



Onnellinen Vuoden myyntimies 2012 Asko Ahlbom (kesk.) kaappasi kainaloonsa palkinnon luovuttaneet Abloyn myyntijohtajan Jari Perälän (vas.) ja Abloyn toimitusjohtajan Jorma Sirénin Grand Hotel Dinossa Stresassa, Italiassa pidetyllä lukkoliikekokouksen gaalailallisella.

TTYH (Turvatalo-Tapiolan Yleishuolto Oy) oli edelläkävijöiden joukossa, kun lukkoliikkeit alkoivat tehdä lukitustarjouksia rakennus- ja saneerauskohteisiin. TTYH:n pääkohde on aina ollut jälkimarkkina. Aivan viime vuosina jätettiin uudistyömaat pois ja tilalle poistunutta liikevaihtoa korvaamaan on saatu hyviä asiakkuuksia. – Se oli rohkea askel, mutta on kannattanut taloudellisesti ja sillä on ollut myös työllistävä vaikutus, vakuuttaa Asko. – Keskittymällä yhteen osa-alueeseen on voinut paremmin kehittää ja hallita liiketoimintaansa, hän jatkaa.

Jälkimarkkinakohteina TTYH:lla ovat mm. vuokra-asuntokohteet, joiden avainhallinta on otettu jämerästi hoitoon. Yksi hyvin hoidettu case on johtanut toiseen ja töitä on riittänyt. TTYH:n henkilökunta on työhönsä motivoitunutta väkeä ja henkilöstön pitkät työsuhteet ovat enemmän sääntö kuin poikkeus.

Assa-koulutuksen kautta ABLOY-myyjäksi

Armeijan jälkeen 1979 Asko aloitti täysipäiväisen työskentelyn TTYH:ssa. Kaupallisen koulutuksen saaneena hän otti hoitaakseen liikkeen myynnin ja markkinoinnin.

Liikkeen johdossa oli vielä Askon isä, **Leo Ahlbom**, joka muistetaan myös pitkäaikaisena Lukkoseppäliikkeiden liiton (Turvaurakoitsijaliitto ry) puheenjohtajana. – Faijalla oli suunnaton määrä kontakteja, mistä oli apua myyntityössä, Asko sanoo. Isä opasti Askoa, minkä omilta töiltään ehti. 1980-luvun alkupuolella Leo laitto Askon töihin Assalle Ruotsiin – kieltä oppimaan. Ruotsin kielellä puhuminen rajoittui lähes ensimmäiseen päivään, sillä useat työkaverit olivatkin yllättäen suomalaisia. – ASSA-tuotekursseillekin minut siellä laitettiin, mistä muistona ovat ASSA-diplomit, mutta ei minua assalaiseksi aivopesty, Asko nauraa.

Kuten hyvin moni toisen polven lukkoliikeyrittäjä, on Askokin kasvanut lukkoliikkeessä.

Turvatalo-Tapiolan Yleishuolto Oy palkittiin samana vuonna toistamiseen

Asko Ahlbom Abloyn Vuoden myyntimies 2012

Turvatalo-Tapiolan Yleishuolto Oy:n toimitusjohtaja Asko Ahlbom vastaanotti Abloyn Vuoden myyntimies -palkinnon Italiassa pidetyssä ABLOY-lukkoliikekokouksessa. Aiemmin tänä vuonna liike oli jo palkittu Vuoden Turvaurakoitsija -tunnustuksella.

TEKSTI JA KUVAT: Helena Toivanen

Sanotaan, ettei salama kahta kertaa samaan puuhun iske, mutta niin tässä vain nyt kävi, nauraa tyytyväinen Vuoden myyntimies Asko Ahlbom työpöytänsä ääressä. Kai sitä vähitellen täytyy uskoa, ettei tätä työtä turhaan ole tullut tehtyä, Asko jatkaa. Kaksi arvostettua turvallisuusalan tunnustusta saman vuoden aikana samaan liikkeeseen on harvinaista, mutta mahdollista. Lukitus- ja turvallisuusalan yrittäjänä Asko arvostaa molempia palkintoja äärettömän paljon. – Kyllä siinä hou-

sun puntit tutisi, kun **Jari Perälä** lueteli 2012 Vuoden myyntimiehen kriteereitä. Jossain vaiheessa tuli tunne, että sehän voisin olla minä, muistelee Asko herkkää hetkeään Grand Hotel Dinon gaalailallisella.

Virtaa riittää jälki- markkinan hoitamiseen

Yli kolme vuosikymmentä lukitus- ja turvallisuusosalalla työskennelleellä Askolla riittää virtaa liikkeen vetämiseen ja uusien asiakkuuksien hakemiseen.

Opiskelun ohessa hän asensi sälekaihtimia, joita heidän liikkeessään valmistettiin ja myytiin. – Ehkä urani huippukohta ennen tätä on ollut se, että olen asentanut sälekaihtimet puhemies **Johannes Virolaisen** työhuoneeseen Eduskuntaan, kertoo Asko naama hymynvirneessä.

1980-luvulla liikkeen vetovastuu vähitellen siirtyi Askolle. - 1987 muutettiin Ahertajantielle eikä Leolle tullut enää työpöytä näihin tiloihin. Vähän aikaa faija oli kallella kypärin, mutta ymmärsi sitten, Asko sanoo. TTYH:n toimitusjohtajana Asko aloitti vuonna 1989 ja kuusi vuotta myöhemmin hän osti yrityksen koko osakekannan itselleen.

Arvostan Abloyta päämiehenä

- Abloyn kanssa on aivan upeaa tehdä yhteistyötä ja arvostan sitä päämiehenä, Asko kehuu ja kiittää. Hänen mielestään Abloyn myyntityöhön tullut uusi sukupolvi on työssään orientoitunut myyntiin ja tuotteiden laatuun. – Kaikki ovat herrasmiehiä ja - naisia, joiden kanssa on kiva tehdä töitä, Asko jatkaa.

Erityisen lämpimät terveiset ja kiitokset Asko lähettää Joensuun tilauskeskuksen tytöille. – Olisi se upeaa, kun heitä voisi joskus tavatakin, vihaa Asko.

Vuoden myyntimies on tehnyt jo kolmekymmenvuotisen uran luk-



Tästä merkistä Turvatalo-Tapiolan Yleishuolto Oy tunnetaan. Abloyn Vuoden myyntimies 2012 Asko Ahlbom poseeraa hyväntuulisenä työajokin vieressä.

koliikkeessa, mutta väittää, ettei ole koonnut yhtään avainpesää. Sen sijaan hän omistaa hienot 15,5 mm:n haitta-aiheiset kalvosinnapit, jotka hänelle aikoinaan lahjoitti Abloylla myyntipäällikkönä työskennellyt **Jouni Romppanen**.

Viikonloppuisin perheellinen mies viihtyy mökillä puuhastellen. – Veresäni virtaa vahva Tapiolan Hongan henki ja olenkin mukana Hongan edustusjoukkueiden taustaryhmässä, Asko painottaa. Aina, kun vain pääsee, Asko käy niin koris- kuin lätkämatseissa.



Vuoden myyntimiehen kiertopalkinto työpöydällä pistää aina hyväntuulisen ja huumorintajuisen Askon hymyilemään.



Abloy Oy:n kotimaan ensimmäinen Vuoden myyntimies valittiin vuonna 1996. Italian Stresassa julkistettu vuoden 2012 myyntimies oli järjestyksessään 17. Aikaisemmin palkituista myyntimiehistä Italiassa paikalla olivat Pekka Ulmanen, Seppo Sivén, Pasi Hienonen, Reijo Rapo, Mervi Harkka ja Jukka Lilja.

Abloy Oy:n vuoden myyntimiehet 1996–2012

- 1996 Kimmo Turtiainen
- 1997 Ossi Pitkonen
- 1998 Pekka Ulmanen
- 1999 Kyösti Kauppinen
- 2000 Seppo Sivén
- 2001 Hannu Oikkonen
- 2002 Mauri Järvenpää
- 2003 Pasi Hienonen
- 2004 Kari Kaitosalmi
- 2005 Reijo Rapo
- 2006 Mervi Harkka
- 2007 Mauri Vesanto
- 2008 Jukka Lilja
- 2009 Kyösti Kalevo
- 2010 Peter Svanbäck
- 2011 Janne Kosonen
- 2012 Asko Ahlbom