



Seppo Uitto: Myyntiprojekti STS:lle

Myyntiprojekteissa itselleni on jäänyt kiehtovana mieleen Suomen Työväen Säästöpankin, STS:n myyntiprojekti. Olihan ko. pankki Olivetin pitkäaikainen lippulaiva- asiakas Suomessa. Olivetin konttorijärjestelmän keskeisin elementti oli magneettijuovaa pankkikirjassa hyödyntävä kirjoitin jonkalaista muut pankit Suomessa eivät käyttäneet. Olivetti piti asiakasta kuin kukkaa kämmenellä ja yhtiön pääjohtaja vieraili säännöllisesti tapaamassa Suomessa pankin johtoa. STS itse viesti meille saavansa Olivetilta erinomaista palvelua ja olevansa tyytyväinen järjestelmänsä ominaisuuksiin. Myöskään näkemykseni mukaan juuri kukaan Nokian johdossa ei uskonut Nokian mahdollisuuksiin kammeta Olivettia ulos ko. pankista. Intensiivisen myyntityön kautta onnistuimme kuitenkin myymään lopulta konttorijärjestelmän ko. pankkiin.

Tästä asiakkuudesta mieleeni on jäänyt yksi neuvottelu silloisen varatoimitusjohtaja Pentti Laaksosen kanssa. Meille oli tullut tarjouspyyntö 400 MikroMikon toimittamisesta pankkiin, mikä oli tuohon aikaan iso kauppa. Tietäen asiakkaan hintakriittisyyden olimme hinnoitelleet tarjouksen erittäin kilpailukykyisesti. Menimme Heikki Antero Koskisen kanssa hakemaan asiakkaan allekirjoitusta sopimukseen Pentti Laaksosen huoneeseen. Yllättäen Laaksonen totesi, että hinta on vielä liian kova ja kaupan saadaksemme tulee hintaa alentaa vielä muutamalla prosentilla - muuten sopimusta ei tehtäisi. Aikansa meidän tyrmistyneitä kasvoja katsottuaan Laaksonen totesi, että auttaako hinnan alentamista se, jos hän tuplaa tilattavan määrään 800 kappaleeseen. Ei siinä muuta auttanut kuin mennä hetkeksi huoneesta ulos asiaa pohtimaan ja palata hetken päästä kättä hammasta purren puristamaan. Olihan kyseessä iso kauppa, joka sittemmin osoittautui myös taloudellisesti kannattavaksi.