



Ε/Σ Δελτίο Ειδήσεων

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1147

09.03.2025 (136)

Η εκπαίδευση μιας κακής ιδιοφυΐας

από τον Gerhard Lauck

Μέρος 13

Διαχείριση χρημάτων & τραπεζική

Ένα από τα πρώτα μου καθήκοντα όταν πρωτοήρθα στην εταιρεία ήταν να υπολογίσω αν ο διευθύνων σύμβουλος, ο οποίος ανήκε στην ανώτατη φορολογική κλίμακα εισοδήματος, θα έπρεπε να αγοράσει ένα δημοτικό ομόλογο με χαμηλή απόδοση αλλά αφορολόγητο ή ένα ομόλογο με υψηλότερη απόδοση αλλά χωρίς φορολογική απαλλαγή.

Αυτή ήταν μια από τις πρώτες μου συναντήσεις με τη "διαχείριση χρημάτων" στην εταιρεία.

* * * * *

Όταν ο μέσος καταναλωτής επιλέγει μια τράπεζα, οι καθοριστικοί παράγοντες είναι γενικά πράγματα όπως η ευκολία, ο δωρεάν έλεγχος και η δωρεάν τοστιέρα που παίρνει για το άνοιγμα ενός λογαριασμού. Αν είναι τυχερός, ίσως ακόμη και μια πανέμορφη ταμίας.

Ο έξυπνος επιχειρηματίας εξετάζει επίσης τους εξής παράγοντες: την οικονομική κατάσταση της τράπεζας, το αν έχει κρατικό ή ομοσπονδιακό μητρώο, τη δανειοδοτική της πολιτική, άλλες υπηρεσίες, τέλη κ.λπ.

Μια από τις μεταγενέστερες εργασίες μου ήταν να αναλύσω τις "κρυφές" τραπεζικές χρεώσεις μας.

Μια τράπεζα δεν μπορεί να δώσει "δωρεάν έλεγχο" σε μια επιχείρηση.

Υπάρχουν πάρα πολλές συναλλαγές! Κοστίζει στην τράπεζα πάρα πολλά χρήματα για να τα διεκπεραιώσει όλα. Ως εκ τούτου, η τράπεζα λέει κάτι τέτοιο: *Εντάξει, κύριε επιχειρηματία, δεν θα σας χρεώσουμε γι' αυτό, ΑΝ διατηρήσετε ένα ελάχιστο υπόλοιπο του τάδε ποσού.*

Μια προσεκτική εξέταση α) των συνήθων τελών για αυτές τις συναλλαγές, β) του αριθμού των συναλλαγών της επιχείρησής σας και γ) του ελάχιστου υπολοίπου που απαιτεί η τράπεζα για την άρση αυτών των τελών αποκαλύπτει πόσο *πραγματικά* πληρώνετε γι' αυτές με τη μορφή "διαφυγόντων τόκων".

Επιπλέον, κάθε ποσό που *υπερβαίνει* το ελάχιστο υπόλοιπο γίνεται, στην πραγματικότητα, το *άτοκο δάνειό σας στην τράπεζα!*

Όταν ολοκλήρωσα την ανάλυση και έκανα την παρουσίασή μου στον Διευθύνοντα Σύμβουλο, εξήγησα:

Αυτός ο παράγοντας δωρεάν δάνειο προς την τράπεζα "μειώνει προφανώς την πραγματική απόδοση του ελάχιστου υπολοίπου, διότι είναι αδύνατον να την προβλέψουμε με ακρίβεια. Η απόδοση γίνεται τόσο χαμηλή που στην πραγματικότητα είναι φθηνότερο να την αγνοήσουμε και να δεχτούμε τα τέλη.

Στην περίπτωση μας, η εξοικονόμηση δεν ήταν τόσο μεγάλη. Προτιμήσαμε να διατηρήσουμε το περιθώριο ασφαλείας που συνεπάγεται το ελάχιστο υπόλοιπο. Αλλά τουλάχιστον είχαμε διερευνήσει τη δυνατότητα και γνωρίζαμε περίπου τι μας κόστιζε αυτό το περιθώριο ασφαλείας.

* * * * *

Ο ετήσιος οικονομικός κύκλος της εταιρείας μας έμοιαζε με κύμα.

Σκεφτείτε το σαν το λογαριασμό της ΔΕΗ:

Το χειμώνα, ο λογαριασμός του αερίου θέρμανσης (για τον φούρνο) είναι υψηλός, αλλά ο λογαριασμός του ηλεκτρικού ρεύματος είναι χαμηλός.

Την άνοιξη, και τα δύο είναι χαμηλά.

Το καλοκαίρι, ο λογαριασμός του φυσικού αερίου είναι χαμηλός, αλλά ο λογαριασμός του ηλεκτρικού ρεύματος (για το κλιματιστικό) είναι υψηλός.

Το φθινόπωρο, και τα δύο είναι χαμηλά.

Κατά ένα μέρος του έτους, είχαμε πλεόνασμα μετρητών, το οποίο επενδύσαμε σε έντοκα γραμμάτια του Δημοσίου. Κατά ένα μέρος του έτους, χρειαζόμασταν περισσότερα κεφάλαια κίνησης, τα οποία δανειζόμασταν *σταδιακά*. Πρώτα από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο με επιτόκιο prime συν X%. Στη συνέχεια από την τράπεζα με prime συν Y%.

Φυσικά, υπήρχε σημαντική διαφορά μεταξύ του επιτοκίου των εντόκων γραμματίων του Δημοσίου και του επιτοκίου των δύο σειρών δανείων!

Η παρακολούθηση της ταμειακής ροής και η διατήρηση αρκετών διαθέσιμων

κεφαλαίων για την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων αναγκών - και η στάθμευση των υπολοίπων εκεί όπου θα αποφέρουν την υψηλότερη απόδοση - είναι ο στόχος.

Με όρους καταναλωτή, σκεφτείτε το ως εξής. Μην πληρώνετε τους λογαριασμούς σας πολύ πριν από την ημερομηνία λήξης. Αν έχετε πολύ μεγάλο πλεόνασμα μετρητών, εξοφλήστε τις πιστωτικές σας κάρτες αντί να τα βάλετε στον αποταμιευτικό σας λογαριασμό. (Φυσικά, εξοφλήστε πρώτα αυτές με το υψηλότερο επιτόκιο).

Αυτό είναι το νόημα της διαχείρισης χρημάτων. Ακόμη και μια μικρή επιχείρηση μπορεί να επωφεληθεί από αυτό.

Για παράδειγμα: 000 δολάρια ανά 1.000.000 δολάρια σε ετήσια ταμειακή ροή.

Ο διευθύνων σύμβουλος ήταν ήδη ένας πολύ καλός επιχειρηματίας. Είχε πτυχίο διοίκησης επιχειρήσεων. Παρ' όλα αυτά, *είχε μάθει πολλά για τη διαχείριση των χρημάτων από τον προκάτοχό μου, τον MBA!* Στη συνέχεια, με δίδαξε. Η διαχείριση χρημάτων έγινε ένα από τα καθημερινά μου καθήκοντα. Αφού το έκανα αυτό μερικά χρόνια, τελειοποίησα τις μεθόδους μας ακόμη περισσότερο.

Προσάρμοσα τη μεταβλητή του κόστους χρήματος για τον εποχικό παράγοντα αντί να χρησιμοποιήσω τη σταθερά prime + X% καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, όπως μου είχαν διδάξει. Ο διευθύνων σύμβουλος εντόπισε την αλλαγή, με ρώτησε σχετικά και στη συνέχεια συμφώνησε με το σκεπτικό μου.

Φαντασία έναντι Λοταρία

Ειλικρινά, θα ήμουν απολύτως εκστασιασμένος, αν ένας Διευθύνων Σύμβουλος μικρής ή μεσαίας επιχείρησης που διαβάζει αυτό το κείμενο μου τηλεφωνούσε.

Φαντάζομαι ότι η συζήτηση θα πάει κάπως έτσι:

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:

Γεια σας, μου άρεσε το βιβλίο σας! Σχετικά με το θέμα της διαχείρισης των χρημάτων. Ποτέ δεν κάναμε κάτι τέτοιο. Μπορώ να σας προσλάβω ως σύμβουλο; Αν ναι, ποια είναι η αμοιβή σας;

Εγώ:

Ευχαριστώ, χαίρομαι που σας άρεσε το βιβλίο μου. Ναι, θα ήμουν πολύ ευτυχής να κάνω συμβουλευτική εργασία για εσάς. Η αμοιβή μου είναι το 10% του κέρδους που προκύπτει είτε από την αύξηση των εσόδων είτε από τη μείωση του κόστους. Εσείς αποφασίζετε πόσο είναι αυτό! ...Αλλά ζητώ ένα αντίγραφο των υπολογισμών σας για δική μου ενημέρωση. Εξάλλου, μπορεί ο ένας ή και οι δύο μας να έχουμε χάσει κάτι.

Φανταστείτε μια εταιρεία με 100.000.000 δολάρια ετήσιες ταμειακές ροές. Αν μπορώ να αυξήσω την απόδοση του αποτελέσματος έστω και κατά ένα εκατοστό του 1% (0,0001%), το κέρδος ανέρχεται σε 10.000 δολάρια ετησίως. Το δικό μου μερίδιο 10% θα είναι 1.000 δολάρια... Αν μπορώ να το αυξήσω σε ένα ολόκληρο τοις εκατό (1%), το κέρδος είναι 1.000.000 δολάρια και το μερίδιό μου θα είναι 100.000 δολάρια.

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:

Ποια είναι η παγίδα;

ΜΕ:

Δεν υπάρχει παγίδα! Διάβασα για έναν άλλο σύμβουλο, σε έναν άλλο κλάδο, ο οποίος συνήθιζε να κάνει την ίδια προσφορά. Τα πήγαινε πολύ καλά. Οι πελάτες του ήταν επίσης πολύ ευχαριστημένοι. Είμαι πρόθυμος να κάνω το ίδιο πράγμα!

Χωρίς πλάκα! Σοβαρολογώ!

Μερικοί άνθρωποι παίζουν λοταρία. Αυτή είναι απλώς η δική μου εναλλακτική λύση.

Φυσικά, οι τεράστιες εταιρείες Fortune 500 έχουν έναν Οικονομικό Διευθυντή (CFO) που τα κάνει όλα αυτά πολύ καλύτερα από ό,τι θα μπορούσα ποτέ να κάνω εγώ. Εξάλλου, είναι ειδικός σε αυτόν τον τομέα. Ενώ εγώ είμαι γενικός.

Επιλογή τράπεζας

Μια μέρα ο Διευθύνων Σύμβουλος κάλεσε τον Γενικό Διευθυντή και εμένα. Μας έδειξε ένα άρθρο για την τρέχουσα τράπεζά μας. Επεσήμαινε ενοχλητικές ενδείξεις ότι κάτι δεν πήγαινε καλά.

Ανησυχώ. Παρατήρησα δύο ακόμη άσχημα σημάδια. Πρώτον, κάθε φορά που ο υπεύθυνος δανείων μας έρχεται να μας επισκεφτεί, είναι διαφορετικό άτομο. Και οι προσφορές τους για δάνεια είναι πολύ καλές. Κάτι δεν πάει καλά εκεί. Νομίζω ότι ήρθε η ώρα να αρχίσουμε να ψάχνουμε για νέα τράπεζα.

Μια συμβουλή για την επιλογή τράπεζας: Κοιτάξτε το "εισπραχθέν χρέος". Εάν είναι εμφανώς χαμηλή, αυτό αποτελεί προειδοποιητικό σημάδι. Μια υγιής τράπεζα τείνει νωρίτερα να διαγράψει ένα χρέος ως επισφαλές - και ως εκ τούτου ανακτά μεγαλύτερο μέρος του χρέους που έχει ήδη διαγραφεί - από ό,τι μια προβληματική τράπεζα.

Προχωρήσαμε ως εξής:

Πρώτον, ερευνήστε για συμβουλές σχετικά με την επιλογή τράπεζας.

Δεύτερον, εξέτασε τις οικονομικές καταστάσεις διαφόρων τραπεζών της περιοχής.

Τρίτον, συναντήθηκε με τους τραπεζίτες.

Τελικά, ανοίξαμε λογαριασμούς σε τρεις τράπεζες: έναν για καθημερινές τραπεζικές συναλλαγές, έναν για μεγαλύτερες συναλλαγές και έναν για ενέγγυες πιστώσεις για τις εισαγωγές/εξαγωγές μας.

Μπορεί να υπάρχει τεράστια διαφορά μεταξύ των τραπεζών. (Το θυμήθηκα αυτό την επόμενη φορά που αγόρασα σπίτι).

Παραεμπιπτόντως, το ίδιο ισχύει και για τις εταιρείες εκτύπωσης. Χρησιμοποιήσαμε τρεις διαφορετικές εταιρείες εκτύπωσης για το ίδιο φυλλάδιο, ανάλογα με την ποσότητα που χρειαζόταν.

Κληρονομικότητα

Αφού ήμουν αρκετά χρόνια στην εταιρεία, έκανα την ακόλουθη πρόταση στον διευθύνοντα σύμβουλο:

Μια μέρα τα παιδιά σας θα κληρονομήσουν την εταιρεία. Μας είπατε ήδη ότι δεν ενδιαφέρονται να την διοικήσουν οι ίδιοι. Αν προσλάβουν κάποιον άλλον για να τη διευθύνει για λογαριασμό τους, κινδυνεύουν να χάσουν τα πάντα. Οπότε μάλλον θα θελήσουν να την πουλήσουν.

Ωστόσο, υπάρχει ένα πρόβλημα. Οι υποψήφιοι αγοραστές θα ενδιαφερθούν πιθανότατα μόνο για το ένα ή το άλλο τμήμα. Όχι ολόκληρο το πακέτο. Αλλά η εταιρεία μας είναι τόσο περίπλοκη και αλληλένδετη που αυτό δεν θα ήταν δυνατό. Και αν η εταιρεία κανιβαλιστεί, η αξία είναι πολύ μικρότερη από ό,τι αν πωληθεί ως συνεχιζόμενη, κερδοφόρα επιχείρηση.

Αυτή η συμφωνία-πακέτο, ωστόσο, θα ήταν πολύ πιο ελκυστική για έναν υποψήφιο αγοραστή, εάν η επιχείρηση είχε μια καθιερωμένη πιστωτική γραμμή ΧΩΡΙΣ να χρειάζεται να συνυπογράψετε προσωπικά τα τραπεζικά δάνεια.

Το σκέφτηκε και συμφώνησε.

Έτσι ξεκινήσαμε την αναζήτηση της κατάλληλης τράπεζας για το σκοπό αυτό.

Στη συνέχεια, μας επισκέφθηκε ένας αντιπρόεδρος μιας από τις μεγάλες τράπεζες. Ο Διευθύνων Σύμβουλος, ο Γενικός Διευθυντής και εγώ ήμασταν στη συνάντηση αυτή.

Τελικά, μόνο ένα εμπόδιο απέμενε:

Η σύμβαση "boiler plate" της τράπεζας της έδινε το δικαίωμα να ανακαλέσει το δάνειο - ανά πάσα στιγμή, για οποιονδήποτε λόγο και κατά την απόλυτη διακριτική της ευχέρεια (!) - με προειδοποίηση μόνο 24 ωρών.

Ο διευθύνων σύμβουλός μου επέμενε να ειδοποιήσω 48 ώρες νωρίτερα. Είπε ότι θα χρειαζόταν την επιπλέον ημέρα για να προβεί σε ρυθμίσεις.

Ο τραπεζίτης υποσχέθηκε να ελέγξει το νομικό τους τμήμα και να ξανακαλέσει.

Όταν χτύπησε το τηλέφωνο, ο τραπεζίτης μας είπε δύο πράγματα:

Πρώτον, οι δικηγόροι της τράπεζας δεν θα άλλαζαν την τυποποιημένη σύμβαση.

Δεύτερον, είχαμε κάνει καλύτερη προετοιμασία για τη διαπραγμάτευση από πολλές επιχειρήσεις δεκαπλάσιες από το μέγεθός μας!

Δεν ήταν το τέλος του κόσμου. Δεν χρειαζόμασταν αυτή την πιστωτική γραμμή για να συνεχίσουμε.

Αλλά απογοητεύτηκα. Είχα φανταστεί ότι τα ανώτερα στελέχη θα ενώνονταν μια μέρα για να αγοράσουν την εταιρεία. Οι άλλοι δύο εργάζονταν εκεί για όλη τους την ενήλικη ζωή. Ποτέ δεν θα έβρισκαν ανάλογη θέση αλλού. Ένας από αυτούς μου το είπε ευθέως. Ο άλλος το ήξερε σίγουρα. Ήμασταν όλοι σίγουροι ότι οι τρεις μας μαζί θα μπορούσαμε πράγματι να την διοικήσουμε. Επειδή ήδη το διοικούσαμε μέχρι τότε.

Αποδώστε τα εύσημα όπου πρέπει

Τότε, οι πιστωτικές αναφορές που περνούσαν από το γραφείο μου έδειχναν ένα λεπτομερές πιστωτικό ιστορικό. Όχι απλώς ένα "σκορ".

Όταν ήμουν εκπαιδευόμενος, ο Διευθύνων Σύμβουλος απέρριπτε την πίστωση, αν έβλεπε μια απλή αθέτηση που αναγραφόταν σε μια έκθεση. Αργότερα τον έπεισα να τροποποιήσει αυτή την πολιτική: Εάν υπήρχαν πολλές ικανοποιητικές καταχωρίσεις και μόνο μία αθέτηση - και αφορούσε έναν μεγάλο ιατρικό λογαριασμό - θα συνιστούσα την έγκριση της πίστωσης.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος μάς δίδαξε επίσης να λαμβάνουμε υπόψη τα "πρότυπα του κλάδου". Αυτά ποικίλλουν.

Επιπλέον, εάν οι επισφαλείς απαιτήσεις είναι πολύ χαμηλές, αυτό μπορεί να σημαίνει ότι η πιστωτική πολιτική είναι πολύ αυστηρή, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε απώλεια πωλήσεων!

* * * * *

Λίγο πριν από τη Μεγάλη Ύφεση, σχεδίαζα να αγοράσω σπίτι, οπότε έλεγξα τις επιλογές μου για υποθήκη. Ήξερα ότι είχα εξαιρετικό ιστορικό πληρωμών και

μεγάλες προσωπικές πιστώσεις χωρίς ασφάλεια. Αλλά είχα επίσης πολλά χρέη και το προσωπικό μου εισόδημα δεν ήταν τόσο υψηλό όσο ήταν κάποτε.

Παρ' όλα αυτά, όταν μια τράπεζα μου προσέφερε το διπλάσιο ποσό από αυτό που χρειαζόμουν με μηδενική προκαταβολή, έμεινα άναυδος.

Ένας τραπεζίτης μου είπε: *Ναι, πληροίς τις προϋποθέσεις. Η πίστωσή σας είναι εξαιρετική! Έχετε δύο επιλογές: Για την επιλογή Α, πρέπει να προσκομίσετε αντίγραφα των φορολογικών σας δηλώσεων για να αποδείξετε το εισόδημά σας. Για την επιλογή Β, απλά μας ΛΕΤΕ το εισόδημά σας. Δεν χρειάζεται να το αποδείξετε. Μπορείτε να μας πείτε όποιο ποσό θέλετε για να πληροίτε τις προϋποθέσεις για όποιο στεγαστικό δάνειο θέλετε. Φυσικά, το επιτόκιο είναι υψηλότερο για την Επιλογή Β.*

Δεν μπορούσα να πιστέψω αυτή την τρέλα! Δεν είναι να απορεί κανείς που η οικονομία του έθνους πήγε κατά διαόλου!

Το παράξενο δίλημμα του CEO

Μια μέρα ο διευθύνων σύμβουλος κάλεσε όλο το ανώτερο προσωπικό. Είχε μια βλοσυρή έκφραση στο πρόσωπό του. Κανείς μας δεν ήξερε περί τίνος επρόκειτο. Παρουσίασε το δίλημά του περίπου ως εξής:

Κοιτάζτε, είναι κάπως έτσι. Η γυναίκα μου μου γκρινιάζει να προσλάβω τον γιο μας ως σύμβουλο. Προσπαθεί να δημιουργήσει τη δική του συμβουλευτική πρακτική και χρειάζεται τα χρήματα. Δεν θέλω να τον προσλάβω. Αλλά θέλω να ξεφορτωθώ τη γυναίκα μου, οπότε συμφώνησα. Απλά παίζε μαζί μου. Μην πεις τίποτα.

Θυμήθηκα τη συνέντευξη με τον φρέσκο απόφοιτο του πανεπιστημίου που δεν ήθελε να μοιραστεί μαζί μας δωρεάν την άπειρη σοφία του. Αλλά αυτό ήταν χειρότερο! Ο πατέρας είχε στείλει τον γιο του στο Harvard Business School. Τώρα είχε MBA. Ήταν γραφτό να κληρονομήσει ένα μεγάλο μερίδιο της επιχείρησης κάποια μέρα. Αντί να μάθει για την επιχείρηση της οικογένειάς του ακόμη και προς το συμφέρον του, περίμενε από τον πατέρα του να τον πληρώσει γι' αυτό με τη μορφή μιας παχυλής αμοιβής συμβούλου!

Μπορούσα να καταλάβω ότι και τα άλλα στελέχη σκέφτονταν το ίδιο πράγμα. Ο ένας μάλιστα μου το είπε μετά τη συνάντηση, χρησιμοποιώντας σχεδόν την ίδια ακριβώς διατύπωση με αυτή που έχω εδώ. Όλοι μας λυπηθήκαμε τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και υποσχθήκαμε να παίξουμε μπάλα.

Ενώ ο γιος "συμβουλευόταν" την εταιρεία κατά τη διάρκεια των επόμενων ημερών, προσπαθήσαμε να του δώσουμε τουλάχιστον μια πολύ βασική ιδέα για

την επιχείρηση.

Τότε ο Διευθύνων Σύμβουλος προγραμματίσει μια μεγάλη συνάντηση του προσωπικού. Μου είχε πει την προηγούμενη ημέρα να ετοιμάσω μια παρουσίαση και να την κρατήσω απλή. Ο γιος ήταν ο μόνος εκεί που δεν είχε καταλάβει ότι όλο αυτό ήταν απλώς μια μεγάλη παράσταση προς όφελός του. Όλα όσα εξέθεσα ήταν κοινή γνώση για τους υπόλοιπους. Κάτι σαν ένα συνέδριο για αστρονόμους, όπου ο κεντρικός ομιλητής εξηγεί αργά: "Ο ήλιος βρίσκεται στο κέντρο του ηλιακού μας συστήματος. Ο πιο κοντινός στον ήλιο πλανήτης είναι ο Ερμής. Ο δεύτερος πλανήτης είναι η Αφροδίτη...".

Έκανα μια επιπλέον προσπάθεια να μιλάω αργά και να κρατάω τα πάντα όσο το δυνατόν πιο απλά. Αφού εξήγησα μια απλή εξίσωση, με διέκοψε ευγενικά με έναν ελαφρύ, αλλά ακόμη αντιληπτό, αέρα ανωτερότητας:

Με συγχωρείτε, αλλά είπατε ΔΥΟ ΔΕΚΑΤΟΜΗΝΤΑ του 1%. Σίγουρα εννοείτε πραγματικά ΔΥΟ τοις εκατό. Δύο ανά ΕΚΑΤΟ, όχι δύο ανά ΧΙΛΙΑΔΕΣ."

Χρειάστηκε να δαγκώσουμε τη γλώσσα μας για να μη γελάσουμε. Ο Διευθύνων Σύμβουλος πάσχιζε να κρύψει τη δική του αμηχανία για τη γκάφα του ανίδεου γιου του. (Είχε πέσει έξω κατά δέκα φορές.) Ο Διευθύνων Σύμβουλος μουρμούρισε κάτι και μου έκανε νόημα να συνεχίσω.

Αυτό μου θύμιζε τη φορά που είχα ταπεινώσει τον ειδικό της IBM. Μόνο που ήταν αντίστροφα. Και ακόμα χειρότερα: Τουλάχιστον ο εμπειρογνώμονας της IBM κατάλαβε ότι είχε κάνει λάθος και είχε πιαστεί. Ο γιος, ένας MBA (!), δεν το κατάλαβε.

Φήμη & επιρροή

Η φήμη είναι κάτι που χτίζετε μέσα από τα προηγούμενα επιτεύγματα. Το κύρος είναι κάτι που χρησιμοποιείτε για μελλοντικά επιτεύγματα. Στην περίπτωσή μου, είχαν τρεις κύριες πηγές:

Πρώτον, δημογραφικές αναλύσεις με αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση των δαπανών πώλησης.

Δεύτερον, ανάπτυξη νέων προϊόντων με αποτέλεσμα τεράστια αύξηση των πωλήσεων. Παραδείγματα αποτελούν τόσο το πρώτο μου προϊόν με τις υψηλότερες πωλήσεις, το οποίο ανακάλυψα νωρίς, ενώ παρακολουθούσα μια εμπορική έκθεση στον ελεύθερο χρόνο μου, όσο και το τελευταίο μου προϊόν, το οποίο λανσαρίστηκε αμέσως μετά την αποχώρησή μου.

Τρίτον, επίλυση προβλημάτων μέσω ανάλυσης.

Ακολουθούν μερικά διαφωτιστικά παραδείγματα.

Περιστατικό πρώτο: Πειθώ

Ήταν μια εξαντλητική συνάντηση για εμάς τους τέσσερις ανώτερα στελέχη. Το πρόβλημα ήταν περίπλοκο. Η συζήτηση δεν σημείωνε μεγάλη πρόοδο.

Στη συνέχεια παρουσίασα την ανάλυσή μου για την κατάσταση. Αργά. Μετά από κάθε βήμα, έλεγα κάθε πρόσωπο για κατανόηση και συμφωνία.

Ο διευθύνων σύμβουλος σχολίασε: *Έκοψε τις μαλακίες και έφτασε στην ουσία!*

Στη συνέχεια, προσπάθησα να εξηγήσω την προτεινόμενη λύση μου. Αλλά ήταν δύσκολο να κατανοηθεί.

Τότε θυμήθηκα μια πολύ παλαιότερη συνάντηση, όπου ο Διευθύνων Σύμβουλος είχε αρπάξει δραματικά ένα κομμάτι χαρτί, το έφτυσε, το θρυμμάτισε και το περιφρόνησε: *Δεν αξίζει το φτύσιμο!*

Έψαξα στην τσέπη μου, έβγαλα μερικά ψιλά και χτύπησα τα κέρματα στο γραφείο του διευθύνοντος συμβούλου. Στη συνέχεια χρησιμοποίησα αυτά τα κέρματα για να παρουσιάσω την εξήγησή μου.

Σύντομα ο Διευθύνων Σύμβουλος συμφώνησε με την προτεινόμενη λύση μου.

Λίγο αργότερα, ήρθε στο γραφείο μου, με κοίταξε στα μάτια και μου είπε: *Με έπεισες, όταν μου έδειξες αυτά τα νομίσματα!*

Περιστατικό δεύτερο: Φίλε, θα το πάρεις!

Ο διευθύνων σύμβουλος δεν βρισκόταν στο εργοστάσιο εκείνη την ημέρα. Προέκυψε μια ασυνήθιστη κατάσταση. Δεν ταίριαζε απόλυτα με καμία από τις υπάρχουσες τυποποιημένες διαδικασίες λειτουργίας (SOP). Έτσι, ο Γενικός Διευθυντής με ρώτησε, αλλά δεν ήταν εντελώς άνετος με την απάντησή μου.

Δεν διαβάξω τη σκέψη, αλλά μπορώ να διαβάσω αυτό το πρόσωπο: *Εντάξει, θα το κάνω αυτό. Όταν επιστρέψει ο Διευθύνων Σύμβουλος, θα του πω ότι ΕΣΥ μου είπες να το κάνω αυτό. ΑΓΩΡΙ ΜΟΥ, ΘΑ ΤΟ ΠΑΡΕΙΣ!*

Όταν επέστρεψε ο Διευθύνων Σύμβουλος, ο Γενικός Διευθυντής εξήγησε τα πάντα. Ο Διευθύνων Σύμβουλος σκέφτηκε για μια στιγμή και στη συνέχεια είπε: "Ο Διευθύνων Σύμβουλος είπε:": *Ο Διευθύνων Σύμβουλος είπε: Έκανες το σωστό!*

Ο Γενικός Διευθυντής εξεπλάγη. Εγώ δεν εξεπλάγην. Ήξερα γιατί είχα δίκιο. Και ήξερα ότι ο Διευθύνων Σύμβουλος ήταν αρκετά έξυπνος ώστε να καταλάβει τους λόγους πίσω από τις SOP, όχι απλώς να τις απομνημονεύει και να τις ακολουθεί τυφλά.

Περιστατικό τρία: Top Dog

Λίγο αργότερα, και τα τέσσερα ανώτερα στελέχη βρέθηκαν σε μια συνάντηση. Ο Διευθύνων Σύμβουλος έδωσε οδηγίες στους άλλους δύο: *Αν ποτέ προκύψει κάτι όταν δεν είμαι εδώ και δεν ξέρετε τι να κάνετε, ρωτήστε ΑΥΤΟΝ και κάντε ό,τι σας πει!* Έδειχνε εμένα.

Τέταρτο περιστατικό: Ένα μεγάλο κομπλιμέντο

Έχεις εβραϊκό μυαλό!

Ο Διευθύνων Σύμβουλος ήταν προφανώς πολύ εντυπωσιασμένος από το επίτευγμά μου. Αυτό ήταν ένα ΜΕΓΑΛΟ κομπλιμέντο. Το ήξερα πολύ καλά αυτό. Ήταν απολύτως ειλικρινές, πολύ αξιόλογο και άκρως ειρωνικό.

Η αναχώρησή μου

Τελικά έφυγα από την εταιρεία μετά από περίπου μια δεκαετία - με δική μου πρωτοβουλία και με καλούς όρους, ΔΕΝ απολύθηκα! Εξακολουθούσε να έχει περίπου το ίδιο μέγεθος όσον αφορά τις ακαθάριστες ετήσιες πωλήσεις. Τα τμήματα και οι αγορές είχαν υποχωρήσει και μειωθεί, αλλά σε γενικές γραμμές ισορροπούσαν μεταξύ τους. Τα προϊόντα με τις υψηλότερες πωλήσεις είχαν γίνει "ξεπερασμένα" και τα νεοσύστατα προϊόντα είχαν γίνει σούπερ σταρ.

Όταν τηλεφώνησα μήνες αργότερα και ρώτησα πώς πήγαιναν τα πράγματα, ο γενικός διευθυντής είπε: *Ο Γενικός Διευθυντής είπε: Υπέροχα, χάρη σε εσάς!"*

Στην αρχή, δεν ήξερα τι να κάνω με αυτό. Τα πράγματα πήγαιναν καλά, επειδή έλειπα;!

Αλλά όχι...

Το τελευταίο προϊόν που είχα συλλάβει και προωθήσει πριν φύγω - είχε κυκλοφορήσει λίγο μετά την αποχώρησή μου - είχε αποφέρει ένα τέταρτο του εκατομμυρίου δολαρίων σε πωλήσεις μέσα σε αυτούς τους λίγους μήνες.

Χάρηκα που έδωσα στην εταιρεία ένα είδος "αντίστροφου αποχαιρετιστήριου δώρου".

Αν είχα παραμείνει ένα χρόνο ακόμη, ένα ακόμη πενταψήφιο μπόνους θα ήταν αρκετά βέβαιο. Αλλά και πάλι δεν μετάνιωσα που επέστρεψα στην πατρίδα μου.

Ωστόσο, το Σιδηρούν Παραπέτασμα είχε πέσει. Το καθήκον καλούσε!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUGANGSGLEITER

Der Kampf geht weiter !

Seitung Jahre nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Tschetzkopst. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf gfohrter Ebene!

Millionen von Menschen, Verurteilung, Verfolgung und Verdrängung haben nicht ausgereicht, das Kino der gesamten Welt unseren heldenhaften Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten sind weniger wertvolle Führer und Kampfgewinnen sondern Schüler an Schüler im Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völker. Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkertod ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Der wertvollste Gegner ist eben dabei, das Volkstum - gegen alle weißen Völker (-) zu bringen. Seine Mittel sind Erziehung, Überführung und Kollaboration.

Ob "legal" oder "illegal", ob im Wahlkampf oder im Kampfkampf, ob auf Propagandaplattformen, bewaffnet oder auf einem Schulhofplatz anderer Art, jeder Nationalsozialist hat sein Pflicht!

Hail Hitler!
Gottfried Lorch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


Ε/Σ Δελτίο Ειδήσεων
www.nsdapao.org
#1005 19.04.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

**Εμπρόσθια αναφορά
Συνέντευξη με τη Molly**

Τρίτο μέρος

NSK: Τα τρέχοντα έργα σας είναι προφανώς φιλοσοφικά και σχετίζονται με την τέχνη.

Περπατάτε τις απόψεις σας σχετικά με τον αντίκτυπο αυτών των θεμάτων στην πολιτική.

Molly: Ναι, και ο Στρατός της Ανθρωπότητας (www.povstaniyehumanity.com/truth.html). Έργο φέρει στις 21 σελίδες τώρα, και έχει πολλά ακόμα να κάνει. Η μελέτη του II Παγκοσμίου Πολέμου είναι ένα απίστευτο ναρκωτικό πληροφοριών. Αναζητάς πληροφορίες για ένα πρόγραμμα και βρήκατε άλλα δύο πρόγραμμα που ήλπινα να ερευνήσετε. Αυθόρμητα λίγο σαν να είσαι αρχαιολόγος που ζητάει το θαμμένο παρόν. Ένα παρόν που θα προσπαθούσε να μην έρθει στο φως.




the NEW ORDER
Number 179 (133) Founded 1975 April 26, 2019 (133)

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 defamation 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 contemporary and racial kinemen 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 distortion, and new-religion.

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 Lorch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

**Το NSDAP/AO είναι το μεγαλύτερο στον κόσμο
Προμηθευτής εθνικοσοσιαλιστικής προπαγάνδας!**

**Έντυπα και διαδικτυακά περιοδικά σε πολλές γλώσσες
Εκατοντάδες βιβλία σε πολλές γλώσσες
Εκατοντάδες ιστοσελίδες σε πολλές γλώσσες**

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com

SS Defender
against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

Julius Streicher, Der Stürmer Picture Book

The Poisonous Mushroom



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilze

Reinhold Bollmann

Hitler in Italy



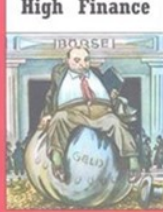
English / German / Deutsch / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



Theodor Fritsch

The Sins of High Finance



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild



English - German / Deutsch - English



NSDAP/AO

Fight Back!



nsdapao.org

**Contact us to
find out how
YOU can help!**