



NS Nachrichtenblatt

NSDAP/AO : PO Box 6414
Lincoln NE 68506 USA
www.nsdapao.org

#1147

10.03.2025 (136)

Die Erziehung eines bösen Genies

von Gerhard Lauck

Teil 13

Geldverwaltung und Bankwesen

Eine meiner ersten Aufgaben, als ich in das Unternehmen kam, bestand darin, herauszufinden, ob der CEO, der sich in der höchsten Einkommenssteuerklasse befand, eine *niedrig verzinste, aber steuerfreie Kommunalanleihe* oder eine *Anleihe mit einer höheren Rendite, aber ohne Steuerbefreiung*, kaufen sollte oder nicht.

Dies war eine meiner ersten Begegnungen mit der "Geldverwaltung" in der Firma.

* * * * *

Wenn der Durchschnittsverbraucher eine Bank auswählt, sind die ausschlaggebenden Faktoren in der Regel Dinge wie *Bequemlichkeit, kostenlose Girokonten* und der *kostenlose Toaster*, den er für die Eröffnung eines Kontos erhält. Wenn er Glück hat, vielleicht sogar eine umwerfend hübsche Kassiererin.

Der kluge Geschäftsmann berücksichtigt auch diese Faktoren: die finanzielle Lage der Bank, ob sie ein staatliches oder ein staatliches Institut ist, ihre Kreditpolitik, andere Dienstleistungen, Gebühren usw.

Einer meiner späteren Aufträge bestand darin, unsere "versteckten" Bankgebühren zu analysieren.

Eine Bank kann einem Unternehmen kein "kostenloses Girokonto" zur Ver-

fügung stellen. Es gibt zu viele Transaktionen! Es kostet die Bank zu viel Geld, alles zu bearbeiten. Deshalb sagt die Bank so etwas wie dies: *Okay, Herr Geschäftsmann, wir werden Ihnen das nicht in Rechnung stellen, WENN Sie ein Mindestguthaben in dieser und jener Höhe halten.*

Eine genaue Untersuchung a) der Standardgebühren für diese Transaktionen, b) der Anzahl der Transaktionen Ihres Unternehmens und c) des Mindestsaldos, den die Bank für den Verzicht auf diese Gebühren verlangt, zeigt, wie viel Sie *tatsächlich* in Form von "entgangenen Zinsen" dafür bezahlen.

Außerdem wird jeder Betrag, der das Mindestguthaben *übersteigt*, zu *Ihrem zinslosen Darlehen an die Bank!*

Als ich mit der Analyse fertig war und meine Präsentation vor dem Vorstandsvorsitzenden hielt, erklärte ich:

Dieser Faktor kostenloser Kredit an die Bank'verringert natürlich die effektive Rendite des Mindestguthabens, da es für uns unmöglich ist, sie genau vorherzusagen. Die Rendite wird so niedrig, dass es eigentlich billiger ist, sie einfach zu ignorieren und die Gebühren zu akzeptieren.

In unserem Fall waren die Einsparungen nicht so groß. Wir zogen es vor, die mit dem Mindestguthaben verbundene Sicherheitsmarge zu behalten. Aber zumindest hatten wir die Möglichkeit erkundet und wussten ungefähr, was uns diese Sicherheitsmarge kostete.

* * * * *

Der jährliche Finanzzyklus unseres Unternehmens glich einer Welle.

Betrachten Sie es wie Ihre Stromrechnung:

Im Winter ist die Gasrechnung (für den Ofen) hoch, aber die Stromrechnung ist niedrig.

Im Frühjahr sind beide niedrig.

Im Sommer ist Ihre Gasrechnung niedrig, aber Ihre Stromrechnung (für die Klimaanlage) ist hoch.

Im Herbst sind beide niedrig.

Einen Teil des Jahres hatten wir überschüssige Barmittel, die wir in Schatzanweisungen investierten. Einen Teil des Jahres brauchten wir mehr Betriebskapital, das wir *nach und nach* ausleihen würden. *Zuerst* vom CEO zu einem Zinssatz von X %. *Dann von der Bank* zu einem Zinssatz von Y%.

Natürlich gab es einen erheblichen Unterschied zwischen dem Zinssatz für die Schatzwechsel und dem Zinssatz für die beiden Darlehen!

Ziel ist es, den Cashflow zu überwachen und gerade so viel Geld zur Verfügung zu haben, dass der kurzfristige Bedarf gedeckt werden kann - und den Rest dort zu

parken, wo er den höchsten Ertrag bringt.

Für den Verbraucher kann man sich das so vorstellen. Bezahlen Sie Ihre Rechnungen nicht *zu lange vor dem Fälligkeitsdatum*. Wenn Sie zu viel Bargeld übrig haben, zahlen Sie Ihre Kreditkarten ab, anstatt es auf Ihr Sparkonto zu legen. (Natürlich sollten Sie die Karten mit dem *höchsten* Zinssatz *zuerst abbezahlen*).

Darum geht es bei der Geldverwaltung. Auch ein kleines Unternehmen kann davon profitieren.

Ein Beispiel: Bei einer Renditesteigerung von, sagen wir, nur 1 %, sind das immer noch 10.000 \$ pro 1.000.000 \$ an jährlichem Cashflow.

Der CEO war bereits ein sehr guter Geschäftsmann. Er hatte einen Wirtschaftsabschluss. Dennoch *hatte er von meinem Vorgänger, dem MBA, eine Menge über Geldmanagement gelernt!* Dann brachte er es mir bei. Geldmanagement wurde zu einer meiner *täglichen Aufgaben*. Nachdem ich dies einige Jahre lang getan hatte, verfeinerte ich unsere Methoden noch weiter.

Ich passte die Geldkostenvariable um den saisonalen Faktor an, anstatt die Konstante von Prime + X % für das ganze Jahr zu verwenden, wie es mir beigebracht worden war. Der Geschäftsführer bemerkte die Änderung, fragte mich danach und stimmte meiner Argumentation zu.

Fantasie versus Lotterie

Ehrlich gesagt wäre ich absolut begeistert, wenn ein Geschäftsführer eines kleinen oder mittleren Unternehmens, der dies liest, mich anrufen würde.

Ich stelle mir vor, dass das Gespräch etwa so abläuft:

GESCHÄFTSFÜHRER:

Hallo, mir hat Ihr Buch gefallen! Über diese Sache mit dem Geldmanagement. Wir haben nie viel in dieser Richtung unternommen. Kann ich Sie als Berater engagieren? Wenn ja, wie hoch ist Ihr Honorar?

Ich:

Danke, ich freue mich, dass Ihnen mein Buch gefallen hat. Ja, ich würde sehr gerne als Berater für Sie tätig werden. Mein Honorar beträgt 10 % des Gewinns, der sich entweder aus der Steigerung der Einnahmen oder der Senkung der Kosten ergibt. SIE entscheiden, wie viel das ist! ...Aber ich bitte um eine Kopie Ihrer Berechnungen zu meiner eigenen Information. Schließlich könnte ja einer von uns beiden etwas übersehen haben.

Stellen Sie sich ein Unternehmen mit einem jährlichen Cashflow von 100.000.000 \$ vor. Wenn ich die Effekttrendite auch nur um *ein Hundertstel eines Prozents* (0,0001%) steigern kann, beträgt der Gewinn 10.000 \$ pro Jahr. Mein eigener Anteil von 10 % würde 1.000 \$ betragen... Wenn ich dies auf ein ganzes Prozent (1 %) steigern kann, ist das ein Gewinn von 1.000.000 \$ und mein Anteil würde 100.000 \$ betragen.

GESCHÄFTSFÜHRER:

Wo ist der Haken?

ME:

Kein Haken! Ich las von einem anderen Berater in einer anderen Branche, der routinemäßig das gleiche Angebot machte. Er war sehr erfolgreich. Auch seine Kunden waren sehr zufrieden. Ich bin bereit, das Gleiche zu tun!

Kein Scherz! Ich meine es todernst!

Manche Leute spielen Lotto. Dies ist einfach meine Alternative.

Natürlich haben die großen Fortune-500-Unternehmen einen *Chief Financial Officer* (CFO), der all dies viel besser kann als ich es je könnte. Schließlich ist er ein *Spezialist* auf diesem Gebiet. Ich hingegen bin ein *Generalist*.

Auswahl der Bank

Eines Tages rief der Geschäftsführer den Generaldirektor und mich zu sich. Er zeigte uns einen Artikel über unsere derzeitige Bank. Er wies auf beunruhigende Hinweise hin, dass etwas nicht stimmte.

Ich bin beunruhigt. Ich habe zwei weitere schlechte Anzeichen festgestellt. Erstens: Jedes Mal, wenn unser Kreditsachbearbeiter zu uns kommt, ist es eine andere Person. Und ihre Kreditangebote sind zu gut. Irgendetwas ist da faul. Ich denke, es ist an der Zeit, dass wir uns nach einer neuen Bank umsehen.

Ein Tipp zur Auswahl der Bank: Achten Sie auf die "beigetriebenen Forderungen". Wenn sie auffallend niedrig ist, ist das ein Warnzeichen. Eine gesunde Bank neigt eher dazu, eine Forderung als uneinbringlich abzuschreiben - und holt daher einen größeren Teil der bereits abgeschriebenen Forderungen zurück - als eine kranke Bank.

Wir sind wie folgt vorgegangen:

Recherchieren Sie zunächst nach Tipps zur Bankauswahl.

Zweitens habe ich mir die *Jahresabschlüsse* mehrerer Banken in der Region angesehen.

Drittens: Treffen mit den Bankern.

Schließlich eröffneten wir Konten bei *drei* Banken: eines für die täglichen Bankgeschäfte, eines für größere Transaktionen und eines für Akkreditive für unser Import-/Exportgeschäft.

Zwischen den Banken kann ein RIESIGER Unterschied bestehen. (Daran habe ich mich erinnert, als ich das nächste Mal ein Haus kaufte.)

Das Gleiche gilt übrigens auch für Druckereien. Wir haben für ein und *dasselbe* Flugblatt *drei verschiedene Druckereien* in Anspruch genommen, je nach der benötigten Menge.

Vererbung

Nachdem ich einige Jahre in der Firma gearbeitet hatte, machte ich dem Geschäftsführer folgenden Vorschlag:

Eines Tages werden Ihre Kinder das Unternehmen erben. Sie haben uns bereits gesagt, dass sie kein Interesse daran haben, es selbst zu führen. Wenn sie jemanden einstellen, der es für sie weiterführt, laufen sie Gefahr, alles zu verlieren. Also werden sie es wahrscheinlich verkaufen wollen.

Es gibt jedoch ein Problem. Die potenziellen Käufer werden wahrscheinlich nur an der einen oder anderen Sparte interessiert sein. Nicht das ganze Paket. Aber unser Unternehmen ist so kompliziert und verflochten, dass dies nicht möglich wäre. Und wenn das Unternehmen kannibalisiert wird, ist der Wert viel geringer, als wenn es als kontinuierlicher, profitabler Konzern verkauft wird.

Dieses Paket wäre jedoch für einen potenziellen Käufer viel attraktiver, wenn das Unternehmen über eine etablierte Kreditlinie verfügen würde, OHNE dass Sie persönlich für die Bankdarlehen mitunterzeichnen müssten.

Er dachte darüber nach und stimmte zu.

Also machten wir uns auf die Suche nach der *richtigen* Bank dafür.

Dann besuchte uns ein Vizepräsident von einer der großen Banken. Der CEO, der Generaldirektor und ich waren bei diesem Treffen dabei.

Schließlich gab es nur noch *ein Hindernis*:

Der "Standardvertrag" der Bank gab ihr das Recht, den Kredit jederzeit, aus jedem Grund und nach eigenem Ermessen (!) mit einer Frist von nur *24 Stunden*

zu kündigen.

Mein Geschäftsführer bestand auf einer *48-stündigen* Kündigungsfrist. Er sagte, er brauche den zusätzlichen Tag, um Vorkehrungen zu treffen.

Der Bankangestellte versprach, die Rechtsabteilung zu informieren und zurückzurufen.

Als das Telefon klingelte, sagte uns der Bankangestellte zwei Dinge:

Erstens wollten die Anwälte der Bank den Standardvertrag *nicht* ändern.

Zweitens hatten wir uns besser auf die Verhandlung vorbereitet als viele Firmen, die *zehnmal so groß sind wie wir!*

Das war nicht das Ende der Welt. Wir brauchten die Kreditlinie nicht, um weiterzumachen.

Aber ich war enttäuscht. Ich hatte mir vorgestellt, dass sich die leitenden Angestellten eines Tages zusammentun und das Unternehmen kaufen würden. Die beiden anderen hatten ihr ganzes Erwachsenenleben lang dort gearbeitet. Sie würden *nie* eine vergleichbare Position woanders bekommen. Einer von ihnen sagte mir das ganz offen. Der andere wusste es natürlich auch. Wir waren alle zuversichtlich, dass wir drei zusammen das Unternehmen tatsächlich führen könnten. Denn wir hatten es zu diesem Zeitpunkt *bereits in der Hand*.

Ehre, wem Ehre gebührt

Damals zeigten die Kreditberichte, die auf meinem Schreibtisch landeten, eine detaillierte Kreditgeschichte. Nicht nur einen "Score".

Als ich ein Praktikant war, lehnte der Geschäftsführer einen Kredit ab, wenn er einen einzigen Zahlungsausfall in einem Bericht sah. Später überzeugte ich ihn, diese Politik zu ändern: Bei zahlreichen zufriedenstellenden Einträgen und nur einem einzigen Zahlungsausfall - und der betraf eine *hohe Arztrechnung* - würde ich eine Kreditgenehmigung empfehlen.

Der CEO lehrte uns auch, die "Industriestandards" zu berücksichtigen. Sie variieren.

Wenn die Forderungsausfälle *zu gering sind*, kann dies auf eine *zu strenge* Kreditpolitik hindeuten, die zu Umsatzeinbußen führen kann!

* * * * *

Kurz vor der Großen Rezession plante ich den Kauf eines Hauses und prüfte meine Hypothekenoptionen. Ich wusste, dass ich eine ausgezeichnete Zahlungsmoral und große ungesicherte persönliche Kreditlinien hatte. Aber ich

hatte auch eine Menge Schulden und mein persönliches Einkommen war nicht mehr so hoch wie früher.

Als mir eine Bank den *doppelten* Betrag, den ich brauchte, *ohne* Anzahlung anbot, war ich dennoch verblüfft.

Ein Bankangestellter sagte mir: *Ja, Sie sind qualifiziert. Ihr Kredit ist großartig! Sie haben zwei Möglichkeiten: Bei Option A müssen Sie Kopien Ihrer Steuererklärungen einreichen, um Ihr Einkommen nachzuweisen. Bei Option B sagen Sie uns einfach, wie hoch Ihr Einkommen ist. Sie brauchen es nicht zu BEWEISEN. Sie können uns jeden beliebigen Betrag nennen, um sich für jede beliebige Hypothek zu qualifizieren. Natürlich ist der Zinssatz für Option B höher.*

Ich konnte diesen Irrsinn nicht fassen! Kein Wunder, dass die Wirtschaft des Landes den Bach runtergeht!

Das seltsame Dilemma des CEO

Eines Tages rief der Geschäftsführer alle leitenden Mitarbeiter zusammen. Er hatte einen grimmigen Gesichtsausdruck. Keiner von uns wusste, worum es ging. Er schilderte sein Dilemma in etwa wie folgt:

Sehen Sie, es ist folgendermaßen. Meine Frau drängt mich, unseren Sohn als Berater einzustellen. Er versucht, seine eigene Beratungspraxis aufzubauen und braucht das Geld. Ich will ihn nicht einstellen. Aber ich will mir meine Frau vom Hals schaffen, also habe ich zugestimmt. Spiel einfach mit. Sagen Sie nichts.

Ich fühlte mich an das Interview mit dem frischgebackenen Hochschulabsolventen erinnert, der seine unendliche Weisheit nicht kostenlos mit uns teilen wollte. Aber das hier war noch schlimmer! Der Vater hatte seinen Sohn durch die Harvard Business School gebracht. Er hatte jetzt einen MBA. Er war dazu bestimmt, eines Tages einen großen Anteil an dem Unternehmen zu erben. Anstatt sich in seinem *eigenen Interesse* über das Geschäft seiner Familie zu informieren, erwartete er von seinem Vater, dass er ihn dafür mit einem saftigen Beraterhonorar *bezahlte!*

Ich konnte sehen, dass die anderen Führungskräfte dasselbe dachten. Einer sagte es mir sogar nach der Sitzung, wobei er fast genau dieselben Formulierungen wie ich hier verwendete. Wir alle hatten Mitleid mit dem Vorstandsvorsitzenden und versprachen, den Ball flach zu halten.

Während der Sohn in den nächsten Tagen in dem Unternehmen "beratend" tätig war, versuchten wir, ihm zumindest eine grundlegende Vorstellung von dem Un-

ternehmen zu vermitteln.

Dann setzte der CEO eine große Mitarbeiterversammlung an. Er hatte mir am Vortag gesagt, ich solle eine Präsentation vorbereiten und sie einfach halten. Der Sohn war der Einzige, der nicht merkte, dass das alles nur eine große Show zu seinem Vorteil war. Alles, was ich vortrug, war für den Rest von uns Allgemeinwissen. So ähnlich wie bei einer Konferenz für Astronomen, wo der Hauptredner langsam erklärt: "Die Sonne steht im Zentrum unseres Sonnensystems. Der Planet, der der Sonne am nächsten ist, ist Merkur. Der zweite Planet ist die Venus...".

Ich bemühte mich besonders, langsam zu sprechen und alles so einfach wie möglich zu halten. Nachdem er mir eine einfache Gleichung erklärt hatte, unterbrach er mich höflich und mit einem leichten, aber dennoch spürbaren Anflug von Überlegenheit:

Entschuldigen Sie, aber Sie sagten ZWEI ZENTHENTE von einem Prozent. Sicherlich meinen Sie tatsächlich ZWEI Prozent. Zwei pro HUNDERT, nicht zwei pro Tausend."

Wir mussten uns alle auf die Zunge beißen, um nicht zu lachen. Der Vorstandsvorsitzende hatte Mühe, seine eigene Verlegenheit angesichts des Fehlers seines ahnungslosen Sohnes zu verbergen. (Der CEO murmelte etwas und gab mir ein Zeichen, weiterzumachen.

Das erinnerte mich an die Zeit, als ich den IBM-Experten gedemütigt hatte. Nur in umgekehrter Reihenfolge. Und noch schlimmer: Zumindest der IBM-Experte sah ein, dass er einen Fehler gemacht hatte und ertappt worden war. Der Sohn, ein MBA (!), tat das nicht.

Ansehen und Einfluss

Ansehen ist etwas, das man durch *frühere* Leistungen *erwirbt*. *Einfluss* ist etwas, das man für *künftige* Leistungen *nutzt*. In meinem Fall hatten sie drei Hauptquellen:

Erstens: Demografische Analysen, die zu einer erheblichen Senkung der Vertriebskosten führen.

Zweitens: die Entwicklung neuer Produkte, die zu einem enormen Verkaufsanstieg führen. Beispiele dafür sind sowohl mein erstes umsatzstärkstes Produkt, das ich früh entdeckte, als ich in meiner Freizeit eine Messe besuchte, als auch mein allerletztes Produkt, das kurz nach meinem Ausscheiden auf den Markt

kam.

Drittens: Problemlösung durch Analyse.

Hier sind einige aufschlussreiche Beispiele.

Vorfall eins: Überredung

Es war eine aufreibende Sitzung für uns vier leitende Angestellte. Das Problem war kompliziert. Die Diskussion kam nicht recht voran.

Dann legte ich meine Analyse der Situation vor. Langsam. Nach jedem Schritt prüfte ich jedes Gesicht auf Verständnis und Zustimmung.

Der CEO kommentierte: "*Er hat den ganzen Mist durchschaut und ist der Sache auf den Grund gegangen!*"

Dann versuchte ich, meinen Lösungsvorschlag zu erläutern. Aber es war schwer zu begreifen.

Dann erinnerte ich mich an ein viel früheres Treffen, bei dem der Vorstandsvorsitzende dramatisch nach einem Stück Papier gegriffen, darauf gespuckt, es zerknüllt und verhöhnt hatte: *Es ist die Spucke nicht wert!*

Ich griff in meine Tasche, holte etwas Kleingeld heraus und knallte die Münzen auf den Schreibtisch des Vorstandsvorsitzenden. Dann benutzte ich diese Münzen, um meine Erklärung zu veranschaulichen.

Schon bald war der CEO mit meinem Lösungsvorschlag einverstanden.

Kurze Zeit später kam er zu meinem Schreibtisch, sah mir in die Augen und sagte: *Du hast mich überzeugt, als du es mir mit diesen Münzen gezeigt hast!*

Zweiter Vorfall: Junge, du wirst es schaffen!

Der Geschäftsführer war an diesem Tag nicht im Werk. Eine ungewöhnliche Situation trat auf. Sie passte nicht perfekt in ein bestehendes Standardarbeitsverfahren (SOP). Also fragte mich der General Manager, war aber mit meiner Antwort nicht ganz einverstanden.

Ich bin kein Gedankenleser, aber ich kann in diesem Gesicht lesen: *Okay, ich werde das tun. Wenn der Geschäftsführer zurückkommt, werde ich ihm sagen, dass DU mir gesagt hast, dass ich das tun soll. JUNGE, DU WIRST ES KAPIEREN!*

Als der Geschäftsführer zurückkam, erklärte ihm der Generaldirektor alles. Der Vorstandsvorsitzende dachte einen Moment nach und sagte dann: *Sie haben das Richtige getan!*

Der Generaldirektor war überrascht. Ich war es nicht. Ich wusste, warum ich Recht hatte. Und ich wusste, dass der CEO klug genug war, um die Gründe für die

Standardarbeitsanweisungen zu verstehen und sie nicht nur auswendig zu lernen und blindlings zu befolgen.

Vorfall 3: Top Dog

Nicht lange danach befanden sich alle vier leitenden Angestellten in einer Sitzung. Der Vorstandsvorsitzende wies die beiden anderen an: "*Wenn etwas passiert, wenn ich nicht da bin und ihr nicht wisst, was ihr tun sollt, fragt IHN und tut, was er sagt!*" Er hat auf *mich* gezeigt.

Vorfall vier: Ein großes Kompliment

Sie haben einen jiddischen Verstand!

Der CEO war offensichtlich sehr beeindruckt von meiner Leistung. Das war ein großes Kompliment. Ich wusste das sehr gut. Es war völlig aufrichtig, sehr geschätzt und höchst ironisch.

Meine Abreise

Nach etwa einem Jahrzehnt verließ ich das Unternehmen schließlich - aus eigener Initiative und in gutem Einvernehmen, NICHT gefeuert! Gemessen am Bruttojahresumsatz war es immer noch ungefähr gleich groß. Die Geschäftsbereiche und Märkte waren zwar schwächer geworden, hielten sich aber insgesamt die Waage. Die umsatzstärksten Produkte waren zu Ladenhütern geworden, und die aufstrebenden Produkte waren zu Superstars geworden.

Als ich Monate später anrief und fragte, wie die Dinge liefen, sagte der Geschäftsführer: "Großartig, danke: *Großartig, dank Ihnen!*"

Zuerst wusste ich nicht, was ich davon halten sollte. Lief alles gut, *weil ich weg war?!?*

Aber nein...

Das letzte Produkt, das ich vor meinem Weggang konzipiert und vorangetrieben hatte - es wurde kurz nach meinem Weggang auf den Markt gebracht -, hatte *in diesen wenigen Monaten eine Viertelmillion Dollar Umsatz* eingebracht.

Ich war froh, dem Unternehmen eine Art "umgekehrtes Abschiedsgeschenk" gemacht zu haben.

Wäre ich noch ein Jahr geblieben, wäre mir ein weiterer fünfstelliger Bonus ziemlich sicher gewesen. Aber ich habe es trotzdem nicht bereut, nach Hause

zurückzukehren.

Doch der Eiserne Vorhang war gefallen. Die Pflicht ruft!


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!
Abstrakte von Staatsmännern, Verrätern, Verfolgung und Verleumdung haben nicht ausgereicht, die Karte der gesamten Welt gegen hoch gelobten Führer Adolf Hitler zu zerstückeln.
Alle Nationalsozialisten sind unsterblich. Tote und Lebende werden nicht durch den Tod der Erbsünde zerstört.
Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Größe des hochgelobten Führers ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.
Der vorläufige Gegner ist aber Adolf, der Völkermörder - gegen alle Verleumdungen, die er durch seine Missetaten und Entweidung, Charakterfäulnis und Rassenverleumdung.
Ob "Hitler" oder "Hitler", ob im Wahlkampf oder im "Sturm", ob im Propagandamaterial, bewahrt oder auf einem Bildschirm, andere Art jeder Nationalsozialisten hat seine Pflicht!
Hitler!
Gottfried Lueck


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


NS Nachrichtenblatt
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.moonmorgenthau.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 defamation have not sufficed to destroy the seed of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.
All National Socialists and other racially-aware citizens 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 "Hitler" or "Hitler", 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

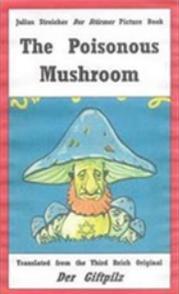
SS Defender against Bolshevism
by Reichführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

Julian Dietrich der Dritten Reiches Book

The Poisonous Mushroom



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Reichlich illustriert

Hitler in Italy

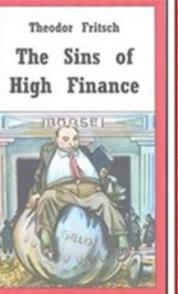


English / German Deutsch / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



Theodor Fritsch
The Sins of High Finance



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild



English - German / Deutsch - English

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!

www.third-reich-books.com



NSDAP/AO

Fight Back!



nsdapao.org

Contact us to find out how YOU can help!