

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMANNEN RY:N JÄSENLEHTI

3.97



180.000 yrityksen perustiedot. Yli 20.000 yrityksen tilinpäätöstiedot. Yhdellä rompulla.

Nyt löytyvät luotto-osastojen ja yritystutkijoiden tarvitsemat yritysten perustiedot ja tilinpäätökset yhdeltä CD-ROM -levyltä. Nopeasti ja luotettavasti.

Asiakastiedon VOITTO CD -levyltä voit tutkia yritysten taustat ja taloudellisen aseman yhdellä istumalla, omalla mikrollasi. Yhä uudelleen ja uudelleen.

Voit vertailla yritysten tunnuslukuja sekä numeraalisesti että graafisina esityksinä.

Voit tarkastella kokonaisten toimialojen kehitystä ja verrata niitä yksittäisen yrityksen tilanteeseen.

Voit myös poimia tietyt kriteerit täyttäviä yrityksiä yli kymmenen hakutekijän perusteella, ja käyttää useita hakutekijöitä samanaikaisesti: nimi, toimiala, kotipaikka, liikevaihto, kannattavuus...

Täsmätyökalu myös markkinoinnin käyttöön!

VOITTO on lyömätön työkalu myös Sinulle, joka haluat keskittää myyntiponnistelut maksukykyisiin asiakkaisiin ja välttää luottoriskejä – tai vaikka tarkkailla kilpailijoidesi menestystä.

Voit poimia VOITTO-CD:ltä kiinnostavimmat asiakkaat esimerkiksi myyntialueittain ja tulostaa ne suoraan listaksi seuraavalle myyntikierrokselle tai hyödyntää vaikka suorakampanjoiden suunnittelussa.

Tilaa VOITTO CD-ROM nyt.

Ja kun tarvitset reaaliaikaista tietoa yrityksistä, muista Asiakastiedon luottotietopalvelut!



Suomen Asiakastieto Oy, Työpajankatu 10, PL 16, 00581 Helsinki, puhelin (09) 148 861, fax (09) 735 338.

Internet: www.asiakastieto.fi. Sähköposti: palvelut@asiakastieto.fi.

SISÄLLYSLUETTELO

Pääkirjoitus	3
Mediatiedot	4
Hallituksen palsta	6
Oikeudenkäyntikulusään- nöksiä ollaan taas muuttamassa	8
Ylimääräinen kokous	10
Jäsenhakemuslomake	12
Talousrikollisuutta vastaan	14
Projektityöskentelyä yhdessä venäläisten kanssa	16
Horoskooppi	18
Luottomiehet Itämerellä	20
Tuottoisa harrastus	25
FEBIS-vuositilasto	26
Uudet jäsenet	28
Nimityksiä	29
Sanaristikko	29
Luottomies Venäjällä (votkaturisti Moskovassa)	30
SCORING-tekniikka	32
Kokouskutsu	34

Luottolinkki

**Luottomiehet - Kreditmännens ry:n
jäsenlehti** ilmestyy neljä kertaa vuodessa

PÄÄTOIMITTAJA

Kai Palmén Puh. 010-52000
Fax. 010-5202716

TOIMITUSNEUVOSTO

Helena Lajunen, Puh. 09-527 2361	Eija Majuri 09-502 941
Mikko Kallankari, Puh. 09-148861	Ari Rajala, Puh. 09-685 0310
Jukka Marttila, Puh. 02046 21212	Jorma Tähtinen Puh. 09-669 848

ULKOASU

Jorma Tähtinen Fax. 09-669 848

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PL 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
Tiltoimisto Treasso Oy
Sinikalliontie 1, 02630 Espoo
Puh. 09-420 8010 Fax 09-420 8030

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Merita Pankki
Hki-Rautatienkatu, 208918-73866

PAINOPAikka

Painoekspert Oy, Helsinki

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

Pääkirjoitus

LUOTTO- MIEHET NOSTAA PROFIILIA!



Tässä päivänä muutamana lueskelin erästä valtakunnallista arvostettua sanomalehteä. Olin hämmästyksessä huulet ymmyrkäisinä, kun silmiini osui artikkeli otsikolla "Häkämies aikoo vaihtaa tietosuojavaltuutetun". Nimittäin oikeusministeri tai pikemminkin valtioneuvosto aikoo esittää uudeksi valtakunnan tietosuojavaltuutetuksi erään suomalaisen luottotietoyhtiön osastopäällikkön, oikeustieteen kandidaatin, vuoden 1995 Luottomiehen **Reijo Aarnion**, seuraavaksi viisivuotiskaudeksi. Tasavallan presidentin nimityksen viran toimikausi alkaa marraskuun alussa 1997. Artikkelin mukaan Aarnio ei hakenut varsinaisesti virkaa kesäkuun 1997 loppuun mennessä, niinkuin seitsemän muuta, varsin pätevää henkilöä, vaan hänet tavallaan pyydettiin ehdokkaaksi. Mikäli Aarnio valitaan, olisi Luottomiehellä/-miehillä nyt mahdollisuus vaikuttaa alan lainsäädäntö yms. kysymyksiin. Alan asiantuntijoista on ollut ainakin näin maallikon näkökulmasta hiukan pulaa vaikutusvaltaisissa valtion hallintoelimissä. Reijolla olisi varmasti isot haasteet edessä, mutta vastapainoisesti myös paljon annettavaa tietosuojakysymyksiin 10 vuoden aikana karttuneiden kokemusten ansiosta. Virka on varsin tuulinen, niinkuin sanomalehden tekstikin antoi ymmärtää. Sekä **Anna-Riitta Wallinin**, että **Jorma Kuopuksen** toiminta rajoittui vain yhteen viisivuotiskauteen. Ainakin Kuopus olisi kuulemma halunnut jatkaa. Toivokaamme, että tämän lehden ilmestyessä valinta olisi ratkennut Aarnion ja näin myös koko luottoalan eduksi.

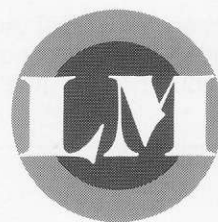
Sitten haluan tässä kirjoituksessani puuttua aivan toisenlaiseen asiaan, mikä on lähitulevaisuudessa varsin ajankohtainen. Luottomiehet ry:n hallitus on päättänyt uuden ja säännöllisesti julkaistavan jäsenluettelon toteuttamisen vielä tämän vuoden puolella. Ongelmana on se, ettei itse jäsenrekisteri nykyisellään ole läheskään ajan tasalla. En ymmärrä, mikseivät yritysten luottotoiminnoista vastuulliset tai perintä-, luottotietotoimistotkaan ota asiakseen hoitaa kuntoon näitä pieniä asioita. Ehdotan, että yritykset ja toisaalta jäsenet henkilökohtaisesti mieltäisivät, tuleeko Luottolinkki nyt oikeilla yhteystiedoilla ja onko päivitys hoidettu kuntoon viimeisen työpaikanvaihdon jälkeen. Jos on vähänkin epäilystä, ettei näin ole – ota, ennen kuin käännät sivua – yhteys jäsenrekisterinhoitajaan:

Treasso Oy/**Satu Sunikka**
Sinikalliontie 1, 02630 ESPOO
Puh. 09 - 420 8010, Fax 09 - 420 8030

Ei ole mitään syytä painattaa jäsenluetteloa "työvälineeksi", jos siinä oleva tieto on virheellistä. Ollaanhan me Luottomiehet tässäkin asiassa luotettavia !!!!

Iloista pikkujoulujen aikaa kaikille !!!!

Kai Palmén
päätoimittaja



Ulkomaan- toimikunnasta

Pääasiallisesti ulkomaantoimikunnan toiminta on jo vuosia ollut osallistumista FECMAN (Federation of European Credit Management Association) kokouksiin. FECMA perustettiin ajamaan yhteisiä luottoalan etuja Euroopassa, vaihtamaan tietoja eri yhdistysten hyvistä toimintatavoista ja viime vuosina vahvasti vaikuttamaan ja lobbaamaan Brysselistä tulevien direktiivien sisällöstä.

Kun aikoinaan meikäläinen yhden ulkomaantoimikunnan matkan jälkeen esitti rakentavaa kritiikkiä matkan järjestelyistä, ei kestänyt kauaakaan niin sain itse olla vaikuttamassa ulkomaan matkojen sisältöön ja toimikunnan toimintaan. Luottomiesten ulkomaantoimikunta on aktiivisesti FECMAN perustamisesta lähtien liputtanut myöhästymiskorkojen puolesta ja helpon summaarisen oikeusprosessin käyttämisestä saatavien perinnässä. Uskon että Luottomiesten aktiivinen vaikuttaminen näiden asioiden puolesta on avannut monta silmää Euroopassa näkemään, että perintää on helpompi hoitaa kun on tarvittavat työkalut käytössä.

Ulkomaantoimikunta on ollut myös mukana dokumentoimassa suomalaista luottohallinnon käytäntöä sekä jakanut luotto- ja perintähallinnon tietoutta Euroopassa. Olemme olleet mukana järjestämässä tutkimuksia, joilla olemme pystyneet vaikuttamaan mielipiteisiin ja jotka varmasti johtavat parannuksiin Eurooppalaisessa luottoalan lainsäädännös-

sä. Emme ole ainoastaan olleet vaikuttamassa vaan olemme vuosien varrella saaneet myös hyviä kehityskelpoisia ajatuksia muiden maiden vastaavista järjestöistä. Ei tietenkään pidä unohtaa niitä hetkiä, jolloin olemme järjestäneet ikimuis-tettavia seminaarimatkoja eri puolille Eurooppaa ja näin saaneet tutustua kuinka näissä maissa yritykset hoitavat luotto- ja perintäasioitaan.

Viime vuosina matkoja on ollut vähemmän. Kiinnostus ulkomaantoimikunnan järjestämiä pienseminaareja kohtaan on ollut vähäisempää niiden kalliiden hintojen vuoksi ja koska koulutustoimikunta on vuotuisilla meriseminaareillaan saanut sankan joukon jäseniään liikkeelle. Ulkomaantoimikunta onkin aktiivisesti pyrkinyt auttamaan matkan järjestelyissä ja ohjelman suunnittelussa sekä toteutuksessa näillä meriseminaareilla Ruotsin päässä. Uskon että ulkomaantoimikunnalla on tärkeä rooli myös tulevaisuudessa Luottomiesten äänitorvena Eurooppaan ja Brysseliin. Toimikunta tulee myös tulevaisuudessa järjestämään matkoja Eurooppalaisille luottoalan messuille ja seminaareille. Otamme myös mielellämme vastaan ehdotuksia matkakohteista ja teemoista, jotka voisimme jalostaa toimiviksi seminaarimatkoiksi.

Thomas Feodoroff
toimitusjohtaja
Intrum Justitia Oy

Oikeudenkäyntikulusäännöksiä ollaan taas muuttamassa

Teksti:
Timo Mäki

Julkisuudessa on arvosteltu sitä, että joulukuussa 1993 tapahtuneen tuomioistuindistuksen vuoksi oikeudenkäyntikulut ovat kivunneet niin korkealle, ettei tavallisella ihmisellä ole enää varaa oikeudessa perätä täysin oikeutettuja vaateitaan.

On väitetty, ettei tuomioistuimeen ole enää asiaa muilla kuin rikkailla ja köyhillä, jotka saavat maksuttoman oikeudenkäynnin. Yrityksille oikeudenkäyntikulut arvonlisäveroineen ovat verotuksessa vähennyskelpoisia, kun taas yksityishenkilön vähennysmahdollisuudet ovat varsin rajoitetut.

Pelkästään alioikeusdistuksen yhteydessä muutetut oikeudenkäyntikulujen korvaamista koskevat säännökset eivät selitä kulujen kasvua. Aiemminkin voimassa olleessa laissa oli pääsääntönä täyden korvauksen periaate. Sekavassa ja epätoisessa tapauksessa oli mahdollisuus panna kulut kuittiin eli määrätä, että kumpikin osapuoli vastaa omista oikeudenkäyntikuluisaan. Tätä mahdollisuutta tuomioistuintmet käyttivätkin niin ahkerasti, että siitä tuli melkein maan tapa.

Käytännön sekavuutta lisäsi edelleen se, että hovioikeus saattoi valituksen johdosta korottaa voittopuolelle kuuluvan kulukorvauksen täysimääräiseksi, mutta hovioikeudessa aiheutuneita kuluja määrättiin korvattavaksi vain nimellisesti.

Kulukorvaussäännöksiä uudistettaessa koettiin edellä

kerrottu käytäntö epäkohdaksi ja hallituksen esityksessä oikeudenkäymiskaaren 21 luvun muuttamiseksi pääsäännöksi otettiin se, että hävinneen asianosaisen tulee korvata vastapuolensa oikeudenkäyntikulut täysimääräisesti.

Käytännön kokemus on osoittanut, etteivät hallituksen esityksessä mainitut tavoitteet toteudu kaikissa tuomioistuimissa. Voittaneen osapuolen oikeudenkäyntikulujen täysimääräinen korvaaminen jää usein haaveeksi, koska kulukorvauksia määrätään joissakin tuomioistuimissa aivan sattumanvaraisesti. Välillä vaikuttaa siltä, että edes kaikki hovioikeudet eivät ole huomanneet oikeudenkäyntikulujen määräämistä koskevien säännösten muuttumista 1.12.1993.

Voittajapuolen oikeus saada täysimääräinen korvaus häviäjän aiheuttamista kuluista on nykyään yhtä tärkeä osa ratkaisua kuin oikeuden saaminen riidan varsinaisessa kohteessa. Tuskin kenelläkään on halua viedä oikeutettuja vaateita tuomioistuimeen, jos lopputulos on yhtä tyhjän kanssa siitä syystä, että mahdollinen voitto hupenee oikeudenkäyntikuluihin.

Korkeimman hallinto-oikeuden presidentti **Pekka Hallberg** esitti äskettäin julkisuudessa ajatuksen oikeudenkäyntikulujen kohtuullistamisesta yleisissä tuomioistuimissa samaan tapaan kuin hallintotuomioistuimissa. Tämä uuden hallintolainkäytönlain tuntema ratkaisu ei läheskään aina olisi oikeuden-

mukainen, koska se merkitsisi aina tinkimistä jutun voittaneen osapuolen esittämästä laskusta.

Oikeusministeri on 10.9.1997 asettanut toimikunnan valmistelemaan hallituksen esityksen muotoon laadittu ehdotus oikeudenkäymiskaaren 21 luvun oikeudenkäyntikulujen korvaamista koskevien säännösten tarkistamiseksi. Toimikunnan on erityisesti kiinnitettävä huomiota niihin tilanteisiin, joissa asianosaisella asian epäselvyyden vuoksi on ollut perusteltua aiheuttaa oikeudenkäyntiin, sekä ns. summaarisessa menettelyssä käsiteltävien velkomisasioiden oikeudenkäyntikuluihin. Lisäksi toimikunnassa on selvitettävä, onko aiheutta erityissääntelyyn niissä tapauksissa, joissa yksityinen kansalainen on riita-asiaassa julkisyhteisön vastapuolena. Toimikunnan tulee saada työnsä valmiiksi 31.12.1997 mennessä.

Toisena tehtävänä toimikunnalla on selvittää 31.5.1998 mennessä, mitkä eri tekijät vaikuttavat oikeudenkäyntikulujen määrään, ja ehdottaa lainsäädännöllisiä tai muita keinoja, joilla voidaan alentaa oikeudenkäynteistä asianosaisille aiheutuvia kustannuksia.

Toimikunnan puheenjohtajana toimii Helsingin käräjäoikeuden laamanni **Kauko Huttunen**. Asiantuntijaksi on nimitetty mm. varatuomari **Timo Mäki** Contant Oy:stä.

Luottomiehet-Kreditmännens ry:n YLIMÄÄRÄINEN KOKOUS 18.9.1997

Teksti: Eija Majuri Kuvat: Kai Palmén

Kokous pidettiin luottomiehille jo tutuksi käyneessä Hotelli Radisson SAS:in kokoustiloissa. Kauniin kesän jälkeen kelpo joukko ammattisisaria ja -veljiä oli saapunut kokoukseen kuulemaan alan viimeisiä uutisia – sekä tietysti tapaamaan kolleegoitaan.



Yhdistyksen puheenjohtaja avasi kokouksen sekä totesi sen lailliseksi ja päätösvaltaiseksi. Esityslista hyväksyttiin kokouksen työjärjestykseksi. Kokouksen puheenjohtajaksi valittiin yhdistyksen puheenjohtaja **Jyrki Pekkala** ja sihteeriksi **Elina Vihinen**. Pöytäkirjan tarkastajiksi valittiin **Asko Ojanen** ja **Jouni Suominen**.

Aluksi vietettiin hetken hiljaisuus pois nukkuneen kunniajäsenen **Sylvester Perretin** muistoksi. Hänet muistetaan henkilönä, joka oli alusta asti kehittämässä Luottomiehet-Kreditmännens ry:n toimintaa ja samalla kasvattamassa koko ammattikunnan arvostusta.



Risto Suvialan valaiseva esitelmä uudesta osakeyhtiölaista

Osakeyhtiölain muutoksilla

TALOUS- RIKOLLI- SUUTTA VASTAAN

Osakeyhtiölain muutokset tulivat voimaan 01.09.1997. Muutoksiin sisältyy yksistään 47 siirtymäsäännöstä, mikä kertoo uudistuksen laajakantoisuudesta.

Tässä artikkelissa keskitytään asioihin, joilla on vaikutusta luotonantajan ja velkojan asemaan. Joillakin säännöksillä tähdätään lisäksi talousrikollisuuden ehkäisemiseen.

Artikkeli perustuu varatuomari Risto Suvialan alustukseen yhdistyksen kokouksessa 18.09.1997 Radisson SAS Hotellissa.



Risto Suviala
Eräpäivä Oy

YKSITYINEN JA JULKINEN OSAKEYHTIÖ

Osakeyhtiöt jaetaan yksityisiin (oy/ab) ja julkisiin (oyj/abp) osakeyhtiöihin. Yksityisen osakeyhtiön arvopapereilla ei saa käydä kauppaa arvopaperimarkkinoilla.

Jos osakeyhtiön arvopaperi on ollut julkisen kaupan käynnin kohteena 01.09.1997, sovelletaan yhtiöön heti julkista osakeyhtiötä koskevia säännöksiä. Yhtiökokouksen päätös muuttumisesta oyj:ksi ja ilmoitus kaupparekisteriin on tehtävä 31.08.1998 mennessä.

VÄHIMMÄIS- OSAKEPÄÄOMA

Yksityisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 50.000 markkaa. Jos yhtiön osakepääoma on 01.09.1997 ollut alle 50.000 markkaa, on osakepääoma korotettava vähintään 50.000 markkaan 01.09.2004 mennessä. Osakepääomaa ei kannattane muuttaa ennen kuin tiedetään, paljonko vähimmäisosakepääoma tulee olemaan euroissa. Yhtiö ei myöskään saa alentaa osakepääomaansa alle 50.000 markan.

Jos yhtiö ei halua korottaa osakepääomaansa 50.000 markkaan, se voidaan muut-

taa avoimeksi yhtiöksi, kommandiittiyhtiöksi tai yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi.

Jos yhtiö ei korota osakepääomaansa tai muutu henkilöyhtiöksi, se asetetaan selvitystilaan ja poistetaan kaupparekisteristä.

Julkisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 500.000 markkaa.

OSAKEPÄÄOMAN MAKSU

Osakepääoma, samoin kuin osakepääoman korotus on maksettava kokonaan yhtiön Suomessa olevalle pankkitilille ennen yhtiön (korotuksen) ilmoittamista kaupparekisteriin. Osakkeista maksettua määrää ei saa käyttää ennen kuin hallitus on valittu.

Apporttina yhtiöön tulevan omaisuuden arvioinnin tekee riippumattomana asiantuntijana toimiva hyväksytty tilintarkastaja, joka voi olla yhtiön oma tilintarkastaja.

KONSERNI

Konsernisuhde on olemassa, kun yhtiöllä on määräysvalta toisessa yhteisössä. Osakeyhtiöllä on määräysvalta toisessa yhtiössä, kun sillä on äänivallasta yli puolet tai oikeus nimittää enemmistö hallituksesta. Nimitysoikeus voi perustua esimerkiksi osakas- tai rahoitus sopimukseen.

Konserniin kuuluvat myös avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt, osuuskunnat sekä taloudelliset ja aatteelliset yhdistykset. Säätiöt eivät voi kuulua konserniin.

YHTIÖN JOHTO

Yhtiön johtoon valittavan on annettava kirjallinen – päivitys ja allekirjoitettu – suostumus tehtävään ennen valintaa. Suostumus vaaditaan hallituksen jäseneltä ja varajäseneltä, toimitusjohtajalta ja hänen sijaiseltaan sekä hallintoneuvoston jäseneltä ja varajäseneltä. Suostumus vaaditaan myös kun henkilö valitaan uudelleen tehtävään.

Vastaavasti hallituksen jäsenen ja varajäsenen sekä hallintoneuvoston jäsenen ja varajäsenen on annettava eroilmoitus kirjallisesti päivitys- ja allekirjoitettuna.

Eroava hallituksen jäsen on velvollinen huolehtimaan siitä, että yhtiöön jää vähintään yksi hallituksen jäsen. Viimeiseksi eroavan hallituksen jäsenen on kutsuttava yhtiökokous koolle valitsemaan uutta jäsentä.

TILINTARKASTAJA

Myös tilintarkastajan ja varatilintarkastajan on annettava kirjallinen suostumus tehtävään

vään ennen valintaa. Kaupparekisteriin on ilmoitettava tilintarkastajan, päävastuullisen tilintarkastajan ja varatilintarkastajan henkilötiedot, mm. henkilötunnus.

Olemassa olevien yhtiöiden tilintarkastaja on ilmoitettava kaupparekisteriin muun ilmoitusvelvollisuuden yhteydessä.

TILINPÄÄTÖKSEN JULKISTAMINEN

Kaikkien osakeyhtiöiden on toimitettava tilinpäätöksensä kaupparekisteriin. Avoimien yhtiöiden ja kommandiittiyhtiöiden osalta julkistamisvelvollisuus säilyy rajoitettuna.

Julkistamisvelvollisuus koskee niitä tilikausia, jotka alkavat 01.09.1997 tai sen jälkeen. Näin ollen valtaosa tilinpäätöksistä saadaan vasta keväällä 1999.

Tilinpäätösasiakirjat liitteineen on lähetettävä kaupparekisteriin kahdessa kuukaudessa tilinpäätöksen vahvistamisesta. Samat asiakirjat on pidettävä yhtiön pääkonttorissa nähtävillä jo kahden viikon kuluttua tilinpäätöksen vahvistamisesta. Jäljennökset saa maksua vastaan kahden viikon kuluessa pyynnöstä. Velvollisuutta pitää tilinpäätösasiakirjoja nähtävillä ei enää ole kun tilinpäätös on rekisteröity. Jos yhtiö ei täytä nähtävilläpito- ja jäljennöksen antamisvelvollisuuttaan, on mahdollisuus saada virkapuolia (poliisilta?).

Kaupparekisteriin on ilmoitettava tilikausi. Olemassa olevien yhtiöiden on ilmoitettava tilikausi kaupparekisteriin muun ilmoitusvelvollisuuden yhteydessä.

Kaupparekisterin on tar-

koitus automatisoida tilinpäätösten seuranta. Kyselyruuhkat tullevat vaikuttamaan kaupparekisterin suorittamaan tilinpäätösten karhuntaan. Ainakin niitä tilinpäätöksiä tullaan karhuaamaan, joita on kysytty.

Jos tilinpäätösasiakirjoja ei kaupparekisterin kehotuksesta huolimatta ole toimitettu rekisteriin vuoden kuluessa tilikauden päättymisestä, tuomioistuimella on määrä yhtiön selvitystilasta.

PAKKOSELVITYSTILA

Osakeyhtiön hallituksen on reagoitava, jos se havaitsee tilinpäätöstä laadittaessa tai sillä on muulloin syytä olettaa, että oma pääoma on alle puolet osakepääomasta. Hallituksella on siis aktiivinen oman pääoman seurantavelvollisuus.

Hallituksen on viipymättä laadittava selvitystilataase ja annettava se tilintarkastajien tarkastettavaksi.

Ensimmäinen yhtiökokous on pidettävä kahdessa kuukaudessa taseen laatimisesta. Kokouksessa voidaan päättää joko välittömästä selvitystilasta tai yhtiön saneeraamisesta.

Yhtiö on asetettava selvitystilasta, jos 12 kuukauden kuluessa ensimmäisestä yhtiökokouksessa pidettävässä toisessa yhtiökokouksessa todetaan, että oma pääoma on edelleen alle puolet osakepääomasta.

Hallituksen jäsenelle voi tulla henkilökohtainen korvausvastuu velkojaa kohtaan niistä velvoitteista, jotka ovat syntyneet edellä mainittujen säännösten laiminlyönnin jälkeen.

Jos yhtiön oma pääoma on 01.09.1997 ollut alle puolet, mutta vähintään kolmasosa osakepääomasta, sovelletaan näitä uusia selvitystilasäännöksiä julkiseen osakeyhtiöön 01.09.1998 alkaen ja yksityiseen osakeyhtiöön 01.09.1999 alkaen. Jos oma pääoma on 01.09.1997 ollut vähintään puolet osakepääomasta, sovelletaan selvitystilasäännöksiä heti!

SULAUTUMINEN

Osakeyhtiöiden sulautumiseen on aina hankittava tilintarkastajan lausunto siitä, vaarantaako sulautuminen

velkojen maksun vastaanottavassa yhtiössä. Jos velkojen maksu lausunnon mukaan vaarantuu, on kuulutus sulautumisesta lähetettävä myös vastaanottavan yhtiön velkojille.

Myös vastaanottavan yhtiön velkojilla on kuulutuksen vastaanotettuaan oikeus saada saatavilleen maksu tai vakuus.

JAKAUTUMINEN

Osakeyhtiö voi jakautua kahdella tavalla:

1) jakautuvan yhtiön kaikki varat ja velat siirtyvät kahdel-

le tai useammalle perustettavalle vastaanottavalle yhtiölle tai

2) osa jakautuvan yhtiön varoista ja veloista siirtyy yhdelle tai useammalle perustettavalle vastaanottavalle yhtiölle.

Jakautumissuunnitelmassa on oltava ehdotus jakautuvan yhtiön varojen ja velkojen jakamisesta kullekin jakautumiseen osallistuvalla yhtiöllä. Lisäksi on hankittava lausunto siitä, että vaarantaako jakautuminen velkojen maksun jossain jakautumiseen osallistuvassa yhtiössä. Kuulutus jakautumisesta on lähetettävä

Projektityöskentelyä yhdessä venäläisten kanssa

Teksti: Eija Majuri

Qualitron Oy on TV-, video- ja audiotuotantolaitteisiin ja järjestelmiin keskittynyt kansainvälisesti toimiva suomalainen yritys. Yhtiö maahan tuo ja markkinoi tuotantolaitteita sekä suunnittelee ja toteuttaa toimivia järjestelmiä avaimet käteen -periaatteella.

Vuonna 1982 Helectronin Systemielektronikkaosasto aloitti audiovisuaalisten järjestelmien avaimet-käteen-toimitukset. Kahdeksan vuotta myöhemmin perustettiin itsenäinen yritys Oy Qualitron Ab, joka on osa Helvar Merca Groupia. Kasvavan Venäjän kaupan myötä perustettiin vuonna 1993 Qualitronin Moskovan edustusto.

Qualitronin tuotanto- ja hallintotoimet hoidetaan Suomessa. Venäjän edustusto toimii ensisijaisesti markkinointiyksikkönä. Moskovasta

on myös usein helpompi olla yhteydessä työn alla olevaan venäläiseen projektiasiakkaaseen, jolloin nopean yhteydenoton ja saman kulttuuritaustan tärkeys korostuu.

Qualitronilla työskentelee tällä hetkellä Suomessa 20 henkilöä ja Moskovassa 10 henkilöä. Yhteistyö Espoon ja Moskovan välillä on tiivistä; jokainen työntekijä on päivittäin yhteydessä toiseen konttoriin. Kommunikointikieli on ensisijaisesti englanti, mutta asioita hoidetaan myös venäjäksi ja tavanomaiset kuulu-



Hei ! Me tehdään tulosta.

miset saatetaan vaihtaa vaikka suomeksi.

Henkilökunnan palkkaaminen Venäjällä ei Qualitronin tapauksessa ole ollut vaikeata. Mielenkiintoinen viestintään ja korkeaan teknologiaan liittyvä ala on vetänyt puoleensa nuoria dynaamisia ihmisiä,

vä kaikille jakautumiseen osallistuvien yhtiöiden velkojille. Velkojilla on oikeus saada saatavilleen maksu tai vakuus.

Jakautumiseen osallistuvat yhtiöt vastaavat yhteisvastuullisesti jakautuvan yhtiön sellaisesta velasta, joka on syntynyt ennen kuin jakautumisen täytäntöönpano on merkitty kaupparekisteriin. Jakautumissuunnitelmassa mainitusta velasta velkoja voi vaatia suoritusta yhteisvastuun perusteella vasta kun on todettu, ettei hän saa suoritusta velalliselta tai vakuudesta.

KIRJEET JA LOMAKKEET

Osakeyhtiön kirjeissä ja lomakkeissa on mainittava yhtiön rekisteriin merkitty toiminimi, kotipaikka, osoite ja kaupparekisterinumero sekä mahdollinen selvitystila. Nämä tiedot on oltava ainakin seuraavissa lomakkeissa:

- kirjelomakkeet
- laskulomakkeet
- perintäkirjeet
- tarjoukset
- tilaukset
- tilausvahvistukset
- muut vastaavat lomakkeet.

Yhtiön hallituksen ja toimitusjohtajan on huolehdittava säännöksen noudattamisesta. Vaatimusta sovelletaan 01.09.1998 alkaen.

Lomakkeisiin suositellaan painattamaan lisäksi ly-tunnus, koska kaupparekisterinumero ja ly-tunnus tultaneen yhdistämään yhdeksi yhtenäiseksi, ly-tunnukseen perustuvaksi yritystunnukseksi.

jotka on palkattu yleensä suosittelevien perusteella. Yhteisenä nimittäjänä venäläisillä työntekijöillä on ollut valtavan kova oppimishalu.

Työtahti Qualitronilla on kova. Venäläinen asiakas on vaativa ja haluaa hyvää palvelua. Tämän vuoksi yhteistyön tulee olla saumatonta Espoon ja Moskovan konttorin välillä. Asiakkaan haluama tuote rakennetaan juuri tämän toiveiden mukaiseksi, se toimitetaan asiakkaalle pyydettyinä ajankohtana paikalleen asennettuna ja asiakas koulutetaan käyttämään sitä.

Kokonaan ilman kummallisuksia ei suomalais-venäläinen yhteistyö ole kovasta yrittämisestä huolimatta aina sujunut. Toisen osapuolen ymmärtämisestä on joskus haitannut se, että kumpikin puhuu itselleen vierasta kieltä - englantia - jolloin ajatusten ilmaiseminen on ollut epätarkkaa. Myös vastapuoli on saattanut ymmärtää toisen puheen oman kielitaidon puutteelli-

suuden vuoksi väärin. Seisomalla vastaanottokomitean kanssa rautatieasemalla vääränä päivänä on esimerkiksi opittu, että kaikki tärkeät asiat, kuten päivämäärät ja ajat on syytä toistaa ja tarkistaa moneen kertaan, jotta varmasti on ymmärtänyt asian oikein.

Toisinaan hämmennystä aiheuttaa suomalaisen ja venäläisen erilainen temperamentti. Venäläinen saattaa sanoa mielipiteensä jostakin asiasta suomalaisittain ajatellen hyvinkin suorasti, vaikka ei haluakaan loukata vastapuolta. Vastaavasti venäläiset pitävät suomalaisia kylminä ja tunteettomina, kun säilytämme joka tilanteessa rauhallisen ulkokuoremme emmekä juuri näytä tunteitamme ulospäin.

Jotta kieleltään ja kulttuuritaustaltaan erilaiset ihmiset pystyvät tekemään läheistä yhteistyötä pitkästä välimatkasta huolimatta, vaatii se yritykseltä aktiivista otet-

ta tilanteen helpottamiseksi. Qualitronin toimitusjohtaja **Tapani Karjalainen** työskentelee joka toisen viikon Moskovassa ja joka toisen Espoossa. Projekti-insinöörit, asentajat ja kouluttajat tekevät myös usein töitä "ristiin", venäläiset Suomessa ja suomalaiset Venäjällä. Koko henkilökunta tapaa toisensa muutamana kerran vuodessa järjestettävissä yhteisissä tapahtumissa, joiden tarkoituksena on yhteishengen luominen ja hauskanpito. Lisäksi yrityksessä mietitään koko ajan keinoja, joilla ongelmatilanteita voitaisiin välttää ja miten yhteistyö saataisiin sujumaan vieläkin paremmin.

Suomen Qualitronin henkilökunnan kesken kuulee usein sanottavan: "Olemme kuin yhtä suurta perhettä...". Venäläisiä työkavereita voidaan kutsua vaikka "serkuiksi", jotka myös ovat hyvin läheisiä, mutta jotka asuvat vähän kauempana.

TRATTA ON TRATTA TEHOKKAAMPI

<http://www.lpt-perinta.fi>



Luottomiehet Itämerellä

Lokakuun alussa 1997 yhdistyksen jäsenet kokoontuivat sankoin joukoin kuulemaan kiinnostavia alaan liittyviä esitelmiä ja tapaamaan kollegoja.

Teksti ja kuvat:
Mikko Kallankari

Meriseminaarin paikaksi oli tänäkin vuonna valittu jo perinteeksi muodostunut Ruotsinristeily m/s Silja Serenadella. Luottomiesten ja -naisten kapteenina toimi seminaarinvetäjänä koulutustoitumikunnan puheenjohtaja **Kari Mäkikärki**, joka avasi tapahtuman ja toivotti Meriseminaarin osallistujat tervetulleeksi.

LUOTONOHJAUS 2000

Seminaariohjelman mukaan kuulumme ensimmäisenä esitelmän luotonohjaukseen kohdistuvista odotuksista vuosituhannen vaihtuessa. Aiheesta oli kutsuttu kertomaan kuulijoille kenttäpäällikkö **Pekka Niva** Kesko Oy:stä.

Tulevaisuuden ennustaminen on aina vaikeaa. Nyt mietitään ja keskustellaan asioista jotka tulevat tapahtumaan 3-5 vuoden sisällä.

Tulevaisuutta voidaan lähestyä esimerkiksi kahta kautta: Mitä- tai Miten-kysymyksenä. Mitä-kysymyksillä yritetään ymmärtää asia asiana ja Miten-kysymällä asiaa lähestytään menetelmänä.

Laatujohtaminen on hyvin menetelmäsidoista. Menetelmien keskeisiä näkökulmia ovat: asiakaslähtöisyys ja prosessimaisuus.

Menetelmistä voi keskustella kuka tahansa, koska kaikki voivat vertailla mitä tahansa menetelmää.

Hyvä menetelmä on kustannustehokas, "kerralla kuntoon". Yrityksen huono toiminta ei johdu ihmisten huonoudesta, vaan menetelmien huonoudesta. Yleensä virheistä 96 % johtuu prosessista ja vain 4 % ihmisistä.

Pitkän tähtäyksen suunnittelun tarkoituksena on luoda tulevaisuuden varalta jokin tai joitakin suunnitelmia. Suunnittelussa tulee ottaa huomioon mm. toimintaympäristö, kilpailumuutokset, henkilöstön oppimiskyky, joka on tänä päivänä erittäin tärkeä kilpailuetu.

Asiakkaan huomioonottaminen on erittäin tärkeää. Laatu luodaan asiakaan silmissä.

Asiakasta ajateltaessa joutuu miettimään miten asiakas muuttuu jatkuvasti. Markkinoinnissa on myös tärkeä muistaa se että luotto on myynnin tukiyksikkö, joka

palvelee kaupallista toimintaa.

Laadun kehittäminen on laajasti ymmärtäen asiakaspalvelusysteemien kehittämistä.

Mitä-kysymyksiä ovat mm. luottokaupan säilyminen, suuremmat yksikkökoot, valuutta-asiat, internet/verkkoraha, kansainväliset laatu-järjestelmät ja se kuinka ihmiset omivat kaiken uuden mm. atk:n hyväksikäytön elämässään.

VERKKOKAUPPAA - LUOTOLLAKO?

Johtaja **Bo Harald** Merita Pankki Oy:stä oli saapunut laivalle kertomaan kokemuksiaan ja näkemyksiään atk:n välityksellä käytävästä kaupanteosta.

Verkoitse käytävä kaupan teko on tänä päivänä vielä harvinaista siihen nähden miten laitteet ja tekniikka antavat jo nyt siihen mahdollisuuden. Sähköinen kaupankäynti on nopeaa ja halpaa, joten voisi kuvitella että kasvu olisi nopeaa, mutta markkinat eivät toimi loogisesti.

Käytettävissä oleva tekniikka muuttuu nopeasti, mutta ihmisten tottumukset

hoitaa asioita muuttuvat hiitaasti. Suomessa jo olevat valmiit yhteydet antavat meille mahdollisuuden kehittyä todelliseksi tietoyhteiskunnaksi.

Tämän hyvän pohjan ovat luoneet elektroninen pankkitoiminta, joka on luonut suuren tottuneen valmiin asiakaskunnan verkkokaupan käyttäjiksi.

Verkkokaupan valtatieltä puuttuu tänä päivänä lähes tyystin vielä niin sanottu hyötykäyttö.

Verkkokauppaa on lisättävä liike-elämässä ja valtiollisella tasolla.

Uusi toimintamalli antaa mahdollisuuden myynnin

kasvulle samaan aikaan kun kustannukset laskevat. Yhtiöiden kassavirrat nopeutuvat, laskutuksesta, luotonvalvonasta, perinnästä ja tappioista voidaan luopua, samalla kun asiakasalennuksilla voidaan luoda lisävauhtia myyntiin.

TUNNETKO LUOTTOVAKUUTUKSEN

Johtaja **Kenneth Ahlqvist** Aon Finland Oy:stä kertoi meille esitelmässään luottovakuutuksista.

Luottovakuutuksella pyritään siirtämään luottoriski myyntisaamisista myyjältä

vakuutusyhtiölle.

Yrityksissä usein unohdetaan se, että myyntisaamiset edustavat usein suurinta yksittäistä tase-erää.

Luottoriskien ennustaminen on hyvin vaikeaa. Vienti-kauppa kasvaa koko ajan, mahdollisuudet saada turvaavia vakuuksia vähenevät, mm. pankkitakaukset.

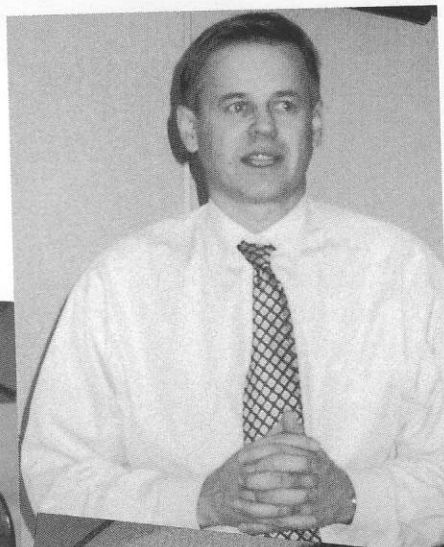
Luottoriskivakuutuksella korvataan mm. kaupallisista ja poliittisista riskeistä johtuvia luottotappioita. Vakuutuksen ottaja voi vakuuttaa eri asioita, esim. koko myynnin, osan myynnistä, jonkin määrätyn projektin.

Korvauskate vaihtelee 50 %

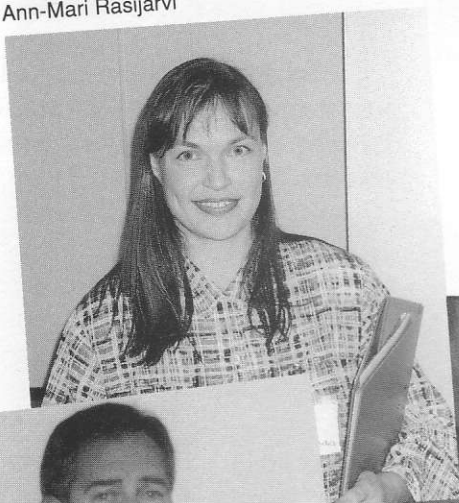
Tony Svensson



Bo Harald



Ann-Mari Rasijärvi



Erik Burton



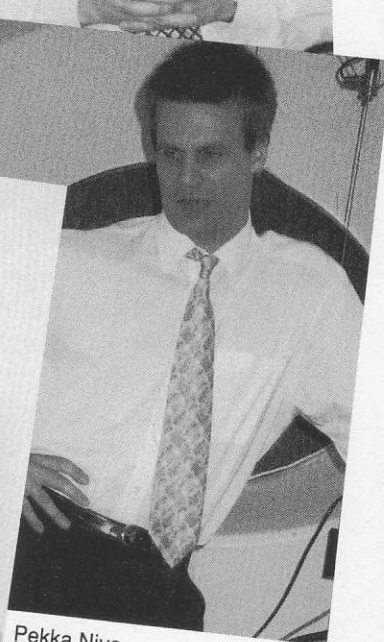
Kenneth Ahlqvist



Taavi Kallankari



Seija Myyry



Pekka Niva





Mielenkiintoiset esitelmät saivat kokousväen huomion osakseen.

-95 % välillä siitä riippuen mihin tarkoitukseen luottovakuutus on otettu.

Vakuutuksen hintaan vaikuttavat mm. toimiala, yrityksen koko, luottokelpoisuus, poliittinen riski ja maksukäyttäytyminen, saatavien rakenne ja perintäkäytäntö.

Luottoriskivakuutuksen etuja ovat mm. riskien siirtäminen kolmannelle osapuolelle, keskimääräisten perimisaikojen lyhentäminen, vakuutusyhtiöiltä saatava tietopalvelu, asiakasselvitykset, asiakaan oma luotto/rahoitusasema paranee usein oleellisesti ja rahoitus halpenee.

Vakuutusmeklarin käyttöä luottovakuutusasioissa puoltaa mm. seuraavat seikat. Meklari on aina riippumaton. Hän tarjoaa kaikkien vakuutusyhtiöiden tuotteita, toimii asiakaan parhaaksi, näkee asiat asiakaan silmin ja avustaa asiakasta eri ongelmatilanteissa.

MYNNIN PERINTÄVASTUU

Aluepäällikkö **Taavi Kallankari** Asea Skandialta kertoi näkökantonsa myynnin vastuusta.

Tänä päivänä myynnin täytyy ymmärtää se, että myytävästä tuotteesta on saatava myös maksu ennen kuin voidaan puhua onnistuneesta kaupasta.

Myyjä on käytännössä se henkilö, joka parhaiten tuntee asiakaan. Hän on myös henkilö, joka on henkilökohdaisesti tekemisissä asiakaan kanssa. Myyjän kannattaa tutustua jo ennakolta asiakkaaseen onnistuneen kaupan syntymiseksi. Olisikin suotavaa että myyjä on se henkilö, joka on yhteydessä asiakkaaseen niin hyvässä kuin pahassakin.

Luotonvalvonta voi toimia taustalla, joka hoitaa luotonvalmistelun valmiiksi myynnille ja joka ongelmatapauksissa pyydetään apuun kun todella tarvitaan järeitä otteita.

Luotonvalvonnan henkilökunnan ei olekaan suotavaa tutustua liian hyvin velallisyrittäjien henkilöihin, ettei perintätoimiin ym. luottopolitiikkaan tule liikaa inhimillisiä tekijöitä, jotka summentavat järkevän toiminnan.

Luotonvalvojan tulisiikin toimia myynnin yhteydessä, eikä kellarissa eri rakennuksessa.

Kuvaavaa on myös se että tänä päivänä myyjät ujostelevat puhua asiakkaiden kanssa heidän ongelmistaan, ongelmat siirretään usein luotto-osastolle hoidettavaksi.

LUOTTOMIES JA TEHTÄVÄKIERTO

Luottopäällikkö **Ann-Mari Rasijärvi** Oy Shell Ab:ta kertoi kokemuksiaan ja näkemyksiään luotonvalvonnan työstä ja tehtäväkierrasta.

Luottomies on aina talousmies. Hän toimii aina tärkeänä myynnin tukihenkilönä. Hyvän luottomiehen tunnistaa mm. seuraavista piirteistä. Hänellä tulee olla vankka ta-

loustuntemus, kyky analysoida tilinpäätöksiä, alaa koskeva lainsäädäntö on myös syytä tuntea, puhumattakaan va-
kuusasioista.

Luotomiehen tulee osata neuvotella, asennoitua asioihin oikealla tavalla, sekä ottaa harkittuja riskejä.

Asiakas- ja alan tuntemus on kova sana.

Tehtäväkierto työssä tuoteen uusia haasteita, se kyseenalaistaa myös vanhoja työtapoja.

Työntekijä saa kokemusta eri tehtävistä. Hänelle hahmottuu paremmin kokonaiskuva yhtiön toiminnasta. Kierrossa on huolehdittava vain siitä että kierrokset eivät kasva liian suuriksi, tai jatkuvuus lakkaa jostakin syystä.

LISÄÄ POTKUA LUOTTOMIEHEN TYÖHÖN

YM, kehityspsykologi **Seija Myyry** Stoa Partners Oy:stä kertoi meille ihmisten asenteista ja ajatuksista.

Ihmisen pitää uskoa itseensä ja tehdä. Asenne on aina tärkeä asia. On hyvä muistaa se, että kaikissa asioissa on negatiivisiä piirteitä, eli se siitä ainaisesta valittamisesta. Hankalat hommat kannattaa aina hoitaa heti pois päiväjärjestyksestä. Useinhan ihmiset siirtelevät ongelmia eteenpäin.

Ihmisen ei tarvitse hyväksyä itselleen toisten ongelmia, jotka eivät kuulu hänelle. Usein niille ihmisille, jotka hoitelevat muiden töitä jää

omat työt tekemättä.

Meidän kaikkien on myös hyvä muistaa: ihminen, joka ei tee virheitä, ei yleensä myöskään tee mitään muutakaan.

VIERAITA RUOTSIN INTRUM JUSTITIA AB:STA

Torstiaamuna saimme laivalle vieraaksemme ruotsin Intrum Justitiasta herrat **Tony Svenssonin** ja **Erik Burtonin**.

Intrum Justitia konserni toimii tällä hetkellä 18 maassa. Sen toiminta on laajenemassa voimakkaasti itään päin. Ruotsissa konsernin palveluksessa on n. 250 henkilöä sen n. 1400 työntekijästä.



Vieraat kertoivat meille mm. Ruotsin tämän päivän talousuutisia. Ruotsissa on tavaraluottojen keskimääräinen maksuaika n. 30 päivää ja keskimääräinen maksuviive eräpäivästä n. 7 päivää.

Pahin konkurssiaalto Ruotsissa koettiin vuosina 1991-1993. Huippuvuosi oli 1992, jolloin Ruotsissa asetettiin konkurssiin n. 19.000 yhtiötä. Yritysten maksuhäiriöt ovat olleet viime vuosina kasvussa. Vuonna 1989 yhtiöitä joilla oli julkisia häiriöitä oli Ruotsissa noin 4,8 %. Tänä vuonna arvioidaan julkisia häiriöitä olevan n. 7,5 % yhtiöistä.

Saimme kuulla myös herroilta tietoiskun Intrumin tarjoamista maksuvakuutuksista (Betalninsgaranti), sekä hienosti laadituista vertailutaulukoista, joista selvisi mm. kuinka vaihteleva eri maiden maksukäyttäytyminen on Euroopassa eri valtioiden välillä ja kuinka toimialat, maantieteellinen asema ym. tekijät vaikuttavat maksukäyttäytymiseen. Ero nopeimman ja hitaimman maksajan välillä on 27 - 94 päivään. Kaikki neljä pohjoismaata ovat listan kärjessä. Hitaimmat maksajat löytyvät Etelä-Euroopan maista.

Antoisan esitelmän jälkeen ohjelmassa oli vapaamuotoista ohjelmaa Tukholmassa. Risteilyn kruunasi upea À la carte illallinen laivalla. Katso menu.

MENU

*Toast Skagen
katkarapuja, majoneesia, punasipulia, ja
muikunmätää leivällä*

* * * * *

*Kokonaisena paistettua härän sisäseläkettä
portviini-tryffelikastiketta, haudutettuja juureksia ja
perunagratiinia*

*Sateenkaarijäätelöä Serenade
mansikkakastiketta ja kehrättyä sokeria*

Kahvia

VINS

*Koskenkorva, olut / kivennäisvesi
Larchago Reserva 1991, Bodegas Larchago, Rioja
Remy Martin V.S.O.P / Mesimarjalikööri*

Hyvää oli.



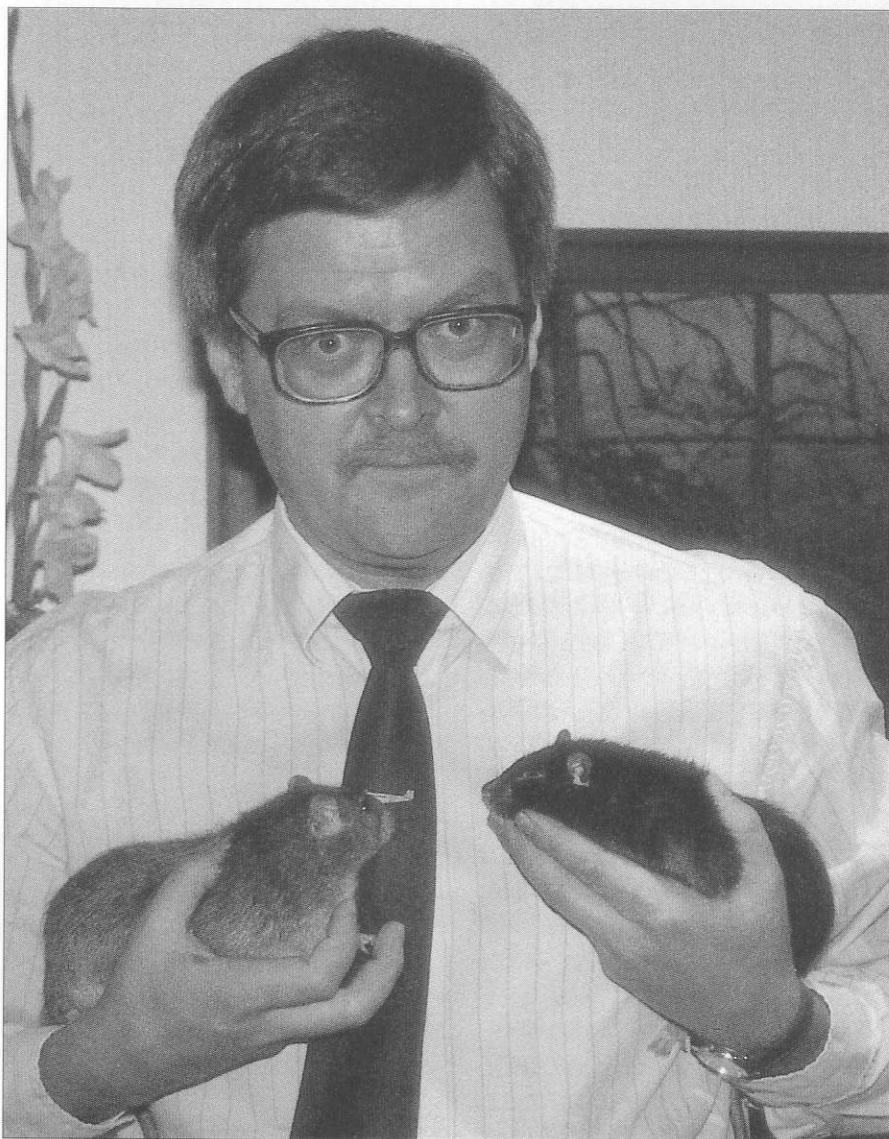
Harrastukseni sopii hyvin säästäväisille, jopa kitsaille henkilöille ja on tavallaan tuottoisakin. Kuten luottomiehelle sopii, tämä tarina on tosi.

Kotona hoivaan Huppu ja Niisku nimisiä rottaveljeksiä. Niistä on mukava päästä ja-loittelemaan häkistään ja on soma seurata kuinka ne vilistävät pitkin seinänvierustaa ja kiipeilevät hyllyille ja pöydille. Keksimurusia ja muita herkkupaloja tarjoan niille huulten välistä. Oransseilla neulanterävillä pikku hamppaillaan ne poimivat maku-palat, toisinaan kätösillään avustaen. Muutamat koiranomistajat tunnustavat suukottelevansa (!) lemmikkiään kuononpähän. Sellaisesta voi saada kammottavia bakteereja elukat kun koluavat ulkona kaikenlaisia paikkoja. Rottamme sen sijaan ovat aivan puhtoisia.

Eräät aikaisemmat rotat leikkiessään raatelivat pääläni olleen ohuen pyjama-puseron riekaleiksi ilman että ihoon tuli naarmuakaan. Se oli ainutlaatuinen kokemus. Suosittelen Benji-hypyn sijasta. Pyjaman hinta oli 49 mk ja housut jäivät ehjiksi, eli vahinko oli vain 24,50 mk.

Rotat ovat helppohoitoisia, älykkäitä sekä ystävällisiä ja ylläpito on tuottoisaa. Olemme säästäneet jo yli 5.000 mk, kun ei kannata hankkia uutta sohvaa nykyisen nakerretun tilalle. Vieraita ei vaimo kehtaa meille kutsua (pullat säästyvät), väittää elukoiden

Tuottoisa harrastus



Kirjoittaja pikku ystävineen.

haisevan. Ei muuten pidä paikkaansa, jotakin vienoa tuoksua voi ilmassa olla mutta tupakkaihmisistä lähtee enemmän.

Perin hauskaa on small talkina sään sijasta kertoilla rottatarinoita ja seurata ihmisten ilmeitä. Joukossa on aina muutama vilpittömästi pöyristynyt. Eräskin poliitti-

sen historian tohtorismies tunnusti että hänellä oli lapsena hamsteri. Mutta sillä EI OLLUT HÄNTÄÄ, hän lisäsi.

Joka pitää tätä harrastusta omituisena on vain kateellinen. Ottakoon vasaran käteensä ja tulostakoon säästölippaastaan 80 mk rottahankintaa varten, näin edullisesti tähän iloon pääsee mukaan.

FEBIS- VUOSIKOKOUS

Euroopan Yritystietotoimistojen Liiton (Federation of Business Information Services) vuosikokous pidettiin 10-12 syyskuuta Hollannissa. Tapahtumien keskipisteenä oli merenrantakaupunki Noordwijk. Kokouspaikan valinta antoi kokouksen osanottajille hyvän mahdollisuuden tutustua kaikessa rauhassa Hollantiin, sillä siirtymiset tehtiin täpötäysillä moottoriteillä. Esimerkiksi matka 40 kilometrin päähän Amsterdamiin kesti linja-autolla kaksi tuntia.



Teksti: **Ari Iskanius**
Varatoimitusjohtaja
Suomen Asiakastieto Oy

KOKOUS

Varsinaisen vuosikokouksen merkittävimpiä tapahtumia olivat äänestykset, joissa mm. valittiin järjestölle uusi puheenjohtaja. Kokouksessa oli paikalla edustus 43 jäsen-yrityksestä. Vuonna 1973 perustetussa liitossa on jäseniä yhteensä noin 60. Viime vuodelt järjestön puheenjohtajana toiminut hollantilainen **Jan Barnhoorn** oli ilmoittanut ennen kokousta, että hän ei ole enää käytettävissä puheenjohtajan tehtävää täytettäessä. Uudeksi puheenjohtajaksi äänestettiin yksimielisesti sveitsiläinen, Italiassa ja Hong Kongissa yrityksiä pyörittävä **Edwin Zingg**, joka on toiminut hallituksessa vuodesta 1991. Hallituksessa tapahtui muitakin tehtävämuutoksia, mutta kokoonpanoltaan hallitus säilyi ennallaan.

INTERNET

Vuosikokoukseen liittyvien seminaarien teemana oli tänä vuonna internet. Asiasta keskusteltiin valmisteltujen puheenvuorojen lisäksi vilkkaasti myös yritysten välisissä epävirallisissa tapaamisissa. Internet antaa luottotietotoimistoille, ja niiden asiakkaille paljon uusia mahdollisuuksia, mutta toisaalta se voidaan nähdä myös uhkana. Joka tapauksessa kysymyksessä on asia, joka kannattaa ottaa huomioon tulevaisuuden suunnitelmia tehtäessä.

MUUTOS

Englantilainen **Gehan Talwette** keskittyi esityksessään muutoksiin, joita internet on tuonut ja on tuomassa informaatiopalvelujen alueella. Hän totesi, että internet on merkittävä media – esimerkiksi Yhdysvalloissa mainostetaan jo nyt noin 500 miljoonalla dollarilla vuodessa. Toisaalta mainonnan määrä ja kaupankäynnin määrä eivät

hänen mukaansa ole kasvaneet odotetulla tavalla, vaikka internetin käyttäjämäärät ovatkin hurjassa kasvussa. Näistä syistä suurin osa internet-palveluihin keskittyneistä yrityksistä kasvaa nopeasti, mutta tekee tappiota.

Talwette jakoi syyt internetin kaupallisen hyödyntämisen hitaaseen edistymiseen viiteen osaan. Internetissä on valtavasti tietoa, mutta oikeaa tietoa on vaikea löytää (discovery). Palveluntarjoajan varma tunnistaminen netissä on hankalaa (authentication). Ajoittaiset ruuhkat netissä sekä liian hitaasti latautuvat sivut heikentävät internetin asemaa tietolähteenä (reliability). Aineettomien oikeuksien suoja netissä vielä heikko (protection of intellectual property). Maksutavat ovat vasta kehityksessä vastaamaan netin asettamiin haasteisiin (payment options).

Vaikka internetin kaupallinen hyödyntäminen onkin vasta alussa, niin jotkut yritykset ovat jo tehneet siitä

merkittävän markkinointikanavan tai toisaalta pystyneet sen avulla säästämään merkittäviä summia. Esimerkkinä oli mm. Dell Computers, joka Talwetten mukaan myy internetin välityksellä tietokoneita miljoonalla dollarilla päivässä – ideana on mahdollisuus suunnitella oma tietokone ruudulla siten, että valitun kokoonpanon hinta on koko ajan näkyvässä. Toisenlainen esimerkki oli Federal Express, joka säästää valtavia summia työajassa, kun asiakkaat näkevät internetistä, missä heidän pakettinsa on, eikä heidän tarvitse soittaa FedExille kysyäksään paketin sijaintia.

KILPAILUA

Talwette pohti lopuksi vielä luottotietotoimistojen kilpailutekijöitä. Hän arvioi, että toimistoja tarvitaan, koska tietokantojen luonti maksaa, tiedon jakelu maksaa, toimistot tuovat lisäarvoa (esimerkiksi rating) ja toimistojen palvelut ovat nopeasti ja varsin edullisesti saatavissa. Hän arveli, että lisäarvon merkitys tulee jatkossakin korostumaan, koska tietoa tulee koko ajan enemmän ilmaiseksi saataville. Esimerkiksi ilmainen, yhdysvaltalainen Edgar-tietokanta, joka sisältää jatkuvasti päivittyvät taloudelliset tiedot kaikista liittovaltion julkisista osakeyhtiöistä, vei joidenkin informaatioalan yritysten toiminnalta pohjan pois.

Kilpailu luotto- ja yritystietomarkkinoilla kiristyy koko ajan, ja on mahdollista, että ala tulee jatkossa keskittymään nykyistäkin enemmän. Alan suuret yritykset ostavat toisiaan ja pienempiä yrityksiä, mutta toisaalta pienille erikoistuneille yrityksille saatava tätä kautta jäädä omia markkina-alueitaan. Lisäksi toimialojen erot saattavat joil-

takin osilta hämärtyä. Julkaisuala, kommunikaatioala ja ohjelmistojen valmistajat saattavat joiltakin osin tulla alueelle, jota aikaisemmin on pidetty yritystietotoimintaan kuuluvana. Luottotietoala on uusien haasteiden edessä.

TURVALLISUUS

J G Bitoun Ranskasta käsiteli omassa esityksessään internetin turvallisuutta. Bitoun toimii asianajajana. Hän on keskittynyt tekijänoikeus- ja tietoturvasuasioihin, joten hänen puheenvuoronsa koostui lähinnä useista oikeustapauksista, joita hän on hoitanut. Jutut painottuivat aineettomien oikeuksien suojaan ja toisen osapuolen tunnistamisen vaikeuteen. Höys- teeksi hän kertoi mm. jutun siitä, kuinka koira oli yllyttänyt kaveriaan kokeilemaan internetin mahdollisuuksia. Tärkein yllyke kokeilemiselle oli se, että internetin välityksellä toimittaessa kukaan ei tiedä, että olet koira.

Bitoun toi esityksessään esille myös sen, että internet tulee aiheuttamaan suuria paineita lainsäädännön harmonisoimiseksi ympäri maailman. Tämän aiheuttaa se, että internet-sivut ovat verkossa kenen tahansa katseltavissa, ja sivujen pitäjälle saatava ainakin teoriassa tulla haasteita mistäpäin maailmaa tahansa. Syynä voivat olla vaikka erilaiset moraalikäsitykset, erilainen lainsäädäntö tai tekijänoikeuskysymykset. Internetissä lainaillaan paljon toisten materiaalia, ja usein sitä vielä muutetaan ilman lupaa.

CREDITWORTHY

Rich Hill Yhdysvalloista keskittyi esityksessään käsittelemään internetin luottopäälli-

köille tarjoamia mahdollisuuksia. Hän toimii itse luottopäällikkönä, mutta on sen ohessa yhden ohjelmoijan kanssa luonut internetiin credit management-sivut. Vaattomattomaan tapaansa hän totesi sivujensa olevan The Credit Manager's Best Friend on the Internet! Monelle suomalaisellekin luottopäällikölle tutut sivut löytyvät osoitteesta www.creditworthy.com. Kaksi vuotta toimineilla sivuilla on Hillin mukaan 14.000 rekisteröityä käyttäjää.

Hill totesi esityksessään, että luottopäällikkö tekee itse asiassa investointipäätöksiä. Hän kertoi jatkoksi, että internetissä on investoijien käyttöön paljon tietoa ilmaiseksi. Esimerkkeinä tulivat esille tilinpäätökset ja uutiset. Viranomaiset, pörssit, kirjastot, lehdet ja yhdistykset jakavat sivuillaan enemmän ja enemmän myös luottopäälliköitä kiinnostavaa tietoa. Eikä pidä unohtaa myöskään yritysten omia sivuja. Hill pitikin muutuvassa tilanteessa luottotietotoimistojen vahvuutena lisäarvoa sisältäviä palveluja, maksutapaa kuvaavia tietoja sekä tietoja pienistä ja keski-suurista yrityksistä joista on vaikea saada tietoa muualta.

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
22.07.1997 hyväksytyt
uudet jäsenet.

Ansamaa Eija
luotonvalvoja
Starckjohann Oy Suomen
LVI-Tukku
Virkatie 1
01510 Vantaa

Ekström Jarl
perintäpäällikkö
Eläke-Varma
Annankatu 18
00120 Helsinki

Koskinen Nina
perintäneuvottelija
Intrum Justitia Oy
PL 47
00241 Helsinki

Kovaniemi Maili (Maiju)
luotonvalvoja
A-Rakennusmies Oy
Viljatie 4 A
00700 Helsinki

Kähkönen Maija
luotonvalvoja
Neste Markkinointi Oy
PL 77
02151 Espoo

Laaksonen Tuula
luotonvalvoja
Starckjohann Oy
Suomen LVI-Tukku
PL 100
00701 Helsinki

Lahinen Sirpa
varatuomari, osastopäällikkö
Perimistöimisto Contant Oy
PL 20
20101 Turku

Leino Kati
luotonvalvoja
Neste Markkinointi Oy
Miestentie 1
02150 Espoo

Pasanen Seija
luotonvalvoja
Oy Stockmann Ab
Aleksanterinkatu 52
00100 Helsinki

Rantanen Jukka
luotonvalvoja
Neste Oy
PL 20
02151 Espoo

Rouhiainen Minna-Liisa
pankkitoimihenkilö
Rantasalmen Osuuspankki
PL 1
58901 Rantasalmi

Tiirikainen Marianne
luotonvalvoja
Neste Markkinointi Oy
Keilaranta 8
02150 Espoo

Ukkola Sari
perintäneuvottelija
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
21.08.1997 hyväksytyt
uudet jäsenet.

Larvala Antti
yhteyskonsultti
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 B
02630 Espoo

Ojanen Asko
myyntijohtaja
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 B
02630 Espoo

Puusa Mika
partner/yritystutkija
Balance-Consulting Oy
PL 118
00181 Helsinki

Suoninen Timo
luottotietokonsultti
Dun & Bradstreet
Finland Oy
Sinimäentie 14 C
02630 Espoo

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
18.9.1997 hyväksytyt
uudet jäsenet

Nederström Susanna
perintäkäsittelijä
LPT Lakimiesten
perintätoimisto Oy
PL 65
02601 Espoo

Raunio Marja-Liisa
reskontranhoitaja
Wilson Finland Oy
PL 41
02921 Espoo

Silvenius-Koskinen Pirjo
perintäkäsittelijä
LPT Lakimiesten
perintätoimisto Oy
PL 65
02601

Vahvelainen Sirpa
controller
Dun&Bradstreet Finland Oy
Sinimäentie 14 B
02630 Espoo

Luottomiehet-
Kreditmännens ry:n
hallituksen kokouksessa
6.10.1997 hyväksytyt
uudet jäsenet

Halme Ulla
luottotarkastaja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Lamminmäki Tarja
velkajärjestelyistä vastaava
Eläkevakuutusyhtiö
Ilmarinen
Eerikinkatu 41
00018 Ilmarinen

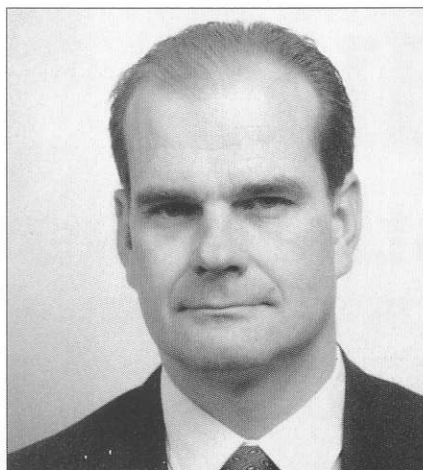
Lillqvist Roland
toimitusjohtaja
Kreditstyrning Oy
PL 53
00501 Helsinki

Nurminen Harri
underwriter / yhteyspäällikkö
Pohjola / Luottovakuutus
Lapinmäentie 1
00013 Pohjola

Repo Tea-Leena
reskontranhoitaja, LTS
Oy BeweshipAb
Malmin kauppatie 26
00700 Helsinki



N I M I T Y K S I Ä



Pohjoismaissa toimivan Kreditstyrning perintätoimistokonsernin Suomen toimipisteen Perintätoimisto Kreditstyrning Oy:n toimitusjohtajaksi on 1.10.1997 alkaen nimitetty KTM **Roland Lillqvist**.



Luottomiesten hallituksen jäsenen **Kari Mäkipärki** on saanut lisää tehtäviä työnantajaltaan. Titteli ja puhelinnumero ovat vaihtuneet. Kari on nyt rahoituspäällikkö. Puh. (09) 521 6300. Muut tiedot pysyvät ennallaan.

S A N A R I S T I K K O

Oheisen lukijaristikon tarkoituksena on vain ja ainoastaan ärsyttää älynys-tyröitä, tuottaa tuskaa, aiheuttaa ajanhukkaa, kasvattaa kanttia, suurentaa sivistystä sekä poistaa puutuneisuutta. Toisaalta ristikolla saatetaan myös testata jäsenistön sisälukutaitoa sekä lehden toimituksen kyvykkyyttä tuottaa mielekästä luettavaa. Käymällä läpi lehden viime vuosien numerot löydät varmasti oikeat vastaukset. Onnea arkistojen penkomiselle.

Elokuvanäyttelijän kaima, edesmennyt "kunnialuottomies"

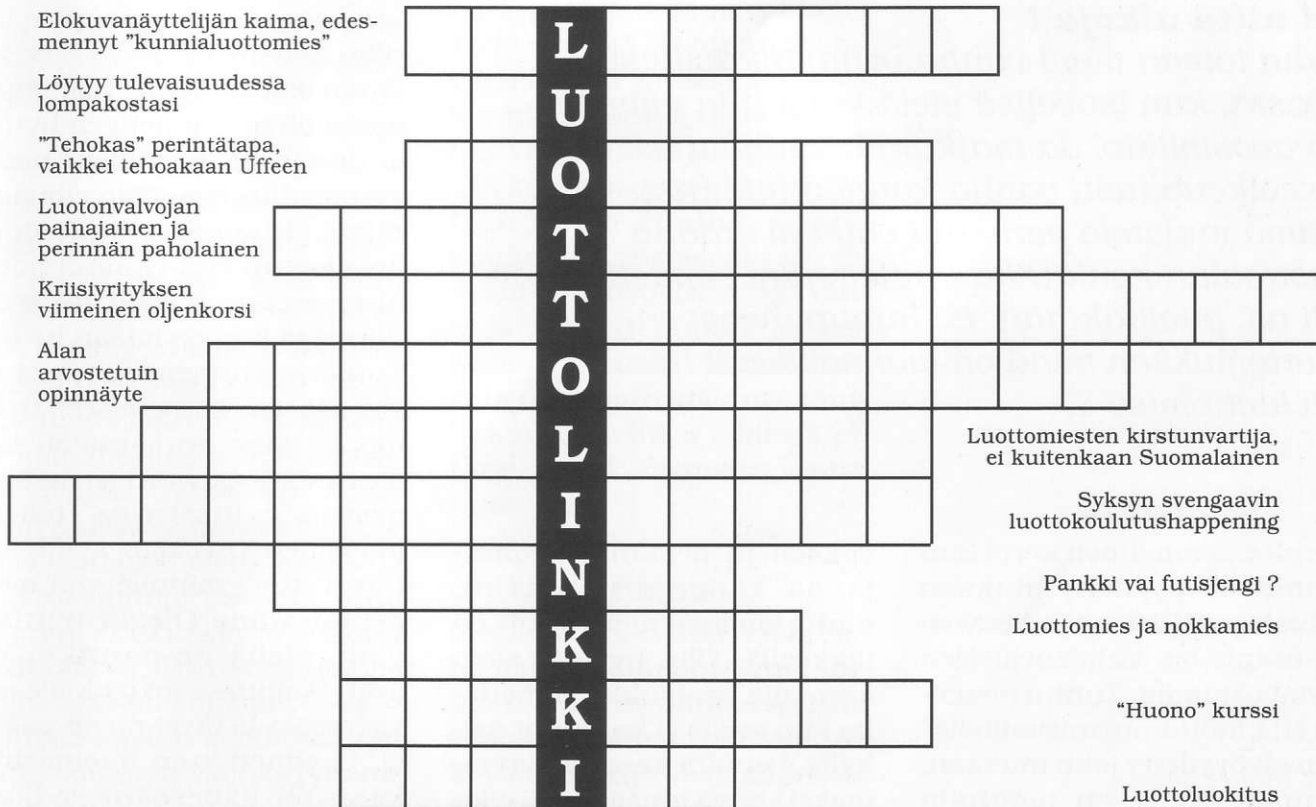
Löytyy tulevaisuudessa lompakostasi

"Tehokas" perintätapa, vaikkei tehoakaan Üffeen

Luotonvalvojan painajainen ja perinnän paholainen

Kriisirytyksen viimeinen oljenkorsi

Alan arvostetuin opinnäyte



Luottomiesten kirstunvartija, ei kuitenkaan Suomalainen

Syksyn svengaavin luottokoulutushappening

Pankki vai futisjengi ?

Luottomies ja nokkamies

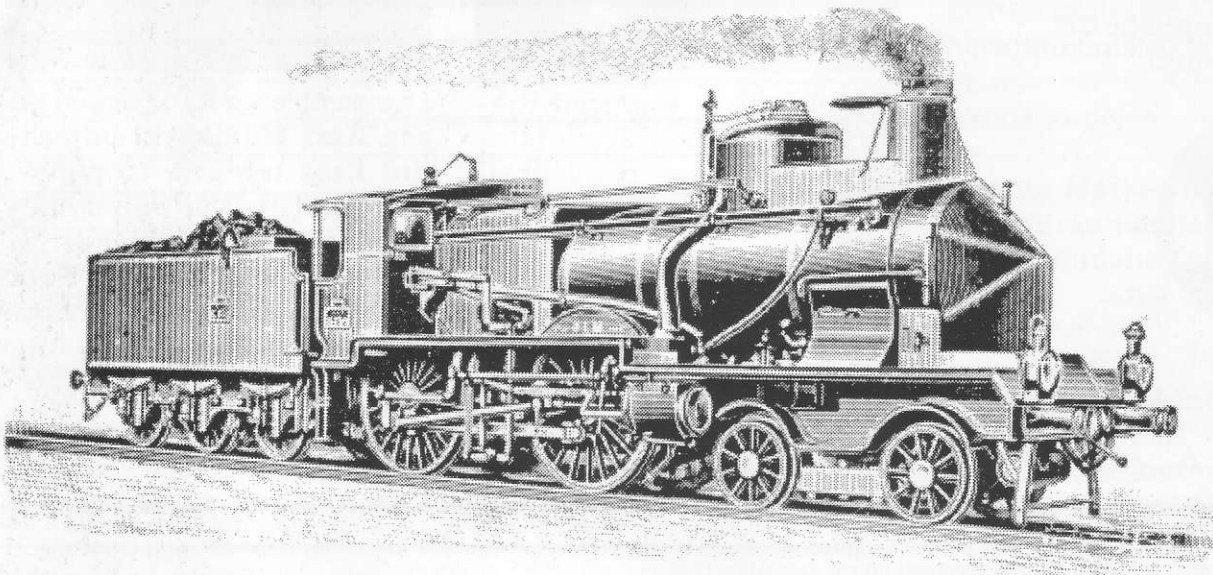
"Huono" kurssi

Luottoluokitus

Luottomies venäjällä

(votkaturisti Moskovassa)
– ”puolifiktiivinen matkamuistelo” (kohmelo)

Teksti: **Timo Suoninen**,
Dun & Bradstreet Finland Oy.



Oi niitä aikoja !

Näin toteaa moni vanha venäjänkävijä siitä ajasta, kun isoveljeä vielä kutsuttiin nimellä Neuvostoliitto. Ja matkanjärjestäjänä oli itseoikeutetusti vanha kunnon Intourist. Tämä muistelo perustuu väljästi eräältä luottoalan konkarilta kuulemaani sepustukseen, eli ns. puolifaktaan, ts. huhupuheeseen. Kertomuksen minä on luonnollisesti hän, eli luottomies Y.

Lähtö

Se oli ensimmäinen kerta kun minut oli pyydetty mukaan edustamani firman ja Neuvosto-osapuolen kahdenväliseen Symposiumiin. Tuntui hienolta että luotto-organisaatiostakin oli pyydetty joku mukaan. Kaupat kuuluivat nimittäin perustuvan meidän vuorineu-

voksen ja heidän pääjohtajansa kädenpuristuksiin, mutta ainahan niitä juttuja on liikkeellä. Olin hyvissä ajoin asemalla, ja hiukan ihmettelin kun muita ei kuulunut paikalle. Lopulta katsoin paremmaksi siirtyä junaan, että edes yksi mies pääsee ajoissa pe-

rille. Avasin vaununoven, ja löysin oikean hytin. Tolstoi-junassa oli neljän hengen hytit, ja design oli tyypillistä neuvostomallia, ei mitään ylimääristä. Huomasin kuitenkin ihmeekseni että työtovereideni tavaroita oli hytti täynnä. Niinpä ei kun etsimään heitä. Kuulin laulunremakan jo kaukaa astuessani viereiseen hyttiin. Vaunun nurkassa oli samovaari jota hoiti yrmeäilmeinen ”hyttipalvelija”, todellinen neuvostoajan symboli. Hän viittoili minulle että menhän sinne Olegin hyttiin päin, siellä ne muutkin jo ovat. Saapuessani paikalle oli kavereilla jo täysi meno päällä, ja ennen kuin huomasinkaan oli kädessäni vodkailasillinen. Olegilla oli käytös-

sään ainakin tuplasti normaalia isompi edustushytti, olihan hänen tehtävänsä seurustella Suomalaisosapuolen kanssa matkan ajan. Ja kyllä hän todella seurustelikin.

Matkalla

Jossain vaiheessa oli varmaan passintarkastus ja kaikki muu asiaankuuluva, ei vain nyt tahdo tuo muisti oikein pelata. Havahduin siihen että olimme ravintolavaunussa ja ruokalistalta tilattiin vain paahtoleipää ja kaviaaria, ja juomalistalta vodkaa. Oli muuten aika hassua että vodkaa myytiin vain yhdessä koossa ja yhdessä muodossa, eli sadan gramman moukuis-sa! Juhlaa jatkettiin jälleen Olegin hytissä, mutta jossain vaiheessa huomasin olevani jossain toisessa hytissä, makuuvaunussa kahden erään venäläisen kenkäinsinöörin, Irinan, kanssa. Irinan hytistä sitten heräsinkin verestävin silmin ja suussa tuttu maku. No, olimmehan taas edistä-neet kahdenvälistä ystävyyttä ja lujittaneet henkilötasolla maidemme välisiä hyviä suhteita.

Perillä

Saavuttuamme Moskovaan meitä oltiin vastassa ihan Pääjohtajatasolla. Vuorineuvos ja johtaja vaihtoivat perinteiset poskisuudelmat ja alkumuodollisuuksien jälkeen jatkoimme ohjelman mukaan. Siirryimme jo aikaa sitten parhaat päivänsä nähneellä bussilla (silti uskon että meillä oli käytössämme parasta mitä löytyi) ekskursionalle heidän tehtaalleen. Tutustuttuamme mitä alkeellisimpaan ja epäviihtyisimpään kombinaattiin mitä voi kuvitella, siirryimme tietenkin kokouspaikkana pidettävään hotelliin.

Itse myin pari Coca-Colapipoa ja vanhan laskimen, ja ruplia oli käytössäni 850 kappaletta. Ruplan virallinen kurssi oli yli 6 markkaa, eli käytännössä minulla oli rahaa vähän turkasen paljon. Varmasti jossakin olisi saanut vielä paremman kurssin, mutta kerrossiivoojat olivat ystävällisiä eikä tarvinnut mennä kadulle vaihtamaan. Niinpä ei kun ostoksille, symposiumin alkuun oli vielä yli 3 tuntia aikaa. Suuntasimme Gumin tavaratalolle, eli koko suurvalan suurimpaan tavarataloon. Tunnin kierreltyämme ja yhden Lenin-pystin hankittuani emme voineet kuin todeta että Gum oli tyhjää täynnä. Mutta ei hätää! Ystävällinen jobbari oli heti valmis auttamaan meitä. Hän neuvoi meitä ostamaan kaviaarit sieltä, mautuskat täältä ja ennenkaikkea; upeita meripihkakoruja sai salaisesta kaupasta sopuhintaan. Tuliaisista ei siis tarvinnut enää huolehtia.

Se oli kuin suurta näytelmää. Mies toisensa jälkeen piti mitä pateettisempia puheita ystävyydestä, avunannosta, yhteistyöstä ja keskinäisestä kunnioituksesta. Lopuksi lyötiin vuorineuvostasolla nimet alle kauppasopimukseen. Mitään riskiä ei ollut, kaikki kuului Clearing-sopimukseen. Veimme Neuvostoliittoon vanhoja mallistojamme ja tosi kovaan hintaan. Välillä melkein omatunto kolkutti, mutta kun Olga alkoi kädestä pitäen viedä saunaan, muu unohtui.

Paluu

Jos totta puhutaan, en muista paluumatkasta juuri mitään. Jossain vaiheessa Neuvostoliittolainen tullimies piti kovaa meteliä meripihkako-ruista. Hän tivasi että mistä arvokkaat korut ovat tulleet

kun ei rahaakaan ole vaihdettu. Kun selitin että ne olivat henkilökohtainen lahja entiseltä kiekkosankarilta joka vastasi nykyään myynnistä neuvostofirmassa, muuttui kaikki hetkessä. Tarkastus lopetettiin ja kaikki tullimiehet halusivat halata minua.

Jälkipuhe

Jouduin myöhemmin antamaan raportin matkasta, ja siinä totesin vain että neuvosto-osapuoli on edelleen erittäin luotettava ja turvallinen yhteistyökumppani, ja että ystävyys valtioittemme välillä takaa yksittäisten yritysten saatavat. En nähnyt näköpiirissä mitään seikkaa mikä olisi voinut vaarantaa saata-vamme.

Onnekseni Neuvostoliitto romahti vasta paljon myöhemmin.

SCORING- TEKNIikka

(pisteytysjärjestelmä) riskienhallinnassa ja markkinoinnissa

Kenneth Halin, kehitysjohtaja, CCN Marknadsanalys Oy

Suuret asiakasrekisterit, olipa sitten kyseessä kuluttaja- tai yritysrekisterit, pitävät sisällään paljon hyödyntämätöntä tietoa. Valitettavan usein yrityksen tärkein pääoma – tiedot omasta asiakaskunnasta – on vain valtava nippu atk-tulosteita, jotka pääosin käsittelevät kuluneen kuukauden ja vuoden kumulatiivista myyntiä. Oikealla tavalla ryhmitelty ja analysoitu tieto pysyy tuomaan paljon arvokasta tietoa yrityksen eri ryhmille riskienhallinnasta markkinointiin ja tuotekehityksestä strategiseen suunnitteluun.

RYHMITTELE JA PROFILOI OMAA ASIAKASKANTAASI

Asiakasrekisterien tiedot voidaan jakaa karkeasti kahteen eri tasoon;

1) Perustiedot asiakkaista

Kuluttajista nimi, osoitetiedot, hetu, sukupuoli, asiakassuhteen alkamisaika jne. Yrityksistä löytyy vaihtelevasti vastaavia tietoja, joskus erittäin syvällisiä taustatietoja – joskus pelkät nimi- ja kontaktitiedot.

2) Ostokäyttäytymiseen liittyvät tiedot

Ostot tuotteittain, ostopaikka, kampanjoihin vastanneet, hinnat, alennusluokat, maksuehdot, maksukäyttäytymisen

Jo ristiintaulukoimalla ja analysoimalla yllämainittuja muuttujia saadaan esiin mielenkiintoisia asiakasprofiileja, jotka auttavat ymmärtämään paremmin asiakaskunnan rakennetta ja sen käyttäytymistä, kuten:

■ tarjouksiin vastanneiden asiakkaiden erot "normaali-asiakkaisiin"

■ huonojen maksajien yhteiset piirteet

■ irtisanoneiden asiakkaiden erot lojaaleihin asiakkaisiin

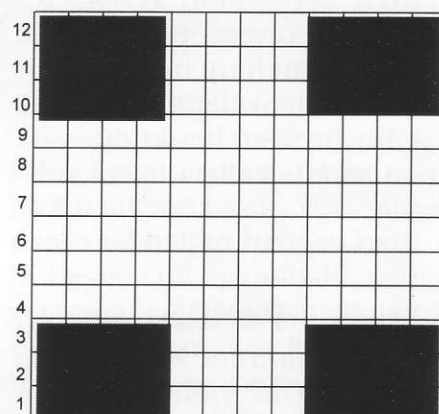
JALOSTA UUSIA ASIAKASKOHTAISIA OMINAISUUKSIA

Yllämainittuja asiakaskohdattavia ominaisuuksia voidaan edelleenjalostaa tutkimalla tarkemmin esimerkiksi asia-

kaskohtaista riskiä ja kannattavuutta. Kaikille on selvää, että nämä "jalostetut" profiilit löytyvät omasta asiakasrekisteristä, mutta niiden määrittely on usein käytännössä varsin vaikeaa. Tutkimusta voidaan vielä syventää esimerkiksi potentiaaliseen kannattavuuteen tai riskiin. Eilen sisään tullut asiakas ei varmasti voi vielä olla kannattava, mutta asiakkaan profiilista saattaa löytyä tekijöitä, joilla hänet voidaan nostaa suoraan parhaaseen "A-ryhmään". Yrityksistä löytyy niin monta eri näkökulmaa riskiin ja kannattavuuteen, että harvasta paikasta löytyy yksiselitteinen kaava, jota käytetään asiakaskohtaisissa analyyseissa.

Yksi mielenkiintoinen näkökulma on tutkia asiakaskohtaista riskiä ja kannattavuutta alla olevan nelikentän suhteen.

Korkea riski



Korkea kannattavuus

Olennainen seikka tässä mallissa on oppia ryhmittelemään asiakaskunnan erilaisia riskiluokkia, osa voi olla riskistä huolimatta kannattava, mutta osa ei. Esimerkissä nykyinen asiakaskunta oli jaettu neljään eri segmenttiin jalostettujen tunnuslukujen ja tilastollisen analyysin pohjalta:

1) Vasen ylänurkka (korkea riski – matala kannattavuus)

■ Toimenpide: miten päästä eroon !!

2) Oikea ylänurkka (korkea kannattavuus – korkea riski)

■ Toimenpide: asiakkaan maksukäyttäytymisen tarkka seuranta ja mittarit, joilla riski pidetään hallinnassa

3) Vasen alanurkka (matala riski – matala kannattavuus)

■ Toimenpide: lisämyynti, mikäli sopivia palveluita löytyy

■ Toimenpide: tarkempi hinnoittelupolitiikka

4) Oikea alanurkka (matala riski – korkea kannattavuus)

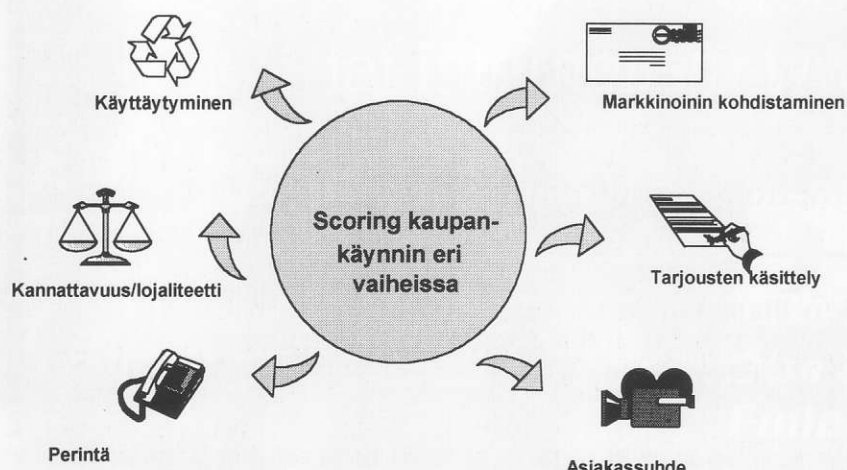
■ Toimenpide: lojaliteetti-ohjelma, asiakkaiden pitäminen talossa, jatkuvat kontaktit

■ Toimenpide: ”kaksosten etsintä”, eli mistä löytyy lisää vastaavia asiakkaita

SCORING-TEKNIikka ASIAKASSUHTEEN ERI VAIHEESSA

Scoring-tekniikka on noussut viime vuosina yhä tärkeämmäksi tilastolliseksi työkaluksi erityyppisten asiakassuhteiden ja toimenpiteiden suunnittelussa.

Perinteisesti sitä on käytetty asiakassuhteen ja eri asiakastyypin analysointiin, mutta sen avulla voidaan myös määritellä seuraavia toimenpiteitä:



Perintä

■ millä politiikalla erityyppisiä asiakasryhmiä peritään

Kanta-asiakasohjelmat

■ miten löydetään ne asiakasryhmät, joille kanta-asiakasohjelmat kannattaa rakentaa

Käyttäytyminen

■ eri asiakasryhmien käyttäytymisen seuranta ja johtopäätösten tekeminen

Markkinoinnin kohdistaminen

■ markkinoinnin segmentointimallit, jotka huomioivat myös riskinäkökulman

Tarjousten käsittely

■ tarjousten räätälöinnit eri kohderyhmille

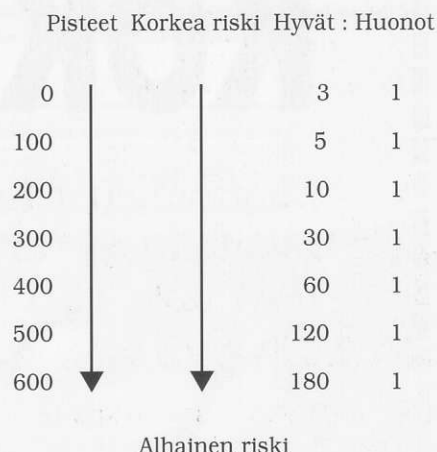
SCORING-MALLIN RAKENTAMINEN

Scoring-malli perustuu eri muuttujien pisteytykseen. Asiakastietojen analysoinnin kautta voidaan tutkia ja pisteyttää kaikki ne tekijät, jotka ovat tunnusomaisia esimerkiksi riskiasiakkaalle. Tämän jälkeen yrityksen riskinotto-kyky ja -halukkuus ohjaa mallia.

1) Määrittele otos asiakaskannasta (hyvät, huonot, ei käsitellyt, hylätyt)

2) Määrittele muuttujien painoarvot

3) Määrittele hylkäämisraja



SCORINGIN RAKENTAMINEN

- 1) Selvitä operatiivinen ympäristö
- 2) Määrittele tietolähteet
- 3) Tee monimuuttujaanalyyysi
- 4) Rakenna sovellus
- 5) Määrittele tarpeet
- 6) Seuraa scoringin tehoa

SCORINGIN ON JATKUVA PROSESSI

Oikein rakennetulla ja hyödynnetyllä Scoring-mallilla voidaan johdonmukaistaa yrityksen markkinointi- ja luotopolitiikkaa sekä automatisoida ja nopeuttaa päätöksentekoa. Tiedämmehän jo markkinointivaiheessa ketä lähestymme ja voimme räätälöidä tarjouksen asiakasryhmän mukaan. Yritysjohdon on helppompaa määritellä raja-arvot, jos käytettävissä on helppokäyttöinen ”mitäs – jos” -simulointimalli.

Scoringmallia voidaan mitata ja muokata markkinatilanteen mukaan, sillä asiakaskunnan rakenne muuttuu jatkuvasti. Tänä päivänä ei voi tehdä kilpailukykyistä riskienhallintaa ja markkinointia syvimpien lamavuosien politiikalla.