



Kansallissosialisten Uutislehti

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

#1147

09.03.2025 (136)

Pahan neron koulutus

Gerhard Lauck

Osa 13

Rahanhallinta & pankkitoiminta

Yksi ensimmäisistä tehtävistäni, kun tulin yritykseen, oli selvittää, pitäisikö ylimpään tuloveroluokkaan kuuluvan toimitusjohtajan ostaa *matalan tuoton mutta verovapaita kunnallisia joukkovelkakirjalainoja* vai *joukkovelkakirjalainoja, joiden tuotto on korkeampi mutta joissa ei ole verovapautta*.

Tämä oli yksi ensimmäisistä kohtaamisistani "rahanhallinnan" kanssa yrityksessä.

* * * * *

Kun keskivertokuluttaja valitsee pankin, ratkaisevia tekijöitä ovat yleensä *mukavuus, ilmainen pankkitarkastus ja ilmainen leivänpaahdin, jonka hän saa tilin avaamisesta*. Jos hän on onnekas, ehkä jopa upea kassanhoitaja.

Fiksu liikemies ottaa huomioon myös seuraavat tekijät: pankin taloudellinen tilanne, onko pankin toimilupa myönnetty osavaltiolle vai liittovaltiolle, sen lainapolitiikka, muut palvelut, maksut jne.

Yksi myöhemmistä tehtävistäni oli analysoida "piilotettuja" pankkimaksuja.

Pankki ei voi antaa yritykselle "ilmaista sekkitiliä". Liiketoimia on liikaa! Kaikkien tapahtumien käsittely maksaa pankille liikaa rahaa. Siksi pankki sanoo jotakin tällaista: *Hyvä on, herra liikemies, emme veloita teitä siitä, JOS teillä on vähimmäissaldo se ja se summa*.

Kun tarkastellaan tarkkaan a) näiden liiketoimien vakiomaksuja, b) yrityksesi liiketoimien määrää ja c) pankin vaatimaa vähimmäissaldoa, jotta se luopuisi näistä maksuista, selviää, kuinka paljon *todellisuudessa* maksat niistä "menetetyn koron" muodossa.

Lisäksi kaikki vähimmäissaldon ylittävät summat ovat käytännössä korotonta lainaa pankille!

Kun sain analyysin valmiiksi ja esitin sen toimitusjohtajalle, selitin:

Tämä ilmainen laina pankille"-tekijä pienentää luonnollisesti vähimmäissaldon efektiivistä tuottoa, koska meidän on mahdotonta ennustaa sitä tarkasti. Tuotto laskee niin alhaiseksi, että on itse asiassa halvempaa yksinkertaisesti jättää se huomiotta ja hyväksyä maksut.

Meidän tapauksessamme säästöt eivät olleet kovin suuria. Halusimme mieluummin säilyttää vähimmäissaldoon sisältyvän varmuusmarginaalin. Mutta ainakin olimme tutkineet mahdollisuutta ja tiesimme suurin piirtein, mitä turvamarginaali maksoi meille.

* * * * *

Yhtiömme vuotuinen rahoitus sykli muistutti aaltoa.

Ajattele sitä kuin sähkölaskuasi:

Talvella lämmityskaasulaskusi (uunista) on korkea, mutta sähkölasku on alhainen.

Keväällä molemmat ovat alhaisia.

Kesällä kaasulaskusi on pieni, mutta sähkölaskusi (ilmastointilaitteesta) on suuri.

Syksyllä molemmat ovat alhaisia.

Meillä oli osan vuotta ylijäämääkassaa, jonka sijoitimme valtion velkakirjoihin. Osan vuodesta tarvitsimme lisää käyttöpääomaa, jota lainasimme *vähitellen*. Ensin toimitusjohtajalta prime-korolla plus X prosenttia. Sitten pankilta prime plus Y %.

Valtion velkakirjojen koron ja näiden kahden lainasarjan koron välillä oli tietysti huomattava ero!

Tavoitteena on seurata kassavirtaa ja pitää varoja saatavilla juuri sen verran, että ne riittävät lyhyen aikavälin tarpeisiin, ja pysäköidä loput sinne, missä ne tuottavat eniten tuottoa.

Ajattele asiaa kuluttajan näkökulmasta näin. Älä maksa laskuja *liian kauan ennen eräpäivää*. Jos sinulla on liikaa ylimääräistä käteistä, maksa luottokorttisi pois sen sijaan, että laittaisit sen säästötilillesi. (Maksa luonnollisesti *ensin ne*, joilla on *korkein* korko.)

Tästä rahan hallinnassa on kyse. Jopa pieni yritys voi hyötyä tästä.

Esimerkiksi: Tämä on edelleen 10 000 dollaria 1 000 000 dollarin vuotuista

kassavirtaa kohden.

Toimitusjohtaja oli jo ennestään erittäin hyvä liikemies. Hänellä oli kauppa-tieteellinen tutkinto. Siitä huolimatta *hän oli oppinut paljon rahan hallinnasta edeltäjältäni, MBA:lta!* Sitten hän opetti minua. Rahanhallinnasta tuli yksi *päivittäisistä tehtävistäni*. Kun olin tehnyt tätä muutaman vuoden, hienosäädin menetelmiämme entisestään.

Mukautin rahakustannusmuuttujaa kausitekijän mukaan sen sijaan, että olisin käyttänyt vakiota $\text{prime} + X \%$ koko vuoden ajan, kuten minulle oli opetettu. Toimitusjohtaja huomasi muutoksen, kysyi minulta siitä ja yhtyi sitten perustelu-ihini.

Fantasia vastaan Lottery

Suoraan sanottuna olisin aivan hurmioitunut, jos tätä lukeva pienen tai keskisuuren yrityksen toimitusjohtaja soittaisi minulle.

Kuvittelen keskustelun menevän jotakuinkin näin:

TOIMITUSJOHTAJA:

Hei, pidin kirjastasi! Siitä rahanhallinta-asiasta. Me emme ole koskaan harras-taneet sellaista. Voinko palkata sinut konsultiksi? Jos voin, mikä on palkkionne?

Minä:

Kiitos, olen iloinen, että pidit kirjastani. Kyllä, tekisin mielelläni konsulttityötä sinulle. Palkkioni on 10 prosenttia voitosta, joka syntyy joko tulojen lisäämisestä tai kustannusten vähentämisestä. SINÄ päätät, kuinka paljon se on! ...Pyydän kui-tenkin kopiota laskelmistanne omaksi tietooni. Loppujen lopuksi jompikumpi tai molemmat meistä on saattanut jättää jotain huomaamatta.

Kuvittele yritys, jonka vuotuinen kassavirta on 100 000 000 dollaria. Jos pystyn kasvattamaan tuoton edes *yhden prosentin sadasosalla* (0,0001 %), voitto on 10 000 dollaria vuodessa. Oma 10 prosentin osuuteni olisi 1 000 dollaria... Jos pystyn nostamaan tämän yhteen kokonaiseen prosenttiin (1 %), voitto on 1 000 000 dol-laria ja minun osuuteni olisi 100 000 dollaria.

TOIMITUSJOHTAJA:

Mikä on juju?

ME:

Ei kiinni! Luin eräästä toisesta konsultista, joka toimi toisella alalla ja joka teki rutiniinomaisesti saman tarjouksen. Hän pärjasi hyvin. Myös hänen asiakkaansa olivat erittäin tyytyväisiä. Olen valmis tekemään samoin!

Ei vitsi! Olen tosissani!

Jotkut ihmiset pelaavat lottoa. Tämä on yksinkertaisesti minun vaihtoehtoni.

Valtavilla Fortune 500 -yrityksillä on tietysti *talousjohtaja*, joka tekee kaiken tämän paljon paremmin kuin minä koskaan pystyisin. Hänhän on alan *asiantuntija*. Minä taas olen *generalisti*.

Pankin valinta

Eräänä päivänä toimitusjohtaja kutsui koolle pääjohtajan ja minut. Hän näytti meille artikkelin nykyisestä pankistamme. Siinä tuotiin esiin huolestuttavia merkkejä siitä, että jokin oli pielessä.

Olen huolissani. Olen huomannut vielä kaksi huonoa merkkiä. Ensinnäkin, joka kerta kun lainanvälittäjäamme tulee käymään luonamme, hän on eri henkilö. Ja heidän lainatarjouksensa ovat liian hyviä. Jokin on vialla. Meidän on aika etsiä uusi pankki.

Vinkki pankin valinnasta: Katso "peritty velka". Jos se on silmiinpistävän alhainen, se on varoitusmerkki. Terve pankki on pikemmin taipuvainen poistamaan velan luottotappioina - ja siten perimään takaisin suuremman osan jo poistetuista veloista - kuin vaikeuksissa oleva pankki.

Menettelimme seuraavasti:

Ensin tutkitaan vinkkejä pankin valintaan.

Toiseksi tarkastelin useiden alueen pankkien *tilinpäätöstietoja*.

Kolmanneksi tapasin pankkiirit.

Lopulta avasimme tilit *kolmeen* pankkiin: yksi päivittäisiä pankkiasioita varten, yksi suurempia liiketoimia varten ja yksi tuonti- ja vientitoimintaa varten tarkoitettuja rembursseja varten.

Pankkien välillä voi olla valtavia eroja. (Muistin tämän seuraavan kerran, kun ostin talon.)

Sama pätee muuten myös painotaloihin. Käytimme *kolmea eri painotaloa samaa tiedotetta* varten riippuen tarvittavasta määrästä.

Perinnöllisyys

Kun olin työskennellyt yrityksessä useita vuosia, tein toimitusjohtajalle seuraavan ehdotuksen:

Jonain päivänä lapsesi perivät yrityksen. Olet jo kertonut meille, ettei heitä kiinnostanut johtaa sitä itse. Jos he palkkaavat jonkun toisen johtamaan sitä, he ovat vaarassa menettää kaiken. Joten he luultavasti haluavat myydä sen.

On kuitenkin olemassa ongelma. Ostajaehdokkaat ovat todennäköisesti kiinnostuneita vain jommastakummasta divisioonasta. Eivät koko paketista. Yrityksemme on kuitenkin niin monimutkainen ja kietoutunut toisiinsa, että tämä ei olisi mahdollista. Ja jos yritys kannibalisoidaan, arvo on paljon pienempi kuin jos se myydään jatkuvana, kannattavana konsernina.

Tämä pakettiratkaisu olisi kuitenkin paljon houkuttelevampi mahdolliselle ostajalle, jos yrityksellä olisi vakiintunut luottolimiitti ilman, että sinun tarvitsisi henkilökohtaisesti allekirjoittaa pankkilainoja.

Hän mietti asiaa ja suostui.

Aloitimme siis *oikean* pankin etsimisen.

Sitten erään suuren pankin varatoimitusjohtaja vieraili luonamme. Toimitusjohtaja, pääjohtaja ja minä osallistuimme kokoukseen.

Lopulta jäljellä oli enää *yksi este*:

Pankin "kattilalevy" -sopimus antoi sille oikeuden perua laina - milloin tahansa, mistä tahansa syystä ja oman harkintansa mukaan (!) - vain *24 tunnin* irtisanomisajalla.

Toimitusjohtajani vaati *48 tunnin* irtisanomisaikaa. Hän sanoi tarvitsevänsä ylimääräisen päivän järjestelyihin.

Pankkivirkailija lupasi tarkistaa asian lakiosastoltaan ja soittaa takaisin.

Kun puhelin soi, pankkiiri kertoi meille kaksi asiaa:

Ensinnäkin pankin lakimiehet *eivät* suostuneet muuttamaan vakiosopimusta.

Toiseksi, olimme valmistautuneet neuvotteluihin paremmin kuin monet *kymmenen kertaa suuremmat* yritykset!

Se ei ollut maailmanloppu. Emme tarvinneet luottoa jatkaaksemme.

Mutta olin pettynyt. Olin kuvitellut, että johtajat liittyisivät jonain päivänä yhteen ja ostaisivat yrityksen. Kaksi muuta olivat työskennelleet siellä koko aikuisikänsä. He *eivät koskaan* saisi vastaavaa työpaikkaa muualta. Yksi heistä sanoi minulle suoraan. Toinen tiesi sen varmasti myös. Olimme kaikki vakuuttuneita siitä, että me kolme yhdessä voisimme todellakin johtaa sitä. Koska me *jo* silloin johdimme sitä.

Anna tunnustusta, jos tunnustusta ansaitaan

Silloin pöydälleni tulleista luottoraporteista kävi ilmi yksityiskohtainen luottohistoria. Ei vain "pisteet".

Kun olin harjoittelijana, toimitusjohtaja hylkäsi luoton, jos hän näki raportissa yhdenkin maksuhäiriön. Myöhemmin sain hänet vakuuttuneeksi siitä, että tätä käytäntöä oli muutettava: Jos luottotietoihin oli merkitty useita tyydyttäviä tietoja ja vain yksi maksuhäiriömerkintä - ja se koski *isoa sairaalalaskua* - suosittelisin luoton myöntämistä.

Toimitusjohtaja opetti meitä myös ottamaan huomioon "alan standardit". Ne vaihtelevat.

Jos luottotappiot ovat *liian vähäiset*, se voi lisäksi olla osoitus *liian tiukasta* luottopolitiikasta, mikä voi johtaa myynnin menetykseen!

* * * * *

Vähän ennen suurta lamaa suunnittelin talon ostamista, joten tutkin asuntolainavaihtoehtojani. Tiesin, että minulla oli erinomainen maksuhistoria ja suuret vakuudettomat henkilökohtaiset luottolimiitit. Minulla oli kuitenkin myös paljon velkaa, eivätkä henkilökohtaiset tuloni olleet enää yhtä suuret kuin ennen.

Kun yksi pankki kuitenkin tarjosi minulle *kaksi kertaa* tarvitsemani summan *ilman* käsirahaa, olin ällistynyt.

Eräs pankkiiri kertoi minulle: *Kyllä, olet oikeutettu. Luotonne on loistava! Sinulla on kaksi vaihtoehtoa: Vaihtoehdossa A sinun on toimitettava kopiot veroilmoituksistasi tulojesi todistamiseksi. Vaihtoehto B: yksinkertaisesti KERRO meille tulosi. Sinun ei tarvitse todistaa niitä. Voit kertoa meille minkä tahansa summan, jonka haluat saada minkä tahansa asuntolainan. Vaihtoehto B:n korko on luonnollisesti korkeampi.*

En voinut uskoa tätä hulluutta! Ei ihme, että kansakunnan talous meni vessanpönttöön!

Toimitusjohtajan outo dilemma

Eräänä päivänä toimitusjohtaja kutsui koolle koko ylemmän henkilökunnan. Hänellä oli synkkä ilme kasvoillaan. Kukaan meistä ei tiennyt, mistä oli kyse. Hän kuvaili pulmaansa melko lailla seuraavasti:

Kuule, asia on näin. Vaimoni nalkuttaa minulle, että palkkaisin poikamme konsultiksi. Hän yrittää perustaa omaa konsulttiyritystä ja tarvitsee rahaa. En halua palkata häntä. Mutta haluan saada vaimoni irti minusta, joten suostuin siihen. Pelaa vain mukana. Älä sano mitään.

Mieleeni muistui haastattelu, jossa tuore yliopistosta valmistunut ei halunnut jakaa loputonta viisauttaan ilmaiseksi kanssamme. Mutta tämä oli pahempaa! Isä oli antanut poikansa käydä Harvardin kauppakorkeakoulun. Hänellä oli nyt MBA-tutkinto. Hänen oli määrä periä jonain päivänä suuri osuus yrityksestä. Sen sijaan, että hän olisi oppinut perheyriyksensä asioista edes *omaksi parhaakseen*, hän odotti isänsä *maksavan* hänelle siitä muhkean konsulttipalkkion muodossa!

Huomasin, että muut johtajat ajattelivat samaa. Yksi jopa kertoi sen minulle kokouksen jälkeen käyttäen lähes täsmälleen samaa sanamuotoa kuin minä tässä. Me kaikki säälimme toimitusjohtajaa ja lupasimme pelata palloa.

Kun poika "konsultoi" yhtiötä seuraavien päivien aikana, yritimme antaa hänelle ainakin hyvin perustavanlaatuisen käsityksen liiketoiminnasta.

Sitten toimitusjohtaja järjesti suuren henkilökuntakokouksen. Hän oli edellisenä päivänä käskenyt minua valmistelemaan esityksen ja pitämään sen yksinkertaisena. Poika oli ainoa paikalla oleva, joka ei tajunnut, että kaikki tämä oli vain suurta show'ta hänen hyväkseen. Kaikki, mitä esittelin, oli meille muillekin yleisesti tiedossa. Vähän kuin tähtitieteilijöiden konferenssi, jossa pääpuhujia selittää hitaasti: "Aurinko on aurinkokuntamme keskipisteessä. Lähimpänä aurinkoa oleva planeetta on Merkurius. Toinen planeetta on Venus...".

Yritin puhua hitaasti ja pitää kaiken mahdollisimman yksinkertaisena. Kun olin selittänyt yksinkertaisen yhtälön, hän keskeytti minut kohteliaasti, ja hänellä oli hieman, mutta silti havaittavissa, ylemmydentuntoa:

Anteeksi, mutta sanoitte KAKSI KYMMENTÄ prosenttia yhdestä prosentista. Tarkoitatte varmasti oikeasti KAKSI prosenttia. Kaksi prosenttia sadasta, ei kaksi prosenttia tuhannesta."

Meidän kaikkien piti purra kieltämme, ettemme nauraisi. Toimitusjohtaja yritti peittää oman hämmennyksensä tietämättömän poikansa kömmähdyksestä. (Hän erehtyi kymmenkertaisesti.) Toimitusjohtaja mutisi jotain ja viittasi minua jatkamaan.

Tämä muistutti minua siitä, kun olin nöyryyttänyt IBM:n asiantuntijaa. Paitsi päinvastoin. Ja vielä pahempaa: Ainakin IBM:n asiantuntija tajusi tehneensä virheen ja jääneensä kiinni. Poika, MBA (!), ei ymmärtänyt.

Maine ja vaikutusvalta

Maine on jotakin, jota *rakennetaan aiempien* saavutusten kautta. *Vaikutusvalta* on jotain, jota *käytät tuleviin* saavutuksiin. Minun tapauksessani niillä oli kolme päälähdettä:

Ensinnäkin demografiset analyysit, joiden tuloksena myyntikustannukset vähenevät huomattavasti.

Toiseksi, uusien tuotteiden kehittäminen, joka johtaa valtavaan myynnin kasvuun. Esimerkkeinä tästä ovat sekä ensimmäinen myydyin tuotteeni, jonka löysin jo varhain osallistuessani messuille omalla ajallani, että viimeisin tuotteeni, joka lanseerattiin juuri lähtöni jälkeen.

Kolmanneksi ongelmanratkaisu analyysin avulla.

Seuraavassa on muutamia valaisevia esimerkkejä.

Tapaus yksi: Vakuuttaminen

Se oli uuvuttava kokous meille neljälle johtajalle. Ongelma oli monimutkainen. Keskustelu ei edennyt juuri lainkaan.

Sitten esitin analyysini tilanteesta. Hitaasti. Jokaisen vaiheen jälkeen tarkistin, ymmärsivätkö kaikki kasvot asian ja olivatko he samaa mieltä.

Toimitusjohtaja kommentoi: "*Hän meni paskanjauhannan läpi ja pääsi asian ytimeen!*"

Seuraavaksi yritin selittää ratkaisuehdotukseni. Mutta sitä oli vaikea ymmärtää.

Sitten muistin erään paljon aikaisemman kokouksen, jossa toimitusjohtaja oli dramaattisesti tarttunut paperiin, sylkenyt sen päälle, murentanut sen ja pilkannut: *Se ei ole syljen arvoinen!*

Kurkistin taskuuni, otin esiin kolikoita ja iskin kolikot toimitusjohtajan pöydälle. Sitten käytin kolikoita havainnollistamaan selitystäni.

Pian toimitusjohtaja hyväksyi ehdottamani ratkaisun.

Vähän myöhemmin hän tuli pöydälleni, katsoi minua silmiin ja sanoi: *Vakuutit minut, kun näytit minulle nuo kolikot!*

Tapaus kaksi: *Voi pojat, sinä saat sen!*

Toimitusjohtaja ei ollut kyseisenä päivänä tehtaalla. Syntyi epätavallinen tilanne.

Se ei sopinut täydellisesti mihinkään olemassa olevaan vakiotoimintamenettelyyn (SOP). Niinpä toimitusjohtaja kysyi minulta, mutta ei ollut täysin sinut vastaukseni kanssa.

En ole ajatustenlukija, mutta pystyin lukemaan nämä kasvot: *Selvä, teen sen. Kun toimitusjohtaja palaa, kerron hänelle, että SINÄ käskit minun tehdä näin. POIKA, SINÄ SAAT SEN!*

Kun toimitusjohtaja palasi, pääjohtaja selitti kaiken. Toimitusjohtaja mietti hetken ja sanoi sitten: *Pääjohtaja sanoi: Teitte oikein!*

Pääjohtaja oli yllättynyt. Minä en ollut. Tiesin, miksi olin oikeassa. Ja tiesin, että toimitusjohtaja oli tarpeeksi fiksu ymmärtääkseen SOP:n taustalla olevat syyt, eikä vain opettelemaan niitä ulkoa ja noudattamaan niitä sokeasti.

Kolmas tapaus: Top Dog

Pian tämän jälkeen kaikki neljä ylempää johtajaa olivat kokouksessa. Toimitusjohtaja ohjeisti kahta muuta: *Jos jotain tulee eteen, kun en ole paikalla, ettekä tiedä, mitä tehdä, kysykää häneltä ja tehkää, mitä hän sanoo!* Hän osoitti minua.

Tapaus neljä: Iso kohteliaisuus

Sinulla on jiddišiläinen mieli!

Toimitusjohtaja oli ilmeisen vaikuttunut saavutuksestani. Tämä oli suuri kohteliaisuus. Tiesin tämän hyvin. Se oli täysin vilpittön, arvostettu ja erittäin ironinen.

Lähtöni

Lopulta lähdin yrityksestä noin vuosikymmenen jälkeen - omasta aloitteestani ja hyvissä olosuhteissa, Ei potkuja! Yritys oli edelleen suunnilleen samankokoinen vuotuisen bruttomyyntin osalta. Toimialat ja markkinat olivat vaihtuneet, mutta kaiken kaikkiaan ne olivat tasapainossa keskenään. Parhaiten myyvistä tuotteista oli tullut vanhoja ja uusista tuotteista oli tullut supertähtiä.

Kun soitin kuukausia myöhemmin ja kysyin, miten asiat sujuivat, pääjohtaja sanoi: *Hienoa, kiitos sinun!"*

Aluksi en tiennyt, mitä ajatella siitä. Menivätkö asiat hyvin, *koska olin pois-sa?!??*

Mutta ei...

Viimeinen tuote, jonka olin suunnitellut ja jota olin edistänyt ennen lähtöä - se

oli lanseerattu pian lähtöni jälkeen - oli tuottanut *neljännesmiljoonan dollarin myynnin muutamassa kuukaudessa*.

Olin iloinen siitä, että olin antanut yritykselle eräänlaisen "käänteisen läksiäislahjan".

Jos olisin jäänyt vielä vuodeksi, toinen viisinumeroinen bonus olisi ollut melko varma. Mutta en silti katunut kotiinpaluuta.

Rautaesirippu oli kuitenkin kaatunut. Velvollisuus kutsui!



NSDAP/AO on maailman suurin Kansallissosialistisen propagandan toimittaja!

Painettuja ja verkkojulkaisuja useilla kielillä

Satoja kirjoja monilla kielillä

Satoja web-sivustoja monilla kielillä

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!

www.third-reich-books.com