



Bollettino Novità NS

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

#1147

09.03.2025 (136)

L'educazione di un genio del male

di Gerhard Lauck

Parte 13

Gestione del denaro e banche

Uno dei miei primi compiti quando sono arrivato in azienda è stato quello di capire se l'amministratore delegato, che si trovava nella fascia di reddito più alta, dovesse acquistare un'*obbligazione municipale a basso rendimento ma esente da imposte* o un'*obbligazione con un rendimento più elevato ma senza esenzione fiscale*.

Questo è stato uno dei miei primi incontri con la "gestione del denaro" in azienda.

* * * * *

Quando il consumatore medio sceglie una banca, i fattori decisivi sono generalmente la *convenienza*, il controllo *gratuito* e il *tostapane in omaggio* per l'apertura del conto. Se è fortunato, forse anche una splendida cassiera.

L'uomo d'affari accorto tiene conto anche di questi fattori: la condizione finanziaria della banca, il fatto che sia quotata a livello statale o federale, la sua politica di prestiti, gli altri servizi, le commissioni, ecc.

Uno dei miei incarichi successivi è stato quello di analizzare le nostre commissioni bancarie "nascoste".

Una banca non può dare un "controllo gratuito" a un'azienda. Ci sono troppe transazioni! La banca costa troppo per processare tutto. Pertanto, la banca dice

qualcosa del genere: *Ok, signor imprenditore, non le addebiteremo nulla se manterrà un saldo minimo di tale e tale importo.*

Un attento esame a) delle commissioni standard per queste transazioni, b) del numero di transazioni della vostra azienda e c) del saldo minimo richiesto dalla banca per rinunciare a tali commissioni rivela quanto state *realmente* pagando sotto forma di "interessi mancati".

Inoltre, qualsiasi importo *superiore al* saldo minimo diventa, di fatto, un *prestito senza interessi alla banca!*

Quando ho finito l'analisi e ho fatto la mia presentazione all'amministratore delegato, ho spiegato:

Questo fattore di prestito gratuito alla banca"riduce ovviamente il rendimento effettivo del saldo minimo, perché è impossibile prevederlo con precisione. Il rendimento diventa così basso che è più conveniente ignorarlo e accettare le commissioni.

Nel nostro caso, il risparmio non era così elevato. Abbiamo preferito mantenere il margine di sicurezza insito nel saldo minimo. Ma almeno avevamo esplorato la possibilità e sapevamo più o meno quanto ci costava quel margine di sicurezza.

* * * * *

Il ciclo finanziario annuale della nostra azienda assomigliava a un'onda.

Pensate a questo come alla vostra bolletta:

In inverno, la bolletta del gas per il riscaldamento (per il forno) è alta, mentre quella dell'elettricità è bassa.

In primavera, entrambi sono bassi.

In estate, la bolletta del gas è bassa, ma quella dell'elettricità (per il condizionatore) è alta.

In autunno, entrambi sono bassi.

Per una parte dell'anno abbiamo avuto liquidità in eccesso, che abbiamo investito in Buoni del Tesoro. In parte dell'anno abbiamo avuto bisogno di più capitale circolante, che abbiamo *gradualmente* preso in prestito. *Prima* dall'amministratore delegato al tasso di interesse primario più l'X%. *Poi* dalla banca al tasso di interesse primario più Y%.

Naturalmente, c'era una notevole differenza tra il tasso di interesse sui Buoni del Tesoro e il tasso di interesse sulle due serie di prestiti!

L'obiettivo è monitorare il flusso di cassa e tenere a disposizione i fondi sufficienti per soddisfare le esigenze a breve termine, parcheggiando il resto dove produce il rendimento più elevato.

In termini di consumo, vedetela così. Non pagate le bollette *troppo tempo prima*

della scadenza. Se avete troppa liquidità in eccesso, pagate le carte di credito invece di metterla sul conto di risparmio. (Naturalmente, pagate *prima* quelle con il tasso di interesse *più alto*).

Questo è il senso della gestione del denaro. Anche una piccola impresa può trarne vantaggio.

Per esempio: Con un aumento del rendimento di appena l'1%, si arriva comunque a 10.000 dollari per 1.000.000 di dollari di flusso di cassa annuale.

L'amministratore delegato era già un ottimo uomo d'affari. Aveva una laurea in economia. Tuttavia, *aveva imparato molto sulla gestione del denaro dal mio predecessore, l'MBA!* Poi ha insegnato a me. La gestione del denaro divenne uno dei miei *compiti quotidiani*. Dopo aver fatto questo per alcuni anni, ho perfezionato ulteriormente i nostri metodi.

Ho aggiustato la variabile del costo del denaro per il fattore stagionale invece di usare la costante del $\text{prime} + X\%$ per tutto l'anno, come mi era stato insegnato. L'amministratore delegato ha notato il cambiamento, mi ha chiesto spiegazioni e ha concordato con il mio ragionamento.

Fantasia contro lotteria

Francamente, sarei assolutamente estasiato se un amministratore delegato di una piccola o media impresa che legge questo articolo mi telefonasse.

Immagino che la conversazione si svolga in questo modo:

AMMINISTRATORE DELEGATO:

Ciao, mi è piaciuto il tuo libro! A proposito della gestione del denaro. Non abbiamo mai fatto molto di questo tipo di cose. Posso assumerla come consulente? Se sì, qual è la sua tariffa?

Io:

Grazie, sono felice che il mio libro le sia piaciuto. Sì, sarei molto felice di fare il consulente per voi. Il mio onorario è pari al 10% del profitto che risulta dall'aumento delle entrate o dalla riduzione dei costi. Siete voi a decidere a quanto ammonta! ... Ma chiedo una copia dei vostri calcoli per mia informazione. Dopo tutto, uno o entrambi potremmo aver tralasciato qualcosa.

Immaginate un'azienda con un flusso di cassa annuale di 100.000.000 dollari. Se riesco ad aumentare il rendimento dell'effetto anche solo di *un centesimo di punto percentuale* (0,0001%), il guadagno ammonta a 10.000 dollari all'anno. La mia

quota del 10% sarebbe di 1.000 dollari... Se riesco ad aumentare questo dato fino all'1%, il guadagno è di 1.000.000 di dollari e la mia quota sarebbe di 100.000 dollari.

AMMINISTRATORE DELEGATO:

Qual è la fregatura?

ME:

Nessuna fregatura! Ho letto di un altro consulente, in un altro settore, che faceva abitualmente la stessa offerta. Ha ottenuto ottimi risultati. Anche i suoi clienti erano molto contenti. Sono disposto a fare la stessa cosa!

Non è uno scherzo! Sono serissimo!

Alcuni giocano alla lotteria. Questa è semplicemente la mia alternativa.

Naturalmente, le grandi aziende Fortune 500 hanno un *direttore finanziario* (CFO) che fa tutto questo molto meglio di quanto potrei mai fare io. Dopo tutto, è uno *specialista* in questo campo. Mentre io sono un *generalista*.

Selezione della banca

Un giorno l'amministratore delegato convocò il direttore generale e me. Ci mostrò un articolo sulla nostra attuale banca. Segnalava segnali preoccupanti che indicavano che qualcosa non andava bene.

Sono preoccupato. Ho notato altri due segnali negativi. In primo luogo, ogni volta che il nostro agente di prestito viene a trovarci, è una persona diversa. E le loro offerte di prestito sono troppo buone. C'è qualcosa che non va. Penso che sia ora di iniziare a cercare una nuova banca.

Un consiglio sulla scelta della banca: Guardate il "credito recuperato". Se è sensibilmente basso, è un segnale di allarme. Una banca sana è più propensa a cancellare un debito come inesigibile - e quindi recupera una porzione maggiore di debito già cancellato - rispetto a una banca in difficoltà.

Abbiamo proceduto come segue:

In primo luogo, è stata effettuata una ricerca per ottenere suggerimenti sulla selezione delle banche.

In secondo luogo, ha esaminato i *bilanci* di diverse banche della zona.

Terzo, incontro con i banchieri.

Alla fine abbiamo aperto conti in *tre* banche: uno per le operazioni bancarie quotidiane, uno per le transazioni più importanti e uno per le lettere di credito per le nostre operazioni di import/export.

Le differenze tra le banche possono essere ENORMI. (Me ne sono ricordato la volta successiva che ho acquistato una casa).

A proposito, la stessa cosa vale per le aziende di stampa. Per lo *stesso volantino* abbiamo utilizzato *tre diverse tipografie*, a seconda della quantità necessaria.

Eredità

Dopo aver lavorato nell'azienda per diversi anni, proposi all'amministratore delegato la seguente proposta:

Un giorno i vostri figli erediteranno l'azienda. Lei ci ha già detto che non hanno interesse a gestirla da soli. Se assumono qualcuno che la gestisca per loro, rischiano di perdere tutto. Quindi probabilmente vorranno venderla.

Tuttavia, c'è un problema. I potenziali acquirenti saranno probabilmente interessati solo a una o all'altra divisione. Non l'intero pacchetto. Ma la nostra azienda è così complicata e intrecciata che questo non sarebbe possibile. Inoltre, se l'azienda viene cannibalizzata, il valore è molto inferiore a quello che si otterrebbe vendendola come un'azienda continuativa e redditizia.

Questo pacchetto, tuttavia, sarebbe molto più interessante per un potenziale acquirente se l'azienda disponesse di una linea di credito consolidata senza che voi dobbiate cofirmare personalmente i prestiti bancari.

Ci pensò su e accettò.

Abbiamo quindi iniziato la ricerca della banca *giusta* per questo scopo.

Poi un vicepresidente di una grande banca ci ha fatto visita. L'amministratore delegato, il direttore generale e io eravamo presenti all'incontro.

Infine, rimaneva un solo *ostacolo*:

Il contratto della banca le dava il diritto di revocare il prestito - in qualsiasi momento, per qualsiasi motivo e a sua esclusiva discrezione (!) - con un preavviso di sole *24 ore*.

Il mio amministratore delegato ha insistito per un preavviso di *48 ore*. Ha detto che gli sarebbe servito un giorno in più per organizzarsi.

Il banchiere ha promesso di controllare il loro ufficio legale e di richiamare.

Quando il telefono squillò, il banchiere ci disse due cose:

In primo luogo, i legali della banca *non hanno* voluto modificare il contratto

standard.

In secondo luogo, avevamo fatto un lavoro di preparazione alla trattativa migliore di molte aziende *dieci volte più grandi di noi!*

Non era la fine del mondo. Non avevamo bisogno di quella linea di credito per andare avanti.

Ma sono rimasto deluso. Avevo immaginato che un giorno i dirigenti si sarebbero uniti per acquistare l'azienda. Gli altri due avevano lavorato lì per tutta la loro vita adulta. *Non* avrebbero *mai* trovato una posizione analoga altrove. Uno di loro me lo disse apertamente. Anche l'altro certamente lo sapeva. Eravamo tutti sicuri che noi tre, insieme, avremmo potuto gestire l'azienda. Perché a quel punto lo stavamo già gestendo.

Dare credito a ciò che è dovuto

All'epoca, i rapporti di credito che passavano sulla mia scrivania mostravano una storia creditizia dettagliata. Non solo un "punteggio".

Quando ero un tirocinante, l'amministratore delegato rifiutava il credito se vedeva una sola inadempienza in un rapporto. In seguito lo convinsi a modificare questa politica: Se c'erano numerosi elenchi soddisfacenti e un solo inadempimento - e si trattava di una *grossa fattura medica* - avrei consigliato l'approvazione del credito.

Il CEO ci ha anche insegnato a considerare gli "standard del settore". Essi variano.

Inoltre, se i crediti inesigibili sono *troppo bassi*, ciò può indicare che la politica di credito è *troppo rigida*, con conseguente perdita di vendite!

* * * * *

Poco prima della Grande Recessione, stavo progettando di acquistare una casa, così ho controllato le mie opzioni di mutuo. Sapevo di avere un'eccellente storia di pagamenti e ampie linee di credito personali non garantite. Ma avevo anche molti debiti e il mio reddito personale non era più così alto come un tempo.

Tuttavia, quando una banca mi ha offerto il *doppio* dell'importo necessario con un *anticipo pari a zero*, sono rimasta sbalordita.

Un banchiere mi ha detto: *Sì, ha i requisiti per farlo. Il suo credito è ottimo! Avete due opzioni: Per l'opzione A, deve fornire copie delle sue dichiarazioni dei redditi per dimostrare il suo reddito. Per l'opzione B, dovete semplicemente dirci il vostro reddito. Non è necessario dimostrarlo. Potete comunicarci l'importo che*

volete per ottenere il mutuo che desiderate. Naturalmente, il tasso d'interesse dell'opzione B è più elevato.

Non potevo credere a questa follia! Non c'è da stupirsi che l'economia della nazione sia andata nel cesso!

Lo strano dilemma dell'amministratore delegato

Un giorno l'amministratore delegato convocò tutto il personale senior. Aveva un'espressione cupa sul volto. Nessuno di noi sapeva di cosa si trattasse. Ci ha esposto il suo dilemma più o meno come segue:

Senti, le cose stanno così. Mia moglie mi sta assillando per assumere nostro figlio come consulente. Sta cercando di aprire un suo studio di consulenza e ha bisogno di soldi. Io non voglio assumerlo. Ma voglio togliermi di torno mia moglie, quindi ho accettato. Stai al gioco. Non dire nulla.

Mi è tornata in mente l'intervista al neolaureato che non voleva condividere gratuitamente con noi la sua infinita saggezza. Ma questo era peggio! Il padre aveva fatto frequentare al figlio la Harvard Business School. Ora aveva un MBA. Era destinato a ereditare un giornouna grossa quota dell'azienda. Invece di imparare a conoscere l'azienda di famiglia anche *nel suo stesso interesse*, si aspettava che il padre lo *pagasse* per questo sotto forma di un'ingente parcella da consulente!

Ho capito che gli altri dirigenti stavano pensando la stessa cosa. Uno di loro me l'ha persino detto dopo la riunione, usando quasi le stesse identiche parole che ho usato qui. Tutti noi ci siamo dispiaciuti per l'Amministratore Delegato e abbiamo promesso di stare al gioco.

Mentre il figlio "consultava" l'azienda nei giorni successivi, abbiamo cercato di dargli almeno un'idea di base dell'attività.

Poi l'amministratore delegato programmò una grande riunione del personale. Il giorno prima mi aveva detto di preparare una presentazione e di mantenerla semplice. Il figlio era l'unico a non rendersi conto che tutto questo era solo un grande spettacolo a suo beneficio. Tutto ciò che avevo esposto era di dominio pubblico per il resto di noi. Un po' come una conferenza per astronomi, dove l'oratore principale spiega lentamente: "Il sole è al centro del nostro sistema solare. Il pianeta più vicino al sole è Mercurio. Il secondo pianeta è Venere...".

Mi sforzai di parlare lentamente e di mantenere tutto il più semplice possibile. Dopo aver spiegato una semplice equazione, mi interruppe educatamente con una leggera, ma comunque percepibile, aria di superiorità:

Mi scusi, ma ha detto DUE DECIMI dell'uno per cento. Sicuramente intendeva dire due per cento. Due per CENTO, non due per MILLE."

Tutti abbiamo dovuto morderci la lingua per non ridere. L'amministratore delegato faticava a nascondere l'imbarazzo per la gaffe del figlio sprovvisto (aveva sbagliato di dieci volte). (L'amministratore delegato borbottò qualcosa e mi fece cenno di continuare.

Questo mi ricordò la volta in cui avevo umiliato l'esperto IBM. Ma al contrario. E anche peggio: Almeno l'esperto IBM si era reso conto di aver commesso un errore e di essere stato scoperto. Il figlio, un MBA (!), no.

Reputazione e influenza

La reputazione è qualcosa che si *costruisce* grazie ai risultati *ottenuti in passato*. *L'influenza* è qualcosa che si *usa* per i risultati *futuri*. Nel mio caso, le fonti principali sono tre:

In primo luogo, le analisi demografiche che hanno portato a una sostanziale riduzione delle spese di vendita.

In secondo luogo, lo sviluppo di nuovi prodotti che hanno portato a un enorme incremento delle vendite. Ne sono un esempio sia il mio primo prodotto più venduto, che ho scoperto presto partecipando a una fiera nel mio tempo libero, sia il mio ultimo prodotto, lanciato subito dopo la mia partenza.

Terzo, la soluzione dei problemi attraverso l'analisi.

Ecco alcuni esempi illuminanti.

Incidente uno: la persuasione

È stata una riunione estenuante per noi quattro dirigenti. Il problema era complicato. La discussione non stava facendo molti progressi.

Poi ho presentato la mia analisi della situazione. Lentamente. Dopo ogni passo, ho controllato che ogni volto comprendesse e fosse d'accordo.

L'amministratore delegato ha commentato: *Ha tagliato i ponti con le stronzate ed è andato fino in fondo!*

Poi ho cercato di spiegare la soluzione proposta. Ma era difficile da capire.

Poi mi ricordai di una riunione molto precedente, in cui l'amministratore delega-

to aveva drammaticamente afferrato un pezzo di carta, ci aveva sputato sopra, l'aveva sbriciolato e si era sdegnato: *Non vale uno sputo!*

Mi misi in tasca, tirai fuori qualche spicciolo e sbattei le monete sulla scrivania dell'amministratore delegato. Poi usai quelle monete per illustrare la mia spiegazione.

Ben presto l'amministratore delegato accettò la soluzione da me proposta.

Poco dopo, venne alla mia scrivania, mi guardò negli occhi e disse: *Mi hai convinto, quando mi hai mostrato quelle monete!*

Incidente n. 2: Ragazzi, lo prenderete!

Quel giorno l'amministratore delegato non era presente nello stabilimento. Si presentò una situazione insolita. Non corrispondeva perfettamente a nessuna procedura operativa standard (SOP) esistente. Il Direttore Generale me lo chiese, ma non si sentì completamente a suo agio con la mia risposta.

Non leggo la mente, ma posso leggere questa faccia: *Ok, lo farò. Quando l'amministratore delegato tornerà, gli dirò che sei stato tu a dirmi di fare questo. RAGAZZO, LO PRENDERAI!*

Quando l'amministratore delegato tornò, il direttore generale gli spiegò tutto. L'amministratore delegato rifletté un attimo e poi disse: *Hai fatto la cosa giusta!*

Il Direttore Generale era sorpreso. Io no. Sapevo perché avevo ragione. E sapevo che l'amministratore delegato era abbastanza intelligente da capire le ragioni della SOP, non solo da memorizzarla e seguirla ciecamente.

Terzo incidente: Top Dog

Non molto tempo dopo, tutti e quattro gli alti dirigenti erano in riunione. L'amministratore delegato disse agli altri due: *"Se mai dovesse succedere qualcosa quando non ci sono e non sapete cosa fare, chiedete a LUI e fate quello che vi dice!"* Stava indicando me.

Incidente 4: Un grande complimento

Lei ha una mente yiddish!

L'amministratore delegato era ovviamente molto colpito dai miei risultati. Si trattava di un GRANDE complimento. Lo sapevo molto bene. Era assolutamente sincero, molto apprezzato e molto ironico.

La mia partenza

Alla fine ho lasciato l'azienda dopo circa un decennio - di mia iniziativa e in buoni rapporti, NON licenziato! L'azienda aveva ancora più o meno le stesse dimensioni in termini di fatturato annuo lordo. Le divisioni e i mercati avevano avuto un andamento altalenante, ma nel complesso si erano equilibrati. I prodotti più venduti erano diventati degli hashtag e i prodotti emergenti erano diventati delle super star.

Quando mesi dopo ho telefonato per chiedere come stavano andando le cose, il Direttore Generale mi ha risposto: *Benissimo, grazie a lei!"*

All'inizio non sapevo cosa pensare. Le cose stavano andando alla grande *perché non c'ero?!?*

Ma no...

L'ultimo prodotto che avevo concepito e sostenuto prima di andarmene - era stato lanciato poco dopo la mia partenza - aveva prodotto un *quarto di milione di dollari di vendite in quei pochi mesi*.

Ero felice di aver fatto all'azienda una sorta di "regalo di addio al contrario".

Se fossi rimasto un altro anno, un altro bonus a cinque cifre sarebbe stato quasi certo. Ma non mi sono comunque pentito di essere tornato a casa.

Tuttavia, la cortina di ferro era caduta. Il dovere chiama!


NS KAMPFRUF
KAMPFSPRUCH DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Number 100 Copyright 1973 20 April 2012 2.06

Der Kampf geht weiter !

Infelix! Ideen nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist das nationalsozialistische Bewegung stärker als je zuvor in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Menschen von Massenterror, Verbrechen, Vorfälle und Verbrechen haben nicht aufgehört, das kann die gesamte Welt unsere hoch geliebten Führer Adolf Hitler zu danken.
Alle Nationalsozialisten und sonstige
affiliated Völkern- und Rassenmenschen
sollen Schüler an Schüler im Kampf um
die Erhaltung unserer weißen Völkern.
Die Bewegung ist zwar nicht ge-
worden, aber die Größe des hochgeliebten
Völkern ist heute noch viel größer als in
der Vergangenheit.
Der vorwiegend Gegner ist also dabei,
das Volkstum - gegen alle weißen
Völkern (?) - zu kämpfen. Seine Mittel sind
Ermordung, Überführung und Kon-
sumierung.
Ob "jag" oder "jag", ob in
Wahlkampf oder in Massenmord, ob
als Propagandamittel benutzt oder
auf einem Schulhof mit einem Ant. Jeder
Nationalsozialist hat seine Pflicht!
Hail Hitler!
Gottfried Lenz


**TROTZ
VERBOT-
NICHT
TOT !**


Bollettino Novità NS
www.nsdapao.org
1005 19-06-2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

Rapporto frontale
Intervista con Molly
Terza parte

NSK: I suoi progetti attuali sono ovviamente di natura filosofica e artistica.
Ci descriva il suo punto di vista
sull'impatto di questi argomenti in
politics.
Molly: Cerco di aggiornare la galleria
fotografica, ma soprattutto mi sto
concentrando su Adolf Hitler e l'Esercito
dell'Umanità
(www.moumingtheancient.com/
truth.htm). Ora sono a 21 pagine e ho
ancora molto da fare. Studiare la Se-
conda guerra mondiale è un campo mina-
to di informazioni. Si cercano informa-
zioni su una cosa e se ne trovano altre
due da ricercare. Ci si sente un po' come
un archeologo che porta alla luce un
passato sepolto. Un passato che si pre-
ferisce non portare alla luce. Possiamo
ringraziare ancora una volta Internet per




**the
NEW ORDER**
Number 179 (133) Founded 1973 April 26, 2012 (136)

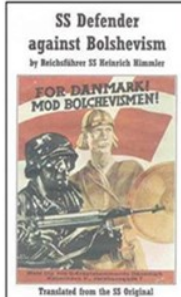
The Fight Goes On !

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.
Discards 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 citizens and racial kinmen fight
side by side for the preservation
of our White folk.
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 race-mixing.
Whether "jag" or "jag", whether
in election battle or street
battle, whether armed with propa-
ganda material or as a battlefield
of a different kind: every National
Socialist must do his duty!
Hail Hitler!
Gottfried Lenz

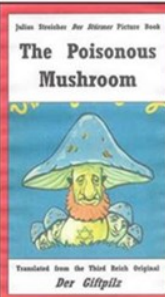

**TROTZ
VERBOT-
NICHT
TOT !**

Il NSDAP/AO è il più grande fornitore Il mondo della propaganda nazionalsocialista!

Riviste cartacee e online in molte lingue
Centinaia di libri in quasi una dozzina di lingue
Oltre 100 siti Web in dozzine di lingue



**SS Defender
against Bolshevism**
by Reichsführer SS Heinrich Himmler
**FOR DANMARK!
MOD BOLCHEVISM!**
Translated from the SS Original



**The Poisonous
Mushroom**
Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz



**Hitler
in Italy**
**HITLER
in ITALIEN**
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!**