



Novelles NS

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1145

23.02.2025 (136)

L'éducation d'un mauvais génie

par Gerhard Lauck

Partie 11

Chapitre 5

Je deviens cadre

Vous avez un esprit yiddish !

Le plus grand compliment du PDG

L'interview

Lorsque j'ai franchi la porte d'entrée pour la première fois, j'ai été quelque peu surpris par la grande salle spartiate remplie de bureaux et de gens qui parlaient au téléphone. Au fond, un petit homme âgé m'a fait signe. Je me suis approché et je me suis assis.

Ce qu'il m'a dit semblait prometteur.

Il avait fondé l'entreprise dans les années 1940 dans son sous-sol en tant qu'activité de fabrication. Lorsque son entreprise a pris de l'ampleur, il a acheté un bâtiment en briques. Lorsqu'elle s'est encore développée, il a agrandi le bâtiment et construit d'autres entrepôts.

Son entreprise se compose de trois divisions. Il s'agit essentiellement de trois entreprises différentes. Elles opéraient sous le même toit et leur personnel se

chevauchait.

À part lui, il y avait deux cadres supérieurs : Le directeur général, qui dirigeait le "bureau", et le vice-président de la production, qui dirigeait l'"atelier". Tous deux avaient été embauchés à la sortie du lycée, étaient restés en poste et avaient gravi les échelons. Ils faisaient bien leur travail et connaissaient parfaitement les procédures de l'entreprise.

Mais il y avait un problème.

On lui avait diagnostiqué une maladie incurable. Il s'agissait d'une de ces maladies insidieuses qui peuvent évoluer *très lentement* ou *très rapidement*. Il se préparait au jour où il ne serait plus en mesure de diriger lui-même son entreprise.

Il voulait engager quelqu'un pour assumer progressivement son rôle de leader dans l'entreprise. *Et former personnellement cette personne en tête-à-tête !* Il a insisté sur la valeur de cette formation. J'étais tout à fait d'accord ! *C'était l'opportunité d'une vie !*

Il avait déjà *tenté à deux reprises* de trouver l'homme idéal. Les deux ont échoué. Le premier avait été licencié au bout de six mois. Le second, mon prédécesseur immédiat, un *MBA (!)*, avait tenu dix-huit mois avant d'être licencié. J'ai noté mentalement que les managers venant de l'extérieur avaient manifestement un taux de mortalité élevé ici.

Les trois cadres dirigeants ont réfléchi à la manière de trouver l'homme idéal.

C'est alors que le vice-président de la production a eu une idée : *au lieu d'engager un homme plus âgé et déjà ancré dans ses habitudes, pourquoi ne pas engager un jeune. Il s'adaptera mieux. Ensuite, nous le formerons à la façon dont nous travaillons ici.*

Je me suis dit : *Cela explique pourquoi cette opportunité s'est présentée à moi malgré mon absence de diplôme universitaire ou de formation commerciale formelle. Et pourquoi l'expérience de la vente par correspondance et de l'édition figurant sur mon CV m'a permis de me démarquer.*

Il a convoqué le directeur général. On m'a demandé de passer un test.

Depuis de nombreuses années, il insistait pour que tous les candidats à l'emploi qui passaient la sélection initiale passent ce test. Il y accordait beaucoup d'importance. Il s'appuyait sur l'expérience passée, expliquait-il.

À l'époque, je ne connaissais pas mon score ni sa signification, mais je savais que je m'étais très bien débrouillé. C'est le genre de choses pour lesquelles je suis plutôt doué.

En tout cas, j'ai été rapidement embauché.

Formation

Environ une semaine après mon entrée en fonction, un diplômé de l'enseignement supérieur plus jeune que moi a été embauché pour le *même poste de stagiaire*. J'ai été surprise et inquiète. Personne n'avait parlé de stagiaires *multiples* ! Je pensais que je serais la seule !

Mon jeune collègue m'a dit un jour : "Je me couche tard : *Je me couche tard. Je n'aime pas dormir. Le sommeil est un petit morceau de la mort.* Cela m'a fait me sentir vieux. J'ai répliqué : *J'aime dormir. Je peux dormir plus longtemps que je ne peux manger. Je peux manger plus longtemps que je ne peux boire. Je peux boire plus longtemps que je ne peux faire l'amour.* J'ai trouvé cette réponse intelligente. Mais je me sentais encore vieux.

J'ai appris plus tard que l'autre stagiaire avait commencé à passer des entretiens *avant* moi. Après plusieurs entretiens, il avait été rejeté. Mais il n'acceptait pas de se voir opposer un refus. Il a tellement insisté pour obtenir le poste que le PDG a fini par céder et l'a embauché.

Le vice-président de la production m'a dit plus tard qu'il avait en fait proposé non pas *un* mais *deux* jeunes hommes. *Deux stagiaires* ne coûtaient pas plus cher qu'*un MBA*. Cela permettait également d'avoir des renforts au cas où l'un d'entre eux ne fonctionnerait pas.

Heureusement, les deux stagiaires en gestion que nous étions sont rapidement devenus des compagnons d'armes plutôt que des rivaux. Trois facteurs y ont contribué :

Tout d'abord, la *souffrance partagée* de la *formation chaotique*.

Si j'avais formé *les volontaires* de mon association de manière aussi chaotique, ils auraient démissionné...Et si nous avions formé *les résistants clandestins* de cette manière, nous aurions tous fini en prison.

Deuxièmement, notre *ennemi commun*, à savoir un couple de superviseurs brusques qui nous donnaient parfois du fil à retordre.

Peut-être leur en voulait-il que le PDG ait donné des ordres stricts pour que les deux stagiaires soient appelés par "Monsieur" et par leur nom de famille. Cette directive *ne* s'appliquait *qu'à* nous deux et au PDG lui-même. Les deux autres cadres supérieurs, qui travaillaient là depuis le lycée, étaient généralement appelés par leur prénom.

Plus tard, j'ai accidentellement contrarié une assistante. Lorsque je lui ai demandé d'aller "chercher" quelque chose, elle m'a répondu : "Je ne suis pas un chien ! *Je ne suis pas un chien ! Je ne vais pas chercher !* C'était une erreur innocente de ma part. L'expression "aller chercher" n'a pas de connotation négative dans l'Ouest. Les chiens non plus. Sauf, je suppose, si une femelle pense qu'on

l'appelle un chien. Mais celle-ci avait une très belle silhouette... Ce n'est pas ce que j'ai remarqué.

Troisièmement, l'entreprise était en pleine croissance. Ainsi, même si l'un d'entre nous était destiné à *ne pas* obtenir le *poste le plus élevé*, il resterait probablement cadre dans l'entreprise.

Le PDG nous l'a dit à nous deux, les stagiaires : *Je sais que les superviseurs sont durs avec vous. Si cela devient trop difficile, venez me voir. Je vous soutiendrai !*

J'ai senti qu'il était tout à fait sincère. Mais je sentais *aussi* que ces superviseurs étaient assez malins pour nous miner *malgré le* soutien du PDG ! Mes deux prédécesseurs en avaient été victimes. Je ne les sous-estimerais pas. Je crois que c'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai duré beaucoup plus longtemps que tous les autres cadres de l'entreprise, à l'exception des "lifers".

Plus tard, lorsque le comportement de ces superviseurs à notre égard est devenu intolérable, le PDG leur a donné une bonne leçon. Après cela, ils se sont montrés un peu plus discrets.

Tous les autres membres de l'entreprise s'en sortent bien.

Marketing général et marketing direct

Quelle est la différence ?

Marketing général : Une agence de publicité sophistiquée conçoit une publicité pour une entreprise cliente fortunée. Elle est pleine d'esprit, magnifique, drôle et sexy. Elle est très divertissante. Tout le monde l'adore. Seul hic : personne ne se souvient du produit du client. Seul l'humour... et le décolleté sont évoqués.

Marketing direct : Des campagnes de vente par correspondance qui fonctionnent ! Tout est conçu pour *vendre des produits* ! Les ventes sont enregistrées, mesurées et analysées. Les nouvelles annonces sont testées par rapport à l'annonce de contrôle.

J'ai été formé au marketing direct !

Rédaction de textes

Le PDG a passé beaucoup de temps à nous apprendre à rédiger de bons textes. Chaque année, nous imprimions au moins trois ou quatre catalogues différents pour les différentes divisions. Les tirages allaient jusqu'à *un million d'exemplaires* pour *un* seul de nos multiples catalogues en couleur.

Beaucoup d'argent était en jeu. L'optimisation est essentielle.

Nous nous sommes souvent acharnés sur le moindre petit détail lors de réunions auxquelles participaient trois ou quatre cadres.

Ce n'était pas un mot de remerciement à grand-mère pour les 5 \$ qu'elle t'a offerts pour ton anniversaire !

Données démographiques

L'une des principales raisons pour lesquelles le PDG m'avait engagé était qu'il pensait que je serais bon dans ce qu'il appelait la "démographie".

Selon les normes actuelles, cela revient à qualifier une *infirmière scolaire* de *chirurgien du cerveau*.

Les ventes des clients étaient enregistrées sur des fiches surdimensionnées. L'analyse nécessitait des semaines de compilation et de calcul manuels. Malgré tout, j'ai accueilli avec enthousiasme la tâche d'"analyse démographique". Elle correspondait à mes compétences et constituait une excellente occasion de prouver définitivement ma valeur à l'entreprise.

Mes "analyses démographiques" se sont révélées *extrêmement rentables* pour l'entreprise dès les deux premières années. Cela a considérablement augmenté ma sécurité d'emploi et mon bonus annuel.

L'erreur du "Pass Through" (passage)

Voici une étonnante histoire vraie :

Pendant des années, le PDG a inclus DEUX catalogues en couleur dans chaque envoi de masse !!!

Son explication : "passer à travers".

Je savais que c'était absurde !

Mais au début, j'étais encore trop novice pour poser ouvertement la question. Il risquait d'être offensé et je risquais de me retrouver au chômage.

La première fois que j'ai abordé le sujet, j'ai pris soin de faire preuve de beaucoup de tact. Et de prouver mon point de vue par des chiffres.

Après m'avoir patiemment écouté, il m'a répondu : *Je comprends tout ce que vous venez de dire. Cela me paraît logique. Je ne vois rien de mal à votre raisonnement... Mais je ne me sens pas à l'aise pour renoncer au deuxième catalogue.*

Je n'ai pas insisté. Au moins, il m'avait écouté et avait reconnu ma logique. Et j'avais encore mon travail.

Plus tard, lorsque j'ai commencé à établir ma réputation dans l'entreprise, j'en ai

reparlé. Cette fois, il a accepté. Nos frais de vente ont baissé de *six chiffres* chaque année, sans impact notable sur les ventes.

Informatisation

Lorsque j'ai commencé à travailler dans cette entreprise, elle n'avait pas encore d'ordinateur.

Nous avions bien une machine, presque aussi grande qu'un piano, qui effectuait certaines des tâches qui ont été informatisées par la suite. Mais elle était si compliquée qu'un seul employé, hormis le directeur général, savait l'utiliser. (Je ne me souviens plus de son nom.)

Le premier système d'inventaire que j'ai rencontré était encore en phase de développement. Conçu pour la *seule* division ayant le *moins de* produits, il consistait en des fiches surdimensionnées avec des tableaux qui devaient être remplis à la main.

Mais il ne fonctionnait pas correctement. Les chiffres refusaient parfois de s'équilibrer !

Le PDG a dit qu'il ne comprenait pas pourquoi. Il m'a demandé d'essayer. La solution m'est finalement apparue ce soir-là. Le lendemain matin, j'ai expliqué la raison au PDG. Ensemble, nous avons réparé le système.

La deuxième année, le directeur général a décidé d'informatiser.

Personne dans l'entreprise ne connaissait les ordinateurs. Et encore moins d'expérience en la matière. À l'exception de l'autre stagiaire, qui avait suivi un cours d'informatique à l'université.

Après lui, c'est probablement moi qui avais le *plus d'expérience*. Enfant, j'utilisais comme papier à dessin de grandes piles d'imprimés informatiques mis au rebut. Mon père les ramenait de l'université. De temps en temps, j'entendais des mots comme "Fortran" et "Cobalt". C'était ce qu'on appelait des "langages informatiques".

Le PDG nous a dit franchement qu'il n'aimait pas IBM. Je n'ai jamais su pourquoi.

L'équipe de vente d'IBM a fait une présentation formelle devant l'ensemble de notre personnel de direction et les superviseurs du bureau. Le vendeur a parlé en premier, puis le technicien. Il m'a mis mal à l'aise. À tort ou à raison, j'ai eu l'impression qu'il avait une "attitude".

Lorsqu'il a terminé, je lui ai humblement demandé si j'avais bien compris. J'ai ensuite présenté l'"équation" - telle que je l'avais comprise dans sa présentation - et j'ai demandé si elle était correcte.

Il a confirmé que mon équation était correcte.

J'ai ensuite saisi les valeurs numériques de cette équation. Et j'ai demandé si elles étaient correctes.

Il a de nouveau confirmé que tout était correct.

Ensuite, j'ai passé les chiffres dans ma tête, en les prononçant à haute voix. Un peu comme "Si $a = b$ et $c = d$ alors $e = f$ " etc. etc....

Mais les deux côtés de l'équation ne sont pas égaux !

J'ai alors demandé innocemment : *Qu'est-ce que je fais de travers ?*

Un silence de mort. On aurait pu entendre une épingle tomber.

IBM n'a pas obtenu la vente. Nous avons acheté un système informatique auprès d'un autre fabricant. Le matériel, qui comprenait une unité centrale de 40 MB de la taille d'un petit réfrigérateur, quelques postes de travail et de grandes imprimantes matricielles à large cadre, a coûté environ 70 000 dollars. Nous avons également dû engager un programmeur pour écrire le logiciel, pour un coût estimé à environ 30 000 dollars.

Par la suite, l'autre stagiaire m'a dit : "Tu n'as pas besoin d'un ordinateur : *Tu n'as pas besoin d'un ordinateur. Tu es un ordinateur.*

Lorsque le PDG a demandé au directeur général d'utiliser la calculatrice pour calculer quelques chiffres au cours d'une réunion du personnel, j'ai fait les calculs dans ma tête plus vite que la machine. La machine confirmait ensuite ma réponse. Finalement, nos résultats ne correspondaient pas : "Vous vous trompez, la réponse est X ! - Non", ai-je répondu, "votre machine a tronqué à deux chiffres. Elle est passée à trois chiffres." Réajustée, la machine a confirmé ma réponse.

La réorganisation de nos opérations lors de l'informatisation nous a tous occupés pendant des mois. Elle nous a obligés à réévaluer nos procédures. Avec le recul, je dirais que c'est très formateur. Mais à l'époque, je l'aurais appelé autrement.

Projections des ventes

Lorsque le processus d'informatisation a enfin été achevé, les projections de ventes sont devenues encore plus faciles pour moi.

Une fois par semaine, j'alignais deux piles épaisses d'imprimés informatiques. Ils indiquaient les ventes de produits en unités de la semaine précédente, ainsi que les ventes de l'année en cours *et de l'année* précédente. Chaque division avait sa propre série de colonnes, car chacune d'entre elles avait un schéma saisonnier différent. Chaque imprimé comportait deux divisions. Nous avons suivi *quatre* marchés distincts, car une division avait un "sous-marchés" important et *unique*. [La

division fabrication et une autre division avec une petite ligne de produits n'ont pas été incluses ici].

Ensuite, j'ai calculé *dans ma tête* les prévisions de vente pour chaque produit. Toujours le lundi matin, parce que j'étais souvent un peu fatigué après le week-end et que je voulais une *tâche facile*.

Ces projections ont ensuite été utilisées pour inscrire - à la main (!) - des données sur des tableaux pour *chaque produit* ET pour *chaque pièce individuelle* utilisée dans ce produit (certaines pièces étaient utilisées dans plusieurs produits vendus dans plusieurs divisions). (Certaines pièces étaient utilisées dans *plusieurs* produits vendus dans *plusieurs* divisions).

J'ai ensuite passé en revue les points de réapprovisionnement. (La liste quotidienne des commandes et la liste quotidienne des bons de commande en cours étaient deux des éléments qui avaient été informatisés).

Enfin, je rédigeais les formulaires de demande d'achat. Le personnel de bureau les entrait dans l'ordinateur et imprimait les bons de commande proprement dits.

Tout cela prenait en général une demi-journée.

Enfin un bourreau

Au moment où le PDG a décidé de commencer à faire passer des entretiens pour un *autre* manager, j'étais assis de l'*autre* côté du bureau d'embauche. J'étais devenu le *bourreau* au lieu du *condamné*.

C'était très instructif. La *purge initiale des CV* a fait passer Attila le Hun pour Mère Thérèse ! Nous étions moins intéressés par la *recherche de bons candidats* que par l'*élimination des mauvais*. Toute raison de rejeter un candidat était la bienvenue.

Deux entretiens en particulier restent gravés dans ma mémoire.

La première personne interrogée était un MBA. Il connaissait les mots à la mode. Chaque fois que le PDG lui posait une question, il donnait une réponse sophistiquée. Malheureusement pour lui, une question se résumait à une simple question de bon sens. Il a été recalé.

La deuxième personne interrogée était un jeune diplômé fraîchement sorti de l'université. On lui a demandé d'élaborer un plan de marketing pour l'un de nos produits et de revenir le lendemain. Lorsqu'il est arrivé, il nous a informés avec suffisance qu'il *ne* fournirait *pas un* tel plan, parce qu'il ne pensait pas que nous devions profiter de son *expertise gratuitement*. Le PDG a gardé la tête froide et lui a dit qu'il comprenait sa position. Mais après le départ du jeune homme, il a déclaré : *Il est hors de question que j'engage ce type !*

Je me suis dit : "Un diplôme universitaire n'est pas l'ACHEVEMENT d'une éducation : *Un diplôme universitaire n'est pas l'achèvement d'une éducation. Ce n'est que le DÉBUT. L'université n'est qu'une formation de base. Pas le haut commandement !*

Il l'a manqué de BEAUCOUP !

Une chose a éveillé ma curiosité. Ce candidat avait répondu *correctement* à la seule question à laquelle j'avais *échoué* lors de mon premier entretien d'embauche. Lorsque je lui ai posé la question, il m'a répondu qu'il avait simplement deviné.

J'ai jeté un nouveau coup d'œil au test. Cette fois, j'ai *lu les instructions* au lieu de me contenter de regarder l'exemple de question. Le mystère a été résolu en un instant.

Ma PREMIÈRE erreur a été de ne pas lire les instructions !

Comme beaucoup d'êtres humains de mon sexe, j'ai une aversion naturelle pour la lecture des instructions. J'ai jeté un coup d'œil à l'exemple de réponse et j'ai supposé, *à tort*, que *seul* un schéma 4/1 était une réponse acceptable. Par conséquent, lorsque j'ai reconnu un schéma 2/2/1, je l'ai *rejeté d'emblée*. (J'ai même pensé qu'il s'agissait d'une astuce surnoise, parce qu'elle était si évidente).

Ma DEUXIÈME erreur a été de ne pas appliquer la théorie des jeux"

FW m'avait enseigné il y a longtemps un concept de base d'un type de mathématiques qu'il appelait *théorie des jeux*."

J'ai trouvé la "théorie des jeux" extrêmement utile, en particulier dans la *planification stratégique, la prise de décision* et même la *vie en général*.

Lorsque vous êtes confronté à des variables impossibles à évaluer, attribuez-leur simplement une valeur "très élevée" (95 %), "très faible" (5 %) ou "50/50" (n'importe où entre ces deux extrêmes), du mieux que vous pouvez. (En cas de doute, utilisez "50/50").

J'aurais quand même dû choisir la bonne réponse ! Malgré ma première erreur !

Théoriquement, j'aurais eu une chance sur deux au lieu d'une chance sur quatre en choisissant au hasard l'une des quatre autres options. (Ceci est basé sur l'hypothèse que j'attribuerais une valeur de 50/50 à la question de savoir si mon rejet du rapport 2/2/1 était correct ou non).

En tout état de cause, *j'ai souvent appliqué ce concept lorsque je traitais des problèmes complexes en tant que cadre*. Il m'arrivait même de téléphoner à FW pour obtenir la confirmation que je l'avais appliqué correctement.

Cette erreur tactique de ma part m'avait fait perdre un point à mon score parfait.

Entre-temps, j'en avais appris davantage sur ce test :

La note maximale possible était de 60.

Mon collègue stagiaire a obtenu 51.

Le précédent score le plus élevé dans l'histoire de l'entreprise était de 53.

La société qui a fourni le test a affirmé que le niveau de génie était de 55.

J'ai obtenu un score de 59.

Dans mon cas, je pense que "reconnaissance des formes" ou "pensée abstraite" serait plus juste que "Q.I." ou "intelligence"... Nous sommes bons dans certains domaines et moins bons dans d'autres. Les résultats dépendent de l'adéquation du test avec ces domaines. *Je sais pertinemment que je suis un IDIOT COMPLETEMENT dans certains domaines ! Et je peux le prouver. Je peux fournir de nombreux témoins.*

Franchement, même si j'avais obtenu une note parfaite, la seule évaluation correcte que j'aurais faite de moi-même aurait été de me dire : "Si tu étais si intelligent, tu aurais fait la même chose en MOITIÉ DE TEMPS et avec MOITIÉ D'EFFORT : *Si tu étais si intelligent, tu aurais fait la même chose en MOITIÉ DE TEMPS et avec MOITIÉ D'EFFORT !*

Ne soyez pas suffisants et arrogants ! Cherchez toujours à faire encore mieux !

FW m'avait raconté une histoire sur l'équipe sportive d'un de mes frères et sœurs :

Son équipe sportive est devenue très performante. Elle battait tout le monde. Je pensais qu'ils devenaient un peu trop arrogants. Lors du match suivant, j'ai fait jouer les seconds pendant les trois premiers quarts d'heure. Je n'ai fait jouer l'équipe première qu'au dernier quart d'heure. À ce moment-là, l'équipe adverse avait une avance considérable. La première équipe a rapidement accumulé les points. Mais ils ont perdu le match par UN POINT !



NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION

Der Kampf geht weiter !

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

Abstrakte von Massenmord, Verbrechen, Verfolgung und Verlesung haben nicht ausgereicht, das Kino der genozide über unseren hoch geliebten Führer Adolf Hitler zu zerstören.

Alle Nationalsozialisten sind unsterblich. Unsterbliche Völker und Kampfbewegungen stellen sich nicht als Opfer im Kampf um die Erlösung unserer Völker.

Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Größe des begangenen Verbrechens ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Die vorweltliche Gegner ist nun dabei, die Völkermord gegen alle westlichen Völker (Juden, Slawen, Roma, Sinti und Zigeuner) zu beenden, Überlebende und Kampfbewegungen.

Oh "Jag" oder "Stapel", ob es "Waldhüter" oder ein "Brennstofflager", ob mit Propagandamaterial bewaffnet oder auf einem Schiffsdeck stehen die feindlichen Nationalsozialisten ist keine Pflicht!

Hail Hitler!
Gottard Lisch



TROTZ VERBOT NICHT TOT!



Novelles NS
www.nsdapao.org
#1905 19.06.2022 (132)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

**Rapport préliminaire
Entretien avec Molly**
Troisième partie

NSK : Vos projets actuels sont évidemment philosophiques et liés à l'art.

Veuillez décrire votre point de vue sur l'impact de ces sujets en politique.

Molly : Faisais toujours de mettre à jour la galerie de photos, mais je me suis surtout concentrée sur Adolf Hitler et l'Armée de l'Humanité (www.mourning/benincient.com/truth.htm). J'en suis à 21 pages maintenant, et j'ai encore beaucoup à faire. L'étude de la Seconde Guerre mondiale est un véritable champ de mines d'informations. Vous cherchez des informations sur une chose et vous trouvez deux autres choses à rechercher. C'est un peu comme si vous étiez un archéologue, déterrera un passé enfoui. Un passé qu'ils préféreraient ne pas voir resurgir. Nous pouvons à nouveau




the NEW ORDER
Number 176 (1975) Founded 1978 April 26, 2022 (132)

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 Europeans 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. His means are non-White immigration, culture distortion, and race-mixing.

Whether "Jaggs" or "Stapels", whether in obvious battle or secret battle, whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind, every National Socialist must do his duty!

Hail Hitler!
Gottard Lisch



TROTZ VERBOT NICHT TOT!

Le NSDAP/AO est le plus grand fournisseur Monde de la propagande national-socialiste !

Magazines imprimés et en ligne dans de nombreuses langues

Des centaines de livres dans près d'une douzaine de langues

Plus de 100 sites Web dans des dizaines de langues



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!