



NS uudistebülletään

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

#1145

23.02.2025 (136)

Kurja geeniuuse haridus

Gerhard Lauck

11. osa

Viies peatükk Minust saab juhtivtöötaja

Sul on jidišistlik meel!

Tegevjuhi suurim kompliment

Intervjuu

Kui ma esimest korda uksest sisse astusin, olin mõnevõrra üllatunud suurest spartalikust ruumist, mis oli täis laudu ja inimesi, kes rääkisid telefoniga. Tagapool viipas mulle väike eakas mees. Läksin kohale ja võtsin istet.

See, mida ta mulle rääkis, kõlas paljulubavalt.

Ta asutas ettevõtte 1940. aastatel oma keldris tootmisettevõtteks. Kui tema ettevõtte kasvas sellest välja, ostis ta tellisest hoone. Kui ettevõtte kasvas veelgi, laiendas ta hoonet ja ehitas juurde laohooneid.

Tema kompanii koosnes kolmest diviisist. Need olid sisuliselt kolm erinevat ettevõtet. Nad tegutsesid sama katuse all, kus töötajad kattusid.

Peale tema enda oli seal kaks kõrgemat juhti: Peadirektor, kes juhtis "kontorit", ja tootmise asepresident, kes juhtis "kauplust". Mõlemad olid palgatud otse kesk-

koolist, jäid tööle ja töötasid oma karjääriredelil ülespoole. Nad tegid oma tööd hästi ja tundsid ettevõtte protseduure peensusteni.

Kuid oli üks probleem.

Tal oli diagnoositud ravimatu haigus. See oli üks neist salakavalatest haigustest, mis võivad kulgeda kas *väga aeglaselt* või *väga kiiresti*. Ta valmistus selleks päevaks, mil ta ei ole enam võimeline oma ettevõtet ise juhtima.

Ta soovis palgata kedagi, kes võtaks järk-järgult üle tema juhtrolli ettevõttes. *Ja seda inimest isiklikult üks-ühele koolitada!* Ta rõhutas selle koolituse väärtust. Ma olin sellega kogu südamest nõus! *See oli elu suurim võimalus!*

Ta oli teinud juba *kaks katset*, et leida õige mees. Mõlemad olid ebaõnnestunud. Esimene mees oli kuue kuu pärast vallandatud. Teine, minu vahetu eelkäija, *MBA (!)*, oli kestnud poolteist aastat, enne kui ta vallandati. Tegin endale märkuse, et väljastpoolt tulnud juhtidel on siin ilmselt suur suremus.

Kolm tippjuhti mõtisklesid, kuidas leida õige mees.

Siis tuli tootmisosakonna asejuhatajal idee: *miks mitte võtta tööle vanem mees, kes on juba oma eluviisidega harjunud, ja mitte võtta tööle noormees. Ta oleks ko-hanemisvõimelisem. Siis koolitada teda, kuidas me siin asju teeme.*

Ma mõtlesin endamisi: *See seletab, miks see võimalus avanes minu jaoks, hoolimata sellest, et mul puudub kõrgharidus või igasugune ametlik majandusharidus. Ja miks minu elulookirjelduses loetletud postimüügi- ja kirjastamiskogemus mind esile tõstis.*

Ta kutsus välja peadirektori. Mul paluti teha test.

Juba aastaid oli ta nõudnud, et iga tulevane töötaja, kes läbib esialgse sõelumise, peab selle testi tegema. Ta pidas seda väga oluliseks. Ta selgitas varasemate kogemuste põhjal.

Tol ajal ei teadnud ma oma tulemust ega selle täielikku tähendust, kuid ma teadsin, et mul läks väga hästi. See oli selline asi, milles ma olen päris hea.

Igal juhul võeti mind kiiresti tööle.

Koolitus

Umbes nädal pärast seda, kui ma tööle hakkasin, võeti minust noorem kolledži lõpetanud töötaja tööle sisuliselt *samale praktikakohale*. Olin üllatunud ja mures. Keegi ei olnud rääkinud midagi *mitme* praktikandi kohta! Ma arvasin, et ma oleksin ainus!

Minu noorem kolleeg ütles mulle kord: *Ma lähen hilja magama. Mulle ei meeldi magada. Uni on väike tükike surma*. See pani mind end vanaks tundma. Ma vastasin: *Mulle meeldib magada. Ma võin magada kauem kui ma suudan süüa. Ma võin*

süüa kauem, kui ma suudan juua. Ma võin juua kauem, kui ma suudan armastada. Ma arvasin, et see oli nutikas vastus. Aga ma tundsin end ikka veel vanana.

Hiljem sain teada, et teine praktikant oli tegelikult alustanud intervjuud *enne* mind. Pärast mitut intervjuud oli ta tagasi lükatud. Kuid ta ei võtnud vastuseks ei. Ta püüdis nii järjekindlalt ametikoha poole, et tegevjuht andis lõpuks järele ja võttis ta tööle.

Tootmise asepresident ütles mulle hiljem, et ta oli tegelikult soovitanud mitte *üh-te*, vaid *kahte* noort meest. *Kaks praktikanti* ei maksnud rohkem kui *üks MBA*. See pakkus ka tagavara juhuks, kui üks ei tööta.

Õnneks said meist mõlemast juhtimispraktikandist rivaalide asemel kiiresti võitluskaaslased. Sellele aitasid kaasa kolm tegurit:

Esiteks, *kaootilise koolituse ühised* kannatused.

Kui ma oleksin oma *mittetulundusühingu vabatahtlikke* niivõrd kaootiliselt välja õpetanud, oleksid nad loobunud...ja kui me oleksime *põrandaaluse vastupanuliikumise* inimesi niimoodi välja õpetanud, oleksime kõik sattunud vanglasse.

Teiseks, meie *ühine vaenlane*, nimelt paar jõhkrat ülemust, kes mõnikord meile kahele rasket aega valmistasid.

Võib-olla pahandasid nad selle üle, et tegevjuht oli andnud range korralduse, et mõlemaid praktikante tuleb kõnetada "härä" ja perekonnanimega. See direktiiv kehtis *ainult* meie kahe ja tegevjuhi enda suhtes. Kahe teise kõrgema juhi, kes olid seal töötanud juba keskkoolist saadik, kõnetati üldiselt eesnimega.

Hiljem tiksusin kogemata ühe assistendi ära. Kui palusin tal midagi "tuua", tulistas ta tagasi: *Ma ei ole koer! Ma ei too!* See oli minu süütu viga. "Tooge" ei ole läänes negatiivse tähendusega. Ka koertel ei ole seda. Välja arvatud juhul, kui naisterahvas arvab, et teda kutsutakse koeraks. Aga sellel oli väga kena figuur... Mitte et ma oleksin seda märganud.

Kolmandaks, ettevõtte kasvas. Nii et isegi kui ühele meist oli määratud *mitte* saada *juhtivat positsiooni*, jääks ta tõenäoliselt ettevõtte juhtivtöötajaks.

Tegevjuht ütles meile mõlemale praktikandile: *Ma tean, et juhendajad on teiega karmid. Kui läheb liiga halvasti, tulge minu juurde. Ma toetan teid!*

Ma tundsin, et ta oli täiesti siiras. Kuid ma tundsin *ka*, et need ülemused olid piisavalt targad, et meid *hoolimata* tegevjuhi toetusest õõnestada! Minu kaks eelkäijat olid nende ohvriks langenud. Ma ei alahindaks neid. Usun, et see on üks põhjusi, miks ma püsisin seal nii palju kauem kui ükski teine juht peale "eluaegsete".

Hiljem, kui nende ülemuste käitumine meie suhtes oli muutunud talumatuks, andis tegevjuht neile korraliku jutuajamise. Pärast seda olid nad veidi vähem avalikud.

Kõik teised ettevõttes said suurepäraselt hakkama.

Üldine turundus versus otseturundus

Mis on erinevus?

Üldine turundus: Hinnatud reklaamiagentuur mõtleb välja reklaami heal järjel olevale ärikliendile. See on vaimukas, uhke, naljakas ja seksikas. See on üsna meelelahutuslik. Kõigile meeldib see. On vaid üks konks: keegi ei mäleta kliendi toodet. Ainult huumor... ja dekoltee.

Otseturundus: Postimüügikampaaniad, mis tegelikult töötavad! Kõik on mõeldud *toote müümiseks*! Müük registreeritakse, mõõdetakse ja analüüsitakse. Uusi testreklaame testitakse kontrollreklaamiga.

Mind on koolitatud otseturunduse alal!

Kopeerimise kirjutamine

Tegevjuht veetis palju aega, õpetades meile, kuidas kirjutada head koopiat. Igal aastal trükkisime vähemalt kolm või neli erinevat kataloogi eri osakondade jaoks. Ainult *ühe* meie mitmevärvilise kataloogi tiraaž ulatus kuni *miljoni eksemplarini*.

Siin oli palju raha kaalul. Optimeerimine oli hädavajalik.

Sageli piinlesime kolme või nelja juhi osalusel toimuvatel koosolekutel kõige väiksema pisiasja üle.

See ei olnud tänukiri vanaemale 5,00 dollari eest, mille ta sulle sünnipäevaks kinkis!

Demograafia

Üks peamisi põhjusi, miks tegevjuht mind tööle võttis, oli see, et ta arvas, et ma olen hea selles, mida ta nimetas "demograafiaks".

Tänapäeva standardite järgi on see sama, kui nimetada *kooliõde ajukirurgiks*.

Klientide müük registreeriti ülisuurtel registrikaartidel. Analüüs nõudis nädalaid kestnud käsitsi koostamist ja arvutamist. Kõigest sellest hoolimata tervitasin "demograafilise analüüsi" ülesannet. See sobis minu oskustega ja andis suurepärase võimaluse tõestada lõplikult oma väärtust ettevõttele.

Minu "demograafilised analüüsid" osutusid ettevõtte jaoks *äärmiselt kasumlikuks* juba paari esimese aasta jooksul. See suurendas oluliselt minu töökoha turvalisust ja iga-aastast preemiat.

"Läbisõidu" viga

Siin on hämmastav tõestisündinud lugu:

Aastaid oli tegevjuht lisanud igale masspostitusele KAKS täisvärvilist kataloogi!!!

Tema selgitus: "läbida".

Ma teadsin, et see on jama!

Aga alguses olin ma veel liiga uus, et seda avalikult kahtluse alla seada. Ta võib solvuda ja ma võin jääda töötuks.

Kui ma seda hiljem esimest korda tõstatasin, hoolitsesin väga taktitundeliselt. Ja tõestada oma asja numbritega.

Pärast seda, kui ta mind kannatlikult ära kuulas, vastas ta: *Ma saan kõigest aru, mida sa just ütlesid. See on minu jaoks mõistlik. Ma ei näe sinu põhjendustes midagi halba... Aga ma ei tunne end mugavalt, kui ma loobun teisest kataloogist.*

Ma ei surunud. Vähemalt kuulas ta mind ja tunnistas minu loogikat. Ja mul oli ikka veel töö.

Hiljem, kui ma hakkasin ettevõttes oma mainet looma, tõstatasin selle teema uuesti. Seekord läks ta sellega kaasa. Meie müügikulud vähenesid igal aastal *kuuekohalise arvu võrra*, ilma et see mõjutaks märgatavalt müüki.

Arvutistamine

Kui ma ettevõttes alustasin, ei olnud seal veel arvutit.

Meil oli üks masin, peaaegu sama suur kui klaver, mis täitis mõningaid ülesandeid, mida hiljem arvutis tehti. Aga see oli nii keeruline, et ainult üks töötaja peale peadirektori teadis seda kasutada. (Ma ei mäleta, kuidas seda nimetati.)

Esimene inventuurisüsteem, millega ma seal kokku puutusin, oli veel arendusjärgus. See oli mõeldud ainult *ühe* osakonna jaoks, kus oli *kõige vähem* tooteid, ja koosnes ülisuurtest kaartidest koos tabelitega, mida tuli käsitsi täita.

Aga see ei toiminud õigesti. Numbrid keeldusid mõnikord tasakaalustamast!

Tegevjuht ütles, et ta ei saa aru, miks. Ta palus mul proovida. Sel õhtul taipasin lõpuks lahenduse. Järgmisel hommikul selgitasin ma tegevjuhile põhjuse. Koos parandasime süsteemi.

Teisel aastal, kui ma seal olin, otsustas tegevjuht, et arvutistatakse.

Keegi kogu ettevõttes ei teadnud midagi arvutitest. Rääkimata sellest, et neil oleks nendega mingeid kogemusi. Välja arvatud teine praktikant, kes oli

kolledžisarvutikursuse läbinud.

Pärast teda oli mul ilmselt *kõige rohkem* kogemusi. Lapsena olin kasutanud joonistuspaberina suuri kuhjatud arvutitrükiseid. Mu isa oli need ülikoolist koju toonud. Aeg-ajalt kuulsin selliseid sõnu nagu "Fortran" ja "Cobalt". Need olid midagi, mida nimetati "arvutikeeledeks".

Tegevjuht ütles meile otse välja, et talle ei meeldi IBM. Ma ei saanud kunagi teada, miks.

IBMi müügimeeskond pidas ametliku esitluse kogu meie juhtkonna ja kontoriülemate ees. Esimesena rääkis müügimees, seejärel nende tehnikamees. Ta hõõrus mind valesti. Õigesti või valesti, mulle jäi mulje, et tal oli "suhtumine".

Kui ta lõpetas, küsisin ma alandlikult, kas ma olin teda õigesti mõistnud. Siis esitasin "võrrandi" - nii nagu ma olin seda tema ettekandest mõistnud - ja küsisin, kas see oli õige.

Ta kinnitas, et minu võrrand oli õige.

Seejärel sisestasin selle võrrandi arväärtused. Ja küsisin, kas need on õiged.

Ta kinnitas taas, et kõik on õige.

Siis ajasin ma numbrid läbi pea, rääkides neid valjusti välja. Umbes nagu "Kui $a = b$ ja $c = d$, siis $e = f$ " jne. jne.... jne.

Aga kaks poolt ei olnud võrdsed!

Siis küsisin ma süütult: *Mida **ma** teen valesti?*

Surnud vaikus. Oleks võinud kuulda, kuidas nõõpnõel kukub.

IBM ei saanud müüki. Ostsime arvutisüsteemi teiselt tootjalt. Riistvara, mis sisaldas 40 MB suurust, väikese külmkapi suurust keskseadet, mõningaid tööjaamu ja suuri laiaruudulisi punktmaatriksprintereid, maksis umbes 70 000 dollarit. Samuti pidime palkama programmeerija, kes kirjutas tarkvara, mille hinnanguline maksumus oli umbes 30 000 dollarit.

Pärast seda ütles mulle teine praktikant: *Te ei vaja arvutit. Sa Oled arvuti.*

Kui tegevjuht palus peadirektoril ühel personalikoosolekul kasutada kalkulaatorit mõnede arvude arvutamiseks, tegin ma arvutusi peas kiiremini kui masin. Siis kinnitas masin minu vastust. Lõpuks ei langenud meie tulemused kokku: "Te eksite, vastus on X!" - "Ei", vastasin: "Teie masin kärpis kahekohalise arvu. See läks kolme numbriga." Uuesti kohendatuna kinnitas masin minu vastust.

Meie tegevuse ümberkorraldamine arvutiseerimise ajal hõivas meid kõiki kuude kaupa. See sundis meid oma menetlusi ümber hindama. Tagasi vaadates nimetaksin seda väga harivaks. Kuid tol ajal oleksin nimetanud seda hoopis millekski muuks.

Müügiproгноosid

Kui arvutistamise protsess oli lõpuks lõpule viidud, muutusid müügiproгноosid minu jaoks veelgi lihtsamaks.

Kord nädalas panin ma kaks paksu virna arvutitrukiseid ritta. Need näitasid toodete müüki eelmise nädala ühikutes ning selle *ja* eelmise aasta müüki. Igal osakonnal oli oma rida veerge, sest iga osakond oli erineva hooajalise mustriga. Igal väljatrükil oli kaks jaotust. Jälgisime *nelja* eraldi turgu, sest ühel divisjonil oli suur ja *ainulaadne* "allturg". [Märkus: *tootmisdivisjon* ja üks teine väikese tootevalikuga divisjon *ei olnud* siinkohal hõlmatud.]

Seejärel arvutasin ma *oma peas* iga toote müügiproгноosi. Alati esmaspäeva hommikul, sest olin sageli pärast nädalavahetust veidi väsinud ja tahtsin *lihtsat ülesannet*.

Neid prognoose kasutati seejärel käsitsi (!) tehtud kannete tegemiseks *iga toote ja iga üksiku* selles tootes kasutatava *osa* kohta. (Mõnda osa kasutati *mitmes* tootes, mida müüdi *mitmes* osakonnas.)

Seejärel vaatasin üle ümberkorralduspunktid. (Igapäevane korduvtellimuste nimekiri ja igapäevane avatud ostutellimuste nimekiri olid kaks asja, mis olid arbutisse viidud).

Lõpuks kirjutaksin ostutellimuse taotlusvormid. Bürootöötajad sisestasid need arbutisse ja trükkisid välja tegelikud ostutellimused.

See kõik võttis tavaliselt umbes pool päeva.

Täitja lõpuks ometi

Selleks ajaks, kui tegevjuht oli otsustanud alustada *veel ühe* juhi intervjuud, istusin ma *teisel pool* töölevõtmise lauda. Minust oli saanud *hukkamõistet* asemel *hukkamõistja*.

See oli valgustav. *Esialgne elulookirjelduste puhastamine* pani Attila Hunni nägema välja nagu Ema Theresa! Meid ei huvitanud niivõrd *heade kandidaatide leidmine* kui *halbade kandidaatide väljajuurimine*. Iga põhjus kandidaadi tagasilükkamiseks oli teretulnud.

Eriti kaks intervjuud on mulle siiani meelde jäänud.

Esimene intervjueeritav oli MBA. Ta teadis sõnu. Iga kord, kui tegevjuht esitas talle küsimuse, andis ta väljapeetud vastuse. Tema kahjuks oli üks küsimus tegelikult lihtsalt vanamoodne terve mõistus. Ta kukkus läbi.

Teine intervjueeritav oli äsja kolledžist lahkunud koolilõpetaja. Tal paluti koostada ühe meie toote turundusplaani ja tulla sellega järgmisel päeval tagasi. Kui

ta kohale jõudis, teatas ta meile enesekindlalt, et ta *ei* anna sellist plaani, sest ta arvas, et me ei peaks tema *teadmisi tasuta ära kasutama*. Tegevjuht hoidis nägu püsti ja ütles talle, et ta mõistab tema seisukohta. Kuid pärast seda, kui noormees lahkus, teatas ta: *Mina ei võtaks seda kutti mitte mingil juhul tööle!*

Ma mõtlesin endamisi: *Kolledži kraad ei ole hariduse TÄIENDAMINE. See on alles ALGUS. Kolledž on ainult põhikoolitus. Mitte kõrgkool!*

Jäin sellest TÕHUSELT mööda!

Üks asi äratas mu uudishimu. See kandidaat oli *õigesti vastanud ainsale* küsimusele, mille ma oma esimesel tööintervjuul testis *valesti lahendasin*. Kui ma temalt küsisin, ütles ta, et ta oli lihtsalt ära arvanud.

Ma vaatasin testi veel kord üle. Seekord *lugesin* tegelikult *juhiseid*, mitte ei vaadanud ainult näidisküsimust. Saladus lahenes hetkega.

Minu ESIMENE viga oli see, et ma ei lugenud juhiseid!

Nagu paljudel minu soost inimestel, on mul loomulik vastumeelsus juhendite lugemise vastu. Olin lihtsalt pilguheitnud näidisvastusele ja eeldasin *ekslikult, et ainult 4/1* muster on vastuvõetav vastus. Seetõttu, kui ma tuvastasin 2/2/1 mustri, *lükkasin* selle otsekohe *tagasi*. (Kurat, ma isegi arvasin, et see võib olla mingi ka-val trikk, sest see oli nii ilmne.)

Minu TEINE viga oli see, et ma ei kohaldanud mänguteooriat!"

FW oli mulle juba ammu õpetanud väga põhilist mõistet matemaatikast, mida ta nimetas *mänguteooriaks*."

Olen leidnud, et "mänguteooria" on äärmiselt kasulik, eriti *strateegilises planeerimises, otsuste tegemisel* ja isegi *elus üldiselt*.

Kui on tegemist muutujatega, mida on võimatu mõõta, määrake neile lihtsalt väärtus "väga kõrge" (95%), "väga madal" (5%) või "50/50" (kusagil nende kahe äärmuse vahel), nii hästi kui võimalik. (Kahtluse korral kasutage "50/50".)

Ma oleksin ikkagi pidanud valima õige vastuse! Hoolimata minu esimesest veast!

Teoreetiliselt oleks mul olnud 50/50 võimalus, mitte üks neljast, kui oleksin valinud juhuslikult ühe neljast valikust. (See põhineb eeldusel, et ma annaksin 50/50 väärtuse küsimusele, kas minu 2/2/1 suhte tagasilükkamine oli õige või mitte).

Igatahes *kohaldasin seda kontseptsiooni sageli, kui juhtkonnana tegelesin keeruliste probleemidega*. Mõnikord helistasin isegi FW-le, et saada kinnitust, et olen seda õigesti rakendanud.

See taktikaline viga minu poolt oli mulle ühe punkti võrra maksnud täiusliku tulemuse.

Vahepeal olin selle testi kohta rohkem teada saanud:

Kõrgeim võimalik hinne oli 60.

Minu kaasõpilane sai 51 punkti.

Eelmine kõrgeim tulemus ettevõtte ajaloos oli 53.

Testi teinud ettevõtte väitis, et geeniusse tase oli 55.

Ma sain 59 punkti.

Minu puhul usun, et "mustrite äratundmine" või "abstraktne mõtlemine" oleks täpsem kui "I.Q." või "intelligentsus"... Me kõik oleme mõnes valdkonnas head ja mõnes mitte nii head. Punktid sõltuvad sellest, kui hästi test nende valdkondadega ühtib. *Ma tean kindlalt, et ma olen mõnes valdkonnas TÄIELIK IDIOT! Ja ma võin seda tõestada. Ma võin esitada hulganisti tunnistusi.*

Ausalt öeldes, isegi kui ma oleksin saanud suurepärase tulemuse, oleks minu ainus õige enesehinnang olnud see, et ma oleksin endale öelnud: *Kui sa oleksid nii kuradi tark, siis oleksid sa sama asja teinud POOLE AJAL ja POOLE PAKKUMUSEGA!*

Ärge muutuge enesekeskseks ja ülbeks! Püüa alati teha veel paremini!

FW oli mulle jutustanud loo ühe mu õe-venna spordimeeskonna kohta:

Tema spordimeeskond sai väga heaks. See võitis kõiki. Ma arvasin, et nad muutusid natuke liiga ülbeks. Järgmises mängus panin esimeseks kolmeks veerandiks sisse teise meeskonna. Esimesed mängijad panin sisse alles viimasel veerandil. Selleks ajaks oli vastasmeeskond juba suures eduseisus. Esimene koosseis kogus kiiresti punkte. Kuid nad kaotasid mängu ÜKS PUNKT!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

November 1934 Eingetragene Nr. 1973 20. April 1947 (2.20)

Der Kampf geht weiter !

Sieging Jahn nach der Kapitulation des Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist der nationalsozialistische Bewegung wieder da je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Initiatoren von Massenarbeit, Vorbereitung, Verteidigung und Verleumdung haben nicht ausgereicht, das Volk der gesamten Welt einen hell glühenden Felsen, Adolf Hitler zu zerbrechen.

Alle Nationalsozialisten sind weniger offenkundig Völkern- und Rassenmenschen sondern Schüler an Schüler im Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völkern.
Die Bewegung ist zwar stiller geworden, aber die Größe des hochgeschätzten Volkes ist heute auch viel größer als in der Vergangenheit.
Der verantwortliche Gegner ist eben dabei, das Volkstum – gegen alle weißen Völkern (?) – zu beugen, seine Mittel und Erfindungen, Überwindung und Konsummation.
Ob "Jagd" oder "Jagd", ob im Wahlkampf oder im Innenkampf, ob mit Propagandaarbeit, bewaffnet oder auf einem schützenden anderen Art. Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!
Hail Hitler!
Gottfried Louch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


NS uudistebulletään
www.nsdapao.org
#1005 19.06.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

Eesti keel
Prickkõnais zigojums
Intervija ar Molliju
Trešis dala

NSK: Paldies par interviju. Turpināt laist strādāt. Uzvaras ir mūsu!

Jāizietes brīvi un prievienojiet sapņiem dēvēs nācīguma vārds.

Mollija: Paldies, draugs! Bija jānēri jums sniegt ar interviju. Lūdzu, atstāst man tīmekļa adresi, kad ir būs publicēts, un es prievienoju jūsu tīmekļa vietnes sait ar interviju. Lūgiet man tikai teikt mūsu baidiem visā pasaulē ienestamāties. Dažreiz mūsu cips ir vāgļi apgādāt. Bet nezānējiet tieši! Ar jūsu palīdzību mūsu skaits pieaug ar katru dienu. Paldies mūsu izplatītā pusei, jo katrs vārds ir kā bulva. Tūkst un zobens iķēdīs vāg mērlēm. Mūsu senušības ir kļuvuš parak palīdzības, un si pārmērīgā palīdzībasmāte būs vāg pats. Katra prietā, prietā un jēnās lieta, ko dara



 **the NEW ORDER**
Number 179 (133) Founded 1973 April 20, 2019 (134)

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 countries and racial kinship fight side by side for the preservation.

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. His means are non-White immigration, culture distortion, and racism.

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

Hail Hitler!
Gottfried Louch


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AO on maailma suurim
Natsionaalsotsialistliku propaganda tarnija!
Trükitud ja võrgus ilmuvad perioodilised väljaanded paljudes keeltes
Sajad raamatud paljudes keeltes
Sajad veebisaidid paljudes keeltes

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com

SS Defender
against Bolshevism
by Reichführer SS Heinrich Himmler

**FOR DANMARK!
MOD BOLCHEVISMEN!**



Translated from the SS Original

Julius Streicher, Der Stürmer Picture Book

**The Poisonous
Mushroom**



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Reinhold Beckmann

**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 BDB



English - German / Deutsch - English



NSDAP/AO
Fight Back!



nsdapao.org

**Contact us to
find out how
YOU can help!**