

Opinnäytetyö AMK
Tradenomi Myyntityö
2020

Teemu Heikkilä

**AUTOJEN ERI
KÄYTTÖVOIMIEN
VALTASUHTEET
AUTOKAUPASSA**
– Oy Sports Car Center Ab

OPINNÄYTETYÖ AMK | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Tradenomi Myyntityö

2020 | 20 sivua,

Teemu Heikkilä

KÄYTTÖVOIMIEN MARKKINAOSUUDET AUTOMYYNNISSÄ

-Oy Sports Car Center Ab

Tein opinnäytetyöni Oy Sports Car Center Ab:lle tavoitteenani tutkia, onko sähkö- ja hybridautojen lisääntynyt tarjonta muuttanut myyntiosuuksia ja vienyt lähinnä dieseliltä markkinaa. Uutiskanavissa on jo muutamia vuosia kirjoiteltu dieselautoja vastaan ja niiden on ennustettu katoavan katukuvasta lähivuosina. Toteutin tutkimukseni tekemällä yrityksen tietokannasta saamillani tiedoilla vertailun vuosien 2018 ja 2019 myyntien eroista. Käytin tutkimusaikavälinä 1.1-30.9. molempina vuosina. Näin sain kattavan kuvan siitä, miten myynnit ovat käyttövoimakohtaisesti kehittyneet yrityksessä. Tutkimuksen tuloksena selvisi, että dieselien myynti oli hieman laskenut, mutta markkinaosuus oli käytännössä menetetty bensiinikäyttöisille autoille, jotka olivat vertailun eniten kasvanut ryhmä. Vastoin odotuksia sähkö- ja hybridautojen myynti oli pysynyt prosentuaalisesti melko samanlaisena, vaikkakin myyntimäärät olivat kasvaneet. Yrityksessä tutkimustani tullaan hyödyntämään tulevien hankintojen suunnittelussa. Tutkimus antaa tietoa siitä, mikä käyttövoima myy ja mihin suuntaan markkina kehittyy. Täytyy kuitenkin muistaa, että autoteollisuuden sähköinen vallankumous on vasta edessäpäin, joten kukaan ei osaa ennustaa tulevaisuutta tässäkään asiassa.

ASIASANAT:

autokauppa, bensiini, diesel, hybridi, ilmastonmuutos, ostokäyttäytyminen, sähköauto

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Sales
2020 | 20 pages

Teemu Heikkilä

MARKET SHARE OF DRIVING FORCES IN CAR SALES

- Oy Sports Car Center Ab

I did my thesis for Oy Sports Car Center Ab with the aim of investigating whether the increased supply of electric and hybrid cars has changed sales shares and exported the market mainly from diesel. News channels have been written against diesel cars for a few years now and are predicted to disappear from the street scene in the next few years. I carried out my research by making a comparison of the differences in sales in 2018 and 2019 with the data I obtained from the company's database. I used the research period 1.1-30.9. in both years. This gave me a comprehensive picture of how sales have developed in terms of propulsion in the company. The investigation revealed that diesel sales had fallen slightly, but market share had virtually been lost to petrol-powered cars, the group that had grown the most in the comparison. Contrary to expectations, sales of electric and hybrid cars had remained fairly similar in percentage terms, although sales volumes had increased. In the company, my research will be utilized in planning future procurements. The study provides information on which propulsion sells and in which direction the market is developing. However, it must be remembered that the electronic revolution in the car industry is only ahead, so no one can predict the future here either.

KEYWORDS:

buying behavior, car sales, climate change, electric car, diesel, gasoline, hybrid

SISÄLTÖ

KÄYTETTY SANASTO	5
1 JOHDANTO	6
2 OY SPORTS CAR CENTER AB (SCC)	7
3 OSTAMISEN VAIHEITA	8
3.1 Tarpeen tunnistaminen	8
3.2 Informaation hankinta ja vaihtoehtojen arviointi	8
3.3 Päätös ja ostotapahtuma	9
3.4 Hankinnan jälkeinen arviointi	9
4 ERILAISET KULUTTAJATYYPIT	11
5 KÄYTTÖVOIMAT JA NIIDEN HYÖDYT	12
5.1 Bensiini	12
5.2 Diesel	12
5.3 Hybridi	13
5.4 Sähköauto	13
6 MEDIAN VAIKUTUKSET AUTOILUUN	15
7 VUOSIEN VÄLINEN VERTAILU MYYNNEISSÄ	16
7.1 Vuoden 2018 tammi-syyskuu	16
7.2 Vuoden 2019 tammi-syyskuu	18
LÄHTEET	20
KUVAT	
Kuva 1. Vuoden 2018 myynnit SCC:llä	16
Kuva 2. Ensirekisteröidyt autot käyttövoimittain vuonna 2018 Suomessa	17
Kuva 3. Vuoden 2019 myynnit SCC:llä	18
Kuva 4. Ensirekisteröidyt henkilöautot käyttövoimittain vuonna 2019 Suomessa	19

KÄYTETTY SANASTO

Hybridi

Hybridillä tarkoitetaan autoa, joka käyttää sähkö- ja polttomoottoria liikkumiseensa. Hybridiautoja on muutamia erilaisia. Itselataavat saavat virtansa auton liike-energiasta, eivätkä vaadi latausta. Plug-in hybrideissä on hieman isompi akusto, joka mahdollistaa puhtaasti sähköllä ajamisen. Plug-in hybridit vaativat ulkoista latausta kotona tai markettien latauspisteiltä.

SCC

Oy Sports Car Center Ab. SCC on yrityksen itsensä käyttämä lyhenne, joka näkyy nettisivuilla ja mainonnassa.

1 JOHDANTO

Työn toimeksiantona on selvittää Oy Sports Car Center Ab:lle, miten autojen myynti käyttövoimittain on muuttunut vertailuajankohtana. Vertailtavat ajankohdat ovat tammi-syyskuu eli ensimmäiset kolme vuosineljännestä vuosina 2018 ja 2019. Työssä tutkitaan, ovatko sähkö- ja hybridautot yleistyneet huomattavasti ja onko niiden myynti syönyt markkinaosuutta bensiini- ja dieselautoilta. Tutkimusmateriaalia voidaan hyödyntää yrityksessä, kun suunnitellaan tulevaisuutta ja mietitään ostoja ulkomailta. Myyntiosuudet heijastavat siihen, miten hyvin mikäkin käyttövoima myy. Toisaalta pitää muistaa, että käytettyjen kaupassa myös myydään sitä, mitä on tarjolla. Oletuksena on, että vertailuaikana dieselautojen myynti on hieman laskenut ja vastaavasti sähkö- ja hybridautojen osuus on noussut noin vastaavan määrän. Työssä tutkitaan yrityksen myyntidataa ja niitä autoja, jotka on myyty vertailuajankohtina. Yritysten välisiä kauppvoja ei oteta laskuihin mukaan.

Työn tarkoituksena on tutustua tarkemmin yrityksen toimintaan ja autojen myyntiin. Työ vahvistaa omaa osaamista tuloksellisena automyyjänä. Tutkimuksen myötä tiedetään paremmin, mitä nykyajan asiakas haluaa, ja voin jakaa myös tietämystäni kollegoille ja näin parantaa yksikön tuloksen tekoa. Autoalalla on tärkeää olla edelläkävijä ja muutoksessa aallonharjalla. Tätä tekstiä kohtaa kirjoittaessa 23.3.2020 koronavirus on jo muokannut markkinoita ja käytännössä osittain jäädyttänyt autokaupan. Tämän kaltaiset nopeat ja ennakoimattomat muutokset markkinoilla pistävät voimasuhteet sekaisin, ja markkinan käynnistyessä uudestaan täyteen vauhtiinsa, jaetaan yritykset onnistujiin ja epäonnistujiin.

2 OY SPORTS CAR CENTER AB (SCC)

Oy Sports Car Center Ab on perustettu vuonna 1984. Se on suomalainen ja täysin yrittäjävetoinen yritys ja ollut nykyisessä omistuksessa vuodesta 1990 lähtien. Yrityksen Suomen toimipisteet, joiden toimintaa tässä opinnäytetyössä tutkitaan sijaitsevat Helsingissä (Airport ja Herttoniemi), Espoon Olarissa, Tuusulassa, Jyväskylässä sekä Turussa, jossa itse työskentelen. SCC on osa autoalan aktiivisena moniosaajana tunnettua Catamount-konsernia. SCC edustaa Jaguar - ja Land Rover -merkkejä Suomessa ja on lisäksi Suomen suurin toimija premium- ja exclusive- segmenteissä. SCC:n kasvuvauhti on ollut huimaa. Vuodesta 2014 liikevaihto on lähes viisinkertaistunut noin 130 miljoonaan euroon. Investointiohjelmasta huolimatta kannattavuus on säilynyt hyvällä tasolla. SCC työllistää nykyisellään noin 100 henkilöä. (Sports Car Center 2020.). Aloitin työskentelyn yrityksessä kesäkuussa 2019. Aloittaessa työnimikkeeni oli myyntiavustaja. Myyntiavustajana vastasin autojen myyntiin saattamisesta ja myynnin oheistoiminnoista seuraten samalla autokaupan arkea. Tätä opinnäytetyötä aloittaessa työskentelin myyntiavustajana, mutta työn aikana siirryin automyyjäksi 1.1.2020 lähtien. Työsuhteeni aikana olen päässyt näkemään yritystämme monesta eri näkökulmasta ja tutustumaan erilaisiin työtehtäviin. Tästä vaihtelusta on ollut hyötyä opinnäytetyön tekemiseen. Toisaalta opinnäytetyöni ja sen eteen tehty taustatyö on helpottanut siirtymistäni automyyjäksi.

3 OSTAMISEN VAIHEITA

3.1 Tarpeen tunnistaminen

Autokaupassa, kuten muissakin isoissa ostoksissa, kaikki lähtee usein tarpeesta. On tarve vaihtaa vanha rikkiäinen tai epäluotettava auto parempaan, tarvitaan isompi auto kasvavalle perheelle, tarvitaan taloudellista dieselautoa pidentyneen työmatkan vuoksi tai tarvitaan tunnepohjalta tehokas avoauto kesäksi. Autonvaihtoprosessi lähtee usein liikkeelle tarpeesta, vaikka monesti lopullinen ostopäätös voidaan tehdä tunnepohjalta. (Nettix oy 2020.)

Joillekin ihmisille auto on vain välttämätön paha paikasta A paikkaan B siirtymistä varten. Toisille auto voi olla egon ja mielen jatke, harrastus, elämäntapa tai vaikkapa ammatti. Suomessa suuri osa ihmisistä tarvitsee autoa ainakin jossain kohtaa elämää ja tällöin voi auton hankinta tulla eteen. Nykyään ihmisten eri tarpeisiin on kehitetty vaihtoehtoja, kuten yhteiskäyttöautot, joita tarjoaa Suomessa jo muutamakin eri yritys. Tunnetuin yhteiskäyttöautojen tarjoaja on Bloxcar. Yhteiskäyttöauto sopii niille, joilla ei ole jatkuvaa tarvetta omalle autolle ja eivät halua oman auton mukanaan tuomia kustannuksia. Yhteiskäyttöautot sopivat myös erilaisille kommunistisille yhteisöille kuten kommuuniasuntoloihin tai taloyhtiöihin. (BloxCar 2017.)

3.2 Informaation hankinta ja vaihtoehtojen arviointi

Moni suomalainen selailee aikansa kuluksi iltaisin esimerkiksi Nettiautoa etsien tietoa autoista, niiden varusteista, ominaisuuksista sekä päästöistä (Kainulainen 2019). Kun auton hankinnalle on selkeä tarve, kiihtyy selailu entisestään. Kuluttaja etsii tietoa erilaisista autoista, jotka voisivat sopia juuri hänen tarpeisiinsa. Tutkimusten mukaan merkkiuskollisuus ohjaa jopa 38 prosenttia autonostajista. (Kankare 2019) Suuri osa ei kuitenkaan osaa sanoa seuraavan autonsa merkkiä. Nykyään kuluttajat ovat merkkiuskollisuudesta huolimatta avoimempia kokeilemaan uusia merkkejä. Käytetyissä autoissa monien kuluttajien eniten vertaamat asiat ovat ajokilometrit, varusteet, kunto sekä hinta. Suomessa varusteita ei ole pidetty aiemmin niin suuressa arvossa auton hankintaa ajatellessa, mutta osittain tuontiautobuumin ja sen myötä kasvaneen varusteltujen autojen tarjonnan myötä varusteista on tullut merkittävä osa valintaa. Moni tutkiikin nykyään esimerkiksi Nettiauton tai Autotie.comin tarkoilla hakukoneilla itselleen sopivilla varusteilla ladattua autoa. Nykyään erilaiset autopalvelut netissä ovatkin yleistyneet niiden

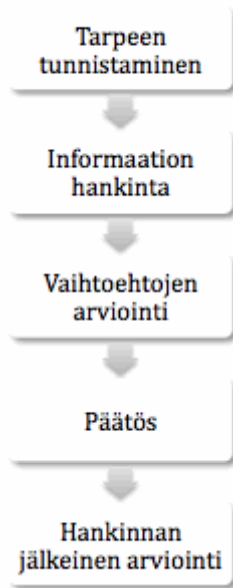
helppouden vuoksi. Ne kokoavat yhteen eri yritysten lisäksi yksityisten myymiä autoja ja mahdollistavat laajan ja tarkan tutkimuksen eriautojen välillä. Vertailua on helppo tehdä, kun kaikki löytyy samalta sivulta annettujen kriteerien mukaan lajiteltuna. (Autotalli.com 2020)

3.3 Päätös ja ostotapahtuma

Jotkut ihmiset ovat jo liikkeeseen saapuessaan päättäneet, minkä auton ostavat. Useat ihmiset eivät kuitenkaan liikkeeseen tullessaan ole lainkaan varmoja siitä, tulevatko he ostopäätöksen tänään tekemään. Monesti liikkeeseen tullessaan asiakas on netistä katsellut autoja ja päättänyt minkä tyyllisen auton haluaa ja mitä ominaisuuksia siltä vaatii. Monesti asiakas saattaa myös tulla tarkistamaan, että netissä ihailemansa auto on siinä kunnossa kuin kuvat antoivat olettaa. Käytetyn auton kaupassa auton kunto on suuressa roolissa ja usein ostaja haluaakin tutkia ja koeajaa autoa pitkään. Auton ostotapahtuma on useimmille ihmisille suuri ja tärkeä tapahtuma; onhan auton osto monelle elämän toiseksi kallein hankinta asunnon jälkeen. Moni ostaja haluaakin nähdä auton katsastuspapereita, huoltokirjan sekä korjaustositteita sekä tietää, mistä auto on tuotu, jos kyseessä on tuontiauto. (Mekonomen 2020.)

3.4 Hankinnan jälkeinen arviointi

Hankinnan jälkeen jää kuluttajan arvioitavaksi, oliko ostos hyvä. Täyttikö auto ne kriteerit, joita alussa hankinnalle asetettiin? Toimiko auto moitteetta ja ovatko jälkimarkkinointi ja reklamaatioiden hoito yrityksen puolesta onnistunut? Hankinnan jälkeinen arviointi on myös usein tunnepohjaista. Tuleeko autolla ajaessa hyvä fiilis: "Tämä on unelmieni auto" tai "tämän merkkisellä autolla haluan jatkosakin ajaa".



(ANNULAINEN 2012 Lily.fi)

4 ERILAISET KULUTTAJATYYPIT

Ostajatyyppejä voidaan luokitella monella eri tavalla ja auton ostajiin usein liittykin paljon oletuksia. Omasta mielestä tärkein neuvo automyyjälle on "älä tuomitse kirjaa kansien perusteella". Tällä viitataan siihen, että likaisissa rikkiäisissä verkareissa myymälään tullut asiakas voikin olla liike-elämässä menestynyt miljonääri, joka on tullut liikkeeseen ostamaan itselleen uutta kesäautoa.

Ennen ostaja ikä on aiheuttanut oletuksia ostajan varakkuudesta. Nykyään jopa 55 % autokaupoista tehdään rahoituksen avulla, joten nuorillakin henkilöillä on mahdollisuus ostaa melko kalliita autoja. (Rajala 2019.) Nuoret ovat myös nykyään ympäristötietoisia, joten moni onkin valmis panostamaan enemmän auton hankintaan saadakseen uudemman ja ympäristöystävällisemmän auton.

Auton iän puolesta käytetyn auton ostajat voidaan jakaa kahteen ryhmään. Niihin, jotka etsivät muutaman vuoden vanhaa vähän ajettua autoa ns. edullisempaa vaihtoehtona uudelle vastaavalle, sekä niihin, jotka etsivät selvästi vanhempaa noin 8-12 vuoden ikäistä jo hieman enemmän ajettua, mutta edullisempaa autoa. (Lähitapiola 2019.)

Artikkelin (Lähitapiola 2019.) mukaan uudehkojen autojen ostajat korostavat valinnassaan luotettavuutta, käyttövarmuutta ja jälleenmyyntiarvoa. Tällaisen auton ostaja on valmis maksamaan näistä ominaisuuksista, mutta kokee vähän käytetyn olevan paljon halvempi vaihtoehto kuin uusi.

Selkeästi enemmän ajatun ostaja miettii usein ajavansa auton "loppuun", eikä ajattele juurikaan sitä, mitä autoliike hänen autostaan seuraavan vaihdon aikaan hyvittää.

Kuten aiemmin mainittua, osa ostajista ostaa auton tunnepohjalta ja päätöksessä voi ratkaista merkkiuskollisuus ja erilaisiin merkkeihin liitetyt stereotypiat. Varsinkin arvokkaiden ja erikoisten autojen kaupassa auton merkillä ja mallilla on usein väliä. Monesti asiakkaan suusta kuultuna auto voi olla esimerkiksi palkinto itselle pitkästä työurasta tai haaveiden toteuttamista. Moni on haaveillut lapsesta asti jostakin tietystä urheiluautosta, joka on ostajalle arkikäytön kannalta täysin hyödytön ja erittäin kallis ylläpitää, mutta ostopäätös perustuu unelmaan ja tunteeseen. Autoihin liittyy myös vahvasti mielikuvia erilaisista ihmisryhmistä. Tietyn automerkin kuljettajat mielletään tietynlaisiksi ja osalle tämä "status" on tavoiteltava. Professori Pekka Mattila onkin todennut, että ostaessamme tietyn auton, kerromme muille tiellä liikkujille paljon itsestämme. Autoon/automerkkiin liitetty brändimielikuva liittyy meidät yhteisöön, johon haluamme kuulua. (Jokela 2018.)

5 KÄYTTÖVOIMAT JA NIIDEN HYÖDYT

Keskityn työssäni pääasiassa neljään yleisimpään käyttövoimamuotoon, joita ovat bensiini, diesel, hybridi ja sähkö. Kaasuautot laskeen myös mukaan laskelmiin, mutta niiden myynti on toistaiseksi ollut yrityksessämme niin pientä, ettei erillistä lukua kannata kirjoittaa.

5.1 Bensiini

Bensiini on vuosikaudet ollut suosituin käyttövoima Suomessa uutena myytävissä autoissa. Autoihin ja tekniikkaan erikoistunut Teknavi-lehti kertoo artikkelissaan, että vuonna 2018, jolloin uusien diesel autojen myynti oli jo hieman laskeutunut, 70,3% uutena myydyistä autoista käytti polttoaineenaan bensiiniä. (Autio 2019.)

Bensiinimoottorit ovat vuosikausia olleet suosittuja johtuen niiden laajasta tarjonnasta halvempien ja pienempien autojen keskuudessa sekä niiden edullisemmasta hankintahinnasta. Hankintahintaan ovat vaikuttaneet valmistajien osalta valmistuskustannuksien erotus ja Suomen valtion osalta verotuskäytäntö. Myös bensiiniauton vuosittainen ajoneuvo- ja käyttövoimaverotus on suuri etu verrattuna dieselautoihin. Bensiiniauton hyödyt ovat suurimmat vähän ja halvalla autolla ajavalle.

5.2 Diesel

Dieselautojen edut ovat jo vuosia olleet pieni kulutus ja edullinen polttoaine. Dieselautoille on kuitenkin valtion toimesta asetettu käyttövoimaverotus, jonka vuoksi dieselautolla on ajettava vuodessa melko paljon, jotta se olisi bensiiniautoa järkevämpi valinta rahallisesti. Moni suosii dieselautoa kuitenkin sen väännön, ajomukavuuden ja vetokyvyn vuoksi, vaikkei kilometrejä niin paljoa tulisikaan. Diesel autot ovat myös vuosikausia roikkuneet leasingautotilastojen kärjessä. Paljon ajavat myyntiedustajat suosivat vähän kuluttavia dieselautoja, joissa on erittäin pitkä toimintasäde. Se, kuinka paljon dieselautolla pitää ajaa, jotta se olisi kannattavaa riippuu täysin automallista ja moottorista. Mitään tarkkaa kilometrirajaa ei siis ole, vaan se pitää aina laskea autokohtaisesti. Vuonna 2018 dieselin osuus uutena myydyistä autoista oli tasan 24 %. (Autio 2019.)

5.3 Hybridi

Hybridiautot ovat melko monipuolinen käsite. Hybridiautot voidaan jakaa erilaisiin ryhmiin. Pisimpään markkinoilla ovat olleet kevythybridit eli ns. itselataavat hybridit, jotka keräävät sähkövarausta pieneen akustoon jarrutuksista. Itselataavat hybridit lähinnä avustavat polttomoottoria, joka usein on näissä tapauksissa bensiinikäyttöinen, liikkeelle lähdöissä. Itselataavat hybridit eivät pysty etenemään pelkällä sähköllä kovin pitkään. Hieman uudempi keksintö markkinoilla ovat plug-in hybridit, joissa on hieman suurempi akusto, jota voidaan ladata kauppojen ja huoltoasemien latauspaikoista sekä kotona tavallisesta pistorasiasta. Plug-in hybridillä pystyy ajamaan lyhyitä matkoja (15-50km) puhtaasti sähköllä, jonka jälkeen auto etenee polttomoottorin voimin. Tämä mahdollistaa lyhyen työmatkan omaaville halpaa työmatka ajoa, kun taas pidemmät ajot voi suorittaa tavallisen polttomoottoriauton tapaan polttomoottorin voimin. Plug-in hybrideitä löytyy sekä bensa- että dieselkäyttöisinä. Suomen verotuksen vuoksi dieselhybridit tosin ovat jääneet todella harvinaisiksi. (Granström 2018.)

Hybridiauton suurin etu verrattuna Bensiini- ja diesel autoihin on kevyt verotus. Vuosittainen ajoneuvovero on noin 20-30% vastaavan dieselauton verotuksesta. Lataushybridin eli plug-in hybridin etuna on myös mahdollisuus lyhyeen sähköajoon käyttämättä tippaakaan polttoainetta. Myöskin uusien autojen hankintahinnoissa hybridi alkaa saavuttaa polttomoottorikäyttöisiä sisarmallejaan, varsinkin varustelluimmassa ja kalliimmassa malleissa. Autovero kun lasketaan myös lisävarusteiden hinnoista. Vuonna 2018 erilaisten hybridiautojen osuus uusien autojen myynnistä oli 4,1% ja määrä tulee kasvamaan vuonna 2019 huomattavasti uusien mallien saapuessa markkinoille. (Teknavi/ Autio 2019). Jo tässä kohtaa vuotta 2019 on havaittavissa uusien lataushybridien sähköisen toimintasäteen kasvu sekä autojen hankintahintojen halventuminen.

5.4 Sähköauto

Jokainen on varmasti jo kuullut Teslasta. Harva kuitenkaan tietää, kuinka paljon eri sähköautomalleja markkinoilla jo on. Syy sähköautojen toistaiseksi pieniin myyntimääriin on niiden todella kallis uushankintahinta, sekä useissa malleissa hyvin rajallinen toimintasäde, joka kutistuu entisestään Suomen talviolosuhteissa. Sähköautojen edut muihin mainitsemini autoihin verrattuna on halvat käyttökustannukset. Sähköautot eivät ole läheskään yhtä usein huollossa, joka karsii kuluja. Polttomoottoriauto vaatii useammin erilaisia huoltotoimenpiteitä monimutkaisemman rakenteensa vuoksi. Sähköautossa edes jarrut eivät kulu samaa tahtia, sillä sähkömoottori kerää jarrutusenergiaa akustoon

"moottorijarrutuksissa" jolloin jarruja ei tarvita läheskään niin usein. Sähköauton akun lataus ei myöskään maksa nykyisillä sähkön hinnoilla läheskään niin paljon, kuin polttoaineen tankkaaminen. Lisäksi esimerkiksi Tesla tarjoaa useimpiin autoihinsa ilmaisen Supercharger-latauksen, joka lataa akun täyteen todella nopeasti ja lataukset sisältyvät auton hintaan. Jos näitä usein huoltoasemien pihassa sijaitsevia latauspisteitä pystyy hyödyntämään, on ajaminen käytännössä ilmaista.

Vuonna 2018 Suomessa myytiin uutena 776 kappaletta täyssähköautoja, joka edusti 0,6% uutena myydyistä autoista. Vuoden 2019 kesään mennessä määrä on noussut jo noin kahteen prosenttiin. Loppuvuosi näyttää mihin suuntaan myynti kehittyi. (Autio 2019.)

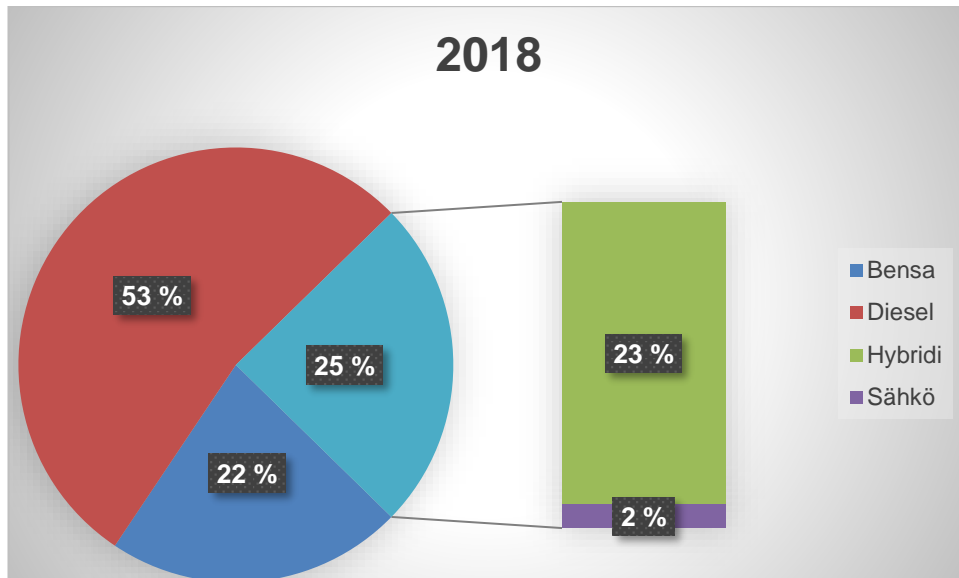
6 MEDIAN VAIKUTUKSET AUTOILUUN

Median kirjoitukset ja eduskunnan verotukseen liittyvät päätökset ovat omalta osaltaan varmasti muokanneet ihmisten ajatuksia eri käyttövoimiin ja niiden halettavuuteen liittyen. Hybridi- ja Sähköautot ovat päivän sana, mutta näkykö trendi oikeasti niin voimakkaana autokaupassa? Tarkoituksena on selvittää to-tuus autokaupan nykytilanteesta ja siitä miten tämän vuoden myyntiluvut vertau-tuvat vuoden 2018 vastaaviin. 2019 käytettyjen autojen tuonti ulkomailta Suo-meen on kiihtynyt entisestään. Autoalan toimijoiden arviot liikkuvat jopa 55000 tuontiautossa. Vertailun vuoksi vuonna 2018 käytettyjä henkilöautoja tuotiin 39690 kappaletta. Vuonna 2017 henkilöautoja tuotiin vain 29374 kappaletta. (Au-toalan tiedotuskeskus 2019.) Trendi on siis ollut nouseva ja aika näyttää mihin suuntaan tulevaisuus autojen tuontia muuttaa. Samaan aikaan Suomessa uusien autojen myynti on laskenut huomattavasti. Median rummutuksesta huolimatta tuontiautojen keski-ikä on noin 8 vuotta ja suosituin käyttövoima diesel.

Median kirjoittelut vaikuttavat jo nyt autojen myyntiin. Verotus ei ole muuttunut viiden viime vuoden aikana niin paljoa, että se yksinään vaikuttaisi dieselautojen myyntiin laskevasti näissä määrin. Työssä kohdatessa asiakkaita moni myöntää-kin suoraan, ettei uskalla ostaa dieseliä, vaikka itse kokisi sen järkeväksi ja tur-valliseksi vaihtoehdoksi. Osa näistä ihmisistä "pakottaa" itsensä ostamaan ben-siini- tai hybridauton vailla varsinaisia järkisyitä.

7 MYYNTIVERTAILU

7.1 Vuoden 2018 Tammi-Syyskuu



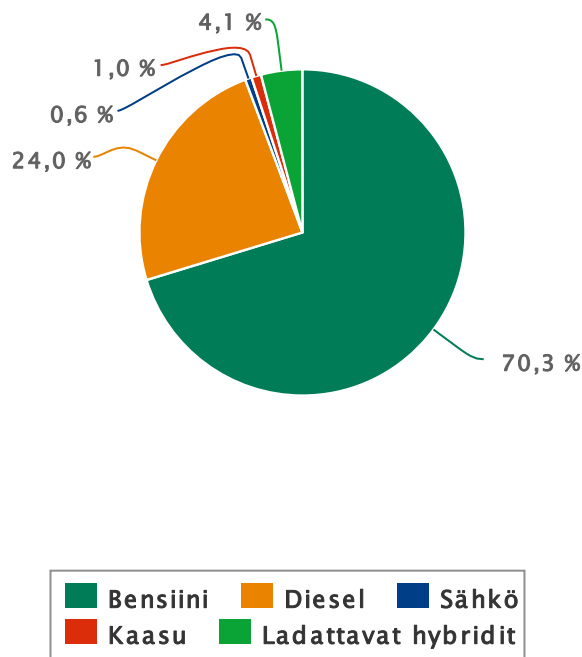
Kuva 1. Vuoden 2018 myynnit SCC:llä.

Kuvaajasta voi huomata eroavaisuuksia koko Suomen uusien autojen kaupan verrattuna. Sports Car Centerin kuvaajassa piikkipaikkaa pitävät dieselautot. Tämä johtuu suurelta osin myytyjen autojen koosta. SCC myy paljon isoja maastoautoja sekä citymaastureita, joissa hybridit nostavat päätään, mutta diesel on vuosikausia ollut yleisin ja järkevin käyttövoima. Diesel on myös suosituin polttoaine isojen premiumautojen (BMW 5- ja 7-sarja, Mercedes-Benz E- ja S-sarja yms.) keskuudessa. Bensa-autoja myydään hyvin vähän uusien autojen kaupan verrattuna. Tämän selitys lienee se, että suurin osa uusina myytävistä bensa-autoista on melko pieniä halvemmän luokan autoja, kun taas SCC:llä bensa-autot ovat suurelta osin urheiluautoja. Myydyimpiä bensakäyttöisiä automalleja on Porsche 911, jota ei ole edes saatavilla, kuin bensakoneisena toistaiseksi.

Sähkö- ja hybridautot muodostavat yhteensä neljäsosan myynnistä. Huomattava asia on Hybridiautojen miltei kuusinkertainen markkinaosuus verrattuna uusien autojen kaupan. Hybridit ovat tulleet ryminällä suuremman kokoluokan autoihin, joissa diesel on aiemmin dominoinut markkinoita. Tämä trendi johtuu osittain hybriditeknikan hinnasta. Hybridit ovat yleistyneet vasta aivan viime vuosina pienemmissä ja halvemmissä autoissa. Kaksi SCC:n paljon myymää hybridimallia: Porsche Panamera ja Range Rover sport kertovat paljon hybridi trendistä yrityksessämme. Molemmat mallit maksavat käytännössä edullisimmillaankin yli 100000 euroa. Lisäksi molemmat autot ovat erittäin suurikokoisia. Kalliisiin

suuriin autoihin on ollut saatavilla jo hetken aikaa hybriditekniikkaa ja yksi syy niiden suurentuneeseen kysyntään piilee verotuksessa. Hybriditekniikalla olevat autot ovat tässä luokassa paljon polttomoottorilla varustettuja sisarmallejaan halvempia. Hybridimallit ovat lisäksi monesti polttomoottorisia sisarmallejaan suorituskykyisempiä, joka vaikuttaa usean premium- ja exclusivekategorian ostajan vaakakupissa. Siis tiivistettynä: valtion autoverotuskäytäntö toimii ja ohjaa autojen ostajia hybridi-autojen pariin veroeduilla. Esimerkkinä tästä, uudessa vuoden 2020 Bmw X5- katumaasturissa hybridimalli on lähtökohtaisesti noin 30-40 tuhatta euroa dieselmallia halvempi, vaikka dieselin valmistuskustannukset ovat pienemmät. Koska lisävarusteista maksetaan autoveroa, kasvaa varustellussa yksilössä hintaero vielä suuremmaksi.

Sähköautoissakin ero uusien autojen myyntiin on yli kolminkertainen. Siinä missä uutena vuonna 2018 myydyistä autoista 0,6% oli sähköautoja, SCC:n myymistä autoista 2% oli sähköautoja. Kappalemäärältä sähköautoja ei kuitenkaan myyty mitenkään merkittäviä määriä. Vuonna 2018 SCC:n sähköautomyynti koostui käytännössä täysin Tesloista muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta.

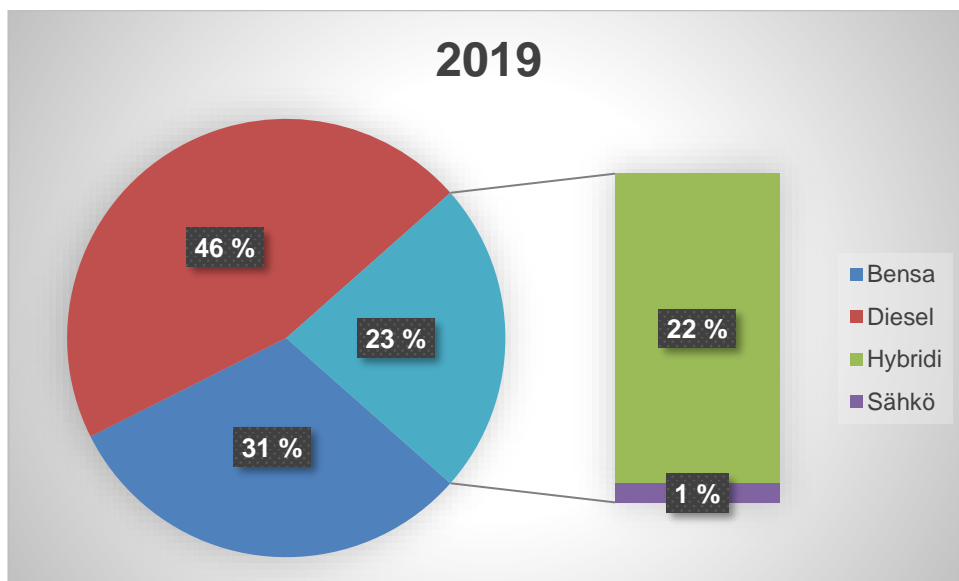


Kuva 2. Ensirekisteröidyt autot käyttövoimittain vuonna 2018 Suomessa. (liikenne-fakta 2019.)

Yllä oleva taulukko kuvaa Suomessa vuonna 2018 uutena myytyjen vastaavaa käyttövoimajakoa, jota kuvaan SCC:n myynneistä. Otin taulukon työhöni vertailun vuoksi, jotta voin vertaamalla esittää, kuinka erilaisessa markkinassa

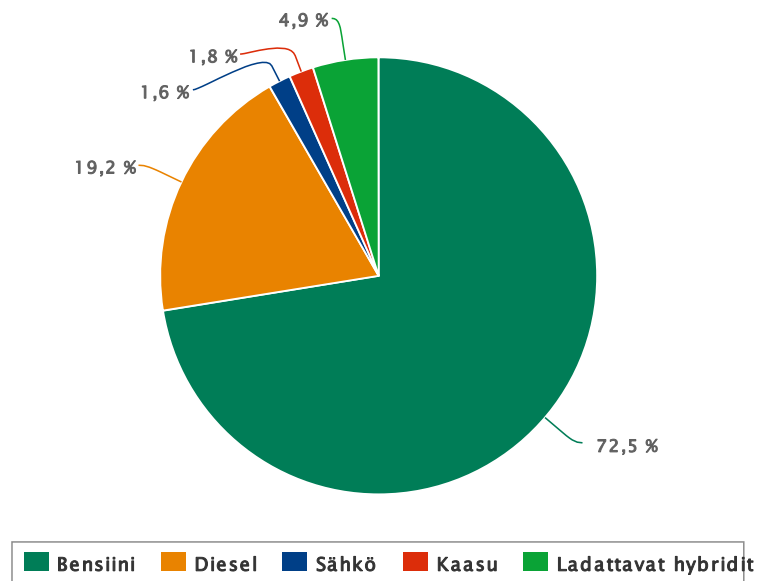
yrietyksemme toimii verrattuna maan laajuiseen autokaupan kokonaiskuvaan. Uusien autojen myynnissä bensiini on tasaisesti kuluneen viiden vuoden aikana syönyt dieselien markkinaosuutta ja onkin aika järjestyttävällä erolla rekisteröintien ykkönen ennen dieseliä. Dieselien myynnissä ero uusien autojen ja SCC:n välillä on melkoinen, siinä missä SCC:N myymistä autoista dieselit oli 53%, uusien autojen kaupassa dieselin osuus oli vuonna 2018 enää 24%. Tämä tulee näkymään muutaman vuoden sisällä myös SCC:n myyntidatassa. Vaikka isommissa autoissa diesel on edelleen järkevä vaihtoehto, vaikuttaa verotus ja autoteollisuuden lobbaus niin paljon, että dieselien myynti tulee laskemaan kohti 20% osuutta myös yrityksemme kohdalla. Vuoden 2019 myyntejä tutkiessa olikin jo huomattavissa dieselien myyntiosuuden huomattava kutistuminen. Tämän trendin uskon tilastojen valossa jatkuvan.

7.2 Vuoden 2019 Tammi-Syyskuu



Kuva 3. Vuoden 2019 myynnit SCC:llä.

Verrattaessa vuoden 2019 myyntilukuja vuoden 2018 vastaaviin, tulee ensimmäisenä silmille dieselien myynnin lasku. Siinä missä vuonna 2018 yrityksemme myymistä autoista 53% oli dieselit, on vastaava luku vuonna 2019 enää 46%. Määrä on edelleen uusien autojen myyntiin verrattuna yli kaksinkertainen, mutta silti laskusuuntainen. Vaikka hybridautojen osuus myynneistä ei ole kasvanut, on niiden myyntimäärä silti kasvanut. Bensiiniautojen trendi näkyy käytettyjen kaupassa ja se onkin haalinut osuutta kaikilta muilta käyttövoimilta.



Kuva 4: Ensirekisteröidyt henkilöautot käyttövoimittain tammi-marraskuussa vuonna 2019 Suomessa. (Liikenne fakta 2019.)

Uusien autojen kaupassa vuonna 2018 näkyvissä olleet trendit ovat jatkuneet vuonna 2019 saman suuntaisina. Bensiiniautojen myynti on kasvanut 2,2% (SCC +6%), Dieselautojen myynti on laskenut 4,8% (SCC -7%). Näiden tilastojen pohjalta SCC:n myynnit seuraavat fossiilisia polttoaineita käyttävien autojen osalta yleistä trendiä. Kuinka pitkään uusien dieselautojen myynnin lasku voi jatkua? Sitä kukaan ei osaa vielä tässä kohtaa sanoa. Dieselautot tuskin katoavat kokonaan edes kymmenen vuoden kuluttua, mutta myynti voi hyvinkin laskea marginaaliseksi.

LÄHTEET

- Autoalan tiedotuskeskus. 2019. Käytettynä maahantuotujen autojen määrät. Viitattu 20.10.2019. http://www.aut.fi/tilastot/autokannan_kehitys/kaytettyna_maahantuotujen_henkilo-_ja_pakettiautojen_maaran_kehitys
- Teknavi/ Mikko Autio. 2019. Käyttövoimien myyntilukuja. Viitattu 13.11.2019. <https://teknavi.fi/autot/bensa-myy-diesel-kyykkaa-ja-sahko-nostaa-paataan-nain-myynti-jakautuu-eri-kayttovoimien-valilla>
- Kauppalehti/ Jari Kainulainen. 2020. Ostoprosessi autokaupassa. Viitattu 18.3.2020. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/nain-autokauppa-muuttuu-nuorempi-polvi-voi-tehda-kaupat-kokonaan-verkossa/9df4b1d6-22ea-34ef-9edb-a83b62f503d6>
- Nettiauto. Nettiauton käyttäjätietoa. Viitattu 18.3.2020. <https://www.nettiauto.com/aboutus.php>
- Nettiauto. Nettiauton laatima osto-opas. Viitattu 18.3.2020. https://www.nettiauto.com/artikkeli/kaytetyn_auton_osto_opas
- Bloxcar. Asiaa yhteiskäyttöautoista. Viitattu 18.3.2020. <https://bloxcar.fi/>
- Talouselämä/ Matti Kankare. 2019. Merkkiuskollisuus autokaupassa. Viitattu 18.3.2020. <https://www.talouselama.fi/uutiset/vannotko-toyotan-tai-volkswagenin-nimeen-kuulut-jo-vahemmistoon-silla-merkkisuskollisuus-ohjaa-aikaisempaa-vahemman-auton-valintaa/cdcbe68e-a92e-422c-a5a8-052bf2ffcc6>
- Lähitapiola. Käytetyn auton ostajat. Viitattu 18.3.2020. <https://www.lahitapiola.fi/tietoa-lahitapiolasta/uutishuone/uutiset-ja-tiedotteet/uutiset/uutinen/1509556790584#>
- Autotalli.com. Tarkka hakukone varusteiden mukaan. Viitattu 19.3.2020. <https://www.autotalli.com/vaihtoautot/haku>
- Moottori.fi/ Marko Jokela. 2018. Professori Pekka Mattilan haastattelu. Viitattu 19.3.2020. <https://moottori.fi/ajoneuvot/jutut/ostatko-auton-tunteella-vai-jarjella/>
- Lily.fi/ ANNULAINEN. 2013. Ostopäätösprosessikaavio. Kuvalla viitattu 19.3.2020. <https://www.lily.fi/blogit/chasing-my-future/5-1-erilaiset-ostajat-kuluttajakayttaytymisen-ja-b2b-kayttaytymisen-erot/>
- Mekonomen.fi. Käytetyn auton ostossa tutkittavia asioita. Viitattu 19.3.2020. <https://www.mekonomen.fi/vinkkejaja-ohjeita/kaytetyn-auton-osto-opas/>
- OP/ Tuomas Rajala. 2019. Rahoitus autokaupassa. Viitattu 19.3.2020. <https://op.media/talous/autot-ja-liikenne/tiesitko-etta-jatkossa-voit-saada-utorahoituksen-myo-yksityisten-valiseen-autokauppaan-296fd1f1f6e547999ba91f6babd33bae>
- Liikennefakta.fi. Ensirekisteröidyt autot käyttövoimittain. Viitattu 28.1.2020. https://www.liikennefakta.fi/ymparisto/henkiloautot/ensirekisteroidyt_kayttovoimittain
- Autotalli.com/ Teemu Granström. 2018. Tietoa hybridautoista. Viitattu 19.4.2020 <https://www.autotalli.com/artikkeli/harkitsetko-hybridautoa--ota-nama-kaikki-asiat-huomioon>
- SCC.fi. 2020. Tietoa yrityksestä. Viitattu 19.4.2020 www.scc.fi

KUVAT

Kuva 1. Yrityksen sisäinen data/ oma exceltyö	12
Kuva 2. Ensirekisteröidyt autot käyttövoimittain 2018 Suomessa	14
Kuva 3. Yrityksen sisäinen data/ oma exceltyö	15
Kuva 4. Ensirekisteröidyt henkilöautot käyttövoimittain tammi-marraskuussa 2019 suomessa	16