



NS naujienų biuletenis

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

#1147

09.03.2025 (136)

Blogio genijaus ugdymas

Gerhard Lauck

13 dalis

Pinigų valdymas ir bankininkystė

Viena pirmųjų mano užduočių, kai tik atėjau į įmonę, buvo išsiaiškinti, ar generaliniam direktoriui, kuris priklausė aukščiausiai pajamų mokesčio grupei, reikėtų įsigyti *mažo pajamingumo, bet neapmokestinamą savivaldybės obligaciją*, ar *obligaciją su didesniu pajamingumu, bet neapmokestinamą*.

Tai buvo vienas pirmųjų mano susidūrimų su "pinigų valdymu" įmonėje.

* * * * *

Kai vidutinis vartotojas renkasi banką, dažniausiai lemia tokie veiksniai kaip *patogumas, nemokamas patikrinimas ir nemokamas skrudintuvas, kurį jis gauna už sąskaitos atidarymą*. Jei jam pasisekė, galbūt net ir gražuolė kasininkė.

Ižvalgus verslininkas taip pat atsižvelgia į šiuos veiksnius: banko finansinę būklę, tai, ar jis yra valstybinis, ar federalinis, jo paskolų politiką, kitas paslaugas, mokesčius ir kt.

Viena iš vėlesnių mano užduočių buvo išanalizuoti mūsų "paslėptus" banko mokesčius.

Bankas negali suteikti verslui "nemokamo patikrinimo". Operacijų yra per daug! Bankui per daug kainuoja viską apdoroti. Todėl bankas sako maždaug taip: *Gera, pone verslininke, mes jums už tai neimsime jokių mokesčių, jei išlaikysite minimalų tokios ir tokios sumos likutį*.

Atidžiai išnagrinėjus a) standartinius mokesčius už šias operacijas, b) jūsų įmonės operacijų skaičių ir c) minimalų likutį, kurio bankas reikalauja, kad būtų atsisakyta šių mokesčių, paaiškėja, kiek iš *tikrųjų* už jas mokate "prarastų palūkanų" forma.

Be to, bet kokia suma, *viršijanti* minimalų balansą, iš esmės tampa *jūsų beprocentine paskola bankui!*

Baigęs analizę ir pristatydamas ją generaliniam direktoriui, paaiškinau:

Šis šemokamos paskolos bankui "veiksnys akivaizdžiai sumažina faktinį minimalaus likučio pajamingumą, nes jo tiksliai numatyti neįmanoma. Pelningumas tampa toks mažas, kad iš tikrųjų pigiau tiesiog nekreipti į jį dėmesio ir susitaikyti su mokesčiais.

Mūsų atveju sutaupytos lėšos nebuvo tokios didelės. Mums labiau patiko išlaikyti saugumo atsargą, kuri būdinga minimaliam balansui. Tačiau bent jau ištyrėme šią galimybę ir apytiksliai žinojome, kiek mums kainuoja ši saugumo atsarga.

* * * * *

Mūsų korporacijos metinis finansinis ciklas priminė bangą.

Pagalvokite apie tai kaip apie sąskaitą už komunalines paslaugas:

Žiemą sąskaitos už šildymo dujas (už krosnį) yra didelės, o už elektrą - mažos.

Pavasari jų būna mažai.

Vasarą sąskaitos už dujas yra mažos, tačiau sąskaitos už elektrą (už oro kondicionierių) yra didelės.

Rudenį jų būna mažai.

Dalį metų turėjome grynųjų pinigų perteklių, kurį investavome į išdo vekselius. Dalį metų mums reikėjo daugiau apyvartinių lėšų, kurias *palaipsniui* skolinomės. *Pirmiausia* iš generalinio direktoriaus už pagrindinę palūkanų normą plius X %. *Paskui* iš banko už pagrindinę palūkanų normą plius Y %.

Žinoma, palūkanų norma už išdo vekselius ir palūkanų norma už abu paskolų rinkinius labai skyrėsi!

Tikslas - stebėti pinigų srautus ir turėti pakankamai lėšų trumpalaikiams poreikiams patenkinti, o likusias lėšas laikyti ten, kur jos duos didžiausią pelną.

Kalbant vartotojų terminais, galvokite apie tai taip. Neapmokėkite sąskaitų likus *per daug laiko iki jų apmokėjimo termino*. Jei turite per daug grynųjų pinigų pertekliaus, apmokėkite kredito korteles, užuot dėję juos į taupomąją sąskaitą. (Žinoma, *pirmiausia išmokėkite* tas, kurių palūkanos *didžiausios*.)

Būtent tai ir yra pinigų valdymas. Iš to gali pasipelnyti net maža įmonė.

Pavyzdžiui: Jei pelningumas padidėtų, tarkime, tik 1 %, tai vis tiek sudarytų 10

000 JAV dolerių už 1 000 000 JAV dolerių metinį pinigų srautą.

Generalinis direktorius jau buvo labai geras verslininkas. Jis turėjo verslo išsilavinimą. Nepaisant to, *jis daug išmoko apie pinigų valdymą iš mano pirmtako, MBA!* Tada jis mokė mane. Pinigų valdymas tapo viena iš mano *kasdienių pareigų*. Tai darydamas kelerius metus, dar labiau išstobulinau mūsų metodus.

Pinigų sąnaudų kintamąjį pakoregavau pagal sezoninį veiksnį, užuot visus metus taikęs konstantą $\text{prime} + X \%$, kaip mane mokė. Generalinis direktorius pastebėjo šį pakeitimą, paklausė manęs apie tai ir pritarė mano argumentams.

Fantazija ir loterija

Atvirai kalbant, būčiau labai laimingas, jei tai skaitantis mažos ar vidutinės įmonės vadovas man paskambintų.

Įsivaizduoju, kad pokalbis vyks maždaug taip:

GENERALINIS DIREKTORIUS:

Sveiki, man patiko jūsų knyga! Apie pinigų valdymą. Mes niekada nesame daug darę tokių dalykų. Ar galėčiau jus pasamdyti kaip konsultantą? Jei taip, koks jūsų atlygis?

Aš:

Ačiū, džiaugiuosi, kad jums patiko mano knyga. Taip, labai mielai dirbčiau jums konsultanto darbą. Mano atlygis yra 10 % pelno, gauto padidinus pajamas arba sumažinus sąnaudas. Jūs sprendžiate, kiek tai bus! ...Bet aš prašau jūsų skaičiavimų kopijos savo žiniai. Galų gale, vienas iš mūsų arba mes abu galėjome ką nors praleisti.

Įsivaizduokite įmonę, kurios metinis pinigų srautas siekia 100 000 000 JAV dolerių. Jei galiu padidinti efekto pelningumą nors *viena šimtojo procento dalimi* (0,0001 proc.), pelnas sudaro 10 000 USD per metus. Mano paties 10 % dalis sudarytų 1 000 USD... Jei galiu padidinti iki vieno sveiko procento (1 %), tai yra 1 000 000 USD pelnas, o mano dalis sudarytų 100 000 USD.

GENERALINIS DIREKTORIUS:

Koks laimikis?

ME:

Jokio laimikio! Perskaičiau apie kitą konsultantą, dirbantį kitoje pramonės šakoje,

kuris nuolat teikė tokį patį pasiūlymą. Jam sekėsi labai gerai. Jo klientai taip pat buvo labai patenkinti. Aš noriu daryti tą patį!

Ne juokas! Aš kalbu visiškai rimtai!

Kai kurie žmonės žaidžia loterijoje. Tai tiesiog mano alternatyva.

Žinoma, didžiosiose "Fortune 500" sąrašo įmonėse dirba *vyriausiasis finansininkas* (CFO), kuris visa tai atlieka daug geriau nei aš. Juk jis yra šios srities *specialistas*. Tuo tarpu aš esu *universalus specialistas*.

Banko pasirinkimas

Vieną dieną generalinis direktorius pasikvietė generalinį direktorių ir mane. Jis parodė mums straipsnį apie dabartinį mūsų banką. Jame buvo nurodyti nerimą keliantys požymiai, kad kažkas negerai.

Nerimauju. Pastebėjau dar du blogus požymius. Pirmą, kiekvieną kartą, kai pas mus atvyksta paskolų specialistas, tai būna vis kitas žmogus. Ir jų paskolų pasiūlymai yra pernelyg geri. Kažkas čia negerai. Manau, kad mums laikas pradėti ieškoti naujo banko.

Patarimas dėl banko pasirinkimo: Atkreipkite dėmesį į "atgautą skolą". Jei ji akivaizdžiai maža, tai įspėjamasis ženklas. Sveikas bankas greičiau linkęs nurašyti skolą kaip blogą - taigi susigražina didesnę jau nurašytos skolos dalį - negu sunkumų turintis bankas.

Toliau elgėmės taip:

Pirmiausia ieškokite patarimų, kaip pasirinkti banką.

Antra, išnagrinėję keletą šioje teritorijoje esančių bankų *finansines ataskaitas*.

Trečia, susitiko su bankininkais.

Galiausiai atidarėme sąskaitas *trijuose* bankuose: vieną - kasdienei bankininkystei, kitą - didesnėms operacijoms ir trečią - akreditivams, skirtiems mūsų importo ir eksporto operacijoms.

Tarp bankų gali būti didžiulis skirtumas. (Prisiminiau tai, kai kitą kartą pirkau namą.)

Beje, tas pats pasakytina ir apie spausdinimo įmones. Tam *pačiam lankstinukui* spausdinti, priklausomai nuo reikiamo kiekio, pasitelkėme *tris skirtingas spausdinimo įmones*.

Paveldėjimas

Po kelerių metų darbo įmonėje generaliniam direktoriui pateikiau tokį pasiūlymą:

Vieną dieną įmonę paveldės jūsų vaikai. Jau sakėte, kad jie nenori patys jai vadovauti. Jei jie pasamdys ką nors kitą, kad ją valdytų už juos, rizikuoja viską prarasti. Taigi jie tikriausiai norės ją parduoti.

Tačiau yra problema. Potencialūs pirkėjai tikriausiai domės tik vienu ar kitu padaliniu. Ne visas paketas. Tačiau mūsų įmonė yra tokia sudėtinga ir persipynusi, kad tai būtų neįmanoma. O jei įmonė bus kanibalizuota, jos vertė bus kur kas mažesnė nei tuo atveju, jei ji bus parduodama kaip tęstinis, pelningai veikiantis koncernas.

Tačiau šis paketo sandoris būtų daug patrauklesnis būsimam pirkėjui, jei įmonė turėtų nusistovėjusią kredito liniją, o jums nereikėtų asmeniškai pasirašyti banko paskolų.

Jis pagalvojo apie tai ir sutiko.

Taigi pradėjome ieškoti tinkamo banko.

Tada mus aplankė vieno iš didžiųjų bankų viceprezidentas. Susitikime dalyvavo generalinis direktorius, generalinis direktorius ir aš.

Galiausiai liko tik viena kliūtis:

Pagal banko "standartinę" sutartį bankas turėjo teisę bet kuriuo metu, dėl bet kokios priežasties ir savo nuožiūra (!) pareikalauti grąžinti paskolą, apie tai pranešęs tik prieš 24 valandas.

Mano generalinis direktorius pareikalavo pranešti apie atleidimą prieš 48 valandas. Jis sakė, kad jam reikės papildomos dienos susitarimams atlikti.

Bankininkas pažadėjo patikrinti jų teisės skyrių ir perskambinti.

Kai suskambo telefonas, bankininkas mums pasakė du dalykus:

Pirma, banko teisininkai *nenorėjo* keisti standartinės sutarties.

Antra, deryboms ruošėmės geriau nei daugelis *dešimteriopai didesnių* įmonių!

Tai nebuvo pasaulio pabaiga. Mums nereikėjo tos kredito linijos, kad galėtume tęsti veiklą.

Tačiau buvau nusivylęs. Įsivaizdavau, kad vyresnieji vadovai vieną dieną susivienys ir nupirks bendrovę. Kiti du ten dirbo visą savo suaugusiųjų gyvenimą. Jie *niekada nebūtų gavę* panašių pareigų kitur. Vienas iš jų man tai pasakė atvirai. Kitas tikrai tai žinojo. Mes visi buvome įsitikinę, kad visi trys kartu iš tiesų galime vadovauti įmonei. Nes tuo metu mes *jau* vadovavome.

Suteikite kreditą ten, kur jis priklauso

Tuomet kredito ataskaitose, kurios patekdavo ant mano stalo, buvo pateikiama išsami kredito istorija. Ne tik "balas".

Kai buvau praktikantas, generalinis direktorius atsisakydavo suteikti kreditą, jei pamatydavo, kad ataskaitoje yra nors vienas įsipareigojimų nevykdymas. Vėliau įtikinau jį pakeisti šią politiką: Jei ataskaitoje buvo daug patenkinamų įrašų ir tik vienas įsipareigojimų nevykdymas - ir tai buvo *didelė medicininė sąskaita* - rekomenduočiau patvirtinti kreditą.

Generalinis direktorius taip pat mokė mus atsižvelgti į "pramonės standartus". Jie skiriasi.

Be to, jei blogų skolų yra *per mažai*, tai gali reikšti, kad kredito politika yra *per griežta*, o tai gali lemti prarastus pardavimus!

* * * * *

Prieš pat Didžiąją recesiją planavau pirkti namą, todėl patikrinau savo hipotekos galimybes. Žinojau, kad turiu puikią mokėjimų istoriją ir dideles neužtikrintas asmenines kredito linijas. Tačiau taip pat turėjau daug skolų, o mano asmeninės pajamos nebuvo tokios didelės kaip anksčiau.

Vis dėlto, kai vienas bankas man pasiūlė *dvigubai didesnę* sumą, nei man reikėjo, su *nuliniu pradiniu įnašu*, buvau priblokštas.

Vienas bankininkas man pasakė: *Jis atsakė: Taip, jūs atitinkate reikalavimus. Jūsų kreditas yra puikus! Turite dvi galimybes: A variantas: turite pateikti mokesčių deklaracijų kopijas, kad įrodytumėte savo pajamas. Pasirinkus B variantą, jūs tiesiog PASAKYKITE mums savo pajamas. Jų įrodinėti nereikia. Galite mums pasakyti bet kokią norimą sumą, kad galėtumėte gauti bet kokią norimą hipotekos paskolą. Žinoma, B varianto palūkanų norma yra didesnė.*

Negalėjau patikėti tokia beprotybe! Nenuostabu, kad tautos ekonomika nuėjo į tualetą!

Keista generalinio direktoriaus dilema

Vieną dieną generalinis direktorius sukviėtė visus vyresnius darbuotojus. Jo veido išraiška buvo niūri. Nė vienas iš mūsų nežinojo, dėl ko tai vyksta. Savo dilemą jis pavaizdavo maždaug taip:

Žiūrėkite, viskas yra taip. Mano žmona įkalbinėja mane įdarbinti mūsų sūnų konsultantu. Jis bando sukurti savo konsultavimo praktiką ir jam reikia pinigų. Aš nenoriu jo samdyti. Bet noriu nuimti žmoną nuo savęs, todėl sutikau. Tiesiog žaiskite kartu. Nieko nesakykite.

Prisiminiau interviu su ką tik koledžą baigusiu žmogumi, kuris nenorėjo nepamamamai dalytis su mumis savo begaline išmintimi. Bet tai buvo dar blogiau! Tėvas buvo išleidęs sūnų į Harvardo verslo mokyklą. Dabar jis turėjo MBA. Jam buvo lemta vieną dieną paveldėti didelę verslo dalį. Užuo mokėsis apie šeimos verslą net ir *savo paties labui*, jis tikėjosi, kad tėvas jam *už tai sumokės* didelį konsultanto mokestį!

Galėjau pasakyti, kad kiti vadovai galvojo apie tą patį. Vienas iš jų po susitikimo netgi man tai pasakė, pavartodamas beveik tą pačią frazę, kaip ir aš čia. Visi mes užjautėme generalinį direktorių ir pažadėjome žaisti.

Kol sūnus "konsultavosi" įmonėje per kelias ateinančias dienas, mes stengėmės suteikti jam bent pagrindinį supratimą apie verslą.

Tada generalinis direktorius paskyrė didelį darbuotojų susirinkimą. Ankstesnę dieną jis man liepė paruošti pristatymą ir padaryti jį paprastą. Sūnus buvo vienintelis ten dalyvavęs žmogus, kuris nesuprato, kad visa tai - tik didelis šou jo naudai. Viskas, ką aiškinau, mums visiems kitiems buvo žinoma. Kažkas panašaus į astronomų konferenciją, kurioje pagrindinis pranešėjas lėtai aiškina: "Saulė yra mūsų Saulės sistemos centre. Arčiausiai Saulės esanti planeta yra Merkurijus. Antroji planeta yra Venera...".

Labai stengiausi kalbėti lėtai ir viską daryti kuo paprasčiau. Paaiškinus paprastą lygtį, jis mandagiai mane pertraukė, šiek tiek, bet vis tiek juntamai, pakylėtas:

Atsiprašau, bet jūs sakėte DVI DEŠIMTADALIS procento. Tikrai turėjote omenyje DVI procentus. Du procentai iš šimto, o ne du iš tūkstančio."

Visi turėjome prikąsti liežuvį, kad nesijuoktume. Generalinis direktorius stengėsi nusišypsoti savo gėdą dėl nieko nesuprantančio sūnaus klaidos. (Jis suklydo dešimteriopai.) Vykdomasis direktorius kažką sumurmėjo ir paliepė man tęsti.

Tai man priminė tą kartą, kai pažeminau IBM ekspertą. Tik atvirkščiai. Ir dar blogiau: IBM ekspertas bent jau suprato, kad padarė klaidą ir buvo pagautas. Sūnus, MBA (!), to nesuprato.

Reputacija ir įtaka

Reputacija yra tai, ką *susikuriate* per *ankstesnius* pasiekimus. *Įtaka* yra tai, ką *naudojate būsimiems* pasiekimams. Mano atveju jie turėjo tris pagrindinius šaltinius:

Pirma, demografinės analizės, dėl kurių gerokai sumažėjo pardavimo išlaidos.

Antra, naujų produktų kūrimas, dėl kurio labai padidėja pardavimai. Kaip pavyzdį galima paminėti mano pirmąjį geriausiai parduodamą produktą, kurį atradau anksti dalyvaudamas parodoje savo laisvu laiku, ir mano paskutinį produktą, kuris buvo pristatytas vos man išvykus.

Trečia, problemų sprendimas atliekant analizę.

Pateikiame keletą iliustruojančių pavyzdžių.

Pirmasis incidentas: įtikinėjimas

Tai buvo varginantis susitikimas mums keturiems vyresniesiems vadovams. Problema buvo sudėtinga. Diskusija nepadarė didelės pažangos.

Tada pateikiau savo situacijos analizę. Lėtai. Po kiekvieno žingsnio patikrinau, ar kiekvienas veidas suprato ir sutiko.

Generalinis direktorius pakomentavo: *"Jis išnarpliojo nesąmones ir išsiaiškino jų esmę!"*

Toliau bandžiau paaiškinti savo siūlomą sprendimą. Tačiau jis buvo sunkiai suvokiamas.

Tuomet prisiminiau daug ankstesnį susitikimą, kuriame generalinis direktorius dramatiškai griebė popieriaus lapą, spjaudė ant jo, suglamžė ir paniekino: *Jis nevertas šnipšto!*

Pasiraušiau kišenėje, išsitraukiau smulkių pinigų ir sviedžiau monetas ant generalinio direktoriaus stalo. Tada tomis monetomis iliustravau savo paaiškinimą.

Netrukus generalinis direktorius sutiko su mano pasiūlytu sprendimu.

Po kurio laiko jis priėjo prie mano stalo, pažvelgė man į akis ir pasakė: *Jūs mane įtikinote, kai parodėte man tas monetas!*

Antrasis incidentas: Vaikeli, tu jį gausi!

Tą dieną generalinio direktoriaus gamykloje nebuvo. Susidarė neįprasta situacija. Ji visiškai neatitiko jokios esamos standartinės veiklos procedūros (SOP). Taigi generalinis direktorius paklausė manęs, tačiau nebuvo visiškai ramus dėl mano atsakymo.

Nesu minčių skaitytojas, bet galėčiau perskaityti šį veidą: *Gera, aš tai pa-*

darysiu. Kai generalinis direktorius grįš, pasakysiu jam, kad tai padaryti liepėte JŪS. BERNIUKAS, TU JI GAUSI!

Grįžęs generalinis direktorius viską paaiškino. Generalinis direktorius akimirka susimąstė ir tarė: *Jūs pasielgėte teisingai!*

Generalinis direktorius buvo nustebęs. Aš - ne. Žinojau, kodėl buvau teisingas. Ir žinojau, kad generalinis direktorius yra pakankamai protingas, kad suprastų SOP priežastis, o ne tik įsimintų ir aklai jų laikytųsi.

Trečiasis incidentas: "Top Dog"

Netrukus po to visi keturi vyresnieji vadovai dalyvavo susitikime. Generalinis direktorius kitiems dviem nurodė: *jei kada nors kas nors iškils, kai manęs nebus, ir jūs nežinosite, ką daryti, klauskite JU ir darykite tai, ką jis pasakys!* Jis rodė į mane.

Ketvirtasis incidentas: Didelis komplimentas

Jūs turite jidiš protą!

Akivaizdu, kad generalinis direktorius buvo labai sužavėtas mano pasiekimais. Tai buvo didelis komplimentas. Aš tai puikiai žinojau. Jis buvo visiškai nuoširdus, labai vertinamas ir labai ironiškas.

Mano išvykimas

Galiausiai po maždaug dešimtmečio išėjau iš įmonės - savo iniciatyva ir geru oju, NE atleistas! Ji vis dar buvo maždaug tokio pat dydžio pagal bendrąjį metinį pardavimą. Skyriai ir rinkos tai mažėjo, tai mažėjo, bet apskritai buvo subalansuotos. Geriausiai parduodami produktai tapo nebenaudojamais, o nauji produktai tapo superžvaigždėmis.

Kai po kelių mėnesių paskambinau ir pasiteiravau, kaip sekasi, generalinis direktorius atsakė: *Puikiai, jūsų dėka!"*

Iš pradžių nežinojau, ką apie tai galėčiau pasakyti. Ar viskas klostėsi puikiai, *nes manęs nebuvo?!?*

Bet ne...

Paskutinis produktas, kurį buvau sugalvojęs ir už kurį pasisakiau prieš išvykdamas - jis buvo pristatytas netrukus po mano išvykimo - *per tuos kelis mėnesius buvo parduotas už ketvirtą milijono dolerių.*

Džiaugiausi, kad galėjau įmonei padovanoti savotišką "atvirkštinę išvykimo dovaną".

Jei būčiau likęs dirbti dar vienerius metus, dar viena penkiaženklė premija būtų buvusi gana tikra. Tačiau vis tiek nesigailėjau, kad grįžau namo.

Tačiau geležinė uždanga krito. Pareiga pareikalavo!


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Number 106 Gegründet 1975 26. April 2012 4.00 €

Der Kampf geht weiter !

Seitung Jahre nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist der nationalsozialistische Bewegung wieder als je zuvor in der hochsteigend. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Lebensziele von Wissenschaft, Vererbung, Vererbung und Vererbung haben nicht zugenommen, das Leben der gesamten Welt werden bald globalen Führer Adolf Hitler zu entwickeln.
Alle Nationalsozialisten sind sonstiger arbeitsfähiger Völker- und Rassenbewusstsein sollen Schüler an Schüler zu Kampf um die Erfüllung unserer weisen Völker.
Die Bewegung ist zwar stärker geworden, aber die Größe des biologischen Völkertum ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.
Der wissenschaftliche Kampf ist also dabei, das Volkstum – gegen alle wahren Völker (?) – zu beugen, seine Mittel und Einrichtungen, Überlebendigkeit und Fortentwicklung.
Ob "Hegel" oder "Hitler", ob im Weltkrieg oder im Stromkampf, ob auf Propagandaplakat, handlich oder auf einem Schilderfeld anderer Art: Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!
Hail Hitler!
Gottfried Loeb


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


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

Priekinė ataskaita
Interviu su Molly
Trečioji dalis

NSK: Dabartiniai jūsų projektai aktyviausiai susiję su filosofija ir menu.

Apibūdinkite savo požiūrį į tokių temų povykį politikai.

Molly: Daugiasia demesio skiriu Adolfui Hitleriui ir "Žmonijos armijai" (www.mourningboiscent.com/truth.htm). Dabar jau turu 21 puslapį, o dar tiek daug turu padaryti. Antrojo pasaulinio karo studijos yra absoliutus informacijos laukas. Ieškai informacijos apie vieną dalyką, o randi dar du dalykus, kuriuos reikia iširti. Jautiu tarsi archeologas, atkasinantis palaidotą praeitį. Praeitį, kurios Jie ne-norėtų iškelti į dienos šviesą. Už informacijos ir nuotraukų atgildų vėl galime padėkoti internetui. Metams bėgant iš įvairių žemės kampelių į paviršių iškilo itin retų slasų. Dabnai atrodo, kad tai



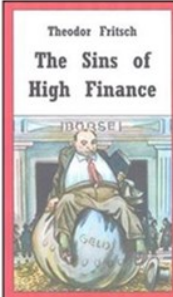
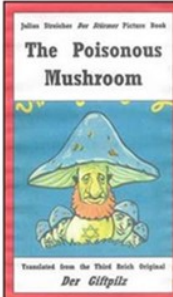

the NEW ORDER
Number 179 (135) Founded 1975 April 26, 2012 12.00 €

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 countrymen 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 neo-White immigration, culture distortion, and race-mixing.
Whether "Hegel" or "Hitler", 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 Loeb


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AO yra didžiausias pasaulyje
Nacionalsocialistinės propagandos tiekėjas!
Spausdinti ir internetiniai periodiniai leidiniai daugeliu kalbų
Šimtai knygų daugeliu kalbų
Šimtai svetainių daugeliu kalbų



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!