



ÚJ REND

**NSDAP/AO : PO Box 6414
Lincoln NE 68506 USA
www.nsdapao.org**

#1147

09.03.2025 (136)

Egy gonosz zseni nevelése

Gerhard Lauck által

13. rész

Pénzkezelés és banki ügyintézés

Amikor a vállalatához kerültem, az egyik első feladatomban az volt, hogy kitaláljam, hogy a vezérigazgatónak, aki a legmagasabb jövedelemadó-kategóriába tartozott, egy *alacsony hozamú, de adómentes önkormányzati kötvényt* vagy egy *magasabb hozamú, de adómentes kötvényt* kell-e vásárolnia.

Ez volt az egyik első találkozásom a "pénzkezeléssel" a cégnél.

* * * * *

Amikor az átlagfogyasztó bankot választ, a döntő tényezők általában olyan dolgok, mint a *kényelem*, az *ingyenes* ellenőrzés és az *ingyenes kenyérpirító*, amelyet a számlanyitáért kap. Ha szerencséje van, talán még egy gyönyörű pénztáros is.

Az okos üzletember ezeket a tényezőket is figyelembe veszi: a bank pénzügyi helyzete, hogy állami vagy szövetségi bankjegyzékkel rendelkezik-e, hitelpolitikája, egyéb szolgáltatásai, díjai stb.

Egyik későbbi megbízásom az volt, hogy elemezzem a "rejtett" banki díjainkat.

Egy bank nem adhat "ingyenes csekket" egy vállalkozásnak. Túl sok a tranzakció! A banknak túl sok pénzébe kerül mindent feldolgozni. Ezért a bank valami ilyesmit mond: *Oké, üzletember úr, nem számítunk fel önnek díjat, HA a minimális egyenlege ilyen és ilyen összegű.*

Ha alaposan megvizsgálja a) a tranzakciók standard díjait, b) az Ön cége

tranzakcióinak számát, és c) a bank által a díjak elengedéséhez kért minimális egyenleg nagyságát, kiderül, hogy *valójában* mennyit fizet ezekért a tranzakciókért "elmaradt kamatok" formájában.

Továbbá, a minimális egyenleg *feletti* összeg tulajdonképpen az *Ön kamatmentes kölcsönévé* válik a *banknak!*

Amikor befejeztem az elemzést és bemutattam a vezérigazgatónak, elmagyaráztam:

Ez az thgyenes kölcsön a banknak"tényező nyilvánvalóan csökkenti a minimális egyenleg tényleges hozamát, mivel lehetetlen pontosan megjósolni. A hozam olyan alacsony lesz, hogy valójában olcsóbb egyszerűen figyelmen kívül hagyni és elfogadni a díjakat.

A mi esetünkben a megtakarítás nem volt olyan nagy. Inkább megtartottuk a minimális egyenlegben rejlő biztonsági tartalékot. De legalább megvizsgáltuk a lehetőséget, és nagyjából tudtuk, mibe kerül nekünk ez a biztonsági tartalék.

* * * * *

Vállalatunk éves pénzügyi ciklusa egy hullámhoz hasonlított.

Gondolj rá úgy, mint a közüzemi számlákra:

Télen a fűtési gázzsámla (a kemencéért) magas, de a villanyszámla alacsony.

Tavasszal mindkettő alacsony.

Nyáron a gázzsámla alacsony, de a villanyszámla (a légkondicionálóért) magas.

Ősszel mindkettő alacsony.

Az év egy részében többletkészpénzünk volt, amelyet kincstárjegyekbe fektettünk. Az év egy részében több működőtőkére volt szükségünk, amit *fokozatosan* kölcsönvettünk. *Először* a vezérigazgatótól, prémium plusz X%-os kamatra. *Aztán* a banktól, prime plusz Y%-on.

Természetesen jelentős különbség volt a kincstárjegyek kamatlába és a két hitelcsomag kamatlába között!

A cél a pénzforgalom nyomon követése és a rövid távú szükségleteknek megfelelő pénzeszközök rendelkezésre tartása - a többit pedig ott parkoljuk, ahol a legnagyobb hozamot hozza.

Fogyasztói szempontból gondoljon erre így. Ne fizesse be a számláit *túl sokáig az esedékesség előtt*. Ha túl sok készpénzfeleslege van, fizesse ki a hitelkártyáit, ahelyett, hogy a megtakarítási számlájára tenné. (Természetesen a *legmagasabb* kamatozásúakat fizesse ki *először*).

Erről szól a pénzgazdálkodás. Ebből még egy kisvállalkozás is profitálhat.

Például: Ez még mindig 10 000 dollárt jelent 1 000 000 dollárnyi éves cash flow-ra vetítve.

A vezérigazgató már akkor is nagyon jó üzletember volt. Üzleti diplomája volt. Ennek ellenére *sokat tanult a pénzkezelésről az elődömtől, az MBA-tól!* Aztán ő tanított engem. A pénzkezelés a *napi feladataim* közé tartozott. Miután ezt néhány évig csináltam, még jobban finomítottam a módszereinken.

A pénzköltség változót a szezonális tényezőhöz igazítottam, ahelyett, hogy az egész évben a $\text{prím} + X\%$ -os állandó értéket használtam volna, ahogyan azt tanították nekem. A vezérigazgató észrevette a változtatást, rákérdezett, majd egyetértett az érvelésemmel.

Fantasy versus Lottó

Őszintén szólva, teljesen el lennék ragadtatva, ha egy kis- vagy középvállalkozás vezérigazgatója, aki ezt olvassa, felhívna engem.

Arról fantáziálok, hogy a beszélgetés valami ilyesmi lesz:

VEZÉRIGAZGATÓ:

Szia, tetszett a könyved! A pénzkezeléssel kapcsolatos dologról. Mi sosem csináltunk ilyesmit. Felvehetnélek tanácsadóként? Ha igen, mennyi a díja?

Én:

Köszönöm, örülök, hogy tetszett a könyvem. Igen, nagyon szívesen vállalnék tanácsadói munkát Önnek. A díjazásom a bevétel növeléséből vagy a költségek csökkentéséből származó nyereség 10%-a. Ön dönti el, hogy ez mennyi! ...De kérek egy másolatot a számításairól a saját tájékoztatásomra. Elvégre egyikünk vagy mindkettőnk kihagyhatott valamit.

Képzeljünk el egy vállalatot, amelynek éves cash flow-ja 100 000 000 dollár. Ha a hatáshozamot akár *egy százalék századával* (0,0001%) is növelni tudom, a nyereség évi 10 000 dollár. A saját 10%-os részem 1000 dollár lenne... Ha ezt egy egész százalékra (1%) tudom növelni, az 1 000 000 dollár nyereséget jelent, és az én részem 100 000 dollár lenne.

VEZÉRIGAZGATÓ:

Mi a csapda?

ME:

Nincs fogás! Olvastam egy másik tanácsadóról, egy másik iparágban, aki rendszeresen ugyanezt az ajánlatot tette. Nagyon jól ment neki. Az ügyfelei is nagyon

elégedettek voltak. Én is hajlandó vagyok ugyanezt tenni!

Nem vicc! Halálosan komolyan mondom!

Vannak, akik lottóznak. Ez egyszerűen az én alternatívám.

Természetesen a hatalmas Fortune 500 cégeknek van egy *pénzügyi igazgatójuk* (CFO), aki mindezt sokkal jobban csinálja, mint én valaha is tudnám. Elvégre ő ennek a területnek a *szakértője*. Én viszont *általános szakember* vagyok.

Bank kiválasztása

Egy nap a vezérigazgató behívta a vezérigazgatót és engem. Megmutatott nekünk egy cikket a jelenlegi bankunkról. A cikk rámutatott a zavaró jelekre, hogy valami nincs rendben.

Aggódok. Még két rossz jelet vettem észre. Először is, minden alkalommal, amikor a hitelügyintézőnk meglátogat minket, más ember jön ki. És a hitelajánlatuk túl jó. Valami nem stimmel. Azt hiszem, itt az ideje, hogy új bankot keressünk.

Tipp a bankválasztáshoz: Nézze meg a "behajtott adósságot". Ha ez feltűnően alacsony, az figyelmeztető jel. Egy egészséges bank hamarabb hajlik arra, hogy egy tartozást rosszként leírjon - és így a már leírt tartozás nagyobb részét behajtja - , mint egy gyengélkedő bank.

A következőképpen jártunk el:

Először is, kutatott a bankválasztással kapcsolatos tippekért.

Másodszor, megnéztem több bank *pénzügyi kimutatásait* a térségben.

Harmadszor, találkoztam a bankárokkal.

Végül három banknál nyitottunk számlát: egyet a mindennapi banki ügyintézéshez, egyet a nagyobb tranzakciókhoz, egyet pedig az import/export tevékenységünkhöz szükséges akkreditívekhez.

A bankok között óriási különbség lehet. (Ez eszembe jutott, amikor legközelebb házat vásároltam.)

Egyébként ugyanez igaz a nyomdaipari cégekre is. *Három különböző nyomdát vettünk igénybe ugyanahhoz a szórólaphoz, a szükséges mennyiségtől függően.*

Öröklés

Miután már több éve dolgoztam a cégnél, a következő javaslatot tettem a

vezérigazgatónak:

Egy nap a gyermekei fogják örökölni a vállalatot. Már elmondta, hogy nem akarják maguk vezetni. Ha felbérelnék valakit, hogy vezesse helyettük, azt kockáztatják, hogy mindent elveszítenek. Ezért valószínűleg el akarják majd adni.

Van azonban egy probléma. A leendő vásárlók valószínűleg csak az egyik vagy a másik üzletág iránt érdeklődnek. Nem az egész csomag. Vállalatunk azonban annyira bonyolult és összefonódott, hogy ez nem lenne lehetséges. És ha a cég kannibalizálódik, akkor az értéke sokkal kisebb, mintha folyamatos, nyereséges vállalkozásként adnánk el.

Ez a csomagajánlat azonban sokkal vonzóbb lenne egy leendő vevő számára, ha a cégnek lenne egy kialakított hitelkerete anélkül, hogy Önnek személyesen kellene aláírnia a banki hiteleket.

Elgondolkodott ezen, és beleegyezett.

Így hát elkezdtek keresni a megfelelő bankot ehhez.

Aztán meglátogatott minket az egyik nagy bank alelnöke. A vezérigazgató, a vezérigazgató és én is ott voltunk a találkozón.

Végül már csak egy akadály maradt:

A bank "kazanlemez" szerződése feljogosította a bankot arra, hogy a kölcsönt - bármikor, bármilyen okból és saját belátása szerint (!) - 24 órás felmondási idővel felmondja.

A vezérigazgatóm ragaszkodott a 48 órás felmondási időhöz. Azt mondta, hogy szüksége van a plusz napra, hogy intézkedjen.

A bankár megígérte, hogy ellenőrzi a jogi osztályukat, és visszahív.

Amikor megszólalt a telefon, a bankár két dolgot mondott nekünk:

Először is, a bank ügyvédei *nem* akarták megváltoztatni a standard szerződést.

Másodszor, jobban felkészültünk a tárgyalásra, mint sok, nálunk tízszer nagyobb cég!

Ez nem volt a világvége. Nem volt szükségünk arra a hitelkeretre a folytatáshoz.

De csalódott voltam. Úgy képzeltem, hogy a felsővezetők egy napon összefognak, hogy megvásárolják a vállalatot. A másik kettő egész felnőtt életében ott dolgozott. *Soha nem* kaptak volna hasonló pozíciót máshol. Egyikük ezt egyenesen meg is mondta nekem. A másik biztosan tudta ezt. Mindannyian biztosak voltunk abban, hogy hárman együtt valóban képesek lennénk vezetni a céget. Mert akkor *már* mi vezettük.

Adjon hitelt ott, ahol a hitelt megilleti

Akkoriban a hiteljelentések, amelyek átkerültek az asztalomra, részletes hiteltörténetet mutattak. Nem csak egy "pontszámot".

Amikor gyakornok voltam, a vezérigazgató visszautasította a hitelt, ha egyetlen nemteljesítés is szerepelt a jelentésben. Később meggyőztem, hogy módosítsa ezt a politikát: Ha számos kielégítő bejegyzés volt, és csak egy mulasztás - és az egy *nagy összegű orvosi számlárávonatkozott* -, akkor javasoltam a hitel jóváhagyását.

A vezérigazgató arra is megtanított minket, hogy vegyük figyelembe az "iparági szabványokat". Ezek eltérőek.

Továbbá, ha a bedőlt követelések *túl alacsonyok*, az azt jelezheti, hogy a hitelpolitika *túl szigorú, ami* elmaradt eladásokat eredményezhet!

* * * * *

Nem sokkal a nagy recesszió előtt terveztem, hogy házat veszek, ezért megnéztem a jelzáloghitel-lehetőségeket. Tudtam, hogy kiváló fizetési előzményekkel rendelkezem, és nagy, fedezetlen személyes hitelkeretem van. De sok adósságom is volt, és a személyes jövedelmem sem volt már olyan magas, mint korábban.

Ennek ellenére, amikor az egyik bank a szükséges összeg kétszeresét ajánlotta fel nekem *nulla* előleggel, megdöbbentem.

Az egyik bankár azt mondta nekem: *Igen, jogosult vagy rá. A hitelképessége nagyszerű! Két lehetősége van: Az A-lehetőségnél be kell nyújtania az adóbevallás másolatát, hogy igazolja a jövedelmét. A B-lehetőségnél egyszerűen elmondja nekünk a jövedelmét. Nem kell bizonyítania. Bármilyen összeget megmondhat nekünk, hogy bármilyen jelzáloghitelre jogosult legyen. Természetesen a B opció esetében a kamatláb magasabb.*

Nem tudtam elhinni ezt az örületet! Nem csoda, hogy a nemzet gazdasága lement a vécén!

A vezérigazgató furcsa dilemmája

Egy nap a vezérigazgató összehívta az összes vezető munkatársat. Komor arckifejezés volt az arcán. Egyikünk sem tudta, miről van szó. A dilemmáját nagyjából a következőképpen vázolta fel:

Nézd, ez így néz ki. A feleségem nyaggat, hogy vegyem fel a fiunkat tanácsadóként. Megpróbál saját tanácsadói praxist alapítani, és szüksége van a pénzre. Én nem

akarom felvenni. De le akarom venni a feleségemet a hátamról, úgyhogy beleegyeztem. Csak játssz velünk. Ne mondj semmit.

Eszembe jutott az interjú a friss diplomás főiskolással, aki nem akarta ingyen megosztani velünk végtelen bölcsességét. De ez rosszabb volt! Az apa a Harvard Business Schoolba járatta a fiát. Most már MBA diplomája volt. Az volt a sorsa, hogy egy napon nagy részesedést örököljön az üzletben. Ahelyett, hogy még a *saját érdekében* is megismerkedett volna a családi vállalkozással, elvárta, hogy az apja *fizessen* neki érte egy borsos tanácsadói díj formájában!

Láttam, hogy a többi vezető is ugyanezre gondolt. Az egyikük a megbeszélés után még ezt is elmondta nekem, szinte pontosan ugyanezt a megfogalmazást használva, mint amit én itt használtam. Mindannyian sajnáltuk a vezérigazgatót, és megígértük, hogy labdába rügünk.

Miközben a fiú a következő napokban "konzultált" a cégnél, megpróbáltunk legalább egy nagyon alapvető képet adni neki az üzletről.

Ezután a vezérigazgató nagyszabású megbeszélést hívott össze a munkatársakkal. Előző nap azt mondta nekem, hogy készítek egy prezentációt, és tartsam egyszerűnek. A fiam volt az egyetlen ott, aki nem vette észre, hogy ez az egész csak egy nagy show az ő javára. Minden, amit kifejtettem, a többiek számára közsímt volt. Olyasmi, mint egy csillagászoknak szóló konferencia, ahol a főelőadó lassan magyaráz: "A Nap a Naprendszerünk középpontjában van. A Naphoz legközelebbi bolygó a Merkúr. A második bolygó a Vénusz..."

Külön erőfeszítéseket tettem, hogy lassan beszéljek, és mindent a lehető legegyszerűbben fogalmazzak meg. Miután elmagyaráztam egy egyszerű egyenletet, udvariasan félbeszakított engem, a felsőbbrendűség enyhe, de mégis érezhető levegőjével:

Elnézést, de azt mondta, hogy KÉT TIZED százalék. Biztos, hogy valójában KÉT százalékra gondolt. Kettő per SZÁZAD, nem pedig kettő per TIZENKETTŐ."

Mindannyiunknak a nyelvünkbe kellett harapnunk, hogy ne nevéssünk. A vezérigazgató igyekezett leplezni saját zavarát, amit a tanácstalan fia baklövése okozott. (Tíz nagyságrenddel tévedett.) A vezérigazgató motyogott valamit, és intett, hogy folytassam.

Ez arra emlékeztetett, amikor megaláztam az IBM szakértőjét. Csak fordítva. És még rosszabb: Az IBM szakértő legalább rájött, hogy hibázott és lebukott. A fiam, aki MBA (!), nem.

Hírnév és befolyás

A hírnevet a múltbeli eredmények révén építheted fel. A hírnév az, amit a jövőbeli eredményekhez használsz. Az én esetemben három fő forrásuk volt:

Először is, demográfiai elemzések, amelyek jelentősen csökkentették az értékesítési költségeket.

Másodszor, új termékfejlesztés, amely hatalmas eladási fellendülést eredményez. Erre példa az első legkelendőbb termékem, amelyet korán felfedeztem, amikor egy kiállításon vettem részt a szabadidőmben, és a legutolsó termékem, amelyet közvetlenül a távozásom után dobtam piacra.

Harmadszor, problémamegoldás elemzéssel.

Íme néhány tanulságos példa.

Első eset: meggyőzés

Fárasztó találkozó volt ez nekünk, négy felsővezetőnek. A probléma bonyolult volt. A megbeszélés nem nagyon haladt előre.

Ezután ismertettem a helyzetelemzésemet. Lassan. Minden egyes lépés után ellenőriztem minden egyes arcot a megértés és az egyetértés szempontjából.

A vezérigazgató megjegyezte: *Átvágott a szarságokon, és a dolgok mélyére hatolt!*

Ezután megpróbáltam elmagyarázni a javasolt megoldásomat. De nehéz volt megérteni.

Aztán eszembe jutott egy sokkal korábbi megbeszélés, ahol a vezérigazgató drámai módon felkapott egy darab papírt, leköpte, összegyűrte és megvetette: *Ez nem ér köpést!*

Belenyúltam a zsebembe, elővettem néhány aprópénzt, és a vezérigazgató asztalára csapkodtam az érméket. Aztán azokkal az érmékkel illusztráltam a magyarázatomat.

A vezérigazgató hamarosan egyetértett az általam javasolt megoldással.

Nem sokkal később odajött az asztalomhoz, a szemembe nézett, és azt mondta: *Meggyőztél, amikor megmutattad azokat az érméket!*

Második incidens: *Fiú, te aztán megkapod!*

A vezérigazgató aznap nem volt az üzemben. Szokatlan helyzet állt elő. Nem illett tökéletesen egyetlen meglévő szabványos működési eljáráshoz (SOP) sem.

Ezért a vezérigazgató megkérdezett engem, de nem volt teljesen nyugodt a válasszommal.

Nem vagyok gondolatolvasó, de ezt az arcot le tudtam olvasni: *Oké, megteszem. Amikor a vezérigazgató visszajön, azt mondom neki, hogy TE mondtad, hogy ezt csináljam. FIÚ, MEG FOGOD KAPNI!*

Amikor a vezérigazgató visszatért, a vezérigazgató mindent elmagyarázott. A vezérigazgató egy pillanatra elgondolkodott, majd így szólt: *Helyesen cselekedtél!*

A vezérigazgató meglepődött. Én nem. Tudtam, miért volt igazam. És tudtam, hogy a vezérigazgató elég okos ahhoz, hogy megértse a SOP mögötti okokat, és ne csak bemagolja és vakon kövesse.

Harmadik eset: Top Dog

Nem sokkal ezután mind a négy felsővezető egy megbeszélésen vett részt. A vezérigazgató utasította a másik kettőt: *Ha bármi felmerül, amikor nem vagyok itt, és nem tudjátok, mit kell tennetek, kérdezzétek ŐT, és tegyétek, amit mond! Rám mutatott.*

Negyedik incidens: Egy nagy bók

Jiddis elméd van!

A vezérigazgatót nyilvánvalóan nagyon lenyűgözte a teljesítményem. Ez egy NAGY bók volt. Ezt nagyon jól tudtam. Teljesen őszinte volt, nagyra értékeltem és nagyon ironikus.

Az én távozásom

Végül nagyjából egy évtized után hagytam ott a céget - saját kezdeményezésemre és jó feltételek mellett, NEM kirúgtak! Az éves bruttó árbevétel tekintve még mindig nagyjából ugyanekkora volt. A részlegek és a piacok váltakoztak, de összességében kiegyenlítették egymást. A legkelendőbb termékekből már nem volt több, a feltörekvő termékekből pedig szupersztárok lettek.

Amikor hónapokkal később felhívtam, és megkérdeztem, hogyan mennek a dolgok, a vezérigazgató azt mondta: *Nagyszerű, hála neked!"*

Először nem tudtam, hogy mire véljem ezt. Jól mentek a dolgok, *mert én elmentem?!?*

De nem...

Az utolsó termék, amelyet a távozásom előtt terveztem és támogattam - nem sokkal a távozásom után indult -, *negyedmillió dolláros forgalmat* produkált *abban a néhány hónapban*.

Örültem, hogy egyfajta "fordított búcsúajándékot" adtam a vállalatnak.

Ha még egy évet maradtam volna, egy újabb öt számjegyű bónusz lett volna elég biztos. De még így sem bántam meg, hogy hazatértem.

A vasfüggöny azonban lehullott. Hívott a kötelesség!



Az NSDAP/AO a világ legnagyobb Nemzetiszocialista propagandaszállító!

Nyomtatott és online folyóiratok sok nyelven

Könyvek százai sok nyelven

Webhelyek százai sok nyelven

SS Defender
against Bolshevism
by Reichführer SS Heinrich Himmler

Julius Streicher: Der Giftpilz
The Poisonous
Mushroom

Heinrich Hoffmann
Hitler
in Italy

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family

Theodor Fritsch
The Sins of
High Finance

Die Luftwaffe im Bild
Luftwaffe War Art

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!

www.third-reich-books.com

NSDAP/AO

Fight Back!

nsdapao.org

Contact us to
find out how
YOU can help!