



NS-Nieuwsbulletin

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

#1147

09.03.2025 (136)

De opvoeding van een boosaardig genie

door Gerhard Lauck

Deel 13

Geldbeheer & Bankieren

Een van mijn eerste taken toen ik bij het bedrijf kwam, was om uit te zoeken of de CEO, die in de hoogste belastingschijf zat, een *laag renderende maar belastingvrije gemeentelijke obligatie moest* kopen of een *obligatie met een hoger rendement maar zonder belastingvrijstelling*.

Dit was een van mijn eerste ontmoetingen met "geldbeheer" op het kantoor.

* * * * *

Wanneer de gemiddelde consument een bank uitkiest, zijn de doorslaggevende factoren meestal zaken als *gemak*, *gratis* betaalrekeningen en het *gratis broodrooster* dat hij krijgt voor het openen van een rekening. Als hij geluk heeft, misschien zelfs een bloedmooie kassier.

De slimme zakenman houdt ook rekening met deze factoren: de financiële toestand van de bank, of het een staats- of federale bank is, het leenbeleid, andere diensten, kosten enz.

Een van mijn latere opdrachten was het analyseren van onze "verborgen" bankkosten.

Een bank kan een bedrijf geen "gratis betaalrekening" geven. Er zijn te veel transacties! Het kost de bank te veel geld om alles te verwerken. Daarom zegt de bank zoiets als dit: *Oké, meneer de zakenman, we brengen u daar geen kosten*

voor in rekening, ALS u een minimumsaldo aanhoudt van dit en dat bedrag.

Een nauwkeurig onderzoek van a) de standaardkosten voor deze transacties, b) het aantal transacties van je bedrijf en c) het minimumsaldo dat de bank vraagt om deze kosten kwijt te schelden, onthult hoeveel je *echt* betaalt in de vorm van "gederfde rente".

Bovendien wordt elk bedrag *boven* het minimumsaldo in feite *een rentevrije lening aan de bank!*

Toen ik klaar was met de analyse en mijn presentatie gaf aan de CEO, legde ik uit:

Deze factor "gratis lening aan de bank" verlaagt natuurlijk de effectieve opbrengst van het minimumsaldo, omdat het onmogelijk is om dit precies te voorspellen. Het rendement wordt zo laag dat het eigenlijk goedkoper is om het gewoon te negeren en de kosten te accepteren.

In ons geval waren de besparingen niet zo groot. We hielden liever de veiligheidsmarge die inherent is aan het minimumsaldo. Maar we hadden tenminste de mogelijkheid onderzocht en wisten ongeveer wat die veiligheidsmarge ons kostte.

* * * * *

De jaarlijkse financiële cyclus van ons bedrijf leek op een golf.

Zie het als je energierekening:

In de winter is je gasrekening (voor de oven) hoog, maar de elektriciteitsrekening laag.

In de lente zijn beide laag.

In de zomer is je gasrekening laag, maar je elektriciteitsrekening (voor de airconditioner) hoog.

In de herfst zijn beide laag.

Een deel van het jaar hadden we overvloedige liquide middelen, die we investeerden in schatkistpapier. Een deel van het jaar hadden we meer werkkapitaal nodig, dat we *geleidelijk aan* leenden. *Eerst* van de CEO tegen prime plus X%. *Daarna* van de bank tegen prime plus Y%.

Natuurlijk was er een aanzienlijk verschil tussen de rente op de schatkistpapieren en de rente op de twee reeksen leningen!

Het doel is om de kasstroom te controleren en net genoeg geld beschikbaar te houden om aan de kortetermijnbehoeften te voldoen - en de rest te parkeren waar het de hoogste opbrengst oplevert.

In consumententermen kun je het als volgt bekijken. Betaal je rekeningen niet *te lang voor de vervaldatum*. Als je teveel geld over hebt, betaal dan je creditcards af

in plaats van het op je spaarrekening te zetten. (Betaal natuurlijk *eerst* die met de *hoogste* rente).

Dit is waar geldbeheer om draait. Zelfs een klein bedrijf kan hiervan profiteren.

Bijvoorbeeld: Bij een opbrengststijging van bijvoorbeeld slechts 1% komt dit nog steeds neer op \$10.000 per \$1.000.000 aan jaarlijkse kasstroom.

De CEO was al een heel goede zakenman. Hij had een businessdiploma. Toch had *hij veel geleerd over geldbeheer van mijn voorganger, de MBA!* Toen leerde hij het mij. Geldbeheer werd een van mijn *dagelijkse taken*. Nadat ik dit een paar jaar had gedaan, heb ik onze methodes nog verder verfijnd.

Ik paste de variabele kosten van geld aan voor de seizoensfactor in plaats van de constante van $\text{prime} + X\%$ gedurende het hele jaar te gebruiken, zoals me was geleerd. De CEO zag de verandering, vroeg me ernaar en was het eens met mijn redenering.

Fantasie versus loterij

Eerlijk gezegd zou ik helemaal extatisch zijn als een CEO van een klein of middelgroot bedrijf die dit leest mij zou bellen.

Ik fantaseer over het gesprek dat ongeveer zo gaat:

CEO:

Hoi, ik vond je boek leuk! Over dat geldbeheer. We hebben nooit veel van dat soort dingen gedaan. Kan ik je inhuren als adviseur? Zo ja, wat is je vergoeding?

Ik:

Bedankt, ik ben blij dat je mijn boek goed vond. Ja, ik zou heel graag advieswerk voor je doen. Mijn vergoeding is 10% van de winst die voortvloeit uit het verhogen van de omzet of het verlagen van de kosten. Jij bepaalt hoeveel dat is! ...Maar ik vraag wel om een kopie van je berekeningen voor mijn eigen informatie. We kunnen immers allebei iets over het hoofd hebben gezien.

Stel je een bedrijf voor met een jaarlijkse cashflow van \$100.000.000. Als ik het effectrendement zelfs maar met *een honderdste procent* (0,0001%) kan verhogen, bedraagt de winst \$10.000 per jaar. Mijn eigen aandeel van 10% zou \$1.000 zijn... Als ik dit kan verhogen tot één heel procent (1%), is dat een winst van \$1.000.000 en mijn aandeel zou \$100.000 zijn.

CEO:

Wat is het addertje onder het gras?

ME:

Geen addertje onder het gras! Ik las over een andere consultant, in een andere branche, die routinematig hetzelfde aanbod deed. Hij deed het erg goed. Zijn klanten waren ook erg blij. Ik wil hetzelfde doen!

Geen grapje! Ik ben bloedserieus!

Sommige mensen spelen met de loterij. Dit is gewoon mijn alternatief.

Natuurlijk hebben de grote Fortune 500-bedrijven een *Chief Financial Officer* (CFO) die dit allemaal veel beter doet dan ik ooit zou kunnen. Hij is immers een *specialist* op dit gebied. Terwijl ik een *generalist* ben.

Bank selectie

Op een dag riep de CEO de General Manager en mij bij elkaar. Hij liet ons een artikel zien over onze huidige bank. Het wees op verontrustende aanwijzingen dat er iets niet klopte.

Ik maak me zorgen. Ik heb nog twee slechte signalen opgemerkt. Ten eerste is het elke keer dat onze leningverstrekker langskomt een andere persoon. En hun aanbiedingen voor leningen zijn te goed. Daar klopt iets niet. Ik denk dat het tijd wordt dat we op zoek gaan naar een nieuwe bank.

Een tip voor het selecteren van een bank: Kijk naar de "teruggevorderde schuld". Als die opvallend laag is, is dat een waarschuwingsteken. Een gezonde bank is eerder geneigd om een schuld als slecht af te schrijven - en recupereert dus een groter deel van de reeds afgeschreven schuld - dan een noodlijdende bank.

We gingen als volgt te werk:

Zoek eerst naar tips voor het selecteren van een bank.

Ten tweede bekeek ik de *jaarrekeningen* van verschillende banken in het gebied.

Ten derde, een ontmoeting met de bankiers.

Uiteindelijk openden we rekeningen bij *drie* banken: één voor dagelijks bankieren, één voor grotere transacties en één voor kredietbrieven voor onze import/exportactiviteiten.

Er kan een enorm verschil zijn tussen banken. (Ik heb dit onthouden toen ik de volgende keer een huis kocht).

Hetzelfde geldt trouwens voor drukkerijen. We hebben *drie verschillende*

drukkerijen gebruikt voor dezelfde flier, afhankelijk van de benodigde hoeveelheid.

Erfenis

Nadat ik een aantal jaren bij het bedrijf had gewerkt, deed ik de volgende suggestie aan de CEO:

Op een dag zullen je kinderen het bedrijf erven. Je hebt ons al verteld dat ze geen interesse hebben om het zelf te runnen. Als ze iemand anders inhuren om het voor hen te runnen, lopen ze het risico alles te verliezen. Dus zullen ze het waarschijnlijk willen verkopen.

Er is echter een probleem. De potentiële kopers zullen waarschijnlijk geïnteresseerd zijn in slechts één van de divisies. Niet het hele pakket. Maar ons bedrijf is zo ingewikkeld en verweven dat dit niet mogelijk is. En als het bedrijf wordt gekannibaliseerd, is de waarde veel minder dan wanneer het wordt verkocht als een doorlopend, winstgevend concern.

Deze package deal zou echter veel aantrekkelijker zijn voor een potentiële koper als het bedrijf een gevestigde kredietlijn zou hebben ZONDER dat jij persoonlijk de bankleningen zou moeten medeondertekenen.

Hij dacht hierover na en stemde toe.

Dus gingen we op zoek naar de *juiste* bank hiervoor.

Toen bezocht een vicepresident van een van de grote banken ons. De CEO, General Manager en ik waren bij die vergadering.

Uiteindelijk bleef er nog maar *één obstakel over*:

Het "boiler plate" contract van de bank gaf haar het recht om de lening op te vragen - op elk moment, om welke reden dan ook en naar eigen goeddunken (!) - met een opzegtermijn van slechts *24 uur*.

Mijn CEO drong aan op een opzegtermijn van *48 uur*. Hij zei dat hij de extra dag nodig had om regelingen te treffen.

De bankier beloofde hun juridische afdeling te controleren en terug te bellen.

Toen de telefoon ging, vertelde de bankier ons twee dingen:

Ten eerste wilden de advocaten van de bank het standaardcontract niet wijzigen.

Ten tweede hadden we ons beter voorbereid op de onderhandelingen dan veel bedrijven *die tien keer zo groot waren als wij!*

Het was niet het einde van de wereld. We hadden die kredietlijn niet nodig om door te gaan.

Maar ik was teleurgesteld. Ik had me voorgesteld dat de topmanagers op een dag zouden samenwerken om het bedrijf te kopen. De andere twee hadden er hun hele volwassen leven gewerkt. Ze zouden elders nooit een vergelijkbare functie krijgen. Een van hen zei dit ronduit tegen me. De andere wist het zeker ook. We hadden er allemaal vertrouwen in dat we het inderdaad met z'n drieën zouden kunnen runnen. Omdat we het toen *al* runden.

Geef krediet waar dat nodig is

In die tijd toonden de kredietrapporten die op mijn bureau lagen een gedetailleerde kredietgeschiedenis. Niet alleen een "score".

Toen ik nog een stagiair was, weigerde de CEO krediet als hij één wanbetaling op een rapport zag staan. Later overtuigde ik hem ervan dit beleid aan te passen: Als er veel voldoende vermeldingen waren en slechts één wanbetaling - en dat was op een *grote medische rekening* - zou ik goedkeuring van het krediet aanbevelen.

De CEO leerde ons ook om rekening te houden met "industriestandaarden". Die variëren.

Als de dubieuze debiteuren bovendien *te laag zijn*, kan dit erop wijzen dat het kredietbeleid *te streng is*, wat kan leiden tot omzetverlies!

* * * * *

Niet lang voor de Grote Recessie was ik van plan om een huis te kopen, dus onderzocht ik mijn hypotheekopties. Ik wist dat ik een uitstekende betalingsgeschiedenis had en een grote ongedekte persoonlijke kredietlijn. Maar ik had ook veel schulden en mijn inkomen was niet meer zo hoog als het ooit was geweest.

Toch was ik stomverbaasd toen een bank me *twee keer* het bedrag aanbood dat ik nodig had, *zonder* aanbetaling.

Een bankier zei tegen me: *Ja, u komt in aanmerking. Uw krediet is geweldig! U hebt twee opties: Voor optie A moet u kopieën van uw belastingaangiften indienen om uw inkomen te bewijzen. Bij optie B vertelt u ons gewoon uw inkomen. Je hoeft het niet te BEWIJZEN. U kunt ons elk bedrag vertellen dat u wilt om in aanmerking te komen voor elke hypotheek die u wilt. Natuurlijk is de rente hoger voor optie B.*

Ik kon deze waanzin niet geloven! Geen wonder dat de economie van het land naar de knoppen ging!

Het vreemde dilemma van de CEO

Op een dag riep de CEO alle leidinggevenden bij elkaar. Hij had een grimmige uitdrukking op zijn gezicht. Niemand van ons wist waar dit over ging. Hij schetste zijn dilemma ongeveer als volgt:

Kijk, het zit zo. Mijn vrouw zeurt dat ik onze zoon moet inhuren als consultant. Hij probeert zijn eigen adviespraktijk op te zetten en heeft het geld nodig. Ik wil hem niet inhuren. Maar ik wil mijn vrouw met rust laten, dus heb ik toegestemd. Speel gewoon mee. Zeg niets.

Ik moest denken aan het interview met de kersverse afgestudeerde die zijn oneindige wijsheid niet gratis met ons wilde delen. Maar dit was erger! De vader had zijn zoon naar de Harvard Business School gestuurd. Hij had nu een MBA. Hij was voorbestemd om ooit een groot aandeel in het bedrijf te erven. In plaats van te leren over het bedrijf van zijn familie, zelfs *in zijn eigen belang*, verwachtte hij dat zijn vader hem ervoor zou *betalen* in de vorm van een fikse consultantvergoeding!

Ik kon zien dat de andere leidinggevenden hetzelfde dachten. Een van hen vertelde me dat zelfs na de vergadering en gebruikte bijna exact dezelfde bevoordingen als ik hier heb gebruikt. We hadden allemaal medelijden met de CEO en beloofden het spel mee te spelen.

Terwijl de zoon de volgende dagen bij het bedrijf "raadpleegde", probeerden we hem op zijn minst een basisidee van het bedrijf te geven.

Toen plande de CEO een grote personeelsvergadering. Hij had me de dag ervoor verteld dat ik een presentatie moest voorbereiden en dat ik het simpel moest houden. De zoon was de enige daar die zich niet realiseerde dat dit allemaal een grote show voor hem was. Alles wat ik vertelde was algemeen bekend voor de rest van ons. Een beetje zoals een conferentie voor astronomen, waar de hoofdspreker langzaam uitlegt: "De zon staat in het centrum van ons zonnestelsel. De planeet die het dichtst bij de zon staat is Mercurius. De tweede planeet is Venus...".

Ik deed extra mijn best om langzaam te spreken en alles zo eenvoudig mogelijk te houden. Nadat hij een eenvoudige vergelijking had uitgelegd, onderbrak hij me beleefd met een lichte, maar nog steeds voelbare, air van superioriteit:

Neem me niet kwalijk, maar u zei TWEE TIENDEN van één procent. Je bedoelt toch echt TWEE procent. Twee per HONDERD, niet twee per DUIZEND."

We moesten allemaal op onze tong bijten om niet in lachen uit te barsten. De CEO had moeite om zijn eigen schaamte over de blunder van zijn onnozele zoon te verbergen. (Hij zat er tien keer naast.) De CEO mompelde iets en gebod me door te gaan.

Dit deed me denken aan de keer dat ik de IBM expert had vernederd. Maar dan omgekeerd. En nog erger: De IBM expert beseftte tenminste dat hij een fout had gemaakt en betrap was. De zoon, een MBA (!), niet.

Reputatie en invloed

Reputatie bouw je op door prestaties uit het verleden. Clout is iets wat je gebruikt voor toekomstige prestaties. In mijn geval hadden ze drie belangrijke bronnen:

Ten eerste demografische analyses die resulteren in aanzienlijk lagere verkoopkosten.

Ten tweede, de ontwikkeling van nieuwe producten met enorme verkooptijdingen tot gevolg. Voorbeelden hiervan zijn mijn eerste best verkopende product, dat ik al vroeg ontdekte toen ik in mijn eigen tijd een beurs bezocht, en mijn allerlaatste product, dat vlak na mijn vertrek werd gelanceerd.

Ten derde, probleemoplossing door analyse.

Hier zijn een paar verhelderende voorbeelden.

Incident één: overtuigingskracht

Het was een slopende vergadering voor ons vieren, senior executives. Het probleem was ingewikkeld. De discussie schoot niet op.

Daarna presenteerde ik mijn analyse van de situatie. Langzaam. Na elke stap controleerde ik elk gezicht op begrip en overeenstemming.

De CEO merkte op: *Hij heeft de onzin doorgeprikt en is tot op de bodem gegaan!*

Vervolgens probeerde ik mijn voorgestelde oplossing uit te leggen. Maar het was moeilijk te begrijpen.

Toen herinnerde ik me een veel eerdere vergadering, waar de CEO dramatisch een stuk papier had gepakt, erop had gespuugd, het had verkruid en had geminacht: *Het is geen spuug waard!*

Ik greep in mijn zak, haalde er wat kleingeld uit en smet de munten op het bu-

reau van de CEO. Daarna gebruikte ik die munten om mijn uitleg te illustreren.

Al snel was de CEO het eens met de door mij voorgestelde oplossing.

Even later kwam hij naar mijn bureau, keek me in de ogen en zei: *Je hebt me overtuigd, toen je het me liet zien met die munten!*

Incident twee: Jongen, je gaat het krijgen!

De CEO was die dag niet in de fabriek. Er deed zich een ongebruikelijke situatie voor. Het paste niet perfect in een bestaande standaardwerkwijze (SOP). De General Manager vroeg het me, maar was niet helemaal gerust op mijn antwoord.

Ik kan geen gedachten lezen, maar dit gezicht wel: *Oké, dat zal ik doen. Als de CEO terugkomt, vertel ik hem dat JIJ me zei dit te doen. JONGEN, JE GAAT HET KRIJGEN!*

Toen de CEO terugkwam, legde de General Manager alles uit. De CEO dacht even na en zei toen: *Je hebt juist gehandeld!*

De General Manager was verrast. Ik niet. Ik wist waarom ik gelijk had. En ik wist dat de CEO slim genoeg was om de redenen achter de SOP te begrijpen, in plaats van deze uit het hoofd te leren en blindelings te volgen.

Incident drie: Top Hond

Niet lang daarna waren alle vier de hogere leidinggevenden in vergadering bijeen. De CEO instrueerde de andere twee: *Als er ooit iets gebeurt als ik er niet ben en je niet weet wat je moet doen, vraag het dan aan HEM en doe wat hij zegt!* Hij wees naar mij.

Incident vier: Een groot compliment

Je hebt een Jiddische geest!

De CEO was duidelijk erg onder de indruk van mijn prestatie. Dit was een groot compliment. Ik wist dit heel goed. Het was volledig gemeend, zeer gewaardeerd en zeer ironisch.

Mijn vertrek

Uiteindelijk verliet ik het bedrijf na ongeveer tien jaar - op eigen initiatief en in goede verstandhouding, NIET ontslagen! Het bedrijf was nog steeds ongeveer

even groot in termen van bruto jaaromzet. De divisies en markten waren veranderd, maar hielden elkaar in evenwicht. De best verkopende producten waren has-beens geworden en opkomende producten waren supersterren geworden.

Toen ik maanden later belde en vroeg hoe het ging, zei de General Manager: *Geweldig, dankzij jou!"*

Eerst wist ik niet wat ik daarvan moest denken. Gingen de dingen geweldig, *omdat ik weg was?!?*

Maar nee...

Het laatste product dat ik had bedacht en verdedigd voordat ik wegging - het was kort na mijn vertrek gelanceerd - had *in die paar maanden een kwart miljoen dollar aan omzet* opgeleverd.

Ik was blij dat ik het bedrijf een soort "omgekeerd afscheidscadeau" had gegeven.

Als ik nog een jaar was gebleven, was een bonus van vijf cijfers vrij zeker geweest. Maar ik had nog steeds geen spijt van mijn terugkeer naar huis.

Het IJzeren Gordijn was echter gevallen. De plicht riep!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

Der Kampf geht weiter !

Seitung Jahre nach der Kapitulation des Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung wieder da. Sie ist jetzt in der Nachkriegszeit und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!

Identifizieren von Massenmord, Verbrechen, Verfolgung und Verurteilung haben nicht ausgereicht, das kann der gesamte Welt seinen heldenhaften Taten Adolf Hitler zu verdanken sein.

Alle Nationalsozialisten sind weniger arbeitslos, Völler- und Kampfschreier als Schüler im Kampf um die Erhaltung unserer rassen Völler.

Die Bewegung ist zwar nicht so groß, aber die Größe des historischen Völler ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Der raschste Gegenstand ist also dabei, das Volkstum - gegen alle rassen Völler (V) - zu bringen, seine Mittel und Erbschaft, Überwindung und Kampfschreier.

Ob "Völler" oder "Völler", ob in Wahrheit oder in Bräuterei, ob in Propaganda oder in Wahrheit, ob auf einem Schicksal oder auf einer Nation, Nationalsozialisten sind eine Pflicht!

Hail Hitler!
Gottfried Louch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


NS-Nieuwsbulletin
www.nsdapao.org
#1005 19.06.2022 (132)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

Front Report
Interview met Molly
Deel drie

NSA: Uw huidige projecten zijn duidelijk filosofisch en kunstgerelateerd.

Believe us meaning te geven over de impact van dergelijke onderwerpen in de politiek.

Molly: Ik probeer nog steeds de fotografie bij te werken, maar ik heb me vooraf geconcentreerd op Adolf Hitler en het Leger van de Mensheid (www.meaningthecent.com/truth.htm). Ik ben nu bij 21 pagina's, en ik heb nog zoveel meer te doen. Het bestand van WO II is een absoluut misprijzel van informatie. Je zoekt informatie over één ding en vindt nog twee dingen om te onderzoeken. Het voelt een beetje aan alsof je een stelsel ontdekt bent, die het bevestigde verleden opgrift. Een verleden dat men liever niet aan het licht wil brengen. We kunnen...




the NEW ORDER
Number 176 (132) Founded 1979 April 26, 2022 (132)

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.

Decades of mass murder, expulsion, persecution, and defilement have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware countries and racial kinship fight side by side for the preservation of our White folk.

The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.

The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. His means are non-White immigration, culture destruction, and racism.

Whether "legal" or "illegal", whether in election battle or street battle, whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind every National Socialist must do his duty!

Hail Hitler!
Gottfried Louch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

De NSDAP/AO is de grootste ter wereld Nationaalsocialistische propagandaleverancier!

Gedrukte en online tijdschriften in vele talen

Honderden boeken in vele talen

Honderden websites in vele talen

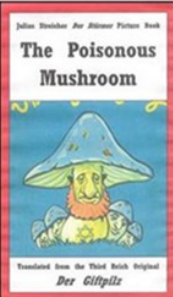
SS Defender
against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the 1938 Original

Julius Streicher, Der Stürmer, 1938

The Poisonous Mushroom



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Reichsführer

Hitler in Italy



English / German / French / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



Theodor Fritsch

The Sins of High Finance



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im BDK



English - German / French - English

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!