



## **NS Nachrichtenblatt**

**NSDAP/AO : PO Box 6414**

**Lincoln NE 68506 USA**

**[www.nsdapao.org](http://www.nsdapao.org)**

#1145

23.02.2025 (136)

# **Die Erziehung eines bösen Genies**

**von Gerhard Lauck**

**Teil 11**

## **Fünftes Kapitel**

### **Ich werde eine Führungskraft**

*Sie haben einen jiddischen Verstand!*

**Das größte Kompliment des CEO**

#### **Das Interview**

Als ich zum ersten Mal durch die Eingangstür trat, war ich von dem großen, spartanischen Raum voller Schreibtische und telefonierender Menschen etwas überrascht. Im hinteren Bereich winkte mir ein kleiner älterer Mann zu. Ich ging hinüber und nahm Platz.

Was er mir sagte, klang vielversprechend.

Er hatte das Unternehmen in den 1940er Jahren in seinem Keller als Produktionsbetrieb gegründet. Als sein Unternehmen über sich hinauswuchs, kaufte er ein Backsteingebäude. Als es noch mehr wuchs, erweiterte er das Gebäude und baute weitere Lagerhallen.

Sein Unternehmen bestand aus drei Abteilungen. Es handelte sich im Wesent-

lichen um drei verschiedene Unternehmen. Sie arbeiteten unter demselben Dach mit einer sich überschneidenden Belegschaft.

Neben ihm selbst gab es zwei leitende Angestellte: Der Generaldirektor, der das "Büro" leitete, und der Vizepräsident der Produktion, der die "Werkstatt" leitete. Beide waren direkt nach der High School eingestellt worden, waren geblieben und hatten sich hochgearbeitet. Sie machten ihre Arbeit gut und kannten die Unternehmensabläufe in- und auswendig.

Doch es gab ein Problem.

Bei ihm war eine unheilbare Krankheit diagnostiziert worden. Es handelte sich um eine dieser heimtückischen Krankheiten, die entweder *sehr langsam* oder *sehr schnell* fortschreiten können. Er bereitete sich auf den Tag vor, an dem er nicht mehr in der Lage sein würde, sein Unternehmen selbst zu führen.

Er wollte jemanden einstellen, der nach und nach seine Führungsrolle im Unternehmen übernehmen sollte. *Und er wollte diese Person persönlich ausbilden, von Angesicht zu Angesicht!* Er betonte, wie wichtig diese Ausbildung sei. Ich stimmte von ganzem Herzen zu! *Das war die Chance meines Lebens!*

Er hatte bereits *zwei Versuche* unternommen, den richtigen Mann zu finden. Beide waren gescheitert. Der erste Mann war nach sechs Monaten entlassen worden. Der zweite, mein unmittelbarer Vorgänger, ein *MBA (!)*, hatte es achtzehn Monate ausgehalten, bevor er entlassen wurde. Ich merkte mir, dass Manager, die von außen kamen, hier offensichtlich eine hohe Sterblichkeitsrate hatten.

Die drei leitenden Angestellten überlegten, wie sie den richtigen Mann finden könnten.

Dann hatte der Vizepräsident der Produktionsabteilung eine Idee: *Anstatt einen älteren Mann einzustellen, der bereits in seinen Gewohnheiten verhaftet ist, warum nicht einen jungen Mann einstellen? Er wird anpassungsfähiger sein. Dann bringen wir ihm bei, wie wir die Dinge hier machen.*

Ich dachte bei mir: *Das erklärt, warum sich diese Chance für mich eröffnet hat, obwohl ich weder einen Hochschulabschluss noch irgendeine formale kaufmännische Ausbildung habe. Und warum die Erfahrung im Versandhandel und im Verlagswesen, die ich in meinem Lebenslauf aufgeführt hatte, mich auszeichnete.*

Er rief den Generaldirektor. Ich wurde gebeten, einen Test zu machen.

Seit vielen Jahren hatte er darauf bestanden, dass jeder potenzielle Mitarbeiter, der die Erstuntersuchung bestand, diesen Test absolvierte. Er legte sehr viel Wert darauf. Aufgrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit, erklärte er.

Zu diesem Zeitpunkt kannte ich weder mein Ergebnis noch dessen volle Bedeutung, aber ich wusste, dass ich sehr gut abgeschnitten hatte. Das war eine Sache, in der ich ziemlich gut bin.

Auf jeden Fall wurde ich schnell eingestellt.

## Ausbildung

Etwa eine Woche nach meinem Arbeitsbeginn wurde ein Hochschulabsolvent, der jünger war als ich, für dieselbe *Stelle* eingestellt. Ich war überrascht und besorgt. Niemand hatte etwas von *mehreren* Praktikanten gesagt! Ich dachte, ich wäre die Einzige!

Mein jüngerer Kollege sagte mir einmal: *Ich gehe spät ins Bett. Ich schlafe nicht gerne. Schlaf ist ein kleines Stück Tod.* Da kam ich mir alt vor. Ich konterte: *Ich schlafe gerne. Ich kann länger schlafen, als ich essen kann. Ich kann länger essen, als ich trinken kann. Ich kann länger trinken, als ich Liebe machen kann.* Ich dachte, das sei eine kluge Antwort. Aber ich fühlte mich trotzdem alt.

Später erfuhr ich, dass der andere Praktikant bereits *vor* mir mit dem Vorstellungsgespräch begonnen hatte. Nach mehreren Vorstellungsgesprächen war er abgelehnt worden. Aber er akzeptierte kein Nein als Antwort. Er war so hartnäckig in seinem Bestreben, die Stelle zu bekommen, dass der Geschäftsführer schließlich nachgab und ihn einstellte.

Der Vizepräsident der Produktion erzählte mir später, dass er nicht nur *einen*, sondern *zwei* junge Männer vorgeschlagen hatte. *Zwei Auszubildende kosteten nicht mehr als ein MBA.* Außerdem hatte ich so eine Absicherung, falls es mit einem nicht klappen sollte.

Glücklicherweise wurden wir beiden Management-Trainees schnell zu Mitstreitern und nicht zu Konkurrenten. Drei Faktoren haben dazu beigetragen:

Erstens, das *gemeinsame Leiden* an der *chaotischen Ausbildung*.

Wenn ich *die Freiwilligen* meiner *Non-Profit-Organisation* so chaotisch ausgebildet hätte, hätten sie gekündigt.... Und wenn wir die Leute vom *Widerstand im Untergrund* so ausgebildet hätten, wären wir alle im Gefängnis gelandet.

Zweitens, unser *gemeinsamer Feind*, nämlich ein paar schroffe Vorgesetzte, die uns beiden manchmal das Leben schwer machten.

Vielleicht nahmen sie es uns übel, dass der Geschäftsführer strikt angeordnet hatte, dass beide Auszubildenden mit "Mister" und Nachnamen angesprochen werden sollten. Diese Anweisung galt *nur* für uns beide und für den CEO selbst. Die beiden anderen leitenden Angestellten, die schon seit der Schulzeit dort arbeiteten, wurden in der Regel mit ihrem Vornamen angesprochen.

Später habe ich versehentlich eine Assistentin verärgert. Als ich sie bat, etwas zu "holen", schoss sie zurück: *Ich bin kein Hund! Ich apportiere nicht!* Dies war ein unschuldiger Fehler meinerseits. "Apportieren" hat im Westen keinen negativen

Beigeschmack. Und Hunde auch nicht. Es sei denn, eine Hündin denkt, sie wird als Hund bezeichnet. Aber diese hier hatte eine sehr gute Figur... Nicht, dass ich es bemerkt hätte.

Drittens: Das Unternehmen wuchs. Selbst wenn also einer von uns *nicht* die *Spitzenposition* bekommen sollte, würde er wahrscheinlich als Führungskraft im Unternehmen bleiben.

Der Geschäftsführer hat es uns beiden Auszubildenden gesagt: *Ich weiß, dass die Vorgesetzten hart zu euch sind. Wenn es zu schlimm wird, kommt zu mir. Ich werde euch unterstützen!*

Ich hatte das Gefühl, dass er völlig aufrichtig war. Aber ich spürte *auch*, dass diese Vorgesetzten schlau genug waren, uns *trotz der* Unterstützung durch den CEO zu untergraben! Meine beiden Vorgänger waren ihnen zum Opfer gefallen. Ich würde sie nicht unterschätzen. Ich glaube, das ist einer der Gründe, warum ich es so viel länger ausgehalten habe als alle anderen Führungskräfte dort, abgesehen von den "Lebenslänglichen".

Später, als das Verhalten dieser Vorgesetzten uns gegenüber unerträglich geworden war, hat der CEO ihnen eine Standpauke gehalten. Danach waren sie etwas weniger aufdringlich.

Alle anderen in der Firma kamen gut zurecht.

## Allgemeines Marketing versus Direktmarketing

Worin besteht der Unterschied?

**Allgemeines Marketing:** Eine schicke Werbeagentur entwirft einen Werbespot für einen gut betuchten Firmenkunden. Sie ist geistreich, hinreißend, witzig und sexy. Sie ist sehr unterhaltsam. Alle lieben sie. Die Sache hat nur einen Haken: Niemand erinnert sich an das Produkt des Kunden. Nur der Humor ... und das Dekolleté.

**Direktmarketing:** Versandhandelskampagnen, die tatsächlich funktionieren! Alles ist darauf ausgerichtet, *Produkte zu verkaufen!* Die Verkäufe werden erfasst, gemessen und analysiert. Neue Testanzeigen werden gegen die Kontrollanzeige getestet.

*Ich wurde im Direktmarketing ausgebildet!*

## Schreiben von Texten

Der CEO verbrachte viel Zeit damit, uns beizubringen, wie man gute Texte

schreibt. Wir druckten jedes Jahr mindestens drei oder vier verschiedene Kataloge für die verschiedenen Abteilungen. Die Auflagenhöhe betrug bis zu *einer Million Exemplare* für nur *einen* unserer zahlreichen Vollfarbkataloge.

Hier stand eine Menge Geld auf dem Spiel. Eine Optimierung war unerlässlich.

Wir haben uns oft in Sitzungen mit drei oder vier Führungskräften über das kleinste Detail aufgeregt.

*Das war kein Dankesbrief an Oma für die 5,00 Dollar, die sie dir zum Geburtstag geschenkt hat!*

## Demografische Daten

Einer der Hauptgründe, warum der CEO mich eingestellt hatte, war, dass er dachte, ich wäre gut in dem, was er "Demografie" nannte.

Nach heutigen Maßstäben ist das so, als würde man eine *Schulkrankenschwester* als *Gehirnchirurgin* bezeichnen.

Die Kundenverkäufe wurden auf übergroßen Karteikarten erfasst. Die Analyse erforderte wochenlanges manuelles Zusammenstellen und Berechnen. Trotz alledem begrüßte ich die Aufgabe der "demografischen Analyse". Sie entsprach meinen Fähigkeiten und bot eine hervorragende Gelegenheit, meinen Wert für das Unternehmen endgültig zu beweisen.

Meine "demografischen Analysen" erwiesen sich bereits in den ersten Jahren als *äußerst profitabel* für das Unternehmen. Dies erhöhte meine Arbeitsplatzsicherheit und meinen jährlichen Bonus erheblich.

## Der "Pass Through"-Fehler

Hier ist eine erstaunliche wahre Geschichte:

*Jahrelang hatte der CEO jeder Massensendung ZWEI vollfarbige Kataloge beigelegt!!!*

Seine Erklärung: "Durchgehen".

Ich wusste, dass das Unsinn ist!

Aber am Anfang war ich noch viel zu neu, um das offen zu hinterfragen. Er könnte beleidigt sein und ich könnte arbeitslos werden.

Als ich das Thema später zum ersten Mal ansprach, war ich sehr darauf bedacht, taktvoll zu sein. Und meinen Fall mit Zahlen zu belegen.

Nachdem er mir geduldig zugehört hatte, antwortete er: *Ich verstehe alles, was Sie gerade gesagt haben. Es macht Sinn für mich. Ich sehe nichts Falsches an Ih-*

*rer Argumentation... Aber ich fühle mich nicht wohl dabei, den zweiten Katalog aufzugeben.*

Ich habe nicht gedrängt. Wenigstens hatte er mir zugehört und meine Logik anerkannt. Und ich hatte immer noch meinen Job.

Später, als ich anfang, mir in der Firma einen Namen zu machen, brachte ich es wieder zur Sprache. Diesmal war er damit einverstanden. Unsere Vertriebskosten sanken jedes Jahr um einen *sechststelligen Betrag*, ohne dass sich dies auf den Umsatz auswirkte.

## Computerisierung

Als ich in dem Unternehmen anfang, gab es noch keinen Computer.

Wir hatten eine Maschine, fast so groß wie ein Klavier, die einige der Aufgaben erledigte, die später computerisiert wurden. Aber sie war so kompliziert, dass außer dem Geschäftsführer nur ein einziger Angestellter wusste, wie man sie bedient. (Ich weiß nicht mehr, wie sie hieß.)

Das erste Inventarsystem, das mir dort begegnete, befand sich noch in der Entwicklungsphase. Es war nur für die *eine* Abteilung mit den *wenigsten* Produkten konzipiert und bestand aus übergroßen Karteikarten mit Tabellen, die von Hand ausgefüllt werden mussten.

Aber es funktionierte nicht richtig. Die Zahlen wollten sich manchmal nicht ausgleichen!

Der Geschäftsführer sagte, er könne sich nicht erklären, warum. Er bat mich, es zu versuchen. An diesem Abend dämmerte mir schließlich die Lösung. Am nächsten Morgen erklärte ich dem Geschäftsführer den Grund. Gemeinsam haben wir das System repariert.

*Im zweiten Jahr, in dem ich dort war, beschloss der Geschäftsführer die Umstellung auf EDV.*

Niemand in der ganzen Firma wusste etwas über Computer. Geschweige denn, dass er Erfahrung mit ihnen hatte. Außer dem anderen Auszubildenden, der an der Uni einen Computerkurs belegt hatte.

Nach ihm hatte ich wahrscheinlich die *meiste* Erfahrung. Als Kind hatte ich große Stapel von ausrangierten Computerausdrucken als Zeichenpapier benutzt. Mein Vater hatte sie von der Universität mit nach Hause gebracht. Gelegentlich hörte ich Worte wie "Fortran" und "Cobalt". Das waren so genannte "Computersprachen".

Der CEO sagte uns geradeheraus, dass er IBM nicht mochte. Ich habe nie erfahren, warum.

Das IBM-Verkaufsteam hielt eine formelle Präsentation vor unserer gesamten Führungsriege und den Büroleitern. Zuerst sprach der Vertriebsmitarbeiter, dann der Techniker. Er ging mir auf den Wecker. Ob zu Recht oder zu Unrecht, ich hatte den Eindruck, dass er eine "Einstellung" hatte.

Als er fertig war, fragte ich ihn bescheiden, ob ich ihn richtig verstanden hätte. Dann präsentierte ich die "Gleichung" - so wie ich sie aus seinem Vortrag verstanden hatte - und fragte, ob das richtig sei.

Er bestätigte, dass meine Gleichung richtig war.

Dann habe ich die numerischen Werte für diese Gleichung eingegeben. Und gefragt, ob sie richtig sind.

Auch er bestätigte, dass alles korrekt war.

Dann habe ich mir die Zahlen durch den Kopf gehen lassen und sie laut ausgesprochen. So ähnlich wie "Wenn  $a = b$  und  $c = d$ , dann ist  $e = f$ " usw. usw....

Aber die beiden Seiten der Gleichung waren nicht gleich!

Dann habe ich ganz unschuldig gefragt: *Was mache ich falsch?*

Totenstille. Man hätte eine Stecknadel fallen hören können.

IBM hat den Auftrag nicht erhalten. Wir kauften ein Computersystem von einem anderen Hersteller. Die Hardware, zu der eine 40-MB-Zentraleinheit von der Größe eines kleinen Kühlschranks, einige Arbeitsstationen und große Breitformat-Nadeldrucker gehörten, kostete etwa 70.000 Dollar. Außerdem mussten wir einen Programmierer einstellen, der die Software für geschätzte 30.000 Dollar schrieb.

Danach sagte der andere Auszubildende zu mir: *Du brauchst keinen Computer. Sie SIND ein Computer.*

Als der Vorstandsvorsitzende den Geschäftsführer bat, während einer Personalversammlung den Taschenrechner zu benutzen, um einige Zahlen auszurechnen, rechnete ich in meinem Kopf schneller als die Maschine. Dann bestätigte die Maschine meine Antwort. Schließlich stimmten unsere Ergebnisse nicht mehr überein: "Du liegst falsch, die Antwort ist X!" - "Nein", antwortete ich, "Deine Maschine hat auf zwei Ziffern abgeschnitten. Es war dreistellig." Nach der Neueinstellung bestätigte die Maschine meine Antwort.

Die Umstrukturierung unserer Arbeitsabläufe im Zuge der Umstellung auf EDV hat uns alle monatelang beschäftigt. Sie zwang uns, unsere Verfahren neu zu bewerten. Rückblickend würde ich das als sehr lehrreich bezeichnen. Damals hätte ich es allerdings anders genannt.

## **Umsatzprognosen**

Als der Computerisierungsprozess endlich abgeschlossen war, wurden die

Verkaufsprognosen für mich noch einfacher.

Einmal pro Woche stellte ich zwei dicke Stapel von Computerausdrucken zusammen. Sie enthielten die Produktverkäufe der Vorwoche in Stückzahlen sowie die Jahreszahlen für dieses *und das* vorangegangene Jahr. Jede Sparte hatte ihre eigenen Spalten, da jede ein anderes saisonales Muster hatte. Auf jedem Ausdruck gab es zwei Abteilungen. Wir verfolgten *vier* separate Märkte, da eine Abteilung einen großen und *einzigartigen* "Teilmarkt" hatte. (Anmerkung: Die *Produktionsabteilung* und eine weitere Abteilung mit einer kleinen Produktlinie wurden hier *nicht* berücksichtigt).

Dann berechnete ich für jedes Produkt *im Kopf* Umsatzprognosen. Immer an einem Montagmorgen, weil ich nach dem Wochenende oft ein bisschen müde war und eine *leichte Aufgabe* haben wollte.

Anhand dieser Hochrechnungen wurden dann - handschriftlich (!) - Einträge in Tabellen für *jedes Produkt* UND für *jedes* in diesem Produkt verwendete *Einzelteil vorgenommen*. (Einige Teile wurden in *mehreren* Produkten verwendet, die in *mehreren* Abteilungen verkauft wurden).

Dann überprüfte ich die Nachbestellungspunkte. (Die tägliche Nachbestellungsliste und die tägliche Liste der offenen Bestellungen waren zwei der Dinge, die computerisiert worden waren).

Zum Schluss verfasste ich die Bestellformulare. Das Büropersonal gab sie in den Computer ein und druckte die eigentlichen Bestellungen aus.

All dies dauerte in der Regel etwa einen halben Tag.

## **Endlich Vollstrecker**

Als der Vorstandsvorsitzende beschloss, mit den Vorstellungsgesprächen für einen *weiteren* Manager zu beginnen, saß ich auf der *gegenüberliegenden* Seite des Einstellungsschalters. Ich war zum *Henker* geworden, statt zum *Verurteilten*.

Das war erhellend. Die *anfängliche Bereinigung der Lebensläufe* ließ Attila den Hunnen wie Mutter Theresa aussehen! Wir waren weniger daran interessiert, *gute Bewerber zu finden*, als *schlechte auszusortieren*. Jeder Grund, einen Bewerber abzulehnen, war willkommen.

Zwei Interviews sind mir besonders im Gedächtnis geblieben.

Der erste Gesprächspartner war ein MBA. Er kannte die Modewörter. Wann immer der CEO ihm eine Frage stellte, gab er eine ausgefallene Antwort. Zu seinem Pech ging es bei einer Frage nur um den ganz normalen gesunden Menschenverstand. Er fiel durch.

Der zweite Befragte war ein Absolvent, der gerade sein Studium abgeschlossen

hatte. Er wurde gebeten, einen Marketingplan für eines unserer Produkte zu erstellen und am nächsten Tag wiederzukommen. Als er ankam, teilte er uns selbstgefällig mit, dass er einen solchen Plan *nicht* erstellen würde, weil er der Meinung war, dass wir sein *Fachwissen nicht kostenlos in Anspruch* nehmen sollten. Der Vorstandsvorsitzende verzog keine Miene und sagte ihm, er verstehe seine Position. Aber nachdem der junge Mann gegangen war, erklärte er: *Den Typen würde ich auf keinen Fall einstellen!*

Ich dachte bei mir: *Ein Hochschulabschluss ist nicht die Vollendung einer Ausbildung. Er ist nur der BEGINN. Das College ist nur die Grundausbildung. Nicht das Oberkommando!*

### ***Um DIESEN Betrag verpasst!***

Eine Sache machte mich neugierig. Dieser Bewerber hatte die *einzig* Frage *richtig beantwortet*, die ich bei meinem ersten Vorstellungsgespräch in diesem Test *falsch* beantwortet hatte. Als ich ihn fragte, sagte er, er habe nur geraten.

Ich habe mir den Test noch einmal angeschaut. Diesmal *las* ich tatsächlich *die Anweisungen*, anstatt mir nur die Beispielfrage anzusehen. Das Rätsel war im Handumdrehen gelöst.

*Mein ERSTER Fehler war, dass ich die Anleitung nicht gelesen habe!*

Wie viele Menschen meines Geschlechts habe ich eine natürliche Abneigung gegen das Lesen von Anleitungen. Ich hatte nur einen Blick auf die Musterantwort geworfen und nahm *fälschlicherweise* an, dass *nur* ein 4/1-Muster eine akzeptable Antwort sei. Als ich dann ein 2/2/1-Muster erkannte, lehnte ich es rundheraus *ab*. (Ich dachte sogar, dass es sich um eine Art hinterhältigen Trick handeln könnte, weil es so offensichtlich war.)

*Mein ZWEITER Fehler war, die Spieltheorie "nicht anzuwenden!"*

FW hatte mir vor langer Zeit ein sehr grundlegendes Konzept aus einer Art von Mathematik beigebracht, die er *Spieltheorie* "hannte.

Ich habe die "Spieltheorie" als äußerst nützlich empfunden, insbesondere bei der *strategischen Planung, der Entscheidungsfindung* und sogar im *Leben im Allgemeinen*.

Wenn Sie mit Variablen konfrontiert werden, die Sie nicht einschätzen können, ordnen Sie ihnen einfach einen Wert von "sehr hoch" (95%), "sehr niedrig" (5%) oder "50/50" (irgendwo zwischen diesen beiden Extremen) zu, so gut Sie können. (Im Zweifelsfall sollten Sie "50/50" verwenden.)

*Ich hätte trotzdem die richtige Antwort wählen müssen! Trotz meines ersten Fehlers!*

Theoretisch hätte ich eine 50/50-Chance statt einer von vier Chancen gehabt, wenn ich eine der anderen vier Optionen zufällig ausgewählt hätte. (Dies beruht auf der Annahme, dass ich der Frage, ob meine Ablehnung des Verhältnisses 2/2/1 richtig war oder nicht, einen Wert von 50/50 zuordnen würde).

Jedenfalls habe *ich dieses Konzept oft angewandt, wenn ich als Führungskraft mit komplexen Problemen zu tun hatte*. Manchmal rief ich sogar bei FW an, um mir bestätigen zu lassen, dass ich es richtig angewendet hatte.

*Dieser taktische Fehler meinerseits hatte mich um einen Punkt das perfekte Ergebnis gekostet.*

Ich hatte inzwischen mehr über diesen Test erfahren:

Die höchstmögliche Punktzahl war 60.

Mein Mitpraktikant hat 51 Punkte erreicht.

Der bisherige Höchstwert in der Unternehmensgeschichte lag bei 53 Punkten.

Das Unternehmen, das den Test durchführte, behauptete, der Genius-Grad liege bei 55.

Ich habe 59 Punkte erreicht.

In meinem Fall glaube ich, dass "Mustererkennung" oder "abstraktes Denken" genauer wären als "IQ" oder "Intelligenz"... Wir alle sind in einigen Bereichen gut und in anderen nicht so gut. Die Ergebnisse hängen davon ab, wie gut der Test mit diesen Bereichen übereinstimmt. *Ich weiß mit absoluter Sicherheit, dass ich in einigen Bereichen ein VOLLSTÄNDIGER IDIOT bin! Und ich kann es beweisen. Ich kann viele Zeugen vorweisen.*

Ehrlich gesagt, selbst wenn ich eine perfekte Punktzahl erreicht hätte, wäre meine einzige richtige Selbsteinschätzung gewesen, mir selbst zu sagen: *Wenn du so verdammt schlau wärst, hättest du dasselbe in der HÄLFTE DER ZEIT und mit der HÄLFTE DES AUFWANDS gemacht!*

*Werden Sie nicht selbstgefällig und eingebildet! Strebe immer danach, noch besser zu werden!*

FW hatte mir eine Geschichte über die Sportmannschaft eines meiner Geschwister erzählt:

*Seine Sportmannschaft wurde sehr gut. Sie schlug alle. Ich fand, dass sie ein bisschen zu übermütig wurden. Im nächsten Spiel setzte ich die zweite Mannschaft für die ersten drei Viertel ein. Erst im letzten Viertel setzte ich die erste Mannschaft ein. Zu diesem Zeitpunkt hatte die gegnerische Mannschaft bereits einen großen Vorsprung. Die erste Mannschaft hat schnell die Punkte gemacht. Aber sie haben das Spiel um EINEN PUNKT verloren!*



**NS KAMPFRUF**  
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

**Der Kampf geht weiter !**

Seit fünf Jahren nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Traditionsgasse. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!

Abwehr des Kommunismus, Völkerverehrung, Verfolgung und Verdrängung haben nicht nur geschwächt, die Kräfte der gesamten Welt sondern auch glücklichen Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten sind unentwegt an der Spitze der Völkerverehrung und Kampfesbewegung. Sie sind bereit, sich dem Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völkern zu widmen.

Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkerverfalls ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Der vorwichtige Gegner ist aber nicht, das Volkstum - gegen alle weißen Völkern (V) - zu kämpfen, keine Mittel und Erfindungen, Chiffrierung und Kommunikation.

Ob "big" oder "biggest", ob im Weltkrieg oder im "Krieg", ob im Propagandakrieg, bewaffnet oder auf einem Schlachtfeld, andere Art jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!

Hitler!  
Gottfried Lueck



**TROTZ VERBOT NICHT TOT!**



**NS Nachrichtenblatt**  
[www.nsdapao.org](http://www.nsdapao.org)  
#1065 19.06.2022 (133)  
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

**Frontbericht**  
**Interview mit Molly**  
Dritter Teil

NSK: Ihre aktuellen Projekte sind offensichtlich philosophisch und kunstbezogen.

Bitte beschreiben Sie, wie Sie den Einfluss solcher Themen auf die Politik einschätzen.

Molly: Ich versuche immer noch, die Fotogalerie zu aktualisieren, aber hauptsächlich habe ich mich auf Adolf Hitler und die Armee der Menschheit ([www.mooningtheoceanist.com/truth.htm](http://www.mooningtheoceanist.com/truth.htm)) konzentriert. Ich bin jetzt bei 21 Seiten, und ich habe noch so viel mehr zu tun. Das Studium des Zweiten Weltkriegs ist ein absolutes Minenfeld an Informationen. Man sucht nach Informationen zu einer Sache und findet zwei weitere Dinge, die man recherchieren muss. Man fühlt sich ein




**the NEW ORDER**  
Number 179 (133) Founded 1979 April 26, 2022 (133)

**The Fight Goes On !**

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.

Decades of mass murder, expulsion, persecution, and defilement have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware consciousness and racial kinemen fight side by side for the preservation of our White folk.

The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.

The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. He means any non-White immigration, culture distortion, and race-mixing.

Whether "big" or "biggest", whether in decision battle or street battle, whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind, every National Socialist must do his duty!

Hitler!  
Gottfried Lueck



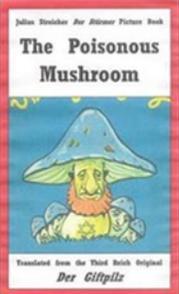
**TROTZ VERBOT NICHT TOT!**

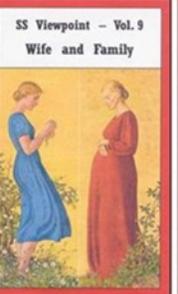
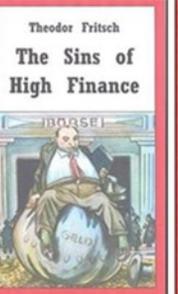
# Die NSDAP/AO ist die größte der Welt nationalsozialistischer Propagandalieferant!

Gedruckte und Online-Zeitschriften in vielen Sprachen

Hunderte von Büchern in vielen Sprachen

Hunderte von Websites in vielen Sprachen


**BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!**  
[www.third-reich-books.com](http://www.third-reich-books.com)



**NSDAP/AO**  
**Fight Back!**



[nsdapao.org](http://nsdapao.org)  
Contact us to find out how YOU can help!