



NS Spravodaj

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

#1145

23.02.2025 (136)

Výchova zlého génia

Gerhard Lauck

Časť 11

Piata kapitola

Stávam sa výkonným pracovníkom

Máš jidiš zmýšľanie!

Najväčší kompliment generálneho riaditeľa

Rozhovor

Keď som prvýkrát vošiel cez vchodové dvere, trochu ma zarazila veľká spartánska miestnosť plná stolov a ľudí, ktorí hovorili do telefónov. Vzadu ma oslovil malý starší muž. Podišiel som k nemu a posadil sa.

To, čo mi povedal, znelo sľubne.

Spoločnosť založil v roku 1940 vo svojej pivnici ako výrobnú prevádzku. Keď jeho podnik prerástol, kúpil si murovanú budovu. Keď sa podnik ešte viac rozrástol, rozšíril budovu a postavil ďalšie sklady.

Jeho rota sa skladala z troch divízií. V podstate išlo o tri rôzne podniky. Fungovali pod jednou strechou a ich zamestnanci sa prekrývali.

Okrem neho tam boli dvaja vedúci pracovníci: Generálny riaditeľ, ktorý riadil "kanceláriu", a viceprezident pre výrobu, ktorý riadil "dielňu". Oba boli prijatí

do zamestnania hneď po skončení strednej školy, zostali a vypracovali sa na vyššiu pozíciu. Svoju prácu vykonávali dobre a dokonale poznali firemné postupy.

Bol tu však problém.

Diagnostikovali mu nevyliciteľnú chorobu. Bola to jedna z tých zákerných chorôb, ktoré môžu postupovať buď *veľmi pomaly*, alebo *veľmi rýchlo*. Pripravoval sa na deň, keď už nebude schopný sám riadiť svoju spoločnosť.

Chcel zamestnať niekoho, kto by postupne prevzal jeho vedúcu úlohu v spoločnosti. *A osobne ho zaškoliť jeden na jedného!* Zdôrazňoval hodnotu tohto školenia. Bezvýhradne som súhlasil! *Bola to životná príležitosť!*

Už *dvakrát sa pokúsil* nájsť toho pravého. Oba zlyhali. Prvého muža vyhodili po šiestich mesiacoch. Druhý, môj bezprostredný predchodca, absolvent *MBA (!)*, vydržal osemnásť mesiacov, kým bol prepustený. V duchu som si poznamenal, že manažéri prichádzajúci zvonku tu zrejme majú vysokú úmrtnosť.

Traja vrcholoví manažéri premýšľali, ako nájsť toho pravého.

Potom prišiel viceprezident pre výrobu s nápadom: *namiesto staršieho, už zabehtného muža zamestnať mladého. Bude prispôsobivejší. Potom ho zaškolíme, ako to tu robíme.*

Pomyslel som si: *To vysvetľuje, prečo sa mi táto príležitosť otvorila napriek tomu, že nemám vysokoškolský titul ani žiadne formálne podnikateľské vzdelanie. A prečo ma skúsenosti v oblasti zásielkového obchodu a vydavateľstva uvedené v mojom životopise vyzdvihli.*

Zavolať generálneho riaditeľa. Požiadal ma, aby som sa podrobil testu.

Už dlhé roky trval na tom, aby každý potenciálny zamestnanec, ktorý prešiel úvodnou previerkou, absolvoval tento test. Kládol naň veľký dôraz. Na základe predchádzajúcich skúseností vysvetľoval.

Vtedy som ešte nevedel, aké je moje skóre a aký má význam, ale vedel som, že som si počínal veľmi dobre. Bola to vec, v ktorej som celkom dobrý.

V každom prípade ma rýchlo prijali.

Školenie

Asi týždeň po mojom nástupe do práce bol na *rovnakú pozíciu stážistu* prijatý absolvent vysokej školy, ktorý bol mladší ako ja. Bol som prekvapený a znepokojený. Nikto nič nehovoril o *viacerých* stážistoch! Myslela som si, že budem jediná!

Môj mladší kolega mi raz povedal: *Chodím spať neskoro. Nerád spím. Spánok je malý kúsok smrti.* Cítil som sa kvôli tomu starý. Odpovedal som mu: *Rád spím. Dokážem spať dlhšie ako jest'. Dokážem jest' dlhšie, ako môžem piť. Môžem piť dlhšie, ako sa milovať.* Myslel som si, že je to múdra odpoveď. Ale stále som sa

cítil starý.

Neskôr som sa dozvedel, že druhý stážista začal pohovor *predo* mnou. Po viacerých pohovoroch bol odmietnutý. Ale on nechcel prijať odmietnutie ako odpoveď. Bol taký vytrvalý v snahe získať pozíciu, že generálny riaditeľ nakoniec ustúpil a prijal ho.

Viceprezident pre výrobu mi neskôr povedal, že v skutočnosti navrhol nie *jedného*, ale *dvoch* mladých mužov. *Dvaja stážisti* nestáli viac ako *jeden MBA*. To zároveň ponúkalo zálohu pre prípad, že by jeden z nich nevyšiel.

Našťastie sa z nás oboch, stážistov v manažmente, rýchlo stali spolubojovníci a nie rivali. Prispeli k tomu tri faktory:

Po prvé, *spoločné utrpenie pri chaotickom výcviku*.

Keby som takto chaoticky školiť *dobrovoľníkov* mojej *neziskovej organizácie*, tak by sa vy....A keby sme takto školiť ľudí z *podzemného odboja*, tak by sme všetci skončili vo väzení.

Po druhé, náš *spoločný nepriateľ*, a to dvojica nevrých nadriadených, ktorí nám dvom niekedy dávali zabráť.

Možno im vadilo, že generálny riaditeľ vydal prísny príkaz, aby sa obaja stážisti oslovovali "pane" a priezviskom. Toto nariadenie sa týkalo *len* nás dvoch a samotného generálneho riaditeľa. Ostatní dvaja vedúci pracovníci, ktorí tam pracovali už od strednej školy, boli spravidla oslovovaní krstnými menami.

Neskôr som omylom vytočil asistenta. Keď som ju požiadal, aby niečo priniesla, vystrelila: *Ja nie som pes! Ja aportovanie nerobím!* Bola to z mojej strany nevinná chyba. "Aportovať" nemá na západe negatívnu konotáciu. Ani psy. Ak si teda žena nemyslí, že ju niekto nazýva psom. Ale táto mala veľmi peknú postavu... Niežeby som si to všimol.

Po tretie, spoločnosť rástla. Takže aj keby jeden z nás *nemal* dostať *najvyššiu pozíciu*, pravdepodobne by vo firme zostal ako výkonný pracovník.

Generálny riaditeľ nám obom stážistom povedal: *Viem, že nadriadení sú na vás prísni. Ak to bude príliš zlé, príd'te za mnou. Podporím vás!*

Mal som pocit, že je úplne úprimný. Ale *tiež* som cítil, že títo nadriadení sú dosť šikovní na to, aby nás podkopali *napriek* podpore generálneho riaditeľa! Moji dvaja predchodcovia sa stali ich obeťami. Nepodceňoval by som ich. Verím, že to je jeden z dôvodov, prečo som tam vydržal oveľa dlhšie ako ktorýkoľvek iný vedúci pracovník okrem "doživotných".

Neskôr, keď sa správanie týchto nadriadených voči nám stalo neúnosným, generálny riaditeľ im poriadne dohovoril. Potom už boli o niečo menej otvorení.

Všetci ostatní v spoločnosti vychádzali dobre.

Všeobecný marketing verzus priamy marketing

Aký je v tom rozdiel?

Všeobecný marketing: Reklamná agentúra vymyslí reklamu pre dobre situovaného firemného klienta. Je vtipná, nádherná, zábavná a sexy. Je celkom zábavná. Všetci ju milujú. Má to len jeden háčik: nikto si nepamätá produkt klienta. Len humor... a dekolť.

Priamy marketing: Kampane na poštovú objednávku, ktoré skutočne fungujú! Všetko je navrhnuté tak, aby *sa predával produkt!* Predaj sa zaznamenáva, meria a analyzuje. Nové testovacie reklamy sa testujú v porovnaní s kontrolnou reklamou.
Výštudoval som priamy marketing!

Písanie kópie

Generálny riaditeľ strávil veľa času tým, že nás učil, ako písať dobré kópie. Každý rok sme tlačili aspoň tri alebo štyri rôzne katalógy pre rôzne divízie. Náklad tlače dosahoval až *jeden milión kusov* len pre *jeden* z našich viacerých plnofarebných katalógov.

V hre bolo veľa peňazí. Optimalizácia bola nevyhnutná.

Často sme sa trápili nad najmenšími detailmi na stretnutiach, na ktorých sa zúčastňovali traja alebo štyria vedúci pracovníci.

Toto nebolo poďakovanie starej mame za 5 dolárov, ktoré ti dala k narodeninám!

Demografické údaje

Jedným z hlavných dôvodov, prečo ma generálny riaditeľ najal, bolo, že si myslel, že budem dobrý v tom, čo nazýval "demografia".

Podľa dnešných štandardov je to podobné, ako keby ste *školskú sestru* nazvali *mozgovým chirurgom*.

Tržby zákazníkov sa zaznamenávali na nadrozmerné kartotéčné lístky. Analýza si vyžadovala týždne manuálneho zostavovania a výpočtov. Napriek tomu som úlohu "demografickej analýzy" privítal. Vyhovovala mojim schopnostiam a poskytovala vynikajúcu príležitosť definitívne dokázať svoju hodnotu pre spoločnosť.

Moje "demografické analýzy" sa ukázali byť pre spoločnosť *mimoriadne výnosné* už v prvých rokoch. To výrazne zvýšilo moju istotu zamestnania a môj ročný

bonus.

Omyl pri "prechode"

Tu je úžasný skutočný príbeh:

Generálny riaditeľ už roky prikladá ku každej hromadnej zásielke DVA plnofarebné katalógy!!!

Jeho vysvetlenie: Vysvetlenie: "prejst".

Vedel som, že je to nezmysel!

Ale na začiatku som bol ešte príliš nový na to, aby som to otvorene spochybňoval. Mohol by sa uraziť a ja by som sa mohla stať nezamestnanou.

Keď som o tom neskôr hovoril prvýkrát, dával som si veľký pozor, aby som bol veľmi taktný. A aby som svoje tvrdenie dokázal číslami.

Po tom, čo ma trpezlivo vypočul, odpovedal: *Rozumiem všetkému, čo ste práve povedali. Dáva mi to zmysel. Nevidím na твоjich úvahách nič zlé... Ale necítim sa dobre, keď sa vzdávam druhého katalógu.*

Netlačil som na ňu. Aspoň ma vypočul a uznal moju logiku. A stále som mala svoju prácu.

Neskôr, keď som si v spoločnosti začal budovať dobré meno, som to opäť spomenul. Tentoraz s tým súhlasil. Naše náklady na predaj klesali každý rok o *šesťciferné čísla* bez toho, aby to malo výrazný vplyv na predaj.

Informatizácia

Keď som nastúpil do spoločnosti, ešte nemala počítač.

Mali sme jeden stroj, veľký takmer ako klavír, ktorý vykonával niektoré úlohy, ktoré boli neskôr automatizované. Bol však taký zložitý, že ho vedel používať len jeden zamestnanec okrem generálneho riaditeľa. (Nepamätám si, ako sa volal.)

Prvý inventárny systém, s ktorým som sa tam stretol, bol ešte vo fáze vývoja. Bol určený len pre *jednu* divíziu s *najmenším počtom* výrobkov a pozostával z veľkých kartoték s tabuľkami, ktoré sa museli vyplňať ručne.

Ale nefungovalo to správne. Čísla sa niekedy odmietali vyrovnávať!

Generálny riaditeľ povedal, že nevie zistiť prečo. Požiadal ma, aby som to skúsil. V ten večer mi konečne svietlo riešenie. Na druhý deň ráno som generálnemu riaditeľovi vysvetlil dôvod. Spoločne sme systém opravili.

V druhom roku môjho pôsobenia sa generálny riaditeľ rozhodol pre elektronizáciu.

Nikto v celej spoločnosti nevedel nič o počítačoch. O tom, že by s nimi mal nejaké skúsenosti, ani nehovoriac. Okrem druhého stážistu, ktorý absolvoval počítačový kurz na vysokej škole.

Po ňom som mal asi *najviac* skúseností. Ako dieťa som používal veľké hromady vyradených počítačových výtlačkov ako papier na kreslenie. Otec ich nosil domov z univerzity. Občas som počul slová ako "Fortran" a "Cobalt". Bolo to niečo, čo sa nazývalo "počítačové jazyky".

Generálny riaditeľ nám na rovinu povedal, že nemá rád IBM. Nikdy som sa ne-do-zvedel prečo.

Predajný tím IBM predniesol formálnu prezentáciu pred celým naším výkonným personálom a vedúcimi kancelárie. Najskôr hovoril predajca, potom ich technik. Znechutil ma. Správne alebo nesprávne som mal dojem, že má "postoj".

Keď skončil, pokorne som sa ho spýtal, či som mu správne porozumel. Potom som predložil "rovniciu" - ako som ju pochopil z jeho prezentácie - a spýtal som sa, či je to správne.

Potvrdil, že moja rovnica je správna.

Potom som zadal číselné hodnoty tejto rovnice. A spýtal som sa, či sú správne.

Opäť potvrdil, že všetko je v poriadku.

Potom som si v hlave prešla čísla a vyslovila ich nahlas. Niečo ako "Ak $a = b$ a $c = d$, potom $e = f$ " atď.

Ale obe strany rovnice sa nerovnali!

Potom som sa nevinne spýtal: *Čo robím zle?*

Mŕtve ticho. Mohli ste počuť spadnúť špendlík.

IBM nezískala predaj. Kúpili sme počítačový systém od iného výrobcu. Hardvér, ktorý zahŕňal 40 MB centrálny procesor veľkosti malej chladničky, niekoľko pracovných staníc a veľké širokouhlé ihličkové tlačiarne, stál približne 70 000 dolárov. Museli sme tiež najat' programátora, ktorý napísal softvér, ktorého náklady sa odhadujú na 30 000 USD.

Potom mi druhý stážista povedal: *Nepotrebuješ počítač. Ty si počítač.*

Keď generálny riaditeľ požiadal generálneho riaditeľa, aby použil kalkulačku na výpočet nejakých čísel počas jedného stretnutia zamestnancov, počítal som v hlave rýchlejšie ako stroj. Potom stroj potvrdzoval moju odpoveď. Nakoniec sa naše výsledky nezhodovali: "Mýliš sa, odpoveď je X!" - "Nie," odpovedal som, "tvoj stroj to skrátil na dve číslice. Išlo to na tri číslice." Znovu nastavený stroj potvrdil moju odpoveď.

Reorganizácia našich činností počas informatizácie nás všetkých zamestnávala celé mesiace. Prinútila nás prehodnotiť naše postupy. Pri pohľade späť by som to nazval veľmi poučným. V tom čase by som to však nazval inak.

Predpoklady predaja

Keď bol proces elektronizácie konečne dokončený, prognózy predaja boli pre mňa ešte jednoduchšie.

Raz za týždeň som zoradil dva hrubé stohy počítačových výťažkov. Zobrazovali predaj výrobkov v jednotkách za predchádzajúci týždeň a od začiatku roka do konca roka za daný rok *a* za predchádzajúci rok. Každá divízia mala vlastnú sadu stĺpcov, pretože každá mala iný sezónny model. Na každom výťažku boli dve divízie. Sledovali sme *štyri* samostatné trhy, pretože jedna divízia mala veľký a *jedinečný* "čiastkový trh". [Poznámka: *Výrobná divízia* a jedna ďalšia divízia s malým sortimentom výrobkov tu *neboli* zahrnuté].

Potom som si *v hlave* vypočítal prognózy predaja pre každý produkt. Vždy v pondelok ráno, pretože som bol často po víkende trochu unavený a chcel som mať *ľahkú úlohu*.

Tieto prognózy sa potom použili na ručne písané (!) záznamy do tabuliek pre *každý výrobok* A pre *každú jednotlivú časť* použitú v danom výrobku. (Niektoré súčiastky sa používali vo *viacerých* výrobkoch predávaných vo *viacerých* divíziách.)

Potom som skontroloval body zmeny poradia. (Denný zoznam opakovaných objednávok a denný zoznam otvorených objednávok boli dve z vecí, ktoré boli automatizované.)

Nakoniec som napísal formuláre objednávok. Zamestnanci kancelárie ich zadávali do počítača a tlačili skutočné objednávky.

To všetko zvyčajne trvalo asi pol dňa.

Kat konečne

V čase, keď sa generálny riaditeľ rozhodol začať pohovor s *d'alším* manažérom, sedel som na *opačnej strane* náborového stola. Namiesto *odsúdenca* som sa stal *katom*.

Bolo to poučné. Pri *počiatočnej čistke* v životopise vyzeral Attila ako Matka Tereza! Nemali sme ani tak záujem *nájsť dobrých kandidátov*, ako skôr *vyradiť tých zlých*. Každý dôvod na odmietnutie uchádzača bol vítaný.

Dva rozhovory mi stále utkveli v pamäti.

Prvým respondentom bol absolvent MBA. Vedel, čo sa hovorí. Vždy, keď sa ho generálny riaditeľ na niečo opýtal, odpovedal elegantne. Nanešťastie preňho sa

jedna otázka týkala len starého zdravého rozumu. Prepadol.

Druhým respondentom bol čerstvý absolvent vysokej školy. Mal za úlohu vymyslieť marketingový plán pre jeden z našich produktov a prísť s ním na druhý deň. Keď prišiel, samolúbo nám oznámil, že takýto plán nám *neposkytne*, pretože si nemyslí, že by sme mali využívať jeho *odborné znalosti zadarmo*. Generálny riaditeľ zachoval vážnu tvár a povedal mu, že chápe jeho postoj. Ale keď mladík odišiel, vyhlásil: *V žiadnom prípade by som tohto človeka nezamestnal!*

Pomyslel som si: *Vysokoškolský titul nie je DOKONČENÍM vzdelania. Je to len začiatok. Vysoká škola je len základná príprava. Nie najvyššie velenie!*

Chýbalo to tak veľa!

Jedna vec ma zaujala. Ten uchádzač *správne* odpovedal na *jedinú* otázku, ktorú som počas svojho prvého pracovného pohovoru v teste urobil *zle*. Keď som sa ho na to spýtal, povedal, že to len uhádol.

Znova som sa pozrel na test. Tentoraz som *si* namiesto vzorovej otázky *prečítal* pokyny. Záhada bola okamžite vyriešená.

Mojou PRVOU chybou bolo, že som si neprečítal návod!

Ako mnoho ľudí môjho pohlavia mám prirodzenú averziu voči čítaniu návodov. Práve som sa pozrel na vzorovú odpoveď a *nesprávne* som predpokladal, že prijateľnou odpoveďou je *len* vzor 4/1. Preto keď som rozpoznal vzor 2/2/1, rovno som ho *odmietol*. (Dokonca som si myslel, že by to mohol byť nejaký zákerný trik, pretože je to také zjavné.)

Mojou DRUHOU chybou bolo, že som neuplatnil teóriu hier!"

FW ma kedysi dávno naučil veľmi základný koncept z matematiky, ktorý nazval *teória hier*."

Teóriu hier považujem za mimoriadne užitočnú, najmä pri *strategickom plánovaní, rozhodovaní* a v *živote vôbec*.

Ak sa stretnete s premennými, ktoré nie je možné odhadnúť, jednoducho im priradíte hodnotu "veľmi vysoká" (95 %), "veľmi nízka" (5 %) alebo "50/50" (kdekoľvek medzi týmito dvoma krajnými hodnotami), ako najlepšie viete. (V prípade pochybností použite "50/50".)

Aj tak som mal vybrať správnu odpoveď! Napriek mojej prvej chybe!

Teoreticky by som mal šancu 50/50 namiesto jednej zo štyroch možností, ktoré som si vybral náhodne. (To vychádza z predpokladu, že by som otázke, či moje odmietnutie pomeru 2/2/1 bolo správne, priradil hodnotu 50/50.)

V každom prípade *som tento koncept často uplatňoval pri riešení zložitých problémov ako výkonný pracovník*. Niekedy som dokonca telefonoval do FW, aby mi

potvrdili, že som ho použil správne.

Táto moja taktická chyba ma stála perfektné skóre o jeden bod.

Medzitým som sa o tomto teste dozvedel viac:

Najvyššie možné skóre bolo 60 bodov.

Môj spolužiak dosiahol 51 bodov.

Predchádzajúce najvyššie skóre v histórii spoločnosti bolo 53 bodov.

Spoločnosť, ktorá test poskytla, tvrdila, že úroveň geniality bola 55.

Získal som 59 bodov.

Myslím si, že v mojom prípade by bolo presnejšie "rozpoznávanie vzorov" alebo "abstraktné myslenie" ako "IQ" alebo "inteligencia"... Každý z nás je v niektorých oblastiach dobrý a v iných nie. Skóre závisí od toho, ako dobre sa test zhoduje s týmito oblasťami. *Viem sakramentsky presne, že v niektorých oblastiach som ÚPLNÝ IDIOT! A môžem to dokázať. Môžem poskytnúť množstvo svedectiev.*

Úprimne povedané, aj keby som dostal perfektné skóre, jediné správne sebahodnotenie by bolo povedať si: *Keby si bol taký chytrý, urobil by si to isté za POLOVICU ČASU a s POLOVICOU ÚSILIA!*

Nebud'te samolúbi a nafúkaný! Vždy sa snažte byť ešte lepší!

FW mi rozprával príbeh o jednom zo súrodeneckých športových tímov:

Jeho športový tím sa stal veľmi dobrým. Porazil každého. Myslel som si, že začínajú byť príliš nafúkaný. V ďalšom zápase som na prvé tri štvrtiny nasadil hráčov druhého sledu. Prvú zostavu som nasadil až v poslednej štvrtine. Vtedy už mal súperov tím veľký náskok. Prvá formácia rýchlo nazbierala body. Ale zápas prehrali o JEDEN BOD!


NS KAMPFRUF
KAMPFBUCH DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN
ARBEITERKAMMER AUSLANDS- UND AUFGABENORGANISATION

Der Kampf geht weiter !

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

Einleitung von Hermann, Verleitung, Verführung und Verführung haben nicht angesetzt, das kann das gesamte Volk immer noch gefolgt haben. Adolf Hitler zu entschuldigen.

Alle Nationalsozialisten sind weniger
offensiv: Verle- und Rausgerissen
sollen Schüler an Schüler zu Kampf um
die Erhaltung unserer weißen Völker.
Die Bewegung ist eine andere ge-
worden, aber die Größe des heutigen
Volkes ist heute noch viel größer als in
der Vergangenheit.

Die neuesten Güter an allen Seiten,
das Volkstum - gegen alle weißen
Völker (V - zugehörig, neue Völk und
Erwartung, Überforderung und Kom-
mensurierung.

Ob "legal" oder "illegal", ob in
Waffenkampf oder in Streikkampf, ob
als Propagandakämpfer bewaffnet oder
auf einem Kofferraum mit einem Auto. Jede
Nationalsozialist ist eine Pflicht!

Hilf Hitler!
Gottfried Lorch


**TROTZ
VERBOT
NICHT
TOT !**


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

**Předná správa
Rozhovor s Molly**

Tretia časť

NSK: Vale súčasné projekty sa zjavne týkajú filozofie a umenia.

**Opäť, prosím, svoj názor na vplyv
týchto tem v politike.**

Molly: Snažím sa stále aktualizovať foto-
galériu, ale väčšinou sa sústreďujem
na Adolfa Hitlera a Armádu Rudstva
(www.museumthescient.com/
truth.htm). Teraz som na 21 stránkach a
mám toho ešte veľa na práci. Štúdium
druhej svetovej vojny je absolútne mi-
nové pole informácií. Hľadajte in-
formácie o jednej veci a nájdete ďalšie
dve, ktoré treba preskúmať. Trochu si
pripadám ako archeológ, ktorý odkryva
pochovanú minulosť. Minulosť, ktorú
by radišej nechceli vyniesť na svetlo. Za
záplavu informácií a obrázkov môžeme
opäť poďakovať internetu. V priebehu
rokov sa objavili mimoriadne vzácne




**the
NEW ORDER**
Number 179 (2021) Printed 2021 April 26, 2022 (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 deformation 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 contemporaries 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 now White invasion, cul-
ture denigration, and race-mixing.

Whether "legal" or "illegal",
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!

Hilf Hitler!
Gottfried Lorch


**TROTZ
VERBOT
NICHT
TOT !**

NSDAP/AO je najväčšia na svete Dodávateľ národnej socialistickej propagandy!

Tlačené a online periodiká v mnohých jazykoch

Stovky kníh v mnohých jazykoch

Stovky webových stránok v mnohých jazykoch

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



Translated from the SS original

Julius Streicher Der Stürmer Poison Book

**The Poisonous
Mushroom**



Translated from the Third Reich original
Der Giftpilz

Reichlich Bellen

**Hitler
in Italy**



English / German / French / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



Theodor Fritsch

**The Sins of
High Finance**



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild



English - German / French - 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!**