



NS Spravodaj

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1147

09.03.2025 (136)

Výchova zlého génia

Gerhard Lauck

Časť 13

Správa peňazí a bankovníctvo

Jednou z mojich prvých úloh, keď som prišiel do spoločnosti, bolo zistiť, či by mal generálny riaditeľ, ktorý patril do najvyššieho daňového pásma, kúpiť *komunálne dlhopisy s nízkym výnosom, ale oslobodené od dane*, alebo *dlhopisy s vyšším výnosom, ale bez oslobodenia od dane*.

Bolo to jedno z mojich prvých stretnutí s "riadením peňazí" vo firme.

* * * * *

Keď si priemerný spotrebiteľ vyberá banku, rozhodujúcimi faktormi sú spravidla *pohodlie, bezplatné vedenie účtu a hriankovač zadarmo*, ktorý dostane za otvorenie účtu. Ak má šťastie, možno aj nádherná pokladnička.

Prezieravý obchodník berie do úvahy aj tieto faktory: finančnú situáciu banky, či má štatút štátnej alebo federálnej banky, jej úverovú politiku, ďalšie služby, poplatky atď.

Jednou z mojich neskorších úloh bolo analyzovať naše "skryté" bankové poplatky.

Banka nemôže poskytnúť podnikom "bezplatné overovanie". Transakcií je príliš veľa! Spracovanie všetkých stojí banku príliš veľa peňazí. Preto banka hovorí niečo také: *Dobre, pán podnikateľ, nebudeme vám za to účtovať poplatky, ak budete udržiavať minimálny zostatok v takej a takej výške*.

Podrobné preskúmanie a) štandardných poplatkov za tieto transakcie, b) počtu transakcií vašej firmy a c) minimálneho zostatku požadovaného bankou za zrušenie týchto poplatkov odhalí, koľko za ne v *skutočnosti* platíte vo forme "ušlého úroku".

Okrem toho, akákoľvek suma *nad* minimálny zostatok sa v skutočnosti stáva *vašou bezúročnou pôžičkou banke!*

Keď som dokončil analýzu a predniesol svoju prezentáciu generálnemu riaditeľovi, vysvetlil som mu:

Tento faktor bezplatnej pôžičky banke "samozrejme znižuje efektívny výnos z minimálneho zostatku, pretože ho nemôžeme presne predpovedať. Výnos sa tak znižuje, že je vlastne lacnejšie ho jednoducho ignorovať a akceptovať poplatky.

V našom prípade neboli úspory také veľké. Radšej sme si ponechali bezpečnostnú rezervu, ktorá je súčasťou minimálneho zostatku. Ale aspoň sme preskúmali túto možnosť a približne sme vedeli, koľko nás táto bezpečnostná rezerva stojí.

* * * * *

Ročný finančný cyklus našej spoločnosti pripomínal vlnu.

Predstavte si to ako účet za energie:

V zime je váš účet za plyn (za pec) vysoký, ale účet za elektrinu je nízky.

Na jar sú obe nízke.

V lete je váš účet za plyn nízky, ale účet za elektrinu (za klimatizáciu) je vysoký.

Na jeseň sú obe nízke.

Časť roka sme mali prebytok hotovosti, ktorý sme investovali do štátnych pokladničných poukázok. Časť roka sme potrebovali viac prevádzkového kapitálu, ktorý sme si *postupne* požičiavali. *Najskôr* od generálneho riaditeľa za úrokovú sadzbu prime plus X %. *Potom* od banky za základnú úrokovú sadzbu plus Y %.

Samozrejme, medzi úrokovou sadzbou štátnych pokladničných poukázok a úrokovou sadzbou oboch súborov úverov bol značný rozdiel!

Cieľom je monitorovať peňažné toky a udržiavať k dispozícii len toľko prostriedkov, aby pokryli krátkodobé potreby - a zvyšok zaparkovať tam, kde prinesie najvyšší výnos.

V spotrebiteľskom ponímaní si to predstavte takto. Neplaťte účty *príliš dlho pred dátumom splatnosti*. Ak máte príliš veľa prebytočnej hotovosti, namiesto toho, aby ste ju vložili na sporiaci účet, splatíte kreditné karty. (Prirodzene, *najprv splatíte tie s najvyššou úrokovou sadzbou.*)

Práve o tom je správa peňazí. Aj malá firma z toho môže profitovať.

Napríklad: Pri náraste výnosov napríklad len o 1 % to stále predstavuje 10 000

USD na 1 000 000 USD ročného peňažného toku.

Generálny riaditeľ bol už vtedy veľmi dobrý obchodník. Mal ekonomické vzdelanie. Napriek tomu *sa od môjho predchodcu, MBA, naučil veľa o riadení peňazí!* Potom učil on mňa. Riadenie peňazí sa stalo jednou z mojich *každodenných povinností*. Po niekoľkých rokoch som naše metódy ešte viac vyladil.

Namiesto použitia konštanty $\text{prime} + X \%$ počas celého roka, ako ma to učili, som premennú peňažných nákladov upravil o sezónny faktor. Generálny riaditeľ si túto zmenu všimol, opýtal sa ma na ňu a potom súhlasil s mojím odôvodnením.

Fantázia verzus lotéria

Úprimne povedané, bol by som úplne nadšený, keby mi zatelefonoval nejaký riaditeľ malej alebo strednej firmy, ktorý by to čítal.

Predstavujem si, že rozhovor bude vyzeráť asi takto:

GENERÁLNY RIADITEĽ:

Dobrá deň, vaša kniha sa mi páčila! O tom hospodárení s peniazmi. Nikdy sme sa takýmto veciam veľmi nevenovali. Môžem si ťa najat' ako konzultanta? Ak áno, aký je váš honorár?

Ja:

Ďakujem, som rád, že sa vám moja kniha páčila. Áno, veľmi rád pre vás budem robiť konzultanta. Môj honorár je 10 % zo zisku, ktorý vznikne buď zvýšením výnosov, alebo znížením nákladov. O tom, koľko to bude, rozhodujete VY! ...Ale žiadam o kópiu vašich výpočtov pre vlastnú informáciu. Koniec koncov, jeden z nás alebo obaja sme mohli niečo prehliadnuť.

Predstavte si spoločnosť s ročným peňažným tokom 100 000 000 USD. Ak sa mi podarí zvýšiť efektívny výnos čo i len o *jednu stotinu percenta* (0,0001 %), zisk predstavuje 10 000 USD ročne. Môj vlastný 10-percentný podiel by bol 1 000 USD... Ak ho dokážem zvýšiť na celé jedno percento (1 %), je to zisk 1 000 000 USD a môj podiel by bol 100 000 USD.

GENERÁLNY RIADITEĽ:

V čom je háčik?

ME:

Žiadny úlovok! Čítal som o inom konzultantovi v inom odvetví, ktorý bežne robil rovnakú ponuku. Darilo sa mu veľmi dobre. Jeho klienti boli tiež veľmi spokojní. Som ochotný urobiť to isté!

Bez žartu! Myslím to smrteľne vážne!

Niektorí ľudia hrajú lotériu. Toto je jednoducho moja alternatíva.

Samozrejme, obrovské spoločnosti z rebríčka Fortune 500 majú *finančného riaditeľa* (CFO), ktorý toto všetko zvláda oveľa lepšie, ako by som to dokázal ja. Koniec koncov, je to *špecialista* v tejto oblasti. Zatiaľ čo ja som *všeobecný odborník*.

Výber banky

Jedného dňa si generálny riaditeľ zavolał generálneho riaditeľa a mňa. Ukázal nám článok o našej súčasnej banke. Poukazoval na znepokojivé náznaky, že niečo nie je v poriadku.

Mám obavy. Všimol som si ďalšie dve zlé znamenia. Po prvé, zakaždým, keď nás príde navštíviť náš úverový špecialista, je to iný človek. A ich ponuky pôžičiek sú príliš výhodné. Niečo tam nie je v poriadku. Myslím, že je čas, aby sme si začali hľadať novú banku.

Tip na výber banky: Pozrite sa na "vymožení dlh". Ak je nápadne nízka, je to varovný signál. Zdravá banka je skôr náchylná odpísať dlh ako zlý - a teda vymáha väčšiu časť už odpísaného dlhu - ako banka v ťažkostiach.

Postupovali sme takto:

Najskôr si vyhládajte tipy na výber banky.

Po druhé, pozrel sa na *finančné výkazy* niekoľkých bánk v tejto oblasti.

Po tretie, stretol sa s bankármi.

Nakoniec sme si otvorili účty v *troch* bankách: jeden na bežné bankové operácie, jeden na väčšie transakcie a jeden na akreditívy pre naše dovozné a vývozné operácie.

Medzi bankami môže byť obrovský rozdiel. (Spomenul som si na to pri ďalšej kúpe domu.)

Mimochodom, to isté platí aj pre tlačiarenské spoločnosti. Pre *ten istý leták* sme využili *tri rôzne tlačiarenské spoločnosti* v závislosti od potrebného množstva.

Dedičnosť

Po niekoľkých rokoch môjho pôsobenia vo firme som generálnemu riaditeľovi navrhol nasledovné:

Jedného dňa zdedia spoločnosť vaše deti. Už ste nám povedali, že nemajú záujem viesť ju sami. Ak si najmú niekoho iného, aby ju viedol za nich, riskujú, že o všetko prídu. Takže ju pravdepodobne budú chcieť predať.

Je tu však problém. Potenciálni kupujúci budú mať pravdepodobne záujem len o jednu alebo druhú divíziu. Nie celý balík. Naša spoločnosť je však taká komplikovaná a previazaná, že by to nebolo možné. A ak sa firma kanibalizuje, jej hodnota je oveľa nižšia, ako keby sa predávala ako trvalý, ziskový koncern.

Tento balíček by však bol pre potenciálneho kupujúceho oveľa atraktívnejší, keby mala firma zriadenú úverovú linku BEZ toho, aby ste museli osobne spolupodpisovať bankové úvery.

Zamyslel sa nad tým a súhlasil.

Preto sme začali hľadať vhodnú banku.

Potom nás navštívil viceprezident jednej z veľkých bánk. Na stretnutí sme boli generálny riaditeľ, generálny riaditeľ a ja.

Nakoniec zostala len jedna prekážka:

V zmluve, ktorú banka uzavrela, mala právo kedykoľvek, z akéhokoľvek dôvodu a podľa vlastného uváženia (!) úver vypovedať, a to len s 24-hodinovou výpovednou lehotou.

Môj generálny riaditeľ trval na 48-hodinovej výpovednej lehote. Povedal, že bude potrebovať deň navyše, aby sa dohodol.

Bankár sľúbil, že preverí ich právne oddelenie a zavolá späť.

Keď zazvonil telefón, bankár nám povedal dve veci:

Po prvé, právnici banky by štandardnú zmluvu nezmenili.

Po druhé, na rokovanie sme sa pripravili lepšie ako mnohé firmy *desaťkrát väčšie ako my!*

Nebol to koniec sveta. Nepotrebovali sme tú úverovú linku, aby sme mohli pokračovať.

Ale bol som sklamaný. Predstavoval som si, že vedúci pracovníci sa jedného dňa spoja a kúpia spoločnosť. Ďalší dvaja tam pracovali celý svoj dospelý život. *Nikdy* by nezískali porovnateľnú pozíciu inde. Jeden z nich mi to povedal na rovinu. Druhý to určite vedel tiež. Všetci sme boli presvedčení, že my traja spoločne by sme to naozaj dokázali riadiť. Pretože sme ju už *vtedy* viedli.

Uznajte zásluhy tam, kde sa majú uznať

Vtedy sa v úverových správach, ktoré som mal na stole, uvádzala podrobná úverová história. Nie len "skóre".

Keď som bol praktikantom, generálny riaditeľ odmietol úver, ak videl v správe jediné zlyhanie. Neskôr som ho presvedčil, aby túto politiku zmenil: Ak bolo vo výpise veľa uspokojivých údajov a len jedno zlyhanie - a to na *veľkom účte za zdravotnú starostlivosť* - odporúčal by som úver schváliť.

Generálny riaditeľ nás tiež naučil zohľadňovať "priemyselné normy". Tie sa líšia.

Okrem toho, ak sú nedobytné pohľadávky *príliš nízke*, môže to znamenať, že úverová politika je *príliš prísna*, čo môže viesť k strate predaja!

* * * * *

Krátko pred veľkou recesiou som plánoval kúpiť dom, a tak som si overil možnosti hypotéky. Vedel som, že mám výbornú platobnú históriu a veľké nezabezpečené osobné úverové linky. Mal som však aj veľa dlhov a môj osobný príjem už nebol taký vysoký ako kedysi.

Keď mi však jedna banka ponúkla *dvojnásobok* potrebnej sumy s *nulovou* akontáciou, bol som ohromený.

Jeden bankár mi povedal: *Áno, splňate podmienky. Váš úver je skvelý! Máte dve možnosti: V prípade možnosti A musíte predložiť kópie daňových priznaní, aby ste preukázali svoj príjem. Pri možnosti B nám jednoducho POVIETE svoj príjem. Nemusíte ho DOKÁZAŤ. Môžete nám povedať akúkoľvek sumu, aby ste sa kvalifikovali na akúkoľvek hypotéku. Prirodzene, úroková sadzba je pri možnosti B vyššia.*

Nemohol som uveriť tomu šialenstvu! Niet divu, že ekonomika národa išla do hajzlu!

Podivná dilema generálneho riaditeľa

Jedného dňa si generálny riaditeľ zvolal všetkých vedúcich pracovníkov. Na tvári mal zachmúrený výraz. Nikto z nás nevedel, o čo ide. Svoju dilemu vykreslil približne takto:

Pozri, je to takto. Moja žena ma nahovára, aby som zamestnal nášho syna ako

konzultanta. Snaží sa založiť vlastnú poradenskú prax a potrebuje peniaze. Nechcem ho zamestnať. Ale chcem sa zbaviť manželky, tak som súhlasil. Len hrajte. Nič nehovor.

Spomenul som si na rozhovor s čerstvým absolventom vysokej školy, ktorý sa s nami nechcel zadarmo podeliť o svoju nekonečnú múdrosť. Ale toto bolo horšie! Otec dal svojho syna na Harvard Business School. Teraz mal titul MBA. Bol predurčený na to, aby jedného dňa zdedil veľký podiel v podniku. Namiesto toho, aby sa o rodinnom podniku dozvedel aj vo *vlastnom záujme*, očakával, že mu za to otec *zaplatí* vo forme vysokého honoráru za poradenstvo!

Mohol som povedať, že ostatní vedúci pracovníci si myslia to isté. Jeden z nich mi to dokonca po stretnutí povedal, pričom použil takmer rovnakú formuláciu ako ja. Všetkým nám bolo generálneho riaditeľa ľúto a sľúbili sme, že budeme hrať loptu.

Kým syn "konzultoval" v spoločnosti počas niekoľkých nasledujúcich dní, snažili sme sa mu poskytnúť aspoň základnú predstavu o podnikaní.

Potom generálny riaditeľ naplánoval veľké stretnutie zamestnancov. Deň predtým mi povedal, aby som si pripravil prezentáciu a aby bola jednoduchá. Syn tam bol jediný, kto si neuvedomoval, že to všetko je len veľká šou v jeho prospech. Všetko, čo som vykladal, bolo pre nás ostatných všeobecne známe. Niečo ako konferencia pre astronómov, kde hlavný rečník pomaly vysvetľuje: "Slnko je stredom našej slnečnej sústavy. Planéta, ktorá je najbližšie k Slnku, je Merkúr. Druhou planétou je Venuša...".

Snažil som sa hovoriť pomaly a čo najjednoduchšie. Po vysvetlení jednoduchej rovnice ma zdvorilo prerušil s miernou, ale predsa len vnímateľnou nadradenosťou:

Prepáčte, ale povedali ste DVE DESAŤINY percenta. Určite ste tým mysleli DVA percentá. Dve na STO, nie dve na TISÍC."

Všetci sme sa museli zahryznúť do jazyka, aby sme sa nerozosmiali. Generálny riaditeľ sa snažil zakryť vlastné rozpaky nad chybou svojho bezradného syna. (Zmýlil sa na desaťkrát.) Generálny riaditeľ niečo zamrmlal a naznačil mi, aby som pokračoval.

To mi pripomenulo, ako som ponížil experta IBM. Až na to, že v opačnom garde. A ešte horšie: Aspoň si expert IBM uvedomil, že urobil chybu a bol prichytený. Syn, MBA (!), nie.

Reputácia a vplyv

Reputácia je niečo, čo *si budujete* na základe *predchádzajúcich* úspechov. *Vplyv* je niečo, čo *využijete* pre *budúce* úspechy. V mojom prípade mali tri hlavné zdroje:

Po prvé, demografické analýzy, ktoré viedli k podstatnému zníženiu nákladov na predaj.

Po druhé, vývoj nových produktov, ktorý vedie k obrovskému nárastu predaja. Príkladom je môj prvý najpredávanejší produkt, ktorý som objavil hneď na začiatku, keď som sa zúčastnil na veľtrhu vo svojom voľnom čase, a môj úplne posledný produkt, ktorý bol uvedený na trh tesne po mojom odchode.

Po tretie, riešenie problémov prostredníctvom analýzy.

Tu je niekoľko poučných príkladov.

Prvý incident: Presviedčanie

Pre nás štyroch vedúcich pracovníkov to bolo vyčerpávajúce stretnutie. Problém bol komplikovaný. V diskusii sa nedosiahol veľký pokrok.

Potom som predložil svoju analýzu situácie. Pomaly. Po každom kroku som skontroloval, či každá tvár rozumie a súhlasí.

Generálny riaditeľ sa vyjadril: *Prerezal sa cez blbosti a dostal sa k podstate veci!*

Ďalej som sa pokúsil vysvetliť svoje navrhované riešenie. Bolo však ťažké ho pochopiť.

Potom som si spomenul na oveľa skoršie stretnutie, kde generálny riaditeľ dramaticky chytil kus papiera, plŕul naň, rozdrvil ho a pohrdal ním: *Nestojí to za plŕvnutie!*

Siahol som do vrečka, vytiahol z neho pár drobných a hodil mince na stôl generálneho riaditeľa. Potom som tie mince použil na ilustráciu svojho vysvetlenia.

Čoskoro generálny riaditeľ súhlasil s mojím návrhom riešenia.

O chvíľu neskôr prišiel k môjmu stolu, pozrel sa mi do očí a povedal: *Presvedčil si ma, keď si mi ukázal tie mince!*

Incident dva: *Chlapče, ty to dostaneš!*

Generálny riaditeľ v ten deň v závode nebol. Nastala nezvyčajná situácia. Neodpovedala dokonale žiadnemu existujúcemu štandardnému operačnému postupu (SOP). Generálny riaditeľ sa ma teda opýtal, ale nebol úplne spokojný s mojou

odpoveďou.

Nie som čitateľ myšlienok, ale v tejto tvári by som vedel čítať: *Dobre, urobím to. Keď sa generálny riaditeľ vráti, poviem mu, že ste mi to povedali. CHLAPČE, DOSTANEŠ TO!*

Keď sa generálny riaditeľ vrátil, všetko mu vysvetlil. Generálny riaditeľ sa na chvíľu zamyslel a potom povedal: *Urobil si správne!*

Generálny riaditeľ bol prekvapený. Ja nie. Vedel som, prečo mám pravdu. A vedel som, že generálny riaditeľ je dostatočne inteligentný na to, aby pochopil dôvody SOP, nielen sa ich naučil naspamäť a slepo ich dodržiaval.

Incident tri: Top Dog

Krátko na to sa všetci štyria vedúci pracovníci stretli na porade. Generálny riaditeľ dal ostatným dvom pokyn: *Ak sa niekedy niečo vyskytne, keď tu nebudem, a vy nebudete vedieť, čo robiť, opýtajte sa JEHO a urobte, čo povie! Ukázal na mňa.*

Incident štyri: Veľký kompliment

Máš jidiš zmýšľanie!

Na generálneho riaditeľa môj úspech zjavne urobil veľký dojem. Bol to veľký kompliment. Veľmi dobre som to vedel. Bol úplne úprimný, veľmi cenený a vysoko ironický.

Môj odchod

Po zhruba desiatich rokoch som nakoniec z firmy odišiel - z vlastnej iniciatívy a za dobrých podmienok, NIE ma vyhodili! Stále bola približne rovnako veľká, pokiaľ ide o hrubý ročný obrat. Divízie a trhy sa zmenšovali a zmenšovali, ale celkovo sa vyrovnávali. Z najpredávanejších produktov sa stali "has-beens" a zo začínajúcich produktov superhviezdy.

Keď som mu po mesiacoch zavolať a opýtal sa, ako sa veci majú, generálny riaditeľ mi povedal: *Skvelé, vďaka vám!"*

Najprv som nevedel, čo si o tom mám myslieť. Všetko išlo skvele, *pretože som bol preč?!?*

Ale nie...

Posledný produkt, ktorý som vymyslel a presadzoval pred odchodom - bol uvedený na trh krátko po mojom odchode -, dosiahol za *tých pár mesiacov obrat*

štvrt' milióna dolárov.

Bol som rád, že som spoločnosti dal akýsi "opačný darček na rozlúčku".

Ak by som zostal ešte rok, ďalší päťciferný bonus by bol celkom istý. Ale aj tak som neľutoval, že som sa vrátil domov.

Železná opona však padla. Povinnosť volá!



NSDAP/AO je najväčšia na svete Dodávateľ národnej socialistickej propagandy!

Tlačené a online periodiká v mnohých jazykoch

Stovky kníh v mnohých jazykoch

Stovky webových stránok v mnohých jazykoch

SS Defender
against Bolshevism
by Heinrich Himmler

The Poisonous
Mushroom
by Julius Streicher

Hitler
in Italy
by Heinrich Himmler

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family

Theodor Fritsch
The Sins of
High Finance

Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild

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!