



N.S.ニュース速報A

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

#1146

02.03.2025 (136)

悪の天才の教育

ゲルハルト・ラウク著

パート12

副社長昇格

私たちはトレーニングを生き延びた。徐々にコツをつかみ、熟練し、そして非常に熟練した。仕事は喜びの源となった！すべての新しい責任は、エキサイティングな挑戦だった！

私たち2人は2年目の半ば頃に副社長に昇進した。

もう一人の元研修生（現在は私と同じバイス・プレジデント）は、すぐに通常の選考基準に合わない製品を提案した。それは却下された。

その後、彼はまたその話を持ち出した。今回、私は彼を支持した。理由はこうだ：

この製品が--予想に反して--実際にうまくいけば、潜在的な新製品のまったく新しいカテゴリーが開ける。そうでなければ、失敗した新製品がひとつ増えるだけだ。世界の終わりではない。

その製品は大成功を収めた。多くの新製品への道を開いた。このカテゴリーの製品は、後に私たちが輸出入に参入する際にも決定的な役割を果たした。

彼の忍耐力がまた報われた！覚えておいてほしいのは、彼が最初に仕事を果たしたのも、彼の忍耐力のおかげだったということだ。

彼は私にこう言ったことがある：平均的な成功者は、成功するまでに7回失敗する！

不況！

私たちが昇格して間もなく、不況に見舞われた。

その会社はもう採用はしていなかった。解雇していた。

推薦状を求められた私は、上司の1人と私自身の2人の名前を俎上に載せた。

戦友も私も、どちらかがクビになるだろうと思っていた。もう一人はコンピューターに詳しく、学位も持っていたからだ。

ある日、彼は私のデスクに近づき、ささやいた：コンピューターで給与計算の数字をこっそり見たんだ。次の小切手がいつもより数千ドル多いんだ。明らかに退職金だ。一緒に働けてよかったよ。

私たちは握手を交わし、彼の無事を祈った。

私は彼を気の毒に思った。でも、それが私でなかったことに安堵もした。

ちなみに、無愛想な上司の1人も解雇された。

幸運なことに、彼は裕福な家庭に生まれた。父親は毎朝、田舎の屋敷からダウンタウンの高層ビルの最上階までヘリコプターを飛ばしていた。それが彼の通勤手段だった。

数ヵ月後、彼はオフィスに立ち寄り、高額商品のカタログを立ち上げると言った。彼はいくつかの商品とその値札について説明した。それらは間違いなく私の予算内ではなかった！

評決を待つ

ヶ月後、私たちは皆、主要損益計算書（P&L）の完成を緊張しながら待っていた。まもなく会計士から戻ってくるはずだった。

不況の影響は大きかった。売上は落ちていた。誰もが最悪の事態を恐れていた。

最高経営責任者（CEO）は、わが社最大の、そして通常は最も収益性の高い部門が大幅な赤字になることを予想していると私に言った！

私は、彼が予想する損失とほぼ同額の利益を予想していると答えた。要するに、私たちは金額では合意したが、プラスかマイナスかで意見が分かれたのである。

彼は目に見えて驚いて、なぜ私がそう思うのかと尋ねた。対話はだいたいこんな感じだった：

彼だ：その理由は？

私：人口統計分析によって販売費を大幅に削減しました。

彼：でも、そんなに多くなかったよ。

私：そうだよ。

彼だ：信じられないよ。

これ以上議論しても仕方がない。損益計算書の提出期限はもうすぐだった。それで問題は解決する。

それが届いたとき、私たちは飛びついた。

私は正しかった。不景気にもかかわらず、私たちは黒字になった。

私の名声と影響力がまたひとつ上がった。

これは、私がマーケティングや「人口統計分析」について気に入っている点のひとつである。売上の増加、あるいは経費の削減による利益の増加は、非常に目に見えるものだ。だから、私はいつもその手柄を得ることができる。そして大きなボーナスも！（そう、これが私が好きなことのもうひとつだ！）。

新製品開発でも同じことが言える。

一方、私はいつもフルフィルメントスタッフを気の毒に思う。もし彼らが1,000件の注文を滞りなく送ったとしても、誰も気づかない。しかし、1件でも失敗すれば、誰もが彼らに吠える。

ともあれ、私がなぜ大粛清を生き延びたのかは、これではっきりした。

事業部のライフサイクル

私たちの部門のライフサイクルの段階は、しばしばこのパターンに従っていた：

まず、未開拓の新市場を発見し、調査し、そして“攻める”。

第二に、販売ブームである。(CEOはこう振り返ったことがある：一生懸命働かなくても、大儲けできる年もある。壁にお金を投げつけると、泥のようにくっつくんだ。他の年は必死に働いても、ほとんど儲からない)

第三に、競合他社が市場に参入してくる。蜜月は終わった。

第4に、収益性が徐々に低下し始める。

例を挙げよう：

私たちは長年、ある部門の市場をほぼ独占していた。

なぜですか？

第一に、私たちはチャンスを認識し、市場特有のニーズに対応するために身を屈めた。

第二に、多くの顧客はビジネスがとても難しく、他の誰も我慢できなかっただろう。特に初期の頃は、私の時代より前だった。

やがて、私たちの製品に対するニーズが高まっていった。彼らはまだかなり要求が厳しかったが、それほど理不尽ではなかった。

その後、この市場は変わり始めた。私たちの製品に対するニーズが劇的に高まったのだ。当然のことながら、あるスタッフ・ミーティングでは社員全員が非常に楽観的だった。

歓喜が一段落した後、私は自分の意見を述べた：今回の市場拡大は、私たちがこの市場で直面した最大の脅威だ！

静寂。驚愕。当惑。

私はこう説明した：この事業拡大により、新たな競争相手が殺到するだろう。彼らはこの市場でビジネスを行うためのコストを過小評価するだろう。彼らは我々の価格を引き下げるだろう。そうなれば、私たちは売り上げを失い、価格を下げざるを得なくなり、利益率が低下する.....そして、たとえ私たちがナンバーワンであり続けたとしても、市場シェアを失うことになる。

CEOはしばらく考え込んだ後、同意した。

残念ながら、私の予想は的中した。

ハネムーンは終わった。

メーカーの考え方

この部門は今、深刻な問題を抱えていた。価格を下げなければならないことはわかっていた。しかし、その方法がわからなかった！

私たちはまだメーカー的な考え方を持っていた。私たちの心と魂は、厳格な原価計算という聖なる戒律に違反するという考えそのものに反発していた。冒涇だ！

そんなある日、私は『ゴードルム・レポート』の記事でその解決策を偶然見つけた：利益と間接費への貢献」という概念に基づいた価格設定である。私たちの経営者としての経験を合わせると1世紀近くになるが、そのすべてが初耳だった！

このコンセプトは私たちの首を救った。

防諜

それから1年ほどして、その市場における最大の競合相手が、正式な大々的な郵送の前に、どういうわけか当社の新しいカタログ価格を知っていたことに気づいた。おそらく、当社の多くの卸売口座のひとつからだろう。

どうすればいいのだろうか？

私は悪巧みを思いついた。

私たちは2つのカタログを印刷します。それぞれ異なる価格で。

私たちは、“間違った”価格を載せたカタログを少し早めに流通業者に郵送した。そして数週間待ち、競合他社がそのカタログをこっそり覗き見し、それに応じて価格を調整し、自分のカタログを寝かせる時間ができるようにした。そして、「正しい」価格の2冊目のカタログを郵送するのだ。

このトリックは見事に成功した！

輸入開始

やがてその市場は2つの方向に枝分かれしていった。私たちはそれぞれのサブマーケット用に別々のカタログを作成した。2つの異なるサブマーケットの商品ラインは同一ではなかったが、重複していた。季節ごとの売上も異なり、別々に追跡された。明らかに、売上予測や仕入れに影響が出た。

新たなサブマーケットとして、私たちはアジア製品を売らざるを得なくなった。すぐに輸入業者に大量の注文を出すようになった。

これらの製品の多く、特にトップセラーは、競合他社も販売していた。そのため、わずかな価格差でも売れ行きに大きな影響を与えた。

私は、トップセラーを自分たちで輸入し始めることを提案した。私たちには運転資金が十分にあり、現実的にリスクを想定し評価するのに十分な販売実績もあった。

私たちの会社は過去に輸出入をしたことがなかった。しかし、私は父の会社で少なくともこの分野の経験があった。だから、輸入業務の立ち上げと運営を任された。(海外にいたこともプラスになった。外国人とうまくやっていく」能力もあった。)

我々の競争優位性は今や巨大なものとなった！

私たちは、適正な利益率を犠牲にすることなく、明らかに優れた製品を、競合他社よりも低価格で提供できることが多かった！個々の売れ筋商品は、初年度だけで5桁の売上を達成することがよくありました。利益は急上昇した！

最初はファックスもなかった。夜遅く、向こうではもう朝になっている時間に、自宅から台湾の商社のトーマスに電話をかけていた。私たちはすぐに打ち解けた。(彼は私の間抜けなジョークにも笑ってくれた！そしてまた、彼は私の英語を十分に理解していなかったのも、それがどれほど馬鹿げたジョークなのかわからなかったのかもしれない。あるいは礼儀正しかっただけかもしれない)。

何人かの事務機の営業担当者がファックスを売り込みに事務所を訪れた。その中で一際目立っていたのが、こう言った担当者だった：本当は私の機械を売りたいんです。でも、本当のことを言うと、あなたのニーズにもっと合う機種が他にあるんです。

彼の誠実さに感銘を受けた。私はその社長に、彼の名刺をとっておいて、次回は必ず彼に最初のチャンスを与えることを約束した。そう、私は

彼の製品が多少高くても買うつもりだった。

何はともあれ、私たちはすぐに最初のファックスを購入した。2000ドル以上した。

トーマスは顧客訪問のためにアメリカに飛ぶたびに、私たちのオフィスを訪れていた。私たちは、彼の父親が米ドルで年間9桁の売上高を誇る同族企業グループを設立したことを知った。トーマスはそのグループの商社を経営し、8桁後半の売上をあげていた。

その翌年、トーマスは台湾人学校の同級生がアメリカで輸出入会社を設立するのを支援した。彼は私に、現地に飛んで彼に会い、事業を見てアドバイスをしてほしいと頼んだ。私はそうした。

トーマスは、輸出入企業はどこも利益率が大きすぎると考えていた。彼は当然、商社のもっと小さなマージンに慣れていた。私は、流通レベルによって必要なマージンが異なることを説明した。私たちは、さまざまな話題で盛り上がり、楽しい時間を過ごした。

後にトーマスは、もし私が台湾に来ることがあれば、ホテル代と食費を出すと言ってくれた。CEOは、私に1週間の休暇を取らせてくれるが、航空運賃は私が負担しなければならないと言った。私は、親族を訪ねるために休暇をすべて取っておきたかったので、行かないことにした。しかし、後になってその間違いを後悔した。

ちなみに、台湾からコンテナ満載で輸入するだけでなく、他のアジア諸国からも少量ずつ輸入した。

見本市

最初の1、2年は、地元の見本市のほとんどに “勤務時間中 ”に出かけた。しかし、週末に自分の時間を使って行くこともあった。後者のカテゴリーに入るある展示会で、私は新製品を発見し、それを製品ラインに加えた。その製品は、その後何年にもわたり、ある部門で最大の売れ筋商品となり、初年度だけで5桁の売上を記録した。

その後、オーナーは首都圏の好きな展示会に行っていていいと言ってくれた。その気になれば、女性用ランジェリーの展示会にも行けた。(行かなかったけど.....たまたま、柔らかくて洗える毛皮のような生地でパディ

ングされたSM用品を展示しているテーブルを目にしたことがある)

関連業界の 展示会には何度も足を運んだ。少し想像力を働かせれば、いくつかの製品を私たちのニーズにも合うようにする方法を思いつくこともあった。また、アイデアがひらめくこともあった。「ブレインストーミング」のようなものだ。

時折、私はテーブルの反対側に立った。

時には、ある部門の顧客のために夜のカクテル・アワーを催すこともあった。私たちはその市場の元幹部を「コンサルタント」として雇った。実際、彼は握手をして背中を叩くだけの親善大使だった。その間、私は部屋中を歩き回り、会話に耳を傾け、いくつかの質問を投げかけ、目と耳を研ぎ澄ませていた。

翌日オフィスに戻ると、そのコンサルタントは、すべてが素晴らしい、みんな私たちと私たちの製品が大好きだ、その他私たちが聞きたいと思うことを何でも話してくれた。彼が去った後、私は自分のレポートを発表した。

ある年、私はほぼ毎週末、父の会社の宣伝担当として、各地のガンショーに出展した。市場調査と販売店への営業が主な目的だった。短期的な利益は、その労力に見合うにはあまりにささやかだった……子供のレモネード・スタンドよりはわずかにましだったとはいえ。

私は別の会社のプロジェクトに携わるとき、偽名を使うことがあった。その結果、面白い状況になることもあった。

私は2つのことの意味をよりよく理解することを学んだ：

まず、購入方法の好み。

私たちのガンショーの顧客は、ショーで直接会って買うのが好きだった。郵便のオファーに反応することはめったにありませんでした。小売店でも卸売店でも、顧客はこう言うだろう：ええ、郵送物は受け取りました。でも、次のショーで会って、そのときに買おうと思ったんだ。

つ目は、小売店での陳列。最初に小さなガンショーで販売したときは、思いがけないほどうまくいった。そこで私は、2回目のもっと大きな展示会に急行した。テーブルの上に置かれた私たちの製品を見て、一人の男性が尋ねた：それは売り物ですか？

私は手早くテーブルの上に商品を並べ、山積みにした。

あるディーラーのテーブルの上に私たちの製品が見当たらなかったの

で、私は彼のテーブルの周りを2度目に歩いたが、それでも見つけることができなかった。そこで私は彼に尋ねた。その後、私は100枚のディスプレイ・サインをシルクスクリーン印刷し、すべてのディーラーに無料で配った。

その後、大きな展示台も作ってもらい、ディーラーにも配った。最初の試作品はひどいものだった。しかし、最終バージョンは折りたたみ式で軽量、持ち運びも簡単で（私が提供したダッフルバッグに入れて）、現場での設置も早かった。売れ行きは好調だった！販売店は大喜びだった！

ちなみに、ダッフルバッグには2つのマークがあった：「米軍」と「中国製」である。金属製のクリップは、私が子供の頃から記憶していた本物の米軍ダッフルバッグよりもずっと弱かった。

販売用補助具や陳列台は、店頭販売業者にとっては常識である。しかし、一般的なサイドライン・趣味の販売店にとっては、ここでは一般的な習慣ではなかった。


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Nummer 104 Eingeleitet 1975 26. April 2017 07:06

Der Kampf geht weiter !

Seitdem Hitler nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 die nationalsozialistische Bewegung verboten und sie zogen in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Menschen von Völkern, Völkern, Völkern und Völkern haben nicht vergessen, dass Hitler der größte Feind aller Völker war.

Alle Nationalsozialisten und sonstige weltweite Völker und Rassenbewegungen haben Hitler an der Spitze des Kampfes um die Erhaltung unserer weißen Völker.
Die Bewegung ist zwar verboten geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkermordes ist heute noch größer als in der Vergangenheit.

Ein verurteiltes Götter ist also dabei, das Volkstum – gegen alle weißen Völker (!) – zu zerstören. Seine Mord und Ermordung, Überführung und Entmenschung.

Ob "legal" oder "illegal", ob im Wahlkampf oder im Straßenkampf, ob mit Propaganda und Propaganda oder auf einem Schlachtfeld anderer Art: Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!

Hitler!
Gottfried Lück


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


N.S.ニュース速報A
www.nsdapao.org
#1005 19.06.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

フロントレポート
モリーへのインタビュー
第3部

NSK: 現在のプロジェクトは、明らかに哲学的で、アートに関連したもので、
です。

このような活動が政治に与える影響について、あなたの考えをお聞かせください。

モリーです。フォトギャラリーの更新は続いています、主にAdolf Hitler and the Army of Mankind (www.mourningtheancient.com/truth.htm)に集中して取り組んでいます。現在21ページですが、まだまだやるべきことがあります。第二次世界大戦の物語は、まさに情報の増大です。1つのことについて情報を提供しても、さらに2つほど調べたいことが出てくる。まるで、理も




the NEW ORDER
Number 176 (2022) Founded 1975 April 26, 2022 07:06

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 defamation have not sufficed to destroy the world of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware counterforces and racial kinmen 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 destruction, and re-education.

Whether "legal" or "illegal", 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!

Hitler!
Gottfried Lück


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AOは世界最大です 国家社会主義プロパガンダサプライヤー！

多くの言語での印刷物およびオンライン定期刊行物
多くの言語の何百冊もの本
多くの言語の何百ものウェブサイト

SS Defender against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

The Poisonous Mushroom
Johann Steinhilber, Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Hitler in Italy
Rudolf Heßmann



English / German Deutsch / English

SS Viewpoint – Vol. 9
Wife and Family



The Sins of High Finance
Theodor Fritsch



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!