



Kansallissosialisten Uutislehti

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

#1145

23.02.2025 (136)

Pahan neron koulutus

Gerhard Lauck

Osa 11

Viides luku Minusta tulee johtaja

Sinulla on jiddish-meininki!

Toimitusjohtajan suurin kohteliaisuus

Haastattelu

Kun kävelin etuovesta sisään ensimmäistä kertaa, suuri spartalainen huone, joka oli täynnä pöytiä ja puhelimiin puhuvia ihmisiä, sai minut hieman hämilleni. Takana pieni iäkäs mies kutsui minua. Kävelin sinne ja istahdin.

Hänen kertomansa kuulosti lupaavalta.

Hän oli perustanut yrityksen 1940-luvulla kellariinsa tuotantotoiminnaksi. Kun hänen yrityksensä kasvoi, hän osti tiilirakennuksen. Kun se kasvoi entisestään, hän laajensi rakennusta ja rakensi lisää varastoja.

Hänen komppaniansa koostui kolmesta divisioonasta. Nämä olivat pohjimiltaan kolme eri liiketoimintaa. Ne toimivat saman katon alla, ja niiden henkilökunta oli päällekkäistä.

Hänen lisäksi siellä oli kaksi johtajaa: Pääjohtaja, joka johti "toimistoa", ja

tuotantojohtaja, joka johti "myymälää". Molemmat oli palkattu suoraan lukiosta, ja he olivat jääneet töihin ja edenneet urallaan. He hoitivat työnsä hyvin ja tunsivat yrityksen menettelytavat läpikotaisin.

Mutta siinä oli ongelma.

Hänellä oli diagnosoitu parantumaton sairaus. Se oli yksi niistä salakavalista sairauksista, jotka voivat edetä joko *hyvin hitaasti* tai *hyvin nopeasti*. Hän valmis-tautui siihen päivään, jolloin hän ei enää pystyisi johtamaan yritystään itse.

Hän halusi palkata jonkun, joka asteittain siirtyisi hänen johtotehtäviinsä yri-tyksessä. *Ja kouluttaa hänet henkilökohtaisesti yksi yhteen!* Hän korosti tämän koulutuksen arvoa. Olin täysin samaa mieltä! *Tämä oli elämäni tilaisuus!*

Hän oli jo *kahdesti yrittänyt* löytää oikean miehen. Molemmat olivat epäonnis-tuneet. Ensimmäinen mies oli saanut potkut kuuden kuukauden jälkeen. Toinen, välitön edeltäjäni, *MBA (!)*, oli kestänyt puolitoista vuotta ennen kuin hänet ero-tettiin. Tein muistiinpanon, että ulkopuolelta tulevilla johtajilla oli täällä ilmeisesti korkea kuolleisuusaste.

Kolme huippujohtajaa pohtivat, miten löytää oikea mies.

Sitten tuotantojohtaja keksi idean: sen *sijaan, että palkattaisiin vanhempi mies, joka oli jo vakiintunut tapoihinsa, miksi ei palkattaisi nuorta kaveria. Hän on sopeutumiskykyisempi. Kouluttakaa hänet sitten siihen, miten täällä toimitaan.*

Ajattelin itsekseni: *Tämä selittää, miksi tämä tilaisuus avautui minulle siitä hu-olimatta, että minulla ei ole korkeakoulututkintoa tai minkäänlaista virallista liiketaloudellista koulutusta. Ja miksi ansioluettelossani mainittu kokemus postim-yyennistä ja julkaisutoiminnasta teki minusta erottuvan.*

Hän kutsui pääjohtajan paikalle. Minua pyydettiin tekemään koe.

Hän oli jo vuosien ajan vaatinut, että jokainen tuleva työntekijä, joka läpäisi alkutarkastuksen, suorittaisi kyseisen testin. Hän piti sitä erittäin tärkeänä. Aiem-pien kokemusten perusteella hän selitti.

Tuolloin en tiennyt pistemäärääni tai sen koko merkitystä, mutta tiesin, että pärjäsin erittäin hyvin. Se oli sellainen asia, jossa olen aika hyvä.

Joka tapauksessa minut palkattiin nopeasti.

Koulutus

Noin viikko sen jälkeen, kun olin aloittanut työt, minua nuorempi korkeakoulu-tettu otettiin palvelukseen periaatteessa *samaan harjoittelijan tehtävään*. Olin yllättynyt ja huolissani. Kukaan ei ollut sanonut mitään *useammasta* harjoitteli-jasta! Luulin, että olisin ainoa!

Nuorempi kollegani sanoi minulle kerran: *Menen myöhään nukkumaan. En pidä*

nukkumisesta. Uni on pieni pala kuolemaa. Se sai minut tuntemaan itseni vanhaksi. Vastasin: *Minä pidän nukkumisesta. Voin nukkua kauemmin kuin voin syödä. Voin syödä kauemmin kuin voin juoda. Voin juoda kauemmin kuin rakastella.* Minusta tämä oli fiksu vastaus. Mutta tunsin itseni silti vanhaksi.

Myöhemmin sain tietää, että toinen harjoittelija oli itse asiassa aloittanut haastattelut *ennen* minua. Useiden haastattelujen jälkeen hänet oli hylätty. Mutta hän ei hyväksynyt kieltävää vastausta. Hän pyrki niin sinnikkäästi tehtävään, että toimitusjohtaja lopulta taipui ja palkkasi hänet.

Tuotannon varapääjohtaja kertoi minulle myöhemmin, että hän oli itse asiassa ehdottanut ei *yhtä* vaan *kahta* nuorta miestä. *Kaksi harjoittelijaa* ei maksanut enempää kuin *yksi MBA*. Tämä tarjosi myös varamiehen siltä varalta, että yksi ei toimisi.

Onneksi meistä molemmista johtoharjoittelijoista tuli nopeasti taistelutovereita eikä kilpailijoita. Tähän vaikutti kolme tekijää:

Ensinnäkin *kaoottisen koulutuksen aiheuttama yhteinen kärsimys*.

Jos olisin kouluttanut *voittoa tavoittelemattoman järjestöni vapaaehtoisia* näin kaoottisesti, he olisivat lopettaneet....Ja jos olisimme kouluttaneet *maanalaisen vastarintaliikkeen* väkeä näin, olisimme kaikki joutuneet vankilaan.

Toiseksi, *yhteinen vihollisemme*, nimittäin pari jyrkkää esimiestä, jotka joskus tekivät meille kahdelle tiukkaa.

Ehkä he paheksuivat sitä, että toimitusjohtaja oli antanut tiukan määräyksen, että molempia harjoittelijoita puhuteltiin "herra" ja sukunimi. Tämä määräys koski *vain* meitä kahta ja toimitusjohtajaa itseään. Kahta muuta ylempää johtajaa, jotka olivat työskennelleet siellä lukiodista lähtien, puhuteltiin yleensä etunimellä.

Myöhemmin ärsytin vahingossa erästä avustajaa. Kun pyysin häntä "hakemaan" jotain, hän ampui takaisin: *En ole koiria! Minä en noutaa!* Tämä oli viaton erehdys minun puoleltani. "Nouto" ei ole länsimaissa negatiivinen ilmaus. Eikä koirilla. Paitsi jos narttu luulee, että häntä kutsutaan koiraksi. Mutta tällä oli oikein komea vartalo... En huomannut sitä.

Kolmanneksi yritys kasvoi. Vaikka jompikumpi meistä *ei* saisiikaan *johtavaa paikkaa*, hän luultavasti pysyisi yrityksen johtotehtävissä.

Toimitusjohtaja kertoi meille molemmille harjoittelijoille: *Tiedän, että esimiehet ovat kovia teitä kohtaan. Jos tilanne pahenee, tulkaa minun luokseni. Minä autan teitä!*

Minusta hän oli täysin vilpitön. Mutta tunsin *myös*, että nuo esimiehet olivat tarpeeksi fiksuja heikentääkseen meitä toimitusjohtajan tuesta *huolimatta!* Kaksi edeltäjääni oli joutunut heidän uhrikseen. En aliarvioisi heitä. Uskon, että tämä on yksi syy siihen, miksi kestin niin paljon kauemmin kuin kukaan muu johtaja siellä "elinkautisia" lukuun ottamatta.

Myöhemmin, kun näiden esimiesten käytös meitä kohtaan oli muuttunut sitetämättömäksi, toimitusjohtaja antoi heille kunnan selkäsauan. Sen jälkeen he olivat hieman vähemmän avoimia.

Kaikki muut yhtiössä tulivat hyvin toimeen.

Yleinen markkinointi vs. suoramarkkinointi

Mitä eroa on?

Yleinen markkinointi: Hienostunut mainostoimisto suunnittelee mainoksen hyvin toimeentulevalle yritysasiakkaalle. Se on nokkela, upea, hauska ja seksikäs. Se on varsin viihdyttävä. Kaikki rakastavat sitä. On vain yksi ongelma: kukaan ei muista asiakkaan tuotetta. Vain huumori... ja dekoltee.

Suoramarkkinointi: Postimyyntikampanjat, jotka todella toimivat! Kaikki on suunniteltu *myymään tuotetta!* Myynti kirjataan, mitataan ja analysoidaan. Uusia testimainoksia testataan vertailumainosta vastaan.

Minut on koulutettu suoramarkkinointiin!

Kopioiden kirjoittaminen

Toimitusjohtaja käytti paljon aikaa siihen, että hän opetti meille, miten kirjoitetaan hyvää tekstiä. Painoimme vuosittain vähintään kolme tai neljä erilaista kuvastoa eri osastoille. Painosmäärät nousivat *miljoonaan kappaleeseen* vain *yhden* monivärisen luettelon osalta.

Tässä oli paljon rahaa pelissä. Optimointi oli välttämätöntä.

Me tuskailimme usein pienimmästäkin yksityiskohdasta kokouksissa, joihin osallistui kolme tai neljä johtajaa.

Tämä ei ollut kiitosviesti isoäidille 5,00 dollarista, jonka hän antoi sinulle syntymäpäivälahjaksi!

Väestötiedot

Yksi tärkeimmistä syistä, miksi toimitusjohtaja oli palkannut minut, oli se, että hän arveli minun olevan hyvä niin sanotussa "demografiassa".

Nykypäivän standardien mukaan se on sama kuin kutsuisi *kouluterveydenhoitajaa aivokirurgiksi*.

Asiakasmyynti kirjattiin ylisuuriin kortteihin. Analyysi vaati viikkoja manu-

aalista kokoamista ja laskentaa. Kaikesta tästä huolimatta suhtauduin myönteisesti "väestöanalyysin" tehtävään. Se sopi taitoihini ja tarjosi erinomaisen tilaisuuden todistaa lopullisesti arvoni yritykselle.

"Demografiset analyysini" osoittautuivat yritykselle *erittäin kannattaviksi* jo parin ensimmäisen vuoden aikana. Tämä lisäsi huomattavasti työturvallisuuttani ja vuotuista bonustani.

"Läpikulku"-virhe

Tässä on hämmästyttävä tositarina:

Vuosien ajan toimitusjohtaja oli sisällyttänyt jokaiseen joukkopositukseen KAKSI täysväriluetteloa!!!!

Hänen selityksensä: "kulkea läpi".

Tiesin, että tämä oli hölynpölyä!

Mutta alussa olin vielä aivan liian uusi kyseenalaistamaan tätä avoimesti. Hän saattaisi loukkaantua ja minusta voisi tulla työtön.

Ensimmäisellä kerralla, kun otin asian esille myöhemmin, pidin huolen siitä, että olin hyvin tahdikas. Ja todistaa asiani numeroin.

Kuunneltuaan minua kärsivällisesti hän vastasi: *Ymmärrän kaiken, mitä juuri sanoit. Se on minusta järkevää. En näe perusteluissasi mitään väärää... Mutta en halua luopua toisesta luettelosta.*

En painostanut. Ainakin hän oli kuunnellut minua ja tunnustanut logiikkani. Ja minulla oli yhä työni.

Myöhemmin, kun aloin luoda mainetta yrityksessä, otin asian uudelleen esille. Tällä kertaa hän suostui siihen. Myyntikustannuksemme laskivat *kuusinumeroisella luvulla* joka vuosi ilman mitään havaittavaa vaikutusta myyntiin.

Tietokoneistaminen

Kun aloitin yrityksessä, siellä ei ollut vielä tietokonetta.

Meillä oli yksi lähes pianon kokoinen kone, joka suoritti joitakin myöhemmin tietokoneistettuja tehtäviä. Se oli kuitenkin niin monimutkainen, että vain yksi työntekijä pääjohtajan lisäksi osasi käyttää sitä. (En muista, mikä sen nimi oli.)

Ensimmäinen inventaariojärjestelmä, johon siellä törmäsin, oli vielä kehitysvaiheessa. Se oli suunniteltu vain *yhtä* osastoa varten, jolla oli *vähiten* tuotteita, ja se koostui ylisuurista korttikortista, joihin oli liitettävä taulukoita, jotka oli täytettävä käsin.

Mutta se ei toiminut oikein. Numerot kieltäytyivät joskus tasapainottumasta!

Toimitusjohtaja sanoi, ettei hän voinut selvittää syytä. Hän pyysi minua yrittämään. Ratkaisu valkeni minulle lopulta sinä iltana. Seuraavana aamuna selitin syyn toimitusjohtajalle. Korjasimme järjestelmän yhdessä.

Toisena vuotenani toimitusjohtaja päätti tietokoneistamisesta.

Kukaan koko yrityksessä ei tiennyt mitään tietokoneista. Puhumattakaan siitä, että hänellä olisi kokemusta niistä. Lukuun ottamatta toista harjoittelijaa, joka oli käynyt tietokonekurssin yliopistossa.

Hänen jälkeensä minulla oli luultavasti *eniten* kokemusta. Lapsena olin käyttänyt piirustuspaperina isoja kasoja poisheitettyjä tietokonetulosteita. Isäni oli tuonut niitä kotiin yliopistolta. Silloin tällöin kuulin sanoja kuten "Fortran" ja "Cobalt". Niitä kutsuttiin "tietokonekieliksi".

Toimitusjohtaja kertoi meille suoraan, ettei hän pidä IBM:stä. En koskaan saanut tietää miksi.

IBM:n myyntitiimi piti virallisen esityksen koko johtoryhmän ja toimiston esimiesten edessä. Myyjä puhui ensin, sitten heidän teknikko. Hän ärsytti minua pahasti. Minusta tuntui, että hänellä oli "asenne", oli se sitten oikein tai väärin.

Kun hän oli lopettanut, kysyin nöyrästi, olinko ymmärtänyt häntä oikein. Sitten esitin "yhtälön" - kuten olin sen hänen esityksestään ymmärtänyt - ja kysyin, oliko se oikein.

Hän vahvisti, että yhtälöni oli oikea.

Sitten syötin yhtälön numeeriset arvot. Ja kysyin, olivatko ne oikein.

Hän vahvisti jälleen, että kaikki oli oikein.

Sitten pyörittelin numeroita päässäni ja puhuin ne ääneen. Vähän niin kuin "Jos $a = b$ ja $c = d$, niin $e = f$ " jne. jne.... jne.

Mutta yhtälön kaksi puolta eivät olleet yhtä suuret!

Sitten kysyin viattomasti: *Mitä teen väärin?*

Kuollut hiljaisuus. Olisit voinut kuulla neulan putoavan.

IBM ei saanut kauppaa. Ostimme tietokonejärjestelmän eri valmistajalta. Laitteisto, johon kuului pienen jääkaapin kokoinen 40 megatavun keskusyksikkö, joitakin työasemia ja isoja laajakuvatulostimia, maksoi noin 70 000 dollaria. Meidän oli myös palkattava ohjelmoija kirjoittamaan ohjelmisto, jonka kustannusarvio oli noin 30 000 dollaria.

Jälkeenpäin toinen harjoittelija kertoi minulle: *Et tarvitse tietokonetta. Sinä OLET tietokone.*

Kun toimitusjohtaja pyysi pääjohtajaa käyttämään laskinta joidenkin lukujen laskemiseen erään henkilöstökokouksen aikana, tein laskutoimitukset päässäni nopeammin kuin kone. Sitten kone vahvisti vastaukseni. Lopulta tuloksemme eivät vastanneet toisiaan: "Olet väärässä, vastaus on X!" - "Ei", vastasin: "Koneesi

typisti luvun kahteen numeroon. Se meni kolmeen numeroon." Kone vahvisti vastaukseni uudelleen säädettynä.

Toimintojemme uudelleenorganisointi tietokoneistamisen aikana työllisti meitä kaikkia kuukausia. Se pakotti meidät arvioimaan toimintatapojamme uudelleen. Jälkikäteen tarkasteltuna kutsuisin sitä hyvin opettavaiseksi. Mutta tuolloin olisin kutsunut sitä joksikin muuksi.

Myyntiennusteet

Kun tietokoneistaminen oli vihdoin saatu päätökseen, myyntiennusteet helpottuivat entisestään.

Kerran viikossa laitoin riviin kaksi paksua pinoa tietokonetulosteita. Niistä ilmeni tuotteiden myynti yksikköinä edelliseltä viikolta sekä vuoden *ja* edellisen vuoden myynti tähän päivään mennessä. Kullakin osastolla oli omat sarakkeensa, koska kullakin oli erilainen kausirytm. Kummassakin tulosteessa oli kaksi osastoa. Seurasimme *neljää* erillistä markkinaa, koska yhdellä toimialalla oli suuri ja *ainutlaatuinen* "alamarkkina". [Huomautus: *valmistava divisioona* ja yksi muu divisioona, jolla oli pieni tuotesarja, *eivät olleet* mukana tässä.]

Sitten laskin *päässäni* myyntiennusteet jokaiselle tuotteelle. Aina maanantai-aamuna, koska olin usein hieman väsynyt viikonlopun jälkeen ja halusin *helpon tehtävän*.

Näitä ennusteita käytettiin sitten - käsinkirjoitettujen (!) - merkintöjen tekemiseen taulukoihin *jokaisesta tuotteesta JA jokaisesta yksittäisestä tuotteesta* käytetystä *osasta*. (Joitakin osia käytettiin *useissa* tuotteissa, joita myytiin *useissa* osastoissa.)

Sitten tarkastelin uudelleenjärjestämispisteitä. (Päivittäinen uudelleenjärjestämisluettelo ja päivittäinen avoin ostotilausluettelo olivat kaksi asiaa, jotka oli tietokoneistettu).

Lopuksi kirjoitan ostotilauspyyntölomakkeet. Toimistohenkilökunta syöttäisi ne tietokoneelle ja tulostaisi varsinaiset ostotilaukset.

Kaikki tämä kesti yleensä noin puoli päivää.

Teloittaja vihdoin ja viimein

Kun toimitusjohtaja oli päättänyt aloittaa *vielä toisen* johtajan haastattelun, istuin palkkauspöydän *vastakkaisella puolella*. Minusta oli tullut *teloittaja tuomi-*

tun sijasta.

Tämä oli valaisevaa. *Alkuperäinen ansioluettelon puhdistus* sai Attila Hunnin näyttämään Äiti Theresalta! Meitä ei kiinnostanut niinkään *hyvien ehdokkaiden löytäminen* kuin *huonojen karsiminen*. Jokainen syy hylätä hakija oli tervetullut.

Erityisesti kaksi haastattelua on jäänyt mieleeni.

Ensimmäinen haastateltava oli MBA. Hän tiesi kaikki tärkeät sanat. Aina kun toimitusjohtaja kysyi häneltä kysymyksen, hän antoi hienon vastauksen. Hänen epäonnekseen yksi kysymys oli oikeastaan pelkkää vanhanaikaista maalaisjärkeä. Hän reputti.

Toinen haastateltava oli vastavalmistunut opiskelija. Häntä pyydettiin laatimaan markkinointisuunnitelma yhdelle tuotteellemme ja esittämään se seuraavana päivänä. Kun hän saapui paikalle, hän ilmoitti meille omahyväisesti, *ettei* hän toimittaisi tällaista suunnitelmaa, koska hänen mielestään meidän ei pitäisi hyödyntää hänen *asiantuntemustaan ilmaiseksi*. Toimitusjohtaja säilytti kasvot suorina ja sanoi ymmärtävänsä hänen kantansa. Mutta kun nuorukainen oli lähtenyt, hän julisti: *En missään nimessä palkkaisi tuota kaveria!*

Ajattelin itsekseni: *Korkeakoulututkinto ei ole koulutuksen TÄYDENNYS. Se on vasta ALKU. Korkeakoulu on vain peruskoulutusta. Ei korkea komento!*

Jäin siitä niin paljon paitsi!

Yksi asia herätti uteliaisuuteni. Kyseinen ehdokas oli osunut *oikeaan ainoaan* kysymykseen, jonka olin tehnyt *väärin* ensimmäisessä työhaastattelussani. Kun kysyin häneltä, hän sanoi vain arvanneensa.

Katsoin testiä uudelleen. Tällä kertaa *luin ohjeet* sen sijaan, että olisin vain katsonut esimerkkikysymystä. Mysteeri ratkesi hetkessä.

ENSIMMÄINEN virheeni oli, etten lukenut ohjeita!

Kuten monet muutkin sukupuoleni edustajat, minulla on luontainen vastenmielisyys ohjeiden lukemista kohtaan. Olin vain vilkaissut esimerkkivastausta ja olettanut *virheellisesti, että vain 4/1-kuvio* oli hyväksyttävä vastaus. Kun siis huomasin 2/2/1-kuvion, *hylkäsin* sen suoralta kädeltä. (Luulin jopa, että kyseessä olisi jonkinlainen ovela temppu, koska se oli niin ilmeinen.)

TOINEN virheeni oli se, etten soveltanut peliteoriaa!"

FW oli jo kauan sitten opettanut minulle hyvin perustavanlaatuisen käsitteen matematiikan lajista, jota hän kutsui *peliteoriaksi*."

Olen havainnut "peliteorian" erittäin hyödylliseksi erityisesti *strategisessa suunnittelussa, päätöksenteossa* ja jopa *elämässä yleensä*.

Kun kyseessä ovat muuttujat, joita on mahdotonta arvioida, anna niille arvo

"erittäin korkea" (95 %), "erittäin alhainen" (5 %) tai "50/50" (näiden kahden ääripään väliltä) niin hyvin kuin pystyt. (Kun olet epävarma, käytä "50/50".)

Minun olisi silti pitänyt valita oikea vastaus! Ensimmäisestä virheestäni huolimatta!

Teoriassa minulla olisi ollut 50/50-mahdollisuus sen sijaan, että olisin valinnut satunnaisesti yhden neljästä vaihtoehdosta. (Tämä perustuu olettamukseen, että antaisin 50/50-arvon kysymykselle siitä, oliko 2/2/1-suhteen hylkäämiseni oikein vai ei.)

Joka tapauksessa olen usein soveltanut tätä käsitettä käsitellessäni monimutkaisia ongelmia johtajana. Joskus jopa soitin FW:lle saadakseni varmistuksen siitä, että olin soveltanut sitä oikein.

Tämä taktinen virhe oli maksanut minulle yhden pisteen täydet pisteet.

Olin sillä välin oppinut lisää tästä testistä:

Korkein mahdollinen pistemäärä oli 60 pistettä.

Harjoittelijakaverini sai 51 pistettä.

Yrityksen historian edellinen korkein pistemäärä oli 53.

Testin toimittanut yritys väitti, että neroustaso oli 55.

Sain 59 pistettä.

Minun tapauksessani uskon, että "kuvioiden tunnistaminen" tai "abstrakti ajattelu" olisi täsmällisempää kuin "älykkyydosamäärä" tai "älykkyydosamäärä"... Me kaikki olemme hyviä joillakin alueilla ja toisilla taas emme niin hyviä. Pisteet riippuvat siitä, miten hyvin testi vastaa näitä alueita. *Tiedän pirun varmasti, että olen TÄYDELLINEN IDIOOTTI joillakin aloilla! Ja voin todistaa sen. Voin esittää runsaasti todistajia.*

Suoraan sanottuna, vaikka olisin saanut täydet pisteet, ainoa oikea itsearviointini olisi ollut sanoa itselleni: *Jos olisit niin pirun fiksu, olisit tehnyt saman asian PUOLESSA AJASTA ja PUOLESSA Ponnisteluista!*

Älä ole omahyväinen ja ylimielinen! Pyrkikää aina tekemään vielä parempaa!

FW oli kertonut minulle tarinan erään sisarukseni urheilujoukkueesta:

Hänen urheilujoukkueestaan tuli erittäin hyvä. Se voitti kaikki. Minusta he alkoivat olla liian ylimielisiä. Seuraavassa pelissä laitoin kakkosketjun pelaajat kolmeksi ensimmäiseksi neljännekeksi. Laitoin ykkösketjun vasta viimeisellä neljänneksellä. Siihen mennessä vastustajajoukkue johti jo paljon. Ykkösketju keräsi nopeasti pisteitä. Mutta he hävisivät pelin YHDELLÄ PISTEELLÄ!



NSDAP/AO on maailman suurin Kansallissosialistisen propagandan toimittaja!

Painettuja ja verkkojulkaisuja useilla kielillä

Satoja kirjoja monilla kielillä

Satoja web-sivustoja monilla kielillä

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!

www.third-reich-books.com

nsdapao.org

Contact us to find out how YOU can help!