



NS uudistebülletään

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

#1147

09.03.2025 (136)

Kurja geeniuuse haridus

Gerhard Lauck

13. osa

Raha juhtimine ja pangandus

Üks minu esimesi ülesandeid, kui ma esimest korda ettevõttesse tulin, oli välja selgitada, kas tegevjuht, kes oli kõrgeimas tulumaksusüsteemis, peaks ostma *madala tootlusega, kuid maksuvaba munitsipaalvõlakirja* või *kõrgema tootlusega, kuid maksuvaba võlakirja*.

See oli üks minu esimesi kokkupuuteid "rahahaldusega" ettevõttes.

* * * * *

Kui keskmine tarbija valib panga, on otsustavateks teguriteks tavaliselt sellised asjad nagu *mugavus, tasuta arveldus ja tasuta rõster, mille* ta saab konto avamise eest. Kui tal on õnne, siis võib-olla isegi suurepärane kassapidaja.

Nutikas ärimees arvestab ka järgmisi tegureid: panga finantsseisund, kas pank on riikliku või föderaalse pangakontoriga, selle laenupoliitika, muud teenused, tasud jne.

Üks minu hilisematest ülesannetest oli analüüsida meie "varjatud" pangatasusid.

Pank ei saa anda ettevõttele "tasuta kontrolli". Tehinguid on liiga palju! Kõikide töötlemiseks kulub pangale liiga palju raha. Seetõttu ütleb pank midagi sellist: *Me ei võta teilt selle eest tasu, kui te säilitate sellise ja sellise summa suuruse miinimumsaldo*.

Lähemalt uurides a) nende tehingute standardtasusid, b) teie ettevõtte tehingute

arvu ja c) panga nõutavat miinimumsaldot, et loobuda nendest tasudest, selgub, kui palju te *tegelikult* nende eest "saamatajäänud intresside" näol maksate.

Lisaks sellele muutub iga miinimumsaldot *ületav summa tegelikult teie intressivabaks laenuks pangale!*

Kui ma analüüsi lõpetasin ja tegin oma ettekande tegevjuhile, selgitasin:

See tegur 'tasuta laen pangale' vähendab ilmselgelt miinimumsaldo tegelikku tootlust, sest meil on võimatu seda täpselt prognoosida. Tootlus muutub nii madalaks, et tegelikult on odavam seda lihtsalt ignoreerida ja leppida tasudega.

Meie puhul ei olnud kokkuvõtte nii suur. Me eelistasime säilitada miinimumsaldoga kaasnevat kindlusvaru. Aga vähemalt olime uurinud võimalust ja teadsime, mis see kindlusvaru meile umbes maksma läheb.

* * * * *

Meie ettevõtte aastane finantstsükkel sarnanes lainele.

Mõelge sellele nagu oma kommunaalarvele:

Talvel on teie küttegaasiarve (ahju eest) kõrge, kuid elektriarve on madal.

Kevadel on mõlemad madalad.

Suvel on teie gaasiarve madal, kuid elektriarve (kliimaseadme eest) on kõrge.

Sügisel on mõlemad madalad.

Osa aastast oli meil sularaha ülejääk, mille me investeerisime riigivõlakirjadesse. Osa aastast vajasime rohkem käibekapitali, mida me *järk-järgult* laenasime. *Kõigepealt* tegevjuhilt, intressiga prime pluss X%. *Seejärel* pangast intressimääraga Y% pluss Y%.

Loomulikult oli riigivõlakirjade intressimäärade ja kahe laenukomplekti intressimäärade vahel märkimisväärne erinevus!

Eesmärk on jälgida rahavooge ja hoida piisavalt vahendeid, et rahuldada lühiajalisi vajadusi, ning parkida ülejäänud vahendid sinna, kus need annavad kõige suuremat tulu.

Mõelge sellest tarbija seisukohast niimoodi. Ära maksa oma arveid *liiga kaua enne tähtaega*. Kui sul on liiga palju sularaha üle, siis maksa krediitkaardid ära, selle asemel, et panna see säästukontole. (Loomulikult maksa *kõigepealt* ära need, millel on *kõige kõrgem* intressimäär).

See ongi see, mida raha haldamine endast kujutab. Isegi väikeettevõtte võib sellest kasu saada.

Näiteks: See tähendab, et kui tootlus suureneb näiteks ainult 1%, on see ikkagi 10 000 dollarit 1 000 000 dollarilise aastase rahavoo kohta.

Tegevjuht oli juba väga hea ärimees. Tal oli ärikraad. Sellegipoolest *oli ta minu eelkäijalt, MBA'lt, palju raha haldamise kohta õppinud!* Siis õpetas ta mind. Ra-

hahaldusest sai üks minu *igapäevastest kohustustest*. Pärast seda, kui olin sellega paar aastat tegelenud, viimistlesin meie meetodeid veelgi.

Ma kohandasin raha maksumuse muutuja hooajalise teguriga, selle asemel, et kasutada kogu aasta jooksul konstantset prima + X%, nagu mulle oli õpetatud. Tegevjuht märkas muudatust, küsis minult selle kohta ja nõustus seejärel minu põhjendustega.

Fantaasia versus loterii

Ausalt öeldes oleksin täiesti vaimustuses, kui seda lugev väikese või keskmise suurusega ettevõtte juht mulle helistaks.

Ma kujutan ette, et vestlus kulgeb umbes nii:

TEGEVJUHT:

Tere, mulle meeldis teie raamat! Selle raha haldamise asja kohta. Me ei ole kunagi palju sellist asja teinud. Kas ma võin teid konsultandina palgata? Kui jah, siis mil-line on teie tasu?

Mina:

Tänan, mul on hea meel, et teile mu raamat meeldis. Jah, ma oleksin väga õnnelik, kui saaksin teie jaoks konsultatsioonitööd teha. Minu tasu on 10% kasumist, mis tuleneb kas tulude suurendamisest või kulude vähendamisest. Teie otsustate, kui palju see on! ... Aga ma palun koopiat teie arvutustest enda teavitamiseks. Lõppu-de lõpuks võib ühel või mõlemal meist midagi kahe silma vahele jääda.

Kujutage ette ettevõtet, mille aastane rahavoog on 100 000 000 dollarit. Kui ma suudan suurendada efekti tootlust kasvõi ühe protsendi sajandiku võrra (0,0001%), on kasum 10 000 dollarit aastas. Minu enda 10%-line osa oleks 1000 dollarit... Kui ma suudan seda suurendada ühe terve protsendi (1%) võrra, on see 1 000 000 dollari suurune kasum ja minu osa oleks 100 000 dollarit.

TEGEVJUHT:

Milles seisneb saak?

ME:

Ei mingit saaki! Ma lugesin ühest teisest konsultandist, kes teises tööstusharus tegi regulaarselt sama pakkumise. Tal läks väga hästi. Ka tema kliendid olid väga rahul. Ma olen valmis tegema sama asja!

Ei nalja! Ma olen täiesti tõsiselt!

Mõned inimesed mängivad loteriid. See on lihtsalt minu alternatiiv.

Loomulikult on suurtel Fortune 500 ettevõtetel *finantsjuht* (CFO), kes teeb seda kõike palju paremini, kui mina seda kunagi suudaksin. Lõppude lõpuks on ta selle valdkonna *spetsialist*. Samas kui mina olen *generalist*.

Panga valik

Ühel päeval kutsus tegevjuht peadirektor ja mind kokku. Ta näitas meile artiklit meie praeguse panga kohta. See osutas murettekitavatele märkidele, et midagi ei ole korras.

Ma olen mures. Olen märganud veel kahte halba märki. Esiteks, iga kord, kui meie laenuametnik meile külla tuleb, on see erinev inimene. Ja nende laenupakkumised on liiga head. Midagi on seal valesti. Ma arvan, et on aeg hakata otsima uut panka.

Nõuanne panga valiku kohta: Vaata "sissenõutud võlga". Kui see on silmatorkavalt madal, on see hoiatusmärk. Terve pank kipub kiiremini võlgu halva võlgnevusena maha kandma - ja seega kaob suurem osa juba maha kantud võlgadest - kui haigestunud pank.

Me tegutsesime järgmiselt:

Kõigepealt uurisime nõuandeid panga valiku kohta.

Teiseks, vaatas mitme piirkonna panga *finantsaruandeid*.

Kolmandaks, kohtusime pankuritega.

Lõpuks avasime kontod *kolmes* pangas: üks igapäevaseks panganduseks, üks suuremate tehingute jaoks ja üks akreditiivide jaoks meie impordi- ja eksporditehingute jaoks.

Pankade vahel võib olla SUUR erinevus. (See jäi mulle meelde, kui ma järgmine kord maja ostsin.)

Muide, sama kehtib ka trükiettevõtete kohta. Me kasutasime *ühe ja sama flaieri* jaoks *kolme erinevat trükikoda*, sõltuvalt vajaminevast kogusest.

Pärimine

Pärast seda, kui olin juba mitu aastat firmas töötanud, tegin tegevjuhile järgmise

ettepaneku:

Ühel päeval pärivad teie lapsed ettevõtte. Te olete juba öelnud, et neil ei ole huvi seda ise juhtida. Kui nad palgavad kellegi teise seda nende eest juhtima, on oht, et nad kaotavad kõik. Seega tahavad nad seda tõenäoliselt müüa.

Siiski on üks probleem. Potentsiaalsed ostjad on tõenäoliselt huvitatud ainult ühest või teisest osakonnast. Mitte kogu pakett. Aga meie ettevõtte on nii keeruline ja põimunud, et see ei oleks võimalik. Ja kui ettevõtte kannibaliseeritakse, on väärtus palju väiksem kui siis, kui see müüakse jätkuva, kasumliku kontsernina.

See pakettleping oleks aga potentsiaalsele ostjale palju atraktiivsem, kui ettevõtetel oleks kehtestatud krediidiliin, ilma et te peaksite isiklikult pangalaenu kaasallkirjastama.

Ta mõtles selle üle ja nõustus.

Seega hakkasime otsima selleks *sobivat* panka.

Siis külastas meid ühe suure panga asepresident. Tegevjuht, peadirektor ja mina osalesime sellel kohtumisel.

Lõpuks jäi ainult *üks* takistus:

Pangale antud leping andis talle õiguse nõuda laenu tagasi - igal ajal, mis tahes põhjusel ja oma äranägemise järgi (!) - ainult *24 tunni* etteteatamisega.

Minu tegevjuht nõudis *48-tunnist* etteteatamist. Ta ütles, et tal on vaja lisapäeva, et teha korraldusi.

Pankur lubas kontrollida oma õigusosakonda ja helistada tagasi.

Kui telefon helises, ütles pankur meile kaks asja:

Esiteks *ei* muudaks panga juristid tüüplepingut.

Teiseks, me olime teinud läbirääkimisteks paremat ettevalmistustööd kui paljud *kümme korda suuremad* firmad!

See ei olnud maailma lõpp. Me ei vajanud seda krediidiliini, et jätkata.

Aga ma olin pettunud. Olin ette kujutanud, et tippjuhid ühinevad ühel päeval ja ostavad ettevõtte ära. Kaks teist olid seal töötanud kogu oma täiskasvanud elu. Nad *ei saaks kunagi* mujal võrreldavat ametikohta. Üks neist ütles seda mulle otse välja. Teine teadis seda kindlasti ka. Me kõik olime kindlad, et me kolmekesi koos suudame seda tõepoolest juhtida. Sest me juhtisime seda *juba siis*.

Andke krediiti seal, kus seda vaja on

Toona näitasid minu laua peal liikunud krediidiaruanded üksikasjalikku krediidi-ajalugu. Mitte ainult "skoor".

Kui ma olin praktikant, keeldus tegevjuht krediidist, kui ta nägi aruandes ühtki makseviivitust. Hiljem veensin teda seda poliitikat muutma: Kui oli arvukalt rahuldavaid andmeid ja ainult üks makseviivitus - ja see oli *suur meditsiiniline arve* -, soovitasin ma krediiti heaks kiita.

Samuti õpetas tegevjuht meid arvestama "tööstusstandarditega". Need on erinevad.

Lisaks sellele, kui halbade võlgade arv on *liiga väike*, võib see viidata *liiga rangele* krediidipoliitikale, mis võib kaasa tuua müügi kaotuse!

* * * * *

Mitte kaua enne suurt majanduslangust kavatsesin osta maja, seega uurisin oma hüpoteeklaenuvõimalusi. Teadsin, et mul on suurepärase maksekäik ja suured tagamata isiklikud krediidiliinid. Kuid mul oli ka palju võlgu ja minu isiklik sissetulek ei olnud enam nii suur kui varem.

Siiski, kui üks pank pakkus mulle *kaks korda* suuremat summat, kui ma vajasin, ilma sissemakseta, olin ma jahmunud.

Üks pankur ütles mulle: *Jah, te kvalifitseerute. Teie krediit on suurepärase! Teil on kaks võimalust: Te peate esitama koopiad oma maksudeklaratsioonidest, et tõendada oma sissetulekut. Variandi B puhul te lihtsalt RÄÄGITE meile oma sissetulekust. Te ei pea seda tõendama. Te võite meile öelda mis tahes summa, mida soovite, et saada mis tahes hüpoteeklaenu, mida soovite. Loomulikult on B-variandi puhul intressimäär kõrgem.*

Ma ei suutnud seda hullust uskuda! Pole ime, et riigi majandus läks põhja!

Tegevjuhi kummaline dilemma

Ühel päeval kutsus tegevjuht kokku kõik juhtivtöötajad. Tema nägu oli sünge. Keegi meist ei teadnud, millega see kõik seotud on. Ta kirjeldas oma dilemmat üsna täpselt järgmiselt:

Vaata, see on nii. Mu naine nõrritab mind, et ma võtaks meie poja konsultandiks. Ta üritab luua oma konsultatsioonipraksist ja vajab raha. Ma ei taha teda palgata. Aga ma tahan oma naise käest lahti saada, nii et ma olen sellega nõus. Lihtsalt mängige kaasa. Ära ütle midagi.

Mulle meenus intervjuu värske kolledži lõpetajaga, kes ei tahtnud oma lõpmatut tarkust meiega tasuta jagada. Aga see oli hullem! Isa oli pannud oma poja Harvar-

di ärikoolis õppima. Tal oli nüüd MBA. Ta pidi ühel päeval pärima suure osa ettevõttest. Selle asemel, et õppida oma pere äri isegi *enda huvides*, ootas ta, et isa *maksaks* talle selle eest kopsaka konsultatsioonitasu näol!

Ma nägin, et teised juhid mõtlesid sama. Üks neist ütles mulle seda isegi pärast koosolekut, kasutades peaaegu täpselt sama sõnastust, mida ma siin kasutasin. Meil kõigil oli tegevjuhist kahju ja me lubasime, et mängime palli.

Samal ajal kui poeg "konsulteris" ettevõttes järgmiste päevade jooksul, püüdsime talle anda vähemalt väga põhilise ettekujutuse ettevõttest.

Siis määras tegevjuht suure personalikoosoleku. Ta oli mulle eelmisel päeval öelnud, et valmistan ette ettekande ja et see oleks lihtne. Poeg oli seal ainuke, kes ei mõistnud, et see kõik on lihtsalt suur show tema kasuks. Kõik, mida ma seletasin, oli meile teistele üldteada. Umbes nagu astronoomide konverents, kus peaesineja aeglaselt seletab: "Päike on meie päikesesüsteemi keskmes. Päikesele lähim planeet on Merkuur. Teine planeet on Veenus...".

Püüdsin eriti palju vaeva näha, et rääkida aeglaselt ja hoida kõik nii lihtsana kui võimalik. Pärast ühe lihtsa võrrandi selgitamist katkestas ta mind viisakalt ja kerge, kuid siiski tajutava üleolekuga:

Vabandage, aga te ütlesite KAHEKS kümnendikku ühest protsendist. Kindlasti mõtlete te tegelikult KAHE protsenti. Kaks protsenti sajast, mitte kaks protsenti tuhandest."

Me kõik pidime keelt hammustada, et mitte naerda. Tegevjuht püüdis varjata oma piinlikkust oma asjatundmatu poja eksimuse üle. (Ta eksis kümme korda.) Tegevjuht muheles midagi ja viipas mulle, et ma jätkaksin.

See tuletas mulle meelde, kui olin IBMi eksperti alandanud. Ainult et vastupidi. Ja veelgi hullem: Vähemalt IBMi ekspert sai aru, et ta oli teinud vea ja oli tabatud. Poeg, MBA (!), ei teinud seda.

Maine ja mõjuvõim

Maine on midagi, mida ehitatakse varasemate saavutuste kaudu. *Mainet* kasutatakse tulevaste saavutuste saavutamiseks. Minu puhul oli neil kolm peamist allikat:

Esiteks, demograafilised analüüsid, mille tulemuseks on oluliselt vähenenud müügikulud.

Teiseks, uute toodete arendamine, mille tulemuseks on tohutu müügitulu. Näitena võib tuua nii minu esimese enimmüüdud toote, mille avastas varakult,

kui käisin omal ajal messil, kui ka minu viimase toote, mis toodi turule kohe pärast minu lahkumist.

Kolmandaks, probleemide lahendamine analüüsi kaudu.

Siin on mõned valgustavad näited.

Esimene juhtum: veenmine

See oli meie nelja tippjuhi jaoks kurnav koosolek. Probleem oli keeruline. Arutelu ei edenenud kuigi palju.

Seejärel esitasin oma analüüsi olukorra kohta. Aeglaselt. Pärast iga sammu kontrollisin iga näo arusaamist ja nõusolekut.

Tegevjuht kommenteeris: *Ta lõikas läbi jama ja jõudis asja tuumani!*

Seejärel püüdsin selgitada oma pakutud lahendust. Kuid see oli raskesti mõistetav.

Siis meenus mulle üks palju varasem koosolek, kus tegevjuht oli dramaatiliselt haaranud paberitüki, sülitanud selle peale, purustanud selle kokku ja põlglikult välja käinud: *See ei ole sülitamist väärt!*

Sirutasin taskusse, tõmbasin välja mõned lahtised rahad ja lükkasin mündid tegevjuhi lauale. Siis kasutasin neid münte oma selgituse illustreerimiseks.

Peagi nõustus tegevjuht minu pakutud lahendusega.

Veidi aega hiljem tuli ta minu laua juurde, vaatas mulle silma ja ütles: *Sa veensid mind, kui näitasid mulle neid münte!*

Juhtum kaks: Juku, sa saad seda!

Tegevjuht ei olnud sel päeval tehases. Tekkis ebatavaline olukord. See ei sobinud ideaalselt ühegi olemasoleva standardse töökorra (SOP) juurde. Nii et peadirektor küsis minult, kuid ei olnud minu vastusega täiesti rahul.

Ma ei ole mõttelugeja, aga ma võin seda nägu lugeda: *Okei, ma teen seda. Kui tegevjuht tagasi tuleb, ütlen talle, et SINA käkisid mul seda teha. POISS, SAAVAD SELLE KÄTTE!*

Kui tegevjuht tagasi tuli, selgitas peadirektor kõik ära. Tegevjuht mõtles hetkeks ja ütles siis: *Te tegite õigesti!*

Peadirektor oli üllatunud. Mina ei olnud. Ma teadsin, miks mul oli õigus. Ja ma teadsin, et tegevjuht on piisavalt tark, et mõista SOPi põhjuseid, mitte lihtsalt meelde jätta ja pimesi järgida.

Kolmas juhtum: Top Dog

Mitte kaua aega pärast seda olid kõik neli tippjuhti koosolekul. Tegevjuht juhendas kahte teist: Kui *kunagi tuleb midagi ette, kui mind ei ole kohal ja te ei tea, mida teha, küsige TEMA-lt ja tehke seda, mida ta ütleb!* Ta osutas mulle.

Neljas juhtum: Suur kompliment

Sul on jidiši meel!

Tegevjuht oli minu saavutusest ilmselgelt väga muljet avaldanud. See oli suur kompliment. Ma teadsin seda väga hästi. See oli täiesti siiras, kõrgelt hinnatud ja väga irooniline.

Minu lahkumine

Lõpuks lahkusin ettevõttest umbes kümne aasta pärast - omal algatusel ja heades tingimustes, Ei vallandatud! See oli ikka veel umbes sama suur, kui arvestada aasta brutomüüki. Osakonnad ja turud olid vähenenud ja kahanenud, kuid üldiselt tasakaalustasid üksteist. Enim müüdud toodetest olid saanud "has-beens" ja uutest toodetest olid saanud superstaarid.

Kui ma kuu aega hiljem helistasin ja küsisin, kuidas asjad edenevad, ütles peadirektor: *Suurepärase, tänu teile!"*

Alguses ma ei teadnud, mida sellest arvata. Kas asjad läksid suurepäraselt, sest ma olin ära?!?

Aga ei...

Viimane toode, mille olin välja mõelnud ja mille eestvedajaks olin enne lahkumist olnud - see toodi turule vahetult pärast minu lahkumist -, oli *nende paari kuu jooksul andnud veerand miljonit dollarit müügitulu.*

Mul oli hea meel, et ma andsin ettevõttele omamoodi "vastupidise lahkumiskingituse".

Kui ma oleksin jäänud veel üheks aastaks, oleks järjekordne viiekohaline boonus olnud üsna kindel. Aga ma ei kahetsenud ikkagi koju naasmist.

Kuid raudne eesriie oli langenud. Kohustus kutsus!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

November 1934 Eingeladen 1975 26. April 2007 v.2.06

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 Movement, Verbreitung, Verteidigung und Verleumdung haben nicht ausgereicht, das keine der gründe für unsere held glücklichen Taten, Adolf Hitler zu verurteilen.

Alle Nationalsozialisten sind weniger
offensiv, Völkern- und Rassenbewegungen
sind Schuler an Schüler im Kampf um
die Erhaltung unserer weißen Völkern.
Die Bewegung ist zwar nicht ge-
worden, aber die Größe des hochgeschätzten
Völkern ist heute auch viel größer als in
der Vergangenheit.
Der verantwortliche Gegner ist eben dabei,
das Volkstum – gegen alle weißen
Völkern (1) – zu beugen, seine Mittel und
Erwartungen, Überforderung und En-
sternscheidung.
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 daļa

NSK: Paldies par interviju. Turpināt laiki
stādīt. Uzvarēt ir mūsu!
Jāizietes brīvi un prievienojiet sapņiem
dabūs nācīguma vārds.

Mollija: Paldies, draugi! Bija jānēri jums
stingri ar interviju. Lūdzu, atstāst man
tīmekļa adresi, kad tā būs publicēta, un es
prievienoju jūsu tīmekļa vietnes saitē ar in-
terviju. Lūgiet man tikai teikt mūsu haidē-
rēm visā pasaulē ievērotāsimies. Dažreiz
mūsu cips ir vāgļi apgādāt. Bet nezānējiet
teicēt! Ar jūsu palīdzību mūsu skaits
pieaug ar katru dienu. Paldies mūsu
izplatītā pabeidīs, jo katrs vārds ir kā bulka
Tumša un zobenā iķēdīs vāgu mērlēm.
Mūsu sērnchodks ir kļūst par
palīdzības, un si pārmērīgā
palīdzībasbūs būs vāgu gals. Katra
prētīgā, prētīgā un jēnās lieta, ko dara



 **the
NEW ORDER**
Number 176 (133) Founded 1975 April 26, 2007 (133)

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar Na-
tional 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 be-
come 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, cul-
ture distortion, and racism.
Whether "Jagd" or "Jagd",
whether in election battle or street
battle, whether armed with propa-
ganda 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

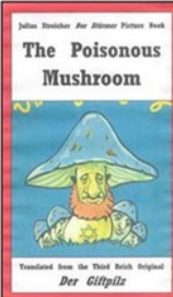
BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com

**SS Defender
against Bolshevism**
by Reichführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

Julius Streicher: Der Stürmer Picture Book
**The Poisonous
Mushroom**



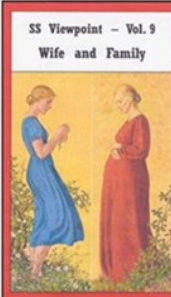
Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Reinhold Heinemann
**Hitler
in Italy**

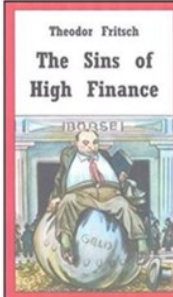


English / German Deutsch / English

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!**