



JONASSON OY 50 vuotta 1965 – 2015



Jonasson Oy 50 vuotta
1965–2015



Jonasson Oy:n historiikki

Julkaisija:

Jonasson Oy

Toimitus:

Jonasson Oy

Elovainiontie 4

33470 Ylöjärvi

puh. 03 2715 000

jonasson@carsport.fi

Ulkoasu ja taitto:

Mainostoimisto Sireeni Oy, Mikko Kallio

Tekstit:

Jonasson Oy, Rauno Jonasson, Liisa Jonasson, Ari Jonasson,

Juha Jonasson, Mainostoimisto Sireeni Oy, Laura Merilä

Kuvat:

Studio Sami Helenius, Juha Jonasson - Jonasson Oy:n kuva-arkisto

Painopaikka:

Hämeen Kirjapaino Oy, Tampere





Sisältö

Rauno Jonasson: Mailan lavasta se lähti.....	6–7
Liisa Jonasson: Johtajan opissa	8–9
Ari Jonasson: Autotallista kohti unelmia.....	10–11
Juha Jonasson: Elämän kaikki sävyt.....	12–13

Autoverhoomo R. Jonasson v. 1965–1988.....

Pienestä se lähti	16–17
Perheyriksen tekemisen meininki	18–19
Unelmaa kohti	20–21
Legendaarista käsityötä jo 70-luvulla	22–23

Jonasson Oy Lielahdessa v. 1988–2007.....

Lisäpotkua isommista tiloista	26–27
Erikoistu ja ole siinä paras	28–29
Tuotekehitystä ja EU-direktiivejä.....	30–31
Kansainvälisille markkinoille	32–33
Carsport-designista kasvaa käsite.....	34–35

Perheyriysten yhteistyöstä ystävyudeksi	36–37
Taksiammattilaisten luottokumppani	38–39

Ylöjärvellä monimerkkitaloksi v. 2007–2015.....

Uusi tehdas Ylöjärvelle	42–43
Lisää kasvua	44–45
Volkswagen Caddy, Transporter ja Crafter	46–47
Mercedes-Benz Citan, Vito ja Sprinter	48–49
Ford Grand Tourneo Connect, Transit Custom ja Transit	50–51
Carsport-autoilija neljällä vuosikymmenellä	52–53
Kotimaista käsityötä ammattilaisten yhteisapelillä	54–55
Verhoilijan kädenjälki	56–57
Kotimainen korivalmistaja taksialan tukena	58–59
Katsaus tulevaisuuteen	60–61
Carsport kiittää	62–63

SIHISTORIAA

5000. CARSPORT-TILATAKSI



AUTO

VERHOILU

R. JONASSON

PUH. 5310 72

Rauno Jonasson:

Mailan lavasta se lähti

Kaikki taisi saada alkunsa vuonna 1951, kun olin 12-vuotias ja kävin naapuritalon puusepän verstaassa teettämässä jääkiekkomailaani uuden lavan. Siellä jäin seuraamaan verhoilijaa, joka verhoili nojatuolia. Se tuntui mielenkiintoiselta, ja asia jäi kytemään. Muutaman vuoden päästä aloitinkin Sillanpään huonekaluliikkeessä verhoilijan oppipoikana. Pari vuotta siitä minua kosittiin Pispalaan, autoverhoiluun erikoistuneeseen Nevalan verhoomoon. Vaihdoin sinne, koska autojen verhoilu kiinnosti minua eniten. Sain hyvää ja monipuolista oppia, mutta 50-luvun lopulla yritys lopetti räätälöidyt autoverhoilut ja keskittyi istuinsuojien valmistukseen. Nevala ehdotti minulle, että perustaisin oman yrityksen, niin perisin jäljellä olevia töitä. Oma yritys pelotti ja mietitytti. Hain samaan aikaan lentokonetehaalte junanvaunuja verhoilemaan, ja pääsinkin, mutta valitsin sittenkin oman yrityksen perustamisen.

Tahti oli töissä kova, ja päivät venyivät useimmiten 15 tunnin mittaisiksi. Vuonna 1965 Ari oli melkein 2-vuotias, kun yritystoiminnan alussa apuna ollut isäni sairastui keuhkosityöpään ja kuoli sitä seuraavana vuonna. Juha ja Timo syntyivät seuraavan kahden vuoden aikana. Eniten minua on pelottanut kuitenkin 80-luvun lopussa, kun hallivelkaa tuli lopulta kolme kertaa silloisen liikevaihdon verran. Pantiksi pankille piti laittaa oma kotitalo ja hartiapankilla tehty mökki.

Näiden vuosikymmenten varrella meillä on ollut luja yhteinen tahto, ja varmasti onneakin matkassa. Tuntuu kyllä ihmeelliseltä, että pojat ovat pystyneet jatkamaan elämäntyötäni näin hienosti. Poikien erilaisuus on ollut hyvästä. Ari on rohkea ideoimaan ja viihdyttävä asiakkaiden kanssa, ja Juha on markkinointihenkinen ja pitänyt kassasta huolta. Pari vuotta sitten alaa vaihtanut Timo on kätevä käsistään. Kaikkiin poikiin on tainnut periytyä ahkeruus. Harrista on myös tullut minulle vuosien varrella kuin ottopoika. Harri on tuonut taloon järjestelmällisyyttä ja huolellisuutta.

Edelleen tulee poikettua tehtaalla lähes viikoittain. Tällä hetkellä firmassa vaikuttaa olevan erityisen hyvä kehittämisen ja tekemisen meininki. Tyytyväiset asiakkaat tuovat leivän jatkossakin pöytään, vaikka sen eteen pitää ponnistella entistä lujemmin.

Kiitos näistä antoisista vuosista kaikille asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja omalle työporukalle!

Rauno Jonasson
Rauno Jonasson





Liisa Jonasson: **Johtajan opissa**

Unelmani toteutui, kun pääsin mieheni apulaiseksi ompelemaan 70-luvun alussa. Pian totuus kuitenkin valkeni ja keskinäiset kemiaut joutuivat koetukselle. Olisi pitänyt heti ymmärtää ohjeet, kun ”johtaja” opetti pystymetsästä tullutta ompelijaa. Kiire oli aina, eikä ollut aikaa rauhassa opetella asioita. Jos ei syntynyt täydellistä ompelusta, niin purkuun meni. Aika pian ajattelin, että taisi olla vikatikki mennä samalle työmaalle.

Nyt nauran monille asioille, jotka silloin enemmän itkettivät. Autotallissa yhdessä vietetyt 15 vuotta opettivat puhaltamaan yhteen hiileen. Se antoi paljon, kun näki kädenjälkensä ja asiakkaat olivat aidosti tyytyväisiä. Arin tullessa harjoittelemaan verhoilua 80-luvun alussa hänkin sai kuulla virheistään ja hätäilyistään. Hän oli kuitenkin kova yrittämään, nopea oppimaan ja täynnä ideoita, joten poika toi raikkaita tuulia autotallin perälle.

En osannut unelmoidakaan paremmasta työpaikasta. Aina tykkäsin mennä töihin; se oli elämässä ihanaa aikaa. Näissä työntäyteisissä vuosikymmenissä on ollut vahva elämän maku. Olen ylpeä pojistamme.

Kiitos!



Liisa Jonasson



 **carsport**
DESIGN



Jonasson Ky



JONASSON



CarSport
DESIGN



CarSport
DESIGN

 **carsport**
DESIGN

Ari Jonasson:

Autotallista kohti unelmia



Aloin käymään isän opissa koulun jälkeen 7–8-luokkalaisena ja välillä lauantaisinkin. Niihin aikoihin alkoi syttyä luontainen kiinnostus alaan, vaikka työtehtäväni olivatkin apuhommia, liikennelaitoksen penkkien verhoilun purkamista ja myöhemmin verhoilukankaiden kiinnittämistä. Työintoni oli niin kova, että pyrin sopimaan urakan töistäni aina kuin mahdollista. Työhullun siemen oli kylvetty näemmä jo silloin.

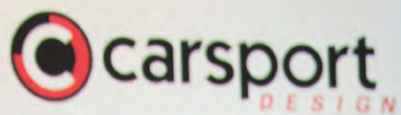
Purettuani muutaman vuoden autojen sisustoja ulkona, myös 20 asteen pakkasessa, aloin suunnittelemaan isän autotalliverstastiloja uusiksi. Siitäkin huolimatta, että sain Domuksen opiskelijatyöiltä sympatiaa kovista työolosuhteista ja kovaäänisestä ohjeistajasta, kävin pankinjohtajan puheilla vuonna 1986 anomassa lainaa uutta hallia varten. Siltä reissulta ei jäänyt käteen muuta kuin täysi tyrmäys. Onneksi seuraava lainanhakureissu toiseen pankkiin tuotti tulosta.

Kun Lielahden 330 neliön halli vihdoinkin valmistui, olo tuntui mahtavalta ikkunattoman talliverstaan jälkeen. Autotkin sai sisälle! Bussien valmistus pääsi vauhtiin, ja autoja tehtiin välillä yötä päivää. Yritys kasvoi ja laajentui vauhdilla, ja siirryin myyntiin. Muistan toimitöiden olleen aluksi hankalaa, sillä olin tottunut tekemään käsilläni. Uusien kauppojen saaminen toi tietenkin sitä kaivattua hyvinolontunnetta.

Vaikka isä siirtyi eläkkeelle 2000-luvun alkupuolella, hän tuli joka aamu tekemään lumityöt ja muutenkin auttamaan monissa asioissa. Muutto Ylöjärvelle sujui ristiriitaisissa merkeissä. Mielessä pyöri, että olemmeko aivan hulluja, kun otamme jälleen kerran valtavat velat taaksemme – toisaalta innosti saada kehityksen mahdollistavat toimitilat. Turhaan sitä on pelännyt. Tiloista on saanut hyötyä ja iloa niin henkilökunta kuin asiakkaitkin, tuotannon kehittämisestä puhumattakaan. Eivätköhän nämä tilat ole se unelminen täyttymys, josta ei osannut edes haaveilla.

Kaikkia teitä kiittäen,

Ari Jonasson



TILATAKSIHISTORIAA

5000. CARSPORT-TILATAKSI



Juha Jonasson: Elämän kaikki sävyt

Jos kuvaisin lyhyesti tarinaamme, se kiteytyisi sanoihin: usko, toivo ja rakkaus. Usko tulevaisuuteen synkimmälläkin hetkellä, toivo kaikessa tekemisessä sekä rakkaus työhön ja ihmisiin. Kaikki ovat tietysti olleet koetuksella – moneen kertaan.

Kun muistelen menneitä vuosikymmeniä, sieltä nousee esiin ylä- ja alamäkiä. Lielahden toimitiloihin muutossa vuonna 1988 elimme jo perheen unelmaa. Jos uskoa koeteltiin 90-luvun alun laman järjettömillä lainakoroilla ja valuuttalainojen menetyksillä, niin toivoa antoivat kriittisiä aikoja seuranneet yrityksen huikea kasvu ja useat toimitilalaajennokset. 90-luvun lopun tapahtumista mieleen painuivat myös istuimien ja turvavöiden EU-direktiivit, kilpailijan meihin kohdistamat haasteet ja korvausvaatimukset, jotka kaikki tosin voitimme, sekä viennin aloitus Ruotsiin.

Vuosituhat vaihtui komeissa merkeissä, kun vuonna 2000 toimitimme Dubaihin uniikin VIP-bussin miljonäärien kuljetuksia varten, teimme ruotsalaiselle taksiyhtiölle 25 invataksin kaupan ja yrityksemme nousi Kauppalehden 50. parhaan kasvuyrityksen joukkoon Suomessa. Vaikka yrityksellä meni hyvin, oma terveyteni petti vuonna 2002. Sairastumisen ansiosta elämäni arvojärjestys muuttui.

Vuosi 2004 oli suurten tapahtumien vuosi niin menestyksen kuin haasteidenkin osalta. Iloitsimme yrityksemme valinnasta Pirkanmaan alueen vuoden yritykseksi, ja toisaalta ponnistelimme Transporter T5:n parissa, jonka tuotannon aloitus myöhästyi merkittävästi ja aiheutti monenlaisia haasteita. Niistäkin koettelemuksista selvisimme lopulta kunnialla, kuten myös vuoden 2009 talouskriisistä. Seuraavana vuonna aloitimme yhteistyön Vehon ja Mercedes-Benzin kanssa ja vuodesta 2013 alkoi Ford-malliston esiinmarssi. Hieno merkkipaalu saavutettiin 11.11.2013, kun luovutimme käsistämme jo 5000. Carsport-bussin.

Kiitos kuuluu kaikille teille, hyvät asiakkaamme ja yhteistyökumppanimme. Vaikeudet on voitettu yhdessä. Ilman taitavaa, osaavaa ja sitoutunutta henkilökuntaa emme myöskään olisi tässä, heille kuuluu myös suuri kiitos!



Juha Jonasson





Autoverhoomo R. Jonasson v. 1965–1988





Pariskunnan työskentely saman katon alla ei ollut aina ruusuilla tanssimista. Tekemisen kautta Liisa oppi työskentelemään kovassakin kiireessä. 80-luvulla Singer takoi kiivaasti ajan hengen mukaista Disco-plyyshin pintaa.

Pienestä se lähti

Syyskuun 13. päivä vuonna 1965 Rauno Juhani Jonasson ryhtyi yrittäjäksi ja perusti Autoverhoomo R. Jonassonin. Mitäpä muutaakaan olisi yritteliäs nuori mies voinut tehdä, kun oma työnantaja meni konkurssiin. Toimipaikka sijaitsi Tampereen Kalevassa noin 70 m² autotallissa Domuksen alakerrassa. Kalevan tilaihmeen täytyi sisältää jotain taianomaista tehdaspölyä, sillä Jonassonit ahersivat autotallissa lähes neljännesvuosisadan, vuodesta 1965 vuoteen 1988.

Rauno oli vasta 26-vuotias ryhdyttyään yrittäjäksi, mutta nuoresta iästään huolimatta hän oli jo kokenut verhoilija. 17-vuotiaasta lähtien verhoilun parissa toiminut Rauno verhoili sohvia ja tuoleja ennen kuin päätyi autoihin. Vielä senkin jälkeen mies sai hyödyntää taitojaan monenlaisissa projekteissa. Raunon ja Liisan pojat syntyivät tasaisin välein vuosina 1964, 1966 ja 1968. Kolmen pojan isä teki työtä kukonlaulusta keskiyöhön. Liisa-vaimo aloitti ompelijan työt miehensä yrityksessä vuonna 1973.

Ei aavistanut Rauno silloin, että pienestä autotallista lähtenyt yritys kasvaisi alan markkinajohtajaksi. Tai että mies palkittaisiin 15.9.2014 Suomen Yrittäjien timanttiristillä 40 vuoden palveluksesta ja puoliso Liisa Jonasson kultaisella ansioristillä 25 vuoden palveluksesta.





*Isä ja pojat – kaikki yhden ja
yksi kaikkien puolesta.
Työhullujen yrityksessä on
arvostettu poikien luovuutta ja
innostusta jo nuoresta lähtien.
Menestystä ovatkin siivittäneet
vanhempien kokemus ja
nuorten ennakkoluulottomuus.*



Perheyriityksen tekemisen meininki

Alkuvuosina Rauno verhoili pilyshillä takseja, joita tuotiin maahan kernipäällysteisillä istuimilla varustettuina. Raunun käsistä syntyi tarvittaessa myös nahkaverhoilu lentokoneen penkkeihin tai yritysjohtajan hevostärryihin. Ari pääsi isänsä oppiin vuonna 1982. Juha ja Timo tulivat kokopäiväisesti perheyriityksen remmiin vuonna 1988.

Poikien kasvaessa he toimivatkin jo monissa eri tehtävissä. Ari suunnitteli mm. ruumisarkkuverhoomoa Valkeakoskelle, ja Juha nimettiin Liisan toimesta "konttoripäälliköksi". Perheyriityksen järkkymätön usko yhteiseen tekemiseen loi vankan pohjan tuleville vuosille ja menestykselle inva- ja tilataksien sekä pienoislinja-autojen valmistajana.

Kalevan autotallissa henkilökunnan kahvitiloiksi riitti pieni pirttipöytä tuoleineen, joka muuntui tarpeen tullen myös yritysien taloushallinto-osastoksi. Viiden hengen yritysien säsissä säilytettiin sopu puhumalla asioista suoraan.





Unelmaa kohti

Yhteistä unelmaa kohti jaksettiin painaa! Lielahden tehtaan myötä pikkubussien muutostöitä varten saatiin ruhtinaalliset 330 m² pinta-alaa.

Vuonna 1987 Ari veljesten kärkinenässä alkoi painostaa Raunoa tilojen laajentamisesta. Pankinjohtajan juttusilla piti käydä pariin otteeseen, sillä ensimmäisellä reissulla miljoonan markan laina-anomukselle tuli rukkaset. Pankin antamat pakit vain lisäsivät puhtia miehissä, jotka uskoivat riskinoton kannattavan, vaikka lainattava summa oli lähes kolme kertaa suurempi kuin silloinen liikevaihto.

Seuraavana vuonna sinnikkyys palkittiin. Lainan ansiosta Jonassonit pystyivät vihdoin toteuttamaan pitkäaikaisen unelmansa. Lielahden tehdashallin tontin kaivuutyöt käynnistettiin keväällä 1988 ja lattiavalu tehtiin vuosikymmenen kuumimpana päivänä heinäkuussa 1988. Jokainen pisti itsensä likoon ja auttoi työmaalla siinä missä osasi.

"Carsport-design pysyy jatkossakin korkealla tasolla, koska Jonasson Oy on aina eturivissä tekemässä uusia ratkaisuja. Heillä on aito halu vastata asiakkaiden tarpeisiin ja tehdä itse, eikä kopioida muilta", kiittelee Veho Groupin Mercedes-Benzin myyntipäällikkö Antti Möro.

Antti Möro:

Legendaarista käsityötä jo 70-luvulla

Kun Antti Möro teetti Raunolla verhoilun ensimmäiseen taksiinsa vuonna 1974, Ari ja Juha olivat vasta pikkupoikia, jotka mutustelivat eväitä isänsä autotallissa koulureput selässä. Vuosikymmeniä vierähtikin välissä ennen kuin Vehon ja Jonassonin veljesten yhteistyö pääsi kunnolla vauhtiin. Jonassonin verhoomo oli saavuttanut jo 70-luvulla legendaarisen maineen ammattiautoilijoiden keskuudessa. Kun muualla tehtiin istuimia keino muovista, Jonassonilta sai mittatilauksena plyyshiverhoilun, joka oli mitoitukseltaan laadukas ja värikkään kuosin ansiosta istuimen likaantuminen ei näkynyt turhan herkästi.

Painetta Vehon ja Jonassonin yhteistyöhön syntyi vähitellen yhteisestä asiakaskunnasta, sillä moni Mercedes-Benz-autoilija alkoi vaatia Carsportin varusteluja. Vuosi 2010 oli otollinen ajankohta Mercedes-Benz Sprinter -tuotannon käynnistämiseksi. Möro antaa kiitosta Carsportille tuotteiden korkeasta laadusta ja siitä, että Jonassonilla kehitetään jatkuvasti uusia innovaatioita, oli sitten kyse istuimista tai kattoratkaisuista. Heillä on kyky aistia ammattiliikenteen tarpeita ja siellä syntyviä muutoksia. Arvostusta saa myös Jonassonin toimitusaikataulujen pitävyys. Jos koritehtaan työ viivästyy 1–1,5 kuukautta, se tarkoittaa vaihtoauton vanhenemista jopa kymmenillä tuhansilla kilometreillä.

Möro on seurannut pitkän uransa aikana Raunon poikien tekemistä ja ollut ylpeä heistä. Ammattimainen ote ja rohkeus ovat mahdollistaneet menestyksen, joka on millä tahansa mittarilla mitattuna korkeaa myös eurooppalaisella tasolla.







Jonasson Oy Lielahdessa 1988–2007





*Juhlatunnelma oli katossa
Lielahden tehtaan vuoden 1997
laajennusavajaisissa, joihin tuli yli
300 vierasta ympäri maata.*



Lisäpotkua isommista tiloista

Lielahden tehtaan myötä oli mahdollista kehittää tuotantoa ja lisätä henkilökunnan määrää tasaisesti vuosien mittaan. Ensimmäinen perheen ulkopuolinen työntekijä palkattiin noin vuosi Lielahteen muuttamisen jälkeen. Seuraavien vuosien menestys tuli kovalla työllä. Rauno tuli töihin kello kuusi, mutta pojat saattoivat nukkuakin työpaikalla. Innostus kehittää ja tehdä pitkää päivää oli rajaton.

Vuosittainen kasvu jatkui 30 prosentin vauhtia jopa läpi lamavuosien. Jonasson aloitti tilataksien sisustamisen vielä takaveto-Transporter T3:n aikakaudella. 80-luvun lopulla Lielahdessa tehtiin useita eri automerkkejä, mutta yrityksen omiin autokohtaisiin laatuvoitteisiin pääseminen vei liian paljon työaikaa. Transporter T4:n saaman suosion vuoksi yritys erikoistui 90-luvulla pelkästään siihen. T4-mallin Transportereita valmistettiin vuonna 1991–2003 yli 3000 yksilöä.

Lisäpotkua kasvavaan kysyntään haettiin tuotantotilojen laajennuksilla myös vuosina 1995, 1997 ja 2001. Laajennukset mahdollistivat tehokkaamman tuotantolinjan ja työntekijämäärän kasvattamisen. Laajennusten myötä tilat lopulta kolminkertaistuivat ja autojen läpimenoaika pystyttiin lyhentämään.



CarSport

STORAENS

Erikoistuminen Volkswagen Transporteriin oli ratkaiseva käännekohta, joka mahdollisti panostukset sisustuksen muottiteknikkaan sekä ulkoisiin varusteisiin. Lopputuotteiden korkea laatu oli alusta alkaen tärkein tavoite.



Erikoistu ja ole siinä paras



Talouden äkkikäännös vuonna 1991 sai perheyrityksen pohtimaan tulevaisuutta. Jonassonit tutkivat ja suunnittelivat, miten Volkswagen Transporter voitiin muuntaa luksusbussiksi, invataksiksi, tavalliseksi taksiksi ja koulukuljetuksiin sopivaksi mahdollisimman tehdasmaisesti. Resursseja käytettiin intensiiviseen tuotekehitykseen, jonka avulla etsittiin ratkaisuja sarjatyöhön. Suunnitteluun sisältyi myös tavarantoimittajien etsiminen. Saksan messuilla saatiin solmittua yhteistyö Projektzwo-korisarjan tuottajaan.

Tuotantolinjan järkeistämisen jälkeen täytyi löytää lisää asiakkaita, joita ei taantuman aikana ilmaantunut ihan itsestään. Tehokkaalla markkinoinnilla Jonassonit saivat pidentettyä tilauskantaa ja varmistettua työpaikat myös perheen ulkopuolisille työntekijöille. Erikoistuminen vaati jatkuvaa tuotekehitystä. Yrityksen motoksi vakiintui: "Erikoistu ja ole siinä paras. Keskity siihen, mitä parhaiten osaat!"





Tuotekehitystä ja EU-direktiivejä

Kun toimitiloja jälleen laajennettiin vuonna 1997, saavutettiin jo 6–7 auton viikkovauhti. Samaisen vuoden joulukuussa valmistui 600 Volkswagen Transporter Carsport -bussi. Vuosi oli alan yrityksille kuitenkin kriittistä aikaa, koska vuoden 1998 alusta astuivat voimaan uudet EU-direktiivit. Ne edellyttivät istuimilta ja sisustuskomponenteilta törmäys- ja turvallisuustestejä, jotka oli alkuaan tarkoitettu isoille autotehtaille.

Kaikki vuoden 1998 malliston istuinratkaisut läpäisivät ECE R-17 mukaiset dynaamiset törmäystestit sekä ECE R-14 mukaiset staattiset vetotestit. Varusteet ja rakenteet ylittivät tiukimmatkin eurooppalaiset turvavaatimukset, ja Jonassonilla testattiin jopa enemmän kuin direktiivit velvoittivat. Carsport-istuinten rakenteet läpäisivät ECE R-16 mukaisen törmäystestin ihmisnukella – tulipahan sekin siis selvitettyä. Mittavasta testisarjasta syntyi testiraportteja ja dokumentaatiota 266 sivua.

Ääntä eristävä ABS/RTC-muottitekniikka teki Carsport-busseista hiljaisempia. Uudistunut ja hinnaltaan kilpailukykyinen V.I.P.-mallisto lisäsi myyntiä entisestään. Uuden sukupolven seinille kääntyvien istuimien ansiosta tavaratila oli nopeasti muunneltavissa.

2000-luvun vaihteessa 35 vuotta täyttänyt Autoverhoilu Jonasson Oy oli Talouselämä-lehden valitsemien Suomen 50 parhaan kasvuyrityksen joukossa. 2000-luvun alussa toteutettiin myös lopullinen sukupolvenvaihdos: vetovastuun ottivat Ari, Juha ja Timo Jonasson. Vuonna 2004 Jonasson Oy vastaanotti Tampereen Vuoden Yrittäjä -palkinnon.



*GLE V.I.P. Business -bussin
lisävarusteluhinnastosta löytyi satoja
vaihtoehtoja, joilla räätälöidä bussi
asiakkaan yksilöllisten mieltymysten
ja väritoiveiden mukaan.
Designin vaikutus näkyi sekä auton
sisäpuolisissa että ulkopuolisissa
erikoisvarusteluissa.*



Kansainvälisille markkinoille

Kun Jonasson aloitti viennin vuonna 1998, myös siinä erikoistuttiin yhteen maahan eli Ruotsiin. Uuden vuosituhannen alussa saavutettu 35 % liikevaihdon kasvu tuli jo täysin yhteistyöstä Svenska Volkswagenin kanssa. Tuotannosta lähti vientiin 30–50 Carsport-varusteltua bussia vuodessa. Pian vientimahdollisuuksia alkoi löytyä kauempaakin.

Yhteistyö Volkswagenin Hannoverin tehtaan kanssa avasi uusia kasvunäkymiä. Ensimmäinen kansainvälinen tilaisuus tutustua Carsport V.I.P. -busseihin tarjoutui Auto Motor Sport -näyttelyssä Yhdistyneitten Arabiemiirikuntien Dubaissa. Kaikista tuoteperheen neljästä eri varustelutasosta, CL V.I.P., GL V.I.P., GLE V.I.P. ja GLE V.I.P. Business, voitiin räätälöidä yksilöllisten tarpeiden ja hintaluokan mukainen kokonaisuus.

Dubain vientimallin vakiovarustus oli aikaansa nähden yllellinen: Climatronic-ilmastointi, jääkaappi, DVD/TV-audiojärjestelmä, erikoistummat sivulasit, uudistunut Carsport-tähti-taivas ja uudet Carsport-istuimet. Materiaaleista nahka, alcantara ja tiikki viimeistelivät kokonaisuuden. Kyllä sillä varustelulla kelpasi kuskata miljonäärejä hotellin ja lentokentän välillä.



*Design-kehitys näkyi myös yrityksen
logossa vuosien varrella.*



Carsport-designista kasvaa käsite

Määrätietoinen tuotekehitys, tuotanto ja markkinointi mahdollistivat asiakkaiden palvelemisen entistä räätälöidymmällä tuotteilla. 90-luku oli kokonaisuudessaan yritykselle hyvää aikaa. Erikoistuminen vaikutti liikevaihtoon positiivisella tavalla. Jo vuonna 1994 oli mahdollista palkata kuusi uutta työntekijää, kun liikevaihto oli noin 5,1 miljoonaa markkaa. Keskittyminen Transporter T4 -malliin toi selkeän etumatkan kilpailijoihin. Carsport-tila-autojen äänieristyksestä, designista ja kestävydestä tuli käsite. Vuoteen 2000 mennessä yrityksen liikevaihto oli kasvanut 33,1 miljoonaan markkaan.

Raunon ja Veikko Virtasen yhdessä kehittämä muottitekniikka kiihdytti tuotannon läpimenoaikaa. Sen ansiosta Volkswagen Transporterien muutoksista jopa 85 % pystyttiin valmistamaan etukäteen ennen auton maahantuloa. Muottitekniikka näkyi myös Carsport-autojen sisustuksessa, sillä sen ansiosta verhoilu voitiin tehdä ilman näkyviä ruuveja, kiinnitysnappeja ja peitelistoja. Näyttävät ja yksilölliset taksibussit erottuivat sisustuksen viimeistelyn, yhteensopivien sisustusvärien sekä ulkoisten varusteiden ansiosta.

Omaperäisiä ratkaisuja luotiin lisää vuosien mittaan, joista esimerkkinä mallisuojaattu istuimen pikakiinnitysalku. Jo vuonna 2000 Autoverhoilu Jonasson Oy nousikin Skandinavian suurimmaksi Volkswagen Transporteriin erikoistuneeksi toimittajaksi yli 300 auton vuosituotannolla. Suomessa se tarkoitti noin 65 % markkinaosuutta Volkswagenin pikkubusseissa.





"Carsport-brändistä syntyy mielikuva laadukkaasta työstä – sellaista ei muilla Suomessa ole. Läheinen yhteistyö myyjien kanssa on myös Jonassonin vahvuus. Yritys ei ole kylmä, vaan siellä on empaattisia ihmisiä", toteaa MAN-liiketoiminnan myyntijohtaja Tapani Eronen.

Tapani Eronen:

Perheyritysten yhteistyöstä ystäväydeksi

Yksi Jonassonin varhaisimmista yhteistyökumppaneista on Volkswagen-liikettä pyörittänyt perheyritys Ikaalisista. 80-luvun lopusta lähtien kyseisessä perheyrityksessä työskenteli myös omistajan poika Tapani Eronen, josta tuli vuonna 1998 Tampereen Laakkosen hyötyautopuolen myyntipäällikkö ja vuonna 2001 Volkswagen-autojen maahantuojan myyntipäällikkö. Yhdestä liikkeestä alkanut yhteistyö laajeni kattamaan alueellisesti koko Suomen.

Jonasson osasi palvella automyyjiä niin hyvin, että joistain myyjistä tuli kuin Jonassonin omia työntekijöitä. Eronen mielestä teknisesti haastavin projekti oli uuden Transporter T5 -mallin tuleminen vuonna 2003. Kun kilpailijat kopioivat T4-mallin sisustan sellaisenaan uuteen malliin, niin Jonassonilla haluttiin tehdä kaikki alusta. Se johti aikataulujen pettämiseen, mutta jälkikäteen katsottuna kerrytti paljon tietotaitoa ja hyvän lopputuloksen. Ensimmäiset Carsport-varustellut Transporter T5 -autot valmistuivat syksyllä 2004.

Eronen nostaa esiin Jonassonin läheiset suhteet lainsäätäjiin ja muihin sidosryhmiin, kuten Taksiliittoon. On molemminpuolinen etu, että korivalmistaja ja lainsäätäjä ovat onnistuneet olemaan lähellä toisiaan, jotta laeista on pystytty tekemään järkeviä puolin ja toisin. Vaikka Eronen ja Jonassonin varsinainen yhteistyö on päättynyt, läheiset yhteydet ovat säilyneet. Perheet kasvoivat yhteen, ja vaimotkin löysivät toisistaan sydänystävä.



"Kokonaisvaltainen palveluhalukkuus on Jonassonilla hallussa. Asiakkaiden, jälleenmyyjien ja maahantuojaisten antamat palautteet on aina otettu tosissaan ja hoidettu hyvin. Yhteistyö on helppoa ja rehellistä. Mitä on luvattu, on aina pidetty", kiittelee Tampereen hyötyautojen myyntipäällikkö Ismo Hytti.

Ismo Hytti

Taksiammattilaisten luottokumppani

Kun Volkswagen Transporterista ilmestyi T4-malli 90-luvun alkupuolella, alkoi myös Tampereen Laakkosella olla enemmän asiakkaita taksialalta. Nämä kaksi asiaa johtivat siihen, että Jonasson Oy:n ja Ismo Hytin tiet kohtasivat. Hytti muistelee, että Jonassonin laadukas maine ammattiautoilijoiden keskuudessa levisi nopeasti. Autot räätälöitiin kuljettajille ja niistä tehtiin yksilöllisiä. Jonassonit ovat olleet aina aktiivisesti yhteydessä ammattiautoilijoihin.

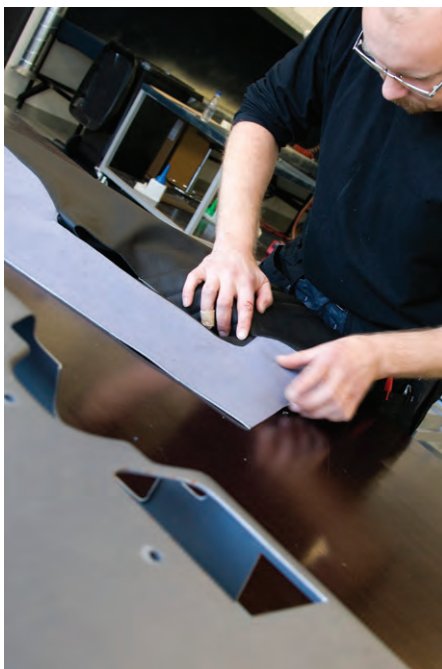
Vielä 90-luvulla asiakkaat menivät ensin Hytin puheille tekemään autokauppoja ja laskelmia sisustuksesta, vasta sen jälkeen hierottiin kaupat Jonassonilla. Tänä päivänä järjestys on käänteinen: ammattiautoilijat päättävät varustelun jo ennen varsinaista autokauppaa. Asiakkaiden tarpeiden pohjalta on valmistettu niin loppuun asti hiottu valmis tuote, että ostopäätösten tekeminen on helppoa.

Hytin mukaan Jonassonin menestys kumpuaa aidosta halusta kuunnella asiakkaita ja jälleenmyyjä. Kiitosta saa myös Carsport-autojen yksilöllisyys ja viimeistelyn taso. Hyvä palvelu ei lopu kauppaan, vaan kattaa kaikki mahdolliset kaupan jälkeisetkin tapahtumat, kuten korjaukset tai lisävarusteiden hankinnat. Hytistä onkin itsestään selvää, että asiakkaat palaavat Jonassonille uudestaan ja uudestaan.





Ylöjärvellä monimerkkitaloksi v. 2007–2015





*Ylöjärven tehtaan myötä
toimitilat yli kaksinkertaistuivat.
Uusi tehdas tarjosi edellytykset
entistä ammattimaisempaan
toimintaan.*



Uusi tehdas Ylöjärvelle

Vuonna 2007 Ylöjärvelle valmistunut uusi ja tilava autotehdas mahdollisti entistä isompien autojen tuotannon ja nosti asiakkaiden sekä henkilökunnan viihtyvyyden kokonaan uudelle tasolle. Kaikki toiminnot saatiin saman katon alle, varastotiloista tuli selkeät ja henkilöstön sekä asiakkaiden tiloihin panostettiin. Työskentely helpottui Lielahden sokeloiseen tehtaaseen verrattuna.

Vuonna 2009 tiehen tuli töyssyjä, kun taantuma aiheutti tilataksimarkkinoilla lähes 40 % romahduksen. Yhteen automerkkiin keskittyminen osoitti haavoittuvuutensa, joten Jonassonilla tehtiin päätös laajentaa toimintaa useampaan merkkiin.

Vuoden 2010 syksyllä mallisto laajentuikin kattamaan Mercedes-Benz Sprinterin invataksi- ja linja-autotuotannon. Vuonna 2011 esiteltiin Mercedes-Benz Vito Carsport ja siitä pari vuotta myöhemmin esteetön Mercedes-Benz Citan.

Ford-malliston tuotanto käynnistyi vuonna 2013 Ford Transit Customilla ja täydentyi vuoden 2014 loppuun mennessä Ford Grand Tourneo Connectilla ja Ford Transitilla. Tulevaisuus näyttää, mihin monimerkkitalo laajenee. Uusien mallien mahdollisuuksia markkinoilla punnitaan jatkossakin sekä talon omilla ennusteilla että taksiasiakkaita haastatellen.



Carsport-varustelut tehdään edelleen pitkälti käsityönä, vaikka modernit 4200 m² tuotantotilat on optimoitu lyhentämään auton läpimenoaika linjalla. Vuosittain valmistuu noin 800 Carsport-varusteltua hyötyautoa. Näistä yli 400 on tilataksityyppisiä muutostöitä.



Lisää kasvua

Tuotantoprosessin kehittymisen myötä mahdollistuivat entistä monipuolisemmat, yksilölliset ratkaisut ja yksityiskohdat. Vuonna 2007 yhden miehen autoverstaas oli kasvanut jo 30 hengen kokoiseksi yritykseksi ja autotallituotannosta oli siirrytty järjestelmälliseen piensarjatuotantoon. Vuonna 2008 työntekijöiden määrä nousi jo 40:een.

Tuotekehityksen saralla tapahtui myös muutosta, kun ”polven päällä” suoritettu muotitekniikka siirtyi näyttöpäätteelle auto- ja lentokoneteollisuuden käyttämiin ohjelmiin. Siirtyminen 3D-tekniikkaan piti opetella kantapään kautta, sillä ulkopuolisen suunnittelijan valmistamat 3D-kuvat eivät istuneetkaan yhtä hyvin paikoilleen itse tuotteiden kasaamisessa kuin näytöllä.

Erehdyksen ja yrityksen kautta löydettiin 3D-tekniikka, joka mahdollisti erinomaisen viimeistelyn ja toi tuotteen designiin lisäarvoa – lisäämättä kustannuksia. 3D-tekniikkaa hyödynnetään tuotekehitysvaiheessa, jossa tuotannon laatu pitkälti ratkaistaan. Kriittisiä vaiheita tuotekehityksessä ovat mm. uusien korimallien tuotannot ja aloitukset. Varsinaisen kehitystyö on Jonassonilla jatkuva ja päättymätön prosessi.





Volkswagen Caddy, Transporter ja Crafter

Kasvanut tuotantokapasiteetti ja uusi moderni tehdas mahdollistivat vuonna 2007 Volkswagen Crafterin ja vuonna 2008 Volkswagen Caddy Maxi matalalattiataksi -mallistojen lanseeraukset.

Vuonna 2008 esteettömälle taksille määrätty laatuvaatimus nostivat henkilöautomaisen ja taloudellisen 1+6-paikkaisen Volkswagen Caddyn nopeasti markkinoiden suosituimmaksi tilataksiksi. Pyörätuoli- ja parikuljetuksiin mainiosti soveltuvan Caddyn sama menestys on jatkunut jo viisi vuotta.

Volkswagen Crafter 1+8- ja 1+19-paikkaisine versioineen täydensi mallistoon sieltä puuttuneen ja alati kasvavan ison autoluokan. Uudet mallit toivat kehityshaasteita, mutta mahdollistivat yrityksen kasvun ja asiakaspiirin laajenemisen. Carsport oli ottanut ensiaskeleet kohti laajempaa mallistoa viidentoista Transporteriin erikoistuneen vuoden jälkeen.





Mercedes-Benz Citan, Vito ja Sprinter

Vuoden 2010 syksyllä mallistoa laajennettiin kattamaan Mercedes-Benz Sprinterin inva-taksi- ja linja-autotuotanto. Vuonna 2011 esiteltiin Mercedes-Benz Vito Carsport ja pari vuotta myöhemmin esteetön Mercedes-Benz Citan.

Mercedeksen ja Carsportin liitto osoittautui heti kaikkia osapuolia palvelevaksi, ja sen avulla Carsportin asiakaspiiri laajeni vauhdilla.

Carsportista tuli monimerkkitalo, jonka mallisto kattoi jo yli 80 % tilataksimarkkinoiden suosituimmista automalleista. Mercedeksen ja Carsportin brändit kuuluivat nyt yhteen.



<JHOIC>

PIIMA



Ford Grand Tourneo Connect, Transit Custom ja Transit

Ford-malliston tuotanto käynnistyi vuonna 2013 Ford Transit Customilla. Mallistoa täydennettiin vuoden 2014 loppuun mennessä Ford Grand Tourneo Connectilla ja isolla Ford Transitilla.

Fordilla on ollut uskollinen asiakaskunta jo vuosia, mutta uudistuneen ja laajentuneen malliston myötä se nousi haastajaksi myös tilataksimarkkinoilla. Tarjolle tuli moderneja ja edullisia tilatakseja sekä pienoislinja-autoja joka kokoluokassa.

Ford-malliston myötä Carsport on kyennyt tarjoamaan entistä useampia vaihtoehtoja jokaiselle esteettömän-, inva- ja koululaistaksin, matkailuauton ja linja-auton ostajalle.



Hyötyautot

carsport

Ylöjärveläisellä Pertti Johanssonilla on pitkä kokemus Carsport-takseista. Mies kiittelee Carsport-autojen työn laatua ja uniikkia kädenjälkeä, joka ei ole jäänyt asiakkailtakaan huomaamatta.

Pertti Johansson:

Carsport-autoilija neljällä vuosikymmenellä

Pertti Johansson on varustellut taksinsa Jonassonilla jo neljän vuosikymmenen ajan ja ajanut koko ammattiautoilu-uransa Carsport-autoilla. Pitkä yhteinen historia alkoi vuonna 1989, kun Johansson sai Mercedes-Benz-merkkiseen taksiinsa Carsport-istuimet. Projekti oli siinä mielessä poikkeava, että muilta osin tehdsverhoiltuun autoon vaihdettiin vain istuimet.

Mersun jälkeen Johansson on teettänyt Carsport-varustelun täydessä mittakaavassa useaan Volkswageniin. Kestävät materiaalit sekä laadukas ja huolellinen työnjälki ovat pitäneet autot lähes uuden veroisina useiden vuosien kovassa käytössä. Kun auto on ollut hyvässä kunnossa saumoja myöten, ovat asiakkaat jopa luulleet, että alla on upouusi ajopeli. Myös tv- ja videovarustukset ovat olleet suosittuja asiakkaiden keskuudessa.

Varustelutasoissa pysyttiin korkealla erityisesti 90-luvulla, jolloin autoon haluttiin enemmän luksusta. Myöhemmissä autoissa varustelu on pidetty hieman hillitympänä. Yksilöllisten sisustusvalintojen takana on ollut Johanssonin vaimo. Kun mies on valinnut automerkin, on vaimo saanut vastata materiaali- ja värivalinnoista. Yhteen autoon emäntä halusi toistasataa nappia seinään ja Jonassonilla sellaisetkin toiveet tietenkin toteutettiin. Sen auton design on jäänyt mieleen vielä vuosikymmenten jälkeen.

*"Isot tilaukset suurelle asiakkaalle ja
tilausten läpiviennit ovat hienoja juttuja.
Kun saadaan vielä kotiutettua uudet
asiakkaat meille, niin se tuo mielihyvää
– ja paljon", naurahtaa tuotantopäällikkö
Kylli Alhamo.*

Kylli Alhamo: Kotimaista käsityötä ammattilaisten yhteispelillä

Kun ompelija Kylli Alhamo aloitti työuransa Jonassonilla Lielahden tehtaassa vuonna 1996, oli ompelimossa töissä hänen lisäksi kaksi naista. Kylli ei tiennyt entuudestaan mitään autoalasta, mutta työn kautta syntyi uudenlainen arvostus autoja kohtaan. Oppi tuli tekemisen kautta. Sanottiin, että vauhdilla ei ole merkitystä, kunhan tekee hyvin. Kylli huomasi nopeasti, että kaikilla työntekijöillä oli kova tekemisen meininki. Ei vaan tultu töihin, vaan kaikilla oli intohimo suoriutua hyvin ja tuottaa asiakkaille aikataulussa laadukkaita autoja. Sama tekemisen meininki on säilynyt talossa nyt jo 18 vuotta.

Carsport-laatu syntyy pitkälti ammattitaitoisen työporukan ansiosta. Kukaan ei pärjää yksin, vaan menestys syntyy yhteispelistä. Työn jäljen valvonta on aina ollut tinkimätöntä, eikä käsistä ole päästetty mitään ilman tarkkaa läpikäyntiä. Tarkistettavaa riittää alihankkijoiden tuotteista lähtien aina oman kädenjäljen tarkistamiseen. Jokainen auto käydään monta kymmentä kohtaa käsittävän listan kanssa läpi, ja jos jotain korjattavaa löytyy, niin otetaan askel taaksepäin. Asiakkaat vaativat tiettyä tasoa, ja se halutaan ylläpitää.

Kylli on käynyt Jonassonilla monta osastoa läpi työskenneltyään ompelimon lisäksi penkkiniidonnassa, autosisustuksessa ja laadunvalvonnassa. Nykyisessä työroolissaan tuotantopäällikkönä hän on ollut vasta vuoden, ja onkin omasta mielestään vasta alkutaipaleella. Työtehtäviin sisältyy tuotannon suunnittelu ja esimiehenä toimiminen 25 alaiselle. Alihankkijat kuuluvat myös Kyllin ruutuun. Intohimo työhön säilyy, koska eteen tulee aina jotain uutta.





Verhoilija Kalle Nordlund on ehtinyt tehdä monenlaista Jonassonilla 20 vuoden aikana. "Yksi erikoisemmista hommista oli valmistaa Transporterista vankienkuljetusvaunu, johon tuli kalterit ja kameroita. Se piti myös rakentaa siten, ettei siellä pystynyt telomaan itseään vaikka kuinka yrittäisi", virnistelee Nordlund.

Kalle Nordlund: Verhoilijan kädenjälki

Vuonna 1994 Kalle Nordlund sai puhelun Jonassonin Arilta, joka houkutteli verhoilijaa töihin. Kalle lupautui siltä seisomalta, vaikka olikin aikonut perustaa oman verhoomon Ylöjärvelle. Hän oli seurannut Jonassonin toimintaa sivusta, ja arvostus heidän työtään kohtaan oli jo suuri. Oikea polku tuli valittua, sillä takana on jo 20 työvuotta Jonassonilla.

Työ on maistunut Jonassonin luottopakiksi nimetylle verhoilijalle niin hyvin, että ajatukset lähenevistä eläkepäivistä saavat mielen haikeaksi. Haasteellisinta ja samalla antoisinta Carsport-verhoilijan työssä on vastata asiakkaiden yksilöllisiin toiveisiin. Oman kädenjäljen näkeminen valmiissa tuotteessa on palkitsevaa, ja siitähän Carsport-autojen laatu tunnetaan – suomalaisesta käsityöstä. Johtoportaan kautta lähetetyt kiitokset tyytyväiseltä asiakkaalta eivät jätä kylmäksi vuosikymmentenkään jälkeen.

Merkkien laajentuminen on lisännyt työn mielekkyyttä ja antanut uusia mahdollisuuksia toteuttaa itseään. Erityisesti Fordin kohdalla Kalle on päässyt suunnittelemaan ja kehittämään sisustusta seiniä ja kattoja myöten. Erilaista ilmettä ja variointia on haettu mm. led-valoilla.



”Harvaan asutussa maassa kuljetettavien määrät ovat kohtuullisen pieniä isojen kaupunkien ulkopuolella. Tilatakseja käyttämällä voimme luoda erittäin hyvän palveluverkon koko maahan ja säästää yhteiskunnan kustannuksia laadusta tinkimättä”, painottaa Taksiliiton toimitusjohtaja Lauri Säynäjoki.

Lauri Säynäjoki:

Kotimainen korivalmistaja taksialan tukena

Jonasson on toiminut hyvin tiiviissä yhteistyössä sekä automaahantuojiin että Taksiliiton kanssa, ja ajanut taksialalle tärkeitä asioita viranomaispuolella. Jonassonin asiantuntevuutta on hyödynnetty mm. parien asentamisessa sekä pyörätuolikiinnitysten kehittämisessä. Käytännönläheinen yhteistyö Estax-järjestön kanssa on edesauttanut toimivien ratkaisujen syntymistä. Sidosryhmien välinen yhteistyö on tuottanut tulosta esimerkiksi verohuojennuksina.

Taksiliiton toimitusjohtaja Lauri Säynäjoki nostaa suomalaisen korityön merkityksen korkealle. Jokaiseen eri kuljetustarpeeseen tarvitaan juuri siihen sopiva kalusto, esimerkkinä vaikka koululais- ja invataksit. Jos Suomessa ei olisi laadukasta koriteollisuutta, ulkomailta jouduttaisiin tuomaan standardiautoja, jotka eivät sopisi yhtä hyvin suomalaisiin olosuhteisiin. Säynäjoen mielestä on erittäin hienoa, että tuotteiden käyttäjät ja valmistajat ovat tiiviisti tekemisissä keskenään, jotta kalusto vastaa taksiliikenteen tarpeita.

Jonasson on kyennyt vastaamaan ajoneuvojen erityislainsäädännön tarpeisiin, kuten kuormitussäädöksiin. Säynäjoen mukaan tämä hyödyttää myös taksialan ja kuntien välistä yhteistyötä. Tilataksien kuljetustarve tulee entisestään lisääntymään suurten ikäluokkien ikääntyessä. Eri tarpeisiin varustelluilla Carsport-takseilla voidaan palvella laajasti asiakkaita myös harvaan asutuilla seuduilla.

Katsaus tulevaisuuteen

Carsport palveluksessanne!

Suomalainen tilataksi on ainutlaatuinen maailmassa – samalla autolla onnistuvat kaikki kuljetukset ja vielä turvallisesti! Uskomme vakaasti, että yksilöillisille, monikäyttöisille ja esteettömille tila-takseille ja muille henkilökuljetusajoneuvoille on kysyntää myös tulevaisuudessa.

Olemme jatkossakin riippuvaisia valtakunnan isoista päätöksistä liittyen taksilupiin, taksien verotukseen ja muihin lainsäädännön muutoksiin. Yhdessä Taksiliiton kanssa olemme jo monta uhkaa kääntäneet voitoiksi ja mahdollisuuksiksi. Jos takseilla menee hyvin, meilläkin on hyvät mahdollisuudet menestyä.

Haluamme, että helposti muunneltavien Carsport-bussien istuimien ja sisustuksen monikäyttöisyys ja yksityiskohdat mahdollistavat asiakkaillemme entistä paremman toimeentulon ja toimivamman arjen. Haluamme, että Carsport-bussilla matkustaminen olisi aina mieleenpainuva ja hieno kokemus.

Carsportin henkilökunta





Jonassonin yrittäjäperhe vastaanotti kolme yrittäjäristiä 15.9.2014. Rauno Jonasson palkittiin 40 vuoden ja Ari Jonasson 30 vuoden yrittäjätöinnistä Suomen Yrittäjien timanttiristillä. Liisa Jonasson sai kultaisen ansioristin 25 vuoden palveluksesta.

Carsport kiittää

Nyt, juhluvuonna 2015, jaamme kiitollisen mielen kaikista yrityksemme vaiheista – sen monista porukalla jaetuista huippuhetkestä, mutta yhtä lailla vaikeista vaiheista. Kaikki ne ovat toimineet ponnahduslautana ja henkisenä kasvualustana yrityksen seuraaville etapeille. Ihan tavallinen arki ja etenkin tyytyväiset kanta-asiakkaat ovat edelleen se polttoaine, mikä motivoi meitä heräämään joka aamu ja lähtemään innolla töihin.

Jonassonin perhe ja koko Carsportin henkilökunta haluaa kiittää:

- Kaikkia taksiasiakkaitamme - erityiskiitokset teille, jotka olette matkanneet kanssamme 90-luvulta saakka
- Kaikkia muita asiakkaitamme kokonaisuudessaan
- Suomen Taksiliittoa ja Estaxia
- VV-Auto Groupia ja koko Volkswagen-jälleenmyyjäverkostoa kautta maan
- Veho Groupia ja koko maan kattavaa Mercedes-Benz-jälleenmyyjäverkostoa
- Oy Ford Ab:ta ja koko Ford-jälleenmyyjäkenttää
- Suomen Palvelutakseja
- Kotimaisia alihankkijoitamme ja yhteistyökumppaneitamme
- Carsport Sweden Ab:ta
- Volkswagen AG:ta



Suomen Yrittäjät

YRITTÄJÄRISTIN TIMANTTIRISTI

on voimavaroja, joita

yrittäjien perustaja, yrittäjä
Raimo Jonasson

on pyrkinyt edistää ja ylläpitää.

Perustettu

15.9.2014

 Yrittäjä



JONASSON OY 50 vuotta 1965 – 2015

Yksilöllistä tilataksien varustelua ylä- ja alamäessä

Jonasson Oy on valmistanut jo 50 vuotta yksilöllisiä, monikäyttöisiä ja esteettömiä tilataksia. Vuonna 2014 saavutettiin kovin kasvuvuosi yli 10 vuoteen. Mistä kaikki lähti? Mitä ratkaisuja vuosien varrella tehtiin? Ja miltä yrityksen tarina kuulostaa eri ihmisten näkökulmista?

Jonasson Oy:n historiikissa on laitettu yksiin kansiin viisikymmentä työntäyteistä ja vaiherikasta vuotta. Menneet vuodet kertovat unelmista, intohimoisesta tekemisestä, rohkeudesta ja koettelemuksista. Historiikki ei ole tarina ainoastaan Jonassonin perheestä, vaan kaikesta siitä, mitä tapahtuu, kun ihmiset tekevät intohimoisesti töitä yhteisen päämäärän eteen.

Ensimmäiset 50 vuotta ovat osoittaneet, että paljon on saavutettu ja paljon on vielä saavutettavissa. Historiikki on osoitettu kiitoksesi kaikille niille, jotka ovat olleet mukana Jonasson Oy:n tarinan eri vaiheissa.

