

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI 1.93



**10
vuotta
Luotto-
linkkiä**



Päätoimittajat
vasemmalta:
Risto Suviala
Anne Leppä-
Nilsson
Pertti Pennanen
Jari Nuorinko
Pertti Nykänen



Luottolinkki

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n jäsenlehti

Ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Pertti Nykänen Puh.(90) 1511

TOIMITUSNEUVOSTO

Jukka Marttila
Puh. (90) 16291

Pertti Nykänen
Puh. (90) 1511

Aila Oivula, toimitussihteeri
Puh. (90) 845024

Pentti Toivonen, ilmoitukset
Puh. (90) 875 51

Kim Valkonen
Puh. (90) 513 711

Jorma Tähtinen
Puh. (90) 669 848

ULKOASU

Jorma Tähtinen

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891
00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
c/o Itä-Helsingin
Toimistopalvelu Oy
Linnanherrantie 27 D
00950 Helsinki
Puh. (90) 323 320

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry
SYP Hki-Rautatien
208918-73866
KESP- Kellokoski
401612-21467

PAINOPAIKKA

Painoekspert Oy

Kirjoittajien lehdessä esittämät
mielipiteet ovat heidän omiaan
eivätkä siten välttämättä edusta
yhdistyksen kantaa.

Pääkirjoitus



LINKIN 10 VUOTTA

Kolmikymmenvuotias yhdistyksemme on jo kymmenen vuoden ajan hoitanut jäsentensä yhteydenpitoa ja yhdistyksen tiedottamista yleensäkin oman lehtensä kautta. Matkaan on sisällynyt monenlaisia vaiheita, viisi päätoimittajaa ja runsaslukuinen innostunut toimituskunta, jonka kokoonpano on vaihdellut vuosien mittaan.

Itse lehden tekoa on kaikenkaikkiaan leimannut yhdistyksen kokousten rytmittämä impulsiivinen työ, jossa kunkin numeron eräs tärkeä funktio on ilmoittaa jäsenistölle tulevasista kokouksista ja toisaalta kertoa artikkelin muodossa edellisestä kokouksesta varsinkin niille, jotka eivät siihen ehtineet. Linkki on myös aina pyrkinyt, jäsenten yhteydenpidon lisäksi, osaltaan ammattitaidon ja tiedon lisäämiseen julkaisemalla luottoalaan liittyviä artikkeleita, valottamalla ja popularisoimalla alaan liittyvää tutkimustyötä sekä kertomalla esim. alaa koskevista lainsäädännön muutoksista.

Elämme voimakasta taloudellisen muutoksen aikaa. Lama heilauttelee jo yhteiskunnan rakenteita. Meiltä luottoalan ammattilaisilta vaaditaan yhä tiukemmilla markkinoilla yhä enemmän. Muutoksessa saattaa aina piillä myös mahdollisuus, niin yksilötasolla kuin organisaatioidenkin elämässä. Yksi meidän organisaatiomme, yhdistyksen, vahvuuksista on ollut toimihenkilöiden kierto eri tehtävissä, kuitenkin hallitusti siten, että jatkuvuuden edut turvataan. Vuoden vaihde tuokin jälleen mukanaan uuden kokoonpanon yhdistyksen hallitukseen, samoin tapahtuu Linkin toimitusneuvoston osalta. Näin kykenemme osaltamme vastaamaan muutoksiin alalla ja yhteiskunnassa uusin ja tuorein ideoin.

Lämpimät onnentoivotukset kymmenvuotiaalle Linkillemme ja menestystä Uudelle Vuodelle.

Pertti Nykänen
Päätoimittaja

Luottomiesten hallituksen uudet jäsenet esittäytyvät



Helena Pahlman

1. Missä yrityksessä työskentelet, tehtäväsi ja taustasi?

2. Toimintasi yhdistyksessä; koska olet tullut jäseneksi jne.

3. Mitä asioita yhdistyksen tulisi kehittää toiminnassaan ja mitkä ovat alan yleiset kehitystarpeet?

4. Onko luottoalan arvostus riittävä? Ellei, mitkä olisivat keinoja sen kohentamiseen?

5. Mitä ongelmia näet luottoalalla olevan tällä hetkellä?

1. Toimin Suomen Asiakastieto Oy:n markkinointipäällikkönä. Vastuualueisiini kuuluvat asiakassuhteet, markkinointi ja myynti. Olen ollut Asiakastiedon palveluksessa kolme vuotta. Sitä ennen olen työskennellyt kahden pankkiryhmän palveluksessa sekä tietotekniikkayrityksessä. Aikaisemmat tehtäväni ovat aina liittyneet yrittäjäasiakasiin suunnattuun markkinointiin ja asiakaskoulutukseen. Koulutukseltani olen taloustieteiden maisteri.

2. Liityin yhdistyksen jäseneksi vuonna 1990. Olen osallistunut aina mahdollisuuksien mukaan yhdistyksen tilaisuuksiin ja kokenut yhdistyksen toiminnan hyvin vireänä.

3. Mielestäni yhdistyksen olisi hyvä avautua entistä enemmän jäsenkuntaansa päin. Osallistumiskynnys tilaisuuksiin on alentunut kaiken aikaa, mutta uskon, että on kuitenkin monia jäseniä, jotka voisi aktiivoida toimintaan vaikkapa markkinoinnin keinoin. Markkinoin-

tikeinoja voisi ehkä hyödyntää myös yhdistyksen imagon kehittämiseksi. Emme suinkaan ole kabineteissa nyhjääviä hissukoita, vaan aikaamme seuraavia ja itseämme kehittäviä aktiivisia ihmisiä.

4. Arvostus kai lähtee oman työnsä ja sitä kautta alansa arvostamisesta. Oman työn arvostushan ei suinkaan merkitse muiden aliarviointia. Tervettä itsetuntoa voisimme kyllä lisätä eli aika paljon on kiinni meistä itsestämme.

5. Luottoalaa ravistellaan siinä missä muitakin. Ongelmaksi saattaa muodostua vaikean taloudellisen tilanteen syyllisten etsintä ja osoittelu luottoalalta. Vikaa on varmaan niin sysissä kuin sepissäkin, mutta markkinaosuuksien kasvattaminen taannoin alalla kuin alalla johti harkitsemattomiin ylilyönteihin ja löyhäkätisyyteenkin. On ikävää, jos syylliseksi leimautuvat vain luottoalan henkilöt. Jatkuvaa parantumista tietenkin toivoo päätöksentekotilanteen informaation laajuuteen ja ajantasaisuuteen.



Olli Kivelä

1. Toimin markkinointijohtajana Tietoperintä Oy:ssä, vastaan Tietoperintä-yhtiöiden markkinoinnista sekä Tietoperintä Oy:n yrittäjä- ja lakiasiat-osastoista. Aikaisemmin työskentelin Suomen Yritysrahoitus Oy:ssä rahoitusneuvottelijana ja rahoituspäällikkönä. Koulutukseltani olen juristi.

2. Jäseneksi liityin samaan aikaan kuin aloitin työni Tietoperinnässä eli keväällä 1990. Rivijäsenenä olen pyrkinyt osallistumaan mahdollisimman aktiivisesti yhdistyksen järjestämiin tilaisuuksiin. Vuoden 1992 olin mukana myös koulutustoiminnassa.

3. Mielestäni tällaisella yhdistyksellä on kolme perustehtävää; vaikuttaa ympäristöönsä ja yhteiskuntaan luottoalan etujärjestönä ja asiantuntijana, tukea ja edesauttaa jäsenistönsä ammatillista kehittymistä ja hankitun ammatitaidon säilyttämistä sekä toimia forumina yhdistyksen jäsenten keskinäisten sosiaalisten suhteiden solmi-

miselle ja näiden suhteiden lujittamiselle.

Näissä tehtävissä Luottomiehet on jo perinteisesti onnistunut hyvin. Uskon, että hallitus uudessa kokoonpanossaan keskittyy näiden tehtäviensä huolelliseen ja uupumattomaan hoitoon.

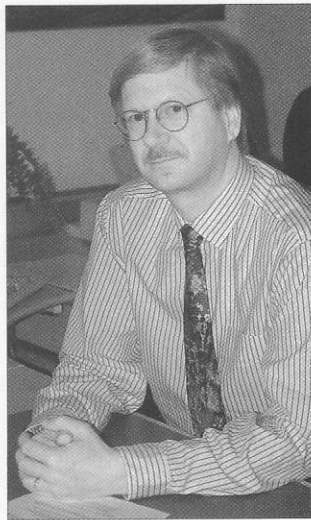
4. Luotto-organisaatio koetaan nykyään yritysten tärkeäksi menestystekijäksi. Luottotohallinnon ja luotonvalvonnan onnistumisen myötä joko seisoetaan tai kaadutaan.

Kun Suomessa meni lujaa, nähtiin luottotohallinto myynnin esteeksi ja hidasteeksi. Nyt onneksi ymmärretään varsin katavasti se, että luottotohallinto toimenpiteillään ja asiantuntevuksellaan viimekädessä ratkaisee sen, tekikö myyntiorganisaatio kaupan vai antoiko lahjoituksen.

Arvostuksen säilyttämiseksi ja lisäämiseksi edellytetään luottoalalta jatkuvaa uudistumista sekä kypsymistä ja kykyä reagoida muuttuviin olosuhteisiin niin yritysten ja kuluttajien käyttäytymisessä kuin lainsäädännössäkin.

5. Alan ongelmat ovat meille kaikille niin jokapäiväistä elämää, etten haluaisi vaivata lukijoita niiden kertomisella.

Sen sijaan alan haasteina ovat mielestäni vuonna 1993 voimaan tulevat lait kuluttajien velkajärjestelystä ja yritysten saneerausmenettelystä sekä uusi laki velkojen keskinäisestä maksunsaantioikeudesta. Mitä nuo lait pitävät sisällään ja miten ne käytännössä toimivat, siinäpä pähkinää purtavaksi.



Yrjö Stenberg

1. Olen Suomen suurimman postimyyntiliikkeen Oy Hobby Hall Ab:n talouspäällikkö, jossa tehtävässä vastaan yhtiön taloudesta ja hallinnosta. Yrityksemme myyntiylitti päätyneenä vuonna 500 miljoonan markan rajan.

2. Luottomiehet ry:n jäseneksi tulin kolmatta vuotta sitten. Ennen hallituksen jäsenyyttä seurasin toimintaa rivijäsenenä.

3. Yhdistyksen toiminta on käsittääkseni aktiivista ja hyvin jäsenneltyä. Erityisiä kehitystarpeita on vaikea osoittaa. Luonnollisesti jokaisen on seurattava aikaansa, erityisesti alalla, jolla on tapahtumassa paljon, esim. muutoksia lainsäädännössä.

4. Luottoalan arvostusta rasittaa ehkä se, että näiden kysymysten kanssa tekemisiin joutuvat ihmiset ovat usein kosketuksissa jotenkin negatiivisten asioiden kanssa. Asian toinen puoli on se, että luotonvalvonnalla ja oikealla luottoasioiden hoidolla pyritään turvaamaan eri tahojen intressejä.

Näin ymmärrettynä on jälkimmäinen näkökohta varmasti omiaan lisäämään luottoalan arvostusta.

5. Luottoalan tämänhetkiset ongelmat ovat varmasti kaikille lukijoille tarpeettomankin tuttuja. Hälyyttävää on, että maksuvaikeuksiin ajautuu entistä suurempi määrä sellaisia ihmisiä ja yrityksiä, joilla olisi halu hoitaa asiansa tunnollisesti, mutta joilta puuttuvat tähän nyt edellytykset yleisen taloudellisen tilanteen seurauksena.



"JOS ASIAKKAAN MAKSUKYVYN JÄTTÄÄ TARKISTAMATTA, SE ON SILKKAA SINISILMÄISYYTTÄ", JYRÄHTÄÄ LUOTTOPÄÄLLIKÖ KAUPUNGIN YKKÖSHOTELLISTA.

Visa Rausmaalle ei kannata levenellä hyvin menevillä bisneksillä ja pyytää yöpymistä laskua vastaan kaupungin parhaassa hotellissa.

Mies on nimittäin Hotel Inter-Continentalin luottopäällikkö. Ja takuuvarmasti selvillä siitä, kenen asiakkaan maksukyky on kunnossa ja kenen taas ei.

Inter-Continentalin asiakaskunnasta noin puolet maksaa käteisellä ja luottokorteilla, toinen puoli laskutetaan. Luottoriski on siis melkoinen.

- Luotolla myyminen ulkomalaisille on tapauskohtaista. Joudun usein kieltäytymään, sillä luottokelpoisuuden tarkistaminen olisi mahdotonta.

Tyypillinen luottokelpoinen asiakas on amerikkalaisturistien ryhmä, jonka hotellin varaus ja laskutus hoidetaan tunnetun matkatoimiston välittämällä vouchereilla.

Yhtä turvallista on asioida suomalaisten kanssa, sillä luottokelpoisuuden toteaminen Asiakastiedon Päätepalvelusta on rutiinitoimenpide.

- Sinisilmäisyys on syytä unohtaa tässä hommassa. Tarkistamme päivittäin 10-20 asiakkaan taustat, ja kas vain: joka viikko löytyy ainakin 1-2 maksuhäirikköä.

"KUN TARPEELLISET TIEDOT OVAT MUUTAMAN NÄPPÄIMEN TAKANA, TOTTA KAI NIITÄ KÄYTETÄÄN!"

Inter-Continentalin tietokoneella pääsee Asiakastiedon maksutaparekisteriin aamusta iltaan. Päivisin tarkastuksista vastaa luottopäällikkö, muina aikoina apulaisjohtajat.

- Luottotietojen tarkistaminen vie muutaman minuutin, ja onnistuu myös ruuhka-aikoina. Jos joku ei sitä tee, se on mielestäni tarpeettoman riskin ottamista.

Ykköshotellin pyörittäminen maineensa mukaisesti edellyttää omia systeemejä. Palvelu on korkeatasoista, tilat upeat, keittiö kuuluisa ja hotellin sijainti loistava Finlandia-talon naapurissa.

Paljonko Hotel Inter-Continental kirjaa luottotappioita?

- Ne ovat täysin hallinnassa... reilusti alle promillen liikevaihdosta, lupaa luottopäällikkö Visa Rausmaa.

PÄÄTEPALVELU REAALIAIKAISEEN LUOTONVALVONTAAN

Tarvitseeko yrityksesi reaaliaikaisia luottotietoja? Onko tarkistettavia asiakkaita paljon? Onko käytössä esimerkiksi taloushallinnossa tietokone - vaikkapa perus-PC - jonka voi yhdistää modeemin avulla yleiseen tiedonsiirtoverkkoon?

Asiakastiedon Päätepalvelu on nopea ja varma vaihtoehto, kun haluat maksutapatiedot yksityishenkilöistä ja yrityksistä. Samasta rekisteristä saat lisäksi tiedot mm. konkurseista, yritysten vastuuhenkilöistä ja yrityskiinnityksistä.

Punnitse Päätepalvelun etuja nyt, kun asiat ovat tukevasti hallinnassa. Yhdenkin maksuhäiriön välttäminen maksaa tämän investoinnin takaisin. Se rauhoittaa mieltä ja lompakkoa.



- Luottotietojen tarkistaminen vie kireisinäkin aikoina vain minuutin. Asiakaspalveluun se ei vaikuta millään tavalla, vakuuttaa luottopäällikkö Visa Rausmaa Hotel Inter-Continentalista.

REAALIAIKAINEN LUOTONVALVONTA KIINNOSTAA.

Lähetätkää lisätietoja Asiakastiedon:

☐ Päätepalvelusta ☐ Puhelinpalvelusta ☐ Julkaisuista

Palauta kuponki kirjekuussa: Suomen Asiakastieto Oy, PL 78, 00521 Helsinki tai telekopiona puh. (90) 143 567.

Nimi/Tehtävä _____

Yritys _____

Osoite _____



Puh. _____

ASIAKASTIETO

Puh. (90) 148 861

PUHEENJOHTAJAN PALSTA



KEITÄ HE OVAT?

Yrityksessä heitä on yksi tai kaksi tai tusina tai ehkä kymmeniä jopa satoja. Tänä vuonna he ovat entistä kovempien vaatimusten edessä. Heiltä odotetaan yhä enemmän, yhä parempia tuloksia ja tehokkaampaa toimintaa. He kohtaavat muutoksia ympäristössä, yrityksessä, asiakkaiden toiminnassa. He tarvitsevat tietoa ja osaavat hankkia sitä.

Keitä he ovat? Avainhenkilöitä. Heitä on yrityksen kaikilla tasoilla ja mitä erilaisimmissa tehtävissä. Eittämättä heidät kuitenkin löydät yrityksen luotonannosta ja perinnästä. He ovat tajunneet arvonsa ennenkuin muut ovat sen tunnustaneet. Ja tänä päivänä he ovat kovilla.

Avainhenkilöillä on taito kerätä monipuolista informaatiota, jalostaa sitä ja osata pukea saamansa tiedot kokonaisuudeksi. Luotto- ja perintämaailmassa on selvää, että avainhenkilöllä pitää olla laajat yhteistyö- ja kontaktiverkostot. Verkostojen luominen, ylläpito, jalostaminen ja taidokas käyttö vaativat paljon vaivaa. Verkostoon voi kuulua esimiehiä, alaisia, oman yrityksen henkilöitä, kilpailijoita, yhteistyökumppaneita, niin myyjiä kuin reskontranhoitajia, pankinjohtajia, pankkivirkailijoita, huoltomiehiä.

Ei voi olla alleviivaamatta, että Luottomiehet on osa tällaista verkostoa, jonka osaava avainhenkilö rakentaa. Verkosto toimii osaltaan uuden tiedon impulssina, asiantuntijoitten kautta sopivana ärsykekehenä syventyvän tiedon hankkimiseen. Tietenkin kannattaa hyödyntää muitakin verkostoja, mutta luonnollisinta verkostoaan ei kukaan järkevä voi jättää käyttämättä.

Avainihminen tietää oman tehtävänsä merkityksen osana koko yritystä, hän ymmärtää oman osastonsa osana koko yritystä, hän tietää oman yrityksensä paikan toimialalla, näkee toimialan merkityksen koko kansantaloudessa ja joutuu ajattelemaan Suomea kokonaisuudessa, nimeltä maailma.

Avainihmisen on oltava aktiivinen, hänen on hankittava tietoa, kierrettävä, keskusteltava ja katsottava asioita uudestaan. Hänen on hyvä muistaa, että myös muut ihmiset voivat olla oikeassa tai täysin väärässä.

Tämä aika vaatii avainhenkilöltä todella hyvää pelisilmää, torjuntaa ja hyökkäyksiä. Samanaikaisesti hänen pitää olla mitä suurin epäilijä, kunnon pessimisti, pahin vastarannan kiiski ja uusiutuva, uusien asioiden ja muutosten hyväksyjä. Hänen on pidettävä päänsä kohtuullisen viileänä erilaisten ajan ilmiöiden melskeessä. Hän nimittäin osaa vainuta mikä on totta ja mikä valetta.

Vaikka rankan taloudellisen muutoksen seuraukset on nähty kasvavina luottotappioina, lisääntyneinä konkurssina, kadonneina asiakkaina, vielä on paljon näkemättä, uutta kohdattavana ja paljon uutta tietoa metsästettävä. Aseet on hiottava mestaruuskuntoon. Kaikin keinoin. Apuna ainakin ja itsestään selvyyttenä Luottomiesten verkosto.

Helena Pahlman

10 LUOTTOLINKIN VUOTTA

JA VIISI PÄÄTOIMITTAJAA

Teksti: Risto Suviala

Nykyinen päätoimittaja ja toimitusneuvosto otivat aikamoisen vastuun pyytäänsään minua kirjoittamaan jutun yhdistyksemme jäsenlehden Luottolinkin 10-vuotistaipaleesta. Olenhan jäävi ainakin lehden kolmen ensimmäisen vuoden osalta, jolloin toimin Linkin päätoimittajana. Mutta ehkä tunnen lehden teon ja siihen liittyvät tunnelmat "sisältä päin" tavallista paremmin.

Allekirjoittanut valittiin Luottomiehery:n puheenjohtajaksi vuodelle 1983. Kuten jokaisella puheenjohtajalla ennen ja jälkeen oli minullakin tarve saada aikaan "jotain pysyvää", joka samalla olisi tärkeää.

Hallitus oli jo vuonna 1981 **Raimo Järvisalon** ollessa puheenjohtajana pohtinut oman lehden julkaisemista. Sen jälkeen ajatus oli saanut levätä. Heti vuoden 1983 alussa lehden toimi-

tuskunnaksi nimettiin **Marjatta Huikarinen, Heikki Jartela, Lassi Kantola** ja allekirjoittanut. Kokoonnuimme kerran tai pari Sörnäissä Vilhovuorenkuja 4:ssä silloisissa Oikeusperinnän ja Luottokustannuksen tiloissa ihmettelemään mitä lehden teko oikein on. Ei meillä kellään ollut siitä mitään kokemusta. Varmasti jokainen oli ammatissaan tehnyt paljonkin kirjallisia töitä - Heikki oli jonkun kirjankin saanut valmiiksi. Mutta kyllä lehden teko on jotain muuta.

Jokaisen toimituskunnan jäsenen tuli miettiä kokousta varten ehdotuksia lehden nimeksi. Lehden perustarkoituksena on toimia yhdistyksen jäsenten keskinäisenä yhdyssiteenä. Halusimme välttää lehden muodostumista yhdistyksen hallituksen äänitorveksi "ylhäältä alas" jäsenistöön päin. Tämän vuoksi ihasuimme yksimielisesti Marjatan mukanaan tuomaan ehdotukseen lehden nimeksi: Luottolinkki. Nimi kuvaa

lehden tehtävää toimia linkkinä jäsenten välillä, ennen kaikkea niiden jäsenten välillä, jotka eivät pääse käymään kokouksissa ja muissa yhdistyksen yhteisissä tapahtumissa. Näitä jäseniä on peräti 90 % kokojäsenkunnasta.

Lehden teosta olisi tuskin tullut yhtään mitään ellemmme olisi saaneet ammattimaisista apua. Soitin luokkatoverilleni Helsingin Sanomien nykyiselle päätoimittajalle **Janne Virkkuselle**, joka siihen aikaan toimi Hesarin poliittisen toimituksen esimiehenä, tietäisikö hän ketään sopivaa henkilöä mainitsemaani tehtävään. Janne ei tiennyt, mutta kehotti soittamaan Sanoma Oy:n toimittajakoulun rehtorille **Antero Okkoselle**. Soitin Okkoselle, joka suoralta kädeltä suosittelee minulle entistä oppilastaan **Mariitta Hämäläistä**. Hämäläinen toimi siihen aikaan Pauligilla lehdistöpäällikkönä ja Paula-tyttöjen esimiehenä.

Mariitan rooli leh-

Päätoimittajat yhtä kynää



den perustamisessa ja käynnistämisessä on aivan keskeinen. Uskallan sanoa, että ilman häntä Luottolinkkiä ei olisi. Tai ainakin lehti olisi jo kauan sitten lopettanut. Mariitta loi lehden ilmeen, valitsi kirjapainon, löysi valokuvaajan ja paljon paljon muuta. Lehden nimen alusta asti käytössä ollut ulkoasu on myös hänen käsialaansa. Lehden tekemiseen olleellisesti liittyvä kiire ei ollut hänelle ongelma.

Ensimmäisenä kirjapainona toimi Helsingin Liikekirjapaino Oy. Kirjapaino jouduttiin vaihtamaan vasta

vuonna 1991. Siihen aikaan Liikekirjapaino oli Vuorikadulla lähellä Pukevaa. Pari päivää ennen lehden "dead linea" luin (yöllä) lehden oikovedoksen ja vein sen korjattuna Helsingin keskustaruuhkan läpi kirjapainoon juuri ennen sen sulkeutumista. Viimeisenä mahdollisena hetkenä lehden sinivedos oli valmis, jonka kävin vielä työpaikaltani Oulunkylästä ajaen tarkistamassa. Siihen aikaan oli hankalaa, kun sinivedokseen saattoi tulla sellaisia uusia virheitä, joita ei oikovedoksessa ollut. Si-

irityksiä hallituksen ja toimitusneuvoston jäsenet edustivat. Lehden levikki oli ja on edelleen 1.000 kappaletta luokkaa, minkä vuoksi yritysten mainonnasta vastaavat suhtautuvat perustellusti kriittisesti lehteen "normaalina" ilmoitusvälineenä. Kontaktihinta per lukija muodostuu varsin korkeaksi. Kannatusilmoittelu on asia erikseen.

Itselleni on lehden tekemisestä Mariitan ajoilta jäänyt mieleen esimerkiksi, että ilmoitukset tulee olla aina aukeaman vasemmalla puolella, koska ar-

riöiden julkaisemiseen. Artikkelisivut Luottolista-lehteen ilmestyivät vasta Luottolinkin perustamisen jälkeen.

Anne valmistautui tehtävään huolella

Anne Leppälä-Nilsson oli valittu toimitusneuvostoon jo lehden toisen ilmestymisvuoden eli 1984 alusta. Päätoimittajan vastuu hänelle annettiin kahta vuotta myöhemmin. Anne oli jo kirjoittanut Luottolinkkiin vuonna 1984 kirja-arvostelun, joka oli yksi hänen ideoistaan lehden kehittämiseksi. Myöhemmin Anne kirjoitti lisää arvosteluja luottoalaa käsittelevistä kirjoista. Minne ovat arvostelut Linkistä hävinneet? Voisiko arvostelut saada takaisin lehden palstoille?

Toisena uutuuksena Anne toi lehteen luottoalan nimitysuutiset, jotka ovat hyvin seurattu palsta yhdistyksen uusien jäsenten palstan tapaan. Ongelmana nimitysten julkaisemisessa on se, miten tietojen keruu organisoidaan onnistuneesti.

Päätoimittajan tehtävä ja yleensä kirjoittaminen Luottolinkkiin tuntui Annesta mielekkäältä, koska luottoalasta ei oltu paljoa kirjoitettu. Juttujen hankinta jaettiin toimitusneuvoston jäsenten kesken.

Matkajuttujen teko kuului päätoimittajan erikoistehtäviin. Itävallan matka vuonna 1986 kuuluu tässä suhteessa Annen mieluiten muistojen joukkoon. Tosin hän oli harjoitellut matkareportaasien tekoa jo Kööpenhaminassa

1983 ja Tukholmassa 1984.

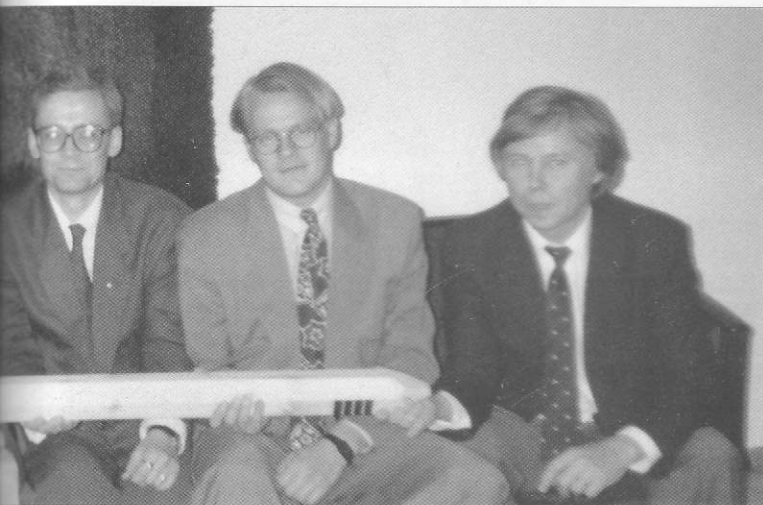
Annen päätoimittajakautena lehden toimitusneuvosto koontui vanhan Aspotalon hallintoneuvoston huoneessa. Naapurihuoneessa työskentelevä kauppaneuvos **A.E. Vehmas** tiedusteli kerran toimitusneuvoston kokouksen päätyttyä Annelta "Mikä kokous siellä on kun tulee sellainen savun haju?". Sehän oli **Martti Kuurtamon** tupruava piippu, joka oli herättänyt kauppaneuvoksen mielenkiinnon. Tietävästi Martti ja piippu eivät enää tänä päivänä kuulu yhteen.

Annen aikana toimitussihteerin tehtäviä hoiti **Kari Marttiala** Turusta käsin. Annen kannalta oli "kova homma" lähettää lehden materiaali Turkuun taittoa varten. Yhteistyö vaati varmasti kummaltakin tavallista enemmän. Kehut Anne lähettää ilman muuta Karille ammattimaisesta taitosta ja muusta avustusta. Faktorin taustan takia kirjapainotyö oli Karille tuttua.

Valokuvat tulivat lehteen aina viime tiipassa. Kuvien karhunta oli Annen naisellisilla hartioilla. Alusta asti "hovivalokuvaajana" toiminut **Erkki Markko** teki poikkeuksen. Herrasmiehenä Markko toimitti kuvat aina ajoissa.

Kunniajäsen **S.A. Perret** soitti yleensä heti lehden ilmestymisen jälkeen päätoimittajalle ja aina löytyi kiitoksen sijaa. Jotkut yleisön osaston kirjoitukset tuntuivat harmittavan Perret'ä, mutta eihän asioista voi aina olla yhtä mieltä.

Lehden arvosteli-joista puhuttaessa on



nivedokseen ei enää saanut kuin suurin piirtein yhden merkin käsittäviä korjauksia. Nykyisellä kirjapainotekniikalla kai voidaan sinivedokseenkin tehdä laajempia korjauksia ja muutoksia.

Koin päätoimittajan työni kovasti helpottuneen silloin kun Liikekirjapaino muutti Konalaan Porintien ja Kehä Ykkösen kainaloon. Sieltä sentään löytyi aina autolle parkkipaikka.

Ilmoitushankinnassa oli ainakin alkuvuosina suuria hankaluuksia. Kun katse- li lehden ilmoituksia, oli helppo arvata mitä

tikkelit on kuitenkin lehden pääasia. Aukeaman oikeaa puolta pidetään arvokkaampana puolena. Se, että sivumäärän tulee olla neljällä jaollinen, tuo joskus ongelmia. Itse käytin "täyttösivuna" joskus jäsenhakemuskomaketta, mihin ymmärtääkseni muutkin ovat turvautuneet.

Siitä olen erityisen tyytyväinen, että Luottolinkki oli Suomen ensimmäinen luottoalan artikkelilehti. Markkinoilla oli siihen aikaan myös edelleenkin ilmestynvä Luottolista-lehti. Lehti toimi tuohon aikaan keskittyen pelkästään maksuhäi-

helppo yhtyä Annen mielipiteeseen. Kriitikoijat eivät yleensä ole valmiita kirjoittamaan. Se voi johtua siitä, että asioiden paperille pakeneminen vaatii harkintaa, tosiasioiden tarkistamista ja lopuksi mielipiteensä perustelemista. On helpompi "aukoa päätään" vapaamuotoisesti.

Anne näkee hyväksi, että hallituksen puheenjohtaja on lehden toimitusneuvostossa. Silloin hallituksen ja lehden tekijöiden yhteistyö on turvattu. On vain pidettävä huolta, ettei Linkki toimi pelkästään hallituksen äänitorvena.

Annen päätoimittajakaudella oli keskustelua siitä, että lehti ilmestyisi vähemmän kuin neljä kertaa vuodessa. Lehden toimittaminen harrastuksenomaisesti ja pääosin vapaa-aikana koetaan usein raskaana. Tästä huolimatta Anne koki päätoimittajuuden mielenkiintoisena ja kehittäväenä tehtävänä, johon työnantaja suhtautui erittäin myönteisesti.

Pertti I valitsi aikanaan pankkiuran

Seuraavalla päätoimittajalla **Pertti Pennasella** oli kuten edeltäjällään pehmeä lasku lehden vastuullisimmalle paikalle. Pertti oli valittu toimitusneuvostoon vuoden 1985 alusta. Ensimmäisen jutun hän kirjoitti numeroon 4/85 jäsenpostia-palstalle aiheesta "Mitä on perintätaito?" Päätoimittajan tehtävän Pertti otti vastaan vuoden 1987 alusta. Hän jatkoi tehtävässä vuoden 1988 loppuun siten, että Anne Leppälä-Nilsson

oli välillä päätoimittajana numeroissa 1-2/88.

Pertti osallistui aikanaan silloisen Pohjoismaiden Yhdyspankin järjestämään kirjoituskilpailuun, jonka hän voitti. Pertti valitsi kuitenkin pankkiuran toimittajan uran sijasta. Tästä valinnasta Luottomiehet ry voi olla tyytyväinen, sillä tunnetaanhan Pertti hyvän luottopäällikön prototyypinä.

Päätoimittajana joutuu seuraamaan tavallista tiiviimmin luottoalan ammattikirjallisuutta ja -lehtiä pystyäkseen pääkirjoituksissa ja muuten tarjoamaan jäsenistölle ajankohtaisinta tietoa. Erityisen tarkkaan Pertti seurasi pankkien kuukausikatsauksia.

Pertin aikana ilmoituksia lehteen saatiin hyvin. Ilmoitushankinta oli jo vakiintuneeseen tapaan jaettu toimitusneuvoston jäsenten kesken. Pertillä oli aina yksi mainos ja yksi artikkeli reservissä siltä varalta, että joku luvattu juttu jäisi saamatta.

Jäsenistö sai muutamaa otteeseen tutustua myös kirjalliseen kulttuuriin. Pertiltä löytyi tarvittaessa tilanteeseen sopiva runo maustamaan ajankohtaista luotto-asiaa.

Toisin kuin Anne niin Pertti matkusti aina Turkuun taittamaan lehteä Kari Marttalan kanssa, joka edelleen jatkoi Linkin toimitussihteerinä. Pertillä on varsinainen koti Salon seudulla, joten matka Turkuun oli hoidettavissa. Taittoon Karin kanssa meni aikaa noin puoli päivää.

Taittamisen lisäksi Kari valokuvasi paljon



Luottolinkkejä vuosien varrelta

lehden juttuja. Muun muassa Pertin tekemä haastattelu **Simo Kärävästä** (4/88) on Karin kuvaama. Kärävän haastattelu on omasta mielestäni yksi parhaista Luottolinkissä koskaan julkaistuista artikkeleista.

Helsingin Liikekirjapaino saa Pertiltä vilpittömät kiitokset hyvästä yhteistyöstä. Kirjapainossa **Jouko Jokinen** ja **Harri Venhola** olivat todella palvelualttiita kaikissa niissä ratkaisevissa viime hetken asioissa, joita lehden tekemisessä voi tulla vastaan.

Tekstien tarkistus suoritettiin siten, että **Jukka Marttila** hoiti oikoluvun, koska päätoimittaja saattaa olla "sokea" löytämään painovirheitä. Sen jälkeen Pertti itse kävi vielä kirjapainossa lukemassa "sinarin".

Pertin aikana toimitusneuvosto koontui useimmiten

Suomen Asiakastiedossa, koska **Mikko Parjanne** oli yhdistyksen puheenjohtaja ja toimitusneuvoston jäsen. Kuten Anne niin myös Pertti näkee, että on hyvä, jos hallituksen puheenjohtaja on mukana toimitusneuvostossa.

Uusina asioina lehteä varten saatiin valmiiksi mediakortti ilmoitushankintaa helpottamaan. Pertti käynnisti uutislinkin, jossa julkaistiin sellaisia luottojuttuja maa-seutulehdistä, jotka eivät ylittäneet valtakunnallisten lehtien uutiskynnystä. Myös säännöllinen puheenjohtajan palsta käynnistyi Pertin aikana.

Päätoimittajana Pertti jäi kaipaamaan jäsenistön mielipiteitä ja keskustelua lehden sivuilla. Linkin tarkoitushan olisi toimia yhdistyksen jäsenten välisenä keskustelu- ja tiedotusfoorumina.

Luottomiehet - Kreditmännen ry

Hallitus v. 1993

Puheenjohtaja
Helena Pahlman
markkinointipäällikkö
Suomen
Asiakastieto Oy
Työpajankatu 10
(PL 16)
00580 HELSINKI
puh. 90-148 861

Reijo Aarnio
hallintopäällikkö
Suomen
Asiakastieto Oy
Ratamestarinkatu 1
00520 HELSINKI
puh. 90-148 861

Pertti Nykänen
yhteyspäällikkö
Eläketurvakeskus
PL 11
00521 HELSINKI
puh. 90-1511

Seppo Palmu
osastopäällikkö
Korpivaara Oy

Korpivaarantie 1
01450 VANTAA
puh. 90-85 181

Olli Kivelä
markkinointijohtaja
Tietoperintä Oy
Ratapihantie 11
00520 HELSINKI
puh. 15 631

Yrjö Stenberg
talouspäällikkö
Oy Hobby Hall Ab
Hämeentie 157
00560 HELSINKI
puh. 90-777 611

Jaana Uponen
osastopäällikkö
Luotonantajain
Osuuskunta
Läkkisepänkuja 2 A
02600 ESPOO
puh. 90-513 711

Anna-Maija
Urpelainen
osastopäällikkö
Oy Teboil Ab
Bulevardi 26
00180 HELSINKI
puh. 90-618 811

Luottoalan neuvottelukunta

Puheenjohtaja
Helena Pahlman
markkinointipäällikkö
Suomen
Asiakastieto Oy
puh. 90-148 861

Jäsenet
Tom Ahlroos
luottopäällikkö
ABB Asea Skandia Oy

Lassi Kantola
osastopäällikkö
Suomen
Yhdyspankki Oy

Pertti Larva
luottopäällikkö
Sanoma Oy

Seija Lehtonen
talousjohtaja
Perheauto Oy

Kari Mälikärki
luottopäällikkö
Kaukomarkkinat Oy

Mikko Parjanne
toimitusjohtaja
Suomen
Asiakastieto Oy

Veikko Semi
luottopäällikkö
Oy Stockmann Ab

Risto Suviala
konsulttijohtaja
Perimistoimisto
Contant Oy

Tilintarkastajat

Luotonvalvoja
Auli Niemi
Siemens Oy

Varatoimitusjohtaja
Kimmo Oksa
Hakaniemen
Lääkäriasema

Varatilintarkastajat

Luottopäällikkö
Pekka Laurila
Huber Oy

Kassapäällikkö
Olli Ruotsalainen
Lemminkäinen Oy

Luottomiehet - Kreditmännens ry:n varsinainen syyskokous 03.11.1992



Pankinjohtaja Pekka Konttinen esitelmöimässä

Teksti: Kim Valkonen

Yhdistyksen sääntömääräiseen syyskokoukseen oli saapunut n. 100 henkinen luottomiesjoukko valitsemaan yhdistyksellemme uutta hallintoa ja kuuntelemaan ajankohtaisia kokouksesitelmää.

Vuoden 1992 varsinaisen syyskokouksen pitopaikaksi oli valittu juhlava hotelli Strand Inter-Continentalin Ballroom, joka useimmille oli tuttu jo noin vuosi sitten vietetyistä yhdistyksemme 30-vuotisjuhlista. Kokouksen esitelmöitsijoina olivat hiljattain vuoden luottomieheksi valittu luottopäällikkö **Pekka Tiilikainen** Valtameri Oy:stä sekä pankinjohtaja **Pekka Konttinen** Suomen Yhdyspankki Oy:stä.

Varsinainen syyskokous

Yhdistyksemme puheenjohtaja **Timo Mäki** totesi alkupuheessaan luottoalan elävän korkeasuhdanteen aikaa, koska monta lakiuudistusta on eduskunnassa käsiteltävänä. Lisäksi myös alioikeusuudistus on saatu käyntiin. Puheenjohtaja mainitsi myös ulosottomaksujen nousevan n. 40 %:lla sekä tuomioistuinmaksujen jopa yli 40 %:lla lähitulevaisuudessa.

Alkupuheensa ja -tervehdyksensä jälkeen puheenjohtaja Mäki avasi varsinaisen syyskokouksen. Ko-

kouksen laillisuuden ja päätösvaltaisuuden toteamisen jälkeen valittiin kokouksen puheenjohtajaksi lakiasiain osaston johtaja **Anne Leppälä-Nilsson** Aspo Oy:stä, joka ryhtyi rutinoituneeseen työtämääns kokouksen esityslistaa. Käsiteltävinä asioina olivat mm. talousarvion vahvistaminen vuodelle 1993 sekä uuden hallituksen valitseminen seuraavalle 3-vuotistoimikaudelle.

Yhdistyksemme rahastonhoitaja, luottopäällikkö **Seppo Palmu** Korpivaara Oy:stä esitti talousarvion vuodelle 1993, jonka mukaan jäsenmaksu säilyy samalla tasolla kuin vuonna 1992. Talousarvion mukaan Luottolinkki-jäsenlehteen tullaan panostamaan erittäin paljon, koska lehden katsotaan olevan tärkeä mediaväline ja se palvelee myös niitä jäseniä, joilla ei asuinpaikkansa tai muun syyn takia ole mahdollisuus osallistua aktiivisesti yhdistyksen järjestämiin tilaisuuksiin. Rahastonhoitaja Seppo Palmun esittämä talousarvio hyväksyttiin yksimielisesti, minkä jälkeen siirryttiin valitsemaan uutta



tiin valitsemaan uutta hallitusta seuravalle 3-vuotiskaudelle.

Uudeksi hallituksen puheenjohtajaksi valittiin annettujen ehdotusten mukaisesti markkinointipäällikkö **Helena Pahlman** Suomen Asiakastieto Oy:stä, varapuheenjohtajaksi luottojohtaja **Pentti Toivonen** Onninen Oy:stä, uudeksi hallituksen jäseniksi talouspäällikkö **Yrjö Stenberg** Oy Hobby Hall Ab:sta ja markkinointijohtaja **Olli Kivelä** Tietoprintä Oy:stä. Hallituksen varsinaisina jäseninä jatkavat hallintopäällikkö **Reijo Aarnio** Suomen Asiakastieto Oy:stä, yhteyspäällikkö **Pertti Nykänen**

Eläketurvakeskukselta, hallintopäällikkö **Jaana Uponen** Suomen Luotonantajain Osuuskunnasta ja jaostopäällikkö **Anna-Maija Urpelainen** Oy Teboil Ab:sta. Kokouksen lopuksi valittiin vielä varsinaiset ja varatilintarkastajat tulevalle toimikaudelle sekä kahdeksan jäsentä luottoalan neuvottelukuntaan. Kokouksen hyväksyttyä esityslistan mukaiset käsiteltävät asiat, kokouksen puheenjohtaja Anne Leppälä-Nilsson päätti varsinaisen syyskokouksen ja siirsi puheenvuoron vuoden 1992 luottomiesnimityksen saaneelle luottopäällikkö Pekka Tiilikaiselle.

Kokousesitelmä konkurssikierteen syistä ja muodoista sekä konkurssinäkymistä tämän päivän lama-Suomessa.

Vuoden 1992 luottomieheksi valittu luottopäällikkö Pekka Tiilikainen Valtameri Oy:stä kiitti yhdistyksen hallitusta huomionosoituksesta ja totesi esitelmänsä aluksi, ettei hän aio käsitellä ajankohtaista lama-aihetta, vaan keskittyy lähinnä käsittelemään konkurssi-aihetta eri näkökulmista.

Konkurssihan on, kuten lakimiehet sen yleensä määrittelevät, tilanne jolloin yhtiön omaisuus luovutetaan konkurssiin. Konkurssiin menemistä pyritään viimeiseen saakka välttämään, koska siinä häviävät hyvin monet osapuolet ja se tulkitaan yleensä kielteiseksi toimenpiteeksi, joka aiemmin leimasi yrit-

täjää enemmän kuin tänä päivänä. Konkurssin ennakoiminen on, kuten tiedämme, hankalaa mutta jos tarkastelee syitä, jotka monissa tapauksissa ovat johtaneet yrityksen konkurssiin, on havaittavissa tiettyjä yhtäläisyyksiä, joita ovat esimerkiksi:

- yritys ei seuraa ai-kaansa
- yhtiön johdon taso on heikko, liian vähän keskijohtotasoa
- kiristynyt rahamarkkinatilanne
- huimasti noussut reaalikorkokanta
- lisääntynyt inflaatio
- heikentyneet suhdannenäkymät
- tehostunut, jopa aggressiivinen perintäkäytäntö
- tuonnin ja viennin epätasapaino
- kiristyneet vakuus- ja lisävakuuksvaatimukset
- pankkien ylivarovainen luotonanto

Vuoden luottomiehen luottopäällikkö Pekka Tiilikaisen puheenvuoro



VOUUTTUOTOT	1991	1992	2000
	240.500	245.000	233.000
KULUT	1992	1992	1991
LEHTI	120.000	115.000	95.000
JÄSENREKISTERI	2.000	2.000	5.000
KOKOUSKULUT	20.000	15.000	12.000
PEKMA	30.000	35.000	35.000
HALLITUKSEN/	13.000	12.000	12.000
PÄÄTOIM-PALKKIO			
TUNNIPALKINNOT	5.000	5.000	3.000
LUOTTOTUTKINTO		15.000	14.000
JÄSEN...			
30-VUO...			
TOIMIS...			
ATK-K...			
JÄSE...			
MU...			

"Näkymät ylöspäin"

Konkurssihakemusten jättäminen on lisääntynyt huomattavasti kahden viime vuoden aikana. Vuonna 1991 jätettiin n. 6100 hakemusta ja määrän ennakoidaan lisääntyvän kuluvan vuoden aikana. Tilastojen mukaan 52 % konkurssihakemuksista oli velkojien jättämiä kun vastaavasti 48 % hakemuksista oli velallisen itsejättämiä. Tämä heijastanee velkojien kärsimättömyyden lisääntymistä ja konkurssiin hakemisen kynnyksen madaltumista. Toisaalta voi-

Luottoriskejä pyritään lisäksi minimoimaan käymällä säännöllisesti koko asiakaskanta läpi, puutumalla mahdollisiin vakuusvajeisiin, listamalla riskirajalla toimivia yrityksiä sekä yrityksiä, joilla on järjestämättömiä luotto- ja taikka julkisia maksuhäiriöitä. Lisäksi on asiakasseurantaa tehostettu ja toimenpidesuunnitelmia laadittu, jotta ongelmat pysyttäisiin ratkomaan järkevällä tavalla myös ennalta arvaamattomissa tilanteissa.

Yritysten resurssit, liikeideat ja mahdolliset kilpailuedut on syytä huomioida kun tervehdyttämistoimenpiteitä suunnitellaan. Toimenpiteet luokitellaan kahteen eri ryhmään, kuten pankin asemaa parantaviin toimenpiteisiin, jotka ovat esimerkiksi lisä-

vakuuksien saaminen, lainapääoman alentaminen ja luottoriskin jakaminen sekä pankin ja asiakkaan tilaa parantaviin toimenpiteisiin, joita ovat mm. yrityksen oman pääoman vahvistaminen, yrityksen kulu- ja tasesaneeraus, taloushallinnon kehittäminen, kannattamattomien liiketoimintojen myynti, rahoituksen uudelleenjärjestelyt sekä ulkopuolisten konsulttiyritysten käyttö eri tarkoituksiin.

Mikäli edellä mainituista toimenpiteistä ei ole apua ja asiakasyrityksen tila ja toimintaedellytykset näyttävät toivottomilta voidaan viimeisenä vaihtoehtona käyttää hallittua konkurssin suunnittelua. Päätaroituksena on suunnittelun avulla aiheuttaa mahdollisimman

vähän vahinkoa kaikille intressiryhmille ja pelastaa elinkelpoiset liiketoiminnan osat. Jos yritys ajautuu konkurssitilaan ja realisointitoimenpiteisiin on ryhdyttävä, pyritään tässä asiassa vapaaehtoisuuteen, mikä palvelee molempia osapuolia.

Pankit ovat viime vuosina käyttäneet ongelmaluottojen perinnässä ulkopuolisia perimis- ja asianajotoimistoja ja saadut kokemukset tämänkaltaisesta yhteistyöstä ovat pääosin olleet myönteisiä.

Pankkien toimenpiteet ja ratkaisumallit ovat luottoriskien hallinnan osalta pitkälle kehiteltyjä mutta osaavien henkilöresurssien puute vaikuttaa osaltaan siihen, että näkyviä ja konkreettisia tuloksia riskien hallinnassa

saavutetaan hitaasti.

Pankinjohtaja Pekka Konttisen mukaan tärkeintä olisi kuitenkin lyhyellä aikavälillä kehittää pankkien ja asiakkaiden vuoropuhelukykyä, jotta myönteisempää ilmapiiriä voitaisiin luoda tulevia luotto- ja asiakassuhdeneuvotteluja varten lähitulevaisuudessa.

Kokouksen päätyttyä kirjoittaja mietti kotimatallaan illan aikana kuultua samalla kun ihaili hotellin kaunista sijaintia Pitkänsillan kupeessa. Mielessä liikkui myöskin toivomus tummien pilvien väistymisestä Suomen talouselämän taivaalta sekä yhtä suoraviivaisen tien löytymisestä kuin kuunsillan heijastus veden pintaan marraskuun kolmannen päivän iltana.

Koko LVIS-tekniikka samassa paketissa

Tekmanni Oy on kotimainen LVIS-urakointiin, automaatioon, erikoiskohteiden projektointiin ja kiinteistötekniikkaan erikoistunut yritys.

Ammattitaitoinen ja kokenut projektihenkilöstömme hallitsee vaativat LVIS-kokonaistoimitukset. Kun kaikki järjestelmät on sovitettu yhteen, on toimivuus taattu ja aikataulut pitävät.





Vaihtelevin laivoin kohti Tallinnaa

LUOTTOPÄIVÄ-

MENEVÄ MERKKITUOTE

Suomi makaa edelleen mustan pilven alla. Arki on selviytymistä kunniakkaasti seuraavaan aamuun.

Monta yritystä on jo ehditty kalastaa tyhjäksi. Jos tätä menoa jatkuu, seurauksena on pula yrityksistä ja elinkeinoelämän heikkeneminen. Toimintakykyisiä yrityksiä on suojattava "aiheettomilta" konkurseilta.

Ihmissuhdeasioitakaan ei pitäisi unohtaa ylivelkaantumisvaikeuksiin joutuneiden kohdalla. Miten yhteiskunnallinen kehitys ja velkojen taho

Teksti ja kuvat: Ulla Salminen

**Paljonko kilo viisautta maksaa?
Saisinko puoli kiloa hymyä?
Antakaa minulle kaksi kiloa
ystävällisiä sanoja ja kuusi
grammaa huumoria, jotta
huomisesta selviytyisin.**

törmäävät uudistuvaan lainsäädäntöön? Tässä aiheita, joihin paneuduttiin luento-osuuksilla.

Omistamisen ongelma

Itsenäisessä Virossa liehuvat omat sini-
musta-valkoiset liput.

Suomi on hivuttautumassa itään. Yritysvierailulla olimme kuuntelemassa Nesteen liikennepalveluiden etabloitumista Baltian maihin. Neste aloitti merentakaisen kotimarkkinan valloituksen kesällä 1990. Tällä hetkellä Nesteen väreissä toimii Itäme-

ren rantamilla jo 15 huoltoasemaa. Tallinnassa toimivan Neste Traffic Servisen toimitusjohtaja **Osmo Haaki** kertoi, että suurimpana ongelmana koetaan lainsäädännön puute kiinteän omaisuuden omistamisessa ja maksusuo-
ritusten kotiuttamisessa Suomeen.

Harmitonta ilakointia

Europää oli vähällä mennä europyörälle. Nimittäin jälkikäteen sain tiedon, että toisen "yrityskäynnin"



Katariina Pitkänen Suomen Yrittäjien Keskusliitosta painotti suojautumista "aiheettomilta" konkurssseilta

Kuulijakuntaa



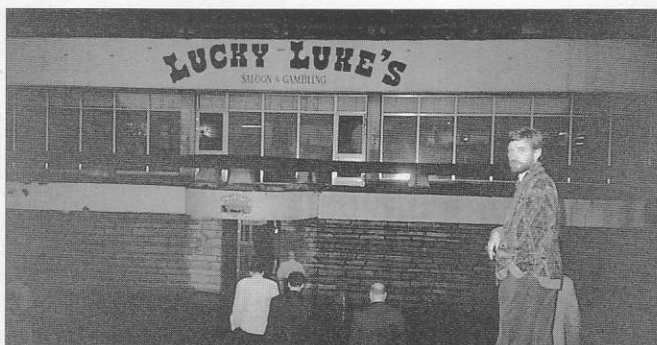
Avaussanat lausui yhdistyksen puheenjohtaja Timo Mäki, Contant Oy:stä

kohteena olleen Lucky Luke'n erikoisuutena on tyrmäystipoin terästätyt juomat. Lucky Luke's kuuluu Ilta-Sanomien listaamiin rosvopesiin Tallinnassa. No, kerrankos nyt luottomieskin erehtyy. Liekö pelastuksemme arvaamattoman kohdalon, joka monella muullakin tavalla puuttui peliin matkan aikana.

Osanottajille illalliskutsun alaosaan painettu "black tie" juhlisti illallisen päätapaukset, Vuoden Luottomiehen julkistamista. Merkittävät ansiot yhdistyksen kurssi- ja koulutussektorilla ja menestyksellinen ura muutenkin luottoalalla olivat vakuutena **Pekka Tiilikaisen** nimitykselle. Pekasta ei tässä enempää, sillä nimitykses-



Hilpeätä seurustelua luottomiesten kesken



tä oli jo edellisessä Luottolinkissä kahden sivun verran.

Risteily suosiossa

Risteilyseminaari, joka oli muutettu nyt luottopäiväksi, keräsi mukavasti kuulijakuntaa huolimatta nykytaantumasta. Luottopäivätapahtuman tulee jatkuvasti kehittyä, jotta mielenkiinto siihen jatkossakin säilyisi. Te, Luottomiehet ry:n jäsenet olette kehittämisen avainhenkilöitä. Muistakaa, että uusi idea ei koskaan ole loukkaus. Soitelkaa tai kirjoitelkaa.

Teitä kaikkia mukana olleita tervehtien kättä heiluttaen ja ystävällisesti hymyillen.

Ulla Salminen

HANTECISTA TEKMANNIIN

Teksti:

**Aila Oivula ja
Pentti Toivonen**

Kuvat:

Aila Oivula

Tänään Hantecin kesken jääneitä töitä jatkaa uusi, vireä Tekmanni Oy. Kävimme **Pentti Toivosen** kanssa tapaamassa Tekmanni Oy:n talousjohtajaa **Tapio Virtasta** ja luottopääällikkö **Eero Ahlajokea** Malmilla, jossa puolivuotias yritys on toiminut kolmisen kuukautta.

Talusojohtaja Tapio Virtanen kertoi maaliskuun 17. päivästä, jolloin Hantecissa oli tilintarkastus. Kaikki näytti olevan kunnossa, mutta ennen kuin tilintarkastajien lausunto allekirjoitettiin, saapui viesti Noveran vaikeuksista.

Alkoi raskas ja kivinen tie kohti epä-määräisiä tapahtumia. Välittömästi pankkien taholta nautattiin rahoitus kiinni määrätulle tasolle, mikä luonnollisesti vaikeutti toimintaa. Lisäksi yhtymän maksuvalmiuden turvaaminen vaati oman osansa.

Kuvioihin tulivat normaalit kriisiajan tunnusmerkit: leasing-autot, myyntisatavien myyminen Factoringille jne. Kylähän me velkojat nämä oireet tunnemme. Niin tunsivat myöskin Hantecin vel-

Kaikki luottoalalla toimivat tuntevat viimekeväisen värikkään tarinan Novera-Yhtymän vaiheista ja luhistumisesta.

Yhtymään kuulunut LVIS-alan yritys Hantec Oy kaatui keskellä kauneinta suvea terveiltäjaloiltaan emoyhtiön rasitteisiin.

Turhaanko - kysyvät monet.



**Talusojohtaja
Tapio Virtanen**



**Luottopääällikkö
Eero Ahlajoki**

kojat. Taloushallinnon rooli muuttui luotonantajasta altavastajaksi, eli alkoivat selitysten ja maksulu-pausten ajat.

Mielenkiintoista oli kuulla luottopääällikkö Ahlajoen kertomana kuinka vähän tuossa tilanteessa annettiin arvoa karhukirjeelle. Paremminkin se koettiin jonkin asteiseksi lupaukseksi, jonka turvin voi vielä tovin siirtää maksamista.

Tarpeeksi usein toistuvan puhelinpe-rinnän kerrottiin tuot-taneen jo aivan toisen-laista tulosta, samoin uhkaus tavarantoimi-

tuskiellosta tehosi. Epäasiallisesti käyt-täytyneet velkojat ja perijien ns. ylilyönnit jäivät erittäin harvinaisiksi eikä niillä ollut merkitystä maksujär-jestelyihin.

Erityisen raskaana talusojohtaja Virtanen piti aikaa, jolloin itse tiesi, että huonosti käy. Se oli tosiasia, johon ei voinut enää vaikuttaa, oli vain osattava tehdä "takin-kääntötempu". Kun tähän asti oli totuttu siihen, että kaikki maksut hoidettiin ajal-laan, oltiin nyt väistä-mättä tilanteessa, mis-sä laskun maksami-

sen ajankohta mää-räytyi muun kuin erä-päivän perusteella, ti-lanteessa, jota aiem-min olisi ollut niin helppo moralisoida. Punaisena lankana läpi vaikeiden aikojen

Eero Ahlajoki ker-toi pitäneensä mieles-sään ajatusta, että oli tehtävä työtä tälle yri-tykselle tässä tilan-teessa ja tämän lisäk-si pitäydettävä ehdot-tomasti totuudessa puoleen jos toiseenkin.

Konkurssiahan näillä eväillä ei kuiten-kaan vältetty. Jo hei-näkuun lopussa, kon-kurssiyrityksen rauni-oilta nousi uusi, uljas Suomen Sähkötalo Oy, joka ryhtyi nevittele-maan keskenjääneitä urakkasopimuksia itselleen. Niitä saatiin kaikkiaan n. 170, osa oli uusia ja osa käsitti vain lopun jäljellä ole-van työn. Nyt tarvit-tiin myöskin vakuuk-sia tavarantoimittajil-le.

Nimi, Suomen Säh-kötalo Oy, muutettiin 30.9. paremmin LVIS-alalle sopivaksi Tek-manni Oy:ksi. Uskot-tavuuden ja luotetta-vuuden saavuttami-nen onkin Tapio Virts-en mukaan eräs kaik-kein tärkeimpiä lähi-tulevaisuuden tavoit-teita.

Kysellessämme kolleegojen asenteista kriisin aikana Eero Ah-lajoki kertoi toden-neensa, että onneksi luottomies tuntee aina luottomiehen ja ym-märtää toista luotto-miestä, jonka on kul-loisessakin tilanteessa toimittava työnantajan edut huomioonottaen.

Tällä tasolla on voi-tu vaihtaa mielipiteitä ja asiallista tietoa myöskin kilpailijoiden kesken itse kilpailun siitä mitenkään kärsi-mättä, vaan molem-mat osapuolet ovat hyötäneet.



Jukka Marttila

Kuin pässi suuriin sarviinsa

Kun liikekumppani näyttää lipsuvan selkeistä sopimuksista ja alkaa uhkaavasti tuntua taloudellisen tappion pelottava henkäys, tulee usein ensimmäisenä mieleen luottotietolausunnon hankkiminen. Monasti mieleen ei sitten muuta juolahdakaan. Jäädään odottelemaan lausunnon valmistumista. Unohdetaan, että aika ajaa kohta ohi.

Peli seis

Sattuipa muutamia vuosia sitten vanhaan, hyvään aikaan, että eräs ystäväni ryhtyi rakennuttamaan itselleen omakotitaloa. Hankki hyvän rakennusliikkeen, jolla oli meneillään suurempiakin kohteita - peräti rivitaloja. Asiantuntemusta ja käytännön kokemusta ei urkoisijalta näin ollen puuttunut. Rakennuttaja oli saanut maksupositit sovittua hiukan takapainoisiksi, joten olo oli huoleton.

Yllättäen hän havaitsi jo tehdyssä työssä vakavia puutteita. Aikataulukin oli pettänyt pahemman kerran. Rivitalotyömaatkin olivat kuulemma hiljenneet jos eivät kerrassaan seisahtuneet.

"Taidanpa ottaa luottotiedot, firmahan lie nee menossa konkursiin" - tuumi huolestunut ystäväni.

Kuvatunlaisessa akuutissa tilanteessa on kiireellisempää tehtävää kuin tilata luottotietolausunto. Ensinnäkin sen toimitusaika on yleensä pari päivää, sillä arkistotietoihin ei voida turvata, koska halutaan tarkistaa juuri tämänhetkinen tilanne. Lausuntoa tilatessaan rakennuttaja valistuneesti kertoisi toimistolle huolestuttavat tiedotsa rivitalotyömaiden seisomista myöten. Pahaksi onneksi joskus tilaajan vihjeet saattavat päättyä valmiiseen lausuntoon puutteellisesti tarkistettuina.

Mikäli tilaajan saama lausunto toteaa rakennusliikkeen hyväksi, on kaksi mahdollisuutta: joko tilanne on todella hyvä tai huonot uutiset eivät ole ehtineet toimistolle (=pankki ei kertonut). Kysyjä ei voi tietää kumpi vaihtoehto on oikea. Lausunto saattaa myös vahvistaa tilaajan käsityksen eli urakoitsija on juuri niin surkeassa jamasassa kuin miltä näyttääkin. Entä sitten?

Juristi asialle

Olipa luottotietojen mukainen tilanne hyvä tai huono tai piti-vätpä tiedot yhtä todellisuuden kanssa tahi ei, niin rakennuttajan ja rakennusliikkeen välinen toimituksen viivästyminen ja oleellisia puutteita koskeva hämminki on otettava toimenpiteiden lähtökohdaksi. Rakennuttajan on ryhdistädyttävä ja tilattava kaupparekisteriote rakennusliikkeestä. Sen saaminenhan tunnetusti kestää kauan, mutta ilman sitä ei yhtä joutunut pystytään haastamaan jos sille päälle satutaan. Saman tien on hankittava jostakin kunnan juristi, joka tietää ja taitaa käytännössä rakennusalan erityispiirteet. Vakuutusyhtiön kanssa on sovittava, että juristin kustannuksilla voidaan rasittaa kotivaikutusta, seikka joka usein unohdetaan.

Rakennuttajan on juristin avulla käynnistettävä neuvottelut rakennusliikkeen kanssa tilanteen selvittämiseksi. Ei nimittäin olisi ensimmäinen kerta, jolloin rakennusliikkeen yksityinen ja alaa tuntematon asiakas säikähtää turhasta. Ei ole myös-

kään syytä unohtaa virallista tavarantarkastajaa, mikäli ei päästä yhteisymmärrykseen todellisista vioista ja toimituspuutteista. Juristi käynnistääköön perimis- ja turvaamistoimenpiteet, jos sellaiset katsotaan aiheellisiksi.

Hyvä renki

Kyllä se luottotietolausunto voidaan toki hankkia, mutta sen varaan ei pidä tässä "casessa" jättäytyä. Lausunto on monasti hyvä renki, mutta isännäksi siitä ei ole. Se on kuin mikä tahansa työkalu - määrättyyn kohteeseen oivallinen, mutta toiseen taas vähemmän sopiva.

Pyrittäessä määrittelemään yrityksen luottokelpoisuutta ja elinkaarta, olisi välttämätöntä saada tietoja useasta eri lähteestä. Tilinpäätösanalyysi on tarpeellinen apukeino, mutta silläkin on omat rajoituksensa kuten luottotietolausunnollakin. Vaikka viime vuosina on tapahtunut huomattavaa kehitystä tunnuslukujen luotettavuuden suhteen, lie nee liioiteltua väittää tilinpäätösanalyysiä ainoaksi tavaksi, millä yrityksen kunto voidaan järkevin kustannuksin arvioida. Nopeammissa yrityksissä maailmassa taseet laahaavat aina jäljessä.

Kun luottotieto- ja tilinpäätösanalyysipalveluita mainostetaan ja kaupataan, voisi olla paikallaan hiukan valistaa käyttäjiä, etteivät sentään aivan kaikissa tilanteissa luottaisi niiden kaikkivoipaisuuteen, kuin pässi suuriin sarviinsa.



1. Kuka olet ja mistä tulet?

Yrjö "Ykä" Romppainen Pukinmäestä.

2. Mitä teet ja mitä olet tehnyt?

Toimin Eläketurvakeskuksessa luottovakuutustoiminnan aktuaarina. Niin tuo viimeinen sana on kyllä niin jännä, että sillä kissankin tappais, mutta se tarkoittaa yksinkertaisesti vakuutusmekaanikkoa. Nuorena ja kauniina olin matematiikan opettajana Roihuvuoren Yhteiskoulussa.

3. Miksi olet luottoalalla?

Se, että alalle jouduin, oli kyllä ihan sattumaa. Tehdessäni pro-

gradu-työtä nykyiselle esimiehelleni hän ehdotti alan vaihtoa ja tässä sitä nyt ollaan. Konkurssiennustemallien rakentelu ja yritysten tutkiminen on aika kivaa puuhaa.

4. Mikä sinusta piti tulla isona?

Ajattelin ammattilaisjalkapalloilijan uraa, mutta loukkaantumisen katkaisi haaveilta siivet. Pettymykseni purin sitten raivokkaalla matematiikan opiskelulla.

5. Mistä saat potkua elämään?

Todellista potkua sananvarsinaisessa merkityksessä saan jalkapallovalmentajan tehtävistä. Toimin nimittäin Puotinkylän Valtin D-junioreiden valmentajana sekä samalla jalkapallojooston puheenjohtajana.

6. Miksi käyt/et käy kokouksissa?

Pyrin käymään aina kun kalenterissa on tyhjää tilaa. Kokoukset ovat aina olleet



miellyttäviä. Esitelmät ja keskustelut ovat olleet hyviä. Ehkä teoreettisia korkeakoulupohjaisia tutkijoiden esitelmiä tai alustuksia olisin kaivannut enemmän, mutta alalla toimiminen on kylläkin niin konkreettista, etteivät ne ehkä kiinnosta muita kolleegeja.

7. Luottolinkki?

Luen heti. Juttujen taso näyttää myös parantuneen, kiitokset.

8. Konkurssinäykymät?

Hieno juttu vain tutkijoille. Selväähän se oli kun arvopapereita siirreltiin pinosta A pi-

noon B ja milli vaihtoi taskua, eihän siitä mitään syntynyt. Talousjohtaja oli arvokkaampi kuin tehtaan tuotantojohtaja, paremmat katteet kun sai rahalleen pelkillä siirteilyillä. Niin, taloustiede on ainoa tieteenala, joka antaa samaan kysymykseen täsmälleen eri vastauksen ja edellä oli vain yksi näkymä.

9. Mille nauroit viimeksi?

Venäläiselle demantialle. Mies seisoi kaupan ulkouolella tyhjä muovikassi kädessä eikä muistanut oliko menossa vai tulossa kaupasta. Alkaa hie- man vaikuttaa suomalaiselta talousnäky- mältä vai mitä.

10. Mitä haluat kysyä yhdistykseltä?

Onko lama purrut jäsenmaksujen maksamiseen? Kiittää tahdon erityisesti hyvin hoidetusta työstä eli kiitos menneestä vuodesta ja valoisampaa tulevaisuutta.

LPT

Perintäkonserni

varmistaa saatavasi

LPT Lakimiesten Perintätoimisto Oy

LPT Yrityslakimiehet Oy

Perintä-Forum Oy

LPT Lakimiesten Perintätoimisto Oy
Harakantie 20 A, PL 65, 02601 Espoo
puh. 90 - 515 155, fax 90 - 512 1155

LPT Yrityslakimiehet Oy
Harakantie 20 A, PL 65, 02601 Espoo
puh. 90 - 515 929, fax 90 - 512 1155

Perintä-Forum Oy
Rautatiekatu 20 A, PL 79, 15111 Lahti
puh. 918 - 834 200, fax 918 - 834 201