

Vakioasiakkaan autuus

Lämmitän taloani öljyllä. Olin, korostan että olin, erään kissaeläintä mainonnassaan käyttävän Salonseudullakin toimivan lämpö-öljyfirman vakioasiakas. Siis sellainen ihanneasiakas, jonka kulutustilanteen toimittaja tietää parhaiten. Toimittaja täyttää sitten sopivaksi katsomanaan aikana, yleensä juuri hinnankorotuksen jälkeen, asiakkaan tankin. Tällaisen asiakassuhteen luonteeseen kuuluu tietysti, ettei asiakas juurikaan tarkista eikä vertaa laskutettua hintaa.

Lueskelin tässä taannoin parin vuoden takaista talteen ottamaani lehti-leikkelettä, jossa kerrottiin, miten öljy-yhtiöt kohtelevat vakioasiakkaitaan. Siis sellaisia asiakkaitaan, joiden toimitussopimuksen hengen mukaisesti pitäisi saada öljynsä aina halvimmalla hinnalla. Jutussa vertailtiin sopimus- ja kertatilaushintoja, ja erot olivat yllättäviä. Mutta törkeintä oli tositapaus, jossa sama yhtiö toi samana päivänä tontinaapureille öljyä. Toinen oli sopimusasiakas ja toimen oli kertatilaaja. Ja kertatilaaja sai öljynsä yli kaksikymmentä penniä litra halvemmalla!

Yritystoiminnassa, erityisesti autoteollisuuden piirissä, käytetään paljon erilaisia yksinotoimitussopimuksia. Toimittaja tietää, että on melko tasainen menekki, ja asiakas kokee saavansa varmasti hyvää ja testattua tavaraa. Juuri tästä helpommasta suunnittelusta johtuen hinta on edullinen. Ei tule kuuloonkaan, että toimittaja liu'uttaisi hintaa vähitellen ylöspäin, koska asiakas tietysti on täysin selvillä kilpailutilanteesta.

Mutta me tavalliset pulliaiset emme juuri tarkista, ja sen toimittajat tietävät.

Vakioasiakkuudella on etunsa myös ostajalle. Ei tarvitse pelätä, että öljy pääsisi loppumaan kovimmilla pakkasilla. Mutta vakioasiakas on erityisen edullinen toimittajalle. Toimittaja pystyy suunnittelemaan ajo-reittinsä ja määränsä mielensä mukaan. Ei tule hukkakilometrejä eikä palautuksia. Siksi tällaisen asiakkaan on aina saatava paras hinta.

Ai miksikö kirjoitan tätä. Minullekin kävi vanhanaikaisesti kuten lehti-leikkeleen esimerkissä. Monellekohan muulle on käynyt samoin. Ainoa järkevä johtopäätös oli, että irtisanoin toimitussopimukseni ja palautin öljy-yhtiön lukon. Öljyä on onneksi runsaasti saatavilla ja kilpailukin toimii jotenkuten.

Siis hyvät ihmiset, ottakaapa selvää hinnoista nyt syksyn kynnyksellä.

pajen