

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2013

- 
- Syyskokous 14.11.2013 s. 5
 - Käänneyhtiö, kuinka uudistua pakon edessä s.10
 - Todistajana talousrikosasiassa s. 29
 - Luottoseminaari Vanajanlinnassa s. 30

From	Flight	Remark	Gate	Time
London	SV354	DELAYED	A8	0745
New York	ST452	DELAYED	A15	
Cairo	VT245	DELAYED	B4	
Berlin	KR875	DELAYED	C2	
Sydney	LE235	DELAYED	C12	
Paris	BA889	DELAYED	D9	
Tokyo	PW474			1001
Mexico	AJ456			1015
Caracas	PW432			1028
Barcelona	P0543			1037
Stockholm	LF986			1100
Moscow	VR785			1114
Dubai	TT453			1139
Beijing	XE345			1204
Phuket	WT427	DELAYED	L70	1230

**BOOSTING
EUROPE**

Boosting Europe is our contribution to improving the economy and creating jobs. We're all in this together. Let's change things for the better.
www.intrum.com/boostingeurope

paid
paid
paid

YRITYKSET VOIVAT OLLA GLOBAALEJA – MAKSAMINEN ON AINA PAIKALLISTA

Hyvä kassavirta ja maksuvalmius ovat yrityksille elintärkeitä. Intrum Justitia kansainväliset perintäpalvelut auttavat sinua saamaan maksut ajallaan ympäri maailmaa. Konttorimme 20 Euroopan maassa yhdessä 180 maata kattavan agenttiverkoston kanssa takaavat sinulle vahvan kumppaniverkoston saatavien kotiuttamiseksi.

Miten voimme auttaa sinua liiketoimintasi tehostamiseksi?

Kysy lisää numerosta 09 2291 1600 tai info.finland@intrum.com www.intrum.fi

intrum  **justitia**

K U S T A N T A J A

Luottomiehet – Kreditmännens ry

Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa

30. ilmestymisvuosi

P Ä Ä T O I M I T T A J A

Sami Ijäs puh: 050 525 0157

Fax: 010 850 8511

sami.ijas@eulerhermes.com

T O I M I T U S N E U V O S T O

Anne Björk puh: 020 7650 240

Terhi Hakkarainen puh: 050 442 9699

Ossi Lahti puh: 043 824 2001

Marika Toikka puh: 040 860 5166

Olli-Pekka Pitkälä puh: 050 540 0316

T O I M I T U K S E N O S O I T E

Luottomiehet ry

PL 891, 00101 Helsinki

U L K O A S U

Kirsi Niemi, Multiprint Oy

T I L A A J A P A L V E L U

Luottomiehet ry

Consista Oy

Ratavallinkatu 13 A, 00520 Helsinki

Sähköpostios: luottomiehet@consista.fi

puh: 09-622 5715, fax: 09-622 5725

P A N K K I Y H T E Y D E T

Luottomiehet ry.

IBAN FI3420891800073866

BIC NDEAFIHH

P A I N O P A I K K A

Multiprint Oy

ISSN-L 1457-7909

ISSN 1457-7909 (Painettu)

ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

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

TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus.....3

Hallituspalsta.....4

Uusia jäseniä.....4

Syyskokous 14.11.2013.....5

Vuoden Luottomies6

Ratman7

Luottopolitiikka ja sen kehitys8

Luottotutkinnon suorittaneet.....9

Käännehtiö – kuinka uudistaa

pakon edessä.....10

Kysymyksiä uudelle jäsenelle11

FECMA Council -kokous.....12

FECMA newsletter14–25

Kaksoiselämää Alppien jurella26

Todistajana talousrikosasiassa29

Luottoseminaari Vanajanlinnassa.....30

Lyhyesti33

Koeajossa: Skoda Superb34

PÄÄKIRJOITUS

Kiitos ja kumarrus

Luottomiehet Ry:n toiminnan yhtenä vahvuustekijänä on, että toimielimien vastuuhenkilöt vaihtuvat tasaiseen tahtiin. Näin pidetään huoli, että toimintaan virtaa uusia ajatuksia ja energiataso pysyy korkeana. Omalta kohdallani yksi vastuutehtävistäni yhdistyksen toiminnassa on päättymässä, kun luovutan lehden päätoimittajan vastuun tämän numeron jälkeen Olli-Pekka Pitkäläville. Takana on muutaman toimituksessa vietetyn vuoden jälkeen kaksi vuotta päätoimittajana. Lehden teko on ollut erittäin antoisa ja mielenkiintoinen kokemus. Työtä on riittänyt, mutta se on vähäpätöinen seikka positiivisten asioiden joukossa.

Olen vaikuttunut siitä, miten pyyteetöntä työtä eri tahot ovat valmiit tekemään yhdistyksen ja sen jäsenlehden eteen. Haluankin esittää lämpimät kiitokset kaikille teille, jotka olette osallistuneet Luottolinkin tekoon kirjoittamalla artikkeleita mitä erilaisimmista aihe-alueista. Lehden sisältö määräytyy osaltaan ulkoa tulevien seikkojen, kuten alaa koskettavien uudistusten kautta. Toisaalta juttuideat syntyvät usein myös aivan spontaanisti. Parin viime vuoden aikana päätoimittajan viereen istahtaminen erilaisissa tilaisuuksissa onkin saattanut tuoda pyynnön artikkelin kirjoittamisesta. Suhtautuminen yhteistyöhön on ollut tavattoman positiivista.

Luottolinkin paperiversion tekeminen vaatii yhdistyksen toiminnan laajuuteen nähden huomattavia taloudellisia resursseja. Tässä suhteessa paperilehden toimintaedellytykset ovat pitkälti mainostajien varassa. Tukenne on tärkeää myös jatkossa. Uskon yhteistyön toimivan hyvin molempiin suuntiin. Luottolinkki tarjoaa hyvän kanavan luotonhallinnassa toimivien henkilöiden tavoittamiseksi. Jotkut yritykset ovat erottuneet edukseen mainostamalla hieman valtavirrasta poikkeavalla tyylillä. Esimerkiksi eräs yritys sai paljon positiivista huomiota ostamalla mainos-tilakseen koko keskiaukeaman. Toivottavasti näemme tulevaisuudessa lisää tämän suuntaisia irtiottoja.

Lehti ei olisi tietenkään mitään ilman lukijoitaan. Luottolinkki on saanut hyviä arvosanoja, kun jäsenistöltä on kysytty heidän mielipiteitään Luottomiehet ry:n toiminnasta. Lehti nähdään tärkeänä osana kokonaisuutta ja toimii ikään kuin liimana jäsenistönsä välillä. Lehden sisältö on muuttunut 30 toimintavuoden aikana. Puhtaan asiasisällön lisäksi sivuilla on nähty artikkeleita muun muassa matkakohdeista ja autoista. Mielestäni hyvä niin, kunhan suurin osa sisältöä käsittelee luottoriskien toimialaa, yhdistystä ja sen toimintaa.

Lopuksi haluaisin esittää lämpimät kiitokseni toimituksen jäsenille. On ollut todellinen ilo työskennellä kanssanne. Onnea ja menestystä teille kaikille niin lehdesteossa kuin muillakin elämänne osa-alueilla.

Hyvää Joulun aikaa toivottaen

Sami Ijäs

Päätoimittaja



Näkemyksesi on tärkeä

Näin on kohta taas yksi vuosi Luottomiesten historiassa saatettu päätökseen. Vuosi on ollut hallitusnäkökulmasta mielenkiintoinen, sisältäen niin yhdistyksemme perinteisiä tapahtumia kuin myös pohdintaa tulevasta. Perinteikkyys ja pitkäjänteisyys näkyi vuoden aikana etenkin Luottolinkin juhliessaan 30-vuotista historiaansa. Tämä on yhdistyksen julkaisemalle lehdelle pitkä ja varsin kunnioitettava saavutus. Muuttuvassa maailmassa yhdistyksen on toki jatkuvasti kehityttävä jotta pystymme tarjoamaan jäsenistölle sitä lisäarvoa mitä jäsenet yhdistykseltä hakevat. Nykyisiä toimintamalleja on kyseenalaistettava ja uutta ajatusta ja tekemistä tuotava yhdistyksen toimintaan. Hallitus on käynnistänyt vapaaehtoisvoimin toimivan yhdistyksen näkökulmasta katsottuna mittavan strategiatyön

tämän vuoden aikana, jonka tuloksia pääsemme jalkauttamaan yhdistyksen toimintaan toivottavasti jo tulevana vuonna. Tässä onkin haastetta hallitukselle: miten kehittää ja uudistaa perinteikkään, yli 50 vuotta toimineen yhdistyksen toimintaa perinteitä sopivasti kunnioittaen.

Strategiaprojektista tulemme kertoamaan heti lisää kunhan projekti etenee ja valmistuu. Ja toivottavasti tämä ei jää yksittäiseksi projektiksi. Toivottavasti strategiatyöskentely tulee jatkossa olemaan kiinteä osa hallitustyöskentelyä. Suuri kiitos vielä kerran kaikille teille, jotka olette tuoneet näkemyksiänne esille, niin suoraan hallitukselle kuin jäsenkyselyn kautta. Pyydän sinua rohkeasti tuomaan esiin ajatuksia ja toiveita yhdistyksen toiminnan kehittämiseksi. Voit lähettää näkemyksesi suoraan puheenjohtajallemme Tero Pyhältöl-



le (tero.pyhalto@tryggaranti.fi) tai sihteerillemme Pasi Asikaiselle (pasi.asikainen@asiakastieto.fi), tai minulle (veronica.andersson@bisnode.fi). Mielipiteesi on tärkeä, ja meitä kaikkia jäseniä tarvitaan yhdistyksen toiminnassa!

Lopuksi haluan vielä erikseen onnitella merkittävän panoksen yhdistyksen toimintaan tuonutta vuoden luottomiestä: Onnittelut Vuoden Luottomiehelle Terhi Hakkaraiselle!

Uusia jäseniä, 9/2013 – 1/2013

Ahokangas Marja	Luotonvalvoja	Neste Oil Oyj
Arminen Kristi	Luotonvalvontaosaston päällikkö	BIGBANK AS, Suomen sivuliike
Aronen-Winter Satu-Maarit	Luotonvalvoja	Neste Oil Oyj
Hekkala Anna	Senior Associate	Nordax Finans AB
Lampinen Reetta	Velkajärjestelyhenkilö	S-Pankki Oy
Nordling Jonna	Luotonvalvoja	Nets Oy
Pekkala Mari	Manager, Logistics and Credit Control	Marimekko Oyj
Pääkkönen Helene	Collection Manager	Siemens Financial Services AB, sivuliike Suomessa.
Ruotsi Jenni	Key Account Manager	Euler Hermes Suomi
Turunen Tiina	Tradenomi	Nissan Nordic Europe Oy

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI 2014

Luottolinkki 01/2014 aineiston deadline 28.1.2014, lehti ilmestyy 18.2.2014

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n syyskokous Hotelli Tornissa 14.11.2013

Yhdistyksen sääntömääräinen kokous alkoi ajallaan. Kokouksen avasi yhdistyksen puheenjohtaja Tero Pyhältö, joka kertoi kokousväelle illan aikataulun. Sääntömääräisen kokouksen puheenjohtajaksi valittiin Risto Suviala ja sihteeriksi yhdistyksen sihteeri Pasi Asikainen. Pöytäkirjan tarkastajiksi ja ääntenlaskijoiksi valittiin Tomi Tupola ja Anne Björk.

Kokousväki hyväksyi esityslistan ja totesi kokouksen laillisesti kokoon kutsutuksi ja päätösvaltaiseksi.

Yhdistyksen rahastonhoitaja Meri Lahtinen esitteli vuoden 2014 talousarvion, jonka tulopuolen perusteena oli varsinaisen jäsenen osalta 40 euron jäsenmaksu ja kannattajajäsenen osalta 210 euron maksu. Jäsenmaksun suorittamisajankohdaksi ehdotettiin 28.2.2014. Kokous hyväksyi hallituksen ehdotuksen.

Sääntöjen mukaan hallituksesta olivat erovuorossa Olli-Pekka Pitkäjärvi, Maarit Sijärvi ja Tero Pyhältö. Uusiksi hallituksen jäseniksi valittiin *Mika Kyyhkynen* Hankkija Oy:stä, *Anne Koivuniemi* Lindorff Oy:stä ja *Sari Torikka* Vapo Oy:stä. Kokous valitsi uudeksi hallituksen puheenjohtajaksi *Veronica Anderssonin* Bisnode D&B Finland Oy:stä ja varapuheenjohtajaksi *Anna Johansenin* Duetto Group Oy:stä. Yhdistyksen toiminnantarkastajiksi valittiin *Juha Iskala* Intrum Justitia Oy:stä ja *Are Kivelä* Bisnode Finland Oy:stä sekä varatoiminnantarkastajiksi *Rauno Hamu* Bisnode Finland Oy:stä ja *Vesa Turunen* Suomen Asiakastieto Oy:stä.

Luottoalan neuvottelukuntaan tulivat valituiksi *Jorma Metsänen*, SGN Oy, *Risto Kallio*, Suomen Asiakastieto Oy, *Juhana Toivonen*, Kesko Oyj, *Arto Kallio*, Revenue Drivers Oy, *Sami Ijäs*, Euler Hermes Suomi, *Jyrki Lindstöm* Intrum Justitia Oy ja yhdistyksen uusi puheenjohtaja *Veronica Andersson*.

Luottolinkissä 03/2013 julkaistussa kokouskutsussa oli mukana myös hallituksen esitys yhdistyksen uusiksi säännöiksi. Ennen keskustelun avaamista ehdotetuista sääntömuutoksista kokouksen puheenjohtaja kertasi kokousväelle menettelyä: ensin yleiskeskustelu, jossa ei esitetä vastaehdotuksia hallituksen ehdotukselle, vastaehdotusten vuoro on vasta yleiskeskustelun päättämisen jälkeen. Puheenjohtaja ehdotti myös äänestysmenettelyä, jossa ensin suoritetaan koeeäntä, ja jos kokousväelle sopii, niin äänestykset ovat avoimia käden nostolla suoritettavia äänestyksiä. Kokousväki suostui tähän. Äänestystä suoritetaan siinä järjestyksessä, että hallituksen ehdotus on aina viimeisessä äänestyksessä.

Hallitus perusteli sääntömuutoksia semanttisilla muutoksilla, luettavuuden parantamisella ja uusista laeista johtuvilla sanamuutoksilla. Yhdistyksen voimassaolevissa säännöissä on vielä maininta tilintarkastajista ja tilintarkastuskertomuksesta, jot-

ka on muutettava toiminnantarkastajiksi ja toiminnantarkastuskertomukseksi. Keskustelua uusista säännöistä käytiin vilkkaasti ja eritoten hallituksen ehdottamista muutoksista sääntöjen 3§:ään, jossa ehdotettiin puolikasta jäsenmaksua eläkeläisjäsenelle. Sääntöihin on ehdotettu, että hallituksen jäsen voi osallistua hallituksen kokouksiin myös tietoliikenneyhteyden avulla. Yhdistyksen kokouksiin tulee aina osallistua henkilökohtaisesti.

Keskustelua sääntömuutoksista käytiin pitkään ja puheenvuorot puolesta ja vastaan olivat hyvin perusteltuja. Ehdotuksista suoritettiin avoimia äänestyksiä ja lopputulos oli se, että hallituksen ehdotusta ei hyväksytty. Sääntömuutokset palautettiin hallituksen uuteen valmisteluun.

Kokous äänestyksineen kesti sen verran kauan, että kokouskutsussa mainittu luottoalan puheenvuoro jäi pitämättä ja kokousväki siirtyi päivälliselle ravintola Torniin.



Vuoden Luottomies 2013: **Terhi Hakkarainen**

Miltä valinta Vuoden luottomieheksi tuntui?

Olin erittäin yllättynyt ja erittäin otettu, kun 19.9.2013 luottoseminaarissa kohdalleni osui tämä kunnianosoitus. Olin aina kuvitellut, että valituilla on joku ennakkotieto asiasta, mutta ainakaan tällä kertaa näin ei ollut! Haluan kiittää lämpimästi yhdistyksen hallitusta saamastani huomionosoituksesta.

Miten aikanaan päädyit töihin juuri tälle alalle?

Tämä on hyvä kysymys. Voisin aika isostakin summasta lyödä vetoa, että kukaan vaikkapa lukioiässä oleva nuori ei suunnittele tietoisesti uraa vaikkapa perintätoimistossa. En myöskään minä, vaan oikeustiedettä opiskellessani mietin lähinnä työtä pankissa tai jopa verotoimistossa. Omaan uravalintaan vaikutti 90-luvun laman jälkimainingit. Huomasin lehdestä kiinnostavan ilmoituksen, jossa haettiin juuri omaa koulutustani vastaavaa (varanotaari) sijaisuuksi perintätoimistossa. Tulin valituksi tehtävään ja jäin sille tielle.

Olen kokenut alusta asti alan erittäin monipuolisena ja mielenkiintoisena asiakaspalveluammattina. Hoidin pitkään useita vuosia mitä erilaisimpia perintätoimeksiantoja. Toki toimenkuvassa oli koko ajan myös muita tehtäviä. Yrityksen kasvaessa toimenkuva on muuttunut ja laajentunut mm. asiakaspalvelun ja myynnin kehittämiseen ja tällä hetkellä toimin markkinointipäällikkönä, mikä tuo taas uuden näkökulman alalle. Muistelen silti edelleen lämmöllä perintäaika, antoisia asiakaskontakteja ja palkitsevia maksuneuvotteluja velallisasiakkaiden kanssa. Onneksi olen kouluttamisen kautta saanut pidettyä tuntumaa myös tähän alkuperäiseen ammattiini!

Valinnan perusteluissa mainitaankin mm. toimintasi luottoalan kouluttajana. Kertoisitko tästä hieman lisää?

Olen ensimmäisen kerran kouluttanut puhelinperinnästä vuonna 1998. Olin vähintään rivien välistä antanut esimieheni ymmärtää, että voisin olla kiinnostunut kouluttamisesta ja pakkohan tilaisuuteen oli sitten tarttua kun sain mahdollisuuden! Ensimmäiset luennot jännittivät, kuten tietysti esiintymiset edelleenkin, mutta siitä homma lähti liikkeelle. Voin lämpimästi suositella kouluttajaksi ryhtymistä kaikille, jotka asiaa pohtivat. Ensimmäinen rohkea irtiotto omalta mukavuusalueelta ja siitä se lähtee!



Muiden kouluttaminen antaa mahdollisuuden jakaa muille omia kokemuksiaan ja ajatuksiaan. Suunta ei ole kuitenkaan vain tähän suuntaan, vaan kuulijoilta, heidän kommenteistaan ja kysymyksistään oppii aina myös itse. Kouluttaminen ei ole ollut päätyöni, mutta on ollut minulle erittäin tärkeä lisämauste, joka on antanut paljon.

Olen itsekin ollut aktiivinen hankiutumaan koulun penkille. Olen suorittanut luottotutkinnon ja hetki sen jälkeen toimin muutaman vuoden luottotutkinnon kouluttajana. Tämä koulutushomma oli taas erilainen, ei pelkkää luennointia vaan opiskelijoiden tehtävien tarkistusta ja kommentointia. Monet muistavat minut näiltä ajoilta vieläkin.

Mitä erilaiset tehtäväsi Luottomiehet ry:n vastuutehtävissä ovat antaneet urallesi?

Verkostoituminen on äärimmäisen tärkeää ja on ollut pinnalla viime aikoina

jopa enemmän kuin urani alussa. Luottomiehet ry on mitä erinomaisin kanava verkostoitumiseen. Yhdistyksessä olisi hyvä miettiä kaikkia mahdollisia keinoja, jotta alalla työskentelevät ja alalle tulevat saisivat tietoa yhdistyksestä ja kokisivat sen houkuttelevana.

Pääsin heti urani alussa mukaan osallistujana alan tapahtumiin. Myöhemmin olen ollut mukana koulutustoimikunnassa, ensin vuoden jäsenenä ja sen jälkeen pari vuotta koulutustoimikunnan puheenjohtajana. Tämä aika oli todella antoisaa. Oli hienoa suunnitella luottoseminaa erilaisten ihmisten kanssa, ideoida yhdessä, tsemptata ennen tapahtumaa kaikenlaisten yksityiskohtien kanssa ja sitten nauttia tilaisuudessa ja sen jälkeen, kun kaikki ”meni putkeen”.

Tällä hetkellä olen mukana Luottolinkin toimitusneuvostossa. Etukäteen ajattelin tätä aika vaativanakin pestinä, ilmestyyhän lehti peräti neljä kertaa vuodessa. Yhden ison deadlinen sijasta niitä

onkin neljä, mutta jälleen kerran yhdessä tekemällä hommat jakautuvat. Kirjoittaminen on itselleni ollut aina luontainen tapa ilmaista itseäni ja samalla jäsenellä omia ajatuksia.

Miten olet kokenut luottoalan kehittyneen viime vuosina?

Luottoalan tehtävät ovat viime vuosina varmasti entisestään monipuolistuneet. Elämme todellakin luottoyhteiskunnassa, eli uskon, että ala työllistää ja antaa mahdollisuuksia monille myös tulevaisuudessa. Alaan liittyy edistynyt tietotekniikka ja monipuoliset sähköiset palvelut sekä laskutuksessa että luottokaupan myöhemmissä vaiheissa, kuten perinnässä. Yrityksellä on valittavana monenlaisia vaihtoehtoja miettiessään omaan prosessiinsa sopivaa toimintamallia ja se on rikkaus.

Onneksi meidän alallamme puhtaasti tekniikalla ei kuitenkaan pärjää. Kuten aiemmin mainitsinkin, ainakin työperintätoimistossa on ennen kaikkea asiakaspalvelua ja asiakaspalvelu on aina

ollut lähellä sydäntäni. Kohtaamiset sekä asiakkaiden että velallisasiakkaiden kanssa ovat erilaisia, eikä kaikkia tilanteita voi tosiaankaan tarkastella vain osana sähköisiä järjestelmiä, saati harjoitella etukäteen. Tämä yhdistelmä, siis asiantuntevan asiakaspalvelun ja sähköisten palveluiden, tekee yhä edelleen juuri tästä alasta mielenkiintoisen ja aina uusia haasteita tarjoavan.

Mikä on sinulle hauskin tai mieleenpainuvuin luottomiestapahtumasi?

Tämä on varmaan kuultu jonkun toisenkin suusta, mutta aikanaan pidetty luottoseminaarit risteilyinä olivat kyllä omassa luokassaan ja mieleenpainuvia! Osallistujia oli näissä tilaisuuksissa jonkun verran enemmän kuin viimeaikaisissa luottoseminareissa. Tämä on kyläkin varmasti yleisempi trendi, eikä suoranaisesti liity siihen, miten ja missä luottoseminaari järjestetään.

Tapahtuma, jota olin itse järjestämässä ja joka jäi erityisesti mieleen oli luotto-

seminaari Tallinnassa muutama vuosi sitten. Mieleenpainuvaksi tämän tapahtuman teki se, että seminaarit olivat useamman vuoden olleet kotimaassa ja koko silloisen toimikunnan yhteinen visio oli, että nyt lähdetään vähän kauemmas. Ulkomaille, vaikkakin lähelle, suuntautuvan tapahtuman järjestelyissä on aina enemmän liikkuvia osia, kuin kotimaassa.

Ehditkö harrastaa vapaa-ajallasi jotain, töiden ja Luottomiehet ry:n vastuutehtävien lisäksi?

Kyllä harrastuksiakin löytyy. Lasten kanssa kuluu tietysti aikaa, ja kissojen, mutta olen pitkään harrastanut flamenco-tanssia. Olen pyrkinyt noudattamaan sellaista sääntöä, että aina kun ottaa jotain uusia haasteita elämäänsä, pitäisi myös samalla luopua jostain toisesta. Suosittelen tätä sääntöä lämpimästi kaikille, vaikka oma toteutukseni ei aina ole ollut aukotonta. Omasta itsestään on muistettava huolehtia kaiken kiireen keskellä.

Huvinsa kullakin

Ihmisillä on kaikenlaisia huvituksia, jotka tuntuu kummallilta jos ei niitä ite harrasta. Tatuoinnin ottoa, rottien pitoa tai epämäärästä biletystä. Eläkepäivinä tunnustan teille että töissäkin huvittelin.

Meillä suuressa firmassa päätettiin, että asiakkaille määritellään luottorajat eli limiitit. Pomolla oli kova kiire ja limiitit laitettiin luottotietoraporttien nojalla. Jos niissä sanottiin että asiakas vastaa miljoonasta ja tarve oli sama, niin siitä vaan pläjäytettiin se milli. Oma reskontraa toki vilkaistiin, että maksuja ei ollut pahemmin rästissä.

Pystytettiin siis kallis systeemi, jota toki käytettiin, muttei kummiskaan toimittu sen mukaan, kuten edempänä näätte.

Montakohan muuta turhanaikaista, rahaa polttavaa hommaa firmassa tehtiin? Ainakin nykyään se kituu kovasti ja työntekijät kanssa.

Mun duuni oli lukea luottotietoraportti ja kynällä merkata kulmaan paljonko limiittiä ajattelin antaa. Rupesin miettiin tarkemmin ja jos raportti antoi miljoonan ja tarve oli vaikka 1.200.000 niin annoin silti mennä vaan. Eihän se ero niin suuri ollut.

Oikeesti tällaisella hiustenhalkomisella ei ollut merkitystä. Mistä sen voi tietää, minkälaisella saldolla konkurssi tulee, jos on tullakseen ja koska. Luottotiedot on vain suuntaa antavia.

Päätökset kannoin pomon pöydälle lopullista harkintaa ja siunausta varten. Meidän työhuoneet oli näes kirkon puolella taloa.

Peli jatkui siten, että pomo antoi saman kuin minä, taikka pikkuisen alle tai päälle miten milloinkin. Pomo vaihtui ja uusi oli nerokas ja tarkka. Se jätti paperit pöydänkulmalleen. Siinä ne auringonvalossa kellastuivat ja myynti soitteli mulle että missä hiivatissa päätökset viipty. Asiat rupes rullaamaan, kun pomo ensin myönsi mulle pelkäävänsä. Tsiisus, miten voi olla pomo jos pelkää liikeasioita? Hämähäkin ja karhun pelkäämisen vielä ymmärtäsin. Alko vähän naurattaa.

Jotenkin mun oli hauskaa leikkiä tärkeän työn tekijää, vaikka pomo aina sano viimesen sanan vaikka sitä sai odottaa.

Homma siirrettiin tietokoneelle ja mulle annettiin lupa itse päättää limiitistä. Tuntu niinkuin olisin kunniamerkin

saanut. Kristallipalloa ei firma mulle kumminkaan antanut, joten limiitin päättäminen pysy vedonlyöntinä. Taisi olla vuonna 2001 kun tajusin että mä pelaan uhkapeliä firman rahoilla. Paha vaan, että mitään voittoa ei mulle annettu. Vaan hauskaa oli miljoonia pyöritellä ja tärkeeltä näyttää. Riitti kun ei pahemmin hymyillyt, oli vaan.

Epäilyksen siemen kasvo jossakin sielun mutkassa. Jos mä olenkin huolimaton ja jos mun pitäiskin tehdä tilinpäätösanalyysiä vaikka luottotietotoimisto raportissaan oli sen jo tehnyt omalla tavallaan. Vaikka kuinka olis numeroita vääntänyt ja kääntänyt ei lopputulos sen varmempi tai oikeampi olis ollut, näin ajattelin.

Onneks heti kohta iski kaamea lama ja koko Eurooppa joutui muun maailman kanssa sekaannuksen pakokauhuun. Silloin mä tajusin, että jos suuret luottoluokittajat ja pankit ja muut nerouden huiput ei pystyneet perikatoa ennustaan, niin kuinkas joku yhden vuoden ylioppilasmerkonoomi?

Kovasti huvitti kun kamarissani alko rampata väkeä kysymässä miten vois ennakoida mikä asiakas vierähtää maksukyvyttömään tilaan ja milloin. Talousjohtajalle, tarkastusjohtajalle ynnä muille penaalien teräville kynille piti kylmän varmasti naureskella, ettei voi tietää. Ne ihmetteli, mut mä sain olla talossa vanhuuseläkkeelle saakka. Vaikken siis tiennyt.

Huvitti sekin, että limiiteistä ei ollut mitään hyötyä ennenkään. Paitsi että niitten tekeminen paisutti mun omahyväisyyteni ulos ruumiistani täyttäen koko huoneen. Tää on lainaus jostakin kuuluisasta kirjasta, en muista mistä. Myynti möi yleensä niin paljon kun vaan varastosta saatiin ulos työnnettyä. Ei ollut väliä vaikka limiitti ylittyi kaksin tai kolminkertaiseks. Joskus myytiin paljon alle limiitin, muttei siitäkään mitään iloa ollut firmalle kun asiakkaan maksut laahas aina vaan enempi myöhässä ja silti tavaravirta oli rikkumaton.

Joskus sanoinkin yhdelle päällikölleni, että mä pelkään verottajaa että se määräis mulle huviveroa kun työ oli niin hauskaa.

Huvi oli mullakin.

Ratman

Luottopolitiikka ja sen kehitys

Helsingin metrossakin keskustellaan luottopolitiikasta. Tapasin sattumalta maan alla nuoren tuttavani kansainvälisestä yrityksestä, joka kertoi parhaillaan tekevänsä sille luottopolitiikkaa. Katsotaanpa mitä tällä rintamalla on tapahtunut.

Yhdistyksemme perustajat ja kunniajäsenet S.A. Perret ja Esko Tuovinen täydennettynä niinikään perustaja A.K. Anttilalla kirjoittivat vuonna 1970 kirjan *Liiketoiminnan luottotoiminta*. Perret oli tuolloin Oy Stockmann Ab:n luottopäällikkö ja apulaistoimintajohtaja. Tuovinen toimi saman yrityksen apulaistuottopäällikkönä, myöhemmin luottopäällikkönä. Anttila oli luottotieto-osaston osastopäällikkö Kansallis-Osake-Pankissa. Teos heijastaa 1960-luvun lopulla vallinnutta yrityskulttuuria.

Luottopolitiikka palvelee markkinointia ja rahoitusta

Kirjassa todetaan, että määriteltävä luottopolitiikka on riippuvainen markkinointi- ja rahoituspolitiikasta, koska se palvelee sekä myyntiä että rahoitusta. Maksuaikojen pidentäminen pienentää myyntimarginaalia menetetyt koron muodossa. Tuohon aikaan viralliset maksuehdot erilaisiin toimialasopimuksiin kuitenkin olivat melko tarkkaan rajattu. Toisaalta näitä virallisia maksuaikoja kierrettiin yleisesti.

Luottopolitiikan toinen puoli on perintä, jonka katsotaan palvelevan rahoituspuolta ja sen tarpeita. Perinnällä voidaan oikein hoidettuna joko korostaa tai tasoittaa edellä esitettyjä markkinointipoliittisia toimenpiteitä.

Johtopäätöksenä Perret, Tuovinen ja Anttila toteavat, että luottopolitiikka jakautuu silloisen tietämyksen mukaan neljään ryhmään:

1. Tiukka luotonanto, johon liittyy tiukka perintä.
2. Tiukka luotonanto, johon liittyy vapaamielinen perintä.
3. Vapaamielinen luotonanto, johon liittyy tiukka perintä.

4. Vapaamielinen luotonanto, johon liittyy vapaamielinen perintä. Tämä luottopolitiikan vaihtoehtojen ryhmittely säilyi aina 1990-luvun alun laman aiheuttamaan luotonhallinnan katastrofin. Itse lisäsin 1980-lopussa tekemiini eri yritysten luottopolitiikoihin Ruotsin tuomisina uudeksi vaihtoehdoksi: Maltillinen luotonanto, johon liittyy maltillinen perintä.

Yhdistyksemme jäsenlehden Luottolinkin perustajiin kuulunut *Heikki Jartela* kirjoitti vuonna 1984 kirjan *Yrityksen luottotoiminnot*. Jartela oli tuohon aikaan STS-rahoitus Oy:n varatoimitusjohtaja. Kirja kuvastaa 1980-luvun alun luottoelämää.

Kirjassaan Jartela tähdentää yhdenmukaisesti viitisentoista vuotta aikaisemmin kirjoitetun edellä mainitun teoksen kanssa, että yrityksen myyntitoiminto ja luottotoiminto ovat läheisessä yhteydessä toisiinsa. Onhan luottopolitiikka jatkoa myyntipolitiikalle. Tämän vuoksi kummankin politiikan yhteiset osatavoitteet ja päämäärät olla yhdensuuntaiset.

Jartelan kirjan aikoihin ATK-tekniikka oli yrityksissä yleistynyt. ATK:n hyväksikäyttöön oli monia vaihtoehtoisia tapoja. Reskontra- ja luotonvalvontajärjestelmä oli voitu rakentaa omalle tietokoneelle tai sitten yritys käytti ATK-palveluyritystä. Reskontra ja luotonvalvonta ovat vain osa yrityksen tietojenkäsittelystä, joka koettiin priorisoiduksi vähemmän tärkeäksi. ATK-palveluyritysten valmiissa pakettiratkaisuissa ei useinkaan ollut kovinkaan pitkälle huomioitu luotonvalvonnallisia tarpeita.

Dynaaminen luotonantostrategia

Vuonna 1990 ilmestyi toimittamani *Credit Management – luottotoiminnan käsikirja*, jota oli kirjoittamassa 22 luottoalan asiantuntijaa. Kannattaa mainita, että teoksen kirjoittajista yhdeksän on saanut ennen tai jälkeen kirjan julkistamisen Vuoden Luottomiehen tunnustuksen. Muun muassa Vuoden Luottomiehet peräkkäisiltä vuosilta 1990–1995 ovat kirjoittajien joukossa.

Eräs asiantuntijoista oli ruotsalainen *Vidar Stenberg*, joka toimi Cash Mana-



Varatuomari Risto Suviala

gement-konsulttina Treasury Management, Bennet, Stenberg & Partners Ab:ssa Tukholmassa. Yritys myytiin vuonna 1995 Intrum Justitiale. Stenberg sai Ruotsissa vuonna 1982 Svenska Kreditmannaföreningin (nykyisin Svenska Kreditföreningen) Årets Krediman -nimityksen.

Stenberg peräänkuulutti 1990-luvun uutta dynaamista luotonantostrategiaa. Hän ehdotti neljää toimenpidekokonaisuutta:

1. Suunnittele markkinahakuinen luottopolitiikka sekä kassavirran ja luotonhoidon suuntaviivat.
2. Kehitä ja kohota luottohenkilöstön tietotasoa, pätevyyttä, statusta ja roolia yrityksessä.
3. Kouluta, informoi ja motivoi luottohenkilöstöä, jotta he ymmärtävät mikä luottopääoman merkitys on ja miten kokonaiskannattavuutta voidaan parantaa.
4. Siirrä pääomavastuuta ja jaa pääoman kustannukset (korot, luottotappiot jne.) tulostavien yksiköiden vastuulle.

Kun myynnistä ja luotonannosta vastaavat harkitsevat kokonaisvaltaisesti yrityksen taloustoimia, tuloksena on yhtenäinen taloudellinen ajattelutapa. Silloin järjestelmään olennaisena osana kuulunut vastakkaisasettelu murtuu ja katoaa vähitellen kokonaan. Luottohenkilöstön erikoislaatuinen pätevyys saa nyt virikkeitä kehittyäkseen ja sitä käytetään hyväksi niin yri-

tyksen sisällä kuin ulkopuolellakin (asiakkaat). Myynnin lisääntyminen ja kokonaiskannattavuuden ratkaiseva paraneminen ovat tuloksena tehokkaasta luotonantoajattelusta, kun kaikilla on yhteinen tavoite.

Vidar Stenbergin ajattelusta kannattaa mainita vielä perintää koskeva periaate. Tiukka ja johdonmukainen toiminta pikemminkin vahvistaa kuin heikentää asiakassuhteita ja luottamusta. Meidän on päätettävä, mitä valtuuksia annetaan perintätoimistolle. Sitä ennen on harkittava mahdollisuutta yrittää periä saatavat omin voimin.

Aktiivinen luotonohjaus

1990-luvulla yritettiin passiiviseksi koetun luotonvalvonta-käsitteen tilalle tarjota aktiiviseksi mielletävää luotonohjaus-käsitettä. Vuonna 1994 teke-mässäni Dun & Bradstreet Finland Oy:n luottokäsikirjassa *Lisää kannattavuutta paremmalla luotonohjauksella* on termi ensi kertaa käytössä suomen kielessä. Norjassa oli olemassa Kreditstyrning-niminen perintätoimisto, joka tuli myöhemmin Suomessakin tunne-tuksi.

Totean luottokäsikirjassa olevan kolme syytä miksi luotonohjaus on tärkeää jokaiselle luotolla myyvälle yritykselle:

1. Kannattavaa – parempi luotonohjaus lisää kannattavuutta.
2. Välttämätöntä – puutteellinen luotonohjaus voi saada aikaan kohtalokkaita seurauksia yrityksessä.
3. Lain vaatimaa – yritysjohtolta vaaditaan tehokasta luotonohjausta.

Luotonohjaukseen kuuluu luottojen myöntäminen, valvominen ja periminen. Luotonohjauksen tehostaminen ja kehittäminen tuovat yritykselle suuria taloudellisia etuja. Myyntisaamisten luottotappiot vähenevät, sidotun pääoman ja ostovelkarahoituksen korkokulut alenevat ja viivästyskorkotuotot lisääntyvät. Aktiivinen luotonohjaus tarkoittaa, että toimenpiteet keskite-tään ensi sijassa tapahtumiin ennen myyntiä. Tulokset näkyvät kustannus-ten pienenemisenä erityisesti perinnän alueella.

Jokaisella yrityksellä tulee olla luotopolitiikka – yhtä hyvin pienellä perheyriyksellä kuin suurella konsernilla. Luottopolitiikka tulee muotoilla yrityksen tilanteen mukaisesti. Tästä joh-tuen politiikan sisältö, laajuus ja tavoitteet vaihtelevat. Luottopolitiikan kohderyhmät pysyvät kuitenkin samoina:

- myyjät ja myyntijohto
- tilausten vastaanottajat
- laskuttajat
- luotonvalvojat ja reskontranhoitajat sekä
- talous- ja luottopäälliköt.

Luottopolitiikan ankkurointi on välttämätöntä, jotta politiikka täyttäisi tehtävänsä. Ankkurointi alkaa jo luottopolitiikan kokoamisesta. On olennaista, että yrityksen johto, myynti, laskutus, luotonvalvonta ja talous yhdessä laativat luottopolitiikan. Se tulee ankkuroida henkilöstöön tämän kanssa käytävillä keskusteluilla. Johdon on seistävä luottopolitiikan takana.

Toimivan luottopolitiikan viimeinen lause on: ”Yhtiön luottopolitiikka on vahvistettu yhtiön johtoryhmässä (päivämäärä).”

Keskinäinen luottamus

Dokumentoitu, kirjallisessa muodossa oleva luottopolitiikka on tietenkin välttämätön lähtötaso yrityksen luottokaupan hallinnalle. *Sami Ijäs* – Luottolinkin nykyinen päätoimittaja ja Euler Hermeksen myyntijohtaja – on vuonna 2002 kirjoittanut kirjan *Luottoriskien hallinta tuloksen tekijänä – ammattitaitoa, luovuutta ja myyntihenkeä*. Ijäs korostaa luottopolitiikan onnistumisen edellyttävän luotonvalvonnan ammattitaidon kehittämistä,

myynnin kouluttamista, sisäisen palvelun parantamista sekä johdon sitouttamista.

Myynnin ja luotonvalvonnan hyvä yhteistyö edellyttää keskinäistä luottamusta. Myyjän on voitava luottaa luotonvalvojan kykyyn arvioida luottoriskejä, osaamiseen niiltä suojautumisesta sekä haluun tehdä kauppaa niin pitkälle kuin se on järkevällä tasolla mahdollista.

Eräs Ijäsken havainnoista on se, että myynnissä – kuten kaikissa ihmisryhmissä – on mielipidejohtajia eli henkilöitä, joiden mielipide on muiden mielipiteen muodostumisen kannalta tärkeä. Uudenlaisen ajattelun ja toimintatavan maastouttaminen luottopolitiikassa kannattaa aloittaa mielipidejohtajista.

Vuonna 2011 ilmestyneessä ja Inturum Justitia Oy:n lakiasiaintohtaja *Jyrki Lindströmin* kirjoittamassa kirjassa *Luotonvalvonta ja saatavien perintä* (3., uudistettu painos) käsitellään myös kirjallisen luottopolitiikan valmistelua ja vahvistamista. Lindström on samalla Suomen Perimistöimistöjen Liitto ry:n hallituksen puheenjohtaja.

Syksyllä Luottotutkinnon suorittaneet.

Luottotutkinnon suorittaneiden määrä lähestyy kovaa vauhtia tuhatta henkilöä. Tänä syksynä heitä valmistui 27.



Käänneyhtiö

– kuinka uudistua pakon edessä?



Petri Aho on analyysiyhtiö Inderes Oy:n osakas ja analyytikko.

Yhtiötä, jonka liiketoiminta on jonkin murroksen seurauksena voimakkaan uudistumisen tarpeessa, kutsutaan sijoitusmarkkinoiden kielellä käänneyhtiöksi. Suomalaisessa yritysmaailmassa on nähty viime vuosien aikana useita esimerkkejä sekä onnistuneista että epäonnistuneista käänneyhtiöistä. Lähes kaikki meistä ovat seuranneet, miten Nokia yritti kääntää aiemmin huipulla olleen matkapuhelinliiketoiminnan uuteen nousuun, siinä kuitenkin lopulta onnistumatta. Monelle ehkä hieman tuntemattomampi esimerkki käänteiden onnistuneesta läpiviennistä, on taas Raisio Yhtymän muuntautuminen tappiollisesta elintarviketuotajasta, yhdeksi toimialallaan kannattavimmista ja nopeimmin kasvavista yhtiöistä Pohjoismaissa. Miksi niin harvat yhtiöt onnistuvat lopulta menestymään murroksen jälkeen ja mitkä tekijät nousevat esiin useimpien menestystarinoiden taustalta?

Nokia ja Raisio – kuinka yhtiöstä tuli käänneyhtiöitä?

Nokia muuttui suhteellisen nopeassa ajassa (2008-2009) matkapuhelinalan markkinajohtajasta haastajaksi. Muutoksen taustalla oli matkapuhelinmarkkinan, erityisesti ns. älypuhelinmarkkinoiden, muuttuminen laitekeskeisestä ohjelmistokeskeiseksi. Nokian keskeiset kilpailukykytekijät olivat sen laitesuunnitteluosaaminen sekä valmistuksen ja logistiikan tehokkuus. Lisäksi Nokian alamäkeä kiihdytti laitevalmistuksessa lisääntynyt kilpailu eritoten aasialaisten valmistajien toimesta. Tämä alkoi syömään hiljalleen Nokian kilpailuetua myös matalakatteisissa peruspuhelimissa. Kuten tiedämme, Nokia epäonnistui lopulta matkapuhelinliiketoimintojen kääntämisessä ja päätti myydä yksikön Microsoftille. Huomatkaa kuitenkin, että Nokia onnistui samaan aikaan kääntämään verkkoliiketoimintansa menestyksekkäästi.

Raisio oli aina vuoteen 2005 saakka pitkälti prosessiteollinen yhtiö, jonka menestys perustui suuriin tuotantovolyyymeihin. Kemianteollisuuden myynnistä saaduilla rahoilla yhtiö alkoi sijoittaa suuria summia uusien

elintarvikeinnovaatioiden ja ns. life science tuotteiden kehitykseen sekä laajentaa tuotantoa Suomen ulkopuolelle. Samanaikaisesti keskusliikkeiden kasvanut ostovoima ja elintarvikkeiden raaka-aineiden voimakkaat hinnan vaihtelut alkoivat heikentää yhtiön perusliiketoiminnan kannattavuutta. Raisio onnistui kääntämään yhtiön suunnan ja kannattavuuden uuteen nousuun ja on nyt yksi Pohjoismaiden menestyneimpiä elintarvikealan yhtiöitä, jolla on lupaavat näkymät.

Avaintekijät käänneyhtiöiden onnistumisen taustalla

Käänteiden onnistunut läpivienti on usein monen tekijän summa, mutta tietyt tekijät ovat lähes aina avainasemassa. Ensimmäinen avaintekijä on organisaation, erityisesti sen johtajien, valmius ja kyky muutoksen läpikäyntiin. Toinen avaintekijä on että yhtiön ydinliiketoiminta on kannattavaa ja yhtiöllä on selkeitä kilpailuetuja. Kolmas avaintekijä on, että yhtiöllä on hallussaan riittävät rahoituslähteet, sisäiset ja ulkoiset (siltarahoitus), käänteiden läpiviemiseksi. Käyn seuraavissa kappaleissa läpi vielä tarkemmin tässä listaamani avaintekijät yllä mainittujen esimerkkiyhtiöiden kautta.

Mitä käänneyhtiön organisaatiolta vaaditaan?

Murroksen keskellä olevassa yhtiössä joudutaan tekemään isoja organisaatiomuutoksia, sopeutustoimia ja ydin toimintaan kuulumattomien osien yrittäjäjärjestelyjä. Käänteiden toteuttaminen vaatii käytännössä että yhtiön johdolla on vahva omistajien tuki takanaan ja normaalia suurempi toimintavapaus. Useimmiten tähän liittyy vielä yhtiön johdon uudistaminen. Näin tapahtui aikoinaan sekä Nokian että Raision tapauksessa. Nokian johtoon astui yhtiön ulkopuolelta muuan Stephen Elop ja Raision johtoon nostettiin yhtiöön vastikään ulkopuolelta palkattu Matti Rihko. Molemmille johtajille annettiin julkisesti hallitussien vahva tuki ja mandaatti isojen muutosten läpiviemisiin tarpeen vaatiessa. Sekä Elop että Rihko alkoivat nopeasti toteuttamaan valittua uutta strategiaa ja tekemään isoja muutoksia yhtiöiden rakenteisiin. Tässä suhteessa esimerkkiyhtiöt eivät siis juurikaan eronneet toisistaan.

On myös tärkeää, että organisaatio saadaan sitoutumaan muutokseen ja ymmärtämään sen tarve. Liian pienet ja hitaat tai toisaalta liian nopeat ja suuret muutokset johtavat usein epä-

onnistumiseen. Nokian Elop herätti organisaation muutokseen ns. "burning platform" viestillään, jonka jälkeen yhtiö teki valtavan suunnanmuutoksen luopumalla omasta älypuhelinikäyttöjärjestelmästä. Raision Rihko taas aloitti muutoksen karsimalla yhtiön tehtaita sekä tuote- ja brändiportfolioa. Raision muutos keskittyi kannattavuuden palauttamiseen kasvun kustannuksella, kun taas Nokia päätti uhrata kannattavuuden saadakseen yhtiön jälleen kasvu-uralle.

Käänneyhtiön ydin on saatava kilpailukykyiseksi

Jokaisen yhtiön elinkelpoisuuden ratkaisee lopulta sen ydinliiketoiminnan kilpailukyky ja kannattavuus. Ilman kannattavaa ja kilpailukykyistä ydintä yrityksen käänteen uskottavuus usein kyseenalaistetaan. Kannattavuuden palauttamisen keinot riippuvat pitkälti siitä, onko yhtiö menettänyt kilpailukykyänsä sisäisten vai ulkoisten tekijöiden seurauksena. Jos ongelmat ovat pääsääntöisesti sisäisiä, kuten huono johtaminen, huono kustannustehokkuus tai heikko muutoskyky, on yhtiön käänne mahdollista toteuttaa pitkälti omin toimin. Jos taas ongelmat johtuvat enemmän ulkoisista tekijöistä, kuten markkinaympäristön muutokset, ennakoimaton kilpailutilanteen muutos tai rahoitusmarkkinan häiriö, on yhtiön pystyttävä muokkaamaan liiketoimintaansa muuttunutta ympäristöä vastaavaksi.

Yksinkertaistaen voidaan sanoa, että Nokian matkapuhelinliiketoimintojen ongelmat olivat eritoten ulkoisia. Markkinoille syntyi nopeassa ajassa kaksi yliverstaista käyttöjärjestelmää, jotka muuttivat aiemmin laitekeskeisen markkinan ohjelmistokeskeiseksi. Nokian perinteiset vahvuudet laitevalmistuksessa ja logistiikassa menettivät merkitystään, eikä yhtiö onnistunut luomaan tilalle omaa kilpailukykyistä käyttöjärjestelmää. Nokia turvautui haastavassa tilanteessa lopulta Microsoftin ohjelmistoihin ja oman tuotekehityksen voimakkaaseen alasarjoon. Raision ongelmat olivat taas pitkälti sisäisiä, mitkä peittivät alleen yhtiön hyvin kannattavan ja kilpailukykyisen ydinliiketoiminnan. Sisäiset ongelmat pyrittiin ratkaisemaan yksi kerrallaan, mikä helpotti muutoksen läpivientiä.

Käteinen on kuningas – erityisesti käänneyhtiöille

Yhtiöt rahoittavat liiketoiminnan joko sisäisillä (liiketoimintojen tuotoilla) tai ulkoisilla rahoituslähteillä (vieraan

ja oman pääoman instrumentit). Käänneyhtiöille molempien rahoituslähteen saatavuus on kuitenkin usein hyvin rajattua. Sisäisen rahoituksen saatavuutta rajoittaa liiketoiminnan huono kannattavuus ja muutoksen läpiviennistä aiheutuvat kulut. Ulkoinen rahoitus on taas rajoitettua käänneyhtiöihin liitetyn korkean riski-tuotto-suhteen myötä. Käänneyhtiöiden saamaa ulkoista rahoitusta kutsutaan usein siltarahoitukseksi, koska se luo yhtiölle eräänlaisen sillan uuden ja vanhan liiketoiminnan välille. Siltarahoitus on korkeamman riskin takia usein huomattavan kallista.

Edellä mainituista seikoista johtuen käänneyhtiöiden taseen vahvuus ja likviditeetti on erittäin tärkeässä asemassa käänteen onnistumisen kannalta. Mitä nopeammin yhtiö saa käännettyä liiketoiminnan kassavirran positiiviseksi, sitä paremmat ovat mahdollisuudet onnistua. Mitä enemmän yhtiöllä on likvidejä tai nopeasti ra-

haksi muutettavaa omaisuutta, sen paremmin se selviytyy ennakoimattomista muutoksista. Käteinen on kuinkin, erityisesti käänneyhtiöillä.

Nokialla oli käänteen tapahtuessa vahva tase ja isot likvidit rahoitusreservit. Muutoksen rajuus ja ydinliiketoiminnan huono kannattavuus käänssi kuitenkin yhtiön liiketoiminnan kassavirran jyrkän negatiiviseksi. Kun ydinliiketoimintaa ei saatu kannattavaksi riittävän ajoissa, alkoi myös rahoitusreservit pienentyä ja yhtiön ulkoisen rahoituksen hinta nousi jyrkästi. Raisiolla oli käänteen alussa suhteellisen vahva rahoitusasema, jota kuitenkin heikensi tappiot liiketoiminnassa. Yhtiö lopetti melko nopeasti kannattamattomat liiketoiminnot ja myi ydinliiketoimintaansa kuulumattomat osat. Tämän seurauksena yhtiön kassavirta kääntyi positiiviseksi ja yhtiö pystyi rahoittamaan kasvuhankkeiden lisäksi kasvavat osingot.

Linkkejä aiheesta:

www.nokia.com/investors
www.raision.com/www/page/sijoittajat
www.turnaround-sa.com/pdf/the%20turnaround%20experience.pdf

Kysymyksiä Uudelle jäsenille

Kuka olet, missä työskentelet ja mitkä ovat tehtäväsi?

Olen Kristi Arminen ja työskentelen BIGBANK AS Suomen sivuliikkeessä Helsingin Ruoholahdessa. Olen toiminut eri tehtävissä 4 vuoden ajan, jonka sivuliike on Suomessa ollut ja nyt toimin luotonvalvontaosaston päällikkönä.

Mikä sai sinut liittymään Luottomiehin? Mitä kautta sait tietoa yhdistyksestä?

Tietoa ja vinkin Luottomiehistä sain esimieheltäni, joka on ollut jäsenenä jo pidempään.

Ennen kaikkea halusin liittyä saadakseni mahdollisuuden tutustua samalla alalla työskenteleviin ihmisiin ja oppia uutta.

Oletko jo ehtinyt tutustumaan yhdistyksen monipuoliseen koulutus ym. toimintaan? Jos olet, niin mikä vaikuttaa kiinnostavimmalta?

Yksityisasiakkaiden perintään liittyvät asiat kiinnostavat, mutta tuo luottotutkinto vaikuttaa myös kiinnostavalta. Olen vastaavia tutkinnon osia aiemmin käynyt läpi eri palveluntarjoajilla ja kokemukset ovat olleet positiivisia.

Mielelläni lähtisin mukaan eri aiheisiin seminaareihin, joissa pääsee verkostoitumaan.

Mitä aiheita haluaisit Luottolinkissä käsiteltävän?

Aikaisemmista Luottolinkki-lehdistä minua on kiinnostaneet alalla toimivien ajatukset Suomen taloudesta, sekä henkilökohtaiset kokemukset perinnässä.



FECMA Council -kokous

Lontoo 8.11.2013



Vuoden 2013 ensimmäinen Council kokous oli Budapestin Pan-European FECMA Credit Management kongressin yhteydessä toukokuussa. Toinen vuotuinen kokous pidettiin Lontoossa 8.11.2013. Mukana Lontoon kokouksessa oli edustajia Hollannin, UK:n, Ruotsin, Tanskan, Tsekin, Maltaan, Ranskan, Saksan, Irlannin, Belgian, Itävallan, Unkarin ja Suomen yhdistyksistä. Tällä kertaa Italian edustajat eivät päässeet kokoukseen. Luottomiehiä edustivat Veronica Andersson ja Maarit Sijärvi. Kokouksen isäntinä toimi paikallinen FECMA:n jäsenyhdistys ICM, edustajinaan Philip King ja Tracy Carter.

FECMA:n toiminnan laajentaminen

Kokouksen aluksi keskusteltiin mahdollisista uusista jäsenyhdistyksistä, alustavia neuvotteluja on käyty jo Puolan, Sveitsin, Espanjan ja Portugalin kanssa. Myös Slovakian ja Norjan kanssa toivotaan yhteistyötä. Esimerkiksi Portugalissa ei ole tällä hetkellä täysin vastaavaa yhdistystä, lisäksi tämänhetkinen taloudellinen tilanne siellä saattaa vaikuttaa muutaman tulevan vuoden ajan halukkuuteen osallistua kansainvälisen järjestön toimintaan. Keskustelua halutaan kuitenkin FECMA:n toimesta jatkaa. Sveitsin yhdistys on jo ilmaissut halukkuutensa liittyä FECMAan, mutta sikäläinen edustaja ei vielä tällä kertaa voinut osallistua Councilin kokoukseen.

FECMA Guide to Credit management Practise

FECMA:n internetsivuilla on rakenteilla erillinen opas, johon on tarkoitus kerätä kunkin jäsenmaan erityispiirteitä luotolliseen kauppaan liittyen. Tällä hetkellä sivuilla on UK:n ja Maltaan aineistoa, mutta kaikkia jäsenyhdistyksiä kannustettiin antamaan oman maansa panos, jotta aineistosta saataisiin mahdollisimman kattava. Tähän aineistoon koottua tietoa voisi jäsenistö kussakin jäsenmaassa hyödyntää, jos on tarvetta perehtyä muiden maiden erityispiirteisiin luotollisessa kaupankäynnissä.

Tulevat julkaisut ja näkyvyys Internetissä

Ensi vuonna julkaistaan kesällä FECMA Credit Management Magazine, ja tähän pyydettiin aineistoa jäsenmaista. Toivottiin artikkeleita, joilla olisi kiinnostusta yli rajojen. Vastaavasti kevään Newsletteriin toivottiin aineistoa. FECMA:n LinkedIn sivustolla on tällä hetkellä 450 jäsentä, uusia kirjautuu n. viisi viikossa. Olisi toivottavaa, että myös kansalliset yhdistyksen julkaisisivat artikkeleja, keskustelun avauksia ja jopa väittelyitä ajankohtaisista aiheista.

Kokouksessa sovittiin, että jatkossa myös FECMA:n kotisivuja pyritään elävöittämään lisäämällä linkit jäsenmaiden yhdistysten kotisivuille. Toivottiin julkaistavaksi jäsenmaista ”paikallisia” uutisia, toki huomioiden kielihasteet. Olisi suotavaa, että kiinnostavista tapahtumista tai artikkeleista saataisiin edes lyhyt yhteenveto englanniksi. Tavoitteena on tukea myös klikkausten lisääntymistä paikallisten yhdistysten sivuille.

Todettiin, että FECMA:n kotisivuista pitäisi tehdä enemmän interaktiivisia, ja sivuilla pitäisi olla enemmän linkkejä kunkin maan paikallisiin tapahtumiin. Eikö olisi hienoa, jos kansainvälistyvässä yritysmaailmassa ulkomailta asuva luotollisen kaupan asiantuntija löytää ”henkisen kotinsa” paikallisesta yhdistyksestä?

Credit Manager Index Europe (CMI)

CMI on Euroopan laajuinen nettikysely, jossa kymmenen samanarvoisesti painotetun muuttujan avulla kuvataan luottoalan ja luotollisen kaupan muuttuvaa tilannetta neljännesvuosittain. Kyselyssä kartoitetaan vastaajien mieltäpidettä mm. uusista positiivisista luottopäätöksistä, hylätyistä luottohakemuksista, maksuviivästyksistä ja konkurssista. Kyselyn on ensimmäisellä kahdella sivulla vastaajaa pyydetään antamaan yleisluontoista tietoa tilastointia varten. Tämän jälkeen itse varsinaisessa kyselyssä on kymmenen kysymystä, kaikissa kolme vastausvaihtoehtoa. Kyselyyn vastaaminen on helppoa ja vie vain muutaman minuutin. Kysely löytyy osoitteesta: www.cmi-europe.eu.

Osallistu sinäkin!

Osassa jäsenmaita vastaukset kyselyyn kerätään jäsenistöltä yhdistyksen toimesta keskitetysti. Kokouksessa toivottiin aktiivista osallistumista kaikista jäsenmaista ja keskusteltiin siitä, miten kussakin maassa voitaisiin paremmin lanseerata Credit Manager Index ja kannustaa jäsenistöä vastaamaan tähän helppoon ja lyhyeen kyselyyn. Vasta kun kaikista maista saadaan kattavasti vastauksia, voidaan indeksia pitää Euroopan laajuisena.

EU:n maksuviivästys-direktiivi

Ranskan Valérie Collot, FECMA:n varapresidentti, yhdessä FECMA:n sihteerin Pascale Jongejansin kanssa kävivät läpi jäsenyhdistyksiltä kerätyn aineiston koskien EU:n maksuviivästysdirektiiviä ja sen täytäntöönpanoa kussakin jäsenmaassa. FECMA:n presidentti Glen Bullivant kertoi kuinka UK:ssa oli jo aiemmin huomattu se, että vain suuret toimijat monopoliasemassa uskalsivat periä viivästyskorkoa. Vastaavasti pienet ja keskiuuret yritykset jättivät koron perimättä pelätessään vahingoittavansa asiakassuhdetta, vaikka tämän lain tarkoitus oli nimenomaisesti auttaa PK-yrityksiä perimään asiakassaattavansa kohtuullisessa ajassa. UK:ssa lainsäädäntö oli jo ennen uusinta direktiiviä vastaavalla tasolla, mitään mainittavampaa muutosta ei direktiivin myötä tullut paikalliseen lainsäädäntöön.

EU:n tietosuoja-asetusehdotus

Kokouksessa herätettiin keskustelua tietosuoja-asetuksesta. UK:n yhdistys ICM on jo lähestynyt UK:n Europarlamenttiedustajia kirjeellä, jossa on pyydetty aikalisää ko. asetuksen implementointiin. Myös Ruotsin jäsenyhdistys, edustajanaan Rolf Tennander, ennakoi asetuksen vaikeuttavan luotollista kauppaa käyvien yritysten toimintaa, jos tietoja yksityishenkilöistä ei ole saatavilla kuten tähän saakka. Sovittiin, että FECMA lähettää samansisältöisen kirjelmän kaikille mepeille heti EU:n parlamenttivaalien jälkeen, kirjeessä pyritään kuvaamaan mahdollisen uuden lain tuomia rajoituksia esimerkiksi luottotietopalveluihin.

Council kannustikin jäsenyhdistyksiä perehtymään paikallisesti asetus-

ehdotukseen ja kertomaan muille jäsenyhdistyksille mitä erityispiirteitä uudessa asetuksessa on verrattuna tällä hetkellä olemassa olevaan paikalliseen tietosuojalakiin, kun puhutaan luottokauppaa käyvistä yrityksistä tai alan palveluntarjoajista. EU:n jäsenvaltioissa on kaikissa oma tietosuojalakinsa, uusi asetus tulee aiheuttamaan niihin muutoksia.

FECMA:n budjetti

Runsaasti keskustelua edellisissä kokouksissa herättänyt FECMA:n budjetti sekä kunkin jäsenmaan osuus yhteisistä kuluista herätti taas keskustelua. Erillinen toimikunta (Presidentti Glen Bullivant, varapresidentti Valérie Collot sekä Tanskan Søren Kargaard) esitti kokousohallitustajille laskelmat, joiden perusteella ehdotettiin, että myös jatkossa kunkin jäsenmaan jäsenmaksun suuruus perustuu jäsenten lukumäärään. Toimikunta oli ennen analyysinsä tutustunut jäsenyhdistysten jäsenrakenteeseen, ansaintamalliin sekä tilinpäätöksiin. Tämä tuleville vuosille sovitun mallin periaatteessa sama kuin aiemminkin.

Pan-European FECMA Credit Management Congress, kahden vuoden välein?

Dr. Michael Sauter ja Pascale Jongejans kävivät läpi Budapestissa pidetyn ensimmäisen Pan-European kongressin palauteaineiston ja taloudellisen raportin. Palautekyselyjä kokouksen jälkeen lähetettiin kolmelle eri kohderyhmälle: osallistujat, puhujat ja sponsorit. Pääasiassa palaute aiheista, aikatauluista, puhujista ja järjestelyistä oli positiivista ja erityisesti puitteet Budapestissa koettiin loistaviksi! Kongressista aiheutui noin 10.000 euron taloudellinen tappio, jonka Saksan jäsenyhdistys lu-

pautui jo suunnitteluvaiheessa sponsoroimaan.

Seuraava vastaava tapahtuma on aikataulutettu 20-21.5.2015 Brysseliin. FECMA:n tarkoitus on tuolloin myös lobata ajankohtaisia asioita kunkin jäsenmaan parlamenttiedustajille. Tässä päätettiin kuitenkin aktivoitua vasta EU-vaalien jälkeen, vuonna 2014. Työskentely ja suunnitelmat tapahtumaa ajatellen on jo aloitettu, tehty paikkavarauksia, lähestytty sponsoreita ja puhujia. Jäsenyhdistyksiä kannustettiin ehdottamaan hyviä puhujia tai kiinnostavia aiheita.

Vuosien 2014-2015 FECMA Council kokoukset

Seuraavan kerran FECMA Council kokoontuu 22.5.2014 Italiassa ja vastaavasti syksyn kokouksen pitopaikaksi on sovittu Bratislava. Vuonna 2015 tapaaminen Brysselin kongressin yhteydessä 22.5.2014 ja syksyllä kokouspaikaksi on sovittu Pariisi.

Muita aiheita

Varsinaisen kokousagendan ulkopuolella Frank Moroney (Irish Credit Management Institute) viritti keskustelua siitä, miten Irlannissa luottoalalla toimivat ovat toivoneet globaalia yhteistä nimikettä jäsenyydelleen – miten tuoda esille se että ollaan osa tätä katto-organisaatiota, FECMAa. Tällä hetkellä FECMA-jäsenyys on kansallisen yhdistyksen kautta, ei henkilöjäsenyytenä. Frank Moroney on ollut yhteydessä myös USA:n NACMIin ja keskustellut globaalista yhteisestä nimikkeestä alalle. FECMA kokousedustajat periaatteessa yhtyivät tähän ajatukseen ja jäävät odottamaan Moroneyn ehdotusta kuinka tämä voitaisiin toteuttaa Euroopan tasolla.

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttämisen käy vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi tai olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteerin pasi.asikainen@asiakastieto.fi tai puh. 050 441 5779

From Glen Bullivant:

I don't know about you, but I am angry with politicians. It is not that I don't believe or don't trust them, it is just that they have no concept sometimes of responsibility. All credit managers appreciate the concept of authority and responsibility – if the Sales Director has the authority to override decisions of the Credit Manager, then he or she must take the responsibility that goes with it. Why cannot politicians do the same?



Just about twelve months ago, I wrote the Editorial for the last Winter Edition of the FECMA Newsletter and in that editorial I expressed my concern that Republicans and Democrats in Washington, DC were more interested in making political points than they were in the welfare of their nation, or indeed the rest of the world. In January, 2013, by failing to reach agreement on the US Borrowing Limit until the very last minute, they took the US to the brink of financial catastrophe, revealing both contempt and disdain for what is right and proper in the world of politics. Just when we all thought it was safe to go back into the water, the sharks are circling again in Washington. This time, they failed to agree President Obama's budget, leading to what amounted to a Government shutdown. Staff were sent home without pay, Federal offices closed and even national monuments and tourist attractions locked to visitors. Just imagine, symbols of liberty, honesty, decency and democracy such as the Statue of Liberty and the Lincoln Memorial denying access to ordinary citizens – don't imagine, it happened. Then taking the Debt Limit to the brink again, risking a ratings downgrade, a fall in the value of the dollar, US Government default, higher interest rates and perhaps even the end of the US Dollar as a reserve currency (to be replaced by the Yuan perhaps?) – it is almost beyond belief that grown men and women, elected by the people to safeguard their rights, freedoms and liberties should act with such reckless stupidity.

I only target American politicians in this tirade, not because they are worse than any others in Europe or anywhere else, but because the US remains the world's largest economy, and what happens there has a knock on effect on all of us. As we continue to slowly recover from the worst financial crisis in living memory, most of Europe relies on Germany to keep the Eurozone a reality, but even Germany would not be immune from a catastrophic US collapse. Having said that, I for one am pleased to see Angela Merkel re-elected – now would definitely not be the time for a change of direction or a weakening of the kind of iron resolve that she has consistently shown. On the contrary, the list of Eurozone countries holding out the hand for handouts (pun intended) illustrates the need for the only Eurozone economy with any sustainable momentum to proceed with both caution and determination. One cannot help but feel that Mrs Merkel would not tolerate the antics of the Republicans and the Democrats – that lady is not for turning. Where have I heard that before?

Events organised by and information of FECMA Members

MALTA

M.A.C.M. Seminar

Tuesday, 29th October 2013, 1:30pm – 5:30pm

Intercontinental Hotels & Resorts, St. Julian's, Malta

The Seminar will focus on:

Malta has recently transposed a number of EU Directives and will be transposing other Directives during 2014. These Directives are specifically related to granting and managing credit and payment procedures and processes which will have an effect on the modus operandi of businesses, their cash flow and profit.

This Seminar will methodically address these Directives and will inform the Maltese business community of any changes and how to prepare their business functions to meet the challenges faced by these changes in an effective and timely manner.

Who should attend:

This Seminar is intended for the Maltese business community, legal professionals, credit management practitioners, financial controllers, bankers, and students of business, commerce, banking and law.

IRELAND

IICM Credit Awards will be held on the 22nd of November in the Conrad Hotel, Earlsfort Terrace, Dublin 2.

- 7.30 pm Champagne Reception with music by classical guitarist, Alan Grundy and Cellist, Anne Murnaghan.
- 8.00 pm Main Meal
- 9.40 pm Guest Speaker - Comedian, Writer, Actor and Broadcaster Alan Shortt
- 10.00 pm Winners will be announced.
- 10.30 pm Band - The Sugar Cubes until 1.00 am.

FECMA members:

Austria	www.credit-manager.at	Ireland	www.iicm.ie
Belgium	www.ivkm.be	Italy	www.acmi.it
Czech Republic	www.creditcee.eu	Malta	www.macm.org.mt
Denmark	www.dkforum.dk	Netherlands	www.vvcm.nl
Finland	www.luottomiehet.fi	Spain	www.gerentescredito.com
France	www.afdcc.com	Sweden	www.kreditforeningen.se
Germany	www.credit-manager.de	United Kingdom	www.icm.org.uk
Hungary	www.hcma.co.hu		

**VERENIGING VOOR CREDIT MANAGEMENT**

Three excellent education programs in one curriculum as a base for professionalized Credit Management

Introduction

At the VVCM in the Netherlands, fruitful cooperation with their education partner NIBE-SVV, did result into new market standards within the broad field of credit management education. NIBE-SVV is the well renowned education institute for the Dutch banking - and insurance industries, rich of traditions over a century already. During the last year and a half, organization of all VVCM education programs has been moved from the VVCM office into the Amsterdam based NIBE-SVV. Students will continue to meet the same teachers and will continue to be delivered with the same study materials, maintaining CCP as well as CCM education programs at the usual high quality levels. Of course, some things have been changed meanwhile.

VVCM realized a still stronger training Committee of Education, the responsibility of the new board member, Mr. Eric van de Beeten. He will be supervising changes and innovations in education techniques etc. Late September 2012, we did formulate following requests:

1. Actualizing all education programs where needed;
2. Splitting-up the CCM education into CC (first year) and CCM (second year) programs;
3. Developing initiatives to realize an academic education program (Registered Credit Manager-RCM) in cooperation with the University of Leiden.

Mid-term goals and plans:

1. Realization of an English version of the Dutch education programs;
2. Introduction of Blended Learning;
3. Permanent Education: after successful of the studies, all students will have free choice writing in themselves into the Register. Including an obligation to follow a so-called PE program
4. Developing and offering several credit management training programs;
5. Initiate investigation into a '*sales-to-cash innovation platform*' together with the University of Leiden.

All these issues have been formulated based upon a vision into future developments. Basically, education being an instrument leading into a goal. Doing so, we will develop credit management into a real profession containing serious career options. A wide basis of knowledge combined with deepened education on top of this, definitely will contribute into emancipation and ameliorated innovational capacities or our profession.

..... Continue on page 4

Competition research

We did start an inquiry into our direct competitors at three levels, being a) content, b) completeness and depth of education programs, and c) pricing as-well-as certification. The outcome was, that we are, and definitely will stay, distinguished enough in nearby future. Investment in quality and visibility both will stay necessary to maintain this position within the education market.

Career path / learning curve

Meanwhile, a project group has been formed to realize these issues. Late February, 2013, the Board of VVCM and the management team of NIBE-SVV together did finalize their plans. Reasons for developing a new learning curriculum:

- Continued education for several credit management levels;
- Adequate connection onto career paths;
- Actualization of existing education curriculums;
- Applying new and innovating education techniques;
- Improved national reach.

To realize our goals, as-well-as to assure a consistent line in development, we did formulate some basic topics for continued testing of our ideas:

- total nominal learning curve (MBA excluded) of 2,5 years at a maximum;
- modular structure of education;
- all education programs are officially certificated (CPION and NLQF/EQF).

Professional domains

To realize our principles as mentioned before, we did divide our profession into so-called “domains of knowledge”. These domains will include professional credit management competencies and necessary technical and social skills. Learning targets, literature, and terms of examination were, and will continue to be developed. Intention is to introduce stronger self study and other study techniques.

Actualization and new input

A series of novelties have been introduced in practice modules, such as internet research at the Internet and from social media. New subjects of study:

- Recovery and (threat of) insolvency;
- Process management and Query management;
- Sarbanes Oxley;
- SEPA.

Assuring quality standards

An independent Advisory Committee, together with our Education Committee, critically will supervise all processes for development of training and (new) education programs. Above this, VVCM's full cooperation with the Certification Team of NIBE-SVV will see upon total coverage of the credit management profession, while assuring professional examination terms and validation by NIBE-SVV.

For more information: www.vvcm.nl

CMI—Credit Management Index

CMI consists of ten factors: three of them are favourable and seven unfavourable ones. Favourable for example is the volume of sales or new credit applications. Unfavourable among others are payment delays, overdue or number of insolvent clients. Credit managers evaluate the ten components and all of them that will be used in calculating CMI with equal weight. Index of positive and negative factors can be expounded separately where favourable items have reference to shaping of business while unfavourable ones referring to changes of risk parameters.

Favourable factors	Why favourable?
Credit sales	Growth of credit sales means business expansion thus it has positive affect on the economic expectations.
New credit applications	Increasing in required credit limits forecasts higher demand that means growth in business volume.
Order book	Rise of orders reflects to better utilization of suppliers' capacities, greater volume of production and expansion of business activity.
Unfavourable factors	Why unfavourable?
Credit application rejected	Increasing number of rejected and decreased credit limits are indicating that less creditable customers will not receive the option for deferred payment and the risk level of clients are higher.
DSO	Higher turning period (Days Sales Outstanding) marks that customers are more dependent on suppliers' credit, suppliers have to finance their clients longer.
Overdue debtors	Increase in value of overdue debtors means that more and more clients are unable to pay in time i.e. having cash-flow problems.
Payment terms	Growing payment terms are reflecting to more favourable conditions have to be granted to customers.
Collections	Higher number of overdue accounts referred to third parties means that collection present difficulties for suppliers and number of non-paying customers is increasing.
Insolvencies	Raise in number of insolvencies is the result of higher number of companies can not solve cash-flow difficulties.
Disputes	Increasing ratio of unpaid amount due to disputes correlates with clients who have cash-flow difficulties and try to save some time with disputes.

CMI above 50 indicates economic expansion, under 50 contraction and narrowing of economy is expected.

CMI-Europe – Results of Q2 2013 FECMA

initiated by the
Hungarian Credit Management Association

European risk and prosperity forecasting indicator of FECMA (Federation of European Credit Management Associations).

Credit Manager Index (CMI) has been used for many years to predict the performance of the economy in many countries like US, the Netherlands or UK. Credit managers are focusing intensely on the future when estimating risk and business opportunities so CMI has been recognised as a quality economic forecasting tool. Credit managers would always like to see what is happening when the invoices are due in 30, 60 or maybe 90 days, therefore their attitude and anticipations can be interpreted as a prosperity and risk level indicator. Relevance of CMI was largely proved at forecasting the dramatic economic breakdown in 2008.

CMI-Europe, the joint credit manager index for the European credit manager community has been gathering data since Q2 2012 with the participation of the national credit management institutes of many European countries including Czech Republic, France, Hungary, Sweden, Italy, Malta, The Netherlands, United Kingdom, and since 2013 Q1 Germany.

Results of the CMI-Europe are published quarterly reflecting the judgement of around 1.000 credit managers of the continent. Questionnaire and results are regularly published on the official homepage of CMI-Europe (www.cmieurope.eu).

Results

Country	Index of favourable factors	Index of unfavourable factors	CMI
Italy	66,7	33,7	43,6
Malta	77,8	41,7	52,5
Hungary	62,3	49,5	53,3
Sweden	60,4	49,1	52,5
UK*	65,5	50,6	55,0
Germany**	55,9	43,7	50,7
The Netherlands***	54,8	43,4	48,0
CMI-Europe 2013 Q2	63,9	49,3	53,9

* UK CMI is published by the Institute of Credit Management (ICM).

** German CMI is published by Georg-August-Universität Göttingen

*** In the Netherlands, CMI is published by BurlinQ B.V.

..... Continue on page 5

Detailed CMI figures

Question \ country	IT	MT	HU	SE	UK	DE	NL	FECMA
Credit sales	64,3	100,0	61,1	68,8	67,4			67,4
New credit applications	71,4	75,0	61,1	62,5	62,3			62,4
Order book	64,3	58,3	64,8	50,0	66,7			66,4
Index of positive factors	66,7	77,8	62,3	60,4	65,5	55,9	54,8	63,9
Credit application rejected	28,6	75,0	38,9	50,0	47,1			46,9
DSO	28,6	8,3	53,7	56,3	50,2			49,9
Overdue debtors	50,0	25,0	48,1	43,8	48,4			48,2
Payment terms / UK: Bad debt provisions	28,6	16,7	44,4	56,3	50,4			49,8
Collections	28,6	50,0	48,1	62,5	54,4			54,0
Insolvencies	21,4	41,7	53,7	25,0	51,2			50,6
Disputes	50,0	75,0	59,3	50,0	52,2			52,6
Index of negative factors	33,7	41,7	49,5	49,1	50,6	43,7	43,4	49,3
CMI Europe 2013 Q2	43,6	52,5	53,3	52,5	55,0	50,7	48,0	53,9

Comparisons

2013 Q2	FECMA CMI-Europe	USA NACM Credit Managers' Index*
Index of positive factors	63,9	60,8
Index of negative factors	49,3	53,0
CMI	53,9	56,1

*NACM CMI is published by the National Association of Credit Management, Columbia, Maryland, USA

2013 Q2	2012 Q3	2012 Q4	2013 Q1	2013 Q2
FECMA CMI-Europe	48,7	49,8	50,8	53,9
Eurozone composite Purchasing Manager Index (PMI)*	46,1	47,2	46,5	50,5

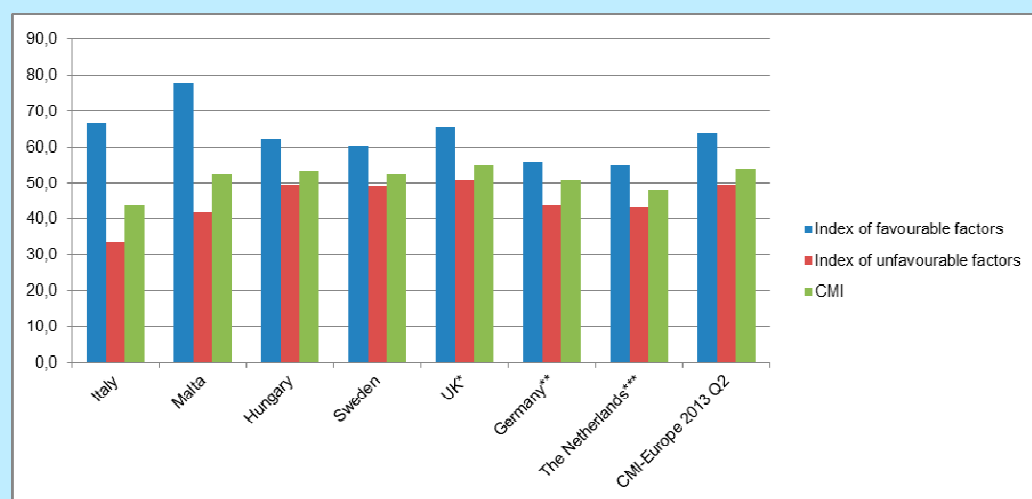
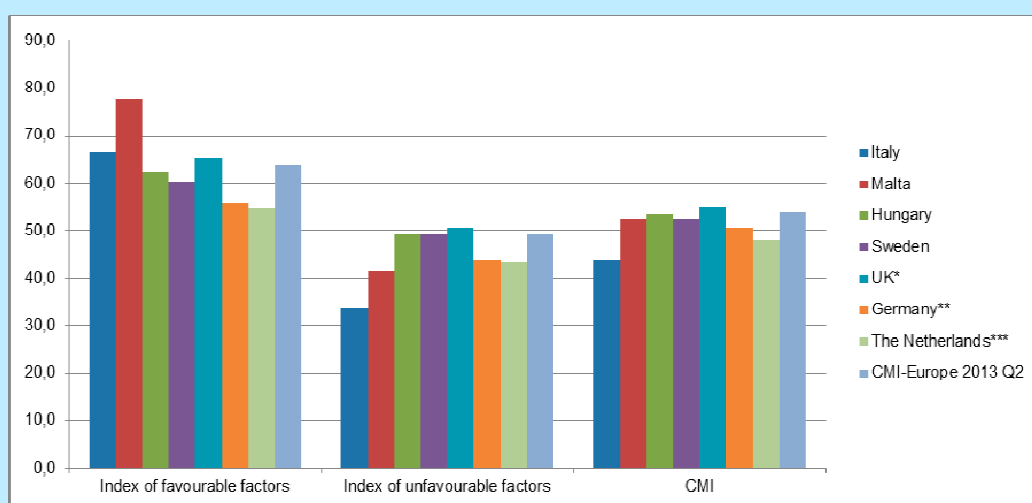
*Eurozone Composite PMI is published by Markit Economics

2013 Q2 result of FECMA CMI-Europe has raised to 53,9 which is the most positive judgements of European credit managers last year. UK, Hungary, Malta and Sweden are optimistic about the economy in the near future, while Italy and The Netherlands are relatively pessimistic with results of under 50. Germany's opinion are slightly higher than neutral with an index of 50,7. Index of favourable factors is 63,9: especially sales figures are all predicting expansion with the index of above 60. Credit sales is showing an upward trend the indicator of this quarter is even higher as it was in Q1 2013.

..... Continue on page 6

Outcome of unfavourable factors (49,3) is still under 50, but shows development. The number of rejected credit application is still the worst figure of around 47 which reflects a negative impact of higher risk level of debtors in all countries. The European credit managers are quite optimistic about collections with an indicator of 54.

Credit managers will be able to share their experiences about Q3 2013 from 1st October when new CMI-Europe data gathering survey will be opened. Please visit www.cmieurope.eu.



by Prof. Dr. Matthias Schumann

Meeting the requirements of compliance using IT-supported credit management

Compliance - what is it?

The German Corporate Governance Codex (DCGK) defines compliance as "the observation of regulations set down in laws and company-internal guidelines", and also says that ensuring compliance is the responsibility of the board of directors. But this definition is not only valid for PLCs. Generally, compliance is understood as the observation of legal and supervisory regulations, but it also includes standards and requirements set by the company itself. The task of ensuring compliance is generally categorized under the heading "corporate governance", meaning the management system for the leadership and monitoring of a company. This requires that suitable measures are taken, and in particular that a monitoring system is introduced, so that developments that could endanger the continued existence of the company are recognized at an early stage.

It is essential to identify risks effectively and efficiently, to evaluate them appropriately and to keep them under control. Thus a triad exists consisting of corporate governance, compliance and risk management.

Compliance processes form typical control loops. Once risks have been identified, deviation analyses are performed with comparisons between actual and target figures. If deviations are recognized, that lie outside the tolerance range, defensive or damage limitation measures must be taken. It may be necessary to escalate the decision-making process for particular cases and to involve higher levels of the company hierarchy.

In relation to credit management, the risks lie in the possible non-payment of claims against customers or the fact that the liquidity of the company can be massively impaired by overdue customer payments. From the point of view of compliance it is therefore necessary to specify clear rules for dealing with customer credit and to monitor the observation of these rules. The Federal Association for Credit Management (Bundesverband für Credit Management) describes this as the "minimum requirements for credit management".

Approaches to credit management

At the interface between sales activities and credit management there are many conditions, both general and legally required, that need to be fulfilled. An overview of these requirements is shown in table 1 (see page 8).



..... Continue on page 8

Requirement	Explanation
Revocation List (Blacklists)	- Person blacklists for people excluded from supply - Anti-terrorism lists for companies and individuals who may not be supplied
Export embargo lists	- Countries that may not be supplied with certain products - Products to which an export ban applies
Identification of financial beneficiaries	Disclosure of shareholding structures with connections data
Ensure data protection	- Regulate access rights for individuals/groups - Only relevant personal data may be stored

© Prof. Schumann GmbH 2013

Table 1: General compliance requirements

Although there must be access limitations on particular information there must also be sufficient transparency, especially to guard against potential corruption. In credit management there is a danger that customers are allocated credit limits without sufficient checks being made, or are given limits of an amount that is not justifiable. If these decisions are clearly documented, it can be seen at any time who made such decisions. Additionally, it can be technically secured that above a particular amount the authorization of at least two members of staff is required.

On the basis of the estimated creditworthiness of individual customers, credit limits and payment durations can be controlled and the limitation of risk, or the risk capacity, for a customer, a company group or a particular group of customers can be defined. In order to limit the credit risk a credit policy must be determined and documented. Only such a policy can provide clear rules for the behaviour in dealing with the allocation of credit to customers.

Contributions of IT support

Flexible credit management software can ensure that the processes and checking routines set out in the credit policy are put into practice and/or monitored. The system performs defined checking stages (or stipulates these for the staff) and ensures that no relevant activity or customer check is forgotten. An important task performed by such a system is creditworthiness monitoring (rating) of the customers. If customer data is to be monitored continuously, this is usually only possible efficiently with a system that is at least partially automated. It compiles all the new customer-related information, evaluates it, and in cases of deviations or exceptions brings in the responsible member of staff (control loop). The principle of "information on exception" is thus followed for the staff.

..... Continue on page 9

The documentation of the decisions requires that the credit management system automatically records which person made relevant decisions such as the setting of payment terms, the allocation of credit limits or the approval of customer orders despite the fact that the limit has already been exceeded. The responsible member of staff must document and justify decisions that deviate from the usual rules of the credit policy. An IT-supported system should also be able to carry out routine decisions within preset limits fully automatically. It is also necessary to document the information that led to each decision, together with the decision itself.

If new information becomes available, the IT system must recognize this automatically and it must be documented together with the cause and the decision-maker in order to ensure complete comprehensibility at a later time. This is necessary even when the new information does not make any actions or changes to the rating necessary. It is important to be able to fully understand decision-making situations, even at a much later date. On the basis of a complete historization of the situation, every decision-making situation can be reviewed at the press of a button. Efficiency of the compliance checks is thereby also provided.

The measures that are prescribed when customer behaviour deviates from expectations or agreements made are particularly compliance-relevant.

- What is the reaction when the credit limit is reached? Are further deliveries to the customer automatically blocked and/or is the situation communicated to the sales team and the credit managers?
- What happens when payment dates have been exceeded and how are the activities carried out documented?
- A well-set-up system will react as soon as deviations from the normal behaviour of the customer are detected and will inform the staff as "information on exception" so that time remains for an appropriate reaction.

Because the complete accounts receivable history and the evaluations of the customers in terms of their probability of default are documented in the system, this results in a comprehensible data basis for the general provision for bad debts. In the same way, provisions for specific bad debts can be ascertained using the customer file and the documented measures for the collection of amounts owed.

In many companies there are rules by which the credit management staff and sales staff make joint decisions about customer credit limits, or which specify that for higher limits multiple authorizations are necessary. This can also be controlled and automatically documented by an IT solution.

As soon as the master data is entered the IT system checks whether a duplicate file exists for the customer in question. If, however, multiple files are necessary or would make sense, the system can link them together so that a correct overview of the total customer credit limit and payments outstanding is maintained. Sophisticated systems can thus aggregate or limit risks for company groups and control the allocation of limits to company subsidiaries.

A further aspect in terms of the observation of compliance regulations is the use of securities. These must be obtained from customers according to the credit policy and then administered and their value checked. If they are of limited duration, a prolongation or a new security must be requested in good time.

..... Continue on page 10

Personnel-group-related support

The compliance-relevant effects for various personnel groups in a company are summarized in table 2 below.

Group	Benefits
Management / Board of Directors	♦ Reporting (aggregated) on receivable management ♦ Automatic reports on exceptions ♦ Involvement in necessary decision-making processes
Revision	♦ Complete data base for consideration activities ♦ At audited IT processes the rule compliance is enforced. ♦ Focus on the examination of human, not automated decisions.
Receivable management	♦ Routine situations automated by the IT system ♦ Focus on "information on exception" or complex decisions ♦ Complete and historicized data base to support decision making
Sales	♦ Ability to provide information to customers ♦ Transparent coordination with receivable management ♦ Possibly own leeway in decision making
Controlling	♦ Central data base and reports for necessary analysis

© Prof. Schumann GmbH 2013

Table 2: Personnel-group-related effects of IT-supported credit management

Summary

In many companies outstanding customer payments have a very significant impact on the balance sheet. In the wholesale business one often finds that up to 60 percent of the balance sheet total consists of accounts receivable. This makes it clear how important it is to deal very carefully with the activities associated with customer credit.

An IT-supported credit management system facilitates central storage of the relevant information and makes all activities comprehensible at any time. It also controls and monitors the processes according to the credit policy that has been set down. This contributes to ensuring that the credit policy is observed during business operations and that justified exceptions are sufficiently documented. The compliance of operational credit management can thus be checked at any time. The effort required for this is limited to the examination of a few predefined reports from such a system.

In total, this ensures that the managers of the company fulfil their obligation to make certain that credit risk management is appropriately organized in such a way that the compliance regulations are observed.

Kaksoiselämää Alppien juurella



Vuonna 2000 kävelin ensimmäistä kertaa Ranskan Ylä-Savoijissa, Alppien kupeessa sijaitsevan Annecyn keskiaikaisen kaupungin katuja ja kanaalien rantoja ja olin ihas-tuksesta ymmälläni. Mietin, kuinka ihanaa olisi joskus saada asua näin kauniissa kaupungissa. Päiväunetkin voivat toteutua, niin kuin minulle kävi 12 vuotta myöhemmin!

Uuteen ja tuntemattomaan hyppääminen on aina jännää. Tulevaisuus on täynnä mahdollisuuksia, mutta myös haasteita ja pelkoja, etenkin kun uuden elämän aloittaa lähes viisikymppisenä ilman varmuutta työpaikasta ja vailla turvallisia tukijoukkoja ympärillä.

Ei muuttaminen ulkomaille minulle ja miehelleni mikään uusi asia ollut. Olimme jo ehtineet asua vuosikautia Belgiassa ja Ruotsissa. Viimeiset 6 vuotta asuimme Tukholmassa, jossa molemmilla oli hyvät johtotason työpaikat ja mukava pieni ystäväpiiri ympärillä. Elämä oli järjestyksessä, kunnes 2009 mieheni nimitettiin maailmanlaajuisen organisaation johtoon ja hän muutti Geneveen. Päivittäisten skypepuheluiden aika alkoi.

Geneveläistä snobbailua

2010 lopetin työt. Ensin toteutin haaveeni ja tein muutaman kuukauden vapaaehtoistyötä Perussa katulasten kanssa, kunnes useiden ruokamyrkytysten kuihduttamana muutin Sveitsiin. Nautin runsaasta vapaa-ajastani, aikaisesta keväästä, illallisista parvekkeella maaliskuussa, kodin sisustamisesta ja uuden kotikaupunkini tutkimisesta. Sveitsin hintataso oli kuitenkin järkytys ja pian auton nokka siirtyi osoittamaan Ranskaa, kun piti käydä ruokakaupassa, pesulassa tai vaateostoksilla. Ranskan noin 30% alemmat hinnat houkuttivat muitakin geneveläisiä ja rajan toiselle puolelle ajellaan päivittäin ostoksille. Tästä tietoisina Sveitsin tulliviranomaiset järjestävät säännöllisin väliajoin tarkistuksia raja-asemilla, koska EU:hun kuulumattomaan Sveitsin verovapaat tuontirajoitukset ovat kovin rajoitetut.

Geneve oli merkittävä kaupunki, joka vilisi kalliita luksusliikkeitä, pankkeja ja mustapukuista kiireisiä ihmisiä. Missään ei näkynyt kaltaisiani kotirouvia rauhassa ulkoilmakuppilassa istuskelemassa. Genevessä on yli 200 kansainvälistä organisaatiota, jonka perusteella voisi luulla, että kaupunki on hyvinkin vilkas ja kansainvälinen. Kansainvälinen kyllä, mutta ei vilkas. Itaisin ja viikonloppuisin kaupunki lähes autioituu. Asuntotilanne Genevessä on mahdoton. Kohtuuhin-

taista vuokra-asuntoa ilman suhteita on erittäin vaikea löytää ja jos sellaisen jostain sattuu löytämään, vuokrahinnat ovat Helsinkiin verrattuna hyllypeut. Omistusasunnosta voi vain uneksia, ellei satu olemaan formulatahti tai muuten vain rikas, jolla on mukava summa kenties jollakin Sveitsin pankkien pohjattomilla pankkitileillä.

Työnhakua Ranskassa

Kesällä 2012 muutimme vihdoinkin Ranskan puolelle unelma-kaupunkiimme Annecyyn, joka tuntui heti ensi hetkistä lähtien kodilta. Ranskalainen kuuluisa byrokratia alkuun huvitti, sitten ärsytti ja lopulta vihasutti. Että yksinkertaisista asioista voidaankin saada hankalia ja virastosta toiseen juokseminen alkoi käydä kokopäivätyöstä.

Vuoden kotirouvana olon jälkeen aloitin tarmokkaan työnhaun ilmoittautumalla paikalliseen työvoimatoimistoon. Annecyssä asuu paljon ulkomaalaisia, joten virkailijoiden nuiva suhtautuminen tuntui oudolta. Työtömyyskorvauksiin en ollut oikeutettu, koska en ollut työskennellyt Ranskassa. Muutaman kuukauden ja kymmenien hakemusten lähettelyn jälkeen totesin homman turhaksi. Ranskan surkea taloustilanne oli jumittanut työmarkkinat lähes olemattomiksi, eikä ulkomaalaisuuteni auttanut asiaa. Myös Ranskan alhainen palkkataso yllätti, ranskalaisten keskipalkka on 1700 euroa kuussa!

Ikä- ja kansallisuusrasismia

Siirsin työnhaun 40 km:n päähän Geneveen. EU-kansalaisena minulla on oikeus käydä Sveitsissä töissä Frontalier-töyluvalla, joka on Sveitsin ja Ranskan keskenään neuvottelema erityislupa. Frontalier-statusen saaneet maksavat tuloveronsa Sveitsiin, joista Sveitsin valtio puolestaan tilittää osan Ranskaan. Sairausvakuutuksesta pitää huolehtia itse ja sen on katettava molemmat maat. Tällainen yksityinen sairausvakuutus voi maksaa jopa 500 euroa kuussa.

Työmatkakustannuksia lisäävät Ranskan tietullit, jotka Annecy-Genève välillä ovat 13 euroa päivässä. Toisaalta Sveitsin palkat ovat alasta ja toimenkuvasta riippuen jopa kolminkertaiset Ranskaan verrattuna, joten ei ihme, että meitä Frontaliereja ajeleekin Geneven seudulle päivittäin yli 80.000.

Geneven liikenneuhkat ovat kunnioitettavat. Tämä onkin yksi syy muiden joukossa siihen, että äärioikeisto Sveitsissä nostaa jatkuvasti kannatusaan. Poliitikot julistavat avoimesti haluavansa eroon Frontaliereista ja vaikeuttavat työssäkäymistä rajan toiselta puolelta muun muassa uusilla veronkorotuksilla.

Työnhakuun Genevessä pätee sama kuin asunnon etsimiseen eli ilman suhteita homma on todella vaikeaa. Oma

yli 10 vuoden pituinen SAP-projektityökokemukseni ei riittänyt avaamaan ovia oman alani töihin. Rekrytointifirman haastattelussa minulle kerrottiin suoraan, että olen yli-ikäinen (49 v). Lopulta älysin rajata hakuni töihin, joissa toivottiin skandinaavikielien osaamista. Vihdoin tärrppäsi ja alkukesästä 2013 lähtien liityin Frontalier-joukkoon ja kuljen neljän muun annecylaisen kolleegani kanssa autopoolissa 52 km työmatkani. Töissä ja työmatkoilla kieli vaihtuu sujuvasti englannin, ranskan, ruotsin ja suomen välillä, keskustelukaverista riippuen.

Ranskalaisia emme ole

Ranskalaisia luonnehditaan usein etäiseksi ja koppaviksi. Tämä on mielestäni kuitenkin harhaluulo ja liittyy ranskalaisten yleisesti ottaen kehnoon kielitaitoon. Vähintään tyydyttävä ranskan taito on ensimmäisiä asioita, joka muuttajan on saatava kuntoon, jotta Ranskaan voi edes yrittää integroitua.

Kun alkuhankaluuksista on selvitty, on elämä Ranskassa helppoa, ilmasto ihastuttava, ruoka hyvää ja kulttuuria ja näkemistä riittää. Ranskalaisissa ihastuttaa kohteliaisuus. Kukaan paikallinen vahtosammuttimen kokoisesta eläkeläiseen ei kuvittelisiakaan astuvansa hissiin toivottamatta muille siellä olijoille sekä hyvää päivää että näkemiin. Ravintolaan mennessä

viereisen pöydän seuruetta tervehdittään poikkeuksetta. Pienet kohteliaat sanat, kuten usein käytetyt anteeksi ja kiitos tuntuvat mukavilta.

Paikalisten tuttaviemme mielestä olemme eksoottisia kiinnostavia, vaikkeivät he meitä aina oikein ymmärräkään. Omituiset suomalaiset hipsivät pyyheliinat ympärillä harva se ilta parvekkeellensa pihisevään puuvajaan ja sen jälkeen istuvat naamat punaisina parveketuoleilla nautinnollinen ilme kasvoillaan. Alastomuus on ranskalaiselle vaikeaa.

Päivittäinen sompailu kahden maan välillä kuulostaa eksoottisemmalta kuin se todellisuudessa on. Rajamudollisuuksia ei ole ja itse rajakin sujahtaa monesti ohi huomaamatta. Työpaikan kahvilassa täytyy vaan muistaa kaivaa aamukahvin hinta lompakon frangiosastosta, kun taas kauppalasku illalla Annecyn Carrefour-marketissa maksetaan euro-osastosta. Urheilusta ja ulkoilusta nauttivalle elämänlaatu Alppien juurella on ihanteellinen. Talvisin parhaimmat laskettelupaikat ovat lyhyen ajomatkan ulottuvilla ja kesäisin samat vuoret tarjoavat lukemattomia henkeäsalpaavia vaelluselämyksiä.

Kun omat tavoitteet etenkin työelämään liittyen on selvitetty, on helppoa solahtaa mukaan ranskalaiseen rentoon elämänmenoon. Aina on aikaa yhdelle Pastis-aperitiiville, vaikka joskus illallinen alkaa vasta yhdeksältä.





Kuluneesta vuodesta
kiittäen toivotamme kaikille
Luottomiehille

*Hyvää Joulua
ja
Menestyksellistä vuotta
2014!*

Muistamme tänä vuonna joulu-
lahjoituksella meitä konkreettisesti
lähellä olevaa kohdetta, TYKS:in
vastasyntyneiden teho-osastoa.

**LINDORFF ON JOHTAVA ASIAKAS-
JA LUOTTOSUHTEIDEN HALLINTAAN
KESKITTYVIEN PALVELUIDEN TUOTTAJA
SUOMESSA JA EUROOPASSA.**

- Informaatiopalvelut
- Laskutus- ja erämaksupalvelut
- Perintäpalvelut
- Saatavakantojen ostotoiminta

LINDORFF

Todistajana talousrikosasiassa

Joskus joutuu tahtomattaan todistajaksi talousrikosoikeudenkäyntiin. Seuraavassa vain osittain selostettua tapausta puitiin useana päivänä. Nimitetään nyt seuraavassa kerrotun tapahtuman päähenkilöä Taunoksi ja Taunon vähän jo iäkkäämpää edusmiestä vaikkapa Veikkoksi, jota voidaan kutsua myös bulvaaniksi. Tarinaan kytkeytyy myös Taunon lähisukulaisia ja sukuun naituja.

Tauno oli aloitellut liiketoiminnan harjoittamista jo vuosia sitten kahdella yrityksellä, ja saanut liiketoimintaa pyörittäen kohtuullisesti viiden vuoden ajan. Ajat olivat ankarat, ja jotakin selasta sattui, että verottaja ilmoitti tulevansa kyläilemään. Pientä verotarkastusta tekemään. Taunolla oli heti verotarkastuksesta tiedon saatuaan tuntuma siihen, että verottajalla on huomauttamista liiketapahtumien kirjaamisesta ja veroista laistamisesta. Taunolle kun oli kertynyt omaisuutta, josta osa oli kai vähän vahingossa maksettu yrityksen tileiltä.

Jokaisella on lähimmäisiä, sukulaisia tai muita kylänmiehiä, jotka ovat pyyteettömästi valmiita auttamaan hätätilanteessa. Ensimmäiseksi Tauno tarvitsi vähän apua, jotta liiketoiminta voitaisiin siirtää uudelle yritykselle, ennen kuin nämä kaksi verotarkastuksen kohteeksi joutuvaa yritystä menisivät konkurssiin. Veikko tuli avuksi ja ihan kauppakirjatkin laadittiin yrityskaupasta, jossa liiketoimintaan käytetyt koneet ja hallit siirtyivät uudelle omistajalle. Perustettiin osakeyhtiö, jossa ei näkynyt Taunon nimeä missään, mutta Tauno siellä paikalla pyöri, liekö ollut sattumaa. Tauno väitti tehdyä yrityskauppaa todelliseksi, mutta poliisin myöhemmin suorittamassa kotietsinnässä löydettiin muistiinpanot, jonka mukaan Taunolle kertyisi tilitapahtumista huomattava osa ja kassatapahtumistakin reilu siivu.

Kotietsinnästä saatujen tietojen perusteella poliisi alkoi perästä kadonneita omaisuuksia. Katsos, kun yrittäjä unohti näiden sittemmin konkurssiin menneiden yritysten pesäluetteloita vahvistaessaan ja myöhemmin tehdyssä ulosottoselvityksessä mainita reilusti yli miljoonan euron omaisuseristä, joista kolmannes peräti selvänä sateleina oli siirretty syrjään odottamaan rauhallisempia aikoja. Tarkemmissa tutkimuksissa ilmeni, että Tauno oli yritystoiminnan pyörittämiseen ottanut mallia lähinaapurista, jossa

on tunnetusti tapana tehdä kaksi eri kirjanpitoa: yksi verottajalle ja toinen itselle. Yrityksessä oli liiketapahtumien kirjaamista varten asialliset kirjanpito-ohjelmat, mutta kotona säilytettiin erillisiä muistiinpanoja ja taulukoita siitä, mihin ja milloin mitään omaisuuseriä oli siirretty.

Yritys ilmoitti verottajalle alvit ja sellaiset oikea aikaisesti ja maksoikin ne ilmoituksensa mukaisesti. Jotakin oli kuitenkin tässä parin yrityksen pyörittämisessä jäänyt vähän huonolle hoidolle. Liikevaihtoa oli unohtunut ilmoittaa ja siten myös alvit niiltä osin olivat jääneet siinä hötäkässä maksamatta. Samaten oli aika huomattava summa yksityismenoja livahtanut osakeyhtiön kirjanpitoon, eikä niitä ollut tullut niin tarkkaan henkilökohtaisessa veroilmoituksessa ilmoitetuksi. Itse asiassa siinä kohtaa Tauno oli unohtanut nämä saamansa edut kokonaan. Kaikessa kiireessä oli ostolaskut kirjattu ristiin ja rastiin näiden yhtiöiden kesken. Palkkamenoistakin osa puuttui kirjanpidosta. Jossain kohtaa kiireisellä yrittäjällä oli mennyt omat ja yrityksen pankkitilit keskenään täysin sekaisin, kun oli vähän puolihuolimattomasti maksettu lähipiirille huomattavia summia yrityksen tililtä. Tarkoitus oli varmaan ollut omalta tililtä maksaa. Sekin sattumus, että asiakasyritys oli maksanut yrityksen lähettämän laskun Taunon sukulaisen tilille, oli ihan Taunon vahingossa tekemä moka. No, kun tuli yrityksen kirjanpito-ohjelmalla kokeiltua voisiko laskutusohjelmaa hyödyntää lähisukulaisen yrityksen laskutuksessa, ja siten se oli vaan jäänyt väärä pankkitilinumero sinne laskupohjaan. Eikä sitä huomattu, vaikka oli aika huomattava summa. Kiirettä piti.

Lähipiiri oli rientänyt Taunon avuksi sankoin joukoin, ja he olivat ostaneet Taunolta tonttia ja mökkiä sekä autoja ja muita vempaimia. Lähipiirin varallisuuden kertyminen oli poikkeavaa, se lisääntyi huomattavasti hieman ennen kaupantekohetkeä, mutta palautui normaalitasolle sen jälkeen. Käteistä ilmaantui jostakin, ja se sitten vietiin pankkitilille, josta sillä voitiin maksaa kauppasumma Taunolle ja näin todentaa kaupan tapahtuneen. Kiinteistökauppojakin oli tehty ja kauppakirjoissa oli maininta, että myyjällä on elinikäinen käyttöoikeus kiinteistöihin. Se on kauppa, joka kan-

nattaa. Eikä se ole tyhmä, joka pyytää. Joku ostaa ja myyjä käyttää myymäänsä omaisuutta kuin omaansa edelleenkin. Ostajan mukaan kaupantekohetkellä tonteilla ei ole ollut kuin tie, jostain vain ilmestyi ne hirret, joilla ei siis ollut mitään yhteyttä siihen, että yhden yrityksen kirjanpidosta löytyi tositteita mökin rakentamisesta. Jotain ajallista epäjohtomukaisuutta oli kiinteistökauppojen ajoittumisessa ja mökkien rakentamisessa. Nämä kiinteistökaupat ostaja rahoitti ihan käteisellä ja pankkilainalla. Käteistä oli ostajalle kesätoista kertynyt ja ihan kotona sukan varressa säilytetty. Kiinteistöjen oston rahoittamiseen tarvittua pankkilainan lyhennyksistä selvitettiin kun tilille ilmestyi aina lyhennyspäivänä rahaa Taunolta.

Tässä kiivaassa myyntihässäkässä aika arvokas vempain myytiin ensin lähisukulaiselle, joka sittemmin perui kaupan, mutta rahat tullen ja menen ilmesivät Taunon avustamina tilille ja sieltä pois. Samaisesta vempaimesta tehtiin uusi kauppa, jossa Tauno päätti olla hövelillä päällä ja kauppasumma sovittiin aika lailla alle torihintojen. Mutta ostajalle kävi vahinko, hän unohti rekisteröidä tämän ostoksen omiin nimiinsä. Hups, ja niin tuli ulosottomies ja järjesti pakkohuutokaupan tuosta vempaimesta. Huutokaupasta kertyi kauppasummaa kolminkertaisesti verrattuna Taunon pyytämään hintaan. Arvion mukaan vempain meni hieman alihintaan pakkohuutokaupassakin, koska välittäjän mukaan Tauno oli tehnyt kauppaa vain yhdellä viidesosalla vempaimen todellisesta arvosta.

Syyttäjän rangaistusvaatimus oli 12-kohtainen, ja sisälsi rangaistusvaatimuksia muun muassa: törkeästä velallisen petoksesta, avunannosta törkeään velallisen petokseen, rekisterimerkintärikoksesta, törkeästä kirjanpitorikoksesta, törkeästä veropetoksesta, törkeästä velallisen epärehellisyydestä ja törkeästä rahanpesusta. Sivustaseuraajan iloksi tästä tuli tietenkin linnareissu Taunolle ja liiketoimintakieltoa. Veikko sai ehdollista. Avuliaista läheisistä yhden osalta rahanpesusyyte jäi sillensä, yksi sai sakkorangaistuksen ja muut ehdollisia vankeusrangaistuksia. Omaisuutta oli takavarikossa tarpeeksi korvausten maksamiseen.



TEKSTI: OSSI LAHTI JA KUVAT OLLI-PEKKA PITKÄJÄRVI

Luottoseminaari Vanajanlinnassa

Viilenevässä syysaamussa kymmeniä luottomiehiä saapui Vanajanlinnaan, jossa koulutustoimikunnan vuoden huipentuma järjestettiin tänä vuonna. Vanajanlinna on aiemmin toiminut Rosenlewin suvun metsästysmajana. Metsästysmaja on ehkä hieman harhaanjohtava nimitys, sillä arvokkuutta sädehtivä arkkitehtuuri sekä upea syksyinen väriloisto loivat upeat puitteet tapahtumalle. Maittava aamupala nautittiin juhlasalissa, jonka jälkeen luottomiehet olivat valmiita siirtymään seminaarin tarjonnan pariin. Päivä piti sisällään useita erittäin mielenkiintoisia luentoja. Asiaa

oli talousrikoksista sekä KRP:n toiminnasta, maailmantalouden myrskyistä, perintälain uudistuksesta ja Mato Valtosen vetämä luento luovasta hulluudesta.

Kaj Björkvist Keskusrikospoliisista aloitti kertomalla talousrikoksista muuttuvassa yhteiskunnassa ja samalla valottamalla KRP:n työkenttää. Björkvistin mukaan talousrikosten määrä on jatkuvasti kasvussa ja niiden selvittäminen yleensä erittäin haastavaa. Vain pieni prosenttiosuus rikoksista saadaan selvitettyä. Yleisin syy rikosten selvittämättömyyteen on näytön puute. Näytön puutteeseen

edesauttaa moni tekijä, esimerkiksi ammattirikollisuuden vahva organisoituminen sekä soluttautuminen laillisille liiketoimintalajeille hankaloittavat tutkintaa. KRP:n ylläpitämän talousrikosten tilannekuvan mukaan ammattirikollisuuden kuuluu solumainen toiminta, jonka takia tutkinta on erittäin vaikeaa. Erinäiset solut toimivat yhteisen tavoitteet eteen hoidtaen aina oman osansa tapahtumaketjusta tietämät-



tä muiden solujen toiminnasta tai edes niiden olemassaolosta. Ainoastaan organisaation ylin johto tietää kokonais kuvan tapahtumaketjusta ja täten KRP:n fokus on saada päätekijöitä vastuuseen teoistaan.

Seuraavana puhujana seminaaris- sa oli Aktia Pankki Oyj:n pääekonomisti Timo Tyrväinen. Hän loi katsauksen myrskyiseen maailmantalouteen ja pienen Suomen asemaan tässä kokonaisuudessa. Luento aloitettiin kysymällä kuinka pitkä on pitkä? Suurena lamana pidetty vuon-



na 1929 Yhdysvalloissa alkanut lama kesti kolme vuotta ja yhden kuukauden. Yhdysvalloista vuonna 2007 alkanut finanssikriisi on tähän mennessä kestänyt jo kuusi vuotta ja yhden kuukauden. Samaan hengenveetoon Tyrväinen jakaa ekonomistin näkökulman asiaan: taantuma on päättynyt kun talous lähtee uudelleen nousuun. Uusimman taantumaa kohdalla taite oli jo 2009 ja tämän jälkeen talous on hiljalleen kasvanut. Ekonomistin kanta on siis selkeä ja sen näkee suoraan luvuista, mutta tavallisen ihmisen silmin katsottuna kriisi tuntuu jatkuvan. Tämä johtuu siitä, että kriisi ”loppuu” kun talous on saatu samalle tasolle kuin talous oli ennen taantumaa. Tyrväisen mukaan talouden taso ylittää ajan ennen taantumaa vasta vuonna 2016.

Tyrväisen luennon jälkeen nautimme maittavan lounaan, minkä jälkeen pääsimme käsiksi perinnän ihmeelliseen maailmaan. OK Perintä Oy:n lakimies Olli Rinne tuli kertomaan uudesta perintälaki ja sen vaikutuksista toimialaan sekä sidosryhmiin. Perintälaki on nykyään lailla säänneltyä. Ensimmäinen perintälaki Suomessa tuli voimaan vasta vuonna 1999. Viimeisin uudistus perintälakiin astui voimaan 16.3.2013, minkä taustalla on EU:n maksuviivästyksdirektiivi. Keskeisimpinä lakiuudistuksissa olivat tarkennukset hyvään perintätapaan, tratan käyttöön perintävälineenä, kuluttajavallallisen oikeus keskeyttää vapaaehtoinen perintä, lisäinformaatio kuluttajaperinnän maksuvaatimukseen sekä kuluttajaperinnän kulujen alentaminen, vakiokorvaus yritysverinnässä sekä varojen kohdistaminen. Uusi laki on herättänyt vain vähän kes-



kustelua tai kysymyksiä. Toisaalta perintäalan yhteisenä huolena on havaittavissa vapaaehtoisen perinnän kaventaminen. Keinot toteuttaa vapaaehtoista perintää vähenivät uuden lakiuudistuksen myötä. Lain supistaessa perintäalan työkaluja on perintätoimiston vaikeampaa ottaa huomioon velallisen maksukyky ja muuttuvat elämäntilanteet.

Torstain seminaariannin päätti tähtipuhuja Mato Valtonen. Valtonen toivotti Luottomiehet tervetulleeksi päivän viimeiselle luennolle, jossa ”ette tule oppimaan yhtään mitään”. Hänen luentonsa aihe oli ”Hullut vie maailmaa eteenpäin, viisaat koittaa pitää sitä pystyssä”. Hulluutta ei luennon lennokkaasta luonteesta puuttunut. Valtosen tapa ottaa yleisö haltuun ja kertoa tosiasioita huumorin kautta oli erittäin vakuuttavaa. Luennon ytimenä oli hulluus ja se, että meistä jokainen on luovalla tavalla hullu. Hulluuden kautta syntyy suuria innovaatioita ja kehitystä tapah-

tuu. Valtosen mukaan innovatiivisuudelle on kuitenkin nyky-yhteiskunnan luomia jarruja, jotka hidastavat asioihin tarttumista. Näitä jarruja ovat stressi, jatkuva tietotulva, Suomalaisen heikko itsetunto sekä minä itse. Valtosen mukaan jokaisen pitäisi välillä tehdä jotain hullua ja yllättää itsensä sekä muut. Tämän avulla jarrut voidaan purkaa ja synnyttää luovaa hulluutta. Luennon loppupuolella Valtonen esittää Suomalaista hulluutta. Suomalaisen luovan hulluuden kirjo on erittäin kattava, aina saunasta joulupukkiin ja Angry Birdsiin. Olemalla tavallinen eikä koskaan hulluttelema ei myöskään Suomalaisia menestystarinoita olisi syntynyt eikä jatkossa pääse syntymäänkään.

Päivän luentoannin jälkeen oli luennoista viisastuneille Luottomiehille luvassa kaksi vaihtoehtoista ohjelmaa ennen illallisen alkua. Rantasauna oli varattuna reippaita löylyjä varten sekä toisena vaihtoehtona halukkaat Luottomiehet saivat opastetun kierroksen Vanajanlinnassa. Illallinen nautittiin juhlovassa illallissalisissa. Syysseminaarin tapoihin kuuluen tunnelma oli juhmallinen, mutta rento. Vanajanlinnan upea illallissali sekä maittava ruoka tarjosivat upean illalliselämyksen. Luottomiehet Ry:n varapuheenjohtaja Anna Johansen kertoi illallisen lomassa luottomiesten kuluneesta vuodesta ja tulevaisuuden suuntauksista.

Illallisen päätteeksi valittiin jälleen uusi vuoden Luottomies. Olli-Pekka Pitkäjärvi hallituksen edustajana palkitsi tämän vuoden Luottomiehen. Vuoden Luottomieheksi valittiin Terhi Hakkarainen, joka on ollut mukana toiminnassa jo toista-





kymmentä vuotta. Hänellä on vankkaa näyttöä osaamisesta ja aktiivisuudesta yhdistyksen toiminnassa. Hakkarainen on toiminut koulutus-toimikunnan jäsenenä ja puheenjohtajana, hän on ollut kouluttajana luottotutkinnoissa ja tällä hetkellä hän on toimitusneuvoston jäsen sekä ilmoitusmyyntivastaava. Hänen osaamisessaan yhdistyy luontevasti markkinointi sekä luottokauppa. Onnea valinnasta Terhille!

Torstai-ilta jatkui tanssin pyörteisä pikku tunneille asti Vanajanlinnan salakapakassa.

Seuraava aamu valkeni utuisena, mutta syksyisen värikkäänä. Maittavan aamupalan jälkeen oli toisen päivän luentojen aika. Perjantain luentoina oli luvassa Bisnoden kehityspäällikön Pär Österlundin luento tykkäämistaloudesta sekä Suomen asiakastiedon palvelupäällikön Kim Packalenin luentoa vastuullisesta lu-

tonannosta. Ennen ensimmäisen luennon aloitusta arvottiin osallistujien kesken lahjakortti. Voittona oli hemmotteluviikonloppu kahdelle Vanajanlinnassa. Sen voitti Nina Vainio OK Perinnästä, onnea voitosta!

Österlundin mukaan internet on muuttanut muotoaan entistä sosiaalisemmaksi sekä mobiiliksi. Luento oli hyvä muistutus siitä, miten tärkeässä roolissa internet ja sosiaalinen media on nykyaikaista kaupankäyntiä ja liiketoimintaa. Internetin muutos on mahdollistanut paluun 1800-luvulle ja työtä voi jälleen tehdä kotoa. Teollistumisen jälkeen ihmisen mahdollisuudet kotityöhön ovat jälleen palautuneet. Nykyään yhtiöiden elinehto on olla mukana internetin valankumouksessa ja hyödyntää mahdollisimman paljon teknologian suomia uusia toimintatapoja, esimerkiksi kanta-asiakkuuksien kautta on mahdollista tutkia asiakkaiden os-

tokäyttäytymistä ja kohdentaa oikeaa markkinointia oikealle joukolle.

Seminaarin viimeisen luennon piti Kim Packalen Suomen Asiakastiedosta koskien vastuullista luotonantoa. Teema oli erittäin sopiva kuulijakunnalle ja sitä seurattiin mielenkiinnolla. Packalen muistutti miten tärkeää vastuullisessa luotonannossa on, että jokainen yritys tekee oman luottopolitiikkansa ja myös toimii tämän mukaan. Toisaalta tärkeää on luottopolitiikassa pysymisen lisäksi se, että luottopäätöksen tekoon käytetyn informaation on oltava ajantasaista. Packalen puhui myös vahvasti positiivisen luottorekisterin merkityksestä. Suomessa positiivista luottorekisteriä ei tällä hetkellä ole, mutta tarve ja halu sen kehittämiseksi on suuri. Rekisterin perustamisen Suomessa tekee haasteelliseksi yksityisyyden suoja, rekisterin avaamisesta ja ylläpidosta aiheutuvat kustannukset, pankkisalaisuuden suoja sekä rekisterin tietojen kattavuus. Haasteista huolimatta Packalenin mukaan kaikki osapuolet voivat vain voittaa positiivisen luottorekisterin avulla.

Erittäin kattavien ja mielenkiintoisten luentojen jälkeen seminaari oli ruokailua vaille valmis. Lounaan jälkeen joukko virkistyneitä ja oppineita Luottomiehiä suuntasi viikonlopun viettoon ja luomaan uusia ideoita Valtosen luovan hulluuden avittamana.

Kiitos koulutustoimikunnalle hienosta seminaarista!



LYHYESTI

Kauppalehden (10.11.2013) mukaan kokoomuksen kansanedustajat Outi Mäkelä ja Arto Satonen ajavat lakialoitetta, jolla yli 30 päivän maksuajoista yritysten välisessä kaupassa luovuttaisiin. Aloitteen tekijöiden mielestä pk-yrityksistä on tullut suurempien yritysten pankkeja, ja ne itse joutuvat hankimaan käyttöpääomarahoitusta muualta, mikä tuo ylimääräisiä kustannuksia. Yli puolet kansanedustajista on allekirjoittanut aloitteen.



Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-syyskuussa 2013 pantiin vireille 437 yrityssaneerausta, mikä on 51 yrityssaneerausta (13,2 %) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä yrityssaneeraukseen haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 4 471, mikä on 756 henkilöä (20,4 %) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin.

Vireille pantujen yrityssaneerauksien määrä kasvoi teollisuuden ja kaivostoiminnan, kaupan, kuljetuksen ja varastoinnin, majoitus- ja ravitsemistoiminnan sekä muiden palveluiden päätoimialoilla. Yrityssaneerausten määrä väheni maa-, metsä- ja kalatalouden sekä rakentamisen päätoimialoilla.



Luottovakuutusyhtiö Euler Hermes on lanseerannut palvelun nimeltä Simplicity. Uutuus on suunnattu yrityksille, joiden liikevaihto on alle viisi miljoonaa euroa. Pienemmillä

yrityksillä on usein hyvin rajalliset taloushallinnon resurssit. Uudessa palvelussa onkin kiinnitetty erityistä huomiota vakuutuksen helppoon hallintaan. Vakuutussuojaa on saatavilla jopa ilman erillisiä tarkistuksia ostajan luottokelpoisuudesta.



Tilastokeskuksen mukaan tammi-syyskuussa 2013 pantiin vireille 2 419 konkurssia, mikä on 6,2 % enemmän kuin vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä kaikissa konkurssiin haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 12 712, mikä on puolestaan 18,5 % enemmän kuin vuotta aiemmin.

Lukumääräisesti eniten konkurssit lisääntyivät muiden palveluiden päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 670 konkurssia, mikä on 9,3 % enemmän kuin vuotta aiemmin. Konkurssien määrä väheni ainoastaan rakentamisen päätoimialalla. Alalla vireille pantujen konkurssien määrä laski 6,6 % 563 konkurssiin.



Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-syyskuussa 2013 käräjäoikeuksiin jätettiin 2 818 yksityishenkilöiden velkajärjestelyhakemusta. Hakemuksia jätettiin 72 kappaletta (2,6 %) enemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin.

Tehdyistä velkajärjestelyhakemuksista 176 hakemusta (6,3 %) oli avio- ja yhteiseläinvelkojen yhteishakemuksia. Kansaneläkelaitoksen kanssa tehtyjä yhteishakemuksia oli 21 kappaletta (0,8 %). Loput 2 621 hakemusta (93,0 %) olivat yksittäisten hakijoiden tekemiä. Hakemuksista miesten jättämiä

oli 1 438 kappaletta (51,0 %) ja naisten jättämiä 1 380 kappaletta (49,0 %).



Etelä-Suomen aluehallintovirasto on peruuttanut Luottorekisteri Oy:n toimiluvan. Taustalla on se, että perintäyhtiö on jättänyt tilitämättä velallisilta perittyjä varoja toimeksiantajille. Lisäksi tilinpäätöstietoja on jäänyt toimittamatta toistuvasti.

Lähde: Keski-Uusimaa, 27.10.2013



Tilastokeskuksen suhdannetietojen valossa liikevaihto laski kesä-elokuussa kaikilla päätoimialoilla muita palveluita lukuun ottamatta. Muiden palveluiden toimialalla kasvu jäi 0,7 prosenttiin.

Päätoimialoista teollisuuden liikevaihto kehittyi heikoimmin: kesä-elokuussa liikevaihto supistui 4,4 prosenttia vuoden takaisesta vastaavasta ajankohdasta.

Kaupan liikevaihto oli niin ikään selvässä laskussa. Kaupan alalla toimivien yritysten liikevaihto väheni elokuuhun päättyneellä kolmen kuukauden jaksolla 2,1 prosenttia. Ennakkotietojen mukaan syyskuussa liikevaihto laski 0,5 prosenttia.

Rakentamisen toimialan liikevaihto väheni kesä-elokuussa 0,6 prosenttia.

Teollisuuden, kaupan ja rakentamisen liikevaihto ei kuitenkaan supistu enää yhtä nopeasti kuin alkuvuonna. Muiden palveluiden liikevaihto kasvaa edelleen hitaasti.



TEKSTI: SAMI IJÄS KUVAT: SKODA

Skoda Superb

tilaa ja laatua Luottomiehen autoiluun

Luottolinkissä on kuluvaan vuoden aikana testattu hyvin erilaisia autoja. Juttusarjan viimeisessä osassa testipenkkiin joutuu Skoda malliston huippua edustava nelivetoinen Superb Combi 2.0 TDI DSG Elegance Business. Skodan menestysreseptin taustalta löytyy laadukkaat ja teknisesti kehittyneet tuotteet, vieläpä kilpailukykyiseen hintaan. Superb ei tee tästä poikkeusta.

Superbin viimeisin mallipäivitys tapahtui kesällä kun keula sai uutta ilmettä ja moottoreissa siirryttiin vähäpäästöisempään tekniikkaan. Skoda on ollut viime vuosina suomalaisten suosikki-auto. Kasvu on ollut voimakasta ja maamme teillä liikkuikin vuoden 2012 lopussa jo yli 83.000 Skoda merkkistä henkilöautoa. Kasvua oli edelliseen vuoteen 11 %. Korkeampiin kasvuprosentteihin yltivät ainoastaan korealaiskaksikko Kia ja Hyundai sekä romanialainen Dacia. Näiden merkkien osalta puhutaan kuitenkin olennaisesti pienemmästä autojen kokonaismäärästä.

Hulppeat sisätilat

Skoda Superb on iso auto. Se edustaa luokkansa parhaimmistoa niin etutilojen, takapenkin kuin tavaratilankin osalta. Kojelaudasta auton tunnistaa helposti VW-konsernin tuotteeksi. Auton hallintalaitteet ovat selkeät ja helpokäyttöiset. Materiaalit vaikuttavat laadukkailta ja viimeistely on hyvällä tasolla. Mittaristo on kaikin puolin selkeälukuinen. Kiitosta saava yksityiskohta on, että auton varusteisiin kuuluvan navigaattorin opasteet tulevat näkyviin myös nopeus- ja kierroslukumittarin välissä olevaan näyttöön. Esimerkiksi lähestyvä liikennepyörä ja ohjeet siitä poistumiseksi piirtyivät selkeänä kuvana tälle näytölle. Kätevää ja turvallista, sillä kuljettajan ei tarvitse siirtää katsettaan alaviistossa olevalle ruudulle. Pieni miinus siitä, ettei autosta löydy USB porttia, vaan digitaalinen musiikkilaitte kytketään AUX-liitännän avulla.

Etuistuimien säätövarat tarjoavat hyvän ajoasennon myös pidemmälle kuljettajalle. Istuimissa on monipuoliset säädöt muun muassa selkää tukevien toimintojen osalta. Etupenkin siirtäminen taka-asentoon ei aiheuta ongelmia takana istuville, sillä takajalkatilat ovat käsittämättömän suuret. Superb on erottunut markkinoilla suurilla takajalkatiloilla ensiesittelystään vuodesta 2001 alkaen, jolloin auto oli ulkoisesti lähes kopio neljännen sukupolven VW Passatista. Takapenkin mukavuutta keskipaikalla rajoittaa nelivedon vaatima kardaanitunneli. Takapenkin leveys ei tee eroa kilpailijoihin.



Niin kuin aiemmin todettua, myös auton tavaratila on kookas. Takaluuku oli varustettu sähköisellä avaus- ja sulkutoiminnolla. Mukava varuste aluksi, mutta toimintojen hitaus saat-
taa käydä pidemmässä käytössä mie-
len päälle.

Varustelusta

Elegance Business varustetaso on mal-
liston parhaimmistoa eikä jätä juuri-
kaan toivomisen varaa. Vakiovarusteis-
ta löytyy mm. kauko-ohjaimella varus-
tettu lisälämmitin, integroitu navi-
gointilaitteisto, kaksialueinen auto-
maatti-ilmastointi, avaimeton keskus-
lukitus ja käynnistys, etupenkkien
sähköisäädöt (kuljettajan muistilla) ja
lämmitettävät istuimet myös takasivu-
istuimilla. Auton ainoa lisävaruste oli
metalliväri.

Moottori ja voimansiirto

Auto oli varustettu jalolla kolmiyhtey-
dellä eli voimakkaalla dieselmoottoril-
la, automaattivaihteistolla ja nelivedol-
la. Hevosvoimia kaksilitrainen voiman-
lähde tarjoaa 170 ja vääntöä 350 Nm.

Moottorin ja vaihteiston yhteispeli
on viritetty huipuunsa. Kaksoiskyt-

kinvaihteisto toimii kuin unelma eikä
vaihtamista havaitse kuin kierroslu-
kumittarista. Pieni miinus tulee Sport
vaihteen sijoittamisesta vaihdekaavi-
ossa Drive vaihteen alapuolelle. Täl-
löin vaihteenvalitsimen vieminen alim-
paan asentoon tarkoittaa, että mat-
kaan lähdetään korkeampia kierroksia
käyttävällä Sport vaihteella. Ongelmaa
ei tietenkään ole jos tämä on tarkoi-
tus. Parempi toteutus olisi sijoittaa
sport vaihteen valinta kaaviossa sivu-
suuntaiseksi tai viedä toiminto erillis-
sen napin taakse.

Auton suorituskyky on myös hyväl-
lä tasolla. Valmistaja kertoo Superbin
tarvitsevan 8,8 sekuntia kiihtyäkseen
0-100 kilometriin tunnissa. Takapuo-
lituntumalla lupaus vaikuttaa pitävän
paikkansa.

Auton kulutus oli ajotietokoneen
mukaan vaihtelevassa ajossa 5,5 - 6,0
litran tuntumassa. Kulutus pysyi mal-
tillisena myös raskaammalla kaasulla
ajettaessa. Hyvä suoritus kookkaalta
ja suorituskykyiseltä autolta.

Mukava alusta

Alustan toimivuus on lähes moitteet-
tonta. Oli vastassa sitten monttuja,
mukulakiviä, tiukkoja tai laajoja mut-

kia, moottoritie tai kaupunkiympäris-
tö, niin alusta on koko ajan tilanteen
tasalla. Ylimääräisiä räminöitä tai ko-
lahduksia ei kuulu. Ohjaus tarjoaa
hyvän tuntuman tiehen ja reagoi oh-
jauspyörän liikkeisiin nopeasti ja tar-
kasti.

Skodaa on tiettyjen mallien kohdal-
la moitittu korkeahkosta rengasme-
lusta. Superbin kohdalla alustan vaih-
telut toki kantautuvat ohjaamoon,
mutta meluntorjunnan voidaan sanoa
olevan hyvällä tasolla. Auto oli varus-
tettu kesärenkain, joten nastojen vai-
kutukset asiaan jäi toteamatta.

Lopuksi

Skoda Superb on hyvä auto. Siinä yh-
distyy tehokas moottori ja loistavasti
toimivaan vaihteistoon. Autossa on
erinomaiset tilat ja sitä on hyvä ajaa.
Elegance Business varustetaso on erit-
tään kattava. Toisaalta auton hinta
kohoaa nelivetoisena 50.000 euroon.
Tuolla rahalla on tarjolla kiinnostavia
vaihtoehtoja, mutta ani harva pystyy
tarjoamaan teknisesti ja tiloiltaan yhtä
pätevän kokonaisuuden.

Mediatiedot 2013

Julkaisija Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus Päätoimittaja: Puhelin: Telefax: e.mail:

Sami Ijas
050 525 0157
010 850 8511
sami.ijas@eulerhermes.com

Ilmoitustilan myyjä Jäsenrekisterin ylläpito Puhelin: Fax:

Terhi Hakkarainen, 050 4429 699
Consista Oy
(09) 622 5715
(09) 622 5725
luottomiehet@consista.fi

Paino Yhteyshenkilö: Osoite: Puhelin:

Multiprint Oy
Pia Huovinen
Mäkituvantie 3, 01510 Vantaa
040 563 7911
pia.huovinen@multiprint.fi
www.multiprint.fi

Aineistotiedustelut:

Salomon Pajunen
Multiprint Oy
040 544 3022
salomon.pajunen@multiprint.fi
kirsi.niemi@multiprint.fi

Aineisto-osoitte:

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko	Mustavalkoinen	4-värinen
Keskiaukeama	1010 €	1350 €
Takakansi* + s.2. ä	600 €	940 €
1/1 muut sivut	450 €	790 €
1/2 sivu	250 €	590 €
1/4 sivu	170 €	510 €

* Takakannen yläreunassa 30 mm korkea valkoinen osoitekenttäalue

Tekniset tiedot

Lehden koko:	A4
Painopinta-ala:	210 x 297 mm
Palstojen määrä:	3 kpl
Palstan leveys:	1 p 55 mm, 3 p 180 mm
Aineistot:	Tiedostoina
Ohjelmat:	Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat

Maksuosoite

Maksun saaja:
Pankkiyhteys:
Luottomiehet ry
IBAN FI3420891800073866
BIC NDEAFIHH

Reklamaatit

Ilmoitusten painoasua koskevat
reklamaatit 7 vrk:n kuluessa
lehden ilmestymisestä kirjallisena.

Ilmoitusten peruuttaminen:

Viimeistään 14 vrk ennen
aineistopäivää.
Myöhemmin peruutetuista
laskutetaan 50% hinnasta.

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
Nro 1/2014	Aineisto 28.1.	Ilmestyy 18.2.

ISSN-L 1457-7909
ISSN 1457-7909 (Painettu)
ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

Mitä osaavampi perintä,
sitä tyytyväisempi maksaja.
Älä menetä asiakasta satunnaisten maksuviivästyksen vuoksi.



OK Perintä on vastuullinen perintäyhtiö, joka hallitsee hienotunteisen ja tehokkaan perinnän. Toimintatapamme tarjoaa tavallista paremman perintätuloksen lisäksi tyytyväisemmät asiakkaat.

KATSO MITEN SE ONNISTUU ► WWW.OKPERINTA.FI



PERINTÄ - INDRIVNING