



NS uudistebülletään

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

#1146

02.03.2025 (136)

Kurja geeniuuse haridus

Gerhard Lauck

12. osa

Edutamine asepresidendiks

Me elasime oma koolituse üle. Me olime järk-järgult omandanud oskuse, saanud osavaks, siis väga osavaks. Töö muutus rõõmu allikaks! Iga uus vastutus oli põnev väljakutse!

Meid mõlemaid edutati *asepresidendiks* umbes teise aasta keskel.

Teine endine praktikant, kes oli nüüd asepresident nagu mina, soovitas peagi toodet, mis ei vastanud meie tavapärasele valikukriteeriumidele. See lükati tagasi.

Hiljem tõi ta selle uuesti esile. Seekord toetasin teda. Minu põhjendus:

Kui see toode - vastupidiselt ootustele - tegelikult hästi läheb, siis avab see täiesti UUE KATEGOORIA potentsiaalsete uute toodete jaoks. Kui mitte, siis on see lihtsalt veel üks uus toode, mis ebaõnnestub. See ei ole maailma lõpp.

Sellest tootest sai tohutu edu. See sillutas teed paljudele uutele toodetele. See tootekategooria mängis otsustavat rolli ka meie hilisemal sisenemisel *impordi/eksporti* valdkonda.

Tema visadus tasus end jälle ära! Ärge unustage, et see oli sama mees, kes sai oma töökoha tänu oma visadusele.

Ta ütles mulle kord: *Seitsmendat korda ebaõnnestub keskmine edukas mees, enne kui ta saavutab edu!*

Majanduslangus!

Majanduslangus tabas meid mitte kaua aega pärast meie edutamist.

Ettevõtte ei võtnud enam töötajaid tööle. See koondas inimesi.

Palusin soovitusi ja esitasin kaks nime, mida hakkamiseks kasutada: ühe järelevalveametniku nime ... ja *oma nime*.

Minu võitluskaaslane ja mina arvasime mõlemad, et *üks meist* saab kirve. Ma arvasin, et see olen mina, sest teine kolleeg teadis rohkem arvutitest ja tal oli diplom.

Ühel päeval kõndis ta minu laua juurde ja sosistas: *Ma piilusin arvutist palgaarvesse. Minu järgmine tšekk on paar tuhat dollarit rohkem kui tavaliselt. Ilmselt lahkumishüvitis. Sinuga on olnud rõõm töötada.*

Me surusime kätt ja ma soovisin talle kõike head.

Mul oli temast kahju. Aga ma tundsin ka kergendust, et see ei olnud *mina*.

Muide, ka üks jõhker juhendaja koondati.

Õnneks oli ta pärit jõukast perekonnast. Igal hommikul lendas tema isa helikopteriga oma maamõisast ühe kesklinna pilvelõhkuja tippu. Nii jõudis ta tööle.

Mitu kuud hiljem tuli ta kontoris ja mainis, et on alustamas kataloogi koostamist kõrge hinnaga toodete jaoks. Ta kirjeldas mõningaid neist ja nende hinnasilte. Need ei kuulunud kindlasti minu eelarvesse!

Kohtuotsuse ootamine

Kuu aega hiljem ootasime kõik närviliselt esmase kasumiaruande valmimist. Raamatupidajalt oodati seda varsti tagasi.

Majanduslangus oli võtnud oma maksumuse. Müük vähenes. Kõik kartsid halvemad.

Tegevjuht ütles mulle, et ta ootab meie *suurimas* ja tavaliselt *kõige kasumlikumas divisjonis märkimisväärset kahjumit!*

Ma vastasin, et ootasin *kasumit* umbes samas suurusjärgus kui tema oodatav *kahjum*. Sisuliselt leppisime kokku *summas*, kuid polnud ühel meelel *pluss- või miinusmärkide osas*.

Ta oli silmnähtavalt üllatunud ja küsis, miks ma nii arvan. Dialoog kulges umbes nii:

Tema: *Mis on teie põhjendus?*

Mina: *Me oleme demograafilise analüüsi abil oluliselt vähendanud müügikulusid.*

Tema: *Aga see ei olnud nii palju.*

Mina: *Jah, see oli.*

Tema: *Ma ei usu sind.*

Seda polnud mõtet edasi arutada. Tulemusaruanne pidi peagi valmima. See lahendaks küsimuse.

Kui see saabus, haarasime selle kinni.

Mul oli õigus. Me olime majanduslangusest hoolimata tegelikult *hästi plussis*.

Minu maine ja mõjuvõim tõusis veel ühe astme võrra.

See on üks asi, mis mulle turunduses ja "demograafilises analüüsis" meeldib. Kasumikasum - kas suurenenud müügi või vähendatud kulude kaudu - on *väga* nähtav. Nii et ma saan selle eest alati tunnustust. Ja suur boonus! (Jah, see on *teine* asi, mis mulle meeldib!)

Sama kehtib ka uute toodete arendamise kohta.

Teisest küljest on mul alati kahju täitevpersonalist. Kui nad saadavad *1000 tellimust probleemideta* välja, ei märka seda keegi. Aga kui nad isegi *ühe* tellimuse ära rikuvad, uluvad kõik nende peale.

Igal juhul oli nüüd selge, miks ma olin Suure Puhastuse üle elanud.

Osakonna elutsükkel

Meie rajoonide elutsükli etapid järgisid sageli seda mustrit:

Kõigepealt avastatakse uus ja kasutamata turg, uuritakse seda ja seejärel "rännatakse" seda.

Teiseks, müügibuum. (Tegevjuht mõtiskles kord: *Mõned aastad ei tee ma kõvasti tööd, kuid teen siiski palju raha. Ma lihtsalt viskan oma raha vastu seina ja see jääb kinni nagu muda. Teistel aastatel töotan nagu kurat ja teen vaevu raha*).

Kolmandaks, konkurendid sisenevad turule. Mesinädalad on möödas.

Neljandaks hakkab kasumlikkus järk-järgult vähenema.

Siin on üks näide:

Meil oli aastaid peaaegu monopolne seisund ühe divisjoni turul.

Miks?

Esiteks, me tundsimme ära võimaluse ja *paindusime*, et rahuldada turu *ainulaadseid vajadusi*.

Teiseks oli paljude klientidega nii kuradi *raske äri ajada*, et keegi teine ei oleks nendega leppinud. Eriti algusaastatel, mis oli enne minu aega.

Lõpuks kasvas nende vajadus meie toodete järele. Nad olid ikka veel üsna nõudlikud, kuid mitte enam nii ebamõistlikud.

Siis hakkas see turg muutuma. Vajadus meie toodete järele kasvas järsult. Loomulikult olid kõik meie inimesed eriti ühel personalikoosolekul väga opti-

mistlikud.

Pärast seda, kui juubeldamine oli vaibunud, panin ma oma kaks senti sisse: *See turu laienemine on suurim oht, millega me sellel turul kunagi silmitsi oleme seisnud!*

Vaikus. Hämmastus. Hämmastumine.

Ma selgitasin: *See laienemine toob kaasa uute konkurentide tulva. Nad alahindavad äritegevuse kulusid sellel turul. Nad löövad meie hinnad alla. Siis me kaotame müüki ja peame oma hindu langetama, vähendades seeläbi meie kasumimarginaali... Ja me kaotame ikkagi turuosa, isegi kui me jääme esikohale.*

Tegevjuht mõtles mõne hetke ja nõustus siis.

Kahjuks läks minu ennustus täide.

Mesinädalad olid möödas.

Tootja mõtteviis

Sellel jaoskonnal oli nüüd tõsine probleem. Me teadsime, et meie hinnad peavad langema. Aga me ei teadnud, *kuidas* seda teha!

Meil oli ikka veel *tootja mõtteviis*. Meie südamed ja hinged mässasid selle vastu, et me ei suutnud rikkuda range kuluarvestuse pühi käske. Jumalateotus!

Ühel päeval sattusin lahenduse peale ühes *The Boardroom Report*'i artiklis: Hinnakujundus põhineb kontseptsioonil "panus kasumisse ja üldkuludesse". See oli meile kõigile uus, vaatamata meie peaaegu sajanditagusele kogemusele!

See kontseptsioon päästis meie kaela.

Vastuluure

Umbes aasta hiljem saime aru, et meie suurim konkurent sellel turul oli meie uue kataloogi hinnad kuidagi teada saanud *enne* ametlikku suurt postitust. Arvatavasti ühelt meie paljudest hulgimüügiklientidest.

Mida me peaksime tegema?

Ma mõtlesin välja kavala plaani.

Me trükime *kaks* kataloogi. Igaühel *erinevad* hinnad.

Me saadaksime ühe kataloogi "valede" hindadega turustajatele veidi varem. Siis ootasime paar nädalat, et konkurendil oleks aega piiluda, oma hindu vastavalt korrigeerida ja oma kataloogi välja panna. Seejärel saadame teise kataloogi "õigete" hindadega.

See trikk toimis nagu võlu!

Me hakkame importima

Lõpuks hargnes see turg kahte erinevasse suunda. Me lõime eraldi kataloogid mõlema alaturu jaoks. Meie tootesarjad kahele erinevale allturule ei olnud identsed, kuid kattusid. Hooajaline müük oli erinev ja seda jälgiti eraldi. See mõjutas ilmselgelt müügiprognose ja ostmist.

Uus allturg sundis meid müüma Aasia tooteid. Peagi tegime suuri tellimusi importijatele.

Paljusid neist toodetest, eriti *tippmüüjaid*, müüsid ka konkurendid. Nii et isegi väike hinnaerinevus mõjutas oluliselt müüki.

Soovitasin, et me *ise* hakkaksime *tippmüüjaid importima*. Meil oli palju käibekapitali ja piisavalt müügiajalugu, et realistlikult eeldada ja hinnata riski.

Meie ettevõtte ei ole varem kunagi import/eksporti teinud. Kuid mul oli selles valdkonnas vähemalt väike kogemus oma isa ettevõttest. Nii et mulle anti ülesanne alustada ja juhtida imporditegevust. (Minu välismaal veedetud aeg oli samuti plussiks. Samuti minu eeldatav oskus "välismaalastega hästi läbi saada").

Meie konkurentsieelis oli nüüd SUUR!

Me võisime sageli pakkuda selgelt *paremaid tooteid - madalamate hindadega* kui konkurendid - *ilma* korraliku kasumimarginaali ohverdamata! Üksikud enimmüüdud tooted saavutasid sageli juba esimesel aastal *viiekohalise müüginahu*. *Kasum õitses!*

Alguses ei olnud meil isegi faksiaparaati. Ma helistasin Thomasele Taiwani kaubandusfirmasse oma kodust hilisõhtul, kui seal oli juba hommik. Meil tekkis kiiresti hea suhe. (Ta isegi naeris minu rumalate naljade üle! Aga võib-olla ei saanud ta minu inglise keelest piisavalt hästi aru, et teada, *kui* rumalad need olid. Või oli ta lihtsalt viisakas).

Mitmed kontoriseadmete müügiesindajad külastasid meie kontorit, et oma faksiseadmeid tutvustada. Üks esindaja paistis silma, kui ta ütles: *Ma tahaksin teile tõesti müüa MINU masinat. Aga ausalt öeldes on olemas teine mudel, mis sobib teie vajadustele paremini.*

Tema ausus avaldas mulle muljet. Tegin endale ülesandeks öelda tegevjuhile, hoida tema visiitkaarti ja meeles pidada, et järgmine kord annan talle esimese võimaluse. Jah, ma kavatsesin osta tema toodet, isegi kui tema hind oli veidi kõrgem.

Igatahes ostime peagi oma esimese faksiaparaadi. See maksis üle 2000 dollari.

Iga kord, kui Thomas lendas Ameerikasse kliente külastama, külastas ta meie kontorit. Saime teada, et tema isa oli asutanud pereettevõtte, mille aastane käive

oli üheksakohaline USA dollarites. Thomas juhtis selle kontserni kaubandusettevõtet, mille käive oli üle kaheksakohaline.

Järgmisel aastal toetas Thomas üht oma taiwani koolikaaslast, kes oli avamas USAs impordi- ja ekspordifirmat. Ta palus mul sinna lennata, temaga kohtuda, ettevõtet vaadata ja talle nõu anda. Ma tegin seda.

Thomas arvas, et kõik impordi- ja ekspordifirmad nõudsid liiga suurt kasumimarginaali. Ta oli loomulikult harjunud kaubandusettevõtte palju väiksemate marginaalidega. Ma selgitasin, et erinevad turustustasandid nõuavad erinevaid marginaale. Meil oli palju aega, et tulistada mitmesugustel teemadel ja me nautisime seda.

Thomas pakkus hiljem, et maksab minu hotelli ja toidu eest, kui ma kunagi Taiwanile tulen. Tegevjuht ütles, et ta on nõus lubama mul võtta nädal aega puhkust, kuid ma pean maksma lennupiletite eest. Otsustasin mitte minna, sest tahtsin kogu oma puhkuse aja reserveerida oma vanemate külastamiseks. Kuid hiljem kahetsesin seda viga.

Muide, lisaks Taiwanist imporditud täiskonteinerite koormatele impordime ka väiksemaid koguseid teistest Aasia riikidest.

Messid

Esimesel või teisel aastal käisin ma enamikul kohalikel messidel "kellaajaliselt". Kuid käisin mõnel ka omal ajal nädalavahetustel. Ühel messil, mis kuulus viimasesse kategooriasse, avastasin uue toote, mille me lisasime tootesarja. Sellest sai üks meie suurimaid müüjaid ühes osakonnas aastateks, tuues ainuüksi esimesel aastal viiekohalise müügitulu.

Pärast seda ütles omanik, et ma võin minna *ükskõik millisele* messile, mida ma tahan suurlinnapiirkonnas. Kurat, ma oleksin võinud minna ka *naiste pesu messile*, kui oleksin tahtnud. (Ma ei läinud... Aga kord juhtusin märkama lauda, kus eksponeeriti s&m tooteid, mis olid polsterdatud pehme, *pestava*, karusnahataolise kangaga.)

Ma käisin paljudel *seotud* tööstusharude messidel. Mõningase kujutlusvõime abil leidsin mõnikord, kuidas mõned tooted ka meie vajadustele sobivaks muuta. Teinekord tekitas see lihtsalt idee. Umbes nagu "ajurünnak".

Aeg-ajalt seisin ma laua vastaspoolel.

Mõnikord korraldasime isegi õhtuse kokteilitunni ühe osakonna klientidele. Me palkasime selle turu endise juhi "konsultandiks". Tegelikult oli ta lihtsalt hea tahte saadik, kes surus käsi ja patsutas selga. Vahepeal kõndisin ma ruumis ringi, kuulasin vestlusi, esitasin mõned küsimused ja hoidsin silmad ja kõrvad lahti.

Tagasi kontoris järgmisel päeval ütles konsultant meile, et kõik on suurepäraselt, et kõik armastavad meid ja meie tooteid, ja kõike muud, mida ta arvas, et me tahame kuulda. Pärast tema lahkumist esitasin ma oma aruande.

Ühel aastal veetsin peaaegu kõik nädalavahetused näitlejana, et reklaamida oma isa ettevõtte kaupu kogu piirkonna relvade näitustel. Turu-uuringud ja edasimüük olid peamised eesmärgid. Lühiajaline kasum oli liiga tagasihoidlik, et see oleks seda vaeva väärt... kuigi see oli pisut parem kui laste limonaadistand.

Ma kasutasin mõnikord varjunimesid, kui töötasin erinevate ettevõtete projektide kallal. See tõi mõnikord kaasa lõbusaid olukordi.

Õppisin paremini hindama kahe asja tähtsust:

Esiteks, ostumeetodi eelistus.

Meie relvade näituseklientidele meeldis *näost näkku* osta. Nad reageerisid harva postipakkumistele. Nii jae- kui ka hulgikliendid ütlesid: *Jah, ma sain teie postituse. Aga ma arvasin, et näen teid järgmisel näitusel ja saan selle siis kätte.*

Teiseks, jaemüügi väljapanek. Esimene kord, kui ma müüsin väikesel relvade näitusel, oli see katse, mis läks ootamatult hästi. Nii et ma kiirustasin teisele, palju suuremale messile. Nähes meie tooteid laual, küsis üks mees: *Kas need on müügiks?*

Panin kiiresti rohkem tooteid lauale ja ladusin need suurde kuhja.

Kui ma ei näinud ühe meie edasimüüja laual meie tooteid, käisin tema laua ümber teist korda, kuid ei suutnud neid *ikka veel* märgata. Nii et ma küsisin temalt. Ta kõndis kohale ja osutas neile, mis olid pooleldi maetud ja silmale kadunud... Pärast seda lasin ma 100 väljapanekumärki siiditrükiga trükkida ja andsin need *tasuta* igale edasimüüjale.

Hiljem lasin isegi ehitada suured *väljapaneku stendid* ja andsin neid ka edasimüüjatele. Esimesed prototüübid olid *kohutavad*. Kuid lõplik versioon oli kokkupandav, kerge, hõlpsasti transporditav (minu tarnitud kotis) ja kohapeal kiiresti üles seatav. *Müük kasvas jõudsalt!* Meie edasimüüjad olid vaimustuses!

Muide, kotil oli kaks märgistust: "U.S. Army" ja "Made in China". Metallklamber oli palju nõrgem kui *tõelised* USA armee kotid, mida ma lapsepõlvest mäletasin.

Müügivahendid ja väljapaneku stendid on müügipunktide jaemüüjatele üldtuntud. Kuid need *ei* olnud siin keskmisele kõrvaltänavale/hobikakaupmehele tavaline praktika.


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

November 1934 Eingeladen 1975 26. April 2007 12.00

Der Kampf geht weiter !

Sieging Hitler nach der Kapitulation des Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist der nationalsozialistische Bewegung wieder als je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Initiatoren von Massenmord, Verbrechen, Völkermord und Verbrechen haben nicht ausgereicht, das kann die gesamte Welt immer noch glauben. Hitler, Adolf Hitler ist zurück.

Alle Nationalsozialisten sind weniger offenkundig. Völkern- und Rassenbewegungen stehen Schiller an Schiller im Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völkern.
Die Bewegung ist zwar nicht so groß, aber die Größe des historischen Völkern ist heute auch viel größer als in der Vergangenheit.
Der vorverurteilte Gegner ist also dabei, das Volkstum – gegen alle weißen Völkern (1) – zu beugen. Seine Mittel sind Erziehung, Überzeugung und Konsumierung.
Ob "Jude" oder "Neger", ob im Wahlkampf oder im Innenkampf, ob mit Propaganda oder 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
Prickkõigis zigojums
Intervija ar Molliju
Trešis dala

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

Jāizietes brīvi un prievarenietie sapņojumiem dabas nozīmuma vārds.

Mollija: Paldies, draugi! Bija jānēra jūsu sniegtā intervija. Lūdzu, atstāst man tīmekļa adresi, kad tā būs publicēta, un es prievareniet jūsu tīmekļa vārds sniegtā intervija. Lūgiet man tikai teikt mūsu baidiem visā pasaulē ievērojamā. Dažreiz mūsu cipa ir vāgļi apskāt. Bet nezāģējiet tieši! Ar jūsu palīdzību mūsu skaits pieaug ar katru dienu. Paldies mūsu izplatīti panteisbi, jo katrs vārds ir kā bulka. Tūmā un zobena iķēdīs vārds mērlēm. Mūsu senčoskoks ir kļūvis parak palaišlocimā, un si pārmēģīgā palaišlocimābū būs vārds gals. Katra prietīgā, prietīgā un jēnās lieta, ko dara



 **the NEW ORDER**
Number 176 (133) Founded 1975 April 20, 2007 (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 defamations 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 "Jude" or "Neger", 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 Heinemann

**Hitler
in Italy**



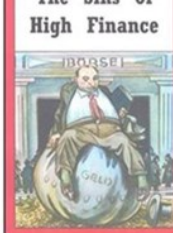
English / German Deutsch / English

**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!**