkinatoiminnot ovatkin edelleen tärkeä osa toimintaamme. Jyvä-Caravanilla on myös vuokrausmahdollisuus. Se on oiva mahdollisuus tutustua harrastukseen.

Tervetuloa kahville ja hyville kaupoille Jyväskylään!

Martti Käyhkö
SFC 3807

Tervetuloa täyden palvelun caravan-suurmyymäläämme Jyväskylään!

Hyvät caravan-matkailun ystävät!

Jyvä-Caravan Oy on yksi Suomen vanhimpia caravan-alan liikkeitä. Luotettavaa kauppaa on tehty jo 45 vuotta. Tällä hetkellä työllistämme 28 alan ammattilaista. Yli 3 500 m² caravan-suurmyymälämme sijaitsee Jyväskylän Seppälänkankaalla. Keskeinen sijainti valtatie läheisyydessä mahdollistaa sen, että meille on helppo tulla. Yli puolet myyntistämme tulee Keski-Suomen ulkopuolelta.

Maahantuomme ja myymme matkailuautoja ja retkeilyautoja sekä matkailuvaunuja. Varastossamme on jatkuvasti yli 150 matkailuajoneuvoa. Jyvä-Caravan Oy:n kautta onnistuu myös matkailuauton ja matkailuvaunun vuokraus. Lisäksi valikoimaamme kuuluu henkilöautoja ja pakettiautoja. Välillä myyntissä on myös moottoripyöriä sekä veneitä. Kilpailukykyinen hinnoittelu ja laajat rahoitusvaihtoehdot helpottavat ostopäätöstäsi.

Edustuksiimme kuuluvat Adria-, Bürstner-, Carthago-, CasaCar-, Dethleffs-, KABE-, MORELO-, Sunlight- ja Sunliving-matkailuautot

sekä Adria-, Dethleffs-, Hobby-, KABE- ja Poksi-matkailuvaunut. Myymme myös uusia Fiatin henkilö- ja pakettiautoja.

Suuri näyttelyhallimme mahdollistaa yli neljänkymmenen matkailuajoneuvon sisänäyttelyn ympäri vuoden mukavissa sisätiloissa. Kannattaa tulla tutustumaan laajaan valikoimaan kauempaankin. Hyvä ja joustava asiakaspalvelu on meille tärkeää. Myyntimme palvelee tarvittaessa myös aukioloaikojen ulkopuolella. Pidämme yllä osaamistamme koulutuksissa kotimaassa ja ulkomailla. Haluamme palvella asiakkaita eri elämäntilanteiden tarpeissa, ja joitakin perheitä palvelemme jo toisessa polvessa.

Olemme aktiivisesti mukana alan messuilla sekä kotimaassa että ulkomailla. Uudet ja käytetyt ajoneuvot ovat nähtävillä myös www-sivuillemme. Vaihdoimme myymme tarkastettuina ja koeponnistettuina. Opastamme laitteiden käytössä asiakkaiden tarpeiden mukaan.

Perheyriityksemme toiminta-ajatuksena on mahdollistaa asiakkaittemme laadukas vapaa-ajan vietto matkailuajoneuvoilla. On itsestään



selvää, että huolehdimme asiakkaasta myös ajoneuvokaupan jälkeen. Tämä tarkoittaa, että hoidamme takuu-, varaosa, lisävaruste- ja tarvikkeasiat ammattitaidolla. Teemme kolarivauriokorjaukset yhteistyössä vakuutusyhtiöiden kanssa. Meillä on myös valtuutettu Fiat-huolto ja -varaosapalvelut. Käytössämme on 700 m² huoltotilat, joissa työskentelee yhdeksän ammattitaitoista mekaanikkoa.

Yli 700 m² tarvikemyymälästämme löydät alan tarvikkeet. Varastossamme on yli 8 000 erilaista varaosaa ja tarviketta. Meillä on myös kolme verkkokauppaa, joissa tarjoamme kymmenien tuhansien tuotteiden valikoiman toimittajiemme kautta. Varastossamme olevat tuotteet toimitamme nopeasti suoraan Jyväskylän liikkeestämme.

Verkkokaupoissamme on monipuoliset maksu- ja toimitusvaihtoehdot. Meillä on monipuoliset yhteydet tarvikekukkureihin ja valmistajiin Suomessa ja Euroopassa.

Toimitamme muun muassa seuraavien toimittajien ja valmistajien tuotteita: Reimo, Camp4, Movera, Kama Fritid, GoCamp, Berger, Caravan Tukku ja Brunner -tarvikkeet, Adria, Bürstner, Cabby, Carthago, Dethleffs, Fiat, Globecar, Hobby, Kabe, Poksi, Polar, Solifer, Sunlight, Sunliving, Alde, AL-KO, BlazeCut, Calix, Dometic, Defa, Dwt, Electrolux, Fiamma, IndelB, Prostor, Isabella, Thule, Omnistor, Peitz, BpW, Primus, Kenwood, Sonax, Star Brite, Svenska Tält, Kampa, Thetford, Trumatic, Waeco ja Zenec.

Toimintamme peruspilari on ollut luottamus ja rehellisyys asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Olemme pyrkineet hyvään ja pitkäjänteiseen yhteistyöhön ja pitämään hyvät suhteet kaikkiin alan toimijoihin. Yrityksemme tarvitsee kymmeniä eri yhteistyökumppaneita ja sidosryhmiä toimiakseen: tavarantoimittajia, päämiehiä, rahoitusyhtiötä, pankkeja, viranomaisia ja tietenkin tärkeimpänä Teitä, asiakkaita. Tarvitsemme yhteistyötä, osaamista, sitoutumista ja kumppanuutta.

Olemme halunneet huolehtia myös yhteiskunnallisista yritystoiminnan velvoitteista ja rakentaa yhteiskuntaa tarjoamalla työpaikkoja ja maksamalla veroja. Ympäristövastuuta olemme hoitaa kuulumalla Suomen Autokierrätykseen, Suomen Rengaskierrätykseen ja Akkukierrätykseen. Olemme myös Matkailuajoneuvotuoajat ry:n, Autoalan Keskusliiton, Suomen Yrittäjien ja Keskuskauppakamarin jäsenyritys.

Yrityksemme toimintaa on kehitetty kasvun myötä ja asiakaspalautteiden perusteella. Toimitiloja on laajennettu yrityksen ja toimintojen kasvaessa. Edustuksissa ja tuotevalikoimassa on huomioitu myös tuotteiden laatu ja jälkimarkkinointipalvelut. Palautetta toiminnastamme on kerätty asiakaskyselyin ja nykyisin some-aikana saamme palautetta runsaasti myös sähköisten kanavien kautta. Kiitos kaikesta palautteesta!

Osaava henkilöstö on ollut voimavaranamme, ja hyvästä henkilöstöstä on haluttu pitää kiinni. Meillä onkin useita yli 20 vuotta kestäneitä työuria. Henkilöstön määrää on lisätty tarpeen mukaan toiminnan kehityksessä. Olemme halunneet panostaa myös henkilöstön osaamiseen ja hyvinvointiin erilaisten koulutusten ja työhyvinvointihankkeiden kautta.

Osallistumme monenlaisiin koulutuksiin kotimaassa ja ulkomailla.

Jos haluat kokeilla matkailuajoneuvoharrastusta, meiltä voit vuokrata uudenkarhean matkailuauton tai -vaunun. Jos kokeilu johtaa ajoneuvokauppaan kanssamme, hyväitämme vuokrahinnan kaupanteon yhteydessä. Lomailemme itsekin matkailuajoneuvoilla, näin tiedämme parhaiten, mitä huolettomaan karaavaanarilomaan tarvitaan.

Ihmisten vapaa-aika lisääntyy, ja ekologisuus ja lähimatkailu lisää suosiotaan. Matkailuajoneuvoalan tulevaisuus näyttää valoisalta. Haluamme olla jatkossakin Teidän asiakkaittemme luottamuksen arvoisia. Teitä yhteistyökumppaneita tarvitsemme edelleen tiiviiseen yhteistyöhön kanssamme. Osaavaa henkilökuntaa tarvitsemme asiakkaittemme unelmien täyttämiseen. Toivomme, että saamme jatkossakin yhdessä toteuttaa unelmianne ja mahdollistaa laadukkaan vapaa-ajan viettämisen matkailuajoneuvoilla!

Simo Käyhkö
toimitusjohtaja

SF-Caravan ry – matkailuautoilijoiden ja -vaunuilijoiden järjestö

SF-Caravan ry on 17.5.1964 perustettu matkailuajoneuvon käyttäjien muodostamien yhdistysten valtakunnallinen keskusjärjestö, joka valvoo matkailuajoneuvon käyttäjien etuja ja edistää heidän yhteisiä pyrkimyksiään. Liiton jäsenenä on 79 yhdistystä, joissa on henkilöjäseninä lähes 63 000 karavaanaria, matkailuauton tai matkailuvaunun omistajaa tai käyttäjää.

SF-Caravan ry edistää kokonaisvaltaisesti ja monipuolisesti matkailuajoneuvojen käyttömahdollisuuksia, kehittää leirintäalueita ja edistää liikenne- ja leirintäturvallisuutta sekä ympäristönsuojelua. Liitto työskentelee yhdessä viranomaisten, matkailuajoneuvojen valmistajien, maahantuojien, myyjien sekä matkailu- ja leirintäyrittäjien ja -yhteisöjen kanssa. Monien jäsenyhdistysten tärkein toimintamuoto on omien leirintäalueiden hoito; SF-Caravan leirintäalueita on tällä hetkellä 54 ympäri maata.

SF-Caravanin keskeisin jäsenetu on kuudesti vuosittain ilmestyvä Caravan-lehti, maamme ainoa leirintämatkailun erikoislehti. Painetun lehden lisäksi Caravan-media uutisoi matkailuajoneuvoalan ajankohtaisista tapahtumista sähköisesti ja painattaa vuosittain leirintäalu-

eita, matkaparkkeja ja matkailuajoneuvojen muita yöpymispaikkoja esittelevän Caravan-leirintäoppaan. Leirintaopas.fi on eniten käytetty kotimaan leirintäalueiden hakusivusto.

SF-Caravan ry on tehnyt hyvää ja hedelmällistä yhteistyötä 45-vuotisuutta juhliwan Jyvä-Caravan Oy:n kanssa yrityksen perustamisesta lähtien. Matkailuajoneuvoala on harvoja aloja, jossa kuluttajat ja kaupalliset toimijat pystyvät saumattomaan, toisiaan kunnioittavaan yhteistyöhön. Kuluttajajärjestön jäsenten etu on, että tarjolla on laaja valikoima matkailuajoneuvoja erilaisten perheiden tarpeisiin, matkailuun ja monipuolisiin harrastuksiin laadukkaine huolto- ja lisäpalveluineen.

Leirintämatkailuharrastus on elämäntapa, joten asiakkaan muutuvien tarpeiden ymmärtäminen yksittäisen kaupanteon jälkeenkin ovat tärkeitä asiakaspysyvyyden kulkemakiviä. Jyvä-Caravan Oy on onnistunut asiakaspalvelussaan; yritys tunnetaan luotettavana kauppiana koko maan karavanareiden keskuudessa.

SF-Caravan ry:n ja Jyvä-Caravan Oy:n välinen yhteistyö on ollut aina miellyttävää ja sujunut hyvin.



Olemme tehneet tahoillamme omat käytännön työmme toisiamme kunnioittaen ja arvostaen. Yhteydenpito yhteisissä pyrkimyksissä on ollut mutkatonta ja helppoa oli kyse sitten tapahtumien järjestämisestä, Caravan-lehden ilmoituskampanjoinnista, jäsenyhdistisyhteistyöstä tai jäsenistöllemme suunnatuista messumatkoista.

Toivotamme lämpimästi onnea juhlivalle yritykselle ja menestystä tulevaisuudessakin!

Timo Piilonen

SF-Caravan ry:n toiminnanjohtaja
www.karavaanarit.fi



Onnittelemme 45-vuotiasta jäsentämme!

Jyvä-Caravan Oy on ollut Matkailuajoneuvotuoajat ry:n kauppiasjäsenenä yli 20 vuotta. Jäsenyysaikanaan yritys on valittu kaksi kertaa (2010 ja 2019) yhdistyksen vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi. Valinnat osoittavat, että Jyvä-Caravan Oy on tehnyt toimintansa alusta alkaen pitkäjänteistä työtä liiketoimintansa kehittämiseksi ja asiakaspalvelun kehittämiseksi unohtamatta henkilöstön hyvinvointia. Koko ajan perheyrittäjätoiminut yritys on hyvä esimerkki pitkäjänteisestä yritystoiminnan kehittämisestä ja siinä menestymisestä.

Jyvä-Caravania arvostetaan myös yhdistyksen jäsenistössä. Yrityksen edustajat ovat osallistuneet yhdistyksen toimintaan aktiivisesti ja rakentavasti tavoitteena kehittää toimialan näkyvyyttä ja myynnillistä menestymistä. Lisäksi yrityksen edustajien kanssa yhteistyö on ollut aina hyvää ja mutkatonta. Monen jäsenliikkeen asiakas ympäri Suomea on saanut tarvittaessa apua Jyvä-Caravasta. Asiakaspalvelua ja toimialaosaamista pidetään korkeana.

Toimiala on kasvanut viimeisinä vuosina hyvin. Myynti on käynyt hyvin ja karavaanariharrastuksesta

on tullut trendikäs, joka mahdollistaa monitahoisien harrastamisen. Karavaanariharrastusta voidaan pitää myös ympäristöystävällisenä liikukumismuotona. Matkailu- ja henkilöautojen valmistajien haasteena on valmistaa ajoneuvoja, jotka täyttävät jatkuvasti kiristyvät EU:n päästömääräykset. Ensimmäinen täyssähköinen matkailuauto on jo tuotannossa ja myös hybridiversio on esitelty. Muutos on pysyvää, mutta sen vauhti on arvoitus.

Matkailuajoneuvotuoajat ry on matkailuauto ja -vaunualalla toimivien yritysten perustama yhdistys, joka toimii jäsentensä hyvinvoinnin turvaamiseksi ja lisäämiseksi. Yhdistyksen jäseninä ovat toimialan useimmat maahantuoajat, ajoneuvojen myynti- ja huoltoliikkeet sekä tarvikeliikkeet. Jäseniä yhdistyksessä on yli 50 ympäri Suomen.

Matkailuajoneuvotuoajat ry onnittelee lämpimästi 45-vuotiasta Jyvä-Caravan Oy:tä ja sen henkilökuntaa toivottaen samalla menestystä tuleville vuosille!

Bo Karlsson
puheenjohtaja

Antti Siljamäki
toiminnanjohtaja



Antti Siljamäki



JYVÄS-CARAVAN OY 45 VUOTTA

Autoalan Keskusliitto (AKL) on autoalan, korjaamoiden ja katsastusalan yritysten edunvalvonta- ja palvelujärjestö. Toimintamme päätehtäviä on vaikuttaa lainsäädännön valmisteluvaiheessa erityisesti EU-asetuksiin ja direktiiveihin sekä kansallisen lainsäädännön valmisteluun edistäen jäsenyritystemme toimintaedellytyksiä. Toinen keskeinen tehtäväalueemme on työmarkkinatoiminta. Neuvottelemme Teollisuusliiton ja Ammattiliitto Pron kanssa alan työehtosopimukset, jotka ovat yleissitovia. Sopimusten pohjalta henkilöstömme ohjeistaa, neuvoa ja kouluttaa työmarkkina-asioissa jäsenyrityksiä. Työvoima- ja koulutuspoliittisen edunvalvontamme tavoitteena on lisäksi varmistaa alalle riittävän ja ammattikoulutetun työvoiman saanti yhteistyössä ministeriöiden ja eri oppilaitosten kanssa.

Päivittäistoiminnassamme tutkimme lisäksi kuluttajien mielipiteitä, seuraamme mitä alalla tapahtuu Euroopan muissa maissa sekä koulutamme jäsenkuntaamme niin kuluttajansuoja-asoiden, virhevastuun, laatujärjestelmien, korjaamoiden tehokkuuden, palvelumuotoilun sekä esimerkiksi keinoälynkin hyödyntämisen mahdollisuuksista nyt ja tulevaisuudessa.

Pitkäaikainen liittomme jäsenyritys Jyvä-Caravan Oy on osallistunut moniin koulutus- ja kehitystapah-tumiimme vuosien saatossa. Jyvä-

Caravan Oy osallistui AKL Summit -kehittämisohjelmaan vuonna 2018 ja toteutti yrityksensä laatujärjestelmäprojektin, jonka yrityksen johto myös esitteli AKL Summit -suurta-pahtumassa Finlandia-talolla syksyllä 2018.

Liikkuminen, liikenne, vapaa-aika, fossiiliton liikenne, liikenneturvallisuus, vapaus valita tulevaisuudessa-kin omien tarpeiden ja halujen mukaan kulkemisen ratkaisut – kunhan ne ovat yhä vähäpäästöisempiä. EU-komissio ajaa voimakkaasti päästöjen puolittamista vuoteen 2030 mennessä ja vuonna 2045 liikenteen tulisi olla täysin päästötöntä. Myös Suomen hallitus on sitoutunut tavoitteisiin. Päästöjen lisäksi kestävä kehitys laajemminkin tulee ohjaamaan yritysten toimintaa tulevina vuosina haastaen jäsenyrityksiämme miettimään uusia keinoja kierrätyksen, hiilettömyyden, aurinkoenergian ym. ratkaisuiden haltuun ottamisessa.

Merkittävinä muutoksen ajureina toimivat digitalisaation mukanaan tuomat haasteet ja mahdollisuudet, esimerkiksi keinoäly (robotiikkaratkaisut) yrityksen eri toiminnoissa. Nämä muutokset tulevat haastamaan erityisesti yrityksen omistajia ja johtajia kouluttautumaan ja kouluttamaan henkilökuntaa ymmärtämään ja hyödyntämään uusia mahdollisuuksia yritystoiminnan kehittämisessä. Myöskään Jyvä-Caravan Oy ei tule välttymään näiltä



haasteilta tulevina vuosina selvitäkseen seuraavat 45 vuotta markkinoilla!

Autoalan Keskusliitolla on kunnia onnitella 45 vuotta täyttävää jäsenyritystään menestyksekkästä toiminnastaan Keski-Suomen alueella. Yritys on vaikuttanut matkailuautojen ja asuntovaunujen markkinoihin koko Suomessa erittäin tyytyväisine asiakkaineen. Jyvä-Caravan Oy on toiminut useammassa sukupolvensa koko perheen voimin todelliseen perheyriksenä näyttäen muille mallia miten menestystä rakennetaan.

Parhaimmat onnittelumme!

Autoalan Keskusliitto

Pekka Rissa
toimitusjohtaja



AUTOALAN KESKUSLIITTO

Jyväskylän-Caravan Oy

www.jyvascaravan.fi

16 HYVÄÄ SYYTÄ ASIOIDA MEILLÄ

Ajoneuvomyynti



YKSI SUOMEN SUURIMMISTA VALIKOIMISTA YHDESSÄ TOIMIPISTEESSÄ

Nopeasti vaihtuva, ajantasalla oleva valikoima internetissä kuvien kanssa www.jyvascaravan.fi

Yritys ja henkilöstö



ASIAANTUNTEVA JA JOUSTAVA PALVELU

Kehitämme ammattitaitoamme koulutuksissa kotimaassa ja ulkomailla. Palvelemme myynnin puolella sovittaessa myös aukioloaikojen ulkopuolella!



LUOTETTAVAT EDUSTUKSET

Adria, Bürstner, Carthago, Dethleffs, Fiat, Hobby, Kabe, MORELO, Poksi, Sunlight ja Sunliving. Pitkäjänteinen toiminta valmistajien kanssa, useita merkkejä olemme edustaneet yli 20 vuotta.

TURVALLINEN JA VAKAVARAINEN YRITYS

AAA-luottoluokitus, Keski-Suomen yrittäjäpalkinto ja vuoden matkailuajoneuvokauppias -tunnustukset. Kanssamme teet luotettavat kaupat. Olemme Autoalan Keskusliitto ry:n ja Matkailuajoneuvotuoja ry:n jäsen.



MEILTÄ MYÖS FIAT-HENKILÖ- JA PAKETTIAUTOT



ALAN JOHTAVA KOKEMUS

Yrityksenä 45 vuotta, henkilökunnan työvuosina yli 300 työvuotta, yli 17000 myytyä ajoneuvoa 45 vuoden aikana.



KILPAILUKYKYINEN HINNOITTELU UUSISSA JA KÄYTETYISSÄ

Vaihdokkeista hyvä kysyntä, vaihdossa kelpaavat myös henkilö- ja pakettiautot, veneet, moottori-pyörät ym. Tarjoa vaihdossa!



JOUSTAVAT JA EDULLISET RAHOITUSVAIHTOEHDOT

Kysy vaihtoehtoja myyjältäsi, myös jäännösarvolaskelmat ja loppuvelkojen lunastukset.



TERVETULOA!

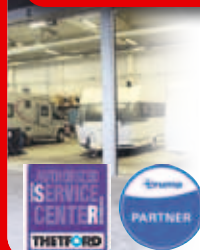
Yritys ja henkilöstö



HYVÄT TOIMITILAT

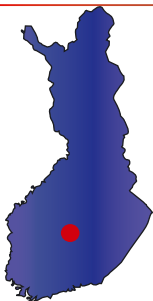
3500m² Caravansuurmyymälä:
40 ajoneuvoa lämpöisissä
sisätiloissa ja runsaasti tarvikkeita.

Jälkimarkkinointi



KATTAVA HUOLTOPALVELU

Huollamme matkailuautot ja -vaunut
kokonaisvaltaisesti. Valtuutettu kaasu- ja
sähköasennusliike. Meiltä myös kolari-
vauriokorjaukset. Valtuutettu Trumatic,
Alde, Dometic ja Thetford-huoltopiste.



SIJAINTI KESKELLÄ SUOMEA

Meille on helppo tulla
eri puolilta Suomea tai
poiketa kahville ohiajaessa!



FIAT HUOLTO JA VARAOSAPALVELUT

Fiat huolto- ja varaosapalvelu
Meillä valtuutettu Fiat-huolto ja
alkuperäiset Fiat-varaosat.



LOMAILEMME ITSEKIN MATKAILUAJONEUVOILLA

Niin mukavaa se on ja
osaamme kertoa siitä muillekin!



SUOMEN SUURIN TARVIKE-, VARAOSA- JA LISÄVARUSTE- VALIKOIMA YYMÄLÄSSÄMME

Tuotteet tilattavissa myös
verkkokaupoistamme
kauppa.jyvascaravan.fi
shop.jyvascaravan.fi

Vuokraus



VUOKRAUSPALVELU

Jos et vielä omista matkailuajoneuvoa,
voit ensin kokeilla harrastusta
uudehkoilla matkailuautolla
tai -vaunulla.
Neuvomme alkuun - tottakai!



TOIMIVA JÄLKIMARKKINOINTI, TAKUU- JA VARAOSAPALVELU

Yhteydet ja varaosatoimitukset
useimpiin merkkeihimme
suoraan tehtailta.

” Huoltoasematoiminta 1960- ja 1970-luvulla tarjosi taloudellisen alustan kehittää vuonna 1975 perustetun Jyvä-Caravanin liiketoimintaa.



I OSA YRITYSTOIMINNAN ALKUVAIHEET 1967-1987

” Perheen lomamatkakuvaa vuodelta 1975 tähyää jo tulevaisuuteen. Liiketoiminnassa oli 1980-luvulla useita toimipaikkoja ja matkailuvaunukaupan lisäksi harjoitettiin huoltoasematoimintaa, vuokraustoimintaa ja hirsimökkikauppaa.



UNELMA AUTOLIIKKEESTÄ – YRITTÄJÄKSI 1960-LUVULLA

Kaupalliselle alalle

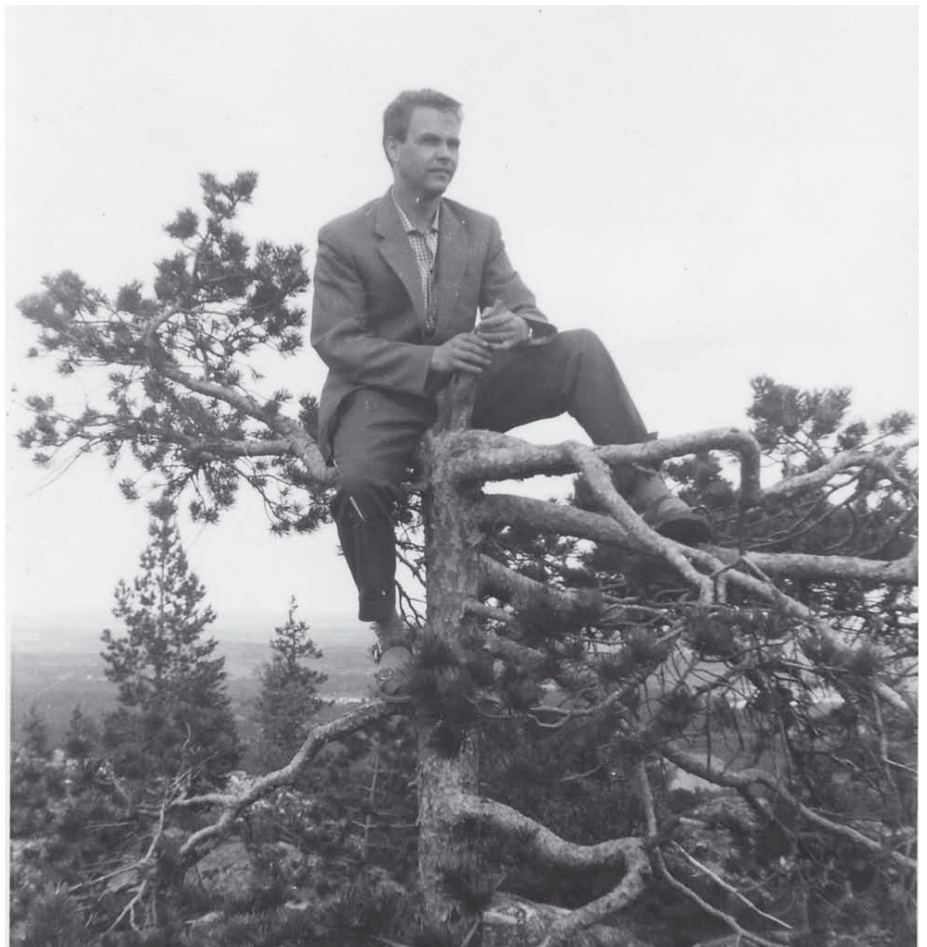
Kuusitoistavuotiaana työuransa aloittanut ja polkuja lumeen tehnyt postipoika pyrki työssään eteenpäin ja marssi konttorinjohtaja **Lehtisen** puheille. Virkamiespuolen sijaan Martti ohjattiin autopostimieheksi. Hänellä oli kuitenkin kova halu yrittämiseen, ja seuraava vaihe oli osallistua Jytteman konekirjoituskurssille työväenopistoon. Heti perään oli vuorossa haku kauppaopistoon. Kun paikkaa ei ensin tullut, Martti sai **Sirkka**-siskoltaan vinkin, että kannattaa mennä kysymään vielä syksyllä paikan päältä. Nuoret kun hakivat moniin paikkoihin: seminaariin, teknilliseen ja kuka mihinkin.

Niinpä Martti meni koululle katsomaan, onko paikkaa tarjolla. Hakemukset olivat sisässä.

– Rehtori huusi nimet. Meitä jäi kaksi miestä seisomaan sinne. Rehtori kysyi, että mitäs miehiä te täällä. Sanottiin, että tultiin katsomaan, onko täällä pulpetin paikkaa.

Koska tilaa oli, rehtori osoitti miehille paikat, ja kauppaopisto alkoi. Toinen miehistä oli **Ilkka Marjanen**, joka oli jo sotaväen käynyt.

Vuonna 1953 oppilaat otettiin yleislinjalle, jolla oli vain yksi luokka. Kielinä luettiin ruotsia ja englantia, ja kaupallisia aineina olivat kauppaoppi ja matematiikka. Opettajana oli nuori ekono-



Jyväskylän kauppaopiston vuoden 1953 joulukronikassa oppilaita kuvattiin heille ominaisilla piirteillä ja lausahduksilla. Martti Käyhkölle luokkakaveri löysi sittemmin oivalliseksi osoittautuneen kuvauksen: ”Martti se autoliikkeestä haaveilee, kohta on vaunuja kymmenkunta.”

mi, myöhemmin maaherraksi nimitetty **Matti Jaatinen**.

– Siellä heräsi halu lukea ja harrastaa matematiikkaa, muutamasta kokeesta sain kympin, ja todistukseen ysin. Matematiikka oli toisenlaista kuin keskikoulussa, jossa oli algebraa ja geometriaa,

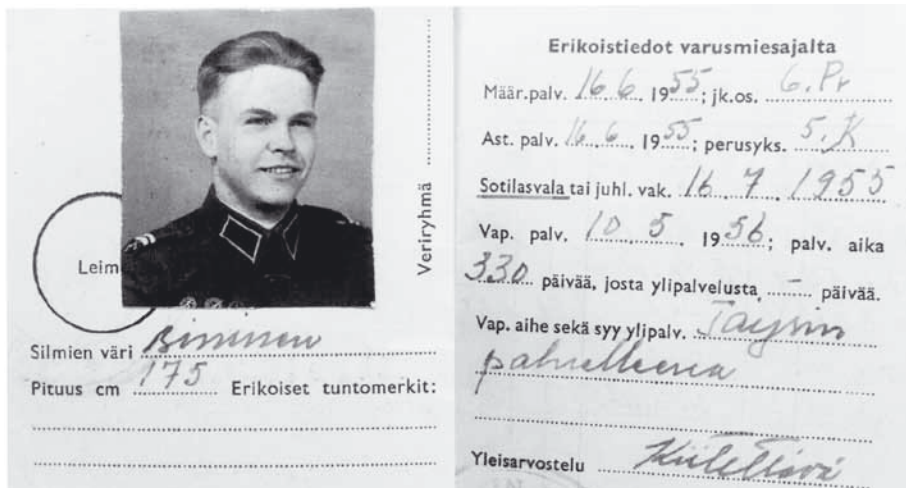
mutta tässä olin parempi, se oli enemmän normaalia laskentaa, Martti kertoo.

Merkonomina armeijaan, armeijasta töihin

Martti Käyhkö halusi vapaaehtoisena armeijaan. Se oli vaikeaa, mutta Martti kysyi sotilaspiirin esikunnassa työkennelleeltä naapurin mieheltä mahdollisuuksia, laittoi vapaaehtoispaperit uudelleen piiriin ja pääsikin sitten jälki-ilmoittautuneena Mikkeliin jalkaväkirykmenttiin. Kauppaopiston päätyttyä ja armeijaan menoa odotellessa työ jatkui vielä pari viikkoa Yhdyspankin rakennuksen monttua kaivaessa.

Sotaväki sujui hyvin ja komennus aliupseerikouluun oli selvä. Alokasryhmässä lähes kaikki olivat upseeriainesta.

– Aliupseerikoulussa minulla oli vähän pingotusta ja olin huono ampuja, vaikka kolmannen luokan merkki tulikin. Pääsykoee upseerikouluun epäonnistui, ja



Martti Käyhkö suoritti asevelvollisuutensa Mikkeliissä kiväärikomppaniassa ja palasi alikersantina toukokuussa 1956. Kersantiksi hän yleni 1971 palveltuaan polttoainejakelun huoltotehtävissä.



Martti Käyhkön ura autojen parissa alkoi Oy Shell Ab:n Jyväskylän piirikonttorissa toimistonhoitajan tehtävässä. (Kuva: St1 Oy / Shell-arkisto)

sen jälkeen minua kysyttiin esikuntaan kirjuriksi. Halusin kuitenkin olla mie-luummin miesten kanssa ryhmänjohta-jana ja metsässä. Arvelin saavani myö-hemmin selata papereita riittävästi.

Vuonna 1956 **Urho Kekkonen** valit-tiin presidentiksi, sinä talvena oli yleis-lakko ja armeijassa esikunnat olivat hä-lytysvalmiudessa. ”Jälkirukia” olisi vielä ollut tarjolla, mutta ne pari kuukautta yli-palvelua eivät enää kiinnostaneet Marttia, joten hän tuli siviiliin kesäkuussa 1956. Työpaikka löytyi R. Ruth Oy:n tukkuliik-keestä, ja muutama vuosi vierähti sitten hinnoittelijana ja tavarantilaajana.

Lähemmäs unelmaa

Jyväskylässä avautui 1950-luvulla pal-jon uusia työtilaisuuksia maakunnan talouden ja sen ainoan kaupungin Jy-väskylän vahvistuessa. Martti Käyhkö kiinnostui työpaikkailmoituksesta, jos-sa sanottiin että ”noin 25-vuotias eko-nomi tai merkonomi saa paikan Shellin piirikonttorin toimistonhoitajana”.

– Hain sitä työtä ja hakemuksessa kir-joitin, että ”iältäni tosin en täytä ilmoit-tamaanne vaatimusta, mutta uskallan kuitenkin hakeutua varmasti lukuisten paikanhakijoiden joukkoon”. Tämä oli kuulemma johtajan mukaan sellainen itsevarma lause, että se ratkaisi, vaikka en ollut ekonomi enkä 25-vuotias.

Nuoren merkonomin uranvaihto osoitti suuntaa aluksi öljylälle, mutta vahvasti myös autoilun pariin. Työ-paikka oli Vapaudenkadun ja Kilpi-senkadun kulmassa sijainneen Shell-huoltoaseman toisessa kerroksessa.

Piirikonttorissa oli neljä naista, myyn-timies ja johtaja.

– Tämä konttori oli oikein mieluinen työympäristö. Teimme, mitä pääkont-tori määräsi. Tehtävät olivat samanlaiset kaikissa piirikonttoreissa: polttoöljyn myyntiä, puhelinmyyntiä ja raportointia pääkonttoriin.

Laskutuksen valvonta oli tuolloinkin tärkeää pitää päivän tasalla, eilen viedyt tavarat piti tänään laskuttaa ja lasku-jäljennökset piti lähettää heti pääkont-toriin. Varastokirjanpito tehtiin käsin. Jokaiselle öljyalaadulle oli oma korttinsa, joihin merkittiin laskutetut määrät ja kuormakirjojen toimitukset.

Koulutusta uraputkeen

– Pääsin Shellin piirikonttoriin toi-mistonhoitajaksi 22-vuotiaana ja hoi-din tehtävää viisi vuotta. Minulla oli syttynyt halu huoltoasemayrittäjäksi. Jyväskylään rakennettiin Savelan Shell-asema, olin pyytänyt pankilta lainapää-töksen, ja minulla oli takaajalupa.

Öljy-yhtiön aluejohdon mielestä yrit-täminen oli niin rankkaa, ettei sitä poi-kamiehelle tehtäväksi annettu. Martti Käyhkö sai hyvää tarkoittavan kehotuk-sen mennä ensin naimisiin, jolloin vaimo voisi hoitaa kahvilaa ja mies myisi bensaa.

Toimistonhoitajan työt olivat Martille jo tuttuja ja muitakin työpaikkoja tun-tui olevan tarjolla. Shellin aluejohtaja ehdotti tässä vaiheessa, että aloitetaan koulutus yrittäjätoimintaa varten. Ni-mikkeenä oli huoltoasemaneuvoja.

– Siihen aikaan rakennettiin paljon uusia huoltoasemia ja Shellin joka pii-

riin perustettiin huoltoasemaneuvojan virka. Meitä oli koko maassa noin 10 huoltoasemaneuvojaa. Hoidin tätä vir-kaa pari vuotta, jonka jälkeen asemat oli rakennettu ja koko tehtävä lopetet-tiin. Osa meistä sai aseman, osa sai lop-putilin ja minulle tarjottiin myyntimie-hen hommaa Tampereella, Kuopiossa tai Oulussa.

Perheen kanssa pohjoisessa

Suomen ulkomaankauppa vapautui 1960-luvun alussa, autokauppa kasvoi ja se näkyi huoltoasemien myyntilu-vuissa. Kasvua oli joka vuosi. Mart-ti Käyhkö oli huoltoasemaneuvojan työssään kiertänyt Keski-Suomen ase-mia, hoitanut uusien asemien avajaiset, kouluttanut henkilökuntaa ja vastannut vanhojen asemien myynninedistämi-sestä. Nyt hän valitsi myyntimiehen tehtävän Oulussa.

– Tällä välin olin löytänyt vaimoni Annin. Kesällä 1963 rakastuin 18-vuo-tiaaseen ylioppilastyttöön, joka oli me-nossa opiskelemaan ekonomiksi Hel-sinkiin. Kun hän oli saanut opiskelunsa loppuun, poikamiesaikainen kaverini **Olavi Ikonen** vihki meidät avioliittoon. Vuonna 1966 olin saanut huoltoaseman kahvilan emännän ja vielä enemmän, tulevien lasteni äidin ja vaimon.

Martin työ Oulussa oli yleismyynti-miehen paikka, tehtävänä kaikki myynti huoltoasemia ja teollisuutta lukuun ot-tamatta, asiakkaina osuuskauat ja pie-net korjaamot. Myyntipiiriä riitti Raa-hesta Kärämäelle, ja samalla hän näki kiinnostavia huoltoasemia.

– Shellin organisaatio muuttui aina välillä ja miehiä koulutettiin. Oulusta-kin lähti piiripäällikkö pääkonttoriin koulutettavaksi ja minut nimettiin sii-hen hommaan, vastuuna 25 huolto-asemaa Pohjois-Pohjanmaalla, Oulus-ta Kuusamoon, mukana Haukipudas, Raahelä, Kestilä, Taivalkoski, Pudasjärvi ja Pulkila.

Uusi mielenkiintoinen työ alkoi vuo-den myyntimiespestin jatkeeksi. Lisäksi vaimo Anni sai viran Oulun läänin lii-kevaihtoverotoimiston perintäjaoston päällikkönä. Perhe asui Shellin vuok-raamassa asunnossa, ja yhteiselämä Annin kanssa alkoi.

– Näin alettiin, sininen Peugeot 404 alla minä kiersin huoltoasemia ja hän oli

siellä Oulussa. Kuitenkin tämä yrittäjän haave, joka oli jo kauppaopistossa, eli vahvasti. Olin saanut aika paljon koulutusta siihen, ja uuteen työhön kuului vielä yrittäjänvaihdosten hoitaminen.

– Ei voi elämä olla paremmin, näin jälkikäteen ajateltuna, kuin meillä Annin kanssa silloin oli. Kuitenkin se 18-vuotiaan lausuma kronikan haave oli aina sopivasti mielessä, Martti myhäilee. Vuoden 1953 kauppaopiston joulukronikan tekstistä ”Martti se autoliikkeestä haaveilee, kohta on vaunuja kymmenkunta” tulikin yrittämistä ohjaava tavoite.

Yrittäjäksi Rovaniemelle

Pian tietoon tuli, että toisessa piirissä, Rovaniemellä, oli tekeillä sukupolvenvaihdos. Mutta rahoitus oli ongelmana. Martti Käyhkö tiesi, että Erottajan asema oli Suomen suurimpia bensiinimyyjiä ja sen pyörittäminen vaati paljon rahaa. Asemalle juuri hankitut autonpesukone ja testilaitteet olivat leasing-kalustoa, ja rahoitussopimus jatkui.

– Luottomyynti oli siihen aikaan yrittäjän vastuulla. Meillähän oli molemmilla hyvät paikat, Annilla valtion virka ja minulla miellyttävät työkaverit. Yrittämisen mahdollisuus siinä houkutti, ja niin muutettiin eri vaiheiden kautta Rovaniemelle, minä muutaman kuukauden etukäteen yksinään. Sain rahoituksen järjestettyä ja esimies sanoi, että ei muuta kuin olet vapaa tästä hommasta ja ryhdy järjestämään asioita sinne.

– Tämä oli vuonna 1967. Olin ollut Oulussa reilut kaksi ja puoli vuotta myyntihommissa ja se siirto oli kevät-



Rovaniemellä 1960-luvun huoltoasemauran ensimmäinen yrittäjäpesti oli vilkkaalla Erottajan Shellillä. Polttoöljyn jakelu omalla kuorma-autolla oli Suomessa tavanomainen lisä huoltoaseman liiketoiminnassa, kuten Rovaniemellä vuosina 1967-1969 toimineella Huoltoasema Martti Käyhkö Kyllä.

talvella. Joskus maaliskuussa aloitimme yrittäjinä.

Aseman yrittäjänvaihdos sattui keskelle kiivasta markkinointikampanjaa, jossa Shell jakoi valtakunnallisesti asiakkaille rahaa, setelinpuolikkaita, oikeanpuoleisia ja vasemmanpuoleisia, 10, 50 ja 100 markan seteleitä. Kun asiakas löysi setelinpuolikkaalle vastakappaleen, hän sai vastaavan summan rahaa.

– Kolmen päivän aikana jaettiin 11 000 seteliä eli niin monta asiakasta kävi, ja tietysti jotakin ostivat. Se lähti siitä. Anni oli vielä Oulussa töissä, ja jouduin yksinäni tekemään pitkiä päiviä. Henkilökuntaa oli noin 20 henkeä, bensamyyjiä oli kuin vilkkilässä kissoja, ja asema oli yötä päivää auki.

Nykyisille asiakkaille henkilökunnan määrä saattaa olla käsittämätön juttu:

Silloin ei ollut automaatteja, ja jokainen asiakas palveltiin, auto tankattiin, pestiin tuulilasit ja katsottiin öljyt ja nesteet.

– Mittareita oli aika paljon ja ne rahastettiin kassalla. Myymälä oli pieni, eikä silloin ollut Erottajalla kahvilaa, mutta oli kaksi läpiajettavaa huoltohallia. Pitkät rekatkin pääsivät siitä läpi, ja pesukone ja testivehkeet. Ihan toimiva huoltoasema.

Vinkki vaunukauppaan – paluu Rovaniemeltä

– Rovaniemellä oli Joel Niinimäki, tuttu kaveri, kylässä meillä. Hän kehotti myymään asuntovaunuja, sanoi että se on jo Ruotsissa kasvussa ja on tulevaisuuden hommaa. Keskustelin sikäläi-



Erottajan Shell Rovaniemellä vuonna 2019 toimii edelleen samalla paikalla, johon se perustettiin ennen sotia.

sen autokauppiiaan ja asiakkaan **Veikko Vaaran** kanssa. Hän oli Fiatin piirimyyjä. Hän tunsu Helsingissä Finla Oy:n piirimyyjänä olleen johtajan, joka olisi antanut englantilaisen Cavalier-vuonuedustuksen Rovaniemellä minulle.

Uudet tuotteet olisivat kuitenkin vaatineet huomattavaa rahoitusta, joten Martti Käyhkön mielenkiinto ymmärrettävästi siinä tilanteessa kohdistui huoltamotoimintaan. Pohjoisen reissulla saatu kipinä matkailuajoneuvoihin kuitenkin jäi itämään. Perheyrittäjä jatkoi Rovaniemellä noin kaksi ja puoli vuotta, ja rankka työ ja kahden pienen lapsen hoito johti uusiin ajatuksiin.

– Työtä tehtiin yöstä päivää, kyllä siinä taloudellisesti pärjättiin, ”Lapin markkaa” tienattiin ja velkoja maksettiin. Kuitenkin tehtiin päätös, että lähdetään Keski-Suomeen.

Paluumatkalle Keski-Suomeen lähti neljä henkeä ja iso kiitolinjallinen tavarara. Martti matkasi Ouluun Morris Minillä mukanaan patja ja vähät tavarat.

Jyväskylässä Martti sai paikan Yrittäjien Fennian piiritarkastajana ja Anni puolestaan Finn-Matchin konttoripäällikkönä. Vakuutusyhtiön asiakkaina olivat kunnat, teollisuus, autoliikkeet ja yksityiset ihmiset, joten töitä oli tiedossa.

Vakuutusyhtiöiden fuusioiden myötä Martin työpaikka olisi siirtynyt Helsinkiin. Yrittäjien eläkevakuutuksia kaupatessaan hän oli saanut tietää, että Tapionkadun Esson yrittäjä oli luopumassa toiminnastaan. Esso haki myös uudelle Hannikaisenkadun toimipisteelle yrittäjää.

Näin virkamiehen ura vakuutusyhtiössä jäi vajaan vuoden mittaiseksi ja bensiniikauppiiaan ura alkoi uudestaan Jyväskylässä kahdella huoltoasemalla. Niiden pyörittämiseen Martti ja Anni Käyhkö perustivat Jyväskylän Autohuolto Ky:n vuonna 1970.

Ensimmäiset vaunukaupat

Elettiin vuotta 1972 ja Cabby haki edustajaa Jyväskylään. Cabbyn Suomen myyntipäällikkö **Matti Linna** oli Jyväskylässä siskonsa **Marjatta** ja **Erkki Nissisen** luona, jotka olivat Käyhköjen perhetutuja.

– He neuvoivat Matti Linnan minun pakeille, josko innostuisin asiasta. Cabbyllä oli tiukka linja, vaunut piti maksaa etukäteen. Kahden Esso-huoltoaseman rahoitus oli kunnossa, samoin olin myynyt kaksi asunto-osaketta ja ostanut mieleisen omakotitalon Palokasta. Sanoin Matti Linnalle, että luottolimiittini on täynnä ja vakuudet myös täyteen kiinnitetty. Matti Linna sai Cabbylle edustuksen Äänekoskelta Unionin huoltoaseman pitäjältä ja minä jatkoin bensan myyjänä.

– Kului jonkin aikaa, kun vanha poikakaverini **Niilo Hintikka** Summaisista soittaa ja kertoo, että hän tarvitsisi asuntovaunun. Voisitteko hommata sen hänelle? Samoihin aikoihin eräs asiakkaani kertoi, että hänellä on tarpeeton Sprite Alpine -asuntovaunu. Tietäisinkö ostajaa?

– Minulla välähti, että tuo se tänne huoltoaseman takapihalle, minulla saattaa olla ostaja tiedossa. Kysyin, paljonko hän on siitä valilla, ja hän sanoi käteismaksun ja hinnan. Soitin Niilo Hintikalle ja kerroin, että vaunusi on nyt tääl-

lä huoltoaseman takapihalla, tule katsomaan. Hinta oli kohtuullinen. Vaunua myyvä mies oli muistaakseni tuonut sen itse joku vuosi sitten Englannista. Tämä tapahtui vuonna 1974.

Samoihin aikoihin oli levinnyt huhu, että Martti välittää asuntovaunuja. Niinpä perheen nuori tuttava **Raimo Mutanen** otti yhteyttä ja kertoi, että hän oli voittanut Scan-Auton arpajaisissa Finn-Cabbyn, munanmuotoisen Cabby-asuntovaunun. Arpajaisvoitosta oli tullut vero maksuun, ja hän joutui myymään sen. Hän kuitenkin kertoi Martille, että vaunu on vapaasti myynnissä Oravisaarella maatalon pihassa.

– Lähdimme **Raimo Mutasen** kanssa koukullisella Volvolla, shekkivihko mukana, ja toimme vaunun Hannikaisenkadun Essolle. Ei kestänyt kuin pari viikkoa, niin tuli eräs autoilija vaimonsa kanssa ja halusi ostaa sen. Nämä kaksi, sanoisinko helppoa kauppaa, ratkaisi sen, että rupesin ajattelemaan laajempaa vaunukauppaa, toisin sanoen jonkun merkin edustusta.

Aikaa meni noin vuosi, ja Matti Linna tuli uudestaan Martti Käyhkön luokse. Hän kertoi, ettei Äänekosken miehestä tullutkaan vaunukauppiasta. Tehtailla oli edustuksen edellytyksenä tietty ostomäärä eikä ostoja ollut kertynyt tarpeeksi.



Ensimmäiset asuntovaunukauppansa Martti Käyhkö teki tuttavaverkostonsa kautta. Kuvasa olevan mukainen Cabby myytiin Hannikaisenkadun Esson pihalta muutamassa viikossa.

Vaunukauppa alkaa huoltoasemien pihassa – Cabby aloitti

Uusien matkailuvaunujen kauppa alkoi Jyväskylän Autohuolto Ky:n nimissä vuonna 1974 Cabby-matkailuvaunuilla. Edustuksesta sovittiin Matti Linnan kanssa. Kokemusta vaunukaupasta kerättiin reilun vuoden verran, ja hyvien kokemusten rohkaisemana perustivat Martti Käyhkö vaimonsa Annin ja sisconsa Sirkan kanssa vaunukauppaan oman yhtiön, Jyvä-Caravan Oy:n. Kaupparekisteriin yhtiö merkittiin 19.12.1975.

Siihen aikaan sai perustetuksi jopa rakennusliikkeen 1 500 markan osakepääomalla, vaikka summalla sai pelkän laskukoneen. Vaunukauppa kiinnosti Martti Käyhköä, vaikka luottolimiitti ja vakuudet olivat kaikki käytössä.

– Päätimme silloin vaimoni ja siskoni kanssa, että kerätään 50 000 markkaa Jyvä-Caravanin perustamispääomaksi. Sillä summalla saimme kolme uutta Cabby-asuntovaunua Ruotsista, jotka tilattiin ja maksettiin etukäteen.



Asuntovaunujen markkinointiin kuuluivat huomiota herättävät tempaukset. Osoitukseksi vaunun rakenteen lujiuudesta nostettiin henkilöauto Cabbyn katolle Jyväskylän Hippoksella vuonna 1978 pidetyssä näyttelyssä.



Jyväskylässä Hannikaisenkadun Esson yhteydessä oli asuntovaunujen myyntialue, jonka VR oli vuokrannut yritykselle vuosina 1975–1980.

Ensimmäinen näyttely pidettiin Tapionkadun Essolla. Myöhemmin myynti siirrettiin Hannikaisenkadulle, jossa oli enemmän pihatilaa. Lisätilaa vaunukaupalle, myyntiin otetuille veneille ja venemoottoreille saatiin, kun VR antoi vuokralle Hannikaisenkadun jakeluaseman viereisen tontin, pari tuhatta neliötä. Se riittikin vaunuille siinä markkinatilanteessa. Lisäksi myynnissä oli telttoja, peräkärriä, Terhi-perämoottorien varaosia ja Terhi-veneitä.

Martti Käyhkö työskenteli päivät Tapionkadun Essolla, myi illat vaunuja ja kävi usein myynnin merkeissä asiakkaan kotona. Cabby-vaunuja meni kaupaksi vuosittain parikymmentä. Lisäporkkanana Cabby tarjosi viikon koulutuksen Kanarian saarilla, kun oli ostanut 20 Cabby-vaunua. Lisäksi myytiin 30–40 vaunua, muita merkkejä ja käytettyjä.

Muita alkuvaiheen vaunumerkkejä olivat muun muassa englantilainen Sinetti ja Elddis. Toisena päämerkinä jo alkuvaiheessa tuli mukaan Sprite. Tamperelainen kauppias **Ilmo Erälaikko** oli antanut vinkin maahantuoja Caravan Internationalin eli CI-Suomen johtajalle **Erkki Vairimalle**, joka soittikin Martti Käyhkölle ja kysyi kiinnostusta Sprite-edustukseen. Siihen saak-

ka toiminut Jyväskylän Lentovene oli tehnyt konkurssin ja edustus vapautui Jyvä-Caravanille.

– Lähdin heti seuraavana päivänä Helsinkiin, otin shekkivihkon mukaan ja sovittiin edustus. Maksoin Sprite Alpinen, laitoin koukkuun ja toin Jyväskylään. Siitä lähti Jyvä-Caravan nousuun, sillä nämä olivat erittäin edullisia englantilaisia vaunuja.

Vuonna 1977 tehtiin Suomen markan devalvaatio. Jyvä-Caravan oli saanut juuri Sprite-vaunujen edustuksen. Maahantuojoilla oli vapaavarastossa paljon tavaraa, kuten Sprite Musketier. Sen hinta oli ennen devalvaatiota 16 000 markkaa, ja devalvaation jälkeen se nousi 18 000 markkaan.

– Minulla oli tuttavita Oulussa ja ympäri Suomea kavereita, jotka olivat sanelleet ostavansa vaunuja. Tein saunan jälkeen lauantaina kolme vaunukauppaa, sillä pystyin tarjoamaan niitä kaksi tonnia halvemmalla.

– Pyysin toimitukset Vairimalta junalla Jyväskylään. Niitä oli kymmenen kappaletta Sprite Musketieria junassa, joista sitten piti päästä eroon. Rahasta ei puhuttu mitään, kun olin sen ensimmäisen Sprite Alpinenkin rahalla maksanut.

CABBY • SF-MATKAAJA ELDDIS • SINETTI

Matkailuperävaunuja ja vaunutarvikkeita hyvät valikoimat

— TRIO etu- sekä huvilateltat
— PRIMUS ja SWE THERM-lämmityslaitteet ym
— PORTA POTTI kem WC
Osamaksulla ja vaihtaen.

JYVÄS-CARAVAN OY

Hannikaisenkatu 2—4, Jyväskylä
puh. 941/11292, kotiin 941/781129

Älä unohda huoltaa matkailuperävaunuaasi

Hoidamme vaunonne vuosittaisen katsastuksen,

— jarrut ja iskunvaimentimet,
— vetokoukut ja sähkötyöt,
— peilit ja peilien asennukset,
— nestekaasulaitteiden koeponnistukset.

Tarjoamme kahvit vaihtaessanne kaasupullonne meillä.

JYVÄSKYLÄN AUTOHUOLTO M. Käyhkö
Tapiokatu 3 ja Hannikaisenkatu 2—4 puh. 941/11292, kotiin 941/781129.

33 • Caravan 2-76

Jyvä-Caravanin ensimmäinen mainos Caravan-lehdessä 2/1976.

Talveksi vaunut vietiin Laukaan Vihtasillasta vuokrattuun latoon lumelta suojaan.

— Keskitin itselleni Helsingistä tulivat Sprite-vaunujen noudot. Hinausmatkoja olikin lähes viikoittain.

Myynnissä ei ollut apuna ensimmäisen viiden vuoden aikana ketään. Vaunukaupan säännöt tulivat sinä aikana tutuiksi. Huollot teki Tarmo Linna Tapiokadun Essolla. Huoltokurssin Martti Käyhkö ja Tarmo Linna olivat käyneet Ruotsissa.

— Ei ollut helppoa aikaa se kuusi vuotta, mutta Jyvä-Caravan kasvoi sinä aikana taloudellisesti.

Sitten Terhi-veneiden ja perämootoreiden piirimyyjä Keski-Suomen Rauta Oy tarjosi Käyhköille perämootoreiden huoltoa sekä veneiden ja perämootoreiden alimyyntiä. Terhiä valmistettiin vanhassa Jyskän ammus-tehtaassa. Terhin markkinat kuitenkin supistuivat vahvan japanilaisen kilpai-

lijan (Kesko/Yamaha) tullessa markkinoille. Toiminnan jatkuessa Essolla Hannikaisenkadulle oli palkattu **Raimo Simonen**, joka hoiti yhdessä Joel Niinimäen kanssa Terhi-huollon ja varaosat polttoainemyynnin yhteydessä.

Matkailuvaunu- ja tarvikemyynti keskitettiin Hannikaisenkadun jakeluasemalle, jossa oli suurempi piha kuin Tapiokadulla. Tässä pisteessä toimittiin Caravan-myyjinä vuodet 1975-1980.

— Varaosat ja huolto oli tehtaan kanssa sovittu ja ne työllistivät yhden miehen. Meillä oli itselläkin Terhin 410 R avovene, ratillinen, ja sillä ajeltiin lasten kanssa Päijänteellä.

Työtä riitti. Oli Tapiokadun huoltoasema, jossa oli myös kahvila sekä autopesukone ja huolto. Henkilökunnan määrä oli noussut yhteensä jo viiteentoista, osa kesäaikaisia opiskelijoita.

— Esso tarjosi Äijälänsalmen veneasemaa minulle. Siinä oli aikaisemmin ollut yksityinen vuokraaja. Säiliöt

ja mittarit olivat valmiina, ja pidimme siinä veneasemaa kahtena kesänä.

Tunnusluvuilla johtamisesta

Ollessaan Shellin piiripäällikkönä Martti Käyhkö joutui auttamaan nuoria yrittäjiä lainaneuvotteluissa pankkien kanssa, ja olihan hän itsekin ollut tiukassa tilanteessa Jyvä-Caravanin perustettaessa.

— Elettiin vuotta 1975 ja rahatilanne oli toinen kuin nykyisin. Minulla oli kaksi Esson huoltoasemaa. Ainakin Essolla ja Shellillä oli silloin tapana, että säiliöauton pudottaessa lastinsa ja yrittäjän kuitattua kuorman rahat lähtivät tililtä saman tien. Vaunukaupassa oli sama tilanne, Cabbylle piti maksaa vaunut etukäteen, muuten ne eivät lähteneet edes tehtaalta. Näin ensimmäinen vuosi oli haastava rahoituksen suhteen.

Yrityksen pääpankkina oli liikepankki, joka oli rahoittanut perheen asunon ja kaksi huoltoasemaa, tosin Essokin oli tullut apuun ja rahoittanut osan pienempää huoltoasemaa.

— Pyysin pääpankistamme toista 50 000 markan lainaa tietäen, että eihän niillä kolmella maksetulla vaunulla voida kasvattaa liiketoimintaa.

Kun pankinjohtaja ei ollut pariin viikkoon ottanut yhteyttä, Martti Käyhkö meni Postipankkiin. Hän pyysi samaa 50 000 markkaa sieltä, mutta toiseen pankkiin ja täyteen kiinnitettyjen vakuuksien sijaan hän tarjosi talletusvakuutta.

— Päätös tuli nopeasti, mutta pankki antoi vain 30 000 markkaa ja vaati rahavakuutta 35 000 markkaa. Otin lainan sieltä. Muutaman vuoden kuluttua pääpankkimme johtaja halusi maksaa lainan pois. Sanoin sen kyllä käyvän, jos siitä ei tule Jyvä-Caravanille kuluja. Tämän jälkeen pääpankkimme on pystynyt ja halunnut rahoittaa kasvavaa liiketoimintaa, tosin ei ilman vakuuksia.

Tunnusluvut ja niillä johtaminen on Martti Käyhkölle paitsi normaalia yritystoimintaa, myös uuden oppimisen ja liiketoiminnan ymmärtämisen väline. Pankeilla on omat tunnuslukunsa, joilla ne arvioivat yrityksen tekemää tulosta.

— Shellillä ollessani opin, miten lasjetaan huoltoaseman kannattavuus, kun tiedetään pitäjän autokanta. Siitä määrättyllä kertoimella saadaan sel-



Jyvä-Caravan järjesti näyttelytapabtumia Hannikaisenkadun Esson vierisellä tontilla. Mukana olivat matkailuvaunujen monipuolisen esittelyn ja varustelun ohella myös veneet ja Terhi-mootorit.

ville polttoaineen myynti litroissa, ja siitä huollon tarve ja tarvikemyynnin mahdollisuudet. Cabby opetti minua samaan tyyliin esimerkiksi jälkimarkkinoinnissa. Kun myyt 50 vaunua, on mahdollisuus myydä 100 kaasupulloa, talvirenkaat ja 50 sarjaa lisäpeilejä.

Varaston aliarvostus kirjanpidossa oli yrityksille 1980-luvulla yleisesti käytetty mahdollisuus järjestellä tuloksia. Jyvä-Caravanilla oli hyviä vuosia, kun Taulumäeltä myytiin yhä enemmän. Yrityksen kulut pidettiin kurissa, ja yrityksen omaisuus saatiin nousemaan – kuten vero- ja taloussuunnittelun asiantuntijat 1980-luvulla suosittivat.

– En ollut Caravanin palkkalistoilla, vaan sain palkkani Autohuollosta. Firman tuottoa saatiin siirrettyksi taseeseen varaston aliarvostuksen kautta. Sitten kun lama tuli, vaunukauppa hiljeni ja meillä oli iso varasto, tällä varautumisella oli ratkaiseva merkitys. Koska osa oli arvostettu jopa puoleen hintaan, pystyttiin pudottamaan myyntihintaa. Vaikka devalvaation jälkeisenä ensimmäisenä lamavuotena varaston arvo putosi viidenneksen, pystyttiin silti tekemään voitollinen tilinpäätös, vaikka liikevaihto putosi puoleen.

Ajoneuvojen ostopalveluksen vaihtoehtona oli hankkia myytävät ajoneuvot omaan omistukseen tai käyttää rahoitusyhtiöiden tarjoamaa varastorahoitusta. Jyvä-Caravan Oy:n vaihtovänuvarasto on aina ollut yhtiön omissa nimissä.

– Heti kun uusi vaunu myytiin, se maksettiin pois. Meillä on ollut oma varasto käytetyissä niin kauan kuin tämä yritys on toiminut, 45 vuotta.

Muutto Taulumäentielle

Martti Käyhkö jatkoi vaunukauppaa Hannikaisenkadulla iltaisin 1974–1980, kunnes kaupunki tarvitsi aluetta pysäköintialueeksi.

– Sovimme silloin kaupungin kanssa, että vaihdetaan aluetta. Jyvä-Caravan Oy luopui VR:n alueesta, ja kaupunki vuokrasi Taulumäellä olevaa Tuomiojärven leirintäaluetta vastapäätä tontin ja antoi sille rakennusluvan, Martti Käyhkö kertoo muutoksesta.

– Näin saatiin myyntipaikka 4-tien varrelta ja vastapäätä silloista kuuluisaa Tuomiojärven leirintäaluetta. Toimis-



Jyvä-Caravan Oy:n vaunukauppa siirtyi Taulumäentie 52:een vuonna 1980. Tilapäisen liikkuvan toimiston tilalle koki seuraavana vuonna hirsinen Alajärven Hirsitalojen (AHO) näytemökki matkailuvaunu- ja hirsimökkimyyntin myymäläksi ja toimistoksi.



Jyväskylän Autohuolto Ky:n huoltoasema Tapionkadulla oli täyden palvelun huoltoasema. Polttoainemyynnin lisäksi palvelivat myymälä, huolto, kahvila, autonpesu ja rengaskeskus.

toksi ostimme aluksi Cabbyltä noin 30 m² hinattavan toimiston, jossa toimimme vuoden ajan. Myöhemmin rakensimme toimistoksi hirsimökin. Paikka oli ihanteellinen, kaikki nelostiet ajavat näkivät liikkeemme.

Kumppaniksi asuntovaunumyyntiin Käyhkö sai vuonna 1981 Vaajakosken Shell-aseman esimiehenä ja vaunumyymälänä työskennelleen Olavi Koskisen. Taulumäellä pidettiin näyttelyitä, ja Martin päivänä tarjottiin Martin päivän kahvit asiakkaille. Taulumäentiellä aloitettiin myös peräkärry- ja telttaperävau-nukauppa.

Suomalainen Kafi

Pohjanmaalla suomalaisvoimin suunnitellun ja rakennetun Kafin myynti oli aiemmin Savelan Union-kauppiaalla. Kafin myyntipäällikkö Poppe Löfman

Teuvalta tiedusteli Martti Käyhköltä, kiinnostaako häntä Kafin edustus.

– Läksin välittömästi Teuvalle ja sovin edustuksesta. Sanoin, että minulla on Cabbyn sopimus määrättyyn päivään asti. Tähän sanoi Poppe, että ei se haittaa Kafia. Minun oli helppo tehdä päätös, koska olin hävinnyt monta kauppaa Kafin kuivauskaupin ansiosta, ja Kafilla oli paremmat maksuehdot. Cabbylla oli maksettava vaunut etukäteen, vasta sitten ne lähtivät tehtaalta.

Kafilla oli osamaksukaupan systeemi valmiina, ja vaunuja toimitettiin myyntitilille pihaan. Tällä operaatiolla Jyvä-Caravanin kauppa alkoi käymään.

– Eipä kestänyt kauan, kun sain Cabbyltä loppuvuodesta 1980 ”työto-distuksen”, jossa kiitettiin yhteistyöstä ja kerrottiin, että se on nyt päättynyt. Cabbylle ei sopinut kilpailijan Kafin edustus, Martti Käyhkö muistelee.

Jyväs-Caravan Oy aloitti Hobby-matkailuvaunujen myynnin vuonna 1983. Silloin yritys työllisti neljä henkilöä.

Hobbyn edustuksesta Jyväs-Caravanille sovittiin Rolf Östermanin kanssa vuonna 1983. Edustuksena Hobby on erittäin hyvä, sillä merkki oli jo 1980-luvulla Saksan ja Euroopan suurin vaunumerkki. Huoltoasematoiminnan luovutuksen jälkeen vaunumyynti Jyväskylässä sujui hyvin Olavi Koskisen myydessä ja Tarmo Linnan hoitaessa korjaamopalveluja. Välillä Hobbyä myytiin Jyväskylän Autohuollon nimissä. Helsingiläinen Hobby-agentti Rolf Österman luotti yrittäjän maksukykyyn ja antoi vaunuja velaksi niin paljon kuin kentälle mahtui.

Hirsitalokauppaa

– Yrittäjän Fennian piiritarkastajana tutustuin Honkarakenne-nimiseen hirsimökkivalmistajaan Karstulassa sekä sorvihirsien kehittäjiin. Honkarakenteen Jyväskylän edustajan Lentoveneen tehtyä konkurssin kävin Järvenpäässä Honkarakenteen pääkonttorilla kysymässä, aiheuttaako konkurssi muutoksia edustuksiin, Martti Käyhkö kertoo hirsitaloihin kohdistuneesta kiinnostuksestaan.

Edustus olisi nuorta yrittäjää kiinnostunut, mutta näin ei ollut suunniteltu vielä vuonna 1970. Hirsirakentamisen korkea jalostusarvo kantohinnasta kakosneloseen sekä jalka- ja kattolistoiksi olivat tuumailujen kohteena.

– Hirsimökkeihin kohdistunut kiinnostukseni edistyi niin, että piirrätin arkkitehdillä kolme yleisintä mielestäni menevimpiin kuuluvaa mallia ja aloin myydä niitä. Valmistajaksi oli sovittu Muurame-Huvilat. Sainkin myydyksi yhden huvilan tutulle huoltoasema-asiakkaalle, joka rakensi kesäpaikan kotiseudulleen Pohjois-Karjalaan.

Asiakas oli tyytyväinen, todennäköisesti myös veistäjä, mutta myyjälle se jäi sillä kertaa viimeiseksi kaupaksi hirsimökkialalla. Kokemusta hirsimökkien myynnistä Martti Käyhkö oli kuitenkin saanut. Tämä hirsimökkitoiminnan jakso ajoittui vuosille 1975–1977, jolloin vaunukauppaa alkoi vilkastua ja vei



Jyväs-Caravan Oy työllisti vuonna 1983 neljä henkilöä: vas. Martti Käyhkö, vuokraamonhoitaja Jorma Kettunen, myyntipäällikkö Olavi Koskinen ja huoltomies Kari Hirsikangas.

häneltä kaiken ylimääräisen ajan, joka huoltoaseman hoidosta jäi jäljelle.

Jyväs-Caravan Oy tarvitsi nyt pysyvän myymälärakennuksen Taulumäentielle, leirintäaluetta vastapäätä olevalle tontille, jossa vaunukauppaa oli tehty vuodesta 1980 lähtien siirrettävässä toimistossa. Alajärven Hirsitalot Oy (AHO) haki edustajaa Jyväskylään vuonna 1981. Martti Käyhkö teki markkinatutkimuksen hirsitalojen myynnistä Keski-Suomen alueella. Markkinointisuunnitelmassa hän selvitti, paljonko hirsihuiloita myydään, kuinka moni tekee itse ja mikä oli tehdasvalmisteisten osuus.

– Totesin, että vaikka markkinajohtajalla Honkarakenteella oli paikallinen myyjä ja näytemökki, markkinoita oli vielä jäljellä pienemmälle veistäjälle. Alajärven Hirsitalojen etuna oli lisäksi, että he pystyivät toimittamaan myös käsiveistettyjä hirsisiä.

Hirsitalojen edustuksesta Martti Käyhkö ja Olavi Koskinen kävivät



Muurame-Huviloiden valmistama hirsimökki vuoden 1977 mallikuvan mukaan.

seuraavaksi neuvottelut Alajärvellä. Käyhkö ja Koskinen olivat arvioineet valmiiksi tavoiteltavia myyntimääriä ja lupasivat ostaa näytemökin, joka samalla palvelisi Jyväs-Caravanin myymälänä Taulumäellä. AHO-valmistajien oli nyt päätettävä, voivatko he antaa edustuksen vaunukauppiaalle.

– Vaikka meillä ei ollut kokemusta hirsimökkien myynnistä, meillä Ollin kanssa oli kertynyt jo paljon myyntikokemusta. Koville se otti, mutta lopulta bensiinikauppiaasta tuli hirsitalon myyjä. Toiset piirimyyjät olivat yleensä rakennusmestareita ja arkkitehtejä. Ehkä edustuksen saantiin vaikutti, että tarvitsimme samalla myymälää, johon hirsimyynnin näytemökki sopi. Uskoin, että pystymme myymään määrätyn kappalemäärän hirsimökkejä.

Hirsitaloedustukset olivat kiinnostavia, sillä toiminta sujui ilman raskaita investointeja – tilaus meni veistäjälle ja siitä sai provisioita. Valikoima oli parempi kuin isoilla kilpailijoilla. AHO-hirsitalot oli perustanut kolme eri veistämöä, ja se pystyi tarjoamaan sorvihirttä, höylähirttä sekä vielä käsin veistettyä hirttä. Myynti suuntautui pääasiassa Keski-Suomeen, mutta joku kauppa myös Kuusamoon ja Suomenlahden saareen.

AHO-huviloiden luottamus jyväskyläläisiin palkittiin, sillä muutaman vuoden jälkeen Jyväs-Caravan oli AHO-veistäjän oman myynnin jälkeen paras piirimyyjä. Ensimmäinen kauppakin jo hämmästytti, kun Olli Koskinen ja Martti Käyhkö myivät 80-neliöisen, kunnan huvilan.

–Ensimmäinen kauppa oli helppo tehdä, kun ostaja tarjosi vaihdossa Solifer-asuntovaunua, jonka Jyvä-Caravan osti.

Hirsimökkien myynti työllisti yhden miehen. Mökkimyyntin vauhdittamiseksi Leppälahdessa olevalle tontille rakennettiin 80 m² kokoinen varsinainen näytemökki. Sen avulla myytiin samantlaisia hirsitaloja. Mökkejä myytiin myös Jämsän Himokseen.

– Oma aikani ei enää riittänyt pitää hirsimökkimyyntiä käsissäni, joten siitä luovuttiin 1980-luvun lopussa. Jyvä-Caravanilla oli huvilaedustuksesta luopumiseen mennessä takanaan loistava menneisyys ja iso kauppa tehtynä Kuusamoon. Hirsitaloedustus siirtyi uudella sopimuksella välittömästi Finnwoodille.

Matkailuvaunu ja -autovuokraus

Matkailuvaunujen vuokraus aloitettiin Taulumäentiellä 1980-luvulla. Toimintamalli perustui lähinnä siihen, että vaunujen listahintaa alennettiin vuokraamalla käytettyjä vaunuja. 1980-luvun loppupuolella Jyvä-Caravan osti kymmenen uutta Kafi-vaunua ja perusti Riihivuoren lomakeskukseen mäen päälle Kafi-kylän.

– Ensimmäinen talvi tuli vasta tammi-kuussa ja oli vähäluminen, toinen oli runsasluminen ja vähän parempi taloudellisesti. Kokonaisuutena tämä kokeilu ei antanut muuta kuin kokemuksia. Investointina se oli huomattavan suuri. Tehdas kuitenkin auttoi markkinoinnissa.

Myös matkailuautojen vuokraustoiminta aloitettiin jo 1980-luvulla. Vuokrauskalustona toimi kotimainen Teven rakentama matkailuauto.



Suomessa tehty Teve-matkailuauto toimi yrityksen vuokrauskäytössä 1980-luvulla.



Jyväskylän Autohuolto Ky:n vuokrattavia ajoneuvoja Tapionkadun Esson piha-alueella vuonna 1985. Martti Käyhkö harjoitti huoltoasematoimintaa Tapionkadulla kaikkiaan 16 vuotta, vuosina 1970-1986.

Autonvuokrausta ketjussa – Europcar ja Scandia Rent

Autonvuokraus alkoi Suomessa laajamittaisesti vuonna 1967, jolloin kansainvälinen Europcar-ketju käynnisti toimintansa. Taustalla oli etenkin liikematkustuksen lisääntyminen, mutta myös Suomen autokannan voimakas kasvu 1960-luvulla. Jyväskylään haettiin 1980-luvun alussa yrittäjää uutta toimipaikkaa perustamaan ja Europcar-autonvuokrausta hoitamaan. Martti Käyhkö sai yhteydenoton Hämeenlinnasta ystävältään **Isko Forssilta**, jolla oli vastaava toimipiste siellä. Asia herätti kiinnostusta huoltoasema- ja matkailuvaunuyrittäjässä. Liiketoimintaa olisi mahdollisuus kasvattaa uudella toimialalla.

Martilla oli silloin kaksi autovuokraamoja, Esso-autovuokraamo Jyväskylän Autohuollon alla Tapionkadulla ja uuden Europcar-ketjun vuokrauspiste Jyvä-Caravanin alla. Samaa kalustoa käytettiin molemmissa vuokraamoketjuissa.

– Innostuin asiasta ja hain edustusta Jyvä-Caravanin nimen alle. Siihen aikaan meillä oli Jyväskylän Autohuolto ja Esso-huoltoasemat täydessä vauhdissa, mutta halusin kasvattaa Jyvä-Caravanin toimintaa.

Europcar oli maailmanlaajuinen vuokraamoketju, ja sen hoitajaksi pääseminen oli tietysti mielenkiintoinen

asia. Yrityksessä oli kielitaitoinen **Jorma Kettunen** koulutettavana hirsimökkimyyjäksi. Hänestä vuokraamo sai ammattitaitoisen vetäjän.

– Olimme hankkineet kalustoon yhteensä 15 henkilö- ja pakettiautoa. Toimintaa hoidettiin Taulumäeltä, jossa Jorma Kettunen oli Olavi Koskisen apuna. Vuokraustoiminnassa oli myös vieraskielisiä hommia, kun piti viedä auto lentokentälle.

Myöhemmin vuonna 1990 Inter-Rent osti Europcar-lisenssin ja vuokraustoiminta siirtyi Keskon tytäryhtiön VV-Auton alaisuuteen. Yksityiset vuokraamot perustivat tämän jälkeen tamperelaisen **Heikki Laurilan** johdolla Scandia Rent -ketjun, johon myös Jyväskylän Autohuolto liittyi lähes kaikkien yksityisten Europcar-lisenssistä luopuneiden vuokraamoiden tapaan. Kalusto jäi Jyvä-Caravanille, ja Jorma Kettunen siirtyi AVIS-ketjun Jyväskylän vuokraamon hoitajaksi. Vuokraamotoiminnasta vastasi tämän jälkeen yo-merkonomi **Seppo Etelämäki**.

– Seppo Etelämäki, kielitaitoinen mies hoiti vuokraamon lisäksi Telleronkadun korjaamon, jossa huollettiin huoltamolta siirtyneet uskolliset autohuoltoasiakkaamme.

– Henkilöautonvuokraus yritystoimintana ei minulta onnistunut. Vuokratulot hupenivat kaluston arvon alenemiseen ja muihin kuluihin. Olisi pitänyt osata myydä autot nuorempana.



Jyväskylän Autobuolto Ky:n Esso-huoltoasemalla oli palveluajalle tyypilliseen tapaan runsaasti henkilökuntaa. Kuvassa vuonna 1985 oli useita Jyvä-Caravaniin siirtyneitä huollon ja myynnin ammattilaisia.

Tuomiojärvi: vene- ja kanootti-vuokraus sekä minigolf

Taulumäentien toimipiste sijaitsi vastapäätä suosittua Tuomiojärven uimaranta- ja leirintäaluetta. Martti Käyhkö tiedusteli Jyväskylän kaupungin matkailupäälliköltä, olisiko mahdollista saada töitä alaikäisille pojille venevuokraamon hoitajina. Matkailupäälliköllä olikin ehdotus: ”Ostakaa vuokraamon kalusto!” Sitä vastaan hän lupasi oikeuden harrastaa vuokraustoimintaa kohtuullista tontin vuokraa vastaan. Polkuveneet hankittiin muualta, muu kalusto vuokrattiin kaupungilta.

– Juha, Timo ja Tuomo vastasivat vuokraustoiminnasta ja rahastivat myös samaan yhteyteen tulleen minigolfin. Samalla he oppivat surffaamaan ja pelaamaan vieraskielisiä asiakkaita.

Jyväskylän Autohuolto Ky – autokorjaamo Tellervonkadulla

Tellervonkadun korjaamotila oli hankittu vuonna 1978 alun perin huoltoaseman lisätilaksi, sillä Tapionkadun hallissa tehtiin enemmän lyhyitä perushuoltoja, rengastöitä ja öljynvaihtoja. Laajemmassa 127 m² kokoisessa korjaamotilassa tehtiin moottorinvaihtoja ja muita isompia töitä. Asentaja Pekka Suhonen korjasi myös asuntovaunuja, joten tilasta muodostui myös asuntovaunukorjaamo.

– Minulla oli siinä hyvät henkilöt ja aikaa riitti toiminnan kehittämiseen. Tellervonkadulla meillä oli lisäksi polttoainejakelu, 95-oktaanisen bensiinin ja kaasuöljyn jakelu, ja polttoainetoimittajana edelleen Esso.

Huoltoasemista luovutaan – Jyväskylän Autohuolto Ky jatkaa korjaamotoimintaa

Hannikaisenkadun jakeluaseman luovutus 1984 onnistui hyvin, kun hyvä työntekijä, muutaman vuoden töissä ollut ja perämoottoreita korjannut Raimo Simonen otti Esson vastuulleen.

Täyttäessään 50 vuotta vuonna 1986 Martti Käyhkö näki, että Caravan-liiketoiminta nousee. Hän päätti keskittyä vaunukauppaan ja korjaamotoimintaan. Tiedossa oli myös, että jossain vaiheessa liikenne Tapionkadulta ohjautuu pois. Tapionkadulle oli ostettu autonpesukone ja testilaitteet, mutta Käyhkön mielestä huoltoasematoimintaan sidotut rahat saatiin tuottamaan paremmin vaunupuolella. Matkailuvaununukanta oli reilussa kymmenessä vuodessa lisääntynyt huomattavasti, joten yritys keskittyi kaikkien vaunumerkkien huoltoon. Tärkeä tehtävä oli kouluttaa alalle omia huoltomiehiä.

– Otin mukaani toimintaa varten sopivat henkilöt, huoltoesimies Tarmo Linnan, kassamyynnin Riitta Kuisman ja asentajat Pekka Suhosen ja Kari Hir-



Autoliiton matkailupäällikkö Reijo Kaukinen ja Martti Käyhkö Tellervonkadun toimiston edustalla.

sikankaan. Tapionkadun huoltoasema luovutettiin keväällä 1986, jolloin yrittäjiksi tulivat **Kari Tikka** ja **Pertti Vuolio**.

Tellervonkadulle tuli laatuaan Suomen ensimmäinen Autoliiton palvelupiste, joka organisoitiin liiton matkailupäällikön **Reijo Kaukinen** kanssa. Toimisto järjesti yhteisiä matkailuiltoja, olihan Autoliitolla pari tuhatta jäsentä Keski-Suomessa, ja lisäksi myytiin liiton puolesta kansainvälisiä ajokortteja.

Huoltoasematoimintojen myynnistä vapautui pääomaa, jolla ostettiin Tellervonkadulta puutalosta osake Jyväskylän Autohuolto Ky:lle toimistoksi. Korjaamohalli oli viereisessä rakennuksessa, samassa pihapiirissä.

– Kaksi huoltoasemaa sitoi paljon rahaa polttoainevarastoon, jonka täydentämiseen piti aina olla rahat valmiina tilillä. Vuokrakiinteistössä bensiinin myynti tuotti melko vaatimattomasti. Kun vaihtovaunua rupesi tulemaan, halusin pärjätä omilla vakuuksilla, päästä vähemmällä työllä ja saada aikaa perheelle. Myös autovuokraamo sitoi rahaa ja henkilökuntaa.

Vuoden 1986 jälkeen toimipaikkoina olivat Taulumäentiellä Jyvä-Caravanin vaunumyynti sekä Tellervonkadulla Jyväskylän Autohuollon korjaamo ja autovuokraamo. Tellervonkadulla vaunuja huollettiin vuoteen 1988 saakka, jolloin vaunuhuolto siirtyi Kuormajantielle.



*Jyvä-Caravan Oy:n ja Jyväskylän Autotuolto
Ky:n toimipaikat vuonna 1985.*

– Hommissa oli hyvät miehet, jotka osasivat nämä alan työt. Tellervonkadulle jäi henkilöautohuolto ja henkilöautovuokraus sekä Autoliiton palvelupiste vuoteen 1997 saakka. Jyväskylän Autohuolto Ky ja Jyväsk-Caravan Oy palvelivat asiakkaitaan enimmäkseen viidessä toimipaikassa: Esso-jakeluasemat Hannikaisenkadulla (1970–1984) ja Tapionkadulla (1970–1986), Autokorjaamo Tellervonkadulla (1978–1997), Caravan-myynti Taulumäentienellä (1980–1990), vene- ja välinevuokraus Tuomiojärvellä (1981–1988) ja lyhyen aikaa Esso Venejaku Ajälänsalmessa (1973–1974).

Savo-Caravan ja Vaunu-Piha

Jyväs-Caravanin saadessa Hobbyn edustuksen syntyi ajatus sivuliikkeestä. Nimittäin Kafilla oli vapautunut Kuopion piiri, jota Poppe Löfman tarjosi samoilla edustuksilla. Kuopion cara-



Aijälänsalmen Esso. Tehi-kantosiipialus liikennöi Jyväskylästä Lahteen 1962-1983.

VUOKRAA AUTO JOKA LÄHTÖÖN



- TYÖAJAON
- VÄPÄÄ-JÄKKAAN
- MUUTTOON
- LYHYTAIKAISSEN LEASINKKIN







**Henkilöautoja
Pienetavarajätkä
Pienetavarajätkä
Pienetavarajätkä
Pienetavarajätkä**



Scania Rent



**JYVÄSKYLÄN
AUTOHUOLTO KY**

PUH. 941-216 177

Talvisenkatu 7, Jyväskylä

Jyväskylän Autovuokran ajoneuvojen vuokraus siirtyi 1990-luvun alussa yrittäjävetoiseen Scandia Rent -ketjuun. Saman esitteen toisella puolella mainostettiin autojen huoltopalveluja.

[illegible]

van-myynti nimellä Savo-Caravan lähti käyntiin **Pentti Eskelisen** toimiessa liikepaikan vetäjänä. Hän hoiti liikkeenjohdon, myynnin, mainonnan ja pienet korjaukset yhden miehen yrityksenä.

Savo-Caravan Oy oli Martti Käyhkön henkilökohtaisesti omistama yritys, ja Kuopiossa työntekoa oli omistajalla-kin. Kuopiossa myytyjä merkkejä olivat Kafi, Hobby, Knaus ja Sprite. Kafi oli lämmin talvivaunu, jossa yövyttiin talvellakin, 30 asteen pakkasella.

– Kävimme Jyväskylässä siellä vähintään kerran viikossa: myyntipäällikkö Olli Koskinen, hirsitalomyyjiä Matti Keränen ja minä. Vietiin vaunuja mukamme ja tuotiin isompia korjauksia Jyväskylään. Yötä oltiin vaunussa, saatiinhan siitä kokemusta caravan-elämästä. Meillä oli vuokrattuna keskeltä kaupunkia pieni tontti, oltiin siellä viisi vuotta.

Savo-Caravanin toiminta päättyi, kun kaupunki myi liiketontin Suomen Pan-
kille eikä uutta paikkaa ryhdytty katso-
maan. Savo-Caravanin vaunut tuotiin
Jyväskylään. Sitten alkoi lama ja varasto
myytiin pois pikkuhiljaa. Martti Käyh-
kön mukaan tappiota ei tullut, sillä siel-
lä myytiin noin sata vaunua vuodessa,
mitä voi pitää hyvänä yhden miehen
yrityksenä.

Tampereen piiri oli noussut esiin vaihtoehtona Kuopiolle, sillä se oli isompi alue ja helpompi hoitaa. Paikallisesti sovittiin alimyynnistä Vaunu-

Piha Oy:n kanssa, ja rahoitus hoidettiin uudella tavalla, komissiokauppana. Nokialla sijaitsevalla yrityksellä oli huolto-toiminta ja myyntihallit. Vaunu-Pihan liiketoiminnan idea oli saada Kafin edustus laajalle Tampereen alueelle.

– Vuonna 1991 tuli se devalvaatio, ja Vaunu-Piha meni konkurssiin. Noin miljoonan markan edestä käytettyä tavaraa hinattiin tämän jälkeen Jyväskylään, ja ne saatiin myytyä siellä. Minä pääsin kuiville, koska kyseessä oli komissiokauppa ja minulla oli pankin takaus. Toimintaa oli vuoden verran, mutta siinä ei tullut paljon muuta kuin kokemuksia.



*Kuopion Savo-Caravanin vetäjänä toimi
Pentti Eskelinen vuosina 1986-1991.*

”

Jyväs-Caravanin suuret muutosten vuodet sijoittuivat Kuormaajantien liikepaikan hankintaan, matkapuhelinkaupan kultakauteen 1990-luvulla ja laman jälkeiseen matkailuvaunu ja -autokaupan nousuun. Yrityksen isot kasvuvaiheet alkoivat vuonna 1995, kun lapset tulivat Jyväs-Caravan Oy:n osakkaiksi ja viisi veljestä alkoivat ottamaan vastuuta liiketoiminnasta.

Matkailuautokaupan voimakas kasvu ja internetin yleistymisen mahdollistivat yrityksen voimakkaan kasvun ja toiminnan muuttumisen valtakunnalliseksi.



II OSA TOIMINTA VAKIINTUU – KUORMAAJANTIE 1988-2000



CARAVAN-LIIKETOIMINTA KASVU-URALLE 1988–1990

Toiminta saman katon alle

Caravan-liiketoimintaa haluttiin kehittää 1980-luvun lopulla, ja myynti ja huolto haluttiin saada samoihin tiloihin. Vuonna 1988 tuli myyntiin silloisen konkurssiin menneen Are Oy:n Seppälänkankaalla Kuormaajantiellä sijainnut entinen kumikorjaamo, jossa oli 2 000 m² tontti ja hallikiinteistö. Kiinteistö ostettiin ja sen hallinnointia varten Martti ja Anni Käyhkö perustivat Kiinteistöyhtiö Oy Caravancenterin, joka lahjoitettiin myöhemmin lapsille. Pankki antoi kiinteistön ostoon lainan.

– Otimme valuuttalainaakin 500 000 markkaa, ja sovittiin, että viisi vuotta on ilman lyhennystä, Martti Käyhkö avaa toiminnan kannalta tärkeää hankintaa. Väliin tuli kuitenkin devalvaatio, jonka vaikutus oli onneksi vähäinen, sillä pääosa lainasta ehdittiin suojata. Nettotappiota tuli satatuhatta markkaa.

– Vuosi jouduttiin tekemään työtä sen ylimääräisen kulun maksamiseksi. Sen verran otin nokkiini siitä, että ruvettiin keräämään rahaa kiinteistöyhtiöön. Kun pankinjohtaja tuli käymään, maksettiin valuuttalaina kerralla pois. Se devalvaatio otti niin paljon pattiin.

– Kuormaajantien remontissa laitettiin kiinteistöön uudet viemärit ja vesijohdot ja tehtiin muut tarpeelliset uudistukset. Näin samaan yhteyteen saatiin vaunukaupan myymälä- ja huoltotilat.

Remonttia tehtiin paljon myös omin voimin. Vastaavana mestarina toimi Martin pitkäaikainen ystävä, insinööri **Pertti Rätinen**, joka toimi myös myöhemmissä laajennushankkeissa teknisenä asiantuntijana. Remontin valmistuttua vuonna 1988 lähes kaikki Jyvä-Caravanin toiminnot siirrettiin Kuormaajantielle. Taulumäentielle jäi vielä pari vuotta hirsimökkimyynti.

Kuormaajantielle muuttivat Olli Koskinen, Riitta Kuisma, Tarmo Linna, Kimmo Jukola ja Kari Hirsikangas. Kuormaajantien toiminta lähti hyvin käyntiin. Tontin vierestä tarjoutui mah-



Kuormaajantiellä avajaisten aikaan syksyllä 1988 Tuula Savolainen, Riitta Kuisma, Martti Käyhkö, Tarmo Linna, Kari Hirsikangas, Matti Keränen ja Olli Koskinen.



Kuormaajantien myymälä ja piha-alue vuonna 1995. Piha-alueilla oli aiempaa runsaammin tilaa ajoneuvojen esittelylle. Pubelinmyynti on jo käynnissä – liikkeen julkisivussa komeilee pubelinmainos vaunumerkkien keskellä.

dollisuus vuokrata TukkuPorras Oy:ltä lisämaata kasvavaa mallistoa ja toimintaa varten.

Yritys edusti 1990-luvun taitteessa Polar & Sävsjö -konsernin tuotteita. Myytäviä matkailuvaunuja olivat kotimaiset Kafi ja Matkaaja, englantilainen

Sprite, ruotsalaiset Polar ja Sävsjö sekä saksalainen Hobby. Matkailuautokauppa oli vielä tuolloin vähäistä, mutta muutamia Hobby-, FFB-Tabbert-, Matkaaja- sekä Pilote-matkailuautoja myytiin Kuormaajantien alkuvuosina.

Devalvaatio ja lama iskivät

Matkailuvaunujen myynti oli Suomessa suurimmillaan juuri ennen 1990-luvun alun lamaa. Vuonna 1989 myytiin 7 200 uutta vaunua ja 1 500 matkailuautoa. Laman jälkeen vaikeimpana aikana koko maassa myytiin vuonna 1994 vain 350 vaunua ja 40 autoa vuodessa. Taloustilanne ahdisti tuolloin kaikkea kauppaa, varastot kasvoivat, ja laman aikana varastoa sulateltiin vuoteen 1995 saakka, jolloin myynti saatiin normaaliksi.

– Jyväskylässä oli vielä 1980-luvun lopussa yhdeksän matkailuvaunua myyvää liikettä. Me jäimme ainoana jäljelle, kun muut lopettivat caravan-toimintansa tai menivät konkurssiin.

Tilanne koko matkailuajoneuvoalalla, myös Jyvä-Caravanissa, oli haastava. Käytettyjä vaunua oli pihassa yli sata, ja niiden pyyntihintaa jouduttiin korjaamaan devalvaation vuoksi kaksikymmentä prosenttia alaspäin vuonna 1991. Konsultit eivät luoneet uskoa tulevaan.

– Joulukuussa 1992 myytiin yksi ainoa matkailuvaunu. Monet jälleenmyyjät ympäri maan olivat lopettaneet. Halu oli yrittää kuitenkin eteenpäin ja kuluja karsittiin.

Solifer-myynti alkaa vuonna 1993

Vuonna 1993 oltiin Jyvä-Caravanissakin tilanteessa, jossa vaunumyynti oli pohjalukemissa. Myytävänä olivat viimeiset Kafin, Matkaajan ja Spriten ylivuotiset vaunut sekä muutamia Matkaajan ja Piloten autoja. Tiedossa oli, että näiden tuotteiden valmistus ja maahantuonti on loppunut. Piti etsiä uutta myytävää.

Aloitettiin neuvottelut kotimaisen markkinajohtaja Soliferin kanssa. Solifer oli valmistanut vaunua jo vuodesta 1964. Soliferin kanssa oli neuvoteltu jo aikaisemmin Scan-Auton lopettaessa vaunumyynnin. Edustus meni tuolloin kuitenkin Jyväskylän Autotarvike Oy:lle muutamaksi vuodeksi.



Solifer-edustus Jyvä-Caravanissa alkoi 1993. Jyvä-Caravanin 20-vuotisjuhlanäyttelyssä onnitteluja vastaanottamassa Olli Koskinen, Martti Käyhkö ja Anni Käyhkö. Vasemmalla Soliferin myyntipäällikkö Hannu Lehtimäki ja hänen takanaan SF Caravan ry:n toiminjohtaja Jorma Laatikainen.

Soliferin myyntipäällikkönä pitkään toiminut Hannu Lehtimäki muistelee asioita näin:

Jyväskylän Scan-Auto oli toiminut noin 10 vuoden ajan ansiokkaasti Solifer-kauppiaana ja joutui taloudellisista syistä luopumaan Soliferista, joten oli etsittävä uusi kauppias. Tuohon aikaan Solifer-vaunuista oli tapana tehdä yksinmyyntisopimus kunkin kauppiaan kanssa yhdessä määritellylle alueelle, mikä tarkoitti, että edustusta ei annettu toiselle myyjälle samalla alueella, ja vastaavasti edellytettiin, että myyjä ei edusta kilpailevia merkkejä. Yksinmyynti tarkoitti lähinnä aktiivista mainontaa ja pidättäytymistä markkinoinnista oman alueen ulkopuolelle. Solifer puolestaan maksoi osan mainos- ja markkinointikuluista, joita kauppias kohdisti tuotteisiin.

Soliferin matkailuautomyynnissä ei vastaavia sopimuksia kuitenkaan ollut, ja sopimus salli kilpailevat tuotteet ja markkinoinnin yli vaunumyynnissä määriteltujen aluerajojen. Jyvä-Caravan joutui odottamaan Soliferin edustusta aluksi, koska yksinmyyjä vaunukauppiaksi löytyi alueelta ja Solifer halusi, että kilpailevia vaunumerkkejä ei ollut.

Tilanne muuttui, ja Jyvä-Caravan oli valmis aloittamaan vaunumyynnin ilman kilpailevaa toimintaa.

Jyvä-Caravanin vahvuuksia Soliferin kannalta oli vakavaraisuus ja koko

Loma-asumisen uusi laatutaso

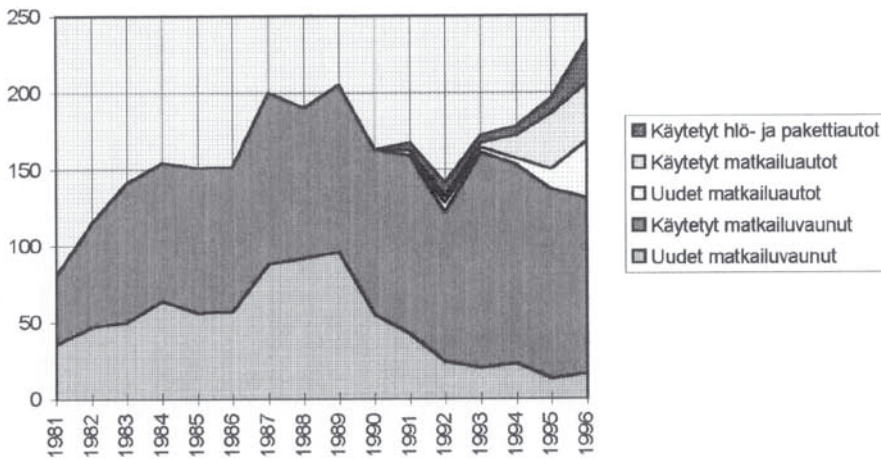


Kuormaajantien julkisivu toimi esitemateriaalien kansikuvana alkuvuosina. Myynnistä vastasivat Taulumäentien tapaan Martti ja Olli.

perheen suuri panos yrityksessä, pitkäjänteinen ja pitkäaikainen toiminta alan erikoisliikkeenä, joka kesti yli pahimman laman, alan kokonaisvaltainen toiminta ja sitoutunut henkilökunta.

– Laman vähitellen taittuessa, 1993, saimme Soliferin myyntiohjelman. Se oli suunniteltu Suomen oloihin, erinomainen vedettävä ja kestävä, kertoo valtaisan käytännön kokemuksen vauvunkäytössä omaava Olli Koskinen.

JYVÄS-CARAVANIN MYYNTI VUOSINA 1981-1996



Matkailuajoneuvojen myynti Suomessa väheni 1990-luvun taitteessa ja matalimmillaan oli uusien ajoneuvojen myynissä vuonna 1992. Jyvä-Caravanin selviytymisessä lamavuosista auttoivat käytettyjen vaunujen kauppa, matkailuautojen markkinasuosion nousu ja vahvasti kasvanut matkapuhelinkauppa.

Uusi vahva edustus loi uskoa tulevaan ja samalla saatiin jälkimarkkinointiin lisää varaosa- ja huoltoasiakkaita Soliferin omistajista. Samalla jouduttiin luopumaan hetkeksi Hobby-vaunujen edustuksesta Soliferin jälleenmyyntisopimuksen ehtojen mukaisesti.

Vanhimmat veljekset töihin – koulutus kuntoon ja työurat alkuun

Omistajaperheen jäsenet ovat käyneet kouluja kukin oman mieltymyksensä mukaan. Mukana on sekä teknisiä opintoja että kaupallista osaamista. Jokainen on saanut valita, mitä kouluja on halunnut käydä. Käyhkön perheen periaate on ollut, että joku koulu pitää käydä ennen kuin tulee töihin omaan yritykseen. Useimmilla perheen lapsilla urapolku on johtanut yritykseen jo koulun penkiltä, kesäapulaisina ja osa-aikaisina, kunnes sopiva vakituinen työ on tullut kohdalle. Kolmella vanhimmalla veljeksellä oli yhteiset valmistujaiset vuonna 1995 – silloin valmistuivat ekonomi Juha, teknikko Timo ja merkonomi Tuomo.

Juha Käyhkön ensimmäiset työt sijoittuvat 1980-luvulla Tuomiojärven leirintäalueelle, jonne kolme poikaa Juha, Timo ja Tuomo pestattiin Jyvä-Caravaniin hoitamaan leirintäalueen vuokrauspiestettä. Venevuokraamon, minigolf-radan ja surffilautojen vuokrauksen veljekset saivat hoitaa itsenäisesti.



Kolme vanhinta veljestä – Juha, Timo ja Tuomo – aloittivat matkapuhelinten myynnissä 1990-luvun alkupuolella ja siirtyivät sitten caravan-myyntiin. Kuva vuodelta 2000.

Lukion jälkeen Juha kävi armeijan ja opiskeli Vaasan yliopistossa kauppatieteiden maisteriksi. Pro gradu-tutkimuksensa hän teki yritysmuodoista ja verotuksesta. Ensimmäiset opiskeluajan kesätyöt hän oli vieraan palveluksessa. Kun 1990-luvun alussa oli lamavuosia, Juha auttoi perheen yrityksessä vaunupuolen töissä. Matkapuhelinmyynnin aloittaminen Jyvä-Caravanissa merkitsi uutta liiketoiminta-aluetta, jota veljekset alusta lähtien olivat viemässä eteenpäin.

Timo Käyhkön koulu ja työelämä sujuivat hyvin tutussa ympäristössä. Toki työelämäpesti alkoi hänelläkin Tuomiojärvellä; venevuokrausta ja minigolfia. Vuosi 1985 oli ensimmäinen

NYT RAHOITUSYHTIÖLTÄ MEILLE PALAUTUNEITA VAUNUJA
REALISOINTIHINTAAN
alk. 6.500.-

Vaunut huollettuja ja katsastettuja
MAKSUAIKAA JOPA 60 kk

Lisäksi edullisia tarjouksia 60 kpl vaihtovaunuvalikoimasta

Jyvä-Caravan Oy
Kuormaajantie 3, Jyväskylä, P. (041) 281 200

Kaupankäyntiin kuului laman jälkeen myös rahoitusyhtiöltä palautuneiden vaunujen myynti.

kesätyövuosi. Palokassa käydyn peruskoulun jälkeen Timo kävi autupuolen ammattikoulun. Sen jälkeen hän luki teknikoksi teknillisen oppilaitoksen logistiikkalinjalta, kävi sotaväen ja oli valmis työtehtäviin yrityksessä.

Timon kiinnittyminen tiiviimmin yritykseen alkoi Kuormaajantiellä, jossa aluksi askaroitiin hintalappuja ja pestiin kalustoa. 1990-luvulla alkanut puhelinmyynti toi pian uusia tehtäviä.

– Opiskelujen sivussa meillä kolmella oli jo paljon matkapuhelinten myyntityötä. Se oli muutenkin hyvää aikaa, tuotti tulosta, ja puhelinmyyjät saivat pätevää koulutusta.

– Sorastajantiellä jälkimarkkinoinnin vetovastuu jäi minulle, kun Tarmo jäi



Jyvä-Caravanin henkilökuntaa Kuormaajantiellä vuonna 1995. Eturivissä vas. Martti Käyhkö, Olavi Koskinen, Riitta Kuisma, Kari Hirsikangas, Kimmo Jukola ja Tarmo Linna. Takarivissä vas. Juba Käyhkö, Pasi Kinnunen, Timo Käyhkö ja Tuomo Käyhkö.

Vaunu- kauppias yllättyi suosiosta

Kevään ensimmäinen aurinkoinen viikonvaihe ja kevään ensimmäinen Caravan-näyttely sautuivat samaan aikaan. Vaunu-kauppias Martti Käyhkö yllättyi näyttelyn kävijätulvasta – kahden päivänä aikana vaunualueella kävi satoja vieraita.



- Näyttelyn suosio oli mielenkiintoinen ja mukava yllätys. Kevään kaupankäynti on tähän saakka ollut täydellinen arvoitus – merkit eivät ennen viikonvaihetta herättäneet optimismeja.
- Viikonvaihe sen sijaan herätti, aurinko oli patistanut ihmiset liikkeelle.
- Ja ihan oikeaa väkeä. Jopa kauppoja tehtiin.
- Aikaisemmin näyttelyissä on käynyt pääasiassa vaunuväki vaihtoaikeissa tai ihan muuten vain. Nyt mukana oli paljon vierasta väkeä.
- Vaunukauppias ottaa "uudet" kävijät mielihyvin vastaan. Nyt on edullisinta tehdä suora kauppaa: asiakas saa vaunun tosi halvalla ja myyjän ei tarvitse ottaa vaihtovaunua pihaan seisomaan. Sekä käytettyjen hintat että vaihtohyvytykset ovat tänään alamaissa.
- Meillä on nyt erittäin hyvä vaihtovaunuväestö, ettei vain olisi koko maan parhaita. Se on kertynyt liiketoiminnan keskittämisen seurauksena, Käyhkö sanoo.
- Uusien vaunujen suora kauppa on tänä aikana melko hidasta. Kaupante-ko on vaikeuttanut yleisen taloustilanteen lisäksi markan arvon alenemistä: tuontivaunujen hinnat ovat nyt korkealla.
- Me olemme onneksi vaunukauppias Hamstrasimme varastoon ja nyt pystymme myymään vanhalla hinnalla. Esimerkiksi tähän 130 000 mk:n "huvilaan" voimme laittaa melko mukavan lisävarustepaketin mukaan, Käyhkö sanoo istuessaan ison telivaunun kynnyksellä.
- Huvilasta tämä käy ja tontin saa caravaanarin alueelta alle tonnilla koko kesäksi.
- Käyhkö ei tyydy ruikuttamaan lamaa vaan toimii.
- Meidän liikkeemme on selviytynyt tästä ajasta tyydyttävästi. Työntekijöitä ei ole tarvinnut vähentää – harva yritys voi näin sanoa, Käyhkö arvioi.



Kuormaajantien myönteiset näkymät ja uudet edustukset toivat ilon aihetta Martti Käyhkölle keväällä 1993. (Uusi Jyväskyläläinen -lehti 18.3.1993)

ansaitusti eläkkeelle. Aluksi olin työnjohdossa ja sen jälkeen laskin vakuutusyhtiöille korjauskustannuksia matkailuajoneuvojen korikorjauksiin. Sitten olin tarvikepuolen ostotehtävissä, minkä jälkeen siirryin matkailuajoneuvomyyntiin, Timo tiivistää alkuvuosiensa.

Tuomo Käyhkön työt alkoivat yhdes-
sä vanhempien veljesten kanssa. Opinto-
alaksi valikoitui kaupallinen ura, sillä hän
myi jo kouluaikanaan Ray-Ban -laseja ja
tekstiilejä. Lukiota Tuomo siirtyi jo vuo-

den kuluttua kiinnostavammalle kaup-
paopiston markkinointilinjalle ja työ-
kenteli koulun ohessa ja loma-aikoina
Jyvä-Caravanissa kolmen vuoden ajan.

Tuomo Käyhköllä oli heti valmis-
tuttuaan iso rooli Jyvä-Caravanin
markkinoinnissa, 20-vuotisjuhlanäyt-
telyn valmisteluissa vuonna 1995,
ja sen jälkeen yrityksen kiinteistö-
asioiden hoitamisessa. Muutto So-
rastajantielle vuonna 2001 työllisti
häntä myynnin ja markkinoinnin

ohella. Tuomo suoritti johtamisen
erikoisammattitutkinnon vuonna
2009 Rastor Oy:ssä ja kiinteistö- ja
projektipäällikön koulutusohjelman
Kiinko:ssa vuonna 2012.

Veljesten yhteisessä liiketoiminnas-
sa, Tuomiojärven venevuokrauksessa,
Tuomo sai paljon kokemuksia. Matkat
sujuivat kesällä polkupyörällä Palokas-
ta Nelostietä suoraan leirintäalueelle.
Eväät olivat leipäpussissa, joka illalla
käännettiin nurin päin ja päivän kassa
tuotiin samassa pussissa kotiin.

- Vähän yli 10-vuotias olin, kun
ruvettiin pitämään venevuokraamo-
leirintäalueella. Taisin olla 13- vuoti-
as, kun teki mieli uusia surffivälineitä.
Soitin maahantuojaalle ja kerroin täs-
tän vuokraustoiminnasta ja esitin, että
voisimme ruveta myymään surffitava-
roita. He innostuivat siitä. Isäkin kan-
nusti, antoi avoimen shekin ja ohjeen,
että ostakaa mitä haluatte, mutta kesän
lopuksi lunastatte itse, mitä ette ole
saaneet myydyksi.

- Se ostosreissu oli ensimmäinen
opetus yli varojen elämisestä. Lasket-
tiin, että jos koko kesä tehdään työtä,
saadaan lunastetuksi omat välineet.
Puheet päätettiin kuitenkin pitää. Isäl-
tä se oli hyvin järkevästi tehty. Se opet-
ti ajattelemaan riskejä ja myynnistä
saatavia tuottoja.

Myyntityö on ollut Tuomon pää-
tehtävä. Myyntityön ohella hän teki
kasvavaa markkinointia. Oli 25-vuo-
tisjuhlanäyttely, uuden suurmyymälän
ideointivaihe ja kiinteistön muokkaa-
minen. Asioiden hallinta kehittyi, ja
yrityksessä oli tapana, että onnistuneiden
hankkeiden jälkeen niitä jatkettiin
ja vastuuta lisättiin. Myynnissä Tuo-
molle tulikin 2000-luvulla lisää tuote-
ja merkivastuuta.

- Hurjimpaan aikaan suurmyymälää
rakennettaessa, kun oli nuori ja pystyi
tekemään montaa hommaa yhtä aikaa,
myin autoja, hoidin markkinointia, ra-
kennin myymälää.

- Kun menin nukkumaan, ei ollut
tietoakaan, mitä seuraavaan ilmoituk-
seen piti laittaa. Oli muistilehtiö siinä
vieressä, ja kun heräsin yöllä ja idea oli
päässä, laitoin lehtiöön ja jatkoin unia.
Se oli aika rumba, ei siihen enää van-
hempana pystyisi, mutta ei se silloin
häirinnyt yöunia.

Puhelinmyynnillä työpaikka veljeksille

Liikkuvassa työssä yhteyksiä pidettiin uusilla matkapuhelimilla aiempien autoradiopuhelimien lisäksi. Jyvä-Caravanissa matkapuhelimet tulivat tutuiksi jo 1980-luvulla, kun Mobiraa myytiin alimyyjänä.

– Mallit vaihtuivat ja hinnatkin tulivat jatkuvasti alas, joten ei uskallettu pitää isoa varastoa. Parille asiakkaalle myytiin 18 000 markan paketti, ja sitten se pian putosi 15 000 markkaan. Tämä oli vähän hankala homma tutuille asiakkailla, mutta mistä sitä tiesi etukäteen. Meillä oli kuitenkin niin pieni varasto, että vaikka hinnat putosivat, siitä ei tullut suurta tappiota, Martti muistaa.

Matkapuhelimesta oli tulossa yrittäjien tärkeä työkalu, ja tähän tilanteeseen toiminnan laajennus osui hyvin.

– Vuonna 1993 Benefon oli uusi matkapuhelinmerkki ja se haki myyjää Jyväskylältä lehti-ilmoituksella. Lähetimme hakemuksen ja Benefonin myyntipäällikkö sekä piiripäällikkö **Pekka Kimpimäki** kävivät useamman kerran haastattelemassa meitä. Saimme vakuutettua Benefonin edustajat pitkien neuvottelujen jälkeen, vaikka toinen edustuksen hakija oli alan erikoisliike ja lähempänä keskustaa. Myimme silloin noin 100 vaunua kaikkiaan vuodessa. Benefonin päälliköt ennustivat, että kohta myytte enemmän puhelimia kuin vaunuja. Sanoin, että ei voi olla mahdollista, 100 puhelinta, ja hirveän kalliita, Martti Käyhkö kuvaa tunnelmia.

Benefonin myynti lähti kuitenkin Jyvä-Caravanissa hyvin käyntiin ja merkin markkinaosuus Keski-Suomessa ylitti koko maan keskiarvon.

Puhelinkauppaa alun opettelun jälkeen tehtiin yhä enemmän. Vähän ajan kuluttua myynnissä olivat Nokia, Benefon, Technophone, Ericsson ja Motorola. Puhelinkaupassa yhden matkailuauton hinnalla pyöritti koko puhelinkaupan: kun matkailuauto maksoi 200 000 markkaa, puhelinkauppaan ei sitoutunut kuin pieni osa siitä. Tuotteilla ja varastolla oli hyvä kierto.

Puhelinliittymien myynnissä yhteistyökumppanina oli Tele, joka myöhemmin vaihtoi nimensä Soneraksi. Radiolinja oli toinen merkittävä yhte-



Kuormaajantien myymälää järjestettiin uudelleen puhelinmyynnin kasvun vuoksi. Matkapuhelimista Benefon oli suosittu. Kuva vuodelta 1995.



Timo Käyhkön työpaikka matkapuhelinmyynnissä Kuormaajantiellä.

yksien toimittaja. Jyväskylässä oli viisi liittymien myyjää, joista Midare oli vahva erikoisliike, mutta Jyvä-Caravan oli kakkosena.

– Puhelinmyynti oli firman kannalta hyvä, että saatiin lattialiikennettä. Pojat saivat samalla hommia, kun valmistuivat, Martti kertoo.

– Puhelinasiakkaan kanssa piti saada kauppa heti lyödyksi kiinni, ja se poikesi vaunukaupasta, jossa mietitään pari, kolme kertaa lopullista päätöstä. Kehitimme sitä puhelinmyyntiä firman kannalta, ja parhaana vuonna myytiin tuhat liittymää. Kolme veljestä myi laitteita ja liittymiä ympäri Suomen.

Kun vanhimmat veljekset tulivat 1990-luvun alussa mukaan Jyvä-Caravanin toimintaan Kuormaajantielle, oli puhelinmyynti juuri lähdössä vauhtiin. Kun puhelinkaupan tahti kiihtyi,

veljekset olivat vielä koulussa. Niinpä vuodesta 1993 alkaen he tekivät puhelinmyyntiä pari vuotta koulun ohella iltaisin ja viikonloppuisin.

– Puhelinmyynti kasvoi ja siinä ohessa myytiin peräkkäryjä ja matkailuautoa ja -vaunuja. Puhelimilla oli siihen aikaan kuukauden maksuaika, ja varastotuotteet oli jo myyty ennen kuin lasku lankesi maksuun, Juha Käyhkö kertoo.

– Oikeastaan kun me veljekset tultiin puhelinkauppaan, alkoi kännykkäaika ja niiden hinnat olivat jo alle kymppitonnin.

Puhelimen ostajat olivat autoilevia, sijainnilla ei ollut merkitystä, joten asiakkaat tulivat hakemaan puhelimensa vähän kauempaakin.

– Meillä oli varmaan sellainen viiden neliön nurkkaus Kuormaajantiellä, missä puhelinkauppaa tehtiin aluksi, Tuomo Käyhkö muistelee alkuvaihetta.

Kuormaajantien etumyymälä täytyi pian puhelimista ja tarvikkeista. Kännykkäaika oli saanut vauhtia Neuvostoliiton presidentin **Gorbatschovin** Suomen vierailusta vuonna 1989. Kauppa kävi kovimmillaan vuonna 1995. Puhelinasennukset autoihin tehtiin alihankintana.

– Mielestäni olimme jo koulupoikina Jyväskylän kolmanneksi suurin matkapuhelinkauppias, kun liittymien määrää katsottiin, Tuomo arvelee.

– Oikeastaan markkinoimme noina vuosina puhelimia enemmän kuin ajoneuvopuolta. Puhelinten kuvia leikeltiin esitteistä ja vietiin lehteen, missä niitä skannattiin. Se oli työlästä aikaa mainonnassa.

Jyvä-Caravanissa tehtiin markkinointitempauksia, myymälää pidettiin joskus puoleen yöhön auki, jotta työssä kävijät pääsivät ostoksille.

Kaupankäynti oli helppoa, ja käytännössä puhelimet olivat huoltovapaita. Puhelinmarkkinat muuttuivat vauh-

dikkaan alun jälkeen niin, että ”rauta” piti myydä nettohintaan, jopa sen alle, ja yritykset ansaitsivat vain liittymäkorvauksilla.

– Kaupankäyntitapa ei oikein käynyt meidän pirtaan, vaikka kokonaisuus olisi ollut plussan puolella. Uusista liittymistä maksettiin liittymäkorvauksia ja operaattorien välinen kisa oli kova – jos myit pelkän puhelimen, jäit tappiolle, mutta liittymän kanssa pääsi plussalle, Tuomo Käyhkö selventää.

– Puhelinkaupan merkitys yritykselle oli todella suuri, ja se työllisti meidät veljekset, muuten olisi ehkä lähdetty muualle. Saimme todella hyvän opin kaupankäyntiin ja laitebisnekseen, Tuomo tiivistää kokemukset.

– Panostus matkapuhelimiin pieneä, kun taantuma rupesi hellittämään ja matkailuajoneuvojen kauppa alkoi käydä. Hankimme lisää auto- ja vau-nuedustuksia. Tämä työllisti ja puhelinkauppa jäi melko pian pois kokonaan, Juha muistelee.



Jyvä-Caravanin osastolla Vapaa-ajan messuilla vuonna 1993 Autoliitto teki näköseula-testejä. Messuosastolla oli esillä matkailuvaunujen ja -autojen lisäksi myös matkapuhelimet. Martti Käyhkön kädessä Benefonin Alfa uutuuspuhelin.



Vuonna 1995 avattiin Kuormaajantiellä uusi puhelinmyymälä. Avajaisarvontaa hoitamassa Telen **Hans Kämpe** ja Jyvä-Caravanin Olavi Koskinen. Poliisin edustaja varmistaa arvonnän laillisuuden.

Jyvä-Caravanin uudistuneen NMT-GSM myymälän AVAJAISVIIKKO

koko viikko täynnä huippuedullisia tarjouksia

BENEFON Alfa **2950.-** LISAETU TOINEN AKKU ALFAAN

BENEFON Beta **3250.-**

BENEFON Delta **5650.-**

ARVOMME Valitsimme voittajalle kahden BENEFON ALFA NMT 900 MATKAPUHELIMEN ja lahjoitamme siihen 500.- edestä puhelinta. Palkinnon arvo 3450.-

BENEFON 450 i **2950.-** Tehtaan edustaja paikalla.

NMT SYYSTARJOUS! Uuden NMT-puhelimen ostaja saa NMT-liittymän. Vastajan ja Autoilijan NMT 900 -pöytäluokan hintaan 0 markkaa. Tapausten määrä on rajoitettu. Tapausten määrä on rajoitettu. Tapausten määrä on rajoitettu.

NMT-GSM **0,310** alku

VALTUUTETTU NMT-GSM ASIAKASTUNTIA TELE

Jyvä-Caravan Oy
Kuormaajantie 3, 40320 JYVÄSKYLÄ
Katauskonttoriin vastapäätä.
Puh. (041) 281 499, 041 280 789 232.

YLIÄ EHDIT MUKAAN!!!
TÄNÄN JA PERJANTAINA
9-18 **9-24**

YLLÄTYSLAHJA UUDEN PUHELIMEN OSTAJALLE

BENEFON ALFA 900 **3950.-** 450 i **3950.-**

BETA 900 **4850.-** DELTA 450 **6450.-**

ERICSSON NH 95 **3900.-** GH 198 **4200.-**

NH 237 **4500.-** GH 327 **5400.-**

HYVÄ VALINOMA KÄYTETTYÄ KÄSIÄ 500.-

NMT GSM TP 405 **2990.-** TP 415 **3490.-**

GSM TP 880 **5450.-**

Jyvä-Caravan Oy
Kuormaajantie 3, 40320 JYVÄSKYLÄ
Puh. 041 281 499, 041 280 789 232

Puhelinten markkinointi 1990-luvulla oli aluksi ”rauta”kauppaa, kun kännykkävalikoima kasvoi kasvamisestaan. ”Jatko-aikapäivät” oli eräs markkinointikeino työssäkäyville ja autoileville asiakkaille -myymälöiden aukioloajat vapautuivat sääntelystä EU-jäsenyyden ansiosta vuonna 1995. Jyvä-Caravanissa elettiin matkapuhelin-kaupan voimakas kasvuvaihe 1990-luvulla.

Luotettavaa kauppaa jo yli 20 vuotta

VALTUUTETTU NMT-GSM TELE

UUTTA MATKAPUHELINMYYMÄLÄ

- Laajin merkivalikoima meillä -

Jyvä-Caravan Oy
Kuormaajantie 3
Jyväskylä Puh. 281 200

Hobby

Matkailuvaunujen markkinajohtaja Suomessa ja Euroopassa

Alussa oli urauurtava idea: Tehdä liikkuvasta matkailusta yksinkertaisempaa, mukavampaa ja jännittävämpää; tämä idea loi pohjan yli 50 vuotta sitten Hobbyn matkailuvaunujen ja -autojen kehittämiseen.



Jyvä-Caravan aloitti yhteistyön Hobbyn kanssa vuonna 1983. Sisäkuvassa mallivuoden 2020 Hobby Prestige 720 UKFe.

Kotipaikassamme Fockbekissa Schleswig-Holsteinin osavaltiossa Saksassa me työllistämme yli 1 200 työntekijää. Tässä eräässä Euroopan suurimmista matkailuvaunu- ja -autoalan tuotantolaitoksista me valmistamme alan modernisimmassa tiloissa yli 15 000 ajoneuvoa vuosittain.

Menestymisemme salaisuus on neljä peruspilaria: Suuntaa näyttävät keksinnöt, innovatiivinen tekniikka, moderni design ja suuri intohimo.

Jokainen uusi Hobby-matkailuvaunujen sukupolvi vakuuttaa ensiluokkaisella vakiovarustuksella, avaralla sisustuksella, laadukkuudella, toiminnallisuudella ja ainutlaatuisella hinta-laatu -suhteella.

Hobbylle on aina ollut ominaista innovatiivisuus. Tuotteet sisältävät paljon huolella mietittyjä yksityiskohtia. Hobbyvaunuissa hinta-laatu -suhde on paikallaan. Siitä on oivana osoituksena, että Hobby on matkailuvaunujen markkinajohtaja sekä Suomessa että Euroopassa. Erittäin laajasta, yli 50 mallin tuotevalikoimasta on helppo löytää mieleinen pohjaratkaisu. Hobbyn tuotevalikoima ylittää pienistä vauvuista aivan suuriin telttavaunuihin.

Hobby. Elämää varten tehty.



Bürostner #asumisentuntua

Bürostnerin legenda syntyi vuonna 1958, kun yrityksen perustajan poika, Gerhart Bürostner, oli vakuuttunut siitä, että asuntovaunuilla oli edessään suuri tulevaisuus lomailijoiden keskuudessa. Vuonna 1973 yhtiö perustettiin nimellä Bürostner GmbH & Co. KG. Ajoneuvot valmistetaan Baden-Württembergin osavaltiossa, Saksassa.

Bürostner on tunnettu useista erikoisratkaisuksista, jotka helpottavat asumista ja hyödyntävät kaiken tilan maksimaalisesti. Bürostner tarjoaa nautinnollisen värin ja valomailman. Bürostnerin tehtaassa on oma ompelimo, joka tuottaa kaikki ajoneuvojen verhoilut. Epäsuoralla valaistuksella luodaan miellyttävä tunne, jossa todellakin viihtyy ja tehokkailla

lukuvaloilla voit taas nauttia mukavista lukuhetkistä.

Bürostner oli nostovuoteiden edelläkävijä. Nosto/laskuvuoderatkaisu auton takaosassa mahdollistaa takatilan maksimaalisen hyötykäytön. Bürostner puhuu mieluiten asuntoautoista ja on itse kiteyttänyt tämän kaiken sanaan #wohnen-fühlen, joka on suomeksi käännettynä tyyliin #asumisentuntua.

Matkailuautojen uuden sukupolven Fiat alustoissa on Euro 6d -normin mukaiset moottorit. Bürostnerin uudessa Lyseo M -mallistossa on Mercedes Sprinterin alusta, takaveto ja Mercedesin tarjoamat erilaiset tekniset avustimet, jotka tekevät ajosta nautinnollisen ja ennen kaikkea lisäävät ajoturvallisuutta.

Bürostnerin integroitu Elegance ja alkoimalli Argos edustavat merkin lippulajvoja ja ovat yli 3500 kg painoluokassa. Retkeilyautoissa valittavana on City Car -mallisto.



Lyseo M HL T660 on vuoden 2020 uutuusmalleja, Mercedes Sprinterin alustalle rakennettu.

Bürostnerin myynti Suomessa alkoi 1980-luvun puolessa välissä.

Jyvä-Caravan Oy on myynyt Bürostner-asuntoautoja vuodesta 1997.

MATKAILUAJONEUVOKAUPPA KÄÄNTYY NOUSUUN JA SUKUPOLVENVAIHDOS 1994-2000

Dethleffsin matkailuautoedustus

Tapani Uoti & Co alkoi tuoda Dethleffs-matkailuautoja Suomeen syksyllä 1986. Aluksi oli vaikea löytää hyviä kauppiaita, sillä tuote oli melko tuntematon ja kotimainen teollisuus piti kauppiaat tiukasti ruodussa.

– Näin tarpeelliseksi saada Jyväskylän Caravanin mukaan ketjuumme, niinpä kävin asiaani heille useasti esittämässä, Tapani Uoti muistelee aikaa lähes 30 vuotta sitten.

Sitkeästi Uoti jatkoi ja yritti saada vannoutuneiden matkailuvaunukauppiaiden mielet kääntymään. Innokkaana laskettelijana Uoti kävi usein Himoksella, Riihivuorella ja Tahkolla, eikä kerran malttanut olla poikkeamatta Jyväskylässä.

– Niinpä syksyllä 1993 pääsimme asiassa eteenpäin ja Dethleffs-myynti alkoi mallivuodesta 1994 alkaen. Aluksi tilattiin Saksasta ensimmäiset kolme Dethleffs-matkailuautoa myyntiin. Myyntimäärät olivat alussa vähäisiä ja mallit olivat alkovimallisia autoja, puoli-integroidut ja integroidut mallit tulivat markkinoille myöhemmin. Yhteistyömme on jatkunut mukavasti ja ollut molemmille osapuolille hedelmällistä, Tapani Uoti kertoo.

Lasketteluharrastuksesta ja tekniikan alan koulutuksesta oli hyötyä. Perhe käytti matkailuautoa todella paljon. Uotin oli näin helppo kertoa tehtaalle, miten autoja tuli kehittää meidän talviin olosuhteisiimme vielä paremmin soveltuviksi.



Tapani Uotin harrastus johti Dethleffs-edustuksen solmimiseen, osittain lukuisten Jyväskylän seudulle tapahtuneiden vierailujen ansiosta.

Yhteistyökumppanin esittely

Dethleffs
Perheesi ystävä

Dethleffs - “Made in Germany”

Dethleffsin on yksi markkinoiden vanhimmista matkailuvaunujen valmistajista. Yrityksen perustaja Arist Dethleffs rakensi ensimmäisen vaunun perheellensä 1931. Vielä nykyisin kaikki yrityksen valmistamat matkailuajoneuvot tulevat Isнын kaupungista Allgäusta, Etelä-Saksasta.

Saksalaisen Dethleffsin kilpailuetuihin ja vahvuuksiin kuuluu korkealaatuinen mainstream-merkki, joka on keskittynyt tarjoamaan autoja ja vaunuja myös pohjoismaisilla varusteilla. Kattavasta automallistosta löytyy niin ensiostajalle kuin vaativalle harrastajalle omansa.

Tällä hetkellä myydyimmät automallit ovat Trend ja Pulse, ja vaunumalliston kärkeä ovat Generation Scandinavia ja c’joy.

Ajoneuvojen vuosituotantomäärä on noin 15 000 ja henkilökuntaa on yli 1 000 henkeä. Suomeen Dethleffs tuli merkkinä vuonna 1986.

Nestekiertoisen lattialämmityksen saaminen lisävarusteena useimpiin vaunumalleihin on lisännyt Dethleffsin suosiota. Jyväskylän Caravanin

suuret myymälätilamme mahdollistavat aina kattavan malliston esillä pitämisen.



Dethleffs Pulse T7051

VAUNUKAUPPAA 20 VUOTTA JYVÄSSEUDULLA!

*Kutsumme Teidät juhlanäyttelyymme
Kuormaajantielle:*

Torstai 21.4. klo 9.00 - 20.00

*Juhlanäyttely alkaa

Perjantai 22.4. klo 9.00 - 20.00

*Huolto esittäytyy

Lauantai 23.4. klo 10.00 - 15.00

*Tarjoamme lämmintä makkaraa

*Katsastusmies kertoo katsastusmääräyksistä ja uusista
perävaunujen painoja koskevista säännöksistä.

*Autoliiton tiepalvelu esittäytyy

*SF-Caravan Keski-Suomi esittäytyy

Sunnuntai 24.4. klo 12.00 - 16.00

*Täytekakukahvit synttäreiden kunniaksi

*Katsastusmies paikalla klo 12.00 - 14.00

*Y-vakuutuksen edustaja paikalla klo 12.00 - 13.00

*SF-Caravan Keski-Suomi esittäytyy

**Benefon matkapuhelimien
esittely joka päivä.**

Tervetuloa,

tutustumaan laajaan matkailuauto ja -vaunu valikoimaan!

Omistusten siirto vuonna 1995:

**Sukupolvenvaihdon ensimmäisessä
vaiheessa omistus siirretään lapsille**

*"Tämän onnistuneen tehtävän kiitos lankeaa
vaimolleni Annille." (Martti Käyhkö)*

Vuonna 1995 Jyvä-Caravanin osakkeet olivat Martti ja Anni Käyhkön omistuksessa. Perustajaosakas **Sirkka Tikkanen** oli lahjoittanut osakkeensa aikaisemmin Annille. Sirkka Tikkanen oli ammatiltaan kirjanpitäjä, ja hän oli pitänyt Jyvä-Caravanin kirjanpitoa ensimmäisen kymmenen vuoden ajan.

Sukupolvenvaihdos aloitettiin Annin idean mukaisesti jo vuonna 1995, jolloin Martti ja Anni Käyhkö lahjoittivat seitsemälle lapselleen enemmistöosuuden yhtiön osakkeista. Martti ja Anni jatkoivat vielä osakkaina.

Tässä vaiheessa lapset saivat omistukseensa hyvin toimivan yrityksen. Vanhemmat jatkoivat määrätietoisesti liiketoiminnan jatkamiseen tärkeitä järjestelyjä. Omistus sitoutti pojat toimintaan mukaan ja kannusti yrityksen kehittämiseen.

Matkailuautokauppa voimistuu 1994

Matkailuautokauppa kääntyi nousuun vuodesta 1994 alkaen. Tätä vauhditti uusi Fiat Ducato, jossa oli edistyksestä lyhyt vaihdekeppi kojelaudassa. Uudet tehokkaammat moottorit täyttivät myös uudet päästömääräykset, jotka olivat osin myös jarruttaneet kauppa ja tarjottavia malleja.

Jyvä-Caravan Oy:n 20-vuotis- näyttely vuonna 1995

Caravan-liiketoiminta keskittyi ja vakiintui Kuormaajantielle Seppälänkaalle niin, että yritys juhlisti 20-vuotistoimintaansa suurella paikallisella caravan-näyttelyllä. Vetovastuun näyttelyn toteuttamisesta otti harteilleen Tuomo Käyhkö, josta oli juuri tullut markkinointimerkonomi.

Lama oli jäänyt taakse, varastossa olleet vaunut vaihtuneet uusimpiin malleihin ja taloudellinen toimeliaisuus virinnyt Suomessa uudelleen. Toiminnassa oli vielä mukana matkapuhelin-

myyntiä, mutta matkailuajoneuvokauppa oli kääntymässä nousuun.

Vuosi 1995 merkitsi yrityksen toiminnassa tietynlaista käännekohtaa, sillä pojista jo kolme, Juha, Timo ja Tuomo olivat täysipainoisesti mukana liiketoiminnassa.

Yrityksen 20-vuotisnäyttelyyn liittyen Tuomo Käyhkö teki kauppaopistossa asiakaskyselyn, jonka perusteella ruvettiin tekemään enemmän valtakunnallista mainontaa.

– Se oli yksi askel meille ponnahduslautana, siihen asti se oli enemmän paikallista myyntiä, sitten lisättiin Caravan-lehden mainontaa. Matkailuautot tulivat mukaan, isä ja Olli olivat enemmän vaunumiehiä. Meillä oli ehkä intoa ja rohkeutta ottaa henkilöautoja ja muita siihen mukaan.

Nyt valittiin markkinointiin uusia medioita, kuten Autopörssilehti, johon valmistettiin suoramarkkinointiliite. Tapahtumassa oli mukana Autoliitto, joka teki halukaille näköseulan eli näöntarkastuksen. Myös katsastus-, vakuutus- ja rahoitusasioissa oli mukana yhteistyökumppaneita.

Elnagh- ja Swift-matkailuauto- jen edustus vuonna 1995

Kun matkailuautokauppa kääntyi nousuun, Jyvä-Caravan Oy edusti myös italialaisia Elnagh-matkailuautoja. Ne oli pääosin rakennettu Ford Transitin alustalle. Suosituin malli oli Columbia 102, joka maksoi 179 000 markkaa. Englannista tuli Swift-merkkisiä Mondial-retkeilyautoja ja Volkswagenin alustalle tehtyjä Swift Capri -matkailuautoja.

Merkkien kilpailutilanteeseen vaiutti Juha Käyhkön mukaan lyhyen aikaa EU-jäsenyys, sillä vielä 1990-luvun alussa italialaiset tuotteet olivat edullisia ja saksalaiset kalliita. Pian kuitenkin saksalaiset merkit vetivät pidemmän korren. Esimerkiksi Elnaghia myytiin vielä 1990-luvun puolella välissä reilusti, sitten ne joko suhteessa kallistuivat tai saksalaiset rupesivat ottamaan enemmän jalansijaa markkinoista.

Bürstner-matkailuautojen edustus vuonna 1997

Jyvä-Caravan alkoi edustamaan Bürstner-matkailuautoja vuonna 1997. Tuohon aikaan mallisto oli suppeampi kuin nykyisin, noin kymmenen erilaista autoa. Nykyisin mallistot ovat paljon laajemmat.

Matkailuautomyynti koostui 1990-luvun lopulla lähinnä pienistä alkovimalleista, vaikkakin jo tuolloin Bürstnerillä oli useita puoli-integroituja autoja. Tällä hetkellä eniten myytyjä malleja ovat puoli-integroidut ja integroidut mallit. Myös yhä suurempien autojen myynti on koko ajan lisääntynyt.

Bürstner-, Elnagh- ja Swift-edustusten päämiehenä toimi Kehätien Motorcaravan ja Rolf Österman. Caravan Tukku hoiti varaosien välityksen. Myöhemmin 2000-luvulla Jyvä-Caravan alkoi itse hoitaa yhteydet päämiehiin suoraan tehtaalle.

Toimitilojen laajennus Kuormaajantiellä 1997 – Jyväskylän Autohuolto Ky yhdistetään Jyvä-Caravaniin

Kuormaajantien toimitilojen laajennuksessa vuonna 1997 saatiin palveluvalikoimaan matkailuautojen alustahuollot. Saman katon alle muutti Tellervonkadulta sisäryitys Jyväskylän Autohuolto Ky, joka myöhemmin fuusioitiin Jyvä-Caravan Oy:hyn. Jyväskylän Autohuolto oli pyörittänyt huoltoasematoimintaa sekä myöhemmin henkilöautojen vuokraus- ja korjaustoimintaa. Korjaamotiloja tarvittiin myös korikorjauksissa ilmenneiden kosteusvaurioiden kuivattamiseen.

Helsingin seudulle tutun korjaamon luokse suuntautuneen tutustumismatkan jälkeen tehtiin päätös rakentaa oma suljettu tila vaunujen kuivausta varten. Laajennus tehtiin eikä kuivaustoiminta enää häirinyt muuta korjaus- ja huoltotoimintaa. Vaunut siirrettiin käsin huoltohalliin ja ulos.

Matkailuautokaupan nousu 1990-luvun loppupuolella edellytti huoltotöiden organisoimista uudelleen. Timo Käyhkö toimi työnjohdossa ja jälkimarkkinoinnissa. Hänellä oli tekninen koulutus pohjalla, ja työ oli hänestä mielenkiintoista verrattuna moottori-

oppiin, toimittiinhan nyt erikoisajoneuvojen parissa. Alustahuolto oli jarrutöineen samantyyppistä kuin kevyiden trailereiden parissa, sen sijaan sisäpuolella oli myös kaasuteknikka, lämmitykset ja muuta varustelua, joihin oli itse koulutauduttava.

– Kaasulaitteiden huolto ja korjaaminen vaati omat luvat, jotka Linnan Tarmo oli tenttinyt. Kävin nämä myöhemmin itsekin tenttimässä. Hankitulle laiteosaamiselle on ollut käyttöä sekä työnjohdossa että myynnissä.

Jälkimarkkinoinnissa, myynnissä, varaosissa ja huollossa toiminta oli vaunujen osalta selkeää, joskin niissä oli myös isotöisiä projekteja.

– Kuormaajantien vuoden 1997 laajennuksen jälkeen pystyimme entistä paremmin vastaamaan tehtaiden takuukorjausten ja muiden asiakastöiden kysyntään. Uusien tilojen ja nostureiden ansiosta pystyimme tekemään myös matkailuautojen alustahuoltoja, Timo Käyhkö kertoo.

Yritys täyttää 25 vuotta

Yrityksen 25-vuotisjuhlanäyttely pidettiin Kuormaajantiellä vuonna 2000. Näyttelyyn valmistui yhteistyössä Autopörssi-lehden kanssa yrityksen mainoslehti, jota painettiin jopa 76 000 kappaletta.



Jyvä-Caravanin viisi veljestä vuonna 2000. Kuormaajantien toiminta oli vakiintunut, toimitiloja oli laajennettu ja matkailuajoneuvokauppa oli kääntynyt kasvuun.



Anni ja Martti Käyhkö vastaanottivat yrityksen 20-vuotisonnittelet vuonna 1995. Samana vuonna toteutettiin ensimmäinen vaihe sukupolvenvaihdoksesta Annin laatimien suunnitelmien mukaan.



"Teimme kaikkea työtä, mitä firmassa piti tehdä." - Nuorten omistajien asenteella noustiin aamulla lapioimaan vaunukenttää esittelykuntoon.



Vuoden 2001 alussa kaikki vaunut ja autot siirrettiin Sorastajantielle ja Kuormaajantien myymälään vapautui lisää tilaa tarvikemyynnille.



Uusina markkinointikanavina otettiin käyttöön 1990-luvulla suorapostitukset ja alan lehtien liitteet. Jyvä-Caravanin 25-vuotisjuhlanäyttelyä varten painettiin Autopörssi-lehteen liite.



Remonttimyynti-ilmoituksella vauhditettiin matkailuvaunu- ja -autokauppaa.



Kuormaajantien opastaulussa (1997) näkyivät yrityksen kaikki palvelut sen jälkeen, kun Jyväskylän Autohuolto Ky siirtyi samoihin tiloihin.



Vuonna 2000 Jyvä-Caravanin 25-vuotisjuhlaan valmistuneessa lehdessä esiteltiin selkeästi matkailuvaunujen ja -autojen sanastoa.

” Uuden Sorastajantien rakennuksen hankinta mahdollisti valikoiman kasvattamisen sekä ajoneuvojen laajan esittelyn sisätiloissa. Sorastajantiestä muodostui vuoden 2005 laajan remontin jälkeen yli 3000m² caravansuurmyymälä, jossa kaikki tarvittavat palvelut olivat saman katon alla.



III OSA KASVUN AIKA JA UUSI POLVI - SORASTAJANTIE 2001-

” 2010-luvulla yrityksen tuotevalikoima kasvoi useilla uusilla edustuksilla. Samanaikaisesti jälkimarkkinointipalveluja kehitettiin aloittamalla verkkokauppatoiminta ja Fiat- huolto.



Uusi suurmyymälä avataan vuonna 2001

Kuormaajantiellä liiketoiminta kasvoi, ja tontti kävi ennen pitkää ahtaaksi. Lisätilaa ryhdyttiin etsimään 2000-luvun alussa.

– Kun Sorastajantien tontti tuli tarjolle, jossain välissä ajateltiin, että otetaan osa, mutta taisin sanoa, että otetaan koko kiinteistö. Sitä kiinteistöä pääsin sitten hoitamaan, siinä oli autoliike nykyisissä huoltotiloissa, joten myynti muutti ensin Sorastajantielle ja huolto jäi Kuormaajantielle. Yrityksen 25-vuotisnäyttely vuonna 2000 oli vielä Kuormaajantiellä, mutta avajaistaapahtuma Sorastajantiellä pidettiin heti vuoden 2001 alussa, Tuomo Käyhkö kertoo.

Sorastajantielle muutti ajoneuvomyynti ja sisälle saatiin noin viisitoista ajoneuvoa. Matalaan osaan pystytettiin teltoja ja esillä oli myös muita lisävarusteita. Pihalle mahtuivat hyvin loput uudet sekä käytetyt ajoneuvot. Samalla veljekset saivat kukin omat toimistonsa, Kuormaajantiellä ei ollut kunnan toimistoja kuin Koskisen Ollilla ja Martilla.

– Iso kehitysaskel oli, kun Sorastajantiellä sai autoja ja vaunuja myymälään sisälle, tätä tapahtui jo pienemmässä mittaluokassa Kuormaajantiellä, Juha Käyhkö toteaa.

Jyväs-Caravanin toiminta, kaikkien viiden veljeksien mukanaolo käytännön liiketoiminnassa ja tapahtuneet muutokset on koettu konkreettisesti niin, että veljekset ovat tulleet omistajiksi. Sukupolvenvaihdon jälkeen toiminta on organisoitu jokaisen kohdalla omalla tavallaan.

Ensimmäiset askeleet uuteen toimintatapaan otettiin uutta Sorastajantien kiinteistöä muodostettaessa, kun perheen vanhempien lisäksi neljä vanhinta veljestä olivat siinä vaiheessa täysi-ikäisiä. Tuomo Käyhkö kertoo pankinjohtajan sanoneen, että kiinteistössä on niin iso lainakakku takana, ettei pidä ihmetellä, jos tämän



Sorastajantien avarat tilat merkitsivät mahdollisuutta pysyvän, ympärivuotisen näyttelyyn pitämiseen. Kuvassa Solifer-näyttelyn valikoima vuonna 2001, jolloin halliin mahtui jopa 15 vaunua.

jälkeen pieni kulutusluottokin jää tulematta.

– Jyväs-Caravanin osakkeita oli meille lapsille jaettu jo ennen kiinteistöyhtiön perustamista, mutta kiinteistöyhtiön etappi oli paljon isompi, kun otettiin henkilökohtaista velkaa. Kiinteistöyhtiö on erillinen yhtiö, jossa Jyväs-Caravan on vuokralaisena. Vaikka näillä on oma elämänsä, kiinteistöyhtiö tuo turvaa – liikepaikka on omissa käsissä ja seinien sisälle voi vapaasti rakentaa liiketoimintaa. Kuormaajantieltä alkaen kiinteistöjä on hoidettu muiden töiden ohella, Tuomo toteaa.

Aluksi kiinteistöissä toimi useita vuokralaisia. Toiminnan laajentuessaa tilaa otettiin vähitellen lisää omaan käyttöön. Edelleen kiinteistössä on muitakin vuokralaisia ja hyväkuntoista toimistotilaa on kiinteistön toimistosii- vessä vapaana vuokrattavaksi.

Nuoremmat veljekset työtehtäviin suurmyymälään

Simo Käyhkö opiskeli lukiossa monipuolisesti eri kursseja. Armeijan jälkeen hän opiskeli liiketaloutta ammatikorkeakoulussa ja kävi osapäivätoissa opintojen ohessa. Koska työpaikka oli

tiedossa, hän keskittyi opiskelemaan laaja-alaisesti hyödyllisiä monen alueen kursseja.

Lisäkoulutusta Simo on hankkinut yritysjohton tehtäviin täydentämällä työn ohessa ylemmän AMK-tutkinnon. Hän haki tutkinnosta johtamisnäkökulmaa ja kansainvälisyyttä, jotka tradenomiopinnoissa jäivät vähemmälle. Uusimpana koulutuksena hänellä on kauppakamarin järjestämä Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -kurssi.

Mikko Käyhkö meni lukion ja armeijan jälkeen ammattikorkeakouluun, mutta haki ja pääsi kahden vuoden jälkeen Jyväskylän yliopistoon. Hän valmistui kauppatieteiden maisteriksi pääaineena laskentatoimi ja kauppa-oikeus sivuaineena. Yksi vaihtoehto lopputyölle oli tutkia hyvää hallintotapaa (Corporate Governance) perheyri-

”Nuorena oltiin isän kanssa lauantaisin töissä. Asiakas kysyi, oletteko lähteneet pappan kanssa töihin. Isä vaan sanoi kotona, että älä välitä, ne asiakkaat olivat ruotsinkieliseltä alueelta, jossa pappa tarkoittaa isää.” (Simo)

tyksessä. Pro gradu -tutkimus käsitteli kuitenkin omistajanvaihdosprosessia (Due Diligence) ja muodosti sen yhteydessä myös läpileikkauksen yrityksestä ja caravan-toimialasta. Pitkän saksan opiskelu on myös ollut avuksi eri työtehtävissä.

Kokemuksia työstä perheyrietyksessä Mikko oli saanut pienestä pojasta alkaen, näppärästi sujui peilien kokoaminen ja hintalappujen tekstaaminen tussilla ennen tietokoneella tulostettuja lappuja. Luonnollisesti TET-jaksot ja

taksivärkit tehtiin omassa yrityksessä. Tietokoneelle hän pääsi jo varhain, varusteita haettiin netistä ja avaimien numeroita kirjoitettiin ylös. Varaosapuolella Mikko oli purkamassa paketteja, tilasi tavaroita ja ehti olla jo puhelinmyynnissäkin mukana koodaten ja avaten liittymiä.

Mikko Käyhkällä on oma perustelunsa hakea vielä lisäkoulutusta:

– Olen ollut vain omassa firmassa töissä, ja ehkä siksi olen halunnut työn ohella käydä kursseilla perehtymäs-

sä henkilöstöhallintoon ja toimitusjohtajakoulussa. Suoritin johtamisen erikoisammattitutkinnon. Olen myös halunnut nähdä, mitä ja miten muualla tehdään.

– Ajattelen niin, että vaikka olemme saaneet yrityksen omistajuuden lahjaksi, asema ja arvostus henkilökunnan ja sidosryhmien silmissä tulee myös itse ansaita koulutuksella ja omalla työllä. Koulutus on ollut avuksi erityisesti kielitaidon ja kokonaisuuksien hahmottamisessa, Mikko toteaa.



Opiskelijat Mikko ja Simo Käyhkö olivat 1990-luvun lopulla yrityksessä iltaja viikonlopputöissä tehden mm. Jyvä-Caravanin nettisivuja.



Parikymmentä vuotta myöhemmin Mikko ja Simo Käyhkö Autoalan Keskusliiton Summit-tapahtumassa 2017.

Yhteistyökumppanin esittely

Casa Car

Suomessa kehitetty retkeilyauto

Casa Car perustettiin vuonna 1988, kun turkulainen autoinsinööri Kari Väisänen ja matkailuajoneuvojen suunnittelijana ollut Jorma Toikka yhdistivät osaamisensa. Auto-Instot -nimisen yrityksen lukuun on valmistettu Suomessa yli 500 matkailuautoa.

Tyypikatsastuksen tultua käyttöön Casa Car pystyi valmistamaan tehokkaammin useita mallisarjoja eri varusteluvaihtoehtoineen. Asiakkaat pitivät käsin tehdyistä retkeilyautoista ja räätälöidyistä ratkaisuista. Tuotannossa on myös lyhyempiä kaupunkiautoja.

Kilpailuetuina Casa Carilla on pitkä kokemus matkailuautojen rakentamisesta. Alustavaihtoehtoja ovat mm. Fiat Ducato, Volkswagen Crafter, Mercedes-Benz Sprinter ja Iveco Daily. Yksilölliset asiakaslähtöiset ratkaisut ja erillisvuoderatkaisut seinille kääntyvin pitkäikäisvuotein ovat asiakkaiden mieleen.

Kari Väisänen esittelee "toiveasiakastaan" seuraavin sanoin: "Kaikki asiakkaat ovat toivottuja nykyisessä kilpailutilanteessa. Meidän asiakkaamme ovat vaativia, he ovat kiertäneet kauppoja ja tietävät, mitä haluavat."

Tuotanto jatkuu neljän hengen voimin Kaarinan Piispanristissä 20 auton vuosivauhtia. Tiimin vetäjä Juha Väisänen on toista sukupolvea. Jyvä-Caravanin Casa Car -edustus on alkanut vuonna 2000.



Casa Car mallissa IVECO L4H2 on poikittainen parivuode ja runsas tavaratila.

Sukupolvenvaihdoksen toinen vaihe vuonna 2001 – Juhasta toimitusjohtaja, veljekset hallitukseen ja Martti hallituksen puheenjohtajaksi

Seuraava siirto sukupolvenvaihdossa tehtiin vuonna 2001, kun Martti Käyhkö täytti 65 vuotta. Yritys käytti tässä tilanteessa ulkopuolista asiantuntemusta. Keski-Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja **Juhani Suonpään** avustuksella otettiin yhteys yrittäjyyden professoriin **Paula Kyröön**.

– Kyrö selvitti useassa tapaamisessa, miten osakeyhtiö lain mukaan toimii. Osa lapsistamme oli silloin vielä alaikäisiä. Yrityksen omistuspohjan siirtoon lapsille Paula Kyrö totesi suunnitelmien olevan hyvin selvät, Martti Käyhkö tiivistää.

– Annin idean mukaan lapset omistivat jo silloin 70 prosenttia Jyvä-Caravanin osakkeista. Oli kuitenkin hyvä, että pojat saivat perusteellisen koulutuksen, miten osakeyhtiö toimii lain mukaan.

Koulutuksen jälkeen seurasi johdon vaihdos. Yhtiökokous oli Käyhköjen kotona. Paikalla olivat kaikki veljekset ja kolme miniää. Yhtiökokouksessa Juha Käyhkö valittiin yksimielisesti toimitusjohtajaksi ja Martti Käyhkö hallituksen puheenjohtajaksi.

– Päivämäärä oli 8.2.2001. Se oli minun 65-vuotissyntymäpäiväni. Pidän luovutus- ja onnittelupuheen Juhalle. Se oli hyvin tunteikas puhe, ei meinannut löytyä sanoja, niin kova pala oli ”natsojen luovutus”.

Tilaisuuden lopuksi Martti Käyhkö esitti muutamalla kalvolla, mitä yrittäminen on, ikään kuin testamenttina, jonka sisältönä oli ”Mitä annan pojilleni”. Osa ajatuksista oli käytännössä koettua ja osa kursseilla opittua. Tämän jälkeen pidettiin osakeyhtiölain mukaiset kokoukset, allekirjoitettiin yhtiökokouksen pöytäkirja, hoidettiin ilmoitukset kaupparekisteriin ja päivitettiin muut hallinnolliset yhteydet.

– Oloni tuntui kuin repun olisi heittänyt selästä. Juotiin kahvit ja jatkettiin normaalia seurustelua. Olimme kaksi kuukautta aikaisemmin hankkineet myynnille uudet tilat, mikä piti kertoa asiakkaille. Samoin minulla oli tarvetta kertoa, että olen jäänyt eläkkeelle.

Maakunnallinen yrittäjäpalkinto 2002



Vuoden 2002 Keski-Suomen Yrittäjien maakunnallinen yrittäjäpalkinto luovutettiin Jyvä-Caravan Oy:lle Jyväskylän Paviljongissa pidetyssä yrittäjäjuhlassa.

”Suomen Yrittäjät ja sen jäsenjärjestöt palkitsevat vuosittain valtakunnallisesti, alueellisesti ja paikallisesti menestyneitä yrityksiä. Näin haluamme korostaa yrittäjyyden merkitystä ja arvostusta sekä tuoda esille yrittäjän työtä. Yrittäjäpalkinto on vastaanottajalleen arvokas — se on yrittäjäkollegoiden tunnustus.” (Suomen Yrittäjät ry)

Martti Käyhkö oli ollut Keski-Suomen yrittäjien jäsen 1970-luvulta saakka ja käynyt vuosittain yrittäjäjuhlissa. Keski-Suomessa hänen yrityksensä olivat toimineet jo 30 vuotta. Huoltoasematoiminta Tapionkadun Essolla kesti 16 vuotta, ja Jyvä-Caravan Oy oli toiminut 25 vuotta. Martti päätti valmistella yrittäjäpalkintoa koskevan hakemuksen Jyvä-Caravanille.

– Kun vein hakemuksen Keski-Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja Juhani Suonpäälle, hän ehdotti, että eiköhän haeta suoraan Maakunnallista yrittäjäpalkintoa. Jonkin ajan kuluttua näytti siltä, että valitsijakaarti tulee ehdottamaan palkintoa Jyvä-Caravanille.

Palkinnon myöntäjien piti vielä saada varmistus siitä, että yrityksen edustajat ottavat palkinnon vastaan yrittäjäjuhlassa, jos sellainen myönnetään. Hallituksen puheenjohtajana Martti vei pyydetyn suostumuksen yrittäjien raadin käsiteltäväksi.

Palkinto myönnettiin, ja sen vastaanottivat vastavalittu toimitusjohtaja Juha Käyhkö, hallituksen puheenjohtaja Martti Käyhkö sekä neljä muuta veljestä. Martti, Anni sekä viisi poikaa saivat näin tunnustuksen perheen lähes 35 vuotta jatkuneesta yrittäjäurasta. Raadin perusteet kuuluivat lyhyesti näin: ”Onnistunut sukupolvenvaihdos sekä merkittävä markkinaosuus matkailuauto- ja vaunukaupassa.”

Martin mielestä perustelujen osa ”onnistunut sukupolvenvaihdos” toi hienosti esiin myös hänen puolisonsa Annin roolin yrityksen tärkeässä muutostilanteessa.

– Isän ja äidin elämäntyö oli merkittävä tekijä palkinnon myöntämiselle, ja pääosin se oli tunnustus menneestä työstä. Isohko perheyhtiö oli toteuttanut perusteellisen ja onnistuneen sukupolvenvaihdoksen, Juha Käyhkö muistuttaa.

– Kirjoitimme päämiehille ja yhteistyökumppaneille asiasta. Samoin lähetin noin viisikymmentä kirjettä läheisille asiakkaille ja henkilöille, jotka ovat kolmenkymmenen vuoden aikana olleet edesauttamassa Jyvä-Caravanin kehitystä, Martti kuvailee.

Viiden veljeksen halu jatkaa isänsä ja äitinsä lähes kolmekymmentä vuotta sitten perustamaa liikettä oli sen verran kiinnostavaa, että sanomalehti Keskisuomalainen teki asiasta hyvän jutun lehteen. Samoin Jyväskylän yliopistosta otettiin yhteyttä mahdollisen väitöskirjaprojektin tiimoilta.

Käytännössä sukupolvenvaihdos tehtiin Jyvä-Caravanissa seuraavalla tavalla. Taloudellinen eli materiaalin osuus oli tehty valmiiksi pitemmän ajan kuluessa, ja se selvitettiin tuleville osakkaille. Varsinaisia käytännön toimenpiteitä olivat ulkopuolisen konsultin, TE-palveluiden, yrittäjäjärjestön ja Jyväskylän yliopiston asiantuntemukseen tukeutuminen. Konsultti haastatteli kaikkia veljeksiä ja pitkäaikaisista työntekijästä, myyntipäällikköä sekä Martti ja Anni Käyhköä. Lopuksi laadittiin yhteenveto, miten toimintaa jatketaan ja miten osakeyhtiö toimii. Tulevaisuuden organisaatio esiteltiin, ja tehtävät jaettiin veljeksille. Tähän kaikkien käytettiin aikaa noin puoli vuotta. Vaihdukseen tähdännyt viimeinen yhteinen palaveri pidettiin 24.10.2000.

Liiketoiminta siirtyi tässä vaiheessa veljesten hartioille ja toimintatavat muodostettiin sen mukaisiksi. Matkailuajoneuvoalan elpessä Juha Käyhkö tunnisti liiketoiminnan kehittämisen tärkeät alueet.

– Teimme kaikkea työtä, mitä firmassa piti tehdä. Yhteiset linjat löytyivät pöydän ääreen istumisella eikä isompia istuntoja tarvittu. Meillä oli hyvä tuntuma, mitä hankintoja tehtiin, Ollin kanssa tehtiin ajoneuvohankinnat. Se oli hyvin tiivistä yhdessä tekemisen aikaa, Juha Käyhkö kertoo.

Ajoneuvomyyntissä toimivat 2000-luvun alussa Martin ja Ollin lisäksi Juha, Timo ja Tuomo. Lisäksi Simo teki jo opiskelujen ohessa osa-aikaisesti runsaasti ajoneuvokauppaa. Mikko ja Simo hoitivat opiskelujen ohella tuohon aikaan myös paljon vaunujen ja autojen hinauksia Helsingin satamasta.



SF-Caravan Keski-Suomi onnittelemassa Sorastajantien avajaisissa vuonna 2001 Matti Pasasen johdolla uudessa Sorastajantien myymälässä.



Büirstner-tehtaan tervehdyksen suurmyymälän avajaisiin vuonna 2005 toivat Keijo ja Mailis Pajari, kukkia vastaanottamassa Juha, Martti ja Anni Käyhkö.



Vuosien 2001-2005 aikana Sorastajantiellä olivat matkailuauto- ja vaunumyynti ja tarvikemyymälä. Taustalla vasemmalla erottuu Kuormaajantien kyllistö, jossa olivat huolto- ja varaosatoiminnot vuoteen 2005 saakka.

Vuonna 2000 myynti oli siirtynyt Sorastajantielle, jolloin Kuormaajantielle olivat edelleen jääneet huolto, pesu ja varaosatoiminnot. Jo kiinteistöä ostopaikka oli ollut tavoitteena saada kaikki toiminnot Sorastajantielle. Tuomo Käyhkö laati laskelmat, miten se taloudellisesti onnistuisi. Hän hoiti kiinteistöä, ja perehtyminen kiinteistöalan kysymyksiin jatkui kovalla innolla. Onnistumisiakin tuli. Hän myöntää lisää opiskeltuaan tulleen hieman varovaisemmaksi.

– Excelin kanssa tarkasteltiin Caravan-suurmyymälän ”suuruudenhullua” ideaa, ja Koskisen Olli sanoi, ettei olisi ikinä uskonut, kun kaadettiin seiniä. Oli mahtavaa, kun saatiin tällainen iso luola.

– Äitiä ja isää on kehuttava, he ovat antaneet köyhtä niin paljon kuin on tarvinnut ja olleet mahtava tuki ja turva. En tiedä, onko heitä koskaan hirvittänyt, mutta jotenkin tuntui, että kyllä he seurasivat tarkasti. Olisivatko viheltäneet pelin poikki jossain vaiheessa, emme tiedä, mutta pikkupojista alkaen aika hurjia hommia on päästy tekemään.

Viisi vuotta yritys toimi kahdessa toimipisteessä, ajoneuvomyynti oli Sorastajantiella ja huolto-, korjaamo-, ja varaosatoiminnot olivat Kuormaajantiella. Kahdessa toimipisteessä toimimisessa oli omat haasteensa lyhyestä välimatkasta huolimatta, ja Sorastajantiella päätettiin aloittaa rakennusprojekti, jotta kaikki toiminnot saataisiin saman katon alle.

Vuonna 2005 valmistui laaja muutostyö, jossa Sorastajantielle remontoitiin huolto- ja pesutilat. Muutostyöt suunnitteli arkkitehti **Jukka Ojanen**, joka oli suunnitellut myös Kuormaajantien kiinteistön muutostyöt. Ajoneuvomyymälä sai myös lisää tilaa. Kuormaajantien toimitilat vuokrattiin ulkopuoliselle toimijalle. Kaikki toiminta saatiin saman katon alle, ja nyt alettiin markkinoida caravan-suurmyymälää keskeillä Suomea. Tiedon kulku helpottui ja henkilöstön työntehtävät monipuolistuivat. Tilaa oli tuolloin noin 3 000 m².

Muuton yhteydessä luovuttiin Auto-liiton palvelupisteestä. Huoltopuolella keskityttiin matkailuvaunuihin ja -au-

Tervetuloa Caravan Suurmyymälämme avajais- ja 30-vuotisnäyttelyymme

Pe 25.11 klo 9–18, La 26.11 klo 10–16 ja Su 27.11 klo 11–15

- 1600 m² lämmin matkailuauto- ja vaunumyymälä
- 650 m² Korjaamo, huolto ja pesutilat
- 400 m² Tarvikemyymälä



Esillä yli 100 matkailuajoneuvoa ja tarviketarjouksia!



Jyväskylä-Caravan Oy
koko väki

Haluamme samalla toivottaa rauhallista lähestyvää Joulun aikaa.

Sorastajantie 6, 40320 JYVÄSKYLÄ, www.jyvascaravan.fi
 Myynti: Puh (014) 3333 340. Huolto: Puh (014) 3333 310.
 varaosat/tarvikkeet: Puh (014) 3333 320, vuokraus: Puh (014) 3333 330.

Liikkeemme suljettuna LAUANTAISIN joulukuun puolesta välistä tammikuun puoleen väliin.

Caravan Suurmyymälän avajaiset järjestettiin 30-vuotisjuhlan merkeissä vuonna 2005.

toihin ja henkilöautohuoltoja vähennettiin. Caravan-suurmyymälän avajaisen yhteydessä juhlittiin yrityksen 30-vuotista taivalta näyttelyn merkeissä.

Uusia edustuksia 2000-luvun alussa

Uusia merkkejä olivat Casa Car, kompakti retkeilyauto sekä Globecar, joka vetosi harrastuskäyttäjien ja urheilijoiden harjoitusmatkojen joustaviin mahdollisuuksiin.

Vuosina 2000–2003 Lohja Caravans toi maahan ranskalaisia Sterckemann-matkailuvaunuja. Erityisesti Starlett 390 CP, joka oli katsastusvapaa painaessaan alle 750 kg, oli suosittu malli. Samoin Lohja Caravans teetti Hymerin tehtaalla Soliferin brändillä matkailuautoja vuo-

sina 1998–2005. Malleiksi oli valittu muutama suosittu pohjaratkaisu ja niitä markkinointiin myös Sijoitustuotomenetelmällä, jossa asiakas pystyi vuokraamaan oman auton edelleen helposti vuokrausta hoitaneen yhtiön kautta.

Solifer-matkailuvaunujen valmistus loppui Suomessa Koivukylässä vuonna 2004. Lopettavasta tehtaasta hankittiin Jyväskylä-Caravaniin muun muassa uusi vaununosturi sekä muita työkaluja ja tarvikkeita. Soliferin valmistus siirtyi Polarin tehtaalle Ruotsiin vuonna 2005, ja samalla raukesivat vanhat jälleenmyyntisopimukset. Nyt oli mahdollista ottaa valikoimaan muitakin vaunuedustuksia, ja niin aloitettiin Hobbyn matkailuvaunumyynti uudeleen pienen tauon jälkeen. Samoin aloi-

tettiin myös Dethleffs-matkailuvaunujen myynti, Dethleffs-matkailuautojen myyntihän oli alkanut jo vuonna 1993. Näin vaunujen mallivalikoima laajentui merkittävästi.

Yrityksen houkuttavuuden kannalta Simo Käyhkö painottaa, että laaja mallisto on tarpeen, koska asiakaskunnassa on sekä ensiostajia että omakotitalon hinnan verran satsaajia. Jyvä-Caravanin mallisto kattaakin laajan mallisto- ja hinta-alueen, ja asiakas löytää liikkeestä haluamansa.

Merkkiedustuksia on tullut paljon lisää 2000-luvulla, ja jokaisen taustalla on huolellinen harkinta sen merkityksestä liiketoiminnan kehittymiselle. Simo Käyhkö puhuu merkin kypsymisestä edustukseksi. Kun lähtökohtana on bisneksen kehittyminen, lasketaan myös, että firmalle tulee tuottoa, jos haetaan lisää töitä olemassa olevien rinnalle. Merkkivalikoiman laajentaminen auttaa epäilemättä kilpailussa.

Sunlight edustus vuonna 2006

Vuonna 2006 aloitettiin edullisten saksalaisten Sunlight-matkailuautojen

edustus. Mallistossa oli aluksi alkovi-mallisia ja puoli-integroituja matkailu-autoja, alustavaihtoehtoina olivat aluksi Fiat ja Ford. Myöhemmin Sunlight-valikoima laajentui myös retkeilyautoihin ja integroituihin matkailuautoihin.

Carthagon edustus vuonna 2010

Jyvä-Caravanin mallistossa ei ollut Premium- ja Liner-luokan tuotetta, ja siksi tähän tarpeeseen sopivaa edustusta alettiin kartoittaa. Tehtaan Suomen edustaja Jan Sinivaara oli käynyt aktiivisesti tapaamassa Jyvä-Caravanin väkeä, ja useamman vuoden kestäneiden keskusteluiden jälkeen Jyvä-Caravan päätti aloittaa Carthagon edustuksen vuonna 2010.

Poksin edustus vuonna 2011

Mallivalikoimasta puuttui vielä edullinen katsastusvapaa vaunu. Edustuksesta neuvoteltiin, ja puolalainen Poksi tuli täydentämään valikoimaa vuonna 2011. Sen sympaattinen ulkonäkö ja 750 kg kokonaispaino lisäsivät Poksin suosiota, koska kevyitä Pokseja ei tarvitse vuosikatsastaa.

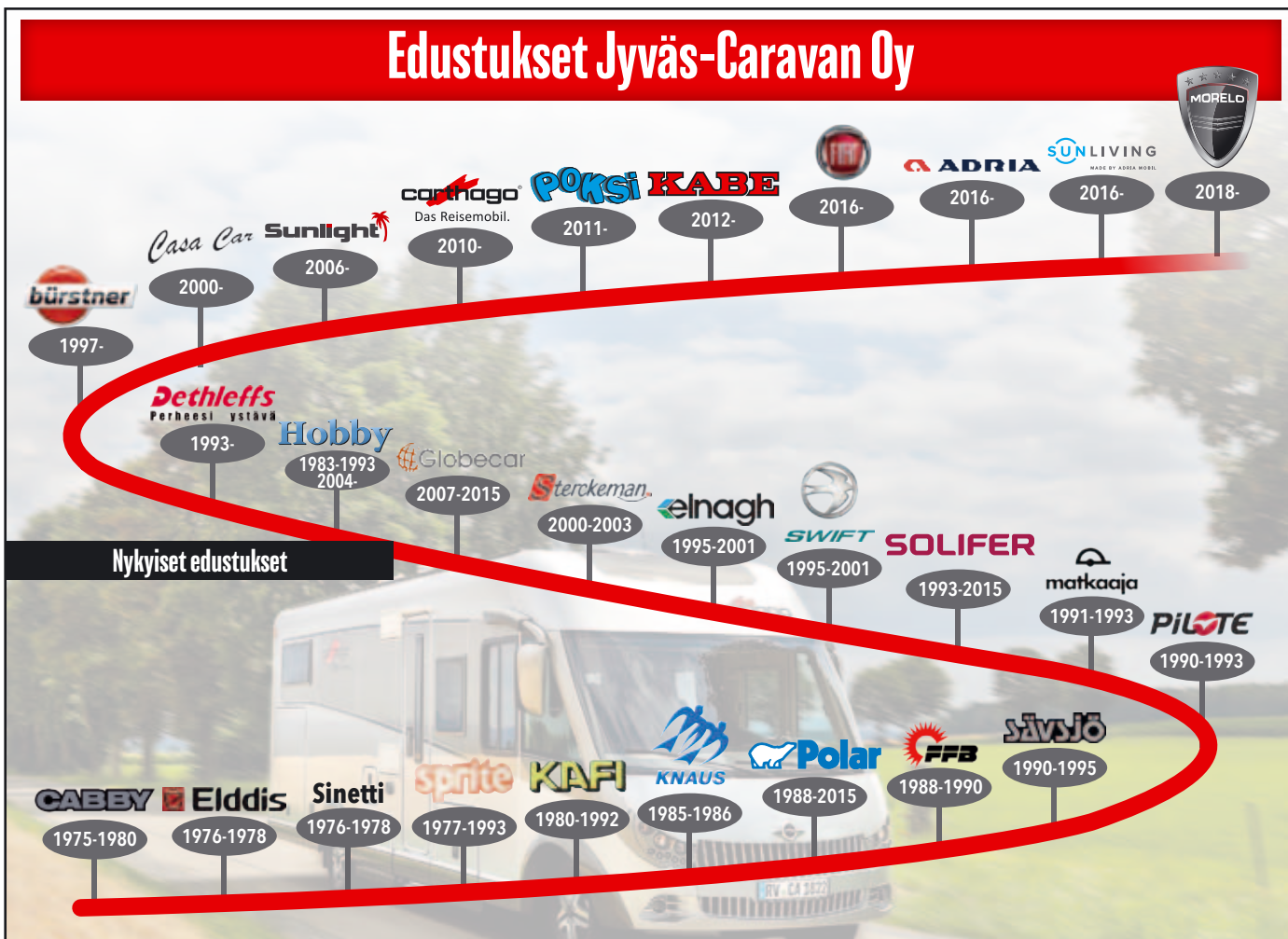
Yrityksen 35-vuotisnäyttely vuonna 2010

Yrityksen 35-vuotisnäyttelyssä vuonna 2010 ilmestyi Caravan-lehden välissä esittelylehti, jossa esiteltiin yrityksen historiaa ja edustusten yhteistyötä. Juhlanäyttelyyn lanseerattiin myös edullinen rahoitustarjous. Myös yrityksen tarvikevalikoima oli laajentunut ja juhlatarjouksena myytiin suuri määrä teltoja, retkikalusteita ja tarvikkeita.

Kaben edustus vuonna 2012

Kabe oli ollut jo muutaman vuoden ilman jälleenmyyjää Jyväskylässä 2010-luvun alussa. Tunnusteluja edustuksesta käytiin ja vuonna 2012 oli oikea aika laajentaa valikoimaa Kaben matkailuauto- ja matkailuvaunuedustuksella.

Kabe on nykyisin ainoa pohjoismaiden vaihtoehto yrityksen mallivalikoimassa, kun Soliferin valmistus loppui vuonna 2015. Jyvä-Caravan Oy hoitaa edelleen Soliferin huolto- ja varaosapalveluja.



Sukupolvenvaihdon kolmas vaihe

Vuonna 2014 yrityksen hallintoa uudistettiin siten, että Simo Käyhköstä tuli toimitusjohtaja ja Mikko Käyhköstä hallituksen puheenjohtaja. Hallituksessa jatkoivat Mikon ja Simon lisäksi Timo ja Tuomo. Hieman aikaisemmin yhtiön omistusta muutettiin siten, että yhtiö lunasti Annin, Martin ja Leenan osakkeet. Osakkeenomistajina jatkoivat Juha, Timo, Tuomo, Liisa, Simo ja Mikko.

Perheyriksen toiminnan muutokset ja kaikkien veljesten mukaantulo omistajiksi ja vastuullisiksi vetäjiksi toteutui todellisuudessa useammassa vaiheessa. Vanhin veljeksistä, Juha, aloitti toimitusjohtajana 33-vuotiaana vuonna 2001 ja toimi tehtävässä vuoteen 2014 saakka. Hänen rinnallaan markkinointia, työnjohtoa ja myyntiä vetivät lähinnä nuoremmat veljekset Timo ja Tuomo.

Kun seuraava muutos toteutettiin vuonna 2014, hallituksen puheenjohtajaksi siirtynyt Mikko oli 31-vuotias ja toimitusjohtajaksi nimitetty Simo 34-vuotias. Aloitthihan isä Martikin ensimmäisen yrityksensä 31-vuotiaana. Nämä ratkaisut sopivat hyvin perheyriksen luonteeseen ja toteuttivat sananlaskua ”nuorena vitsa väännettävä”.

Nuorten omistajien työnjako 2000-luvun alussa löytyi sujuvasti:

- Omilla ”tonteilla” me olemme toimineet, ei niitä määritelty, vaan jokainen on ottanut tilansa ja näitten raamien sisällä toimittu aika itsenäisesti ja tähän asti onnistuttu, Tuomo Käyhkö päättelee.

- Luonteet ovat hieman erilaisia, ja harvoin kaikki viisi ovat heti innostuneet samasta asiasta. Toisaalta, jos on itse satasella mukana ja uskonut siihen, on vaan painanut läpi, uskonut itse siihen ja vienyt projektin läpi. Työssä olemme pienestä pitäen tottuneet tekemään kaikenlaista. Täälläkin koemme kaikki omistajat olevamme duunareita. Tarvittaessa teemme lumitöitä ja pesemme vaunuja. Ei täällä kovat



Henkilökunnan koulutus. Kuva vuodelta 2017 Jyvä-Caravanin 2. kerroksen tiloissa.



Koulutus ja tiimityminen ovat saman asian kaksi puolta, jotka täydentävät toisiaan.

kaulassa jaeta komentoja, se olisi ihan erilainen yritys.

Yrityksen kokonaisuus ja 45-vuotinen elinkaari huomioon ottaen merkkipaalut ovat aika isoja. Mukaan on tullut uusia bisneksiä, uutta osaamista, toimintaympäristö muuttunut, ja sukupolvenvaihdot ovat olleet kulminatiopisteinä.

- Tuntuu, että on tehty useita sukupolvenvaihdoksia. Kolme vanhinta ottivat vastuuta 1995 ja he saivat yrityksen jonkinlaiselle laukalle. Sitten Sorastajantie merkitsi uutta vaihetta, ja nyt kaksi nuorinta vievät firmaa taas eteenpäin, ja operatiivinen siirto on tapahtunut jälleen uudelleen, Tuomo Käyhkö tekee yhteenvetoa.

Yrittäjäys ja johtaminen ovat toimitusjohtaja Simon näkökulmasta muuttuneet niistä ajoista, kun isä Martti oli vetovastuussa. Myös yritys on nyt toi-

senlainen. Opetusohjelmissa 2000-luvulla nämä asiat olivat jo vahvasti esillä.

- Koen että kun itse olen töihin tullut, meillä on ollut omaa väkeä jo paljon, joten työ on lähempänä normaalia palkkatyötä. On myös selvää, ettei yksin tarvitse kantaa vastuuta koko liiketoiminnasta.

- Oma työpanos on luonnollisesti suurempi kuin vieraalla töissä ollessa, mutta olemme pyrkineet jakamaan työtehtäviä siten, että kaikilla on osaamiseen ja kiinnostukseen nähden oikeat vastualueet.

- Itse pääsin kesätöihin hyvin nuorena, ja koulut ja armeija olivat mieluista aikaa. Oppia on saatu paljon velipojilta, mutta yhtä lailla muu henkilökunta, etenkin myyntipäällikkö Olli Koskinen, ovat vaikuttaneet siihen, miten matkan varrella toimintatapa on kehittynyt.

Hallituksen puheenjohtajana vuodesta 2014 toiminut Mikko pitää 2010-luvulla tehtyä kehittämistyötä tärkeänä yrityksen toiminnan siirtyessä kokonaan nuoremman sukupolven vastuulle. Vaihdoistilanteita ovat edeltäneet aiemminkin asiantuntijoiden käyttö, sopivien roolien määrittäminen sekä omistajien ja avainhenkilöiden valmiuksien kartoittaminen. Perheyriyksen johtamisessa hän kuvaa haasteelliseksi nähdä, miten päätökset vaikuttavat toisaalta omistajuuteen ja toisaalta itse kunkin omiin työtehtäviin.

– Hallituksen päätöksissä olisi muis-tettava tehdä ne hallituksen näkökul-masta, eikä siinä vaiheessa miettiä niin paljon omaa roolia operatiivisessa toi-minnassa. Hallituksen vuosikello on selvemmin operatiivista toimintaa ja käytännön johtamista kuin pitempi, 3–5 vuoden päähän ulottuva strategia-työ, jossa tarkastellaan asioita enemmän yrityksen ja omistajien näkökulmasta.

– Johtaminen on harvoin helppoa. Olemme kehittäneet vastuualueita, joi-den puitteissa kukin voi tehdä melko laajasti itsenäisiä päätöksiä.



Jälkimarkkinointiin kuuluvat olennaisina osina tarvikkeet ja lisävarusteet. Kuva vuodelta 2016.

– Vastuuttaminen koskee myös henkilöstöä. Vuonna 2016 tuli lisää brändejä ja lisäsimme henkilöstöä myös jälkimarkkinointipuolelle. Kävimme tuolloin laajat kehityskeskustelut ja aloimme pitää tyky-päiviä, jotta uusi henkilöstö ja tiimit hitsautuisivat yhteen. Johtamisesta ja omasta roolistaan Mikko on käynyt pohdiskeluja ja havainnut, että vaikka yrittäjänä olisi hanakka, kiinnostunut, osaava ja näke-

vä, on aika ajoin pohdittava, tarttuuko liikaa itse asioihin ja miten delegointi ja tiimit toimivat.

– Näissä kysymyksissä ajattelee helposti, että itse tekee nopeasti ja saa ne kerralla valmiiksi, mutta sitten saattaa haalia hommia liikaakin.

– Koen, että jälkimarkkinoinnissa työnjakoa on tehty harkiten. Olen koettanut saada itseni pois useista käytännön tehtävistä, opetellut antamaan

Yhteistyökumppanin esittely



Carthagon DNA – yksi kaikkia varten

Carthago perustettiin 1979 yhden miehen yrityksenä ja on kasvanut Euroopan suurimmaksi omistajiensa johtamaksi ja konserneista riippumattomaksi matkailuautojen valmistajaksi. Retkeilyautojen suurimmasta itsenäisestä valmistajasta kehkeytyi 1990-luvulla tekijä integroitujen mallien kuninkuusluokkaan. Carthagon yritysryhmä on siirretty säätiöön, millä turvataan riippumattomuus perheyriyksenä tulevinakin sukupolvina.



Carthagon DNA – yksi kaikkia varten: Se on yhtä lailla kannuste kuin velvoitekin: Carthagon DNA on arvolutaus ja se kattaa kaiken, mikä edustaa jokaista yksittäistä Carthagon matkailuautoa.

Carthagon DNA koostuu viidestä pääasiallisesta osasta: korirakenteesta, säilytys-tila- ja kantavuuskonseptista, älykkästä lämmitys- ja ilmastointitekniikasta, parhaimmasta ohjaamon näkyvyyskonsep-

tista sekä viimeisenä mutta ei vähimpänä Carthagon yksilöllisyydestä – ylellisestä ja erehtymättömästi tunnistettavasta mallistosta. Kaikki Carthago-matkailuautot hyötyvät Liner -premiumluokan vuosikymmenien kokemuksesta. Ja tässä on myös pääosaamisemme.

Carthagon matkailuauto tarjoaa sinulle parhaimman pitkäikäisyyden ja arvon säilymisen, turvallisuuden, suojan ja mukavuuden. Tuotannossa käytettyjen materiaalien, liitostekniikoiden ja painon ja vakauden vaatimuksien ominaisuuksia löytyy moninaisesti lentokonetekniikasta.

Vain paras on riittävän hyvää mukavuudellesi ja turvallisuudellesi. Carthagon matkailuauto on jotain erityistä.

Se ei ole massatuotannon matkailuauto. Se on synonyymi ylellisyydelle ja laadulle.

Suomeen Carthago aloitti tuonnin jo vuonna 2003. Jyväskaravan Oy on edustanut Carthago-matkailuautoja vuodesta 2010. Meiltä löydät Carthagon koko malliston retkeilyautoista premium-luokkaan.

Carthago valmistaa tarkalleen samoilla mittapuilla c-compactline, c-tourer ja chic c-line mallit sekä retkeilyautot toisessa tehtaassa Slovenian Odran- cissa. Tehdas avattiin vuonna 2008, minkä jälkeen sitä on useaan kertaan laajennettu, ja se vastaa myös nykyaikaisinta osaamista. Carthagon tehtaalla työllistävät hieman yli tuhat henkilöä ja kokonaistuotannon arvioidaan ylittävän 6 000 ajoneuvoa vuonna 2020. Vuoden 2019 liikevaihto ylitti 380 milj. euroa.

vastuuta työntekijöille ja jakanut työtehtävät työntekijöille mahdollisimman tasaisesti.

Yrityksen kehityskaaren viimeiset 20 vuotta Simo on ollut konkreettisesti mukana, omistajana, työntekijänä ja vastuuhenkilönä. Tilanne muuttui henkisesti etenkin silloin, kun toimitusjohtajan työ alkoi vuonna 2014.

– Omistajuutta en aiemmin ajatellut samalla tavalla kuin tällä hetkellä. Nyt arkityössä olen konkreettisesti tekemässä päätöksiä. Olen myös halunnut kehittää itseäni ja ajatellut sen olevan yrityksen edun mukaista, mielestäni muutkin hyötyvät siitä.

– Helpommallakin olisi päässyt, jos olisi jättänyt kehityshankkeet pienemmiksi ja muuttanut toimintaa vähemmän. Tässä roolissa olen kuitenkin voinut käynnistää hankkeita ja nähdä niiden vaikutuksen yritystoimintaan.

Yrittäjäorientaatiostaan Simo viittaa opintoaikaiseen kurssivalikoimaansa, joka ohjaajan mielestä oli ”hämmäskimäinen”. Hän valitsi laaja-alaisuuden ja perehtymisen moniin mielestään yritystoiminnan kannalta hyödyllisiin asioihin.

– Tekemistä on vielä, eikä saisikaan tuntea olevansa valmis, muuten itsensä kehittäminen loppuu helposti. Vaikka tämä on ollut välillä rankkaa, olen pitänyt leipääntymistä suurempana uhkana.

– Olen halunnut saavuttaa ja asettaa tavoitteita enkä vaan kulkea mukana, mitä muut päättävät. Tämä on varmasti huomattu työyhteisössä, niin hyvässä kuin huonossa. Pidän näitä vahvuuksina enkä ole halunnut niistä tinkiä, ja olen tuonut oman mielipiteen esille, vaikka joskus erilaisen.

Työhön tarttuminen ja innostus ovat hänelle ilmiselvästi myötäsyntyisiä. Edustukset ja hankkeet on saatava eteenpäin, paitsi siksi ettei tule leipääntymistä, myös siksi että työ tuntuisi mielekkäältä ja haastavalta.

– Sellaista kulttuuria pitää välttää, että kaikki skenaariot on siivottava alta pois, kun päätös tehdään. Tilanne muuttuu kuitenkin puolen vuoden päästä. Meillä on yhdessä se vahvuus, että kaikkia impulsiivisia päätöksiä ei kiiruhdeta heti toteuttamaan.

– Totta kai on keskinäisiä eroja, kuka tekee mitenkin asioita, valmisteluja ja analyysjä. Oma elämäntilannekin



Curling on hyvä esimerkki johtajuuden ja tiimin osaaminen sovittamisesta saumattomasti yhteen. Kuva Jyväskylän-Caravanin työ-päivästä Laukaan Peurungassa vuonna 2015.

määrittää paljon, miten kukin panostaa. Joissakin tilanteissa toisilla on enemmän voimavaroja, ja koulutuksellisia valmiuksia on eri tavoilla.

Mikon kiinnittyessä nuorena perheyrittäjäjärjestelmään yrityksen toiminta oli jo varsin laajaa. Armeijan jälkeen hän aluksi tuurasi korjaamon työnjohtajaa ja kuvaa kesää rankaksi, mutta opettavaiseksi.

– Pienestä pitäen olemme olleet omistajan roolissa myös henkilökunnan näkökulmasta. Vaikkemme olleet esimiehiä, olimme talon väkeä ja saimme vapaita käsiä tehdä. Henkilökuntamme on arvostanut meitä alusta pitäen.

– Olemme opetelleet monia asioita ja olleet koulun ohella paljon töissä, hinanneet vaunuja iltaisin ja toimineet muissakin tehtävissä, mutta opiskeluaikana isoja vastuuta yrityksestä ei ollut. Kun omat rahkeet ovat riittäneet, vastuutakin on saanut lisää, mutta ei liian aikaisin.

Työnjaon Mikko on nähnyt kehittyneen veljeksien ottaessa roolia yksi kerrallaan. Työtä on jaettu jokaisen oman mielenkiinnon mukaan. Kokoaikaiseksi siirtyessään Mikko havaitsi selviä kehittämiskohteita.

– Kun aloitin, näin tekemistä takuuasioissa, jälkimarkkinoinnissa ja ulkomaan ostoissa, missä kielitaito oli tietysti avuksi. Tietokonehommia tein aluksi manuaalisesti tallentaen, sitten kehittyivät viivakoodit ja muut tuote- ja hinnoitteluasiat. Markkinoinnissa teimme pitkään joulukortit käsin ja kuori-

timme ne. Sitten selvitettiin, miten ne voi hoitaa suoraan kirjapainossa Exceltaulukosta.

Omien projektien löytäminen ja oman roolin ja paikan löytäminen olivat tärkeitä vaiheita aluksi.

– Osittain toteutin koulun kautta saatuja oppeja, osittain projekteja syntyi yhdessä henkilökunnan kanssa. Itse olen huomannut olleeni aktiivinen ostotoiminnan ja kilpailutusten kehittämisessä, tarviketuolen tuotevalikoiman kasvattamisessa, IT-asioissa, markkinoinnissa ja henkilöstöasioissa. Kyllä tässä kehittämisessä monia asioita on tullut esiin.

Yrityksen vetovastuussa on ollut sopivasti eriluonteisia ihmisiä. Annin ja Martin luonteet ovat täydentäneet toisiaan, ja riskinotto on pysynyt maltillisena. Myös veljeksistä osa on ollut nopeita päättäjiä ja osa hitaampia. Tämä on ollut luontaista riskienhallintaa. Veljekset ovat saaneet vastuuta hartioiden, iän ja koulutuksen mukaan eri vaiheessa. Osaamista on löytynyt yrityksen moniin tarpeisiin ja eri luonteille on löytynyt omia vastuualueita, joilla jokainen on päässyt toteuttamaan itseään.

– Osalla ollut enempi kielitaitoa, osalla teknistä osaamista, osalla suunnittelutaitoa ja osalla myyntitaitoja. Aina ei ole ollut niin tarkkaa budjetointia ja seurantaakin olisi voinut olla tämänkokoisessa yrityksessä. Yrityksen vahva tase on mahdollistanut hieman karkeamman budjetoinnin, Mikko Käyhkö summeeraa.

Jyvä-Caravan Oy täyttää 40 vuotta

Jyvä-Caravanin 40-vuotisjuhlanäyttely syksyllä 2015 oli menestys. Ajo-neuvokauppoja tehtiin runsaasti, ja tapahtumassa oli esillä myös historikkalustoa. Juhlanäyttelystä vastasivat markkinoinnin osalta Mikko ja toiminnan organisoinnin ja johtamisen osalta Simo.

Työntekijöitä huomioitiin jo aiemmin yrityksen viettäessä 40-vuotisjuhlaansa 20.11.2014. Jyvä-Caravan Oy:n hakemuksesta Autoalan Keskusliitto AKL myönsi ansiomerkit, ja niitä jaettiin kaikkiaan 16 henkilölle eli yli puolelle yrityksen henkilökunnasta.

Timanttisen henkilökuntamerkin 40 vuoden palveluksesta saivat Anni Käyhkö, Martti Käyhkö ja Riitta Kuisma. Kulaisen ansiomerkin 30-vuotisesta palveluksesta yrityksessä saivat Olavi Koskinen, Tarmo Linna ja Kari Hirsikangas. Kulaisen ansiomerkin autoalalla toimineelle ja vähintään 10



Jyvä-Caravan Oy:n 40-vuotisjuhla pidettiin 20.11.2014 Ränssin kievarissa. Henkilökunnalle jaettiin tapahtumassa kaikkiaan 16 ansiomerkkiä.

vuotta yrityksen palveluksessa olleelle sai Pekka Suhonen. Hopeisen henkilökuntamerkin 20 vuotta yrityksen palveluksessa olleille saivat Juha Viinikainen, Kimmo Jukola, Seppo Ete-

lämäki, Juha Käyhkö, Timo Käyhkö ja Tuomo Käyhkö. Pronssisen henkilökuntamerkin 10 vuoden palveluksesta yrityksessä saivat Simo Käyhkö, Jouni Sorvari ja **Heikki Salmijärvi**.

Fiatin huoltoedustus 2012 alkaen ja myynti 2016 alkaen

Fiat-edustuksen tavoitteena oli Simo Käyhkön mukaan aluksi jälkimarkkinointi, huolto ja varaosat.

– Fiat on alustatoimittajana vahvasti markkinoissa kiinni ja matkailuautoissa hyvin yleinen, joten halusimme päästä palvelemaan asiakkaat kokonaisvaltaisesti. Toimimme aluksi vuodesta 2012 lähtien jyväskyläläisen AutoPalen alihuoltoliikkeenä, mutta neuvottelimme Fiatin maahantuojaan vaihtuessa myös automyyntin itsellemme.

– Taustalla keskusteluissa oli tieto, että isommissa caravan-maissa Ruotsissa ja Norjassa oli merkkihuoltoa myös matkailuautoliikkeissä. Perustelimme asian maahantuojalle ja hankimme nosturit. Tämä oli Suomessa uutta, mutta lopulta maahantuoja hyväksyi sen, vaikka se oli heille Suomessa vähän hyppy tuntemattomaan.

Vuonna 2016 Jyvä-Caravan aloitti Fiatin henkilö- ja pakettiautojen myynnin Jyväskylässä.

– Olemme hoitaneet Fiat-asiakkaita ympäri Suomen. Leikillisesti voimme



Fiat-edustuksien myötä Jyvä-Caravanin messuosastolla on ollut monipuolisempaa tarjontaa. Kuvassa Lahden Caravan-messut 2016.

sanoa olevamme Suomen suurin Fiat-liike, jos lasketaan kaikki matkailuautot mukaan. Tärkeä asia on, että voimme hoitaa kokonaisvaltaisesti asiakkaan ajoneuvon.

– Pystymme huoltamaan Fiatin alustat ja autojen muut kohteet, sillä olemme satsanneet paljon nostureihin ja työkaluihin. Tämä on nähty automyyntin tukena ja sitä haluamme kehittää, toimitusjohtaja taustoittaa.

Adria- ja Sunliving-matkailuautojen edustukset vuonna 2016

Vuonna 2016 yrityksessä päädyttiin laajentamaan mallivalikoimaa slovenialaisilla Adria- ja Sunliving-matkailuautoilla ja Adrian matkailuvaunuilla. Adria on ollut useana vuotena matkailuautoissa Suomen markkinajohtaja. Päämies Kabe-Adria Oy oli tuttu jo Kabe-edustuksen kautta ja yhteistyö lähti mutkatto-

masti käyntiin. Uusi tuotemerkki toikin uutta asiakaskuntaa sekä ajoneuvo- että jälkimarkkinointipuolelle ja henkilökuntaa lisättiin myyntiin ja jälkimarkkinointiin.

Huolto- ja varastotilojen laajennus

Vuonna 2016 yritykselle saatiin 200 m² lisätilaa, kun otettiin käyttöön erillinen kolari- ja korikorjaamo. Vuonna 2017 loppuvuodesta tarvikemyymälää laajennettiin ja sinne hankittiin uusia tarvikeshyllyjä. Tarvikemyymälä laajentui automyymälän puolelle. Sinne sijoitettiin erityisesti kesätarvikkeita, teltoja, tuoleja, pöytiä ja grillejä. Järjestelyn yhteydessä huoltotiloja ja varastotiloja laajennettiin.

Vuonna 2018 kiinteistöstä otettiin noin 400 m² lisää tilaa omaan käyttöön,

jolloin saatiin kaksi uutta huoltopaikkaa. Varastoon hankittiin trucki ja trukkihyllyt ja samalla siirrettiin saapuvan tavarantoimitus vastaanotto ja lähetys keskitetyksi takapihalle. Uuteen tilaan sijoitettiin myös verkkokaupan pakkaamo ja lähettämö. Uuteen varastoon aloitettiin hankimaan isompia tarvikkeiden ennakkoeiä sesonkia varten. Uusimalla varaosa- ja tarvikemyynnin tiskit ja palvelupisteet saatiin kaksi uutta työpistettä kasvaneelle henkilömäärälle. Korkea seisomatiski muuttui matalaksi pöytätilaksi.

Morelo-edustus vuonna 2018

Kun Carthago lopetti Liner-malliston valmistamisen, tarvittiin valikoimaan Liner-luokan edustus. Matkailuautojen kärkeimerkkeihin kuuluva ja luksusvarustelua edustava Morelo edustaa matkailuautovalikoiman huippua. Simo

Käyhkö on perehtynyt näihin eurooppalaisiin huipputuotteisiin ja toimii merkin tuotevastaavana.

– Asiakkaat haluavat usein keskustella yrityksessä henkilön kanssa, joka pystyy tekemään isotkin ratkaisut, ja hinnoittelemaan erikoisemmatkin vaihdokit.

Caravan-messut vuonna 2019

Jyvä-Caravan Oy järjesti caravan-suurmyymälässään caravan-messut 17.–19.5.2019. Messuilla oli esillä yli 150 matkailuajoneuvoa. Edustettuna olivat Adria, Bürstner, Carthago, Dethleffs, Hobby, Kabe, Morelo, Sunlight, Sunliving, Poksi ja Fiat. Pystytettynä oli kymmenen telttaa, ja kaikkiaan esillä 7 000 erilaista tarviketta ja varaosaa. Messuilla oli kaikkiaan 30 näytteilleasettajaa ja yritystä. Ajoneuvojen ja tarvikkeiden lisäksi tapahtumassa oli edustus muun muassa vakuutusyhtiöstä, rahoituksesta, katsastustoiminnasta, autokoulu- ja ajokorttiasioista sekä SF-Caravanista.

Viikonlopun aikana messuvieraita kävi 4 000 ympäri maan. Messujen aikana oli myös mahdollisuus teettää koeponnistuksia, kosteusmittauksia ja öljynvaihtoja matkailuajoneuvoon. Lähistölle pystytetyssä matkaparkissa oli viikonlopun ajan 200 ajoneuvoa. Matkaparkissa oli myös saunatilat.

– Tapahtuma ylitti kaikki odotukset, kertoo messuprojektista vastannut Jyvä-Caravan Oy:n hallituksen puheenjohtaja Mikko Käyhkö.

Mikko Käyhkön mukaan yli puolen vuoden valmistelutyö ja rahallinen panostus tapahtuman markkinointiin ja järjestelyihin kannatti. Kaikkiaan järjestelyihin osallistui sata henkilöä. Sää oli suosiollinen, ja piha-alueelle muodostui piknik-alue, jossa syötiin makaraa ja nautittiin kesästä ja tuttuun tapaamisesta.

– Saimme uusia kohderyhmiä liikelle, sillä messuvieraista 38 prosenttia ei omistanut matkailuajoneuvoa ja 44 prosenttia kävijöistä ei ollut käyttänyt yrityksemme palveluja. Tapahtumaan tehtiinkin poikkeuksellisen laaja markkinointi monessa kanavassa kuten omassa asiakaslehdessä, radiossa, sosiaalisessa mediassa, sanomalehtien liitteissä, tekstiviesteinä ja sähköpostin uutiskirjeessä.



Matalat tiskit työpisteissä ovat miellyttäviä asiakkaille ja henkilökunnalle. Kuva vuodelta 2017.



Keväällä 2019 järjestetyt Jyväskylän Caravan-messut olivat suosittu tapahtuma, näyttelyvieraita kävi kolmen päivän aikana noin 4 000 karavaanaria.



IV OSA PERHEYRITYKSEN TOIMINTALINJOJA

” Yritys on tarvinnut useita yhteistyökumppaneita ja sidosryhmiä toiminnan ylläpitoon ja kehittämiseen. Tiivistä yhteistyötä on tehty kaikkien matkailualan toimijoiden kesken. Osaava henkilöstö on ollut ensiarvoisen tärkeää liiketoiminnan kehittämisessä. Jälkimarkkinointi on ollut alusta alkaen toiminnan tärkeä tukipilari.



YHTEISTYÖTÄ, OSAAMISTA JA KUMPPANUUTTA

Yhteistyö SF-Caravan ry:n ja SF-C Keski-Suomi ry:n kanssa

SF-Caravan ry ja SF-Caravan Keski-Suomi ry ovat karavaanareiden järjestöjä ja vaunukauppiaiden yhteistyökumppaneita. SF-Caravanin toiminta alkoi vuonna 1964. Kun ensimmäiset Cabbyn kolme kolme vaunua tulivat Jyväskylään vuonna 1974, yhdistyksen puheenjohtaja **Sirkka Sora** otti selvää niiden tuojista ja otti yhteyttä Martti Käyhköön.

– Sora kertoi yhdistysten toiminnasta ja he ottivat mielellään vastaan. Keski-Suomen yhdistys valitsi minut johtokuntaan.

SF-C-jäsennumerot annetaan liittymisjärjestyksessä. Martti Käyhkön SF-C-jäsennumero on 3807 eli hän on melko varhaisia jäseniä. Nyt menossa oleva jäsennumero on jo noin 170 000.

– Muutaman vuoden jälkeen johtokunnassa tehtiin kuitenkin päätös, että vaunukauppiaita ei oteta johtokuntaan, mutta yhteistyö jatkui. Jyvä-Caravan on edelleen mukana tässä yhteistyössä, ja monessa meidän näyttelyssämme on ollut Caravan-yhdistyksen edustaja jäsenyyttä markkinoimassa.

Paikallinen yhteistyö Keski-Suomen Caravan-yhdistyksen kanssa jatkui Juha Käyhkön tarttuessa yrityksen ohjaksiin. Henkilökunnasta Olli Koskisella ja Asko Pasasella oli useampana vuonna vaunu yhdistyksen caravan-alueella.

– Olemme mainostaneet yhdistyksen Nuppi-lehdessä. Lisäksi olemme voineet tarjota sinne ajan tasalla olevaa valtakunnallista tilastoa ja muuta aineistoa ja saaneet pitää näyttelyä alueella.

Yhteistyökumppanuudet erilaisten yhteisöjen ja organisaatioiden kanssa erityisesti matkailun kentällä ovat myös Simo Käyhkön mielestä yritykselle tärkeitä.

– Teemme yhteistyötä kuluttajajärjestöjen ja lähialueiden leirintäalueiden kanssa. Molemmipuoliseen yhteistyöhön satsataan ja meidän näkökulmastamme kannattaa verkostoitua ja siihen käytetään resursseja jonkin verran, Simo Käyhkö kertoo.



Anni ja Martti Käyhkö lapsineen perhelomalla Cabby-vaunulla. Mukana neljä lasta vuonna 1975, ja kesäisenä määränpäänä Turku.



Kesäilijöitä Lintulahdessa



Juhannusjuhlat Hietasaarella



Jyvä-Caravanin henkilökunta ja vaunuharrastajat tuntevat toisensa - mukana on oltu niin Muikkutreffeillä (yläkuva), Heinäriehassa kuin monissa tapahtumissa. Kuvat vasemmalla ovat vuodelta 2000, Jyvä-Caravanin 20-vuotisjuhlalehdestä.

Keski-Suomessa on caravan-yhdistyksessä yli 2 700 jäsentä ja sillä on kaksi leirintäaluetta, toinen 1990-luvun taitteessa Äänekoskelta hankittu Lintulahti-niminen tila, ja toinen Uraisilla sijaitseva Hietasaari, joka on vuokramaalla.

– Uuraisten Hietasaari on mielenkiintoinen alue, jota Kynämöisen järvi ympäröi. Jokunen vuosi sitten myrskyssä kaatui paljon puita jopa vaunujen päälle. Alue on nyt uudistettu ja oikein viehättävä paikka. Varsinkin kesäisin matala hiekkaranta on suuressa suosiossa.

Tällä hetkellä suurin osa käyttäjistä liikkuu kotimaassa, ja hyvin pieni osa käy etelänmatkoilla. Sen sijaan useimmat karavaanarit ovat käyneet Pohjois-Norjassa. Melko varmasti evästä on os-

tettu Suomesta ja auto tankattu täyteen Suomen puolella. Leirintäaluetutkimuksilla kartoitetaan, paljonko matkailijat jättävät rahaa paikkakunnalle.

Valtakunnallinen yhdistyksen pääpaikka on Hämeenlinnassa, ja se julkaisee myös Caravan-lehteä. SF-Caravan ry:n jäsenenä on 79 jäsenyhdistystä, joissa oli vuoden 2019 lopussa yhteensä 62 812 henkilöjäsentä. Jäsenyyksiä on monenlaisia: varsinaiset jäsenet, rinnakkais-, kunnia- ja vapaajäsenet sekä yritys- ja yhteisöjäsenet.

Jyvä-Caravan on mainostanut aktiivisesti valtakunnallisissa jäsenlehdessä, joka ilmestyy kuusi kertaa vuodessa. Toisinaan lehden välissä jaetaan yrityksen lehti ja myyntiesi-

te. Hyvää yhteistyötä on tehty myös SF-Caravan ry:n kerhojen ja jäsenyhdistysten kanssa, kuten SF-Caravan Matkailuautoilijat ry:n, Rutusakin ja Golf-kerhon kanssa.

Toimialan yhteistyössä mukana

Solifer-vaunujen valmistaja Oy Lohja Ab halusi 1980-luvulla saada jälleenmyyjät yhteistyöhön perustamalla merkkiihdistykset.

– Solifer-kauppiaat ry oli jo olemassa, joten me Kafin jälleenmyyjät perustimme Kafi-kauppiaat ry:n. Aluksi oli 25 piirimyyjää, ja tulien vanhimpana valituksi kaksikin kertaa puheenjohtajaksi, Martti Käyhkö kertoo muutoksista.

– Kafin myyntipäälliköksi tuli Lohjalta **Lauri Järvensivu** ja johtajaksi Scan-Autolta insinööri **Pentti Salokangas**. Uudeksi vaunujen tulosityksiköksi oli perustettu P&S Caravans. Tällä nimellä toimittiin ja purettiin maassa olevaa ylisuurta varastoa.

Suomen asuntovaunutuottajat SAT oli perustettu alan maahantuojien ja



Edustukset 1990-luvun alussa Kuormaajantiellä olivat kauppiasyhteistyösäkin tärkeitä. Pienopiste oli kotimaisissa ja pohjoismaisissa vaunu- ja autoedustuksissa.

valmistajien yhteiseksi järjestöksi. Sen toiminta kuitenkin hiipui lamavuosien myötä. Kun alan kauppiaat suunnittelivat omaa järjestöään 1990-luvun loppupuolella, tuli SAT jälleen kuvioon. Sitä ei ollut lakkautettu laman ajaksi ja sillä oli tilillään vielä pieni summa rahaa jäljellä – yhdistys oli mahdollista ottaa uudelleen käyttöön. Nimi muutettiin paremmin alaa kuvaavak-

si, ja uudeksi nimeksi tuli Matkailuajoneuvotuoajat ry MAT. Uusi nimi piti sisällään vaunujen lisäksi myös matkailuautot ja alan tarvike- ja osavalmistajat. Varsinaisina jäseninä jatkoivat edelleen valmistajat ja maahantuojat, joiden lisäksi yhdistykseen saivat liittyä heidän kauppiaansa kauppiasjäseninä.

Yhdistys palkkasi asiamiehen hoitamaan jäsenrekisteriä, lehdistötiedot-

Yhteistyökumppanin esittely



Poksi herättää sympatiaa

Fabryka Przyczep Niewiadow sijaitsee Keski-Puolassa 40 kilometrin päässä Lodzin kaupungista. Tehdas valmistaa laajaa valikoimaa tavara-perävaunuja, lavetteja, autotrailereita, kioskivaunuja, umpiperävaunuja, venetrailereita ja matkailuvaunuja.

Koko vuoden tuotanto on noin 30.000 yksikköä, mistä matkailuvaunujen osuus on noin 2 000 kpl. Henkilökuntaa on 350-400 ja yrityksen kokonaisliikevaihto noin 60 miljoonaa euroa.

Poksin suosiota on lisännyt sen keveys. Kokonaispainoltaan 750 kiloinen vaunu on katsastusvapaa. Poksia tehdään kuin sveitsiläistä kelloa – käsin.

Jokainen seinä valetaan erikseen ja sitten yhdistetään sulattamalla ne yhteen. Tuotanto on vaativa mutta vaunu on tiivis, arvokas, sympaattinen ja hyvin kestävä.

Poksi -vaunuja viedään Suomen ohella kymmeneen Euroopan maahan, Australiaan ja Etelä-Koreaan.

Turkulainen Lom-Tuote Oy on tuonut nykyistä Poksi-vaunua Suomeen

Poksin Suomeen tuotavat mallit ovat N126N, N126NT ja N126NTL (kuva). Niewiadow matkailuvaunujen tuotanto on aloitettu vuonna 1966.

Ensimmäiset matkailuvaunut olivat PREDOM-logolla ja niille tyypillistä oli nostettava katto. Tämän version tuotanto jatkuu edelleen. Ensimmäinen Poksi N126 malli on valmistettu vuonna 1973.



vuodesta 2000 lähtien. Pienet ja keskeiset vaunut ovat saaneet vahvan sijan Suomen markkinoilla. Jyväskylän Jyväskylä-Caravan Oy:n valikoimissa Poksi on ollut vuodesta 2011.

tamista, vaunujen ja autojen ohjevähittäishinnastoa eri vuosilta, yhteyksiä alan viranomaisiin alaa koskevan lainsäädännön kehittämisessä ja eurooppalaisiin vastaaviin järjestöihin sekä muita yhdistyksen toimintaan liittyviä asioita.

MAT aloitti alan valtakunnalliset messut 1990-luvun loppupuolella yhteistyössä Lahden messujen kanssa aina syyskuussa. Messuja järjestetään edelleen, ja ne ovat koko ajan kasvattaneet suosiotaan. Messujen pääpainon siirtymässä Turusta ja Helsingistä enemmän itään ja kesemmälle Suomea tapahtuma palvelee nyt aiempaa paremmin koko Suomen harrastajia.

Yhteistyötä on tarvittu myös alan toimijoiden kesken. Varsinkin pitkään alalla olleiden perheyritysten kanssa on tehty hyvää yhteistyötä muun muassa tuotteiden laadunparannusehdotuksissa tehtailla ja talviominaisuuksien kehittämisessä. Myös huolto- ja korjausasioista on vaihdettu kokemuksia ja tietoa. Joskus on tarvittu myös kollegan apua, jos on tarvittu varaosia tai asennusohjeita ajoneuvoon, johon kauppialla ei ole omaa edustusta.

Pääosin yhteistyö on sujunut hyvin, ja yksi vuoden matkailuajoneuvokaupiaan myöntämisperusteista onkin ollut hyvä yhteistyö kaikkien alan toimijoiden kesken. Jyvä-Caravanilla on pyritty pitämään hyvät suhteet myös kollegoihin.

Toimialan yhteistyötä on Juha Käyhkön mukaan ollut esimerkiksi useiden jälleenmyyjien osallistuminen vuotuisiin tapahtumiin. Uusia malleja on esitelty ja kollegojen kanssa on ollut mahdollisuus vaihtaa kuulumisia.

– Kauppiaskokouksissa 1990-luvulla kävin joissakin kokouksissa isän kanssa, joissakin Olli Koskisen kanssa, Juha Käyhkö kertoo.

– Ulkomailla käytiin toki tehtaalla tutustumassa tuotteisiin, joko messuilla tai tehtaitten kauppiastilaisuuksissa. Pääosin eri merkeillä on suomalainen yhdyshenkilö, joiden kanssa asioitiin. Ellei tällaista ollut, pyrittiin hoitamaan asiat ihan koulun kielitaidolla.

Kauppiasyhdistysten päätehtävät liittyivät yhteistyöhön tuotesuunnittelussa ja markkinoinnissa. Jyvä-Caravan Oy on osallistunut aktiivisesti kauppiasyhdistysten ja alan järjestöjen toimintaan. Hyvää yhteistyötä on tehty myös alan merkki-kerhojen kanssa messuilla ja treffeillä.



Sivuleikkauksena nykyaikaisesta matkailuautosta kertoo rakenteiden tehokasta käytöstä. Kuva on samalla esimerkki vaativasta kolarikorjauksesta.

Yhteistyökumppaneita Jyväskylässä

Yritystoiminta on parhaimmillaan monien tekijöiden sujuvaa yhteispeliä, ja Jyvä-Caravan on tarvinnut monia yhteistyökumppaneita toimiakseen. On syytä mainita nimeltä joitakin tärkeitä yhteistyökumppaneita.

Autopesu Hietex **Katri Hietikko** on toimittanut alihankintana sisä- ja ulkopesuja ajoneuvoihin yli 20 vuotta. Toimitilan lähellä sijaitsevat katsastuskonttorit, A-katsastus ja Plus-Katsastus sekä Meidän Katsastus ovat niin ikään yritykselle tärkeitä yhteistyökumppaneita. Korikorjauksissa on tarvittu useita maalaamoyrityksiä, ja vakuutusyhtiöiden ja vakuutustarkastajien kanssa yhteistyö on ollut tärkeää. Rengastoinnot on pääosin ulkoistettu, ja hyviä yhteistyökumppaneita ovat olleet Euro-master ja Gummisepät. Erikoisasennus **Raimo Könönen** asensi useita vuosia Jyvä-Caravanille alihankintana Webastoja, peruutuskameroita ja radioita.

Pankit, rahoitusyhtiöt ja vakuutusyhtiöt

Yritys on tehnyt hyvää yhteistyötä useiden pankkien ja rahoitusyhtiöiden kanssa. Nordea, Osuuspankki ja Danske Bank ovat olleet pankkikumppaneita. Ajoneuvorahoituspalveluja Jyvä-Caravan Oy on tarjonnut muun muassa Santanderin, Nordea Rahoituksen ja OP Rahoituksen kanssa. Autorahoituspalvelut ovat kehittyneet 45 vu-

den aikana merkittävästi. Martti joutui 1970-luvulla takaamaan muutamien kauppojen lainoja henkilökohtaisesti. Kafi-edustuksen myötä 1980-luvulla pystyttiin jo tarjoamaan osamaksurahoitusta, jossa ajoneuvo kävi osamaksukaupan vakuutena. Lisää vaihtoehtoja tuli 2000-luvulla, muun muassa suurempi viimeinen erä osamaksukauppaan.

Yhtiön vahinkovakuutusyhtiönä toimi pitkään Yrittäjien Fennia ja viime vuosina Pohjantähti. Ajoneuvojen vakuutusten myynnissä ja vahinkokorjauksissa on tehty hyvää yhteistyötä kaikkien vakuutusyhtiöiden ja vakuutustarkastajien kanssa. Yrityksen työeläkeyhtiönä toimi aluksi Bensiinikauppiaitten Eläkekassa vuoteen 2004 saakka, jonka jälkeen yhteistyötä on tehty Eläke-Fennian ja myöhemmin Työeläkeyhtiön Elon kanssa.

Perheyhtiön organisointi ja johtaminen

Omistajat ovat vastuussa sekä yhtiölle että toisilleen, mutta myös työntekijöille ja asiakkaille. Jyvä-Caravanissa on sekä pitkäaikaisia työsuhteita että yli sukupolven kestäneitä asiakassuhteita. Kaikki omistajaperheet osallistuvat konkreettisesti työhön. Yrityksen johtamisessa on haluttu säilyttää hyvä tuntuma käytännön tekemiseen. Käytännöllinen arjen tekeminen tuo myös monipuolisuutta työpäiviin ja työtehtäviin.

Organisointia ja johtamiseen liittyviä rooleja on pohdittu yhdessä, ja suhtautuminen omistamiseen tuntuu mutkattomalta niin veljeksien kuin

työntekijöiden suunnalta. Kesätyönä ja opiskeluaikoina alkanut työnteko on vahvistanut sellaista asennetta, että omaan taloon on aina työtä tehty. Timo Käyhkö vahvistaa, että asiakaslähtöisyys on iskostunut yhteisiin työtapoihin niin vahvasti, että venymistä tilanteessa kuin tilanteessa on tehty kelloon katsomatta.

Simolla on tiimityöstä ja organisoimisesta samanlainen näkemys: myyntipuolella tehdään paljon yhteistyötä, toiset ovat rooleiltaan vahvempia, toisilla tyyppillistä on enemmän itsenäinen toiminta.

– Kun tehtävät vaihtuvat, uudessa roolissa on hyväksyttävä, että jonkun se päätös on tehtävä. Itse olen tiimipäätäjää, mieluummin tekisin päätökset porukassa kuin yksin. Asiat valmistellaan kuitenkin sen hetkisillä tiedoilla siten, ettei tarvitse jälkikäteen jossitella. Tausalla teemme riittävästi laskelmia päätöksenteon tueksi.

– Kaikki olemme tässä mukana, mutta ei tarvitse aina olla asioista samaa

mieltä. Välillä on hyvä saada ulkopuolistakin näkemystä tueksi. Mielipiteitä ja toimintamalleja on monenlaisia, ja kyllä asioista välillä neuvotellaan.

Yksi iso keskittymä eli ”suurmyymälä” Jyväskylässä on ollut hyvä ratkaisu. Hyviä puolia on nähty parin vuosikymmenen aikana paljonkin.

– Yhdessä paikassa tekemisessä on iso apu internetissä, kun koko kalusto on nähtävillä sielläkin. Vahvuutta on myös, kun henkilökunta on yhdessä paikassa. Ketjuissa joku aina matkustaa välillä, henkilöstö hajaantuu ja myytävä kalusto hajaantuu, Timo Käyhkö kuvaa.

Jyväskylän liikkeessä, suurmyymälässä, kaikki toiminnot kyetään tarjoamaan yhdessä paikassa – myynnit, huollot, merkkiedustukset, matkailuvaunut ja -autot, varaosat ja tarvikkeet. Se on myös asiakkaalle helpointa, etenkin kun myydään uusia ajoneuvoja ja takuu jakautuu useaan osaan. Nyt kaikki asiat hoituvat samassa asiakaspalvelupisteessä.

Motivaatio yrittämiseen

Mistä on löytynyt motivaatio yrittämiseen? Martti Käyhkö oli aikanaan huoltoasemanuevojana perehtynyt huoltoasematoimintaan. Hänelle syntyi halu kokeilla itse onnistumista yrittäjänä ja siten ansaita perheelle elanto.

– Meillä jälkipolvilla motivaatio on ollut jatkaa isän ja äidin elämäntyötä, kehittää yritystä, haastaa ja kehittää itseä sekä olla rakentamassa yhteiskuntaa työllistämällä sekä maksamalla veroja. Yrittämisessä kiehtoo vapaus ja vastuu, Mikko Käyhkö toteaa.

Hallitustyön kehittäminen 2010-luvulla

Hallitustyötä alettiin kehittää 2010-luvulla yhteistyössä Suomen Yrityshallitus Oy:n **Jukka Lassilan** kanssa. Koska veljeksien työkokemus painottui omaan perheyrittäjyyteen, nähtiin tarpeel-

Katsastaja Esa Vainio kertoo katsastuksesta ja yhteistyöstä Jyvä-Caravanin kanssa

Tulin töihin opiskelun lomilla Jyväskylän katsastuskonttoriin Väinönkadulle 7.6.1976 varakatsastusmieheksi. Vielä silloin en päässyt ”Martin hommiin” katsastamaan, varsinkaan uusien vaunujen rekisteröintikatsastuksia. Niitä tekivät kokeneemmat katsastajat. Seuraavan vuoden keväällä valmistuin ja sain vakituisen paikan katsastajana ja noin vuoden työkokemuksen jälkeen pääsin tekemään myös ”Martin hommia”. Niihin kuuluivat normaalit katsastukset ja lisäksi uusien vaunujen rekisteröinti- ja kytkentäkatsastukset. Silloin oli perävaunut käytettävä erikseen jokaisen auton perään ”kytkemässä”. Siinä tehtiin yhdistelmän pituusmittaus ja tarkistettiin auton kytkentämassan riittävyys. Hyväksyntä tehtiin erilliseen kytkentäkatsastuskirjaan asianmukaisin leimoin ja allekirjoituksin.

Myös autojen vetokoukut tarkistettiin, koulun korkeus maasta sekä etäisyys puskurista. Usein koukku peitti rekisterikilven osittain ja kilpi määrittiin siirrettäväksi valojen kanssa toiseen paikkaan. Siitähän tuli väistämättä riitaa asiakkaan kanssa, mutta määräykset olivat silloin sellaiset, eikä niistä tingitty.

Myöhemmin siirryttiin ristiinkytkeäkatsastuksiin ja kytkentöjä ei tarvinnut esittää enää katsastuksessa.

Väinönkadun kenttä oli tuulinen ja talvella todella kylmä työmaa. Silloin ajattelin kyl-

missäni, etten jatka uraani, mutta siirtymisen sisätiloihin Kuormaajantielle uudelle katsastusasemalle pelasti katsastajan urani.

Minua pyydettiin myös pariin otteeseen Jyvä-Caravanin asiakastilaisuuksiin kertomaan katsastuksen uusista määräyksistä, mutta kyselijöitä ei kovin montaa ollut. Syyinä saattoi olla katsastusmiesten usein työkeäkin asenne tuohon aikaan, joten melko rauhassa tapahtumissa sai olla.

Vuonna 1994 katsastus vapautui kilpailulle, se oli käännekohta kohti palvelevaa katsastustoimintaa. Henkilökuntaa koulutettiin asiakaspalvelijoiksi ja asenteetkin alkoivat kääntymään hivenen parempaan päin. Katsastus helpottui myöhemmin, kun uuden ajoneuvon mukana tulivat COC-todistukset. Niissä määriteltiin mm. mitat, massa ja päästöarvot.

Yhteistyö 1990- ja 2000-luvulla varsinkin Timo Käyhkön kanssa oli nopeaa ja luontevaa, kumpikin tiesi tehtävänsä ja katsastettavaa oli paljon. Siitä kehittyi hyvä rutiini minulle - kun ajoneuvon oli tarkistanut, tiesi matkailuautosta tyyppikilven perusteella, mitkä olivat moottorin arvot, akselivälit ja muut tiedot ilman todistustakin.

Muistan hyvin A-katsastuksen aikaan, kun ”Katsastuksen Yö” -tapahtumassa Timon kanssa tehtiin yhteistyötä. Timo toi naapu-



ritontilta ajoneuvoja katsastettavaksi, minä katsastin ja jo odotti uusi katsastettava piha ja Timo vei katsastetun pois. Tämä toistui, ja paljon katsastettiin tuon ”yön” aikana.

Myöhemmin, vuonna 2009 perustin Jarno Viinikaisen kanssa Meidän Katsastuksen ja sieltä jäin myös eläkkeelle aikanaan. Minulle jäi hyvin mieluinen kuva Jyvä-Caravanista ja sen osaavasta, palvelevasta asenteesta. Lisäksi yrityksen ilmapiiri on mielestäni hyvin lämminhenkinen, siellä olisi varmaan ollut mukava olla töissä myös itse!

Onnittelut 45-vuotistaipaleesta ja onnea eteenkin päin!

Esa Vainio

liseksi kehittää hallintoa, päätöksentekojärjestelmää ja toiminnan seuranta. Liikkeelle lähdettäessä pidettiin strategiapäivät. Alan ja yrityksen kehitystä analysoitiin tarkoin. Tehtiin perusteellinen SWOT-analyysi, jossa käytiin läpi yrityksen uhat ja mahdollisuudet, vahvuudet ja heikkoudet.

Jyvä-Caravanille laadittiin hallituksen vuosikello, organisaatiokaavio ja BSC-tuloskortti, jossa oli suunnitelma seuraavalle viisivuotiskaudelle. Tasapainotetussa Balanced Scorecard (BSC) -analyysissä otettiin kantaa talouteen, asiakkuuksiin, prosesseihin ja tuotteisiin sekä henkilöstöön ja kehittämiseen.

Tuloskortti uusittiin strategiapalaverissa vuosina 2015 ja 2019. Samoin otettiin markkinoinnin vuosikello käyttöön. Vuonna 2019 tärkeimpiä yrityksen kehityskohteita kartoitettiin moderneilla, 2000-luvulla kehitetyillä Must Win Battle -menetelmillä.

Laatujärjestelmä – yhtenäiset toimintatavat

Martti Käyhkö oli jo 1990-luvulla tilannut Autoalan Keskusliiton laatukäsikirjan. Keväällä 2018 Autoalan Keskusliitto tarjosi yritykselle mahdollisuutta hakeutua Summit-tapahtuman pohjalta kehityshankkeeseen. Mikko Käyhkö valmisti hakemuksen, ja Jyvä-Caravan Oy valittiin ohjelmaan mukaan vastuullisuusteeman alle. Välituloksia esiteltiin Finlandia-talolla marraskuussa 2018.

Ohjelman osana laadittiin laatujärjestelmä, ja sen laatiminen oli myös osa Mikko Käyhkön tuolloin tekemää johtamisen erikoisammattitutkintoa. Laatukäsikirja laadittiin **Olli Nikkasen** kanssa vuoden 2018 aikana. Kokouksia oli osastoittain seitsemän kertaa kahden päivän ajan. Tapaamisissa käytiin lävitse yrityksen prosessit ja ne kirjoitettiin laatukäsikirjaan toimintatavoiksi. Prosesseja käytiin lävitse koko henkilökunnan kanssa joulukuussa 2018 ja osastoittain keväällä 2019.

Kansainvälistyminen ja kielitaidon merkitys

Yrityksen toiminta on ollut alusta asti kansainvälistä, tulivathan jo ensimmäiset Cabby-vaunut Ruotsista. Tehtaila oli 1970–1990-luvulla usein päämiehet ja



Jyvä-Caravanin laatujärjestelmän ratkaisija Autoalan Keskusliiton Summit-tapahtumassa Finlandia-talolla vuonna 2018 Mikko Käyhkö ja Olli Nikkanen (vas.).



Caravan-Salon-messut järjestettiin vuoteen 1993 saakka Essenissä.

agentit Suomessa ja lähes kaikki toiminta hoidettiin heidän kauttaan. Heidän kauttaan hoituivat sekä ajoneuvoihin, varaosiin että takuusiin liittyvät asiat.

2000-luvulla tiettyihin tehtaisiin luotiin suorat yhteydet ja varaosatoimitukset alkoivat tulla suoraan tehtaalta. Samat takuuanomukset alettiin tehdä internetissä valmistajien järjestelmiin. Vuosittaiset kauppiaapäivät ja huoltokoulutukset alkoivat ulkomailla. Myös tarvikkeiden tuonti suoraan Euroopasta aloitettiin 2000-luvulla. Kielitaidon merkitys korostui kaikissa työtehtävissä. Englannin kielen lisäksi ruotsin ja saksan kielen taidoista on ollut suurta apua asioiden hoidossa ja yhteistyön syventämisessä tehtaiden kanssa.

Messut Saksassa – Essen ja Düsseldorf

Maailman suurimmat caravan-messut on järjestetty Saksassa vuodesta 1962

alkaan. Ensimmäisillä messuilla oli 61 näytteilleasettajaa ja 35 000 vierailijaa. Aluksi messut järjestettiin Essenissä, kunnes ne siirtyivät Düsseldorfin vuodesta 1994 alkaen.

– Messumatkojen anti oli mieleenpainuvaa aikaa. Jyvä-Caravanin saatua Hobby-vaunujen edustuksen muutamille Hobby-myyjille järjestettiin yhteinen messumatka Saksaan vuonna 1985. Tuolloin matka Finnjetillä taitui kahdessa vuorokaudessa, ja Travemündestä jatkettiin Rolf Östermanin autolla Esseniin, Martti Käyhkö kertoo ensimmäisistä messumatkoista.

– Messuihin tutustuttiin pari, kolme päivää, jonka jälkeen palattiin kotimaahan. Messumatka oli kestänyt noin viikon. Samalla matkalla tutustuttiin myös Isabellin tehtaiseen, joka on suuri etutelttojen valmistaja Tanskassa.

Messupaikan vaihduttua Düsseldorfin matkustustapa vaihtui lentokoneeseen, sillä 1990-luvulla ei ollut koko

viikkoa aikaa messumatkaan. Suomessa toimivien vaunukauppiaiden sulatella laman aikaan paisuneita varastoja päämiehet eivät järjestäneet messumatkoja.

– Myöhemmin Soliferin Hannu Lehtimäki kutsui muutaman Solifer-kauppiaan messumatkan yhteydessä Hymenrin tehtaalle, tavattiinpa siellä Hymerin perustajakin. Soliferilla oli tuolloin yhteistyö aluillaan Hymerin kanssa.

Jyvä-Caravanin henkilökuntaa on käynyt messuilla vuosittain. Vuonna 2014 ja 2019 messuilla oli lähes koko Jyvä-Caravanin henkilöstö. Messuilla on tehty ajoneuvo- ja tarvikkehankintoja sekä luotu kontakteja päämiehiin ja tarviketukkureihin.

Syyskuussa 2019 Düsseldorfin messuille (58. Caravan Salon) osallistui 268 000 vierailijaa. Kävijämäärän perusteella messut kuuluvat maailman johtaviin loma- ja vapaa-ajan messuihin. Messupaikat oli myyty viimeiseen osastoon asti kaikki, paikalla oli 645 näytteilleasettajaa 31 maasta. Messujen pinta-ala oli 214 000 neliötä. Esillä oli noin 2 100 vapaa-ajan ajoneuvoa,

joiden ohella yleisö sai tutustua tarvikkeisiin, teknisiin ratkaisuihin, rakenneosiin, oheistelttoihin ja liikkuviin koteihin. Messujärjestäjät korostavat Caravan-alan dynaamisuutta ja kehittymistä, ja messut ovatkin erinomainen kauppapaikka.

Palkitsemisia ja tehtaiden tunnustukset

Jyvä-Caravan Oy valittiin vastikään vuoden 2019 matkailuajoneuvokauppiaksi. Palkinnon perusteissa todettiin seuraavaa: ”Vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi on valittu Jyväskylässä toimiva Jyvä-Caravan Oy. Valintaan vaikuttivat laatujärjestelmän ja panostus henkilöstön hyvinvointiin. Vuonna 1975 Martti Käyhkön perustama yhtiö on pysynyt koko toiminta-aikansa perheyriksenä. Nykyisin vastuu yrityksestä on Anni ja Martti Käyhkön lapsilla. Jyvä-Caravan Oy on täydenpalvelun matkailuajoneuvoliike. Lisäksi yritys on ensimmäinen matkailuajoneuvoalan valtuutettu Fiat Professional -huoltoliike Suomessa. Jyvä-Caravan on

todellinen matkailuajoneuvojen monimerkkitalo. Vuonna 2003 yritykselle myönnettiin Keski-Suomen maakunnallinen yrittäjäpalkinto ja vuonna 2010 yritys valittiin ensimmäisen kerran Matkailuajoneuvotuojat ry:n vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi.”

MAT on palkinnut myös yrityksen työntekijöitä. Seppo Etelämäen tunnustuspalkinnon perusteena on pitkäura jälkimarkkinoinnissa ja tyytyväisten asiakkaiden iso joukko hyvin hoide- tuista takuu- ja varaosa-asioista. Kimmo Jukola on saanut MAT-standaarin pitkistä urasta jälkimarkkinoinnissa. Martti Käyhkö ja Olavi Koskinen ovat saaneet MAT-standaarin pitkistä urasta matkailuajoneuvokaupan parissa.

Jyvä-Caravan on saanut myös yhteistyökumppaneiltaan useita tunnustuksia. Vuonna 2015 ojennettiin vuoden Hobby-kauppiaan palkinto, Hobby-tehtaan kanssa yhteistyötä on tehty 25 vuoden ajan. Vuonna 2019 saavutuksiin kirjattiin 25 vuoden yhteistyö Dethleffsin kanssa. Vuonna 2019 tuli täyteen myös 10 vuotta Carthago-kauppaa.

Yhteistyökumppanin esittely

ADRIA *Adria - alan johtava innovaattori*

Adria on valmistanut vapaa-ajan ajoneuvoja yli viisikymmentä vuotta. Alkaen vaunumallista Adria 375 vuonna 1965 ja ensimmäisistä matkailuautoista Adriatik 420 ja 450 vuonna 1982, Adria on ollut alan johtava innovaattori.

Adria Mobil avasi ovet uuteen tehtaaseensa 7. lokakuuta 2005. Yritys avasi 40. joulukuuta 2005. Yritys avasi 40. joulukuuta 2005. Yritys avasi 40. joulukuuta 2005. Yritys avasi 40. joulukuuta 2005. Yritys avasi 40. joulukuuta 2005.

mestoa tehty 35 miljoonan euron investointi valmistui 17 kuukaudessa rakennussopimuksen allekirjoituksen jälkeen. Yritys onnistui siirtämään ja käynnistämään tuotannon uudessa tehtaassa menettämättä yhtään tuotantopäivää vaikeista rakennusaikaisista olosuhteista huolimatta.

Tehdaskompleksin pinta-ala on yhteensä 150.000 m². Yksiköistä suurin on 40.000 m² tuotantohalli. Hallintorakennuksen pinta-

ala on 4.000 m². Pysäköintialueella on kokoa 90.000 m², josta 60.000 m² on korvamerkitty valmiille tuotteille ja loput trukeille ja henkilökunnan ajoneuvoille. Informaatioteknologialla varustetulla valmistusmateriaali- ja varaosavarastolla on kokoa 7.500 m². Modernin teknologian ansiosta tuotantokapasiteetti kasvoi uudessa tehtaassa 30 prosenttia, 13.000 ajoneuvosta 17.000 ajoneuvon vuodessa.

Adrian vastaus toiminnoiltaan optimoitujen pienten matkailuautojen trendiin 2010-luvulla oli matkailuautosarja Coral Compact, jonka innovatiiviset sisätilat ovat erinomaisen viihtyisät.

Adrian matkailuautot voittivat 2012 ja 2013 König Kunde -ykkössijan, toista vuotta peräkkäin. Alan arvostetuimman julkaisun lukijoiden eli matkailuautoilijoiden antama palkinto on paras tunnustus Adrian kehityksestä niin tuotteena kuin laatumerkkinäkin.

Jyvä-Caravan Oy on edustanut Adria matkailuautoja ja -vaunuja vuodesta 2016. Meiltä löydät laajan malliston Adria-matkailuajoneuvoja sekä kattavat huolto- ja varaosapalvelut.



Uusi Compact -muotoilu tarjoaa sulavalinjaisen ja hyvin suunnitellun kokonaisuuden liikkuvalla kodille, jolla pääsee useampiin paikkoihin. Ominaisuudet ovat tarjolla Supreme-, Plus- ja Axess -malleissa - nykyaikaiset sisustusratkaisut, korkealaatuinen viimeistely, mukavuus ja käytännöllisyys sekä ylläiset kattoikkunat.

Teksti ja kuva
PEKKA VIRTANEN

Yksi vanhimmista ja suurimmista

Jyväs-Caravan Oy on yksi

Myyntimäärillä, liikevaihdolla ja henkilökunnalla mitattuna Jyväskylä-Caravan on yksi Suomen suurimmista matkailuajoneuvoalan yrityksistä.



Jyvä-Caravanin perustaneen Martti Käyhkön (toinen vas.) kanssa vuoden matkailusajoneuvokauppiaan tunnistusta olivat vastaanottamassa veljekset Tuomo, Juha, Simo ja Timo Käyhkö.

Matkapuhelimilla yli
edellisestä taantumasta

Ennen 90-luvun alun laman jylsäkylässä oli kahdeksan matkailuajoneuvokauppiasta, laman jälkeen vain Jyvis-Caravan. Lama pudotti matkailuajoneuvojen myyntimäärät lä-

– Huolto on välttämätön myynnille. Myynnin ja huollon yhdistämisen jälkeen meillä on

Alla: Nykyisin Jyväskylän kaupungin hallituksen puheenjohtajana toimiva Martti Käyhkö aloitti matkailuajoneuvokaupan 70-luvun puolivälissä.



City-Caravanin edustuksessa ovat Dethleffsin matkailuautot ja -vaunut, Solifer-vaunut, Sunlight-matkailuautot ja Globocar-rekkit. •

nyt 1 600 m²n matkailuauto- ja vaunumyymälä, 650 m²n korjaamo- huolto- ja pesutilat sekä 400 m²n tarvikemyymälä. Suureen näyttelyhalliin mahtuu yli 40 matkailuajoneuvoa. Huoltoajakoja on kuusi ja nostureita viisi, joten voimme huoltaa matkailuauton alustan ja asuintilan laitteet samalla huoltokäynnillä, kertoo Jyväskylän toimitusjohtaja Juha Käyhkö.

Jyvä-Caravan työllistää tällä hetkellä 19 henkeä

Matti ja Anni Käyhkön kaikki

Vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi Jyvä-Caravan Oy valittiin ensimmäisen kerran vuonna 2010. (Caravan-lehti 1/2011)



Yll: Hobbyn kanssa tehtyä 25-vuotista yhteistyötä juhlustettiin kauppiaskonferenssissa Saksassa, estradilla Timo Käyhkö.

*Vas. ylh: Kuvasssa Detbleffs-yhteistyön
25-vuotisjuhlaa: toimitusjohtaja Alexan-
der Leopold, Suomen merkkipaastaava Pil-
ni Uoti-Briganti, Tuomo Käyhkö ja vienti-
päällikkö Michael Bosch.*

Vas: Simo Käyhkö vastaanotti tunnustuksen Carthago-yhteistyön jatkuttua 10 vuotta.

*Oike: Vuoden 2019 Matkailuajoneuvo-
kauppias on jälleen Jyväskylä-Caravan. Kun-
niakirjan, kukat ja viirin vastaanottivat
Mikko ja Simo Käyhkö.*



JÄLKIMARKKINOINTI TOIMINNAN TUKIPILARINA

Jälkimarkkinoinnin tärkeys

Jyvä-Caravaniin omaksuttiin Martti Käyhkön käyttämä slogan: ”Minkä myymme, sen huollamme.” Martti kävi aikoinaan vuosittain Tarmo Linnan kanssa Ruotsissa Cabbyn järjestämällä huoltokursseilla. He oppivat kantapään kautta silloiset huoltotyöt. Huoltoasemalla oli lisäksi ammattitaitoisia asentajia.

– Vaunukanta 1980-luvulla Keski-Suomessa oli vielä vaatimatonta. Tiesin kaikki, kenellä oli vaunu, oli se niin erikoista siihen aikaan, Martti Käyhkö kertoo.

Talvella iltaisin Martti soitteli asiakkailleen ja kertoi, että hän on perustanut vaunuliikkeen, jossa on sekä talvi- että kesävaunuedustuksia ja vieläpä huoltokin. Jyvä-Caravanissa on nähty jälkimarkkinoinnin tärkeys jo varhain. Erikoistoimiala on myös herkkä kausivaihteluille.



Huolto toimii osana asiakaspalvelua määräaika-, takuu- ja korjaustöissä. Huollon töiden sujuvuutta tarvitaan, sillä ajoneuvon luovutushuolto on myynnin käden jatke ajoneuvoa asiakkaalle valmisteltaessa.

– On tärkeää meille, että asiakas tulee uudelleenkin asioimaan pienemmissäkin hankinnoissa. Jälkimarkkinointi on tärkeää, sillä huoltoa, varaosaa ja tarviketta myydään paljon myös vanhaan autokantaan, Juha Käyhkö toteaa.

Kokonaisvaltainen huoltopalvelu osana jälkimarkkinointia

Huollossa on haluttu huolehtia siitä, että käytössä ovat nykyaikaiset työkalut, nosturit ja tilat. Yritys oli 1990-luvulla uranuurtaja kosteuskorjausten kuiva-

Yhteistyökumppanin esittely



Svenska Tält on toiminut nykyisessä omistuksessa vuodesta 1983. Nyt jo kolme sukupolvea on toiminnassamme mukana. Työntekijöitä meillä on tämän lisäksi noin 20. Tehdas sijaitsee Doroteassa, Ruotsin Lapin eteläportilla.

Doroteassa on pitkät perinteet sekä vaunualalla sekä telttojen ompelussa. Ammattitaito on kehittynyt sukupolvien ketjussa.

Käsityö ja huipputeknologia kohtaavat meillä saman katon alla. Pienen perheyrittäjän on helppo olla lähellä asiakkaita. Tuotteemme valmistetaan jatkossakin pohjoismaisen laatu takeena.

Svenska Tält i Dorotea Ab:n liikevaihto on noin 28 miljoonaa kruunua. Vienti Suomeen alkoi jo heti 80-luvulla. Markkina-alueemme on Pohjoismaat, joista Suomi on kasvattanut merkitystään ajan saatossa.

Jyvä-Caravan on yksi suurimmista yhteistyökumppaneistamme Suomessa.

Valmistamme etutelttoja, osatelttoja, katoksia, tuuliaitoja, ikkunamarkiiseja ja telttamattoja. Merkittävien tuotteemme on nykyisin StandBy-teltat, joiden valmistus aloitettiin jo vuonna 1994. Teemme myös seiniä sekä pussi- että automarkiiseihin mittojen mukaan. Uusin tuotteemme on sisämatot autoihin ja vaunuihin. Teemme matot mittojen mukaan.

Lähellä tapahtuva valmistus, parhaat mahdolliset materiaalit sekä henkilökohtainen palvelu ovat tärkeimmät vahvuutemme. Pienenä valmistajana olemme myös joustavia ottamaan asiakkaan tarpeet huomioon.

Toivomme toimivan yhteistyömme Jyvä-Caravanin kanssa jatkuvan yhteisten asiakkaidemme hyväksi.



ushuoneen rakentamisessa. Yritys on hankkinut aikaisessa vaiheessa myös pakokaasumittarit, ilmastointihuoltokoneet, Webasto-testerit ja muut tarvittavat työkalut. Nostureissa on tehty jopa omia innovaatioita valmiiden ratkaisujen puuttuessa.

– Pystymme huolehtimaan matkailuajoneuvosta kokonaisvaltaisesti. Asennamme monipuolisesti lisävarusteita. Teemme myös kolari- ja kosteusvaurio-korjauksia sekä myymiemme ajoneuvojen takuukorjaukset. Haluamme hoitaa jälkimarkkinoinnin niin, että asiakas haluaa ostaa meiltä myös seuraavan ajoneuvon, Timo Käyhkö vahvistaa.

Korjaamotoimintojen yhteydessä on ollut luonteva paikka kouluttaa henkilökuntaa. Käytetyt pintamateriaalit, kuten kuulavasaroitu pelti, ovat hyvin ohuita eikä niissä juuri ole muuta vaihtoehtoa kuin vaihtaa koko materiaali. Matkailuajoneuvon korjaaminen vaatii paitsi koulutusta myös asentajien kädentaitoja. Etenkin vakuutusyhtiöiden kanssa asioitaessa vastauksen saaminen korjausurakkaan edellyttää myös asentajan ja työnjohtajan yhteistyötä.

Osaaminen takaa laadun myös jälkimarkkinoinnissa

Timo Käyhkö siirtyi vuonna 2008 myyntitehtäviin, kun huollon puolelle löytyi uutta työvoimaa ja hän saattoi siirtää kertyneen osaamisensa myynnin käyttöön. Jälkimarkkinakokemuksen hyöty näkyy hänen mukaansa myyntitahtuman jatkotoimissa.



– Jos tulee ongelmia kalustossa, minä on myynyt, asiakas kääntyy myynnin puoleen ja saa nopeammin asian ratkaisuun. Myyntiä on ympäri Suomen ja huoltoon tullaan kauempaakin, joten myynnin ja huollon yhteistyö on tärkeä osa palvelua, Timo kertoo kokemuksistaan.

Asiakastyöt ja ”sisäiset työt”, kuten luovutushuollot, tapahtuvat limittäin, ja myynnille on järjestetty omaa aikaa, jotta asiakkaan odotusaika ajoneuvon luovutuksessa on kohtuullinen. Uuteen

*Yllä: Matkailuajoneuvoista huolehditaan kokonaisvaltaisesti. Moottori- ja alustahuollon pätevyys perustuu henkilökunnan koulutukseen ja pitkäaikaiseen kokemukseen. Kuvassa mekaanikko **Hannu Nieminen**.*

Vas: Kosteuskorjauksia tehtiin 1990-luvulla lisääntyvässä määrin ja Kuormajantiellä oli erillinen kuivaushuone ja kuivauslaite vaunujen kuivaamista varten.

tuotteeseen tehdään maahantuonti-huollon lisäksi tekniset tarkastukset, ja lopuksi kaasulaitteet koeponnistetaan. Lisäksi aikaa on varattava myynnin jälkeiseen uusien varusteiden asentamiseen. Tavanomaisia lisävarusteita ovat tv-antenni ja sähkön kulutusmittari sekä polkupyöräteline ja katosmarkiisi. Monesti varusteista kertyy päivä lisätyötä. Toimitusvalmistelut ovat laajempia kuin henkilöautoissa, eikä kaikkia tuotteita saa tehtaalta asennettuina.

VERKKOKAUPPAMME

kauppa.jyvascaravan.fi

- Tilattavissa yli 7.000 tuotetta varastostamme Jyväskylästä
- Verkkokaupassamme myös runsaasti varaosia
- Toimitusaika varastossamme oleville tuotteille 3-5 arkipäivää
- verkkokauppa@jyvascaravan.fi, p. 0400 407 035
- Monipuoliset toimitustavat sekä nouto myymälästämme Jyväskylästä

shop.jyvascaravan.fi

- Yhteensä tilattavissa 20.000 tuotetta Reimon valikoimasta
- Toimitusaika Reimon varastossa oleville tuotteille 10-15 arkipäivää
- verkkokauppa@jyvascaravan.fi p. 0400 407 035
- Monipuoliset toimitustavat sekä nouto myymälästämme Jyväskylästä

jyvascaravan.kamafritid.fi

- Yhteensä tilattavissa 10.000 tuotetta Kama Fritid valikoimasta
- Toimitusaika Kama Fritid varastossa oleville tuotteille 10 arkipäivää
- verkkokauppa@jyvascaravan.fi p. 0400 407 035

**Tule tutustumaan tuotteisiin myymäläämme Jyväskylään tai tilaa tuotteet kotiisi!
Caravansuurmyymälässämme yli 150 ajoneuvoa sekä 7000 erilaista tarviketta ja varaosaa!**

– Matkailuauton koripuolelle tulee usein multimedialaite, jossa on peruutuskamera, radio ja navigointi. Polkupyöräteline ja markiisi sekä Webasto ovat myös autoissa hyvin suosittuja, Timo luettelee.

Kokemuksia matkailuajoneuvo-mekaanikon tehtävistä

– Kimmo Jukola

Huoltomekaanikoksi vuonna 1988 tullut Kimmo Jukola on nähnyt mallien, materiaalien ja muotoilun muutokset. Hän aloitti ajoneuvoasentajaksi valmistumisen jälkeen Jyväskylän Autohuollossa Tellervonkadulla kesätoissää. Korikorjauksien erikoisosaaminen on hänen mukaansa Jyvä-Caravanin pitkän sisäisen työn ja kehittämisen tulos.

– Heti ensimmäisellä viikolla alkoi tutustuminen vaunuihin. Ensimmäiset kohteet olivat Sprite-, Hobby- ja Kafi-vaunuja. Työ oli miellyttävää, autonkorjausta puhtaampaa, kun hoidimme uusien vaunujen luovutushuollot ja asensimme lisävarusteita, Kimmo Jukola kertoo.

Ensimmäisen kesän jälkeen Martti pestasi Kimmon rakennushommiin Kuormaajantielle, jonne myymälä ja korjaamo valmistuivat loppusyksyllä. Tämän jälkeen Kari Hirsikangas, Tarmo Linna ja Kimmo Jukola siirtyivät uusiin toimitiloihin Kuormaajantielle, jossa työt jatkuivat vaunujen asennuk-



Kuormaajantielle muuton jälkeen korjaamon tilat olivat toki laajat, mutta vuoden 1997 remontti oli tarpeen työn laadun ja olosuhteiden parantamiseksi. Kimmo Jukola työssään vuonna 1988.

sisä, tarkastuksissa ja korjauksissa. Työ oli joustavaa, ja jos caravan-hommissa oli hiljaista, Jukola huolsi autoja.

Korien perushuolloissa tehtiin kaasulaitteiden huollot, tarkastukset ja pienet korjaukset. Jukolan peruskoulutukseen kuuluivat autosähkötyöt. Hän kykeni tekemään vaunujen akkusähkötoita, joissa vielä 1980–1990-luvun vaiheessa toimittiin ilman elektroniikkaa.

Henkilöstön koulutus lisääntyi 1990-luvun lopulla. Ajan tasalla pysyminen ja uusiin sähkövarusteisiin tutustuminen edellytti jatkuvaa oppimista

ja uuteen kasvavaan mallivalikoimaan perehtymistä. Mekaanikkojen määrää lisättiin 2000-luvun alussa ja heidän kesken ruvettiin jakamaan merkivistuita. Kimmo Jukola näki muutosten kasvavan määrän ja työn luonteen kehittymisen.

– Alkuaikoina vielä selvittiin hyvin, kun autojen ja vaunujen koritekniikka oli hyvin samantapaista. Isommat erot ovat tulleet myöhemmin, mutta vanhoissa merkeissä muistimme varsin hyvin tyypilliset työt. Huollon näkökulmasta on eniten uutta tullut 12V-sähköjärjestelmissä. Kehitys alkoi jo 1990-luvulla, kun mekaaniset lämmittimet muuttuivat sähköisiksi ja elektroniikka ohjasi niitä.

Muutosten vuosia silmällä pitäen on Kimmo Jukolan mielestä ollut eduksi, että hän on päässyt olemaan alusta asti mukana ja nähnyt miten toiminnallisuudet ovat kehittyneet sähköpuolella. Kehitys on painottunut asunto-osan puolelle.

– Kaikki menee ohjainboksin kautta, jota ohjataan paneelin avulla. Virta ei mene suoraan kohteeseen. Valaistuksessa käyttöön ovat tulleet LED-järjestelmät. Uusinta sähkötekniikkaa ovat 2010-luvulla käyttöön otetut lämmitettävät tuulilasit.

Korjaamon sujuvalle toiminnalle edellytyksenä ovat huoltotöiden valtuutetut pätevydet. Matkailuauto luovutetaan asiakkaalle tarkastettuna, jolloin on tehty myös lisäasennusten muutostarkastukset. Käytetyissä mat-



Kuormaajantien korjaamotiloja laajennettiin vuonna 1997. Huoltoballien ajankäytökäiset laitteet, tilojen toimivuus ja riittävä korkeus toivat tarvittavat lisäresurssit mekaanikkojen käyttöön.

kailuautoissa asunto-osa tarkastetaan niin, että kokonaisuus toimii oikein ja laitteita on turvallista käyttää. Kaasulaiteluvat on Timo Käyhkällä, ja Kimmo Jukola on hankkinut 1990-luvun lopulla sähköasentajapätevyydet.

– Näiden lupien myötä saamme tehdä pieniä korjauksia, esimerkiksi lisätä pistorasioita ja korjata sähkölämmittimen tai sähköosia jääkaapista.

Määräaikaishuoltojen teettäminen on yleistä, vaikka kaasulaitetarkastus ei olekaan pakollinen. Vuosihuolto on perushuolto, ja korin tiivistystarkastus tehdään, jotta valmistajan takuu on voimassa.

Asiakkaan kanssa huoltoprosessi alkaa työnjohdosta, ja asiakkaan viestit tulevat mekaanikolle. Kimmo Jukola pyrkii olemaan mahdollisimman paljon tekemisissä asiakkaan kanssa ja tarkistaa usein asiakkaalta, miten ongelma on syntynyt. Asiakkaalle soittaminen on hiemankin epäselvissä tapauksissa hyödyllistä, ja toimintatapa herättää kokemuksen mukaan luottamusta asiakkaassa.

Koulutuksissa käydään keskustelua ja muiden liikkeiden mekaanikkojen kanssa, ja kollegojen kesken on hyvät välit. Jukolan mielestä on hienoa, että

kaikki tietävät, mistä on kyse. Toisillekin kurssilaisille voi soittaa tarvittaessa, samoin soittoja tulee takaisin päin. Jukola kertoo, että yhteistyö erikoisalan sisällä toimii hyvin. Yhteydenottojen tarkoitus on selvä – mitä paremmin tieto vaihtuu, sitä paremmin asiakkaasta huolehditaan.

– Kursseja järjestävät sekä autojen että vaunujen valmistajat, yleensä Saksassa. Alustapuolen asentajat käyvät Fiatin kursseja, ja koulutuksiin osallistutaan innokkaasti. Lisäksi on lämmityslaitteiden eli Truman ja Alden kurssseja, ne ovat yleensä Suomessa.

– Hollannissa kurssilla opittiin lisää hydraulisista E&P:n tukijaloista. Matkailuautojen ja vaunujen käytössä lisävarusteena myytävä automaattinen tukijalkasysteemi asentaa auton vaakasuoraan, vain nappulaa painetaan ja automaattikka hoitaa loput. Uutuuslaite on ollut vasta muutaman vuoden tuotannossa. Suomeen se tullut muutamiin autoihin, joten huoltovalmiutta on lisättävä.

Alan tekniset muutokset käyvät kovilla kierroksilla, ja uutta tulee koko ajan lisää. Esimerkiksi lämmittimien lisävarusteeksi tarjotaan puhelinohjausta, jolla lämmöt saadaan etänä päälle lähettämällä tekstiviesti. Uutta ovat myös gps-järjestelmät, joiden avulla tiedetään, missä vaunu liikkuu. Viimeisen viiden vuoden aikana ovat yleistyneet navigaattorit ja turvallisuusvarusteet.

– Kaikki tämäntyyppiset lisätoiminnot yleistyvät, ja niissä on omat hommat ja haasteet, että pysytään kehityksessä mukana. Korjaamon asetelmassa mukana ovat myymälä, tarvikkeet, verkko-kauppa, autohuolto, korihuolto, alustat ja kolarikorjaukset. Töitä voidaan halleissa tehdä useammassa paikassa, sillä viimeisten muutosten jälkeen käytössä on yhteensä kymmenen asennuspaikkaa.

Voimakkaan teknisen kehityksen myötä Kimmo Jukola on havainnut, että vian etsintätö on lisääntynyt. Aiemmin tiedettiin jopa hyvin täsmällisesti, missä vika on. Nyt mekaanikko tutkii ongelmaa enemmän, sillä viat voivat olla tapauskohtaisia etenkin sähkölaitteissa, joissa käytetään erilaisia ohjausasetuksia. Tämän vuoksi osaaminen ja koulutus ovat entisestään korostuneet.



Jyväskylän-Caravanin huoltotilat Sorastajantiellä ovat nostokorkeudeltaan riittävät isoimpienkin matkailuajoneuvojen huoltoa ja työn ergonomian ajatellen.

Jouni Sorvari mukaan toimintaan

Jyvä-Caravanin toiminta laajeni merkittävästi 1990-luvun lopulla ja 2000-luvun alussa. Jouni Sorvari avioitui **Liisa Käyhkön** kanssa vuonna 2000 ja tuli perheyriksen toimintoja vahvistamaan vuonna 2003. Suomessa syntynyt Jouni asui Ruotsissa nelivuotiaasta naimisiinmenoon saakka. Nuori mies oli koulutautunut puunjalostusalalle ja työskentellyt alalla kolmetoista vuotta. Vuonna 2003 Jyvä-Caravanilta tarjottiin hänelle vuokrauksen hoitajan tehtävää. Alkuun Jouni hoiti vuokrauksen ohella huoltoa, tarvike- ja varaosamyyntiä. Täydellinen ruotsin kielen taito auttoi huomattavasti yhteydenpidossa ruotsalaisiin Kaben ja Solifer-Polarin tehtaisiin.

Vuonna 2007 Sorvari siirtyi mekaanikon tehtävistä varaosamyyntiin Seppo Etelämäen työpariksi vastuualueenaan muun muassa Solifer, Polar ja Hobby. Seuraavana vuonna hänet siirrettiin huollon työjohtoon.

Vuonna 2012 alkoi yhteistyö Autopale Oy:n kanssa Fiat Professional -jälkimerkkinoinnissa. Samana vuonna otettiin Kabe-edustus. Työmäärä lisääntyi ja oli tarve järjestää tehtäväkuvat uudelleen. Fiat-huoltoneuvontaan siirtyi varaosamyynä toiminut Anssi Kälviäinen ja mekaanikon tehtävistä caravan-huoltoneuvontaan siirtyi Markus Mutanen. Ratkaisu oli hyvä ja se mahdollisti uutta kasvua. Tämän myötä Jounille jäi aikaa erikoistua korikorjausten organisointiin, ja päästiin kehittämään koko korjaamon toimintaa. Korikorjaukset lisääntyivät. Vuonna 2018 vakuutusyhtiölaskelmat alettiin tekemään Cabas-ohjelmalla, jossa pystytään hallinnoimaan korikorjausten työt ja varaosat vauriokuvineen.



*Jouni Sorvari suoritti vuosina 2013-2015 Autoalan työnjohdon erikoisammattitutkinnon. Jounin tutkintoon kuului mm. johtamista ja henkilöstön kehittämistä, asiakaspalvelua ja markkinointia sekä työnsuunnittelua ja organisointia. Vasemmalla AEL:n koulutusasiantuntija **Michael Ek**.*



Jouni Sorvari keskustelemassa messuvieraiden kanssa vuonna 2018 Jyvä-Caravanissa.

Erikoisajoneuvot ovat vaativa tehtävä korjaamoille. Matkailuauton huolto tavallisessa korjaamossa on toisinaan haastavaa jo kokonsa puolesta. Lisäksi tarvitaan erikoistyökaluja, joita talon omat mekaanikot ovat vuosien saatossa kehittäneet. Kookkaiden ajoneuvojen korikorjaukset, esimerkiksi katto- ja seinäelementtien vaihdot vaativat rautaisten ammattilaisten lisäksi isot tilat varastois-

sa ja halleissa sekä käyttötarkoitukseen soveltuvat nosturit ja tasotelineet. Työn ohessa Jouni suoritti Ammattienedistämislaitoksen (AEL) autoalan työnjohdon erikoisammattitutkinnon vuosina 2013–2015.

Ajoneuvoalalla on jo jonkin aikaa puhuttu, että ala on kehittynyt viidessä vuodessa enemmän kuin edeltävien parin vuosikymmenen aikana yhteensä. Lähtötilanteesta on mahdollista lukea vikakoodit etäyhteydellä, kuten raskaan kaluston ajoneuvoissa tapahtuu jo tällä hetkellä. Tässä teknologian kehitysvauhdissa Jyvä-Caravan pyrkii pysymään etulinjassa.

Merkkihuollon tärkeyttä Jouni Sorvari painottaa, koska huolto ja tarkastukset ovat korjausta edullisempia. Ammattilaisten tekemät säännölliset huollot ja tarkastukset takaavat matkailuajoneuvon kunnon säilymisen ja käytön luotettavuuden sekä turvallisuuden niin liikenteessä kuin leiriytyneenäkin.

"Asiakkaat tulivat kesäaikaan uudeh-kolla Dethleffs-matkailuautolla liikkeemme pihaan juuri ennen sulkemisaikaa. He olivat lomamatkalla Keski-Suomessa ja sähköjärjestelmään oli yllättäen tullut vika, jääkaappi ei toiminut, koko asuintilan 12 V järjestelmä oli pimeä ja ruuat olivat kaapissa. Menin katsomaan mikä on homman nimi. Pienen vianmäärityksen jälkeen näytti selvältä, että voin vaihtaa viallisen osan. Vaihdoin osan ja niin

kaikki taas toimi. Ruotsalaiset matkailijat kysyivät palvelun hintaa, johon sanoin, että tämä meni Dethleffs-takuuseen. Pariskunta oli todella tyytyväinen ja ihmetteli aivan ääneen, että kun vieraassa maassa ja kaupungissa tulevat alan liikkeeseen lähes sulkemisaikaan vastaan tulee ensimmäisenä henkilö, joka puhuu heidän äidinkieltään, hoitaa ajoneuvon kuntoon ja vieläpä tehtaan alaisena takuuna."
(Jouni Sorvari)

Caravan-tarvikkeiden ja -varaosien verkkokauppa vuodesta 2014 alkaen

Jyvä-Caravanin ensimmäinen verkkokauppa avattiin vuonna 2014. Saksalaisen Reimon kanssa yhteistyössä avattiin toinen verkkokauppa vuonna 2018 ja ruotsalaisen Kama Fritidin kanssa vuonna 2019. Vuonna 2019 ohjelmaan saatiin automaattinen rahtikirjojen teko-ohjelma, joka nopeutti huomattavasti pakettien lähettämistä.

Matkailuajoneuvoissa on paljon varusteita ja oheistuotteita sekä lisämyyntiä tuottavia käytännön tarvikkeita, jotka liittyvät niin viihtyvyyteen kuin päivittäiseen toimintaan. Jyvä-Caravan on kasvattanut valikoimaa, mikä onkin yksi syy vierailta suurmyymälässä etsimässä uusia tuotteita ja ideoita.

– Verkkokauppa on kasvanut vahvasti vuonna 2014 tapahtuneen avaamisen jälkeen. Suosio on ollut yllättävänkin hyvä. Nyt olemme automatisoineet toimitusjärjestelyjä ja toimitukset on saatu sujumaan hyvin, Mikko Käyhkö kertoo.

– Olemme halunneet, että asiakas saa meiltä kaiken tarvitsemansa auto- ja

vaunumatkailua varten, joten nimikemäärää on kasvatettu senkin vuoksi.

Jyvä-Caravan haluaa palvella myös pienissä, mutta tarpeellisissa hankinnoissa. Joskus euron hintainen verho-koukku on hyvinkin tarpeellinen ja saatu hyvä palvelu voi johtaa seuraavalla kerralla isompaan kauppaan.

Tarvikemyynissä on tehty hyvää ja laajaa yhteistyötä lähes kaikkien alalla toimivien päämiesten ja tukkureiden kesken. Varaosat tulevat suoraan valmistajilta Euroopasta. Tarvikkeita ja lisäva-

rusteita tulee myös tukkuliikkeiltä kotimaasta muun muassa Caravan Tukusta, Oy Kaha Ab:ltä ja Teohydraulilta sekä ulkomailta Reimolta, Kama Fritidiltä, Fritz Bergeriltä ja Moveralta.

Nyt verkkokaupassa on toiminnassa jo kolmas versio. Keväällä 2020 avattiin uusittu verkkokauppa, jossa on helpotettu ostamisen ja tilaamisen prosesseja merkittävästi. Tarvikepuolella on viime vuosina tehty ennakkotilaukset saatuuden varmistamiseksi jo hyvissä ajoin syksyllä puoli vuotta ennen sesonkia.



Verkkokaupan laajentaminen on tuonut asiakkaiden saataville Euroopan ja Pohjoismaiden johtavien tarviketoimittajien tarjonnan Jyvä-Caravanin sivuston kautta.

TARVIKEKUVASTO 2019

VERKKOKAUPPAMME

kauppa.jyvascaravan.fi

- Suomalainen ja EU:n laatu-
- Suomalainen ja EU:n laatu-
- Suomalainen ja EU:n laatu-
- Suomalainen ja EU:n laatu-

jyvascaravan.kamafritid.fi

- Euroopan laatu-
- Euroopan laatu-
- Euroopan laatu-
- Euroopan laatu-

REIMO TARVIKEKUVASTO

Jättikuvasto! Yli 10.000 tuotetta caravan-matkailun ja vapaa-aikaan!

Tule tutustumaan tuotteisiin myymäläämme Jyväskylään tai tilaa tuotteita kotiin!

Caravan-suurmyymälässämme yli 150 ajoneuvoa sekä 7000 erilaista tarviketta ja varaosaa!

kauppa.jyvascaravan.fi

- Tilattavissa yli 7.000 tuotetta varastostamme Jyväskylästä
- Verkkokaupassamme myös runsaasti varaosia
- Toimitusaika varastostamme oleville tuotteille 3-5 arkipäivää
- verkkokauppa@jyvascaravan.fi, p. 0400 407 035
- Monipuoliset toimitustavat sekä nouto myymälästä Jyväskylästä

shop.jyvascaravan.fi

- Yhteensä tilattavissa 20.000 tuotetta Reimon valikoimasta
- Kaikki tämän kuvaston tuotteet ja lisäksi 10.000 tuotetta lisää
- Toimitusaika Reimon varastossa oleville tuotteille 10-15 arkipäivää
- verkkokauppa@jyvascaravan.fi, p. 0400 407 035
- Monipuoliset toimitustavat sekä nouto myymälästä Jyväskylästä

Katso tuotteiden suomenkieliset tuotekuvaukset verkkokaupastamme shop.jyvascaravan.fi



Olli Koskisen viisi vuosikymmentä matkailuajoneuvojen parissa

Myyntipäällikkönä Jyvä-Caravanissa vuonna 1981 aloittanut Olavi ”Olli” Koskinen siirtyi vaunukauppaan lähes sattumalta. Hän työskenteli huoltoasemanhoitajana Jyväskylässä ja joutui vuonna 1977 tuuraamaan huoltoasemayrittäjien lomaa

heidän omistamassaan A-Vaunussa. Tarjoituksena oli pitää vaunumyynti auki ja jakaa esitteitä, mutta hämmästyneet isännät saivat palattuaan kuulla, että Olli oli myynyt kaksi uutta vaunua viikon aikana.

– He sitten päättivät, että huoltoasemauri loppui tähän ja myyn vastedes vaunuja. Tuntemus vaunuista oli jo hyvä omien kokemustenkin perusteella, ja osasin kertoa niistä asiakkaille, olinhan ollut kaupallisella alalla ja paljon ihmisten kanssa tekemisissä.

– Kyllä niitä hintoja laski kahteen, kolmeen kertaan alussa, ennen kuin toisin isoon hintahyppäykseen, kun bensapumpun markkahinnoista mentiin kymmeniin tuhansiin. Ensimmäinen myymäni vaunu, KAFI 510 maksoi silloin 27 700 markkaa ja se oli edelläkävijävaunu. Siinä oli hienot ALDE-nestekeskuslämmitykset ja lämpöiset vedet, ihan malliston huippua.

Matkailuvaunumarkkina oli kypsämisvaiheessa. Kova kasvu alkoi 1970-luvun lopulla ja jatkui koko 1980-luvun. Joinakin vuosina myytiin enemmän vaunuja kuin nykyvuosina. Ensimmäisissä vaunuissa ei ollut paljon varustelua, esimerkiksi Sprite 400 -mallissa oli yksinkertaiset ikkunat eikä siinä ollut jääkaappia.

– Jyväskylässä Lentovene teki sitten tarjouksen vaihdosta Alpineen. Kun teki syksyllä kaupat, sai keväällä toimitettavan vaunuun jääkaapin kaupan päälle. Siinä oli sivulla pieni luukku, jonka kautta sytytettiin nestekaasujääkaappi päälle. Ajon aikana ei saanut olla nestekaasu päällä, se toimi silloin auton akun avulla.

– Leirintäalueella silloin 1970-luvulla suurin osa oli vielä telttailijoita, ja ihmiset kysyivät luukun avattuani, että mitä sä nyt teet? Vastasin rinta rottingilla, että sytytän vaunun jääkaappia!

Yhteistyökumppanin esittely



Dometic on maailmanlaajuisen markkinajohtaja matkailukäyttöön tarkoitetuissa tuoteratkaisuissa ruoan ja juoman, ilmastoinnin, sähkölaitteiden, turvallisuuden sekä hygienian ja saniteettivarusteiden osa-alueilla.

Miljoonat ihmiset ympäri maailmaa käyttävät tuotteitamme. Heidä kaikkia yhdistää yksi asia: halu

nauttia täydellisestä liikkumisen vapaudesta. Meidän tehtävämme on täyttää matkan aikana heidän perustarpeensa käytännöllisillä ja luotettavilla tuoteratkaisuillamme. Dometicin maailmaan voit tutustua verkkosivuillamme dometic.com.

Dometic toimii Amerikoissa, Euroopassa, Lähi-idässä ja Afrikassa sekä Aasian ja Tyynenmeren alueella. Myymme tuotteitamme noin

sadassa maassa, ja meillä on maailmanlaajuinen jakelu- ja jälleenmyyjäverkosto, joka palvelee jälkimarkkinoita.

Dometic työllistää noin 8 000 ihmistä ympäri maailmaa ja pääkonttorimme sijaitsee Tukholmassa, Ruotsissa. Suomessa Dometicin palveluksessa on 12 henkilöä. Toimistomme ja showroomimme sijaitsee Helsingissä Pitäjänmäessä.

Jyvä-Caravan on ollut yhteistyökumppanimme jo vuosia. Tärkeimpiä tuoteryhmiä yhteistyössämme ovat matkailuajoneuvojen ilmastointilaitteiden ja muiden matkailuajoneuvotarvikkeiden lisäksi peruutuskamerajärjestelmät. Matkailuajoneuvotarvikkeiden myynnin lisäksi toimimme teknisenä tukena ja autamme ongelmatilanteiden ratkaisussa. Yhteistyömme on ollut kuluneiden vuosien aikana mukavaa ja antoisaa puolin ja toisin. Kiitämme tähänastisesta yhteisestä matkasta, ja toivomme sen jatkuvan vielä pitkälle tulevaisuuteen.



Myyntipäällikkö Olli Koskinen myymässä asiakkaalle Kafi-vaunua vuonna 1988 Kuormaajantien toimistossa.

Suuret ikäluokat potentiaalisia asiakkaita

Ruotsissa myytiin 1970-luvulla paljon enemmän vaunuja kuin Suomessa. Kasvu alkoi toden teolla ostovoiman kääntymään kasvuun. Suuret ikäluokat olivat valintatilanteessa: ostetaanko kesämökki vai jotakin muuta. Lapset oli koulutettu, loma-ajat pitenivät, ja 80-luvulla tulivat vielä työajan lyhenykset eli ”pekkasvapaat”.

– Jo silloin järjestettiin SF-C Keski-Suomen karavaanaritreffejä, ja jos paikalle tuli alkuun 10 vaunukuntaa, oltiin tyytyväisiä. Nyt voi olla mukana 200 vaunukuntaa, tämäkin on paisunut.

Kesämökkien rakennusbuumi oli 1960–1970-luvulla parhaimmillaan, ja silloin siirryttiin myös telttamatkailusta matkailuvaunuihin. Vaunumatkailun valinta tarkoitti käytännössä, että vietettiin paljon aikaa yhdistysten leirintäalueilla, joiden palvelut kehittyivät. Kaupunkimiljöössä asuville tämä oli hyvä vaih-

toehto. Ensimmäiset hiihtokeskusten vaunualueet perustettiin 1980-luvulla, ja talviolosuhteissa nestekeskukslämmitys osoittautui tarpeelliseksi.

– Siitä tykättiin, oltiin ihmisten kanssa tekemisissä. Kun tultiin vaunuista ulos, tavattiin kavereita. Kun tarvittiin omaa rauhaa, suljettiin ovi ja oltiin omassa rauhassa. Jo 1970-luvun loppupuolella markkinoille tuli kotimaisia vaunuja, ja 1980-luvulla niitä oli jo hyvin tarjolla. Pakkasessa pystyi olemaan oikein mukavasti, skandinaavisiiin oloihin sopivia olivat etenkin Matkaaja, Solifer, Kafi ja Ruotsista tulleet Cabby, Polar ja Kabe.

Työssä perheyriityksessä

Olli Koskinen näki 1980-luvulla poikien tulevan mukaan liikkeeseen, ja vakuuttaa omalta kohdaltaan, että yhteistyö perheen kanssa on ollut helppoa. Jyväskylän Caravanissa syntyi aika nopeasti käsitys, että työssä voisi olla eläkkeelle asti.

– Jotkut uudet työntekijät kyselivät, millaista tämä ala on ollut. Olen ker-tonut, että kun tutustut tähän palettiin, tulet viihtymään täällä ja viihtyt eläkepäiviin asti. Vaihtuvuus oli hyvin pientä.

Perheyriityksessä on ollut pitkään vakiintunut arvomaailma, jonka mukaan yritystä hoidetaan ja miten suhtaudutaan henkilökuntaan. Kun omistajia on paljon työssä, yhteistyön ilmapiiri on hyvin tärkeä.

– On hieno asia, kun viisi veljestä on samassa yrityksessä omistajina, se lähtee uskoakseni kotikasvatuksesta hyvin pitkälle. Myös Martin vaimo Anni on ollut monessa asiassa arvokkaana tukena, varsinkin laman aikana Annin työn ja osaamisen arvo on noussut esiin.

Mallimaailmassa uutuuksia vuosittain

Vaunujen ja autojen valmistajat kehittivät joka vuosi uutta, niin muotoilua, käytettävyyttä, turvallisuutta kuin tekniikkaakin. Myyjien tehtävä oli muistaa esitellyissä, mitä uutuuksia kuhunkin merkkiin oli tullut. Yhteistyö oli tiivistä valmistajien suuntaan, ja asiakkailta pyydettiin aktiivisesti palautetta, millaisia muutoksia toivottiin. Muutamilla merkeillä oli Suomessa omat kerhotkin tätä varten.

Malleja markkinoilla oli paljon, vaikka itse perusrakenne oli vakiintunut. Varustelussa oli paljon vaihtelua, ja etenkin saksalainen valmistaja oli jo keksinyt lisätä hienoja elementtejä Hobby-vaunuun.

– Pohjoismaainen vaunu oli huippulämmin ja rakenne oli tukeva. Varustelua lisättiin, ja juuri suomalainen Solifer oli edelläkävijä muotoilun suhteen. Sitä myytiin hyvillä argumenteilla. Se oli hyvin varusteltu ja lämmin, huippu talvi-vaunu. Siinä oli pieni ilmanvastus ja se oli hyvä vedettävä.

”Silloin oli ensimmäisissä malleissa hupaisakin homma, kun mentiin pakkasella vaunuun, jossa oli yksinkertaiset ikkunat. Kerran kysyin asiakkaalta, miten oli tarjettu pakkasella, ja kerrottiin, että aivan hyvin, mutta kun aamulla heräsi, oli tukka jäänyt ikkunaan kiinni.” (Olli Koskinen)

Materiaalit paranivat ja huoltotarpeet lisääntyivät

Vaunujen tekniset varusteet olivat alussa yksinkertaiset, ja tämä teki vaihtovaunukaupastakin sujuvaa. Kaasujärjestelmä oli koeponnistettu, sammutin tarkistettu ja vaunu katsastushyväksytty. Asiakkaan tehtävä oli arvioida, millaisia käytön jälkiä oli.

Pian tilanne muuttui, kun vaunujen hyvän menekin myötä vaunuja tehtiin paljon ja myös reklamaatioiden määrä kasvoi. Asiakastytyvääisyydestä huolehdittiin, ja oli valmistajienkin etu, että kontrollia parannettiin. 1990-luvulla esiin nousi uusi ilmiö, vaunujen kosteusvauriot. Säännöllisten tiiviys-tarkastusten ja laadun paranemisen myötä kosteusvauriot kuitenkin vähenivät.

Kannesta kanteen ja alustasta kattoon

Miten sitten matkailuvaunun ja matkailuauton myyjä pysyy ajan tasalla, kun muutoksia tulee vuosittain ja toimialalla ponnistellaan uusien määräysten ja ajoneuvojen kehityksen parissa? Olli Koskisella on tähän pitkään kokemukseen nojaava ohje: heti uuden vuosimallin tullessa myyjän velvollisuus on lukea esite kannesta kanteen.

– Jyvä-Caravanissa on nimetty merkikohtaisia henkilöitä, jotka tutustuvat autoon perinpohjaisesti, jotta osaavat vastata asiakkaiden kysymyksiin. Todennäköisesti asiakas on jo etukäteen tutustunut, mitä auto pitää sisällään. Asiakkaan luottamus saavutettiin etsi-

mällä vastaukset kaikkiin kysymyksiin, omasta päästä ei ollut varaa säveltää.

– Asiakkaat tekevät heräteostojakin, esimerkiksi jos on mennyt kattoluukku rikki, keskustelu voi siirtyä jouhevasti myös ajoneuvon vaihdon pohdiskeiluun. Myyntityö on siis ihmisten käsitteilyä, eikä kahta samanlaista asiakasta ole.

Erikoisalalla ajoneuvojen hinnoittelu kulki aluksi hyvin itsenäisesti, vaikka Koskisen mukaan aika ajoin pohdittiin porukalla, millainen hinnoittelu olisi mahdollista. Edelleen autojen ja vaunujen kanssa tehdään myynnissä yhteistyötä, varsinkin välirahasta puhuttaessa voidaan pitää välissä pikku palaveri myyjäryhmän kesken.

– Asiakkaan tuodessa ajokkia vaihtoon on myös tarkasteltava markkina-tilannetta, mitä pyydetään ja mitä on tarjolla. Tässäkin on tärkeää säilyttää asiakkaan luottamus, sillä kauppojen tekoa seurataan vielä jälkikäteen, tehtiinkö vaihdot oikeilla hinnoilla.

– Muistan, että laman jälkeen 1996 matkailuautot alkoivat myydä paremmin. Yleistymistä vauhditti omalta osaltaan Fiat alustan valmistajana. Tehdas kehitti oman ohjaamon, käyttöön tulivat lyhyet vaihdekepit, äänieristeet ja muotoilu. Mercedes-Benz ja Ford olivat silloin lähtökohtaisesti työpakettiautoja, mutta Fiat oivalsi, että ajomukavuuskin oli tärkeää.

Kokemuksia ulkomaan matkailusta

Työnsä puolesta Olli Koskinen on käynyt lukemattomilla koti- ja ulkomaisilla messuilla, mutta matkailijana hän on perheensä kanssa kerran ajanut Ruotsin ja Saksan läpi, Itävaltaan asti.

– Sitten me ollaan Norja-faneja, Norja on koluttu, ja hyviä vinkkejä on annettu asiakkaille, minne kannattaa mennä. Esimerkiksi, jos ette ole käyneet Geirangerissa, ette ole Norjaa nähnytkään, tai Lofoteilla. Suurin osa on käynyt Pohjois-Norjan lenkin. Etelässä kuitenkin on Jotunheimin vuoristo, jossa sijaitsevat kesälaskettelupaikat. Heinäkuun alussa voi olla vuoristoa ylitettäessä lumipenkka vielä matkailuauton korkeudelle.

Perusvarustelua kohti

Vieläkö 2020–2030-luvulla tapahtuu uudistuksia? Olli Koskinen arvelee, että paljon ei enää ole tehtävissä, varustelu on jo niin täydellistä. Toisaalta on tullut paljon kysyntää Sunlight-perusautosarjalle, kun osa kuluttajista on taas sitä mieltä, että kaiken ei tarvitsekaan olla luksusta. Hyvässä perusautossa on Koskisen mielestä liedet ja pesutilat. Se on lämmin, ohjaamo ja alustat ovat lähes samoja. Kun ylellisyys ja prameus puuttuu, hintakin on kohtuullisempi.

– Joillakin kuluttajilla on mahdollisuus ottaa retkiauto ainoaksi autoksi, kun vähäiset kilometrit ja harrastus puoltavat valintaa. Luksuspuolella löytyy aina vaihtoehtoja, on se vene tai kallis auto, ja lisäksi on heitä, joilla on se mahdollisuus hankkia ja nauttia siitä.

Myyntitilastoja seurataan ja mallien menekkimuutokset ovat mielenkiintoisia. Hyvänä esimerkkinä Olli Koskinen kertoo perheensä viimeisestä matkailuautohankinnasta, johon listattiin kaikki mahdolliset varusteet. Mutta nyt ehkä mietittäisiin, millainen se oma auto olisi.

– Jälleenmyyntiarvo on nykyisillä autoilla hyvä, sillä kilometrejä kertyy aika vähän. Jotkut ajavat vain 5 000 kilometriä vuodessa. Jos ajaa vuodessa yli 15 000 kilometriä, se on jo paljon ajettu. Tästä voi arvioida, että esimerkiksi kymmenen vuotta vanhalla vaihdokilla on mittarissa varsin kohtuullinen, usein alle sadantuhannen kilometrin taival.

Olli jäi Jyvä-Caravanin palveluksesta eläkkeelle vuonna 2013. Eläköitymisjuhla pidettiin Liekkilässä Vaajakoskella. Vielä eläkkeelläkin Olli on osallistunut näyttelyissä kaupantekoon ja pitkäaikaisien asiakassuhteiden ylläpitoon.



Kokenut karavaanari Olli Koskinen suosittelee Norjaan tutustumista. Kuva vuodelta 2018.



Riitta Kuisma – autosihtööri

Autosihtööri Riitta Kuisma palveli Jyväskylä-Caravanissa noin 44 vuoden ajan. Työura alkoi Martin palveluksessa 18-vuotiaana, mitä ennen hänelle oli kertynyt muutakin työkokemusta.

– Keskisuomalaisessa oli ilmoitus, että Esson kahvilaan Tapionkadulle haetaan työntekijää. Menin käymään huoltoasemalla, jossa kahvilan emäntä **Bertta Lehtonen** ja Martti haastattelivat minua. Niin pääsin töihin Esson kahvilaan. Vuorotyötähän se oli, aamua ja iltaa.

Tapionkadun kahvila oli alkuvuosina erillinen, kahvion ja myymälän välissä oli seinä. Elintarvikemääräykset muuttuivat ja tekivät mahdolliseksi kassatoimintojen yhdistämisen. Remontin tuloksena oli, että myymälä ja kahvila tulivat samaan tilaan.

– Kun remontti alkoi, minulle tarjottiin venejakeluaseman työtä. Se myymäläkoppi oli pieni, mutta Äijälänsalmi oli hieno paikka, vaikka sattui hyvin sateinen kesä.

– Sitten pesin jopa autoja, kun peuhalli oli käytössä remontin ajan, käsinpesuna. Kerran menin taas halliin ja katsoin, että siellä oli tiekarhu. Menin takaisin ja sanoin pojille, että onko se tosissaan tullut pesuun. Siihen aikaan oli käytössä paljon tiekarhuja. Kysyin, miten sitä pestään ja sanoivat, että siihen vaan vettä ruiskulla ja kannusta liuotinta.

Kun myymälä ja kahvila olivat yhdistettynä, Riitta Kuisma opetteli myös huoltoasematyöt ja varaosat. Kassalla rahastettiin kaikki huollot ja tarvikkeet. Kahvio jatkoi toimintaa kahviona, kun siellä ennen remonttia tarjottiin vielä ruokaa. Autopuolen tarvikkeet tulivat hänelle silloin tutuiksi. Tapionkadulla työskentelyn aikaan tulivat myös asuntopaunut myyntiin Hannikaisenkadulle.

Tellervonkadulle konttorityöhön ja autosihtöörin tehtäviin

Huoltoasema luovutettiin uudelle yrittäjälle vuonna 1986. Martti Käyhkö tarjosi Riitalle töitä konttorista, vaikka hän oli jo valmistautunut hakemaan lopputiliä. Melko pian, vuonna 1988, oli vuorossa siirto caravan-myyntiin uuteen toimipaikkaan Kuormaajantielle, aluksi muutaman päivän viikossa.

– Tellervonkadulla Autohuollolla oli huoltohalli, jossa siellä huollettiin vaunujen lisäksi myös autoja. Pihan toisella puolella olevassa rakennuksessa oli asiakaspalvelu ja takahuone konttorina.

– Vaunujen paperit tuotiin Tellervonkadulle. Tietokoneelle tallennettiin vaunutietoja ja listoja tulostettiin. Se oli seurantatyökalu, kassakirja ja kirjanpito olivat erikseen. Myös Savo-Caravanin papereita hoidettiin Jyväskylässä, kävin itsekin joskus Kuopiossa.

Toiminta oli nyt keskittynyt kokonaan vaunukauppaan. Tellervonkadulla toimistonhoitajana toimineen Seppo Etelämäen lomien ajan Riitta Kuisma hoiti vuokraukset, Autoliiton kansainväliset ajokortit ja muut tuotteet, kuten leirintäaluekortit. Autoja vuokrattiin edelleen paljon, ja niitä piti viedä lentokentälle. Riitta opetteli lisää englantia kielikursilla. Autoja oli enimmillään jopa viisitoista, ja niiden puhdistus oli osa vuokraustoimintaa.

Kuormaajantie 1990-luvulla

Riitta Kuisman työpiste oli ovenpielessä, ja siinä oli luukku, josta rahastettiin. Hän sekä kassanhoitaja että autosihtööri ja teki monenlaista toimistotyötä. Alkuun asiakasliikenne oli verkkaista. Toimistossa oli pieni kassalipas ja luotokorttileimauslaite.

Pian puhelinkauppa alkoi käydä kovilla kierroksilla. Ensimmäiset isot, akuilla varustetut matkapuhelimet tulivat myyntiin Kuormaajantien myymälään. Suosikkina myyntiin tuli Benefon-kännykkä, jonka myynti paisutti käteiskassaa. Vaunumyymästä muodostui puhelinmyymälä.

– Puhelimet tulivat sopivaan aikaan sisään, siinä meni jokunen vuosi työn touhussa. Olin itsekin liittymien myynnissä, kunnes ne siirtyivät kaikki pojille tietokoneella koodattavaksi. Se oli hyvä asia, kun puhelinkauppa alkoi ja oli paljon työtä. Sitten muukin toiminta piristyi ja tiesin, että aamulla kun tulee töihin, oli paljon työtä tiedossa. En osannut pyöritellä peukaloita.

– Käteiskassat laskettiin ja vietiin pankin lokeroon torin laidalla olevaan Meritan säilöön. Nyt hirvittäisi kulkea sellaisten kanssa.

– Yhteen aikaan oli korjaamossa väliseinä ja keskellä hallia koko puhelin-tiski, ja sitä mukaa kun rakennettiin ja toiminta kasvoi, tuli toimistotiloja lisää.

Kaikki autot rekisteröitiin vielä 1990-luvulla katsastustoimistossa, joka oli Kuormaajantien toisella puolella.



Henkilökunta vietti pikkujouluja Summassaarella vuonna 2001 yhteisessä työy-päivässä, jossa yöytyttiin matkailuvaunuissa ja -autoissa.



Viimeisen työpäivänsä aamuna Riitta Kuisma sai ohjeen odottaa kotona, sieltä joku tulee hakemaan. "Luulin että tulevat isolla Carthagolla, mutta se olikin tällainen limusiini. Henkilökunta oli vastassa, ja luovuttivat onnittelet eläkkeelle lähdöstä." Riittaa vastaanottamassa pitkäaikainen työkaveri Kari Hirsikangas.

Riitta Kuisma vei rekisteröintipaperit lähes päivittäin katsastuskonttoriin. Autojen ja vaunujen huoltotoiminta kasvoi 1990-luvun loppua kohti.

– Huollot rahastettiin siinä toimistossa, huoltomiehet tekivät työlapun ja asiakas tuli kassalle maksamaan. Seppokin rahasti siinä minun toimistoni vieressä, sillä hän hoiti takuukorjauksia. Oli suuri helpotus, kun päästiin tekemään rekisteröinnit tietokoneella. Aluksi paperit kirjoitettiin koneella ja tulostettiin.

Laaja työnkuva, hyvät asiakassuhteet

– Autosihteerin päivittäiseen työhön kuului kirjata laskut ostoreskontraan, maksaa laskut ja hoitaa pankkiasiat. Muut työt olivat kuukausiraporttien tekemistä, kassakirjaa ja tilastoja Martille.

– Martti oli aktiivisesti mukana edelleen 2000-luvulla hallituksen puheenjohtajana. Hän oli innostunut tietokoneista ja Laihia Datan seurantaraportteista, hän tarkistutti minullakin havaintojaan ja oli hyvin tarkka. Minun mielestäni tietokone oli hyvä juttu, en minä sitä pelännyt. Laihia Data piti muutaman päivän kurssin meille, ja heitä sai puhelimen päästä kiinni, jos tuli joku tenkkapoo. Se oli mielenkiintoista aikaa, tavallaan kuin uusi elämä.

– Siinä oli paljon taloushallinnon osia, varaosapuoli, korjaamo, automyynti ja kirjanpito, tosin Anni hoiti itse kirjanpidon. Tietokone oli hyvä työkalu. Ajattelin, että en minä sitä rikki saa, ja jos siihen jotain tulee, soitto Laihialle. Ohjelmista otettiin ensin käyttöön varaosat ja automyynti ja myöhemmin korjaamo-ohjelma. Eivät ne tulleet yhtä aikaa, vaan pystyimme oppimaan ohjelman kerrallaan. Lopulta tietokone tuli jokaisen pöydälle.

Kassakirjakin saatiin nyt suoraan koneelta, ja se säästi käsityötä. Anni Käyhkö teki autosihteerin työt Riitta Kuisman kesäloman aikana.

– Tässä työssä on ollut iso vastuu, mutta toki Annilla oli se suurin vastuu, hänelle vietiin viime vuosina jopa kolme mapillista raportteja ja tulosteita aina kuun lopussa. Tietokone ei ihan kaikessa vähentänyt paperin käsittelyä, koska sillä saatiin enemmän myös raportteja kuin ennen oli käsin tehty, Riitta Kuisma kuvailee.

– Paljon uusia työntekijöitä oli tullut 2000-luvulla, lähes kolmekymmentä henkeä oli palveluksessa. Kyllä me taloushallinnossa hyvin tiedettiin, mitä he kaikki tekivät. Pojat tulivat meiltäkin kysymään, miten tietty asia koneella hoidetaan, miten mihinkin pääsee ja miten tehdään.

– Asiakassuhteet ovat kestäneet jopa vuosikymmeniä, monet heistä tulivat joskus pullapussin kanssa, ja saatiin tavata heitä. Joukossa oli myös asiakkaita, jotka ovat tehneet kauppvoja usein, eräskin asiakas on tehnyt jopa yli kaksikymmentä matkailuautokauppaa. Vauvuilevat vanhemmat ovat saaneet lapsia mukaan samaan harrastukseen.

Tehtävien siirto ja eläkkeelle jäänti

Kun Riitta Kuismalta kysyttiin, milloin hän aikoo jäädä eläkkeelle, vastaus oli selvä: "Hetimitä kun pääsen!" Siinä vaiheessa autopuolen hallintoon oli alkanut tulla paljon uusia lisätoimintoja, kuten Trafin rekisteröinnit. Riitta jäi eläkkeelle vuonna 2016, ja Riitan eläkkeelle jäämistä juhlittiin Vanhassa Voimalassa Vaajakoskella kesällä 2016.

– Uuden henkilön kouluttamiseen piti jo edellisenä keväänä valmistautua, joten laitoin paperille kaikki, mitä on tullut tehdyksi. Yksittäisiä töitä oli paljon, liikkeen avaamisesta ja postin aukaisusta alkaen. Uuden työntekijän rekrytoinnin hoiti Mikko.

– Seuraajani Minna Honkala tuli taloon aika pian, joten perehdyttämisaikaa oli useita kuukausia. Minnalla oli oma työpiste tietokoneineen, ja teim-



Jyväskylä-Caravanin henkilökuntaa Düsseldorfissa Caravan Salon -messuilla syksyllä 2014.



Jyväskylä-Caravanin "Karavaanarin seinäkalesterissa 2017" oli myös rekry-ilmoitus.

me rinnakkain niitä asioita. Hänellä oli ajoneuvojen rekisteriasioissa hyvä kokemus, koska oli ollut autoliikkeessä töissä. Perehdytyksessä painotus oli taloushallinnossa, etenkin reskontrassa.

– Mukavaa hommaa! Riitta Kuisma kuvaa työtään.

– Caravan-homma on ollut kokonaisuutena tosi mielenkiintoista aikaa, siinä on oppinut paljon, oli hyvät työkaverit ja auttavaisia ihmisiä – jos on ongelmia ollut, puolin ja toisin on niitä ratkaistu.

Henkilöstöhallinto ja rekrytointi

Yrityksen alkuvaiheessa Martti kantoi vastuun henkilöstön palkkaamisesta ja Anni henkilöstö- ja palkkahallinnosta. 1990-luvulla tehtiin rekrytointeihin osallistuvivat myös vanhimmat veljekset.

Vuodesta 2010 lähtien Mikko otti päävastuun rekrytoinnista ja vuodesta 2016 alkaen palkkahallinnosta. Tehtävä oli aluksi haastava, varsinkin kun hänellä ei ollut ollenkaan kokemusta työnhauasta. Ensimmäiset haastattelut menivät opetellessa.

2010-luvulla varsinkin jälkimarkkinatoiminnot laajenivat ja yrityksessä palkattiin lisää henkilöstöä lähes vuosittain. Nyt Mikolla onkin takana yli viisi toista vakituiseen työsuhteeseen johtanutta rekrytointiprosessia sekä lukuisia kesätyörekrutointia.

– Henkilöstön rekrytoinnissa jokaisesta työpaikasta varten on tietysti alustava toimenkuva mietittynä, mutta pidän mielelläni ratkaisun aika väljänä siinä

mielessä, että samalla kartoitetaan, mitä osaamista ja ominaisuuksia hakijalla on. Homma menee hyvin, jos tehtävät ovat mahdollisimman paljon mukavuusalueella. Sen mukaan on jaettu tehtäviä. Näen tärkeänä sen, että kaikille hakijoille vastataan, ja pidetään hakijat ajan tasalla prosessin etenemisestä.

Alkukarsinta tehdään usein työkoemuksen ja osaamisen perusteella. Lopullisessa henkilön valinnassa asenne sekä sopivuus työtehtävään ja työyhteisöön ovat ratkaisevia asioita.

– Arvostamme myös koulutusta, mutta sillä on meidän työnhakuprosessissamme ollut usein pienempi rooli. Yrityksen kehittymisen kannalta meidän on onnistuttava rekrytoinnissa niin, että toisaalta on oman alansa ekspertte-

jä, mutta kyky kokonaisuuden hahmotamiseen on myös arvokasta.

Laaja-alaisempiin työtehtäviin rekrytoitaessa yrityksessä katsotaan, mitä osaamista on tarjolla ja miten nykyiset työtehtävät voidaan järjestää osaamisen käyttämisen kannalta. Oman osaamisen kehittämisestä hyötyvät aina myös yritys ja työkaverit.

Henkilömäärän lisääntyminen ja työnjako ovat merkinneet myös työtehtävien eriytymistä siten, että työyhteisössä on otettu käyttöön työpariajattelu. Lomien aikana työt saadaan sujumaan paremmin, ja koulutusta uusien osaluokkien omaksumiseen onkin sijoitettu talvikuukausille.

Henkilöstön kanssa on käyty myös kehityskeskusteluja. Kynnys johdon



Jyväskylässä on runsaasti nuorta työvoimaa tarjolla ammattikoulutuksen ja korkeakoulujen kautta. Mikko Käyhkö oli JAMK:n rekrytointipäivässä haastatellut nuoria kesätyöihin vuonna 2018.

Päivän ohjelma

klo 8.00 – 8.15 Aamukahvi kokoustilassa
klo 08.15 – 09.30 Matkailuajoneuvoalan ja Jyvä-Caravanin terveiset
klo 09.30 – 09.40 Lyhyt Peurungan info ohjelmasta
klo 09.40 – 12.10 Kehon kuntoindeksin mittaukset ryhmänä
klo 10.00 – 12.00 3 keilarataa varattuna, osa keilaa, osa testeissä
klo 12.15 – 13.00 Lounas Food Gardenin bufeesta
klo 13.00 – 16.00 Valmennus: Mestaruustasolla tänään ja huomenna- KasWu Oy
Mikko Ojanen
klo 14.30 Iltapäiväkahvit kokoustilaan
klo 16.00 – 16.30 Kehon kuntoindeksipalaute ja tavoitteiden kirjaaminen
klo 16.30 – 17.00 Elon työhyvinvointikysely atk-luokassa/kännykällä
Vapaaehtoinen Iltaohjelma
klo 17.00 – 17.45 Päivällinen Food Gardenin bufeesta
klo 18.00 – 20.00 Ohjattu curling; ohjaajan tapaaminen Icecat Arenalla
klo 20.00 – 21.00 Kylpylä + sauna



Jyvä-Caravanin henkilökunnan TYKY-päivän ohjelma Peurungassa 2015. Tässä mennään mönkärisafarille Varjolassa 2018.

kanssa juttelemiseen on haluttu pitää matalana ja on haluttu luoda avointa ilmapiiriä. Kun yrityksen johto osallistuu aktiivisesti myös käytännön töihin, tuntema arjen sujumisesta pysyy hyvänä.

Perehdyttäminen on tärkeä osa rekrytointiprosessia, ja siihen onkin haluttu yrityksessä panostaa. Ensimmäinen päivä on käytetty yrityksen toimintatapojen, yleisten asioiden ja työturvallisuusasioiden opettamiseen.

Jyvä-Caravanissa on aina haluttu tarjota myös nuorille mahdollisuuksia. Yrityksessä onkin vuosien mittaan ollut useita lapsia ja nuoria työelämään tutustumisen jaksoilla, taksvärkkipäivässä ja lapsi työpaikalla -päivässä. Käyhköjen kolmatta polvea on ollut useana kesänä kesätoissa, ja myös monet henkilökunnan lapsista ovat päässeet yritykseen kesätoihin.

Ammattikoululaisille on tarjottu työ-
säoppimispaikkoja, ja yritykseen on otettu opiskelijoita työkokeiluun. Tois-
sä on ollut myös useampia oppisopi-
musopiskelijoita, ja osa heistä on saanut Jyvä-Caravanilta pysyvän työpaikan.

Sesongissa Jyvä-Caravanin välillä on usein kova kiire. Työpainetta on jaettu siirtämällä osa kirjallisista töistä talviaikaan. Myös koulutukset ja toiminnan kehittäminen painottuvat talviaikaan. Henkilöstö on pysynyt talossa hyvin, ja yrityksessä onkin useita yli kaksikymmentä vuotta jatkuneita työsuhteita.

– Työt on haluttu tehdä rehellisesti, niin että asiat kestävät ”papin ja poliisin” edessä. Näin on voitu hyvin mielin ottaa vastaan myös viranomaistarkastukset liittyen verotarkastuksiin, tilintarkastuksiin ja työsuojelutarkastuksiin, Mikko Käyhkö tiivistää.

Henkilöstön osaaminen ja hyvinvointi on tärkeää

Yrityksessä käytettävissä olevan osaamisen ja pätevyyksien kannalta Jyvä-Caravan on kouluttanut henkilökuntaa, ja myös messuille osallistumista on pidetty tärkeänä. Messuilla päästään keräämään tietoa sekä kauppiailta, valmistajilta että asiakkailta. Eri tehtävissä toimivat voivat nähdä messujen tarjonnan eri tavoin oman työnkuvansa mukaan. Toisille on tärkeää nähdä myyntiargumentteja ja vertailla malleja, ja vaikkapa mekaanikon mielenkiinto voi kohdistua huoltokelpoisuuteen sekä uusien rakenteiden ja suunnitteluratkaisujen korjausmahdollisuuksiin.

Laajemmat tapahtumat, messumatkat ja koulutukset ovat Mikko Käyhkön mukaan samalla työyhteisön hengenluontitapahtumia. Työpaikan ulkopuolelle siir-

tyminen vahvistaa yhteisiä kokemuksia.

Yrityksessä on pidetty perinteisesti koko henkilökunnan kokous ja joululounas joulukuussa. Vuonna 2003 kokoonnuttiin Summassaareissa Saarijärvellä. Tapahtumassa myös yövyttiin matkailuautoissa. Vuodesta 2014 alkaen on alettu pitämään säännöllisiä tyky-päiviä.

Ohjelmassa on ollut liikuntaa, hyvinvointiluentoja, koulutusta sekä tilannekatsausta yrityksen menneeseen ja tulevaan caravan-alan vuoteen. Lisäksi on pidetty laskettelupäiviä Häkärinteillä, kalastuspäiviä Varjolan tilalla ja carting-ajeluja. Myös yhteistyössä työeläkeyhtiö Elon kanssa on järjestetty useita tyky-päiviä, First Beat -mittauksia sekä erilaisia liikuntatapahtumia. Pitkäaikaisten työntekijöiden eläkkeellejäämisjuhliakin on järjestetty vuosien varrella useita.

Yrityksessä on haluttu kannustaa omaa henkilöstöä käyttämään matkai-



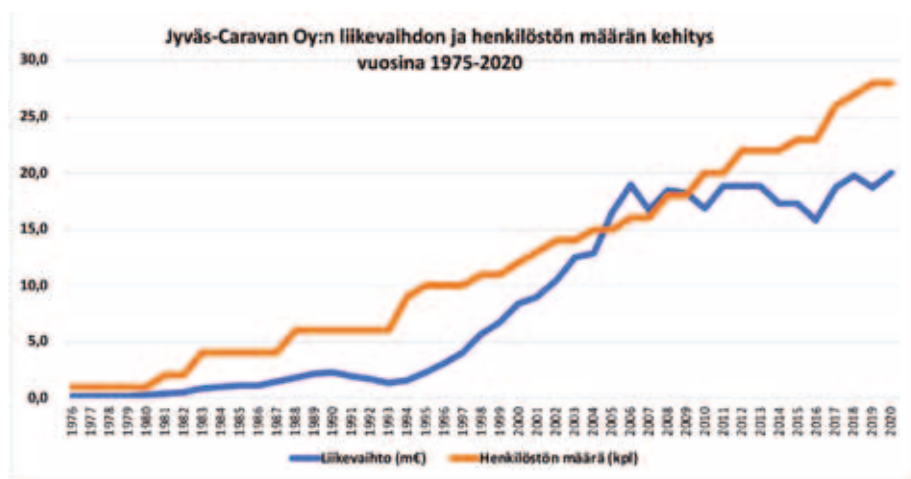
Leirintämatkailua ja karavaanarielämää nuoresta pitäen - Mikko Käyhkö perheensä kanssa Leininrannan caravanalueella kesällä 2019.

luajoneuvoja myös vapaa-ajalla. Useampi yrityksen työntekijöistä omistaakin matkailuajoneuvon. Itse käyttämällä ja kokeilemalla saa kyllä parhaan tunteen harrastukseen, ajoneuvojen ominaisuuksiin ja tarpeellisiin varusteisiin.

Henkilökunnan määrän kehitys

Huoltoasematoiminnan päättyessä Jyvä-Caravanin Tuomiojärven toimipaikassa ja Tellervonkadun Autohuollossa oli 1980-luvulla yhteensä seitsemän henkilöä, joista kaksi omistajaa. Kuormaajantiellä lisääntyneen myynnin ja huollon sekä puhelinkaupan ansiosta 1990-luvun lopulla henkilöstön määrä oli noussut kahteentoista, ja omistajia oli vakituksessa työssä viisi. Sorastajantien suurmyymälän avauduttua 2001 ja Kuormaajantien toimintojen siirryttyä saman katon alle henkilöstön määrä oli 30-vuotisjuhlien aikaan vuonna 2005 jo viisitoista vakituista työntekijää, joista seitsemän omistajaa.

Edustusten ja jälkimarkkinoinnin kasvun myötä 2016 alkaen henkilökunnan määrä kasvoi erityisesti jälkimarkkinoinnissa. Vuoden 2020 alussa Jyvä-Caravan Oy:ssä oli 28 työntekijää vakituksessa työsuhteessa. Martti Käyhkö jäi eläkkeelle 2001 siirryttyään hallituksen puheenjohtajaksi ja vuonna



Jyvä-Caravan Oy:n henkilökuntaa on lisätty tasaisesti toiminnan laajentuessa. Liikevaihdon kasvun tasaantuessa uutta henkilökuntaa on tarvittu jälkimarkkinoinnin tehtäviin, etenkin huoltoon.

2014 kokonaan ”vapaaherraksi”. Kuitenkin hän on mentorin ominaisuudessa osallistunut Jyvä-Caravanin toimintaan antamalla ohjeita liikkeen johtamiseen lähinnä tilastojen avulla, joista on selvinnyt myynnin ja varaston kehitys ja varaston kierto. Varsinkin Martin kiinnostuksen kohteena ovat olleet huollon ja varaosien kierron kehitys. Anni Käyhkö hoiti yrityksen kirjanpidon ja palkanlaskennan vuoteen 2016 saakka. Senkin jälkeen hän on lomittanut kassan ja autosihteerin työssä

kesäisin ja hoiti kiinteistöjen kirjanpidon aina vuoden 2019 loppuun saakka.

Pääosa henkilökunnasta toimii jälkimarkkinointitehtävissä. Myynnissä on nykyisellään seitsemän henkeä. Huolto ja hallinto sekä tarvikemyynti ja verkko-kauppa vastaavat siitä, että asiakkaasta huolehditaan kaupanteon jälkeenkin. Yhteydenottoja tulee aktiivisesti myös asiakkaan puolelta, sillä valmistajan ta-kuut edellyttävät määrävuositarkastuksia ja tuotteista edellytetään huolenpitoa.



Kuvassa Hobby-tuotevastaava Jyrki Lehtonen kunniakirjan kanssa. Vuonna 2015 Jyvä-Caravan valittiin vuoden Hobby-kauppiasiksi. Pitkäjänteinen työ Hobby-tehtaan kanssa jatkuu, olemme edustaneet saksalaisia Hobby-vaunuja yli 25 vuoden ajan.



Kimmo Jukola ja Matkailuajoneuvotuojat ry:n kunniakirja (2018). Kimmo Jukola on tehnyt Jyvä-Caravan Oy:ssä yli 30-vuotisen uran matkailuajoneuvoasentajana. Hän on erikoistunut vaativiin sähkö-, kaasu-, ja lisävarusteasennuksiin. Hän on halunnut kartuttaa aktiivisesti osaamistaan alan koulutuksissa kotimaassa ja ulkomailla ja osallistunut myös aktiivisesti tuotteiden kehittämiseen.



Seppo Etelämäki sai marraskuussa 2014 Matkailuajoneuvotuojat ry:n kunniakirjan hyvin hoidetusta jälkimarkkinointitoiminnoista. Seppo vastaa Jyvä-Caravan Oy:ssä Bürstner ja Dethleffs-tuotteiden jälkimarkkinoinnista. Seppo on tehnyt merkittävän uran siellä minne kehuja annetaan harvemmin. Sepolla on rautainen ammattitaito, hän tekee mitä lupaa ja on todellinen ongelmien ratkaisija.

Asiantunteva henkilökuntamme

Jyvä-Caravan Oy:n henkilökunta on valmiina auttamaan kaikissa tuotteisiin ja palveluihimme liittyvissä asioissa. Osaavat tekijät takaavat mutkattoman palvelun ja huolitellun työn jäljen. Tässä lyhyt esittely työsuhteessa olevista työntekijöistämme kevään 2020 tilanteen mukaan.



■ **Jyrki Lehtonen** on ollut yrityksessämme auto- ja vaunumyyjänä vuodesta 2012. Jyrkillä on pitkä kokemus matkailuajoneuvoalalta jo 1980-luvulta alkaen itsenäisenä huoltoyrittäjänä sekä vaunumyyjänä. Jyrki toimii Adria -tuotevastaavana ja on myös aktiivinen karavaanari.



■ **Tommi Kuismin** on ollut yrityksemme palveluksessa ajoneuvomyyjänä vuodesta 2015. Hänellä on myös pitkä kokemus henkilöautokaupasta.



■ **Kari Pienmäki** on työskennellyt matkailuajoneuvomyyjänä meillä vuodesta 2016. Karilla on myös pitkä kokemus matkailuajoneuvojen myynnistä. 1990-luvun alussa hän myös valmisti KAPO-merkkisiä retkeily- ja matkailuautoja yhdessä isänsä kanssa.



■ **Simo Käyhkö** toimii toimitusjohtajana ja on Carthago, CasaCar ja Morelo- tuotevastaava. Simo on työskennellyt yrityksessä vakituisesti vuodesta 2002.



■ **Juha Käyhkö** toimii ajoneuvomyyjänä ja on Bürstner-tuotevastaava sekä vastaa ajoneuvovogistitiikasta. Juha on työskennellyt yrityksen eri tehtävissä vuodesta 1994.



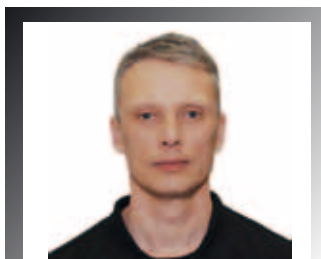
■ **Timo Käyhkö** toimii ajoneuvomyyjänä ja on Hobby-tuotevastaava. Timolla on kokemusta myös huollon työjohdosta ja hän on toiminut yrityksessä vuodesta 1994.



■ **Tuomo Käyhkö** toimii ajoneuvomyyjänä ja on Dethleffs ja Sunlight-tuotevastaava. Tuomo on ollut töissä vakituisesti vuodesta 1994 ja hän hoitaa myös kiinteistöasioita.



■ **Mikko Käyhkö** toimii yrityksen hallituksen puheenjohtajana ja vastaa henkilöstöstä, markkinoinnista, taloudesta ja IT-asioista. Mikko tuli töihin kokopäiväiseksi vuonna 2008.



■ **Tero Mäki** on työskennellyt varaosa- ja tarvikemyyjänä vuodesta 2017. Tero vastaa Adria, KABE, Sunliving, Carthago, MORELO - tuotteiden jälki-markkinoinnista. Terolla on kokemusta myös henkilöautojen huolto-, takuu- ja varaosatoiminnoista.



■ **Jouni Sorvari** vastaa yrityksessä korikorjauksista ja toimii huollon esimiehenä. Hän on toiminut meillä vuodesta 2003.



■ **Seppo Etelämäki** on palvellut yrityksessämme eri tehtävissä vuodesta 1988. Seppo vastaa Bürstner, Dethleffs, Sunlight, Globecar- tuotemerkkien varaosa- ja takuutilauksista.



■ **Anssi Kälviäinen** vastaa meillä Fiatin huoltoneuvonnasta, takuuasioista ja varaosamyynnistä. Anssi on ollut yrityksessämme vuodesta 2012.



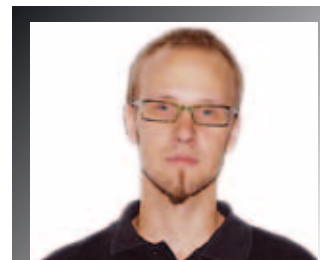
■ **Henri Nieminen** on ollut liikkeemme palveluksessa vuodesta 2011. Hän on suorittanut oppisopimuksella varaosamyyjän ammattitutkinnon. Henri hoitaa seuraavia tuotemerkkejä: Thule Omnistor, Fiamma, Solifer, Polar, Poksi, CasaCar, Hobby, Caravan Tukku, KamaFritid ja Movera, Svenska Tält, Dwt, Kampa.



■ **Mauno Pyykönen** hoitaa yrityksessämme Fiat, Alde, Trumatic, Primus, Electrolux, Dometic, Thetford varaosatilauksia ja takuuasioita. Maunolla on pitkä kokemus autovaraosamyyntistä, yrityksessämme hän on ollut vuodesta 2018.



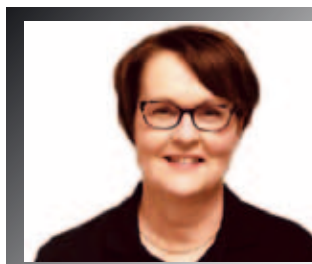
■ **Antti Poikolainen** hoitaa yrityksessämme huoltoneuvontaa, varaosa- ja lisävarustemyyntiä ja takuuasioita. Antti aloitti meillä vuonna 2019. Hänellä on kokemusta myös henkilöautojen huoltoneuvonnasta.



■ **Markus Mutanen** hoitaa yrityksessämme caravan-huoltoneuvontaa ja lisävarustemyyntiä. Markus on toiminut myös mekaanikkona. Hän on työskennellyt meillä vuodesta 2007.



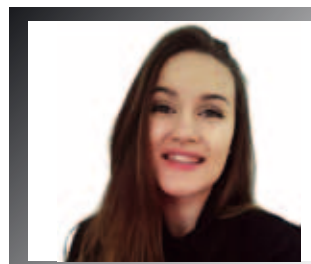
■ **Minna Honkala** on toiminut meillä autosihteerinä vuodesta 2016. Hänellä on yli kahdenkymmenen vuoden kokemus autosihteerin tehtävistä.



■ **Tuija Pollari** toimii meillä vuosina 2019-2020 määräaikaisena kirjanpitäjänä ja vastaa siirtymisestä sähköiseen taloushallintoon. Tuijalla on pitkä kokemus kirjanpitotehtävistä.



■ **Jenni Leinonen** työskentelee meillä kirjanpitäjänä ja autosihteerinä. Jenni tuli töihin Jyväskylä-Caravaniin vuonna 2017. Hänellä on pitkä kokemus taloushallinnon tehtävistä.



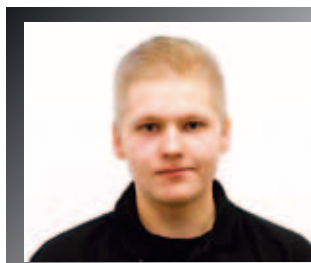
■ **Maiju Jukola** hoitaa yrityksessämme verkkokauppaa, vuokrausta, sekä vastaa myymälän yleisilmeestä. Hän on yrityksemme Reimo-tuotevastaava. Maiju suorittaa parhaillaan varaosamyynnin ammattitutkintoa. Maiju on työskennellyt meillä vuodesta 2018.



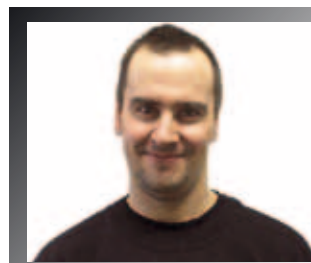
■ **Hannu Nieminen** on toiminut Fiat-mekaanikkona vuodesta 2011. Hannulla on pitkä kokemus Fiat Ducato- huolloista ja korjauksista ja hän on käynyt useita Fiat-koulutuksia.



■ **Juha Viinikainen** on työskennellyt meillä vuodesta 1994 ja erikoistunut korikorjauksiin. Juha toimi aluksi pääosin henkilöautojen ja matkailuautojen alustahuolloissa, ennen kuin siirtyi caravanpuolelle.



■ **Kristian Nieminen** on toiminut meillä Fiat-asentajana vuodesta 2015. Sitä ennen hän oli meillä harjoittelussa ja kesätöissä. Kristian hallitsee alustapuolen testerit ja vikadiagnostiikan.



■ **Lassi Tarvainen** on toiminut meillä Fiat- sekä caravanpuolen asentajana vuodesta 2018. Lassilla on kokemusta monenlaisten henkilö- ja pakettiautojen ja traktoreiden huollosta.



■ **Kimmo Jukolan** erikoisosaamista ovat sähkö- ja kaasuasennustyöt sekä vaativat lisävarusteasennukset. Hän on toiminut yrityksessämme caravanmekaanikkona vuodesta 1988.

■ **Jarkko Mäki-Kamppi** toimii meillä caravanmekaanikkona. Jarkko on erikoistunut korikorjauksiin. Hänellä on myös verhoajan koulutus. Jarkko on ollut meillä töissä vuodesta 2013.



■ **Mika Koskinen** toimii meillä caravanpuolen asentajana. Hän on suorittanut matkailuajoneuvomekaanikon koulutuksen ja hänellä on pitkä kokemus alasta. Mika aloitti meillä työt syksyllä 2018.



■ **Heikki Salmijärvi** on toiminut meillä caravanmekaanikkona vuodesta 2004. Heikki on suorittanut myös matkailuajoneuvomekaanikon koulutuksen 2000-luvulla.



■ **Mikko Muukkonen** työskentelee meillä caravanpuolen asentajana. Hän on toiminut meillä kokopäiväisesti vuodesta 2011, mutta oli sitä ennen kesätöissä useiden vuoden ajan.

Näiden henkilöiden lisäksi meillä on useita osa-aikaisia työntekijöitä mm. ajoneuvojen siirtoon. Kesäaikana palkkaamme useita nuoria kesätyöntekijöitä vuokraukseen, verkkokaupan hoitoon ja asiakaspalveluun.

”

Taloushallinnon, markkinoinnin ja IT-sektorin kehitys on ollut huimaa yrityksen 45 toimintavuoden aikana. Näissä asioissa on tarvittu syvää yhteistyötä ja ammattitaitoisia kumppanuuksia.



V OSA TOIMIVAT PROSESSIT JA TUKITOIMINNOT MENESTYKSEN PERUSTANA

”

Tekniikan kehitys tulevaisuudessa kiihtyy. Matkailuajoneuvoalan ja yrityksen tulevaisuuden näkymät ovat valoisat.



TUKITOIMINNOT OVAT KEHITTYNEET YRITYKSEN KASVUN MYÖTÄ

Taloushallinto

Aluksi Jyvä-Caravanin kirjanpito tehtiin Taylorix-menetelmällä käsin. Kassakoneelta saatiin päivittäin raportit myynnistä. Pankkikortit leimattiin leimauslaitteella ja vietiin nipuittain pankkiin, samoin myynnistä tullut käteinen raha. Vaunukaupat tehtiin käsin, mutta ketjuseurantaa pidettiin erikseen tietokoneella. Kassakirjaan merkittiin myös pankkitilien tapahtumat.

Laihia Datan ohjelmat otettiin vähin erin käyttöön jo Kuormaajantiellä. Ja tietokoneita ja kirjoittimia uusittiin. Kuukausittaiset ajot, alv-laskelmat ja tilinpäätökset alettiin tehdä tilitoimistossa 1980-luvun puolivälissä. Tositteet tilioidään vieläkin itse, samoin täsmätykset kuukausittain. Viimeisenä tilitoimistoon annettiin palkkalaskenta vuoden 2016 alusta. Sähköisten ostolaskujen käsittelyyn yrityksessä siirryttiin vuoden 2020 huhtikuusta alkaen. Yrityksessä on ollut aina itsestään selvää, että kirjanpito on ajantasainen ja kaikin puolin oikein.

Kirjanpidosta vastasi noin 10 vuotta **Sirkka Tikkanen** ja hänen jälkeensä Anni Käyhkö. Vuodesta 2017 alkaen kirjanpitoa on hoitanut **Jenni Leinonen** ja sähköiseen taloushallintoon siirtymisestä vuonna 2020 on vastannut **Tuija Pollari**.

Yritys on tehnyt jokaisena toimintavuotena positiivisen tuloksen. Kulut on pidetty kurissa tekemällä itse monia asioita, jotka ovat usein yrityksissä ostopalveluja. Samalla on pidetty osaamista yllä yrityksen sisällä. Annin tilinpäätös-, verotus ja kirjanpito-osaaminen on ollut merkittävä asia vuosien varrella. Martti Käyhkö on seurannut yrityksen tunnuslukuja tarkkaan ja johtanut toimintaa niiden avulla. Kauppalehti julkaisi jo 1990-luvulla vuosittain tilastoja ”Maakuntien menestyjät”. Jyvä-Caravan oli ollut useaan kertaan mainittuna tässä listalla. Parhaimpana vuotena yritys saavutti 98 pistettä sadasta mahdollisesta 2000-luvun alussa.

– Kauppalehti kutsui näitä yrityksiä koolle kolmisenkymmentä ja kertoi, miten heidän järjestelmänsä analysoi yritysten taseita. Tilaisuus oli minulle



Sirkka Tikkanen (oik.) hoiti yrityksen kirjanpidon alkuvuosina ja on yksi yrityksen perustajista.

mieluisin ja sain kutsun pitämään yrityksen kauppakamarin kuukausikokouksessa, Martti muistelee. Vielä nykyäänkin Martin lempiaiheita on seurata varastoa ja rahan kiertoa.

Tilitoimistona on toiminut Konsultti-toimisto Tiitta. Myöhemmin tilitoimisto vaihtui Pretaxiin ja edelleen Accountoriin. Tilintarkastajana on toiminut pitkään Tilintarkastus Riuttanen, aluksi HTM **Vilho Riuttanen** ja myöhemmin KHT **Jukka Sorjonen**.

Rahoitusyhtiöt ja pankit. Yritys on tehnyt hyvää yhteistyötä useiden pankkien ja rahoitusyhtiöiden kanssa. Nordea, Osuuspankki ja Danske Bank ovat olleet pankkikumppaneita. Ajo-neuvorahoituspalveluja Jyvä-Caravan on tarjonnut mm. Santanderin, Nordea Rahoituksen ja OP Rahoituksen kans-

sa. Autorahoituspalvelut ovat kehittyneet 45 vuoden aikana merkittävästi. Martti joutui 1970-luvulla takaamaan muutamien kauppapöytälainojen henkilökohtaisesti. Kafi-edustuksen myötä 1980-luvulla pystyttiin tarjoamaan osamaksurahoitusta, jossa ajoneuvo kävi osamaksukaupan vakuutena. Lisää vaihtoehtoja tuli 2000-luvulla, mm. suurempi viimeinen erä osamaksukauppaan.

Tietokoneiden hyödyntäminen toiminnassa

Yrityksen perustajalla Martti Käyhköllä oli aktiivinen ja innostunut ote tietotekniikkaan. Taloushallinnossa Jyvä-Caravan oli edelläkävijä ja otti käyttöön 1980-luvulta alkaen tietokoneita, joiden ohjelmistojen monipuolistuessa ja toi-

SOLIFER	42	45	50	54	56	60	62	64	66	68	70	72
ARTIC	92	91	90	89	88	87	86	85	84	83	82	81
Artic 45/450	-	-	9,2	9,7	9,2	8,9	8,6	8,2	7,5	6,8	6,2	6,0
markkinahinta	-	-	4,6	4,5	4,1	3,6	3,3	3,0	2,5	2,2	1,9	1,7
Artic 50/500	-	-	10,6	11,1	10,1	9,9	9,9	9,0	8,1	7,3	6,7	6,5
markkinahinta	-	-	5,3	5,1	4,4	4,0	3,8	3,2	2,8	2,3	2,0	1,8
500L/55 TT	-	-	-	11,8	11,2	10,4	10,1	9,4	8,9	8,2	-	8,0
markkinahinta	-	-	-	5,4	4,9	4,2	3,8	3,4	3,0	2,6	-	2,3
540 DL/552 L/55 TTL	-	-	-	-	12,1	11,4	11,7	10,7	10,2	9,4	8,8	-
markkinahinta	-	-	-	-	4,7	4,0	3,9	3,3	2,9	2,5	2,2	-
552 GL/DL	-	-	-	-	13,0	12,9	12,7	12,6	-	-	-	-
markkinahinta	-	-	-	-	5,1	4,5	4,2	3,9	-	-	-	-
5502i/5602i	17,9	16,8	16,2	15,4	14,6	-	-	-	-	-	-	-
markkinahinta	9,5	8,4	7,8	6,9	6,0	-	-	-	-	-	-	-
6002i/6102i/Finl. 200	19,6	18,7	18,7	17,1	15,5	14,2	13,8	12,8	11,6	-	-	-
markkinahinta	10,4	9,3	9,0	7,7	6,4	5,0	4,6	4,0	3,4	-	-	-

Hinnoittelutyökalu muodostui Excel-taulukkosysteemistä, joka sisälsi ajoneuvojen mallit, hankintabinnat ja markkinabinnat kultakin vuodelta, tekijänä Mikko Käyhkö 10-vuotiaana.

minnan laajentuessa myynnin ja tulosten seuranta nopeutui.

Osaamista löydettiin myös omasta perheestä, yrityksestä ja toimialalta. Mikko teki jo 1990-luvun alussa 10-vuotiaana taulukkolaskennalla suuren työn, hyvityslaskentataulukon kaikille vaunumerkeille. Tämä oli urauurtavaa työtä koko vaunualalle ja tärkeä vaihdokkien hinnoitteluapu ennen internet-aikaa.

Toimisto- ja myyntityön kehittämisessä Martti Käyhkö otti varhain ensi askeleet atk-perusteiseen työntekoon ja toiminnanohjaukseen.

– Olen aina seurannut myyntiä, myös tuotteittain. Siihen on antanut mahdollisuuden erittelevät kassakoneet. Microbeessä oli jo yritysohjelmia, tekstinkäsittely, taulukkolaskenta ynnä muuta, Martti Käyhkö kertoo.

– Toisen koneen, Commodoren, möi asiakkaamme **Peter Tähtinen**. Sillä oli jo vaunukaupan seurannassa käyttöä. Sepo Etelämäki teki sillä Savo-Caravanin kaupoista jälkikäteen ns. ketjuseurannan.

Vaunukauppa oli 1990-luvun alkupuolella laajentunut jo liikevaihdon ja myyntiartikkeleiden kasvun ansiosta niin, että vaunualan omille ohjelmille oli



Mentorin ominaisuudessa vuoden 2014 jälkeen yrityksen asioita tiiviisti seurannut Martti Käyhkö esittelemässä omaa "päättötyötään", mallia taloushallinnon prosessien seuraamisesta Laihia Datan käyttökoulutuksessa vuonna 2017.

käyttöä. Toimiala tarvitsi myös räätälöidyn ohjausjärjestelmän, sillä vaunujen, autojen, huollon ja varaosien sekä moninaisten tarvikkeiden seuranta edellytti erikoistavarakaupan osaamista.

– Olin kuullut, että muutamilla kauppiailta oli jo tietokone käytössä. Järjestimme erään asiakaskäynnin jatkoksi Annin kanssa matkan Saloon, jossa

tapasimme **Lasse Arevan**, joka oli ottanut käyttöön tietokoneen. Käynti oli sen verran rohkaiseva, että otin yhteyden Laihia Datan johtajaan **Pertti Kangasmaahan** ja pyysin tulemaan esittelemään tietokoneohjelmiaan. Päätimme aloittaa yhteistyön Laihia Datan kanssa vuonna 1991, Martti Käyhkö muistelee.

– Otimme aluksi käyttöön vaunu- ja varaosamyynnin ohjelmat. Myyntimiehet, joita silloin ei ollut kuin Olli ja minä, teimme edelleen kaupat käsin ja opettelimme jälkikäteen viemään ne tietokoneelle. Kesti aikansa, kunnes uskalsimme tehdä kaupat suoraan tietokoneella.

Varaosaohjelmaa Jyvä-Caravanissa kehitettiin ottamalla käyttöön omia ratkaisuja. Esimerkiksi ajoneuvojen poltimoissa otettiin sellaisenaan käyttöön Philipsin varaosanumerot. Yrityksen myyntisihteeri Riitta Kuisma paneutui varaosaohjelman käyttöön ja kehitti siitä jo 1995 yrityksen tarpeisiin soveltuvan kokonaisuuden.

– Henkilökunta opetettiin käyttämään tietokonetta, mikä siihen aikaan ei ollut pikku juttu. Otimme muutaman vuoden välein lisää ohjelmia käyttöön.

Yhteistyökumppanin esittely

SYS Audit Oy ja Tilintarkastus Riuttanen Oy



SYS Audit Oy ja Tilintarkastus Riuttanen Oy ovat tilintarkastusyhteisöjä ja muodostavat konsernin, joka tarjoaa kokeneen tilintarkastus- ja asiantuntijaorganisaation Keski-Suomessa, Savossa ja Helsingissä.

Yhtiöt ovat HT- ja KHT-tarkastajien omistamia tilintarkastustoimistoja.

Luottamusta läheltä

Toimintamme perusta on luottamus. Pyrimme pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin ja asiakkaan kannalta helppoon ja hyödylliseen yhteistyöhön: menestyksen tukemiseen ja ongelmien ratkaisemiseen.

Tiedon oikeellisuus varmistetaan ja mahdollisuudet sekä haasteet kartoitetaan molempinpuolisen luottamuksen vallitessa. Yhteistyön tulee sisältää myös sen, että asiakas voi luottaa asioiden hoitumiseen ajallaan ja ammattitaidolla.

Palvelut

Tarjoamme laadukkaita tilintarkastus- ja neuvontapalveluita pääosin pienille ja keskisuurille omistajavetoisille yrityksille sekä asunto- ja kiinteistöyhtiöille.

Tilintarkastuspalveluiden lisäksi palvelumme asiakkaitamme lisäpalveluilla sisältäen IT- ja sisäistä tarkastusta sekä neuvontaa mm. taloushallinnossa, verotuksessa, yritysjärjestelyissä ja sukupolvienvaihdoksissa.

Toimialaosaamista

Auktorisoiduilla tarkastajillamme on ammattitaitoa monilta eri toimialoilta, kuten mm. metsä- ja puutuoteteollisuus, metalliteollisuus, elintarviketeollisuus, kuljetusala sekä paino- ja kustannustoiminta.

Jyvä-Caravan Oy on tehnyt kymmeniä vuosia yhteistyötä SYS Audit Oy:n tilintarkastajien kanssa, pitkään yrityksen tilintarkastajana toimi HTM Vilho Riuttanen ja 2010-luvulta saakka KHT Jukka Sorjonen.

Yhteystiedot ja henkilöstö

Henkilöstöllämme on laaja kokemus eri toimialojen ja organisaatioiden palvelemisesta.

Palveluksessamme on kuusitoista kokenutta HT- ja KHT-tilintarkastajaa. Vastuullisilla tarkastajillamme on pitkä kokemus tilintarkastuksen ja laskentatoimen alalta.

SYS Audit Oy:n ja Tilintarkastus Riuttanen Oy:n toimipaikat: JYVÄSKYLÄ, KUOPIO, IISALMI, HELSINKI.

Toimiston puhelin: 010 420 2250

Lisätiedot: www.sysaudit.fi

Konsernin liikevaihto on 3,3 milj. euroa ja työntekijöitä on 23, joista auktorisoituja tilintarkastajia 16. Konserni muodostui v. 2009 siten, että SYS Audit Oy osti koko Tilintarkastus Riuttanen Oy:n osakekannan.

Tuloksena oli, että Jyvä-Caravanin käytössä ovat kaikki autoliiketoiminnat ja koko henkilökunta käyttää työssään tietokonetta. Vuonna 2000 ohjelmistoon otettiin myös korjaamon työnohjaus.

Laihiasta oli yhteys pankkiin lankapuhelinlinjan myötä ja sen avulla pystyttiin hoitamaan maksut etänä. Näin pankissa käynti väheni ja laskut pystyttiin maksamaan tietokoneella.

Tietokoneiden käyttöönoton yksi syy oli, että yritys koko ajan kasvoi, joten atk:n avulla haettiin tukea ja helppoutta yrityksen johtamiseen. Olli Koskinen edusti perinteistä myyjäpolvea, jolla kaikki asiat olivat omassa päässä eikä välitöntä tarvetta tietokoneisiin ollut.

– Sitten Martti tuli kerran työpöydän ääreen ja kysyi, että tuleeko sitä konetta sinun pöydällesi? Kyllähän se oli hyvä, että tuli. Sitten meitä koulutettiin tietokoneen käyttöön ja ei siinä kauan mennyt, kun sitä ei millään antanut pois, Olli Koskinen muistelee atk:n sisäänmarssia.

– Sellainen siinä tapahtui, että asiat, joita aikanaan muisti, olivat nyt tietokoneella, ja samalla se aivokoppa tyhjeni. Kun ennen oli tehty kauppaa siinä vauujen ääressä, niin sitten siirryttiin koneaikaan toimistoon tekemään kauppooja.

Matkapuhelinmyynnin alkaessa vuonna 1994 yritykselle saatiin ISDN-linja, jolla saatiin puhelinliittymät auki ja vanhat NMT-puhelimet koodatuksi. Samaan aikaan perheen juniorit Mikko ja Simo osallistuivat myös puhelinmyyntiin ja tekivät yrityksen ensimmäiset internet-sivut. Aluksi valokuvat ensin kehitettiin ja sitten skannattiin kotisivuille. Myöhemmin yritykseen hankittiin digitaalinen kamera, jolla otettiin kuvat kotisivuille.

Kommunikointi ja viestintä on kehittynyt 2000-luvulla huimaa vauhtia. Ennen tärkeä yhteydenpitoväline varsinakin ulkomaille oli telefax. Sähköposti korvasi pian fax-lähettykset. Varaosa-puolella toiminta kehittyi, kun saatiin varaosiin tulostumaan automaattisesti viivakooditarrat ja inventointi alettiin tekemään langattomalla keräilijällä.

Valtion viranomaiset kiihdyttivät sähköisiin ostolaskuihin siirtymistä. Ensimmäisenä Tafi edellytti sähköisten ostolaskujen vastaanottoa. Rahoitusyhtiöt ovat kehittäneet digitaalista allekirjoitusta. Kaikki kehitys on pääosin nopeuttanut ja helpottanut asioiden hoitoa.



Perinteisen myyjäpolven edustaja Olli Koskinen tietokoneen ääressä vuonna 2001.

“Lisätyökalusta kasvoi välttämättömyys”

Kun 1990-luvun puolenvälin aikoihin astuin ensimmäistä kertaa Jyvä-Caravanin tiloihin Kuormaajantiellä, oli yrityksessä yksi PC ja pari RS-232 päätettä; ensinmainittu oli heidän edustuksessaan olleen puhelinoperaattorin liittymien aktivointia varten modeemin välityksellä ja jälkimmäiset kassa- ja varasto-ohjelman käyttöä varten. RS-päätteet alkoivat väistyä yleisestikin tietokoneiden tieltä ja tuota kehityskulkua seuraamaan alettiin suunnitella tarvittavien uusien työpis- teiden toteuttamista lähiverkon kautta PC:n pääte-emulaattorilla. Tätä varten asennettiin palvelimeen verkkokortti ja tehtiin ensimmäinen lähiverkko muutamalle työasemalle.

Tuohon aikaan internet-niminen ilmiö alkoi vasta tulla laajan yleisön ja yritysten käyttöön ja jo silloin alallaan kehityksen kärjessä kulkevana yhtiönä myös Jyvä-Caravanilla alettiin pohtia, miten sähköisiä yhteyksiä voisi hyödyntää asiakkaiden palvelemiseksi nopeammin ja tehokkaammin.

Aluksi pääasiallinen käyttö oli sähköpostien lähettämistä ja vastaanottamista, mutta hyvin nopeasti tuli mukaan jyvascaravan.fi -domainin rekisteröinti ja nettisivujen julkaisu. Hämmästyttävän nopeasti vaatimat- tomasta sähköisestä lisätyökalusta kasvoikin liiketoiminnan välttämättö- myys; tämä kävi ilmi erästä toiminta-

katkoa selvitellessä, kun Martti tuli kysymään kauanko menee, kun enää ei ilman pysty kukaan mitään tekemään! Oltiin selvästi valettu tulevaisuuden työkalujen peruskivet.

Jyvä-Caravanin toiminnan laajen- tuminen uusiin tiloihin vaati uuden ja vanhan toimipisteen välisen yhteyden rakentamisen ja se toteutettiin tuohon aikaan nopeus-/kustannustehokkaasti langattomilla linkeillä. Samalla tek- niikalla liiketilat liitettiin internet-yh- teyden ja julkisen verkon palvelimille laitetalan tarjonnan yhteistyökump- panin verkkoon. Tuossa vaiheessa siis edellämainittu www.jyvascaravan.fi palvelukin toimi yhtiön omilla palve- limilla, kunnes yleinen kehitys kulki kohti pilvipalveluita ja niiden tarjo- amia integraatiomahdollisuuksia. Ny- kyisin netin kauppa-alustoilla oleva oma tila saatavilla olevine lisäpalvelui- neen onkin jo aivan välttämättömyys, vielä enemmän kuin aiemmin maini- tun toimintakatkon aikaan.

On ollut mielenkiintoista olla pie- nenä osatekijänä saattamassa alulle tämänkin liiketoiminta-alueen siirty- mistä mapeista bitteihin ja ihmette- lemässä, mihin vielä tälläkin saralla mennään.

Onnea ja menestystä tulevillekin vuosikymmenille!

Marko Juka



"Poksirekka" on tuonut vaunut suoraan Jyvä-Caravanin pihaan Puolan tehtaalta syksyllä 2019.



Muutamia vaunuja ja autoja ajettiin suoraan tehtailta Suomeen. Mikko Käyhkö hakemassa vaunua Dethleffsin Isнын tehtaalta vuonna 2006.

Logistiikka

Yksi tärkeä osa-alue yrityksen sujuvassa toiminnassa on ollut myös ajoneuvojen ja tavaroiden liikkuvuus. Juha Käyhkö on kantanut päävastuun logistiikan järjestelyistä useiden vuosien ajan.

- Tuontitoiminta sujuu nykyisin suomalaisten tehtaan edustajien kautta. Laman aikana keskitetty maahantuonti jäi pois. Kauppias osti ajoneuvot suoraan ja liiketoimintariski pysyi kohtuullisena. Toiminta muuttui siten, että kauppiat

olivat samalla maahantuojia. Ajoneuvot ostetaan meillä varastoon, sillä vahva tase mahdollistaa sen, Juha Käyhkö toteaa.

Matkailuvaunuja on hinattu alusta asti Helsingin ja Turun satamista, usein iltatöinä. Matkailuautot ovat kulkeneet rekalla Travemündeen, josta ne rahdataan laivalla Suomeen. Välillä ne ovat tulleet rekalla suoraan Saksasta.

Nykyisin matkailuautot siirretään ajamalla Vuosaaresta Jyväskylään. Muutamia ajoneuvoja on vuosien varrella haettu ajamalla Saksan tehtaalta

tai messuilta. Ajoneuvoja toimitetaan myös suoraan asiakkaille.

Varaosat ja tarvikkeet saapuvat pääosin Saksasta ja Ruotsista kotimaan toimittajien lisäksi. Varaosat ja tarvikkeet saapuvat rekoilla päivittäin takapihalla olevaan varastotilaan. Verkkokaupan kautta myydyt ja muut lähetykset laitetaan asiakkaille pääosin Matkahuollon, Postin, PostNordin ja Kaukokiidon kautta. Asiakkaalle toimitetaan tilauksen käsittelyn jälkeen koodi, jolla hän voi seurata paketin kulkua.

Yhteistyökumppanin esittely

KABE

KABE - pohjoisten olojen mestari

KABE on käsite matkailuvaunualalla. Vuonna 1963 toimintansa aloittanut yritys on kehittynyt konserniksi, jolla on tytäryrityksiä myös Ruotsin ulkopuolella. KABE AB valmistaa matkailuvaunuja ja matkailuautoja ja sen pääkonttori sijaitsee Tenhultissa, lähellä Jönköpingiä. Yli 50-vuotisen kokemuksemme turvin tiedämme, mikä toimii ilmastossamme, ja olemme koko ajan kehittäneet tuotteitamme entistä paremmiksi.



Visiot, idearikkaus ja kyky toteuttaa hyvät ideat ovat aina leimanneet KABEn kehitystä. Halumme tehdä karavaanarien elämästä mukavampaa ja viihtyisämpää on tuottanut useita ainutlaatuisia ratkaisuja – etenkin lämmitykseen, ilmanvaihtoon ja muihin tärkeisiin toimintoihin.

KABE Travel Master -matkailuautomme rakentuvat vankalle tiedolle ja kokemukseksi. Ne ovat myös tulosta omista ja asiakkaidemme toivomuksista – eikä vähiten – omasta laatuajattelustamme.

Laatu ja turvallisuus, muoto ja funktio ovat leimaa antavia koko valmistuksellemme, ja itse tekemämme laatuarkistukset ovat kaikkein tiukimmat. Laatuajattelumme näkyy kaikessa – erityyppisessä, ilmanvaihdossa, lämmitysjärjestelmässä, ikkunoissa ja kalusteiden rakenteissa.

KABE-konserniin kuuluva KAMA Fritid AB on pohjoismaiden johtava vapaa-ajan tarvikkeiden toimittaja. KABE-matkailuvaunut ja -autot ovat kuuluneet Jyvä-Caravan Oy:n myyntivalikoimaan vuodesta 2012.

MARKKINOINTI, MESSUT JA NÄYTTELYT

Caravan messut Suomessa

Suomen ensimmäinen ”matkailuperävaununäyttely” järjestettiin Helsingin Messukentällä viikonloppuna 20.–21.5.1967. Muodollisena järjestäjänä oli Suomen Autoliitto ry, koska kaupunki ei vuokrannut messukenttää yksityiselle henkilölle. Mukana oli kymmenen kauppiasta, 25 vaunua ja yleisöä tapahtuma keräsi noin 3 000 kävijää.

Valtakunnalliset messut alkoivat Turussa nimellä Automatkailumessut 1992. Tapahtuman nimeksi otettiin Caravan Show vuonna 1993, ja sama nimi on edelleen käytössä. Messujen yhteydessä olivat myös karavaanari-treffit. Helsingin Messukeskuksessa järjestettiin Caravan-messut vuosina 1984–1993. Helsingin messut jatkuivat pienen tauon jälkeen Matkailuauto-messuina vuosina 1999–2001 ja jälleen yhtäjaksoisesti Caravan-messuina vuodesta 2002 alkaen. Matkailuajoneuvotuottajat ry MAT aloitti messujen järjestämisen Lahdessa syyskuussa 2001.

Messut ovat olleet tärkeä osa yrityksen markkinointia. Jyvä-Caravan on ollut mukana messuilla valmistajien osastoilla ja osalla messuista yrityksellä on ollut myös oma osasto, kuten vuodesta 2014 alkaen Lahdessa. Lahden caravan-messuille on järjestetty vuosittainen bussimatka yhteistyössä SF-Caravan Keski-Suomi ry:n kanssa.

Vakiintuneiksi muodostuneet messut ja näyttelyt ovat Helsingissä, Turussa ja Lahdessa. Jyvä-Caravanilla on ollut yleensä myös oma näyttely pian messujen jälkeen. Lahden messuilla esitellään



Timo Käyhkö ja Kari Pienmäki valmiina palvelemaan asiakkaita Helsingin messuilla vuonna 2018.

uutuusmallit, ja se on alan päätapahduma maassamme. Suomessa tehdään kauppaa messuilla ja paljon sen jälkeenkin. Helsingissä matkamessuilla käy paljon ihmisiä, ja sen yhteydessä järjestettävällä caravan-tapahtumalla toivotaan uutta asiakaskuntaa koko alalle.

Näyttelyt Jyväskylässä ja muilla paikkakunnilla

Kiertäviä näyttelyjä pidettiin 1990-luvulla Soliferin järjestämänä Himoksella, Mikkeli–Juva -alueilla ja SF-C Matkailuautoilijoiden syyspäivillä Kalajärvelä. Myös Hankasalmen Häkärinteillä ja Laajavuoressa on pidetty näyttelyitä. Muuramen Riihivuoressa oli Kafi-kylä 1980-luvun lopussa. Keski-Suomen caravan-alueilla Jyvä-Caravan on osal-

listunut pitkään Hietasaaren Heinäriehen ja Lintulahden Muikkutreffeille.

Vuosittain järjestettiin uutuusnäyttelyjä, ja uutuutena syntyi jo 1990-luvulla tammikuun näyttely. Se oli talvinäyttely Matkaajan talvitulien tyyliin, oli soihduttuja, ja ihmisiä innostettiin liikkeelle heti alkuvuodesta. Muita vakiintuneita tapahtumia ovat olleet kevätnäyttely ja syysnäyttely, kolme omaa erikoisnäyttelyä messutapahtumien lisäksi.

– Aiemmin oli keväällä jopa kolme näyttelyä, jatkoaikaviikkoja on kokeiltu ja isompaa markkinointia on tehty siinä yhteydessä, Tuomo muistuttaa.

Vapaapäivät-messuilla Jyväskylässä yritys oli mukana useana vuonna 1990-luvulla matkapuhelimilla ja matkailuajoneuvoilla.



Jyvä-Caravanin messutapahtuma 2019.

CARAVAN SUURMYYMÄLÄ



Jyvä-Caravan Oy

WWW.JYVASCARAVAN.FI

Tienvarsitanun selkeys on markkinointiviestin avainasia. Noin 80 km/h liikkeessä ajoneuvossa ehtii nähdä muutaman kuvan ja pari sanaa tekstiä. Yrityksen logo ja nimen mukainen nettisivun osoite jäävät parhaiten mieleen.

Näyttelyajankohdaksi ovat vakiintuneet tammikuu, huhtikuu ja syyskuu. Autocaravan Club Of Finlandin kevätpäiviä järjestettiin huhtikuussa kymmenen vuoden ajan aikana 2009–2019. Näissä tapahtumissa yöpyi Jyvä-Caravanin takapihalla parhaimmillaan yli 100 autokuntaa. Myös Carthago Club järjesti kokoontumisia Sorastajantien piha-alueella usean vuoden ajan.

Näyttelyitä Jyvä-Caravanilla on ollut aiempina vuosina määrällisesti jopa enemmän, mutta Simo Käyhkön mukaan nyt on panostettu suurempiin tapahtumiin.

Henkilökohtaista myyntityötä on tehtävä tapahtumissa, sillä auto- ja vaunukauppa eivät tapahdu pelkästään verkossa. Jokaisen omaa panosta tarvitaan

asiakkaan kanssa kasvokkaisessa myyntitilanteessa, tämän myyntiosaamisen merkitys on suuri.

Suurmyymälä brändätään

Mainonta ja kampanjat alkoivat 1990-luvulla tuottaa tulosta ja valmistivat tietä tulevalle uudelle suurmyymälälle. Tuomo Käyhkölle siirtyi jo kauppaopiston opiskeluvuosina markkinointitehtäviä, joita Olli Koskinen oli hoitanut paikallisen myynnin lisäämiseksi. Näkyvyys ja kuuluvuus lisääntyivät, kun puhelin-kauppa aloitettiin, ja pian sen jälkeen ryhdyttiin käyttämään Caravan-lehteä ja muita viestivälineitä.

Markkinointimielessä 20-vuotisnäyttely vuonna 1995 oli suoramark-

kinoinnissa jo silloin iso tapahtuma. Myymälämainontaa, asiakaskirjeitä ja suoramarkkinointia yhdistämällä tavoitettiin paljon kiinnostuneita.

– Alkuun mainonta on ymmärrettävästi ollut paikallista. Kauppaopiston lopputyönä tekemäni asiakaskysely kertoi, että meidän tunnettuutemme ei ollutkaan kovin suurta, siksi ruvettiin tekemään valtakunnallista mainontaa, olimme esillä messuilla ja siirryttiin valtakunnalliseksi toimijaksi, Tuomo Käyhkö kertoo.

– Vaunujen ja autojen myyntitynäytely on pysyvä, ja vaatii lisäimpulssin, että saadaa enemmän asiakkaita kerralla paikalle. Siinä mielessä juuri 20-vuotisnäyttely oli isompi tapahtuma. Silloin käytettiin kaikki mahdolliset mediat, jotta saatiin

Poiminta arvioinneista Jyvä-Caravanin Facebook-sivuilta:

Verkkokauppatilaukselle erinomaisen nopea toimitus ja alan tarvikkeilla kilpailukykyinen hinta. Kiitos!

Aivan loistavaa palvelua. 4 vaunukauppaa tehty ja ei ole tarvinnut pettyä. Jos vikoja on löytynyt, niin huolto ja takuu on toiminut. Huolloissa ja asennuksissa työnjälki siistiä.

Loistava palvelu ja tehdyt työt tehty ammattitaidolla ja huolella. Ei valittamista ja jatkan edelleenkin asiointia. Miellyttävää kokemusta jo useamman vuoden ajalta.

Suuret kiitokset hyvistä neuvoista huoltomiehelle sain vaunun jääkaapin toimimaan :) 5 tähteä!!!

H hyvä palvelu niin sähköpostilla, puhelimesa kuin paikanpäälläkin!

Kaikki palvelu ystävällistä. Asiantunteva henkilökunta :)

Sopimukset pitää ja joustoa löytyy. Ystävällinen henkilökunta ja laaja valikoima alan tuotteita.

Ykkösluokan palvelu!!

H hyvä palvelu ja asiat on niin kun sovitaan!

Erinomainen palvelu ja ammattitaitoinen huoltohenkilöstö!

Asiallinen palvelu, laaja valikoima uusia ja käytettyjä.

Luotettavaa, mukavaa ja ystävällistä palvelua! Kiitos taas kerran!

aikaan massatapahtuma. Sen jälkeen on tehty isompia valtakunnallisia näyttelytapahtumia, Tuomo Käyhkö toteaa.

Vanhemmilla veljeksillä Juhalla, Timolla ja Tuomolla oli aluksi vastuu myynnistä ja muusta myyntiä tukevista markkinoinnista. Messuilta hankittu tunnettavuus ja uudet markkinointikeinot näkyivät vuoden 2000 tärkeässä 25-vuotistapahtumassa, jota varten julkaistiin ensimmäinen tabloid-lehti laajana jakeluna Autopörssi-lehden välissä.

– Ehkä isot näyttelyt ja itse Caravan-suurmyymälä ruokkivat sitä, että ihmiset tulivat paikalle katsomaan uutta isoa myymälää, vaunuja ja autoja samassa näyttelyssä, Tuomo Käyhkö arvioi.

– Viimeiset 10 vuotta on muuttunut niin, että kalustoa katsellaan enemmän netistä. Silloin 2000-luvun alussa oli asiakasliikenne suurempaa, ”lattialiikennettä” oli nykyistä enemmän.

– Tarvikemyynti ja huolto eivät olleet isolla alussa, mutta Timo rupesi kasvattamaan niitä, ja myyntiin otettiin uusia lisävarusteita.

Markkinointia on kehitetty yrityksen kasvun myötä

Yrityksen markkinointistrategia on ollut selvä: Mahdollisimman paljon on tehty omana työnä. Kulut ovat pienemmät ja tavoitavuus suuri, kun on voitu tehdä enemmän. Tällä tavoin on voitu käyttää laajempaa segmentointia. Mainostoimistojen käytön sijaan on hyödynnetty mainontaa ja grafiikkaa suoraan valmistajilta.

Yritykselle on luotu omaa ilmettä, ensimmäinen logokin oli Annin piirtämä. Logoa on vuosien varrella vähän somisteltu, mutta se on edelleen yksilöllinen, ei mikään valmis kirjasin.

Markkinointielementteihin on lisätty vuosikymmenten tärkeitä tapahtumia, vuosilukuikkunoita, jotka samalla kertovat yrityksen kehityksestä.

– Kun Suurmyymälä lanseerattiin, ”suurmyymälöitä” alkoi tulla ympäri Suomea. Keksittyä hyvää ideaahan aina matkitaan, Tuomo myhäilee.

– Toinen esimerkki onnistuneesta esilläolosta ovat kuvalliset nimilaput, jotka teetettiin henkilökunnalle messuja

varten, ja pian niitä tuli muillekin. Pienet asiat parantavat omaa yhtenäisyyttä ja saadaan pro-ilmettä markkinointiin.

Asiakassegmenttejä ja trendejä seurataan huolella, ja tärkeää on ollut pitää päämiesten kanssa väylät auki ja välit kunnossa. Maantieteellisesti Jyväskylällä on niin keskeinen sijainti, että sieltä on hyvä toimintamahdollisuus joka suuntaan – 200–250 kilometrin säteellä Jyväskylästä käsin on todella laaja markkina-alue. Palvelujen saatavuus yhdestä paikasta käsin on Mikko Käyhkön mukaan perusteltua.

– Isossa kuvassa kaikkea on helpoin hallita yhden toimipisteen kautta. Tämä on vähän kuin matkailunähtävyys, kun on suurmyymälä ja kaikki tarvittavat palvelut. Karavaanarit ovat liikkuvaa kansaa, ja toistaiseksi on onnistuttu, kun on järjestetty näyttelyjä ja messuja, isompia tapahtumia, jotka kiinnostavat.

– Keräämme asiakaspalautteita myymälässä, ja haluamme koota dataa lisää, viimeksi olemme ottaneet seurantaan puhelumäärät ja kävijämäärät palauttehtymioineen. Samoin some-kanavat, Facebook- ja Google-arvostelut ovat



Henkilökuntaa ja heidän töitään esittelevä joulukortti vuodelta 1999 kertoo hienopiirteisen tarkasti, mitä kukin on yrityksessä tehnyt - myynnissä, taloushallinnossa ja jälkimarkkinoinnissa. Palveluksessa ovat tuolloin olleet Annin, Martin ja viiden veljeksensä lisäksi Riitta Kuisma, Olli Koskinen, Seppo Etelämäki, Kimmo Jukola, Kari Hirsikangas, Juha Viinikainen, Pekka Subonen ja Tarmo Linna. Kortissa on mainittu Luotettavaa kauppa vuodesta 1974. Martti Käyhkö möi ensimmäisen vaunun vuonna 1974 ja Jyväskylä-Caravan perustettiin vuotta myöhemmin vuonna 1975.

tärkeitä. Negatiivisetkin palautteet ovat tärkeitä, sillä niistä voi oppia. Tämä johtaa toiminnan kehittämiseen ja parempaan asiakassuhteeseen.

Markkinointi – printistä digiin

Markkinointi keskittyi alkuun Caravan-lehteen, Keskisuomalaiseen ja muihin alan lehtiin. Toki radiomainontaakin kehitettiin joskus yhteistyössä päämiesten kanssa. Soliferin edustuksen myötä alkoivat säännölliset suoramainokset oman myyntipiiriin alueelle. 1990-luvulla myyntipiirit oli vielä jaettu liikkeittäin. Jyvä-Caravanille kuului Keski-Suomen lisäksi Mikkeli, Juva ja Savonlinnan seutu.

Joulukortteja lähetettiin, ja nuorisolla oli perinteisenä joulunaluspuuhana liimata tarrat kirjekuoriin ja lisäksi niputtaa kirjeet postinumeroalueittain – näin säästettiin postin kuluissa. Myöhemmin asiakasrekisteri lähetettiin Excel-tiedostona suoraan kirjapainoon ja osoitteiden liimausvaihe jäi pois.

Sanomalehti-ilmoituksia on julkaistu Keskisuomalaisessa, Länsi-Savossa, Ykköset-lehdessä, Suur-Jyväskylän Lehdessä, Palokka-lehdessä, Etelä-Suomen Sanomissa ja Savon Sanomissa. Sen lisäksi yritys on ollut mukana alan julkaisuissa, kerholehdissä ja Ammattiautot-lehdessä.

Vuonna 2014 Mikko Käyhkö otti päävastuun markkinoinnista ja aloitettiin omien lehtien säännöllinen julkaiseminen. Vuoden 2015 tammikuun 40-vuotisnäyttelyyn asiakasrekisteri päivitettiin ja lisäksi jakeluun käytettiin Trafim matkailuajoneuvokantaa. Aluksi ensimmäiset lehden tehtiin tabloid-versiona sanomalehtipaperille, kunnes loppuvuodesta 2014 aloitettiin julkaista omaa asiakaslehteä Caravan-lehden välissä neljä kertaa vuodessa. Samoihin aikoihin lanseerattiin ”16 hyvää syytä asioida” Jyvä-Caravanissa, johon listattiin yrityksen vahvuuksia.

Internetin myötä valtakunnalliseksi toimijaksi

Kun internet tuli laajasti käyttöön, kauppa muuttui enemmän valtakunnalliseksi. Liiketoiminnan luonne muuttui, kun paikallisesta toimijasta tuli valtakunnallinen toimija. Hyvä valikoimaa tultiin katsomaan kauempaankin ja valikoima oli kotisivuilla näkyvissä.

- Asiakkaita saatiin internetin myötä muualtakin kuin Keski-Suomesta. Asiakkaita alkoi tulla Hangosta ja Muoniosta asti. Tämä mahdollisti kasvun ja uskallettiin ottaa lisää eri edustuksia ja saatiin käypästä myytävää, kuvaa Juha Käyhkö suurta muutosta.

Internet-sivut ja muu nettimarkkinointi olivat nuorten ja tietotekniikasta innostuneiden Simo ja Mikko Käyhkön luontaista työarkia.

– Ensimmäiset kotisivut teimme Simon kanssa koulussa yläasteella vuonna 1997 ja saimme lainata koulun digikameraa ja skanneria kuvien saamiseksi sivuille. Aluksi nettisivuja päivitettiin noin kerran viikossa, ja päivytyspäivämäärä mainittiin etusivuilla sen aikaisen tavan mukaan. Vuonna 1998 saimme oman domain-osoitteen www.jyvascaravan.fi. Myöhemmin 2000-luvulla sivustot alettiin teettämään ammattilaisilla ja sivujen alle rakennettiin myös omaan sisäiseen käyttöön ominaisuuksia, kuten tarjous työkalu ja hintalapun tulostamisominaisuus, Mikko Käyhkö muistelee.

Digimainontaa kehitettiin 2010-luvun lopulla ja yritykselle avattiin Facebook-, Instagram-, YouTube- ja LinkedIn-tilit ja alettiin laatia näihin kanaviin soveltuvaa sisältöä ja mainontaa. Samoin aloitettiin uutiskirjeen lähettäminen sähköpostitse. Karavaanarit ovat aktiivisia sosiaalisessa mediassa ja he ovat verkostoituneet siellä hyvin. Siksi Facebook-markkinointi tavoittaa hyvin oikeaa kohderyhmää.

Vuonna 2018 aloitettiin tienvarsimainonta jättitauluissa Jyväskylään johtavilla pääteillä. Myymälään hankittiin vuonna 2019 iso videoscreeni ja äänentoistojärjestelmä, jossa voidaan pitää sisäisiä koulutuksia sekä esittää tuotteiden kuva- ja videomateriaalia.



Jyvä-Caravanin internet-sivuja: ylempi vuodelta 2020, alempi vuodelta 2002.



Sorastajantien myymälään sijoitettu suurkuvana näyttö, joka palvelee markkinoinnissa ja koulutuksessa.



MORELO on synonyymi ensiluokkaiselle matkailuautolle

Morelo matkailuauto takaa matkustusnautintosi yksilöllisellä mukavuudellaan ja palkitulla laadullaan. Morelo on kotonaan kaikkialla missä matkustatkin, olet kuin kotonasi. Lyhyesti sanottuna, Morelo – Made in Germany.

Näihin lauseisiin tiivistyy Morelon toiminta ajatus, jo muutamassa vuodessa perustamisensa jälkeen 2010 Morelo on tunnustetusti menestynein Luxus-luokan matkailuajoneuvovalmistaja Euroopassa. Perustajansa Reinhard Löhnerin vuosikymmenten kokemus valjastettiin jo alkumetreillä palvelemaan tavoitteellista mutta yksilöllistä tuotantoa omassa segmentissään.

Vuonna 2010 tehdas esitteli ensimmäisen mallista Caravan Salon Düsseldorf messuilla ja sai välittömästi erinomaisen vastaanoton, vaikkakin kyseessä oli vasta ensimmäinen prototyyppiauto. Alkanut menestys yllätti nopeudellaan kaikki vaikka menestystä oli osattu odottaa.

Sittemmin Moreloa on johdonmukaisesti kehitetty ainutkertaiseksi luksus-tuotteeksi asiakaslähtöisesti, hänen tarpeitaan unohtamatta ja aina parhaaseen lopputulokseen pyrkien. Morelon tehtaasta iskulause onkin ”Rakkaudesta Matkailuautoiluun” ja voit tavata meidän tehdastiimimme jäseniä Morelon ohjaimissa jopa Suomenkin teillä.

Morelo viettää vuonna 2020 kymmenvuotisjuhlia ja sen kunniaksi olemme lanseeranneet erikoismallit joihin voit tutustua kauppiamme luona. Työllistämme Schlüsselfeldin tehtaassamme keskellä kau-

neinta Baijeria yhteensä yli 300 huippuammattilasta ja liikevaihtomme ylsi 2019 lähes 100 milj. euroon.

Jyvä-Caravan Oy on edustanut Morelo-matkailuautoja vuodesta 2018. Tervetuloa tutustumaan Ensiluokkaiseen matkailuautoon!



Kuvassa vientipäällikkö Andreas Wolfer-Heimann (oik.) toimitusjohtaja Simo Käyhkön kanssa Düsseldorfin messuilla vuonna 2018.



Enemmän vaihtoehtoja, lisää tyyliä ja yhtä juhlaa

Ulkoilmaseikkailuja, aitoa luontoa, uniikkia toimintaa... Tätä kaikkea tarjoaa saksalainen Sunlight kaikille, jotka haluavat kokea jotain ainutlaatuista.

Yritys perustettiin 2004 ja tehdas on Neustadtissa Saksin osavaltiossa, Saksan itäosassa. Sunlight tunnetaan edullisena, korkealaatuisena ”ensios-taja-merkkinä”. Mallisto kattaa kaikki

matkailuautoluokat (integroidut, puoli-integroidut, alkovit, vanit ja retkeilyautot). Sunlight oli vuonna 2019 Suomen eniten rekisteröity matkailuautomerkki ja suositu myös vuokratyössä.

Mallivuoden 2020 matkailuautotarjonta on Sunlightilla laajempi kuin koskaan ennen. Lisäksi merkki juhlii näyttävillä XV-erikoismalleilla 15-vuotista taivaltaan

yhtenä Euroopan johtavista edullisten matkailuautojen valmistajista.

Sunlightin puoli-integroitujen ja täysintegroitujen mallien määrä kasvaa uusilla tulokkaila. Uusi T 67 S on 6,96-metrinen puoli-integroitu ja I 67 S 6,98-metrinen täysintegroitu. Molempien mallien vastaavista sisäversioista on pystytty lyhentämään korin pituutta jopa reilut 40 senttiä ominaisuuksia silti karsimatta. Keskeinen muutos on kylpyhuoneen yhdistäminen yhdeksi yksiköksi ja istuinryhmän sivuttaistuimen lyhentäminen.

Maittava juhlapaketti tarjotaan kaikkiin retkeilyautomalleihin (CLIFF 540, 600, 601 ja 640) sekä puoli-integroituhiin T 68- ja T 69 L -malleihin eli isoihin erilliskuode- ja saarekevuodemalleihin.

Kaikki mallit erottaa ulkoisesta, energiaa pursuavasta ilmeestä. Puoli-integroidut juhlamallit on varustettu metallihoitomustalla ohjaamalla ja hopeisilla korin sivuseinillä, joita mattamusta juhlatarroitus korostaa.



Jyvä-Caravan Oy aloitti Sunlight-matkailuautojen edustuksen vuonna 2006. Kuvassa vuoden 2020 uutuusmalleista Sunlight T68 XV Edition Lifestyle.

ALAN JA YRITYKSEN TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

Mallistojen kehittyminen kohde-ryhmien tarpeiden mukaan

Asiakasryhmistä Timo Käyhkö pitää perheitä tavanomaisina asiakkaina, joilla on kiinnostusta tuotteisiin elämäntilanteensa perusteella. Pieniä retkeilyautoja harkitaan jopa ensimmäisenä matkailuautona, joko perheen ainoaksi autoksi tai kakkosautoksi. Myyntitilanteessa kartoitetaan asiakkaan haluamat matkailuajoneuvon ominaisuudet ja käyttötarkoitus, jotta hankintapäätös on helpompi tehdä. Hankintaperusteet tuntuvat hänen mukaansa elävän, välillä arvostetaan matkailuvaunua, välillä matkailuautoa.

- Ajoneuvojen tilaaminen on osittain ennustamista, kuten onko oltava kerrossänkyjä lapsiperheille tai parisänkyjä pariskunnille.

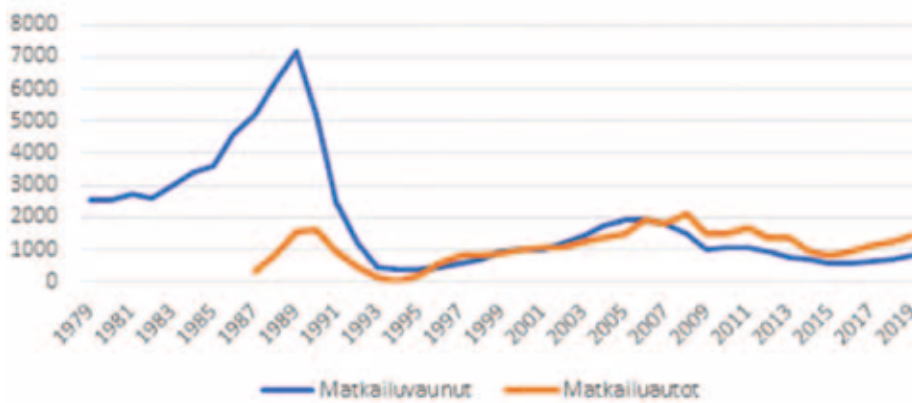
Mallivaihtoehtojen kehitys on sekin vaikuttanut kysyntään, sillä tarjolla on luksusta ja perusvarustelua, integroituja ja puoli-integroituja. Kun puoli-integroitujen matkailuautojen tarjonta kasvoi 2000-luvun alussa, niissä oli jo valmis vuode yhtenäisestä patjasta, ja niihin pääsi helpommin. Sohvatpatjoista tehtiin vain lisävuode.

- Kiinteä vuode on kuitenkin suosittu ja mukaan on tullut laskuvuode, joka on integroitu ohjaamon päälle, seuraavaksi tuli puoli-integroituihin kiinteä laskeutuva vuode keskiosaan, ja se on ollut myyntimenestys.

Alan imagoa Timo Käyhkö kuvaa virkeäksi. Merkkien välillä on eroja, valmistajilla on omia vaihtoehtoja ja muutoksia on tullut juuri 2000-luvulla. Valtaosa matkailuautoista on rakennettu Fiatin alustalle. Vaunupuolen kakosvaiheen eli asunto-osan valmistajissa seurataan markkinoita tarkasti, ja uutuudet löytävät tiensä kaikkiin malleihin nopeasti.

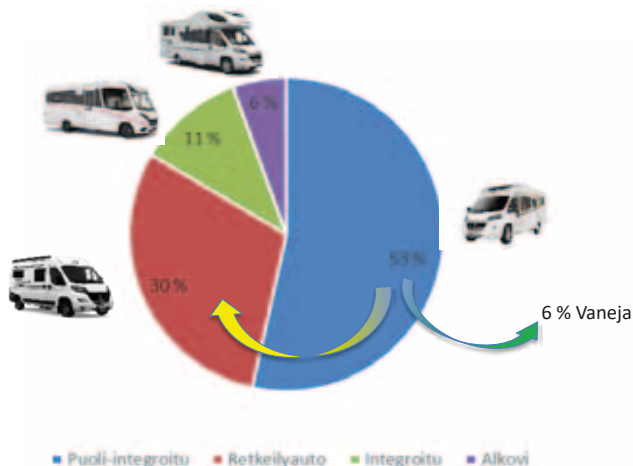
- Perusvalinta on, haluaako käyttää autoa ympäri vuoden vai ko kolmena kautena. Kaikilla malleilla pystyy nykyisin menemään ympäri vuoden, mutta talvikäytön saa mukavammaksi ja toimivammaksi esimerkiksi vesien käsittelyssä.

Matkailuautojen ja -vaunujen ensirekisteröinnit Suomessa 1979-2019



Matkailuajoneuvojen ensirekisteröintien kasvukausi oli Suomessa 1980-luku. Matkailuautot ovat kasvattaneet suosiotaan 2000-luvulla. Suomen tilanne etenee pohjoismaisen ja eurooppalaisen trendin suuntaan.

Matkailuautojen myynnit korityypeittäin 2019



Matkailuautojen korityyppien kehittyminen on tarjonnut lisää asumisen pohjaratkaisujen vaihtoehtoja. Kun 1990-luvulla yleisimpiä olivat peräosaan sijoitetut parivuoteet; 2000-luvulla yleistyivät erillisvuoteet; 2010-luvulla alaslaskettava vuode istuinryhmään on noussut suosikiksi ja saarekevuode nousi erillisratkaisujen rinnalle. Vastaavasti asuntovaunuissa 2000-luvulla tyypillisiä olivat erillisvuoteet ja istuinryhmä vaunun keskellä sekä 2010-luvulla etukeittiö ja alaslaskettava lisävuode istuinryhmään.

- Talvivarustelua parhaimmillaan ovat vesikiertoinen lattialämmitys ja lämmin kaksoispohja, ja myös ohjaamoon saa lämmitetyn ikkunan eräissä malleissa.

Mallisto ja edustukset ovat olleet jaettuina ja Tuomo Käyhkö on hoitanut vuodesta 2011 alkaen Dethleffs- ja Sunlight-malliston. Sunlightin erikoisala ovat retkeilyautot ja matkailuautot, Dethleffsillä puolestaan sekä vaunut

että autot. Tuotekehitystä seurataan jälleenmyyjän näkökulmasta, ja muutoksista osa on syntynyt kilpailun kautta, mutta Tuomo Käyhkön mukaan myös omia ideoita on saatu valmistukseen asti. Autoissa yleisimmän alustan eli Fiatin korimallin muuttuessa tapahtuu muutoksia tyypillisesti asunto-osassa.

- Muutokset eivät välttämättä tule vuoden sisään, mutta sitten on mukava huomata, kun niitä putkahtaa esiin.

Yksi tärkeä osa yrityksen toiminnassa on ostojen ja tilausten suunnittelu. Tehtävä on haastava, kun mallit on tilattava pääosin noin puoli vuotta etukäteen. On arvioitava oikein sekä myytävät pohjaratkaisut että moottori- ja vaihteistovaihtoehdot, kankaiden värit ja tehdaslisävarusteet. Mallivalikoimassa ja kaupanteossa on pitänyt huomioida myös vuosien varrella muuttuneet rekisteröinti-, katsastus- ja ajokorttisäädökset. Byrokratia on keventynyt 1970-luvun ristiinkytentäsäädöksistä, mutta edelleen on monia asioita huomioitava myös säädösten näkökulmasta.

Valtaosa matkailuautoista painaa alle 3 500 kg ja niitä saa ajaa tavallisella henkilöautokortilla. Matkailuvaunun vetoon tarvitaan pikku-E, jos yhdistelmän kokonaismassa ylittää 3 500 kg.

Kilpailu mallistosta jatkuu Timo Käyhkön mukaan osittain ajokorttirajan ansiosta. Valmistajilla on halu keksiä uutta, ja mukaan tulevat värimaailman lisäksi alusta ja pohjaratkaisut:

- Pohjaratkaisuja ei ole helppo muuttaa niin, että paino pysyy halutussa korttiluokassa. Sisätila on kuitenkin rajoitettu.

- Alustoja on kuitenkin painon takia muutettu materiaalien osalta ja pyritty keventämään sellaisista paikoista, missä raskaampaa materiaalia voidaan välttää turvallisuudesta tinkimättä.

- Vaikka kevyiden materiaalien käyttäminen maksaa tehtaalle, ajokorttiluokka on tärkeä asia. Monta mallia halutaan saada henkilöautokortille. Toisaalta nykyisin uusien ajokorttiluokkien mukaisia ajolupia on melko helppoa ja edullista hankkia.

Matkailuautojen käyttäjäkerhot ovat vaikuttajaryhmä, joihin Jyvä-Caravan on tarjonnut yhteistyötä tapahtumissa ja kokousten järjestämisessä. Näillä yhteisöillä on oma roolinsa palautteen antamisessa suoraan valmistajille, kuten tuotekehitysideoita.

- Viime aikoina alalla on herätty tuoteistamaan ja segmentoimaan vielä tarkemmin. Aina ollut lapsiperhemalleja ja aikuisparimalleja, mutta nyt uutta ovat retkeilyautot, joilla on käyttäjinä uusia aktiiviryhmiä, kuten nuoria ja lumilautailijoita.

- Ylivoimainen käyttäjäryhmä ovat toki edelleen perheet, pariskunnat ja

eläkeläiset, mutta alalla tehdään työtä, jotta uusia ryhmiä saataisiin mukaan vielä enemmän.

Tavoitteena hallittu kasvu

Jyvä-Caravanin toimitusjohtaja Simo Käyhkö on nähnyt, miten yrityksellä on ollut useita toimialoja vuosikymmeniensä aikana. Osa toimialoista on ollut kasvuhakuisia, toisilla aloilla kyse on ollut tukitoiminnoista tai synergiasista. Kasvuun pyrkiminen herättää myös pohdiskelua.

- Kasvun puuttuminen saattaa olla vaarallista, siis jos ei haluta lainkaan kasvua. Toiset haluavat sitä enemmän ja toiset vähemmän.

- Kaikki kauppa on samantyylistä toimintaa, varsinkin myyntityö. Tuotteita voi opiskella, ja yrityksen alla voi löytää muutakin, jopa useita toimialoja. Vanhemmillamme on ollut sekä viisautta etsiä uutta että tarvittaessa luopua vanhasta.

- Toivon yritystoiminnan kehittyvän niin, että tulevaisuudessa voidaan puhua kasvusta. Motivaatio toiminnan pyrittämiseen on parempi, kun on enemmän kasvavia ja kehittyviä toimintoja.

Asuntovaunujen ja matkailuautojen vuokrausta pidetään myyntiä tukevana toimintana, vaikka sen merkitys vuok-

ratulona on yrityksen kokonaisuuden kannalta vähäinen. Useat yrityksen toimihenkilöt ovat jossain vaiheessa työuraansa hoitaneet vuokraustoimintaa. Kokemukset kertovat, että asiakkaan ostokynnystä on mahdollista madaltaa hyvin hoidetulla vuokrauksella. Simo Käyhkö on tehnyt opinnoissaan kaksikin päättötyötä kuluttajakäyttäytymisestä. Lisäksi käytettävissä on eurooppalaisen toimijan CIV:n tutkimuksia saksalaisten asiakkaiden ratkaisuista.

- Potentiaalisen tai ihanneasiakkaan profiili on monipuolisempi kuin aikaisemmin. He tutkivat etukäteen verkossa enemmän asioita, ennen kuin tulevat myymälään. Siinä mielessä lattieliikenne on vähentynyt. Samalla asiakas tekee osan myyjän aiemmin hoitamasta työstä, tarvekartoituksesta.

- Tietysti sellaisen asiakkaan kanssa päästään nopeasti samalle aallonpituudelle, jos tämä on valmis tekemään nopean päätöksen. Nämä ovat kuitenkin merkittäviä taloudellisia päätöksiä, ja ihan hyvin voidaan verrata autokuumeeseen ja sohvakuumeseen. Harvoin kiinnostus herää ihan nollasta, kyllä siellä pohjalla pieni kynttilä on oltava. Periaatteellisen päätöksen jälkeen myyjän tehtävä on ohjata asiakasta tekemään hyvä päätös, oikea tuote oikealle asiakkaalle, Simo Käyhkö toteaa.



Messutapahtumissa yleisö pääsee tutustumaan malliutuuksiin ja vertailemaan matkailuautojen ja matkailuvaunujen ominaisuuksia. Kuva on Helsingin caravan-messuilta tammikuussa 2020, jossa Jyvä-Caravan esitteli laajan valikoiman mallistoa.

Tulevaisuuden näkymät – auto- tekniikan kehitys tukena

Autojen tarjonta, kuluttajien toiveet ja autotekniikan kehitys ovat pitäneet yllä kiinnostusta matkailuajoneuvoihin. Henkilöautopuolella on käynnissä raju murros autojen käyttövoimassa. Sähköautot, hybridit ja kaasuautojen yleistytty osin verotuspäätösten kannustamana.

Matkailuajoneuvoalalla diesel pysyy pääasiallisena käyttövoimana vielä pitkään sekä matkailuautoissa että matkailuvaunujen vetoautoissa. Simo Käyhkön mukaan ajoneuvoja koskevat uusimmat määräykset, kuten dieselin Euro 6 -normi ja uusi pakokaasupäästöjen mittausmenetelmä WTLP ovat vaikuttaneet vain vähän itse kaupankäyntiin.

- Matkailuautot rakennetaan pääsääntöisesti pakettiautojen päälle, isommat kuorma-autojen alustoille. Kun vaihtoehtoiset ja uusiutuvat energialähteet otetaan käyttöön alustan valmistajilla, ne siirtyvät luontaisesti matkailuautoihin. On huomattava, että esimerkiksi jakeluautoista yli 90 % on edelleen dieselkäyttöisiä.

- Tärkein juttu on edelleen, että jos haluaa vapauden tunteen nauttien omista aikatauluistaan ja pysähtyä hotelliverkkojen ulkopuolellekin, matkailuajoneuvot ovat paras ratkaisu.

- Kalusto on pitkäikäistä ja sen jälleenmyyntiarvo säilyy hyvin, tästä hyvä esimerkki on, että yli 20 vuotta vanhoja autoja on vielä paljon liikenteessä. Jonkin verran vaunukalustoa on työkäytössä, mutta pääosin asiakkaat käyttävät autoja ja vaunuja vapaa-ajan tarpeisiinsa.



Leirintämatkailijoiden rahankäyttö on tasaisesti kasvanut viime vuosien aikana.

Leirintämatkailu kehittyy ja on trendikästä

Leirintämatkailussa houkuttelevat vapaus ja vaihtoehtojen monipuolisuus



LEIRINTÄMATKAILU SUOMESSA 2019

TULO- JA TYÖLLISYYSVAIKUTUKSET

Kävijät kuluttivat keskimäärin päivässä
104 € / hlö



Tyypillinen matka
1 vko kesto
2 vrk samalla leirintäalueella

Leirintämatkailun aikaansaamat verot:
HENKILÖVEROTUS **33,4 M€**
POLTOAINEEN MYyntIVERO **23,7 M€**
MUUN KULUTUKSEN VEROT **22,2 M€**



Työllisti ja toi tuloa leirintäaluepaikkakunnille
TALOUSVAIKUTUS 215 M€



Ajokilometrejä **4000 km** vuodessa
joista Suomessa **2500 km**

Kävijöiden merkittävimmät rahankäyttökohteet

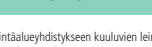
MAJOITUSPALVELUT	45,0	
ELINTARVIKKEET	39,3	
POLTOAINEET	37,0	
RAVINTOLA- JA KAHVILAPALVELUT	28,7	
KULUTUSTAVAROIDEN OSTOT	18,8	

M€

TYÖLLISYYS-
VAIKUTUS **2742**
HENKILÖTYÖVUOTTA



JOSTA VÄLITÖN
TYÖLLISYYSVAIKUTUS **1848 HTV**



Leirintämatkailua suosittelee **84%**



Leirintämatkan aikoo tehdä ensi vuonna **97%**



Tutkimuksen kohderyhmänä olivat Suomen Leirintäalueyhdistyksen kuuluvien leirintäalueiden asiakkaat ja SF-Caravan ry:n uutiskirjeen tilanneet henkilöt (23.000). Tiedonkysely tehtiin 24.6.-18.8.2019. Tutkimukseen vastasi kaikkiaan noin 2.600 henkilöä (leirintäalueet 1.100 ja SF-Caravan ry:n uutiskirjeen tilanneet 1.500).

TUTKIMUKSEN TOTEUTTI HAAGA-HELIA ANMATTIKORKEAKOULU.



Lisätietoja:
Antti Saukkonen / Suomen Leirintäalueyhdistys ry
+358 44 059 5931 / antti.saukkonen@camping.fi
Timo Piilonen / SF-Caravan ry
+358 50 592 6561 timo.piilonen@karavaanarit.fi
Petteri Ohtonen / Haaga-Helia / tutkimuspäällikkö
040 826 8183 / petteri.ohtonen@haaga-helia.fi

Haaga-Helian tutkimuksessa selvitettiin mm. Suomen leirintämatkailun houkuttavuutta, majoitusmuotoja, rahavirtoja ja tulo- ja työllisyysvaikutuksia 2019.

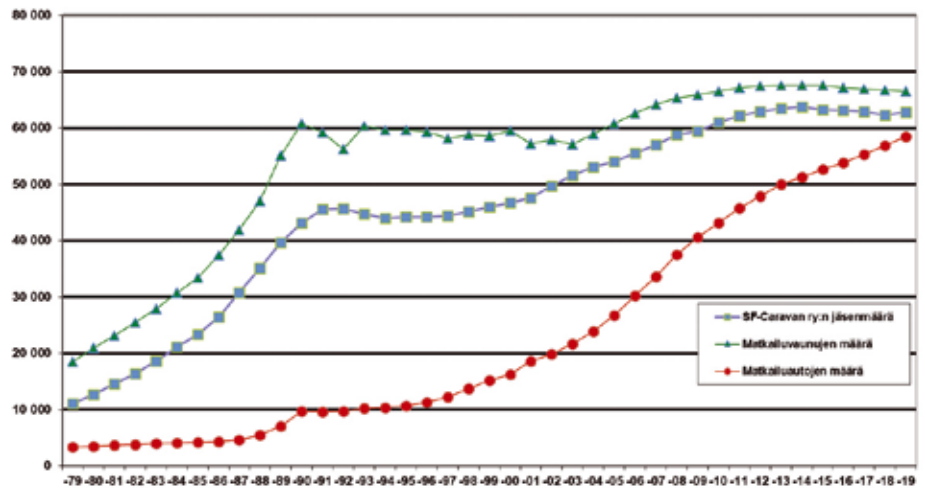
SF-Caravan jäsenmäärän kehitys ja leirintämatkailun kehitys

SF-Caravan ry on perustettu vuonna 1964. Pienestä kuuden perheen Jyväskylässä perustetusta yhdistyksestä on kasvanut valtakunnallinen liitto, jonka 79 jäsenyhdistyksessä on nykyisin lähes 63 000 henkilöjäsentä. Suomessa on siis melko korkea alan järjestäytymisaste, noin 50 % matkailuajoneuvon omistajista kuuluu SF-Caravan ry:een. SF-Caravanin jäsenyys tarjoaa monia etuja karavaanareille, muun muassa Caravan-lehden, joka on vahva tietopaketti sekä pääsyn SF-Caravanin leirintäalueille jäsenetuhintaan.

Suomessa on kattava leirintäalueverkosto. Maassamme on noin 550 leirintäaluetta, joista Ulkoilulain mukaisia leirintäalueita on noin 300. Näistä 130 toimii ympärivuotisesti. Osa leirintäalueista on yksityisten yrittäjien omistuksessa, osa kuntien omistuksessa ja osa SF-Caravanin jäsenyhdistysten ylläpitämiä leirintäalueita. Lyhyeen pysähdykseen tarkoitetut matkaparkit ovat yleistyneet Euroopassa ja ovat yleistymässä Suomessakin. Suomen Leirintäalueyhdistys ry (camping.fi) on vuonna 1952 perustettu suomalaisten leirintäalueiden ja lomakyläedunvalvontaorganisaatio.

Kotimaan kesämatkailun peruskivi on leirintämatkailu, jota harastetaan tasaisesti ympäri Suomea.

SF-Caravan ry:n jäsenmäärä ja matkailuajoneuvojen lukumäärä 1979-2016



Karavaanarien järjestäytyminen on noussut yli 60 000 jäseneseen 2010-luvulla. Matkailuajoneuvojen määrä on Suomessa pysynyt vakaana, kun taas matkailuautojen myynnin kasvu näyttää jatkuvan.

Leirintämatkailijoiden rahankäyttö ja palveluiden hyödyntäminen vierailupaikkakunnilla on viime vuosina kasvanut. Leirintämatkailun liikevaihto vuonna 2019 oli Haaga-Helian tekemän ”Suomalaisen leirintämatkailun rahavirrat”-seurantatutkimuksen mukaan 215 miljoonaa euroa. Leirintämatkailuala kerryttää yli 79 miljoonaa euroa veroja ja veroluonteisia maksuja. Leirintäalueella majoittuva perhe käyttää rahaa vierailupaikkakunnallaan joka päivä keskimäärin 237 euroa. Henkilöä kohden rahaa kuluu 104 euroa. Valtaosa leirintämatkailun rahankäytöstä kohdistuu leirintäalueen ulkopuolelle.

Leirintäalueilla kirjataan yli 2 miljoonaa yöpymistä, joista suurin osa,

62 %, tapahtuu matkailuajoneuvoissa. Jokaisessa matkailullisesti merkittävässä kaupungissa ja kunnassa tulisi olla leiriytymismahdollisuuksia oma majoitus mukanaan liikkuville. Kuntien matkailustrategioissa kannattaisi huomioida leirintämatkailun harrastajat ja turvata edellytyksiä leirintäalueyrittämiselle. Edellytyksiä voidaan tukea mm. suunnitelmallisella kaavoituksella, leirintämatkailijoiden palvelutarpeen huomioimisella ja leirintäpalveluiden järjestämisellä esimerkiksi venesatamien yhteyteen. Leirintäalueyrittäjien ja leirintäalueita pyörittävien yhteisöjen kanssa on järkevää tehdä pitkäaikaisia vuokrasopimuksia leirintämatkailuun sopivista alueista. Matkailuautojen suosion lisääntyessä leirintämatkailusta on tullut ympärivuotinen harrastus.

Leirintäalueiden kehittämisen lisäksi on tärkeää luvallisten, erityisesti matkailuauton käyttäjille sopivien lyhytaikaisten yöpymispaikkojen sijoittaminen kaupunkien keskustoihin, matkailuyritysten, maaseudulla sijaitsevien nähtävyyksien, golfkenttien ja venesatamien yhteyteen.

Keskeisen sijaintinsa vuoksi Keski-Suomi, Jyväskylän seutu ja maakunta laajemminkin, olisi oivallinen seutukunta investoida leirintämatkailun mahdollisuuksiin sekä kotimaisia että ulkomailta tulevia matkailijoita varten.

Kuntien päättäjien olisi tärkeää ymmärtää karavaanareiden tuoma tulo seutukunnalle ja alueen yrityksille, Mikko Käyhkö summaa.



Yritysesite vuonna 1985 - huoltoasemapalvelut, caravan-myynti ja autonvuokraus.



Tiesitkö tämän Santanderista?

Santanderin juuret ulottuvat vuoteen 1857, jolloin pankki syntyi espanjalaisessa Santanderin kaupungissa. Yli 160-vuotias Santander on yksi maailman johtavista pankeista toimien yli 40 maassa.

Santander on kasvanut suurimmaksi finanssiryhmäksi Euroopassa ja Etelä-Amerikassa ja omaa myös vahvan jalansijan Pohjois-Amerikassa. Pohjoismaissa Santander on erikoistunut kuluttajarahoituspalveluihin.

Tavoitteenamme Suomessa on tarjota yksilöllisiä rahoitusvaihtoehtoja niin yksityisille kuin yritysasiakkaille.

Toiminnassamme niin paikallisesti kuin globaalistikin tähtääme kat-

tavaan ja innovatiiviseen tuotevalikoimaan, pitkiin asiakassuhteisiin sekä ekologisen jalanjäljen pienentämiseen.

Santanderin sydäntä lähellä on myös yhteiskunnan ja yhteisöjen kehittäminen. Yli 15 vuoden ajan olemme kehittäneet Santander yliopistot -ohjelmaa, jossa on mukana yli 1100 partneriyliopistoa ja tutkimuskeskusta 20 eri maassa. Santander onkin kohdistanut vuosien saatossa yli 900 miljoonaa euroa yhteistyöprojekteihin yliopistojen ja tutkimuskeskusten kanssa tavoitteenaan edesauttaa yliopistojen roolia yhteiskunnan kehittäjänä.

Muutama fakta Santanderista

- Santander on Euroalueen suurin finanssiryhmä ja yksi maailman suurimmista ja vakavaraisimmista pankeista
- Maailmanlaajuisesti palvelemme yli 130 miljoonaa asiakasta ja työllistämme yli 200 000 työntekijää
- Olemme voittaneet 3 kertaa maailman parhaan pankin palkinnon
- Pohjoismaissa olemme markkinajohtaja autorahoituksessa sekä nopeimmin kasvava toimija kuluttajarahoituksessa
- Suomessa olemme palvelleet jo satojatuhsia asiakkaita
- Työllistämme yli 200 rahoitusalan asiantuntijaa Suomessa
- Laaja yhteistyöverkostomme kattaa koko Suomen
- Santander on myös aidosti innovatiivinen – olemme tuoneet esimerkiksi All in One -autorahoitustuotteen Suomen markkinoille
- Päivittäin Suomen teillä liikkuu noin 185 000 Santanderin rahoittamaa ajoneuvoa



Fiat on matkailuautojen yleisin alustatoimittaja ja uudistuva henkilö- ja pakettiautomerkki

Matkailuautojen yleisin alusta Fiat Ducato uudistui uusien Euro-päästönormien myötä. EU:n uusien 6d-päästönormien täyttäminen tuo Ducaton konepellin alle Ad-blue tekniikan, joka tarkoittaa ureatankin tulemistä alustaan. Uudet 2.3-litraiset moottorit tunnetaan Multijet II nimestä.

Ducatoon on saatavissa 9-portainen automaattivaihteisto 140 hv, 160 hv ja 180 hv:n paremmin vääntävän (450 Nm) moottorin yhteyteen. Start-stop-mekanismi tulee vakioksi 140 hv, 160 hv ja 180 hv -versioihin. Vuosimallin 2020 myötä Ducatoihin on saatavissa lisävarusteina erilaisia kuljettajaa avus-

tavia järjestelmiä kuten kaistavaihti, taustapeilien pimeään kulman vahti, törmäysvahti (hätäjarrutus), rengaspainevahti jne.

Säännöllinen huolto takaa toimintavarmuuden: kun öljynvaihdot, määräraikaishuollot ja jakohihnan vaihdot muistaa teettää ajallaan, pysyy lomakoti toimintavarmana. Fiat-merkkihuolto varmistaa tehtaan huolto-ohjelman ja huoltokampanjoiden mukaiset huollot.

Jyvä-Caravan Oy on matkailuajoneuvoalan valtuutettu Fiat Professional -huoltoliike. Alkuperäiset Fiat Ducato -varaosat toimitetaan suoraan Euroopasta. Jyväskylässä Fiat-merkkihuolloista vastaa kaksi ammattitaitoista mekaanikkoa ja huoltoneuvoja. Jyväskylässä sijaitsevilla huoltotiloissamme työskentelee yhteensä 9 asentajaa. Asianmukaiset nosturit riittävät myös isoimmille Iveco- ja Man-alustaisille matkailuautoille.



Jyvä-Caravan Oy aloitti Fiat Professional -huoltoedustuksen vuonna 2012 ja Fiatin henkilö- ja pakettiautojen myynnin Jyväskylässä vuonna 2016.

Jyvä-Caravan Oy julkaisee seuraavat asiakaskokemukset asiakkaiden suostumuksella. Nämä asiakaskokemukset ovat Suomen Asiakaskokemukset Oy:n puolueettomasti tuottamia.

Tärkeä osa Suomen KotiData:n toimintaa ovat juuri asiakkaiden luona tapahtuvat kotikäynnit. Tarve työautoille syntyi, kun aiemmin pääsääntöisesti Keski-Suomeen painottunut toiminta laajeni koko Suomen alueelle ja kotikäyntien määrä kasvoi. Jyväskyläläislähtöinen yritys halusi etsiä sopivia vaihtoehtoja ensisijaisesti Jyväskylän alueelta.

– Otimme yhteyttä Jyvä-Caravaniin ja saimme hyvän ehdotuksen. Nyt meillä sitten huristelee kaksi pientä Fiat 500:sta ympäri pääkaupunkiseutua, naurahtaa yrittäjä **Minna Lassila**.

– Lähdimme hakemaan hyvää ja toimivaa järkiratkaisua. Emme tarvinneet kooltaan isoja autoja. Fiat 500 on pieni, mukava auto, joka on meidän tarpeisiimme juuri sopiva. Autossa on pientä pilkettäkin. Minä ihastuin juuri tähän pilkevaikutukseen, Lassila jatkaa.

Hyvä palvelu ja helppous vakuuttivat

Jyvä-Caravan ja Fiat eivät kuitenkaan olleet ainoat vaihtoehtot, joita Suomen KotiData ja Lassila harkitsivat. Vertailevan tutkimuksen jälkeen vaakakuppi kallistui Jyvä-Caravanin hyvän palvelun sekä tarjotun ratkaisun helppouden vuoksi.

– Mielestäni meidät saatiin päättämään tähän ratkaisuun ihan sillä hyvällä palvelulla. Asia tuotiin esille niin, että kaikki onnistuu ja kaikki on mahdollista. Asiat etenivät sutjakkaasti ja sujuvasti. Ratkaisuissa ja pohdinnoissa asioita osattiin miettiä yrityksen näkökulmasta. He osasivat asettaa meidän asemaamme ja miettiä, mikä olisi meille se hyvä ratkaisu, Lassila kuvailee.



Suomen Kotidata Oy on valtakunnallinen, vuonna 2008 perustettu yhtiö, joka tarjoaa tietokoneisiin sekä viihde-elektroniikkaan liittyviä tuki- ja koulutuspalveluita. Asiakkaiden luokse suuntautuvia kotikäyntejä varten yhtiö on hankkinut Jyvä-Caravanilta useita Fiat 500c -autoja.

"Voin vilpittömästi todeta, että Jyvä-Caravan on ollut meille luotettava kumppani. Olemme saaneet sitä, mitä olemme hakenneet ja jopa vähän ekstraa."

– Mietimme, kuinka saisimme toimitettua autot näppärästi pääkaupunkiseudulle. Myös kaikki renkaiden kanssa väsäämiset saatiin hoidettua näin etäältä käsin toimiessa. Koen, että saimme hyvää palvelua, Lassila sanoo.

"Voin suositella Jyvä-Caravania"

Lassila aikoo kääntyä jatkossakin Jyvä-Caravanin puoleen, jos Suomen KotiData tarvitsee uusia työautoja. Yrityksen pitkä historia ja vuosien varrella kertynyt osaaminen luovat tunnetta

luotettavuudesta. Lassila kokee, että Jyvä-Caravanilla on halu kehittää toimintaansa sekä hoitaa asiakkaan asiat hyvin.

– Voin vilpittömästi todeta, että Jyvä-Caravan on ollut meille luotettava kumppani. Olemme saaneet sitä, mitä olemme hakenneet ja jopa vähän ekstraa, Lassila kiteyttää.

– Meillä ei ollut autojen hankintaprosessin kanssa mitään ongelmia ja jos itsekkin joskus autoa olen hankkimassa, niin varmasti täältä sitä kysyn. Voin suositella Jyvä-Caravania. Asiat hoituvat helposti!



Tampereella asuvat **Eero ja Tuula Moilanen** ovat aktiivisia pitkän linjan karavaanareita. Jyvä-Caravanilta Eero ja Tuula ovat hankineet tähän mennessä yhteensä viisi matkailuautoa. Jyvä-Caravanin toimintaan tyytyväinen pariskunta matkaa mielellään Tampereelta Jyväskylään hyvän palvelun perässä.

Eläkkeellä oleva pariskunta reissaa matkailuautollaan paljon erityisesti Euroopan maissa. Yksi Eeron ja Tuulan lempimaista on Ranska, jossa pariskunta viettää joka kevät yhden kuukauden matkailuautossaan asuen. Myös monet muut Euroopan maat ovat tulleet tutuiksi.

– Parasta matkailuautolla liikkumisessa ja matkailussa on se, että saa mennä oman mielen mukaan. On vapaus valita – jos haluan kääntyä tuosta risteyksestä, niin menen siitä sitten, Eero sanoo.

– Jyvä-Caravan on tullut meille tutuksi tässä vuosien varrella. Olemme ostaneet täältä viisi matkailuautoa, Tuula kertoo.

Auto nopeasti huoltoon

Jyvä-Caravan vastaa myös pariskunnan matkailuauton huollosta. Tuula ja Eero kuvailevat sekä

myynti- että huoltopuolta hyvin toimivaksi. Auton on tarvittaessa saanut huoltoon hyvin nopeasti. Pariskunta on aina uuden auton hankinnan yhteydessä jättänyt aiemman autonsa Jyvä-Caravanille vaihdossa.

– Me olemme erittäin tyytyväisiä Jyvä-Caravanin palveluun kaikkienensa. Täällä pelaa myynti- sekä huoltopuolella kaikki. Silloin kun kaikki toimii, niin sitä ajaa vähän pitemmänkin matkan, kun tietää, ettei se ole turha reissu, Tuula sanoo.

– Minusta nämä myyntipuolen tyypit ovat aivan ykkösiä. Jyvä-Caravanin pojat kyllä osaavat ja sanovat. He antavat hyvin luotettavan ja rehellisen kuvan, Tuula jatkaa.

– Sama se on huoltopuolellakin. He ottavat ongelmat asiallisesti ja ratkaisevat ne, Eero lisää.

“Kun on löytänyt hyvän paikan, missä otetaan kohteliaasti vastaan ja palvelaan, niin eihän sitä toista tarvitse lähteä katselemaan.”

Jyvä-Caravanin auto- ja vau- nuvalikoimaa pariskunta kuvailee monipuoliseksi. He käyvät mielellään kiertelemässä ja katselemissa valikoimaa. Tarpeisiin sopiva auto on aina löytynyt Jyvä-Caravanin valikoimista. Tuula ja Eero ovat tehneet pieniä ostoja myös tarvikkeiden osalta.

– Jyvä-Caravan on hyvä liike. Kun me ensimmäisen kerran silloin 1990-luvulla tulimme tänne, niin saimme todella hyvän kuvan tästä paikasta. Meille tuli tunne, että tämä on meidän liikkeemme. Täällä me olemme kuin kotonamme ja valitsemme vain sopivan auton, Tuula hymyilee.

– Kun on löytänyt hyvän paikan, missä otetaan kohteliaasti vastaan ja palvellaan, niin eihän sitä toista tarvitse lähteä katselemaan, Eero kiteyttää.

Perhe merkittävin menestystekijä

Olin kerran päivän Jyväskylässä tietyllä tarkoituksella. Olimme sopineet Jyvä-Caravan Oy:n hallituksen puheenjohtajan Martti Käyhkön kanssa, että juttelemme päivän ja katselemme ympärillemme hänen yrityksessään. Olin kirjoittamassa matkailuajoneuvojen 50-vuotishistoriikkia.

Kotimatalla Espooseen totesin, että meni päivästä turhan paljon matkailuvaunujen ja -autojen, varusteiden sekä lisätarvikkeiden katseluun. Enemmän olisi pitänyt jutella muiden perheenjäsenten ja toisten ihmisten kanssa saman katon alla. Ehti tulla kuitenkin päivässä selväksi, että Jyvä-Caravanin menestys yhdeksi Suomen merkittävämmäksi matkailuajoneuvoyritykseksi perustuukin ihmisiin, osaamiseen ja palveluihin, tosin hyvien tuotteiden ohella.

En tuntenut silloin, enkä nytkään, yhtään yritystä, jossa näin monta perheenjäsentä puhaltaa yhteen hiileen. Kaikki puhaltavat yhdessä yritykseen kutsuttujen ja hakeutuneiden alan ammattilaisten kanssa.

Parhaaseen mahdolliseen aikaan

On ollut mielenkiintoista seurata perheen ja työntekijöiden kehitystyötä Jyvä-Caravanissa kun se on tapahtunut samaan aikaan kun matkailuvaunut 1970-luvulla tulivat yhä enemmän uutena mahdollisuutena suomalaisten matkailu- ja lomailukäyttöön. Vaunut olivat jo tuolloin keskinäisessä kilpailutilanteessa voimakkaan kehityksen kohteina, samoin kuin niiden markkinointi ja huolto. Ja sitä myöten koko ala. Oikeaan aikaan osunut tiedon hankinnan ja kokemuksen keruun aloitus on tullut varmaan useaan otteeseen kiitetyksi Jyvä-Caravanin sisäisissä palaverissa.

Kattamattoman pöydän äärestä ei lähdetty. Kokemusta asiakkaiden kuntelemisesta ja tarpeista ja niihin perustuvasta asiakaspalvelusta oli jo Martilla koulutuksen ja kokemuksen perusteella, samoin hänen Anni-rouvallaan yritystalouden hoidosta. Pojilla oli jo iän myötä hankittua koulutusta

ja jo kokemustakin sekä tekniikasta että myynnistä ja markkinoinnista. Myös tuote-esittely ja asiakaspalvelu olivat heille tuttua. Näin jälkikäteen pöydän toiselta puolelta on ollut helppo myös arvioida, että hyvällä ja yhteisellä kotikasvatuksella on ollut oma vaikutuksensa jokapäiväiseen toimintaan yrityksen suuren katon alla. Myös edustettaessa Jyvä-Caravania Jyväskylässä ja sen ulkopuolella Suomessa ja Euroopassa.

Matkailuvaunujen ja jo myös -autojen myynti oli haasteellista 1970-luvulla. Suurin osa mahdollisista asiakkaista oli ostamassa ensimmäistä vaunuaan – tai matkailuautoaan – juuri tuohon aikaan. Tämä vaati jo myyjältä näiden käyttöön eri olosuhteissa perustuvaa kokemusta ja ymmärrystä. Sitä Jyvä-Caravanissa hankittiin perheeseen ja se huomioitiin kun myyntitehtäviin otettiin ja perehdytettiin uusia tulijoita. Kokemus nimenomaan perheen kanssa matkailuvaunun tai -auton käytöstä oli jo hyvä myyjän etu. Myös hänen kertoessaan kuinka näillä voidaan laajentaa mahdollisuuksia lomailussa ja muussa vapaa-ajanvietossa, myös tukikohtana eri harrastuksille kotimaassa ja ulkomailla. Se jo tiedettiin varmasti, että niiden käyttö ja siihen liittyvä harrastus on tulossa vahvasti myös Suomeen.

Kysyntä kasvoi, tarjonta myös

Vuosien myötä Jyvä-Caravanissa merkikijavuus kasvoi selvästi, mahtoiko päätyä toisaalta Poksiin ja toisaalta Cart-hagoon sekä Moreloon. Kaikki alkoi Cabbystä ja alkoikin turvallisesti, sillä ruotsalaisilla oli jo pitkä kokemus vaununvalmistuksessa, myös erityisesti ympärivuotiseen käyttöön soveltuviksi.

Martti oli selkeästi miettinyt, että helposti lämpiävä ja lämmön säilyttävä vaunu lyhyen kesän Suomessa tarjoaa enemmän kuin Keski-Eurooppalaiset kilpailijat. Myönteistä todeta, että Kafi oli ensimmäisenä kotimaisena vaununa myynnissä kymmenkunta vuotta. Myös Matkaaja ja Solifer ovat olleet edustuksessa. Edustukseen tulivat vähitellen myös tuontivaunut, lähinnä Saksasta ja Englannista, aluksi kesä- ja puolivuotiskäyttöön.



Unutta matkailu- ja leirintämahdollisuutta tutuksi suomalaisille olimme omalta osaltamme tekemässä yhdessä myös perheen kanssa, Mikon, Anin ja Anna-Maijan. Teimme vuosina 1966 – 1979 yhteensä 67 koeajoa matkailuajoneuvoilla ja niistä jutut pääosin Tekniikan Maa- ja Tuulilasi-lehtiin. Näistä saimme myös kiitosta kotimaisilta vaununvalmistajilta ja maahantuojilta, erityisesti käytännöllisyyden ja turvallisuuden arviointien osalta. Niitä tehtiin vielä vuoteen 2014 mennessä ja yhteensä niitä oli noin 100. Kuvassa juuri myyntiin tullut oman leirintäpihan aita vuonna 1973.



Tarkoituksenmukaisesti varustetun matkailuajoneuvoliikkeen, kuten Jyvä-Caravanin, tarjontaan kuuluivat alusta alkaen myös turvallisuuteen liittyvät lisävarusteet. Ja hyvä tieto niiden merkityksestä ja taito niiden asentamisessa. Heille, jotka eivät aina uskoneet vakiovarustukseen, oli myös jo 1970-luvulla tarjolla muun muassa Mikon kädessä olevan kaltaisia kimeä-äänisiä sähkökäyttöisiä kaasuvoittimia.

Edustusten lisääntyessä myyntipäällikön ohella pojille ja vävyille keskittyvissä myyntitehtävissä kukin on saanut omia vaunu- ja automerkkejä myytäväkseen. Näiden keskinäisen kilpailun kiristyessä 1990-luvulla myös tuotteet alkoivat erottua toisistaan ja se vaati myyjältä erojen tuntemusta. Jyvä-Caravanissa erikoista on juuri perheyhtiössä ollut, että myyntimahdollisuus on myös helppo antaa jollekin toiselle veljelle tai vävyille, jos tämän mahdollisuus oli parempi tyydyttää asiakkaan toivomukset jollain vaunulla tai autolla omasta merkistään. Erot näkyvät lähinnä pohjapiirroksissa, keittiöpöydissä ja varustetasossa. Myös tuotokuva ja ystävien kokemukset saattavat toki vaikuttaa valintoihin.

Maakunnasta muuallekin

On ollut mielenkiintoista seurata kuinka keski-suomalaisesta Jyvä-Caravanista on tullut koko Suomea palveleva matkailuajoneuvoalan merkittävä yritys. Se on tapahtunut lähinnä toimiintaan perustuvan yrityskuvan ja maineen avulla, myös osallistumalla maan suurimmille matkailuajoneuvomessuille ja alan harrastajien tapahtumiin sekä merkittävästi lisäämällä tunnettuuttaan ja tarjontaansa joukko- viestimien ja nykyisin myös digiviestintän avulla.

Viestinnän näkökulmasta yritykseen on mielestäni selvästi havaittu kolme

merkittävintä kohderyhmää: ensinnäkin nykyiset matkailuajoneuvojen käyttäjät ja toiseksi he, joilla on orastava kiinnostus uutta matkailu- ja lomanviettomahdollisuutta kohtaan. Kolmanneksi on noussut ryhmä, jolla on sellainen harrastus tai työtehtävä, joka suorastaan vaatii tilapäisen mutta helposti liikuteltavan ja ympärivuotisen käyttöön soveltuvan tukikohdan. Viestinnän sanomissa kaikille näille ryhmille on kohdistettava erilailla ja erilaisia sanomia. Tämä on kyllä Jyvä-Caravanissa oivallettu ja osattu.

Matkailuajoneuvoalaa vuodesta 1965 seuranneena yksi mielenkiintoisimmista päätöksistä jäi mieleeni. Huoltoasemayrittäjä Martti Käyhkö totesi 1970-luvun alkupuolella, että huoltoasemat

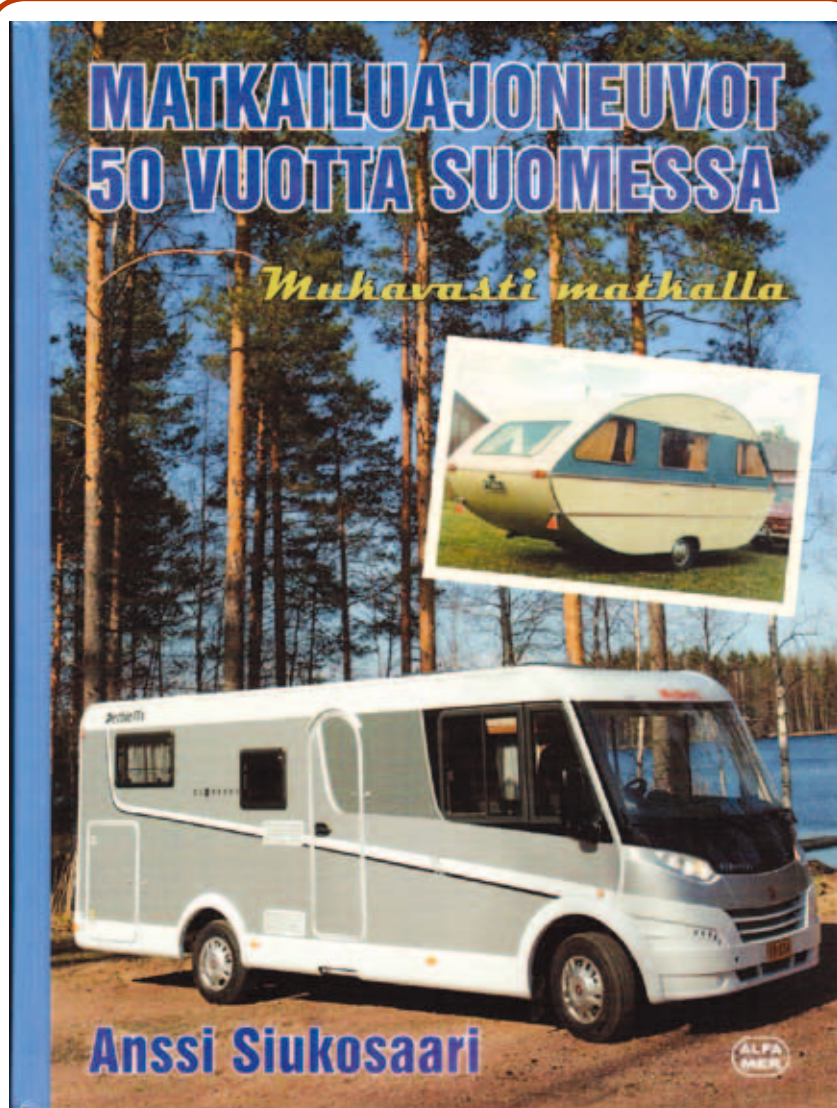
ovat jo palvelemassa suomalaisia autoilijoita. Joten niiden perusliikeidea toimii ja sitä voidaan kehittää. Mutta matkailuvaunut ovat jotain uutta. Niiden myynti ja huoltaminen sekä korjaaminen ovat haaste joka kohdalle osuneena on jäänyt kiinnostamaan. Martti ja vaimonsa Anni päättivät: perustetaan matkailuvaunuyritys! Perustetaan Jyvä-Caravan Oy.

Perhe Käyhköä määrätietoisesti ja tuloksettaasti tehdystä ammattimaisesta työstä 45 vuoden aikana onnittelee lämpimästi ja jatkuvaa menestystä toivottaa

Anssi Siukosaari

auto-, liikenne- ja matkailuajoneuvoalan toimittaja

SFC-jäsen nro 79



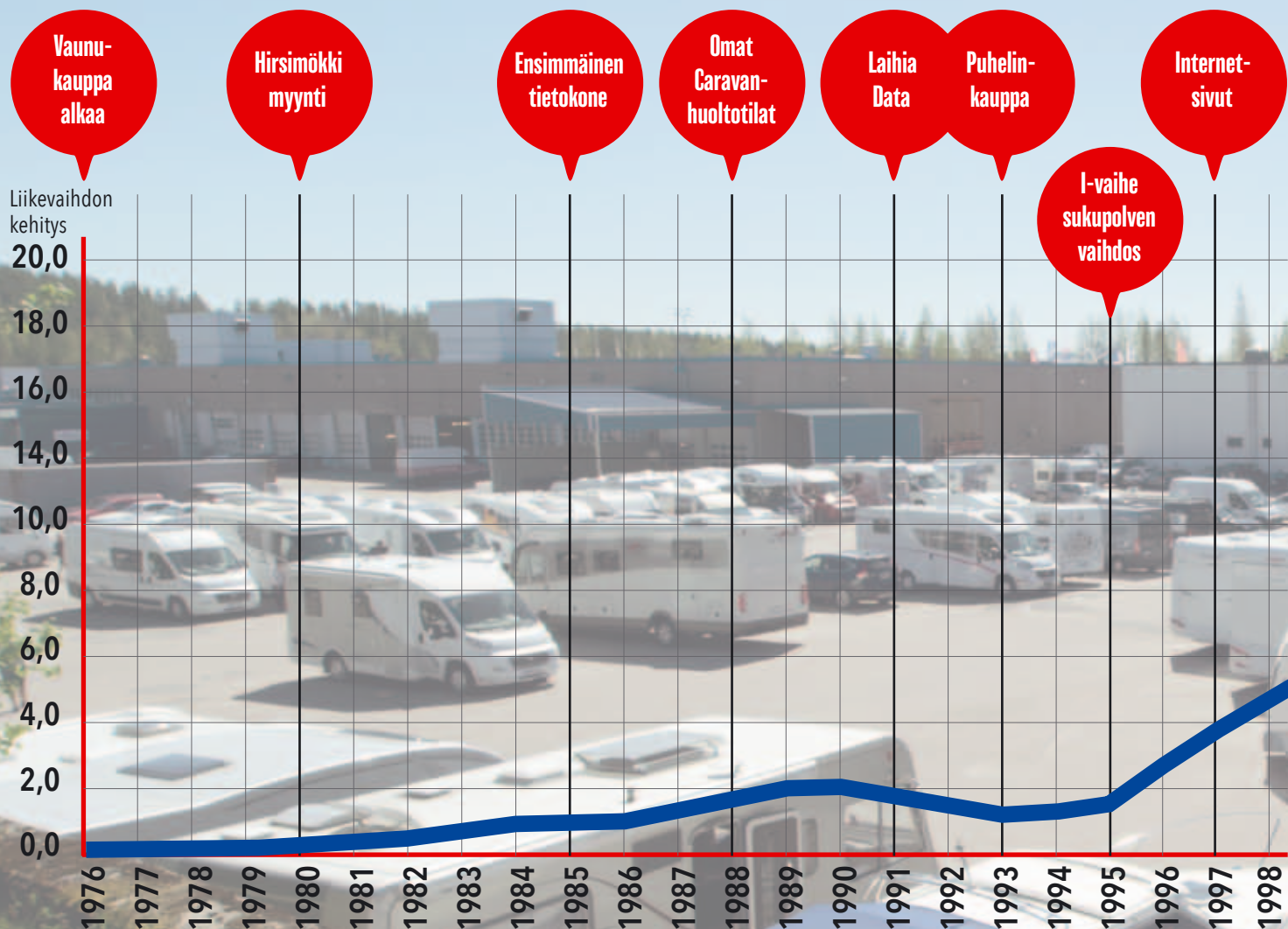
Anssi Siukosaari on kirjoittanut "Mukavasti matkalla" -historiikin: "Matkailuajoneuvot 50 vuotta Suomessa." Matkailuajoneuvoalaa pisimpään seurannut toimittaja, myös alan "Grand Old Maniksi" kutsuttu Siukosaari kertoo kirjan 150 sivulla monipuolisesti millaisia ovat matkailuvaunut ja -autot, miten ne tulivat suomalaisten käyttöön, ketkä niitä täällä valmistsivat ja tänne toivat, ketkä täällä myyvät ja huoltavat. Myös miten niitä kehitettiin 50 vuodessa, ja miltä alan harrastuksen tulevaisuus näyttää. Kirja on myynnissä Jyvä-Caravan Oy:ssä ja kirjakaupoissa.

Jyvä-Caravan Oy:n liikevaihdon kehitys 1975-2020 (m€)



Kehitysaskeleet

Yrityksen tilikausi huhtikuusta maaliskuuhun, päättymisvuoden mukaan.



Toimitilat



Hannikaisenkatu 1970-1984



Tapionkatu 1970-1986

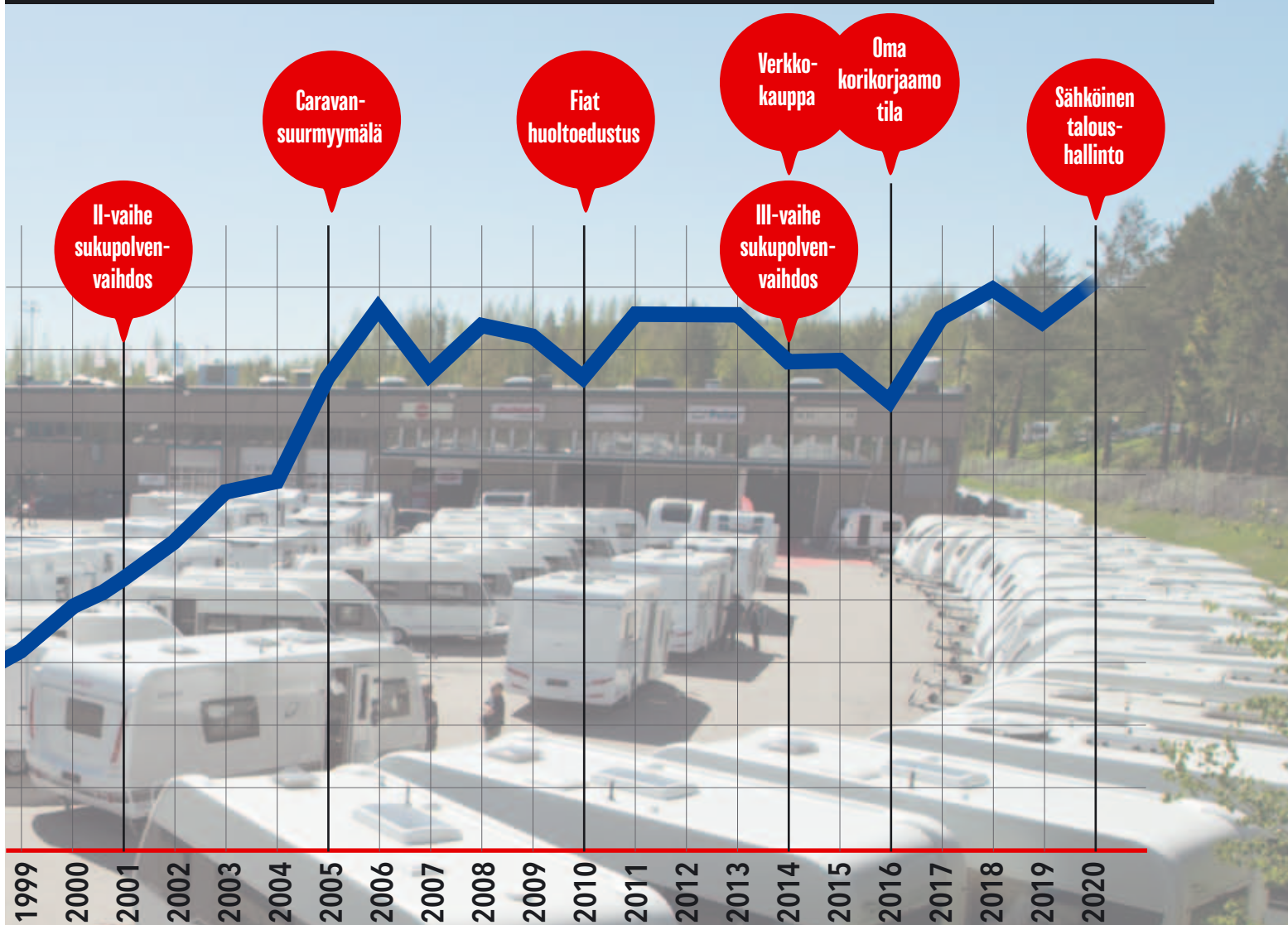
Tellervonkatu 1978-1997



Taulumäentie 1980-1990



Kuormaajantie 1988-2005



Jyväskylän-Caravan Oy

Sorastajantie 2001-



Lähdeluettelo

Haastatellut Jyvä-Caravan Oy:ssä

Jukola, Kimmo – huolto, mekaanikko
Koskinen, Olavi – myyntipäällikkö
Kuisma, Riitta – autosihtööri
Käyhkö, Anni – taloushallinto
Käyhkö, Juha – myynti, toimitusjohtaja
Käyhkö, Martti – toimitusjohtaja, hallituksen puheenjoht.
Käyhkö, Mikko – markkinointi, HR, hall. puheenjoht.
Käyhkö, Simo – myynti, toimitusjohtaja
Käyhkö, Timo – myynti
Käyhkö, Tuomo – markkinointi, myynti
Sorvari, Jouni – huolto, työnjohto

Kirjallisuusviitteitä, lehtiä ja painettuja lähteitä

Bensiiniuutiset 1/2011 (s. 35-36). Martti Käyhkö palvelut vuodesta 1958 huoltoasemien ja matkailuajoneuvojen asiakkaita. Suomen Bensiinikauppiaitten ja Liikennepalvelualojen Liitto SBL ry. Forssa Print Oy, Forssa.

Bensiiniuutiset 1/2011 (s. 38). Olavi Koskinen – Huoltoasemalta vaunukauppaan. Suomen Bensiinikauppiaitten ja Liikennepalvelualojen Liitto SBL ry. Forssa Print Oy, Forssa.

Caravan-lehti. SF-Caravan ry:n jäsenlehti. SFC-Markkinointi Oy. PunaMusta Oy, Joensuu.

Caravan-lehti tammikuu 1/2011 (s. 56-57). Vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi Jyvä-Caravan Oy. SF-Caravan ry:n jäsenlehti. SFC-Markkinointi Oy. PunaMusta Oy, Joensuu.

Caravan-lehti 2/1975. Matkailuperävaunuja Suomessa jo 7.300. SF-Caravan ry:n jäsenlehti.

Caravan-lehti 1/2011. Vuoden matkailuajoneuvokauppiaksi Jyvä-Caravan. SF-Caravan ry:n jäsenlehti.

Casa Car 1988-2008, 20 vuotta matkailuautoja. Omakustanne, Ifolor-kirja 10/2012.

Jyvä-Caravan Oy ja Jyväskylän Autohuolto Ky (1985). Ryhmäkirje konttoreille. Yritysesite.

Jyvä-Caravan -lehti. Caravan-lehden liite. Jyvä-Caravan Oy. PunaMusta Oy, Joensuu.

Jyvä-Caravan Oy 25 vuotta (2015). Tabloid-lehti (12 s.). Autopörssi-Extra.

Jyvä-Caravan Oy 35 vuotta (2010). Messulehti (12 s.).

Jyvä-Caravan Oy 40 vuotta (2015). Tabloid-lehti (32 s.). Lehtisepät, Pieksämäki.

Järvikylä, Marjo (2005). Hyvä Jyväskylä! 50 Jyväskylän seudun menestyvintä ja innovatiivisinta yritystä. Atena Kustannus Oy. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Keskisuomalainen. Ilmoituksia, autoliite ja artikkeleita.

Käyhkö, Juha (1995). Yritysmuodon valinta. Pro gradu. Vaasan yliopisto, Laskentatoimen laitos.

Käyhkö, Mikko (2006). Laskentatoimen kehittäminen. Case: Jyvä-Caravan. AMK-opinnäytetyö, Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Käyhkö, Mikko (2008). Osakeyhtiön verotuksen, talouden ja liiketoiminnan due diligence -tutkimus Pro gradu. Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu 2008.

Käyhkö, Simo (2015). Uusiasiakashankinnan kehittäminen digitaalisen markkinoinnin keinoin matkailuajoneuvo-kaupassa. Opinnäytetyö. Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma, ylempi AMK. Liiketalouden ala. Jyväskylän Ammattikorkeakoulu, verkkojulkaisu.

Käyhkö, Simo (2003). Kuluttajakäyttäytyminen matkailuautokaupassa. AMK-opinnäytetyö. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

MA-Sanomat. SF-Caravan Matkailuautoilijat ry. I-print Oy, Seinäjoki.

Matkailuajoneuvotuoijat ry. Tiedotteet.

Nuppi. SF-C Keski-Suomi ry:n jäsenlehti. Keski-Suomen Painotuote Oy, Äänekoski.

Partanen, Silja ja Mänttinen, Tapani (2013). Loma edessä, mökki takana. Suomalaisen leirintämatkailun viisi vuosikymmentä. SF-Caravan ry/Mobilia säätiö. Libris Oy, Helsinki.

Siukosaari, Anssi (2004). Solifer Suomesta. Yritystarina 1954-1964-2004. Lohja Caravans Oy Ab ja Solifer Polar AB. Libris Oy, Helsinki.

Siukosaari, Anssi (2015). Matkailuajoneuvot 50 vuotta Suomessa. Mukavasti matkalla. Alfamer / Tarustokustannus Oy. Tallinna Raamattutrukikoda, Tallinna.

Suur-Jyväskylän Lehti. Ilmoituksia ja artikkeleita.

Ykköset-lehti. Ilmoituksia ja artikkeleita.

Elektronisia lähteitä

Caravan 2020, Lahti. Lehistöinfo 17.1.2020, Antti Siljamäki. www.liikkuvakoti.fi

Jyvä-Caravan Oy, tiedote 25.5.2019. Jyväskylän caravan-messuilla 4000 kävijää.

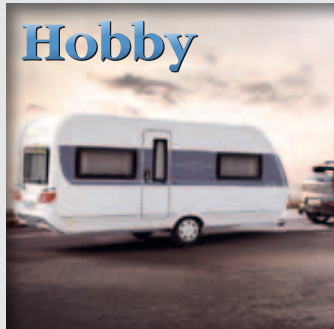
Jyvä-Caravan Oy:n yritysvideo (2020).

Jyvä-Caravan Oy:n yritysvideo (2019).

Yhteistyökumppanien esittelyt

Sivu	Yritys/Brändi
35	Hobby
35	Bürstner
36	Dethleffs
42	Casa Car
46	Edustukset yhteenveto
48	Carthago
54	Poksi
58	Adria
60	Svenska tält
66	Dometic
78	SYS Audit Oy
80	KABE
85	Morelo
85	Sunlight
91	Santander Consumer Finance
91	Fiat

Ajoneuvoedustuksemme



Huolto-, tarvike- ja varaosaedustuksemme

Jyväs-Caravan Oy – 45 vuotta perhelomailun parhaaksi

Jyväs-Caravan Oy

Yrittäjyydestä, perheyrietyksestä ja matkailuajoneuvoista muodostuva tarina on mukaansa tempaava kokonaisuus. Ensin matkailuvaunujen, sitten myös matkailuautojen nousu, vapaa-ajan matkailun trendit, autokaupan vaihtelut ja talouden suhdanteet ovat heilutelleet toimialaa tuntuvasti.

Jyväs-Caravan Oy ansaitsee sen vuoksi kolminkertaisen ”Eläköön!” -huudon: perheyritys on hoitanut mallikelpoisesti niin yrittäjyyden leiviskää, asiakkaitaan kuin vienyt toimialaa eteenpäin. Yrittämisen asenteella, henkilöstön sitoutumisella, pitkäjänteisellä yhteistyöllä sekä uskollisilla asiakkailla on ollut merkittävä rooli historian varrella.

Kirjan tekijöillä, ekonomi Hannu Laitisella ja ekonomi Mikko Käyhköllä on vahva käytännöllinen ja teoreettinen kokemus yrittäjyydestä. Yrityksen perustajien Martti ja Anni Käyhkön sekä yrityksen muiden avainhenkilöiden tarinat osoittavat selkeästi, että perheyrityksiä Suomessa tarvitaan.

