

Philipp Graf von Wolffen
(Herausgeber)

DER GROSSE WOLFFEN

BAND 4

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form reproduziert, vervielfältigt oder in Speichermedien gleich welcher Art verarbeitet werden.

Verlegt von
Rowland & Gabriel, Kowloon, HK

Streng limitierte Auflage: 1.000

Herausgegeben von
Philipp Graf von Wolffen, Tegucigalpa, Hond.

Alle in dem vorliegenden Werk angegebenen Adressen wurden sorgfältig recherchiert und waren zum Zeitpunkt der Niederschrift auf dem neuesten Stand. Da Adressen ganz allgemein - und jene sensibler Branchen im besonderen - einer hohen Fluktuation unterliegen, kann für die Richtigkeit zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Garantie übernommen werden.

Auch andere Informationen sind naturgemäß dem Wandel der Zeit und den veränderlichen politischen, wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Situationen ausgesetzt, so daß weder von den Autoren, noch von dem Herausgeber, Verlag oder Vertreiber für den Inhalt - oder sich im Vertrauen darauf ergebenden Konsequenzen - eine Haftung übernommen werden kann. Wegen der zum Teil völlig unterschiedlichen Gesetzgebung der Länder, in denen dieses Werk vertrieben wird, sollte immer juristischer oder anderer professioneller Rat eingeholt werden, bevor einem Hinweis, einer Empfehlung oder sonstigen Angabe Folge geleistet wird.

Auch wäre verfehlt, aus der Tatsache der Weitergabe einzelner Informationen zu folgern, daß der Herausgeber, Verlag oder Vertreiber sie positiv beurteilt oder sich gar mit ihnen identifiziert. Insbesondere für den deutschen Rechtskreis sei darauf hingewiesen, daß sich Autoren, Herausgeber, Verlag und Vertreiber von allen Äußerungen distanzieren, die im Sinne von 111 StGB verstanden werden könnten. Dies ist weder beabsichtigt noch gewollt.

Ausnahmslos sämtliche erwähnten Anbieter (Firmen, Verkäufer, Vermittler usw.) stehen in keinerlei Vertragsbeziehung zu den Autoren, dem Herausgeber, Verlag oder Vertreiber und haften für ihre Angebote selbst.

Verantwortlich für den Inhalt:

Rowland & Gabriel L.C.
903-905 Kowloon Centre, 29-43 Ashley Road, T.S.T., Kowloon, HK

Inhalt

Kapitaltricks - und wie Sie funktionieren	4
Psychodynamische Erfolgswerbung	52
Die erfolgreichsten Werbe- und Verkaufsbriefe Amerikas	124
Reichtum auf Kredit	164
Geldoase Luxemburg	205
Mentale Erfolgsmethoden	241
USA-Ideen-Import	285
Multi Level Marketing	364

Kapitaltricks - und wie Sie funktionieren

Wie Sie 300% mehr Zinsen für Ihr Sparguthaben bekommen

Dieser Tip geht von amerikanischen Verhältnissen aus. In den USA berechnen die Banken die Zinsen für Sparguthaben halbjährlich. Das muß man wissen, wenn man die Frage des Tipgebers verstehen will. Sie lautet: „Wenn zwei Banken jeweils den gleichen Zinssatz für den gleichen Guthabenbetrag abrechnen, glauben Sie, daß die Zinsbeträge auch gleich hoch sind? Wenn Sie das meinen, sind Sie im Irrtum! Der anzurechnende Zinsbetrag hängt vom jeweils angewendeten Buchhaltungssystem ab. Nur ein winziger Unterschied bei der Verbuchung kann jedoch eine Zinsdifferenz von 300 Prozent bedeuten! So geht eine Bank bei ihren Gutschriften von der Mindestbilanz der Sechsmonatseinlagen aus und eine andere von der Durchschnittsbilanz. Es gilt also zu ermitteln, wie die Bankinstitute die Einlagen verzinsen, um entweder ein Verbuchungssystem nach eigenen Vorstellungen zu wählen oder aber - und hierin steckt der Wert der Differenz: Geld, das bereits nach dem einen System verzinst wurde, auf ein Konto bei einer anderen Bank zur nochmaligen Verzinsung zu anderen Bedingungen zu transferieren.“

Auf deutsche Verhältnisse läßt sich dieser Tip kaum übertragen. Zum einen wird in Deutschland jedes Guthaben jährlich verzinst, zum anderen sind die entsprechenden Paragraphen des Bankengesetzes darauf abgestimmt, daß überall einheitlich verbucht wird. Abgesehen von der Halbjahresfrist, die bei uns nur für Rentenwerte (festverzinsliche Wertpapiere) zur Anwendung kommt, sind die eventuell von Bank zu Bank leicht variierenden Zinsunterschiede so minimal, daß sie auf keinen Fall bei 300% liegen. Als Faustregel für die höchsten Guthabenzinsen kann man davon ausgehen, daß Geldinstitute, die für ihre Darlehen besonders hohe Zinsen fordern, als Anreiz für Einlagen auch etwas höhere Zinsen bieten. Allerdings sollte man darauf achten, daß, sofern es sich um ein Privatunternehmen handelt, dieses dem Bundesverband Deutscher Banken angehört und somit dem Anlagensicherungsfonds angeschlossen ist. Nach dem Zusammenbruch der Herstatt-Bank hat man die Auflagen für diesen sogenannten „Feuerwehrfonds“ erweitert und die Grenze für die Einlagensicherung von DM 20.000,— auf DM 100.000 heraufgesetzt, wobei im Zuge der EU-Vereinheitlichung die Grenze vermutlich wieder herabgesetzt werden wird.

Extrem hohe Zinsangebote für Ihre Einlagen sollten Sie indes stets mit gesundem Mißtrauen betrachten. Wenn beispielsweise Mexiko mit 12% Zinsen für ausländische Einleger wirbt, sollten Sie berücksichtigen, daß dieses Land und andere Staaten in Süd- und Lateinamerika eine Preissteigerung von bis zu 1000% pro Jahr haben. Da können Sie die 12% Zinsen gar nicht so schnell wieder „in die Heimat retten“, wie sie vom Kursverlust des Pesos aufgefressen werden. Des weiteren sollten Sie darauf achten, welche Ausfuhrbestimmungen bzw. Devisenbeschränkungen es möglicherweise in dem

Anlegerland gibt. Was nützen Ihnen hohe Zinsen, wenn Sie schließlich Ihr Kapital nicht mehr auf legalem Wege „ausführen“ dürfen? In Europa könnte sich dann ein besseres Bild ergeben, wenn die - bis jetzt formale Handelswährung ECU Ende der 90er Jahre auch im privaten Geld- und Kapitalverkehr offiziell als europäische Währung anerkannt ist. Bis zur Durchsetzung dieser europäischen Leitwährung sollte man jedoch auch die tollen Zinsangebote aus Dänemark, Frankreich oder Luxemburg immer im Verhältnis der jeweiligen Währungen zur DM sehen.

Sofern Sie jedoch einmal einen Versuch mit Anlagen auf US-Konten versuchen wollen, sprechen Sie mit den im Anhang aufgeführten Broker-Unternehmen (Investment-Vermittler) oder richten Sie sich über eine Büroadresse in den USA direkt vor Ort ein entsprechendes Konto ein.

Wie Sie ohne Geld Aktien kaufen und verkaufen

Mit Hilfe eines genau ausgetüftelten Plans können Sie für nicht existierendes Geld Bonds (Anleihen) kaufen, dafür hohe Zinsen kassieren und wieder verkaufen. Lediglich für den Anfang - um den Plan in Gang zu setzen - benötigen Sie \$ 5.000,- in bar. Der Plan ist auf die USA abgestimmt und funktioniert folgendermaßen:

Eröffnen Sie in Kanada ein Brokerkonto auf Ihren Namen und schicken Sie dafür einen Scheck über \$ 5.000,-. Am gleichen Tag - bevor also Ihr Scheck abgebucht werden könnte, eröffnen Sie bei einem Broker (Wertpapierhändler) in Ihrer Stadt (in den USA) ein zweites Konto ohne Einlagen. Jetzt kaufen Sie durch Ihren US-

Broker neue Bonds mit der Auflage, daß diese Ihrem kanadischen Broker als Zahlungsausgleich geschickt werden müssen. Zur Ausführung des Auftrags dürften 5 bis 6 Wochen vergehen, während deren Zeit Sie für die erworbenen Bonds Zinsen bekommen. Auf diese Weise lassen sich die Kauf- und Weitergabeaufträge so ausdehnen, daß Sie für bis zu \$ 100.000,- Bonds im Umlauf haben. Wenn die ersten Bonds im Werte von \$ 5.000,- ankommen, schreibt der kanadische Broker die Papiere Ihrem Konto gut, auf das sie dort weiter Zinsen bringen. Bezogen auf dieses Guthaben kaufen Sie über Ihren US-Broker wieder neue Bonds in Stückelungen zu \$ 1000,- und Einheiten von \$ 5.000,- per Scheck und setzen diese Papiere wieder in Marsch nach Kanada. Da das erneut 5-6 Wochen in Anspruch nimmt, erhalten Sie bereits für nunmehr Bonds im Werte von \$ 10.000,- Zinsen. Nachdem die zweite Lieferung Bonds zum Ausgleich Ihres Schecks in Kanada ankam, kauft Ihr US-Broker für Sie bereits die dritten Anleihen im Werte von \$ 5.000,- und schickt sie nach Kanada. Doch nun erweitern Sie die Spekulation und beauftragen Ihren kanadischen Broker nach Erhalt der dritten Sendung die ersten Papiere in Ihrem Auftrag zu verkaufen. Mit dem Erlös wird die dritte Bond-Lieferung bezahlt usw. Daraus ergibt sich nach und nach eine Profitlawine, die sich dann um so schneller erhöht, wenn die verkauften Bonds im Wert zusätzlich gestiegen sind. Technisch würde das bedeuten: Wenn die Auslieferung der ersten \$ 5.000-Bonds 60 Tage in Anspruch nimmt, macht das bei einer 8%-Anleihe \$ 67.00 Zinsen aus. Steigen die Papiere dann noch im Wert, kommen beim Verkauf außerdem \$ 200,- bis \$ 500,- hinzu. Sofern Sie konvertierbare Bonds mit einer bis zu 6 Monate befristeten Option auf das Ausgabedatum hinzunehmen, können Sie noch einmal extra spekulieren. Mit dem hier aufgezeig-

ten System kontrollieren Sie dann sehr schnell 8%-Anleihen im Werte von \$ 500.000,- mit \$ 40.000,- Zinsen zuzüglich des späteren Verkaufsprofits. Ein hübsches Einkommen von einem Kapital, das man gar nicht besitzt! Wenn Sie die Prozedur beherrschen, können Sie sie also auf Papiere mit kurzer und langer Laufzeit ausdehnen. Der einzige Unterschied besteht darin, daß Sie Ihre Papiere verkaufen, bevor Sie dafür bezahlen.

Grundsätzlich ist an diesem Plan, der in den USA von vielen Spekulanten mit großem Erfolg praktiziert wurde und wird, nichts auszusetzen. Allerdings gibt es einen sehr entscheidenden Haken: er funktioniert nur in Zeiten ausgeprägter Kurserhöhungen (Hausse). Hinzu kommt, daß man zum Anfang mit kurzfristigen Bonds spekulieren muß. Sofern das Geschäft von Europa aus betrieben werden soll, kämen - bei einer Anlage in einem US-Brokerkonto - dagegen aber noch längere Laufzeiten für die Abwicklung hinzu, wovon der Plan eigentlich lebt. Statt des Beispiels USA-Kanada müßte die Anlage der Konten in Deutschland und USA erfolgen. Im Gegensatz zum Bonds-Ankauf auf Kredit, der von Spekulanten seit langem gehandhabt wird, geht es bei dem hier aufgezeigten Kapitaltip darum, daß man praktisch durch die einkalkulierten langen Zulieferzeiten ein kurzfristiges zinsloses Darlehen auf Rechnung der Investmenthändler in Anspruch nimmt. Das setzt natürlich - zumindest in der Anfangsphase - eine gewisse Toleranz voraus, die nicht selbstverständlich ist. Hinzu kommt das Risiko einer Dollar-kursschwankung und schließlich dürfen auch die Bearbeitungsgebühren der Broker nicht vergessen werden. Abgesehen davon sind manche Broker nur bereit, Geschäfte ab \$ 10.000,- und darüber auszuführen.

Wie man ein zinsloses Riesendarlehen ohne Sicherheiten erhält

Banken und Sparkassen können nur dann existieren, wenn sie Geld gegen Zinsen ausleihen, das sie als Spareinlagen und andere Kapitalanlagen hereinbekommen. Von diesem Gesichtspunkt aus gesehen scheint die Durchführung eines Tricks, bei dem der Durchführende desselben legal auch größere Beträge zinslos und sogar ohne entsprechende Sicherheiten erhält, unmöglich. Dessen ungeachtet, soll der Plan, der sich auf ein bestehendes Währungsgefälle innerhalb einiger Staaten gründet, bereits des öfteren angewendet worden sein und ist sogar wiederholbar. Sein technischer Ablauf ist folgender:

Nehmen wir an, Sie wollen sich DM 250.000,— als Kredit beschaffen. Diesen nicht unerheblichen Betrag würden Sie bei keiner Bank ohne entsprechende Sicherheiten bekommen. Deshalb wählen Sie einen anderen Weg und suchen sich jemand, der Ihnen privat zunächst für nur etwa eine Woche eine runde Million leiht. Sie meinen natürlich mit Recht, daß auch jemand, der in der Lage wäre, Ihnen dieses Geld zu leihen, nicht auf Ihre schönen blauen Augen hin Ihnen eine solche Summe anvertrauen würde. Deshalb benötigen Sie einen Köder und dieser Köder besteht darin, daß Sie dem Geldgeber für die 7 Tage, die Sie das Geld benötigen DM 50.000,— Zinsen bieten. Das läßt ihn aufhorchen, denn gerade ein cleverer Millionär macht gern gute und schnelle Geschäfte. Außerdem versprechen Sie ihm, daß sein Geld hundertprozentig durch eine europäische Großbank abgesichert ist.

Bevor Sie sich jedoch auf die Suche nach einem geeigneten Geldgeber machen, sollten Sie weiterlesen wie der Plan funktioniert. Sobald Sie die Million für die vereinbarte Zeit zur Verfügung haben, legen Sie

den Betrag bei einer sicheren Bank in Luxemburg oder Dänemark als Festgeld für 5 Jahre an. Nach Ablauf dieser Zeit dürften Ihnen an die DM 300.000,— Zinsen - oder mehr - zustehen. Lassen Sie sich diesen Ihren Anspruch von dem Einlegerinstitut durch eine schriftliche Bankobligation bestätigen. Aus dem Schriftstück muß verbindlich hervorgehen, daß Sie nach Ablauf der Fünfjahresfrist DM 1.300.000,— (oder mehr) zu erwarten haben. Der nächste Schritt führt zu eine Bank Ihres Vertrauens in Deutschland, bei der Sie die Bankobligation (Depositenschein) vorlegen und eine Bürgschaft in Höhe der ausgewiesenen Summe beantragen. Die Laufzeit dieser Bürgschaft muß ebenfalls 5 Jahre betragen und mit der Laufzeit der Festgeldanlage übereinstimmen.

Was jetzt folgt, ist für das Gelingen des Plans genauso entscheidend wie das Finden eines solventen Geldgebers für die Million: Sie müssen ein geeignetes Bankunternehmen in der Schweiz finden, das Ihnen für die inzwischen erhaltene Bankbürgschaft einen Kredit in Höhe dieses Betrages gewährt (und das zu möglichst niedrigen Zinskonditionen). Das bedeutet, daß man Ihnen DM 1.300.000,— als Darlehen überweist, die Sie für die nächsten 5 Jahre zur Verfügung haben. Dabei dürfen Sie natürlich nicht vergessen, daß die Schweizer Bank für das Bürgschafts-Darlehen auch Zinsen verlangt. Lassen Sie sich den Betrag ausrechnen und vereinbaren Sie einen für Sie günstigen Zahlungsmodus für die Zinsen ohne Tilgung (entweder halbjährlich oder jährlich).

Sobald Sie im Besitz der DM 1.300.000,— sind, geben Sie Ihrem privaten Finanzier seine Million + DM 50.000,— Zinsen zurück und deponieren den Rest - DM 250.000,— auf Ihr deutsches Bankkonto. Mit diesem Geld können Sie langfristig arbeiten und - bei sorgfältiger

und gewinnbringender Anlage - sowohl die Bankzinsen in der Schweiz bezahlen, als auch entsprechende weitere Gewinne erzielen.

Wenn nun die in Luxemburg oder Dänemark deponierte Million plus Zinsen nach Ablauf der 5 Jahre an Sie ausgezahlt wird, begleichen Sie den ebenfalls fällig werdenden Kredit in der Schweiz. Damit hat sich der Kreis dann geschlossen. Sofern Sie keine Fehler machten, müßten Sie in der Tat ein enormes Darlehen in Höhe von 250.000 Mark erhalten haben, für das - bei genauer Abstimmung - praktisch keine Zinsen zu zahlen sind und für das Sie keine Sicherheiten brauchten.

Bei der Analyse des auf den ersten Blick faszinierenden Kreditplans ergeben sich folgende Punkte, die sorgfältig und realistisch überdacht werden müssen:

Der private Geldgeber

Millionäre, die ihr Geld in riskante Geschäfte stecken, gibt es nicht wie „Sand am Meer“. Zwar meint der Tipgeber, daß man zuerst in seiner Familie und Verwandtschaft suchen soll, aber wer kann sich schon mit so reichen Mitmenschen brüsten. Bleibt also der Weg der Suche über Zeitungsinserate bzw. Direktwerbung. Setzen Sie also ein entsprechendes Inserat in eine überregionale Zeitung, die von vielen reichen Leuten gelesen wird. Gedacht ist dabei an die „Frankfurter Allgemeine“, „Die Welt“, „Die Süddeutsche Zeitung“, „Handelsblatt“, „Capital“ oder ein Börsenblatt. Vorgeschlagen werden Werbetexte wie:

DM 50.000,— Zinsen innerhalb einer Woche für einmalige Kapitalanlage. 100%ige Absicherung Ihrer Einlagen durch europäische Großbank! Adresse oder Chiffre.

Wer leiht expandierendem Unternehmen 1 Million für ca. 1 Woche gegen DM 50.000,— Zinsen? Absicherung durch europäische Großbank garantiert. Adresse oder Chiffre.

Auf solche oder ähnliche Anzeigen sollen Millionäre wie Mücken fliegen! Mag sein, andererseits besteht jedoch die Gefahr, daß mehrere Tip-Verwerter auf den gleichen Gedanken kommen und sich die gesuchten Geldgeber fragen, was wohl hinter dieser Offerte stehen mag. Es dürfte ihnen dann nicht allzu schwer fallen, sich den Trick selbst zu besorgen (wenn sie ihn noch nicht kennen), um das Big Business allein zu machen. Doch setzen wir einmal voraus, daß interessierte Personen an Sie herantreten und mitmachen wollen, dann sind für Sie ganz enorme Vorbereitungen nötig. Einmal können Sie kaum in einem gebrauchten VW vorfahren und müssen auch selbst etwas repräsentativ aussehen. Alsdann müssen Sie bereits mit den drei einzuschaltenden Bankinstituten genau abgeklärt haben, was an Zinsen für Festgelder geboten wird, welche Bedingungen die deutsche Bank für die Bürgschaft stellt (die will doch wissen, was Sie plötzlich mit einer Million vorhaben) und ob Sie schließlich ein Darlehen aus der Schweiz zu Konditionen bekommen, die das Geschäft erst ermöglichen. Nur wenn die Festgeldzinsen in Luxemburg oder Dänemark erheblich über den Zinsen liegen, die Sie für das Darlehen aus der Schweiz zu zahlen haben, kann die Sache funktionieren. Ist das alles schließlich geregelt, brauchen Sie gutes Verhandlungsgeschick, um den Millionär von der Lukrativität Ihres Vorschlags zu überzeugen. Möglicherweise werden Sie in Kauf nehmen müssen, daß er einen Anwalt und Anlagenberater mit hinzuzieht, die Ihr Anerbieten genau durchleuchten. Überlegen Sie deshalb genau, was Sie sagen, wenn Sie gefragt werden, wofür Sie soviel Geld brauchen. Sagen Sie die Wahrheit, wird man Sie als „Euro-Spekulanten“ entlarven und die Hand auf dem Geld behalten

oder das Geschäft selbst machen, sagen Sie, daß Sie beispielsweise ein Unternehmen aufbauen wollen oder erweitern möchten, wird man Bilanzen sehen wollen. Blicke noch der Ausweg, daß Sie eine Zwischenfinanzierung durchführen wollen, um teure Bankkredite zu umgehen oder um kurzfristig Darlehen abzulösen, aber jeder gute Geschäftsmann wird hierüber Unterlagen sehen wollen. Am besten wäre es dann wohl noch, möglichst gar nichts über Sinn und Zweck der Aktion zu verraten und lediglich auf die Bürgschaft zu verweisen, die Ihnen die Bank zu geben bereit ist. Wenn Sie das schriftlich haben, könnte es gehen. Dennoch wird jeder normale Finanzier, wenn er seine Millionen nicht gerade im Lotto gewonnen hat, ein gewisses Mißtrauen nicht ganz unterdrücken können. Ein schriftlicher Vertrag - eventuell unter Mitwirkung eines Notars - wird deshalb unumgänglich sein. Lassen Sie sich davon nicht überraschen und konsultieren Sie vor Kontaktaufnahme mit dem ins Auge gefaßten Geldgeber einen Anwalt, der Tips für das Schriftwerk gibt.

Die Abwicklungsfrist

In unserem Plan ist die Rede davon, daß der private Geldgeber nach etwa 1 Woche (7 Tagen) seine geborgte Million + DM 50.000,— Zinsen zurückbekommt. Wenn Sie das schriftlich per Vertrag festlegen lassen, wird es riskant. Abgesehen davon, daß vorab zu klären ist, ob die Frist aus Werktagen oder Kalendertagen bestehen soll, müssen Sie Zeitverzögerungen mit einkalkulieren. Wie soll der Betrag in Dänemark oder Luxemburg deponiert werden? Per Scheck, Überweisung, telegraphisch oder persönlicher Vorsprache? Wie schnell erfolgt dann die Kontoeröffnung, Verbuchung und Ausstellung der Bank-Obligation? Ist die ausländische Bank bereit, einen Betrag, den sie zunächst

erst als Scheck oder telegraphische Anweisung vorliegen hat, sofort mit den entsprechenden, verbindlichen Zusagen zu attestieren? Eine solche verbindliche „schriftliche“ Obligation brauchen Sie aber, um in Deutschland eine Bürgschaft Ihrer Bank zu erhalten. Realistisch gesehen, ist für die Abwicklung mit der ausländischen Bank inklusive Zahlungseingang, Verbuchung und Ausstellung der Obligation mindestens eine Frist von 2 Tagen erforderlich. Ob die Bankbürgschaft bei Ihrem deutschen Institut innerhalb eines Tages erhältlich ist, wird zu prüfen sein. Möglicherweise müßten bestimmte Formalitäten bereits vor Eintreffen des Depositenscheins erledigt werden. Dennoch brauchen Sie auf jeden Fall mindestens einen Tag zur Ausführung.

Doch jetzt kommt die schwierigste Hürde. Wie lange brauchen Sie, um einen bereits vorbereiteten Kredit in der angegebenen Höhe aufgrund der vorgelegten Bankbürgschaft tatsächlich ausbezahlt zu bekommen? Per Post geht es auf keinen Fall, da hierbei wertvolle Zeit verlorenginge. Sie müssen also wieder persönlich auf dem schnellsten Weg in die Schweiz fahren und die Formalitäten abwickeln. Das dürfte wiederum (mindestens) zwei Tage in Anspruch nehmen. Beginnt man erst nach Einsicht der Bürgschaftsunterlagen mit der Bearbeitung des Kreditantrags, dauert es entsprechend länger.

Hat es schließlich wirklich geklappt und Sie können den Betrag mitnehmen, stehen Sie vor der Frage - wie. Theoretisch könnten Sie sich die Scheine in einen Koffer packen lassen und unter den Arm klemmen. Doch wollen Sie dieses Risiko wirklich wagen? Als Scheck wäre es am sichersten und bequemsten, wobei Sie darauf achten müssen, daß Sie sich zwei Schecks - einen über 1 Million + DM 50.000,— und einen über Ihre DM 250.000,— geben lassen. Nur so können Sie

nach einem Rekordlauf evtl. zum festgesetzten Zeitpunkt Ihre Verpflichtung einlösen und das Geld an Ihren Finanzier zurückgeben.

Was aber ist, wenn nur bei einer Bank der zuständige Sachbearbeiter gerade in Urlaub ist, wenn Sie unterwegs eine Autopanne haben, umständliche und zeitraubende Prüfungen Ihrer Solvenz erforderlich werden oder plötzlich über Nacht die Zinskonditionen geändert wurden? Grundsätzlich können Sie sagen, daß Sie statt 7 Tage doch lieber 10 oder gar 14 Tage mit dem geliehenen Geld arbeiten wollen, aber dann stimmt Ihre Erstaussage nicht mehr und der Geldgeber verlangt mehr Zinsen. Hier hilft nur ein Passus im Vertrag, daß Sie die vorgegebene Frist nach Möglichkeit einhalten, ausgenommen „höhere Gewalt“. Etwas Zeit schinden Sie ggf. auch dadurch heraus, daß Sie grundsätzlich nur Werktage als fristgerecht gelten lassen. So könnten Sie dann beispielsweise bereits an einem Sonntag anreisen und am übernächsten Dienstag die 7-Tagefrist ablaufen lassen, während Ihnen 10 Kalendertage zur Verfügung standen. Um eines kommen Sie jedoch nicht herum, Sie müssen die Kontaktaufnahme mit den drei Banken bereits vor der tatsächlichen Abwicklung beginnen. Nur wenn man Ihr Kommen bzw. das Eintreffen der Gelder und Papiere bereits erwartet, kann die Sache fristgemäß über die Bühne gehen. Wollten Sie alles beim ersten Besuch erledigen, müßten Sie sich mühsam und zeitraubend an die zuständigen Personen heranarbeiten und viel Zeit mit Vorgespächen verplempern. Fazit: Sie müssen die Wege mindestens zweimal machen, wenn nicht noch öfter.

Währungsschwankungen

Die schönsten Zinsgewinne im Ausland nützen einem Anleger nichts, wenn die Währung des Landes, in dem die Gelder deponiert sind, ge-

genüber der DM im Kurs sinkt. Um diese Kursschwankungen ausgleichen zu können, besteht seit einigen Jahren die Möglichkeit, seine Einlagen auf ECU-Basis vorzunehmen. ECU ist die Kurzbezeichnung für „European Currency Unit“ = Europäische Währungseinheit und gilt als Leitwährung im Europäischen Währungssystem. Die zur EU gehörenden Staaten stimmen ihre Währungen auf den ECU ab. Wenn also DM 1.000.000,— auf ECU-Basis eingelegt werden, bleiben sie theoretisch im Wert immer gleich.

Beispiel: Ein ECU ist 0,719 D-Mark wert und 0,219 Dänische Kronen. Verändern sich diese Kurswerte der einen Währung, wird der Wert der anderen Währung über den ECU dieser Währung angepaßt. Der ECU ist also in erster Linie eine Recheneinheit. Zwar soll Ende dieses Jahrhunderts der ECU auch als echte Geldwährung eingeführt werden, aber bis heute wird er nur in Belgien in Zahlung genommen.

Sie haben die Wahl, Ihre privat geliehene Million entweder in DM, US-Dollar, ECU oder einer anderen Währung anzulegen. Dennoch darf nicht vergessen werden, daß die Weltleitwährung der Dollar ist. Hinzu kommt, daß Länder mit hohem Zinsniveau - wie beispielsweise Dänemark oder Luxemburg - die Einlagen ausländischer Kunden auch zum Ausgleich ihrer wirtschaftlichen Zahlungsbilanz verwenden. Selbst wenn die Währungsschwankungen innerhalb der EG auf wenige Prozente nach oben und unten begrenzt werden können (danach erfolgt Intervention durch die Bundesbanken), ist beispielsweise eine Entwicklung in der Schweiz nicht vorhersehbar. Es wäre zu kompliziert, die verschiedenen Faktoren aufzuzeigen, die trotzdem zu Zinsverlusten auf Auslandskonten führen können, in dem Moment

jedoch, wo die in Dänemark angelegte Million D-Mark in der Schweiz keine Million mehr darstellt, ist die Sache zum Verlustgeschäft geworden.

Neben dem Trick mit dem Riesenzinsloskredit sind auch Tips im Umlauf, bei denen die Anleger paradiesische Renditen erlangen sollen. Die Offerten beruhen auf der ähnlich gearteten Überlegung, daß der Anleger (oder dessen Vermittler) z.B. 50.000 Mark auf ein Konto in Luxemburg oder in Holland transferiert. Der Betrag wird auf 4 Jahre festgeschrieben. Alsdann wird bei einer Schweizer Bank ein auf Sfr. lautender Kredit über eben diesen Betrag (DM 50.000,—) aufgenommen. Auch hierfür dient als Sicherheit eine entsprechende Bankbestätigung aus dem Anlageland bzw. eine Überschreibungs-erklärung. Der Sfr.50.000,— Kredit wird ebenfalls auf das Konto in Luxemburg oder in den Niederlanden transferiert und langfristig angelegt. Der Gewinn ergibt sich dann aus der Differenz der verhältnismäßig niedrigen Kreditzinsen in der Schweiz (die ihr immenses Geldpotential gewinnbringend unter die Leute bringen muß) und der relativ hohen Verzinsung von Festgeldern in Luxemburg und Holland. Bei diesem System werden deutsche Kreditinstitute gar nicht erst „zwischengeschaltet“. Sofern Sie DM 50.000,— zum Spekulieren haben und sich nach ausreichender Information vor Ort von der gegenwärtigen Zinssituation überzeugt haben, kann durch eine entsprechende Differenz sicher ein gutes Geschäft getätigt werden. Anders sieht es jedoch aus, wenn die Sache über einen Vermittler geht, der an diesen Transaktionen zunächst erst mal selbst verdienen will und gewissermaßen „den Rahm abschöpft“. Ob sich hingegen die normale Kreditaufnahme lohnt, um Vorteile von Festgeldern im Ausland zu nutzen, bleibt dahingestellt. Die deutschen

Gelder sind für diese Zwecke zu teuer, es sei denn, Sie finden - wie in dem ausführlich beschriebenen Modell - einen privaten Geldgeber, der Ihnen den ersten Einstieg ermöglicht .

Wie man innerhalb 24 Stunden ohne Sicherheiten bei Banken 200.000 Mark leiht

Dieser aus den USA kommende Kapitaltip sollte auch in Deutschland legalem Wege durchführbar sein. Er ist eigentlich äußerst simpel und basiert auf einem sogenannten „Generatorsystem“. Dadurch soll man innerhalb kürzester Zeit auf Darlehensbeträge zurückgreifen können, die einem sonst nicht ohne Sicherheiten gewährt werden. Der Ablauf des Plans wird stufenweise vollzogen.

Zunächst suchen Sie zehn verschiedene Banken auf und bitten jeden Kreditsachbearbeiter, Ihnen für eine Zeit von 30 Tage DM 2000,— zu leihen. Nach Ablauf der Frist zahlen Sie dieses Darlehen zurück, warten einen Monat und gehen erneut hin. Jetzt erbitten Sie einen höheren Kreditbetrag, sagen wir DM 7000,—, den Sie für einen entsprechend längeren Zeitraum wünschen. Bleiben Sie dabei möglichst noch im Bereich des Kleinkredits, den Sie dem Bankangestellten als Anschaffungsdarlehen deklarieren. Selbstverständlich zahlen Sie auch dieses Geld pünktlich zurück und warten wieder eine Weile, bis Sie das nächste Mal bei den zehn Bankinstituten vorsprechen. Auf diese Weise werden die Darlehensbeträge immer höher und die Laufzeiten immer länger. Gleichzeitig gewinnen Sie durch die ordentliche Rückzahlung der geliehenen Gelder bei den Banken ein gutes Image. Daraus resultiert eine stetige Heraufsetzung Ihres Kreditrahmens. Nachdem Sie so

zielstrebig eine Vertrauensbasis geschaffen haben, können Sie eines Tages hingehen und - innerhalb von 24 Stunden - bei allen zehn Kreditinstituten jeweils DM 20.000,— aufnehmen, ein Betrag, der zusammen DM 200.000,— ausmacht. Durch die Festsetzung unterschiedlicher Laufzeiten werden Sie ggf. eine Sicherheit einbauen, so daß Sie, wenn möglicherweise ein Kredit bereits fällig wird, Sie diesen mit dem noch laufenden Darlehen eines anderen begleichen.

Soweit so gut. Im Prinzip basieren ja alle guten Geschäftsverbindungen zur Hausbank auf Seriosität, d.h. auf pünktliche Rückzahlung geliehener Gelder. Die Ausweitung Ihres Kreditrahmens können Sie also bei Ihrer Hausbank in der Regel nach einiger Zeit ohnehin erreichen. Das geht umso problemloser, je intensiver die Verbindung zur Bank besteht. Sofern man sieht, daß Sie auf einem unterhaltenen Konto laufend Eingänge haben, dort also „Bewegung“ vorhanden ist, gibt es keine Bedenken. Genau das ist aber der Punkt. Sie können zwar bei allen zehn Banken, von denen Sie Kredite wollen, Konten unterhalten, aber nicht auf allen gleichzeitig eine gute Bewegung erzeugen. Theoretisch wäre das Hin- und Herüberweisen einiger Gelder denkbar, aber unter Bewegung versteht man auch Scheckeinzahlungen, Gehaltsüberweisungen, Abbuchungen und und ... Wo diese Vorgänge aber fehlen und statt dessen nur Kredite abgewickelt werden, wird ein aufmerksamer Banker schnell mißtrauisch.

Eine andere Frage ist die, was man mit den geliehenen Geldern tun will. Sie können die Darlehen natürlich ganz normal nutzen oder auf irgendeins der zehn Konten ablegen, aber die Zinsen müssen Sie trotzdem bezahlen und die stehen in keinem Verhältnis zu dem, was Sie an Zinsen bekommen können. Wenn Sie also

nicht kurzfristig an der Börse spekulieren wollen, ist die Sache ein Verlustgeschäft.

Eine andere, nicht ganz unwichtige Frage ist, ob Sie in einer Stadt oder auf dem Lande wohnen. Wenn Sie in Ihrem Ort nur eine Zweigstelle der Raiffeisenbank und vielleicht einen Sparkassenschalter haben, können Sie keine zehn Banken aufsuchen. Sie sollten also schon in einer größeren Stadt wohnen oder doch in unmittelbarer Nähe davon. Schließlich wollen Sie auch die Konditionen vergleichen und nicht bei der ersten besten „Eckkasse“ ein Konto eröffnen.

Fazit: Im Prinzip ist die Aufnahme von DM 200.000,— ohne Sicherheiten und vor allem auch ohne Schuldverschreibungen, Grundbucheintragungen o.ä. möglich, aber eben doch erst nach einem längeren vorausschauenden Planungsbemühen. Dabei sollten die Vor- und Nachteile sorgfältig gegeneinander abgewogen werden.

Wie Sie US-Kredite in nahezu jeder Höhe bekommen

Eine Bank kann nur dann lukrativ arbeiten, wenn sie die Gelder, die bei ihr deponiert werden auch wieder gewinnbringend gegen gute Zinsen ausleiht. Deshalb gab es zu Zeiten des „Ölschocks“, als die Ölförderländer ihre Preise innerhalb kürzester Zeit verdoppelten, eine Art „Geldschwemme“. Daraus folgte, daß die Banken ihre Gelder den Kreditnehmern in der Dritten Welt nahezu aufdrängten - mit dem Resultat, daß diese den Goldtausch meistens verplemperten und heute zahlungsunfähig sind.

Heute sind die US-Kreditgeber auch nicht mehr so freigiebig wie früher, zumal, wenn es sich um private Kunden handelt. Anders als in der Bundesrepublik, wo praktisch nur jemand Geld bekommt, der nachweisen kann, daß er es gar nicht braucht, sind die Amerikaner jedoch immer noch etwas risikofreudiger im Geldausgeben. Je größer allerdings das Risiko, desto höher sind natürlich auch die Zinsen. Obwohl Sie also auch von US-Banken in Europa - beispielsweise sogar in Luxemburg - Kredite bekommen können, die eigentlich guten Geldquellen liegen doch in den USA selbst. Wie aber kommt man da heran?

Am besten stehen Sie sich, wenn Sie über einen Bekannten mit Wohnsitz in den USA ein Girokonto (Checking account) eröffnen und darüber Ihre weiteren finanziellen Aktivitäten vorbereiten. Sofern Sie keinen solchen Bekannten haben, können Sie die Hilfe eines Post- und Büro-Service-Unternehmens (Maildrops) in Anspruch nehmen. Diese leiten gegen einen Monatspreis von 20 bis 100 Mark (je nach Leistung) Ihre Post von den USA aus an die gewünschten Stellen weiter und dienen auch gleich als Zweitadresse.

Adressen solcher Maildrops finden Sie in den großen Zeitungen „New York Times“, „The New York Post“, „The Washington Post“ oder andere Blätter, die auch in unserem Land am Zeitungssland zu haben sind. Sofern Sie nicht erst suchen wollen, können Sie im Kapitel „Was ist eigentlich ein Maildrop?“ Adressen finden oder sich mit den folgenden Unternehmen in Verbindung setzen:

Alexander's Secretarial Service, 6380 Wilshire Blvd., CA 90048, USA
Bob's Remailing Service, P.O.Box 15303, Tampa, FL 33684, USA

Bauman Business Contacts, 608 Fifth Avenue, St. 802, New York,
NY 10020, USA

Mail Forwarding Service, 8050 S. Main, Houston, TX 77025, USA
Business Service Unlimited, 210 Don Park, Unit 1, Markham,
Ont. L3R 1C2, Canada

Company Corporation, 1300 Market Street, Wilmington,
Delaware 19801, USA

Mesa, P.O.Box 1461, Apple Valley, CA 92307, USA

Message Center Inc., 1111 Las Vegas Blvd. S., Las Vegas,
Nevada 89104, USA

Mercury, Everett, P.O.Box 53, Boston, Mass. 02149, USA

M.C.R.S., Drawer 890, Dearborn, Michigan 48121, USA

Royal Enterprises, 114-41 Queens Blvd., Nr. 168, Forest Hill,
NY 11375-6554, USA

Lassen Sie sich - sobald Ihre Zweitadresse steht - ein darauf bezog-
enes Schreibpapier drucken und benutzen Sie dieses für alle Aktivitä-
ten innerhalb den USA.

Nun können Sie sich über diese Adresse ein Checking Account einrichten und am besten gleich einen Betrag von 500 bis 1000 US-Dollar darauf einzahlen. Sobald das geschehen ist, bekommen Sie von der Bank Verrechnungsschecks und können - nach Prüfung Ihrer Unterschrift mit per Post zugeschicktem Unterschriftbogen - auch eine Kreditkarte (Secured Card) anfordern.

Leider müssen Sie sich wegen der Secured Card an eine der amerikanischen Kreditbanken wenden, da die „Hausbanken“ diesen Service nicht ausführen (dürfen). Hier nun die Anschriften einiger Banken, bei denen Sie Ihr Giro- oder Sparkonto einrichten können:

Bank Leumi, 579 Fifth Ave., New York, NY 10020, USA

Barclay's Bank of New York, 300 Park Ave., New York, NY 10010, USA

Florence Savings, 85 Main Street, Northampton, MA 01060, USA

Habib Bank Ltd., 44, Wall Street, New York City, NY 10010, USA

Laominster Savings, 15 Monument Square, Laominster, MA 01453, USA

Lowell Institute for Savings, 18 Shattuck Street, Lowell, MA 01853, USA

Lynn 5c Savings, 112 Market Street, Lynn, MA 01901, USA

Malden Savings, 399 Main Street, Malden, MA 02148, USA

Milton Savings, 40 Adams Street, Milton, MA 02187, USA

Grundsätzlich gibt es in jeder größeren Stadt der USA eine oder mehrere Bankinstitute, bei denen Sie Ihr Konto eröffnen können, obwohl ein Guthaben in einer Bank in New York oder Chicago natürlich einen besonderen Eindruck macht. Secured-Cards können von den folgenden Instituten angefordert werden:

Citizens Savings, P.O.Box 45031, Los Angeles, CA 90045, USA

Financial Savings & Loans, P.O.Box 869, Chico, CA 95927, USA

Homestead Federal Savings, 33 East Second Street, Dayton,
OH 45401, USA

The Credit Club, 225 W. 34th Street, St.1809, New York,
NY 10122, USA

Timesaver Inc., 12276 Wilkings Ave., Rockville,
MD 20852, USA

Weitere Anschriften finden Sie in dem „Directory of American Bank Institutes“ (Verzeichnis der amerikanischen Bankinstitute), das in den meisten größeren Bibliotheken der Industrie- und Handelskammern kostenlos einzusehen ist.

Mittels der „Secured Cards“, die für Sie so etwas wie der Ausweis eines topseriösen Kreditnehmers darstellt, können Sie auch die eigentlichen Kreditkarten anfordern. Sie werden meistens von den o.a. Bankinstituten bereits ausgestellt. Eine Bonitätsüberprüfung oder gar Schufa wie in Deutschland entfällt.

Sofern Sie nun beispielsweise die auch in Europa gebräuchlichen Karten „American Express“, „VISA“, „Diners Club“ oder „Master Charge“ benutzen, haben Sie den Vorteil 2 bis 3 Monate Kredite in beliebiger Höhe und völlig zinslos auszunutzen. Wenn Sie beispielsweise in Deutschland einen Urlaub buchen und nach Ablauf der 4 Wochen mit Ihrer Kreditkarte die Hotelrechnung begleichen, geht dafür die Kreditkartenrechnung zunächst mal in die USA. Das kann - wie gesagt - bis zu 3 Monate in Anspruch nehmen. Erst dann wird dort Ihr Konto belastet. Sofern Sie mit mehreren Kreditkarten arbeiten können, erhöht sich der Betrag, den Sie zinslos zur Verfügung haben, entsprechend.

Würden Sie den gleichen Betrag bei einer Bank in Deutschland in Anspruch nehmen wollen, müßten Sie vom ersten Tag an kräftige Zinsen bezahlen.

Amerikanische Kreditkarten-Experten empfehlen, in jedem Fall immer seriös seine Verpflichtungen zu bezahlen und erst nach und nach die in Anspruch genommenen Geldbeträge zu erhöhen. Über den Limitbetrag hinausgehende Beträge sollte man indes nicht beanspruchen, da hierfür die normalen Bank- und Kreditzinsen erhoben werden. Manche Herausgeber von Kreditkarten sind auf diese „Überziehungskredite“ eingerichtet und verdienen damit ihr Geld.

800 US-Dollar „zinsloses“ Darlehen per Post

Dieses - für deutsche Verhältnisse unvorstellbare - Angebot ist in den USA Realität. Der Betrag wird einem bis zu 1 Jahr lang völlig zinslos geliehen und erst danach zurückgefordert.

Möglich macht es die Hebrew Free Loan Society, 205 East 42nd Street, New York, NY 10017, USA, die damit Menschen, die in Not gekommen sind, helfen möchte. Allerdings will dieses Institut das Geld auch nicht wahllos in die Menge streuen. Deshalb muß man zwei Wechsel unterschreiben, die dann spätestens nach Ablauf eines Jahres einzulösen sind. Fordern Sie bei Interesse von Ihrer US-Adresse nähere Einzelheiten (in englischer Sprache) an.

Die nachfolgenden zwei Banken gewähren Ihnen außerdem auf Ihre „Secured Card“ hin ohne Bonitätsprüfung entsprechende Kredite:

American Professionell Consultants, 2709 Art Museum Drive,
Suite 2, Jacksonville, FL 32207, USA

Lewis Associates, P.O.Box 73, Waycross, GA 31501, USA

Außerdem können Sie von Ihrer amerikanischen Adresse aus ein Verzeichnis anfordern, das Ihnen 2100 Quellen nennt, wo Sie innerhalb von 30 Tagen Darlehen in unterschiedlicher Höhe per Post anfordern können. Schreiben Sie hierfür an die „Diversified Financial Corporation“, Dept. 27, 1145 Reservoir Ave., Cranston, R.I. 02920, USA.

Alle diese Angebote hören sich gut an und sind - zumindest für Amerikaner - auch im Prinzip durchführbar. In der Praxis sieht es für Deutsche aber doch so aus, daß sowohl der Erhalt der normalen Kredite, als auch der des „zinslosen“ Darlehens an das reibungslose Funktionieren der Verbindung mit dem Business-Service in den USA gebunden ist. Mit der Seriösität dieses

Unternehmens steht und fällt alles. Man steht sich zweifellos gut, wenn man zumindest innerhalb eines Kurzurlaubs mal die US-Adresse aufsucht und vor Ort erkundet, wie es mit dem Geschäft aussieht. Grundsätzlich besteht ja auch die Möglichkeit sich über die deutschen Handelsvertretungen in den einzelnen Großstädten seriöse Firmen nachweisen zu lassen, aber da die Geldbeschaffungsmethoden nicht in jedem Fall vom deutschen Gesetzgeber unterstützt werden, ist die Sache doch wohl nicht so empfehlenswert.

Oft weichen deutsche Firmen nach den USA aus, weil sie hier aufgrund eines vorausgegangenen Konkurses mit Offenbarungseid oder dergleichen keine Chance mehr haben, gutes Geld zu bekommen. Selbst wenn man wieder liquide ist und alle Schulden und sonstigen Verpflichtungen beglichen hätte, bildet die Eintragung bei der Schufa eine oft unüberbrückbare Hürde. Da bleibt dann nur der Ausweg, es über ausländische Geldgeber zu versuchen.

Sicher bleibt in manchen Fällen der Weg zur Brieftasche privater Geldgeber offen, aber das klappt auch nur dann, wenn Sie nachweisen können, daß das Produkt, für dessen Herstellung Sie das Darlehen benötigen, gute Absatzchancen hat. Und das muß den Leuten mit den privaten Geldern erst einmal anhand von Unterlagen verschiedener Art nachgewiesen werden. Zwar geht es diesen Personen nicht unbedingt um die Daten bei der Schufa, aber sie wollen eben doch - was ihnen niemand verargen sollte - auf Nummer sicher gehen.

Daß es aber auch anders geht und Sie zumindest ohne Schufa-Auskunft Geld über Ihre Kreditkarte geliehen bekommen, soll im folgen-

den veranschaulicht werden. Sicher haben auch Sie schon öfter Inseratangebote gelesen, wo von „Krediten ohne Schufa“ die Rede war. „Selbst wenn Ihnen keine Bank mehr etwas geben will, wird man Ihnen soviel Geld leihen, wie Sie brauchen“. Wie das gehen soll wird nachfolgend erklärt.

Kredite ohne Schufa

Die Kreditwürdigkeit ist nicht immer an den Betrag gebunden, den Sie zur Zeit Ihr Eigen nennen können, manchmal hatte man ganz einfach Pech und das mit so vielen Hoffnungen gegründete Geschäft ging daneben. Dann kann es lange dauern, bis die Schufa wieder positive Daten ausspuckt und die Banken Ihnen neue Darlehen bewilligen.

Deshalb empfehlen die Freunde mit den guten Tips, den bereits erwähnten US-Mittler wieder zu bemühen und einen Brief, den Sie in englischer Sprache abfaßten an folgende Adresse zu schicken:

Dean Witter Reynolds Inc., Client Information Service,
P.O.Box 5013, Clifton, New Jersey 07015, USA

Ihr Brief sollte den eingedruckten Absender mit der amerikanischen Adresse tragen und etwa folgendermaßen lauten:

Date

Gentlemen:

Please, send without any obligation on my part your data and more informations about Dean Witter's Active Assets Account and how I may take advantage of its 17 benefits and a prospectus for the program's three funds.

Thank you in advance.

Regards,
(Unterschrift)

Übersetzung:

Datum

Sehr geehrte Herren,

bitte senden Sie mir - ohne jegliche Verpflichtung - Ihre Unterlagen und weitere Informationen über Dean Witter's Vermögenskonto und wie ich die 17 Vorteile des dreifachen Anlageprogramms nutzen kann zu.

Vielen Dank im voraus.

Mit freundlichen Grüßen
(Unterschrift)

Nach einiger Zeit erhalten Sie erst einmal die gewünschten Unterlagen, woraus hervorgeht, daß Sie - um in den Genuß der verschiedenen gebotenen Vorteile zu kommen - einen Betrag von 20.000 US-Dollar in bar oder durch Überschreibung von Sicherheiten (beispielsweise aus Wertpapieren) einzahlen bzw. hinterlegen sollen. Das ist zwar im Moment viel Geld, Sie sollten jedoch bedenken, daß Sie sofort wieder darüber verfügen können. Nach der so getätigten Kontoeröffnung erhalten Sie alle interessanten Kreditkarten aus den USA. Anhand dieser Karten könnten Sie allein schon jede Menge Kredite in Höhe von 10.000 bis 100.000 DM in Anspruch nehmen. Doch abgesehen davon, daß das nicht ganz seriös wäre, wird man nicht alle US-Kreditkarten in unserem Lande akzeptieren (das wird von den meisten Tipgebern übersehen). Wählen Sie also nur Karten aus, die man in Europa kennt und akzeptiert: American Express, VISA, Diners, Master Charge. Damit erhalten Sie also auf Umwegen Kredite, die man Ihnen in Deutschland wegen der Schufa weder von der Bank noch von den Kreditkartengebern gewähren wollte oder würde.

Doch mit der Einzahlung der ersten 20.000 DM (die Sie sich vielleicht von einem privaten Geldgeber für 1-2 Monate geliehen haben) konnten Sie sich noch mehr erkaufen als die Zusendung der wertvollen Kreditkarten. Das Unternehmen Dean Witter schickt Ihnen monatlich kostenlose Börsentips, Hilfen zum Ausfüllen der Steuererklärung - sofern Sie beispielsweise per Post in den USA eine Firma eröffnen möchten - und offeriert auch zu einem günstigen Sondertarif Lebensversicherungen. Daneben gibt es Einkaufsvergünstigungen, Gutscheine für Abonnements von Handelspublikationen und manche anderen Vorteile. Das gesamte Paket umfaßt 17 verschiedene „benefits“ (also Vergünstigungen) für Sie.

Was oftmals übersehen wird: mit den „richtigen“ Kreditkarten können Sie nicht nur Rechnungen von Waren, Urlaub, Übernachtungen, Flügen usw. bezahlen, Sie erhalten auch bei den meisten Geldinstituten Bargeld - als Kredit. Damit haben Sie die Hürde der deutschen Schufa übersprungen.

Wem nun der Umweg über die USA zu schwierig ist, weil er etwa keinen wie auch immer gearteten Kontakt nach Amerika finden kann, der mag sich evtl. mit einer anderen Kontaktadresse behelfen. Dazu ist ein Brief an die folgende Anschrift erforderlich:

Finanz- und Investmentbank AG, Züricher Straße 33,
CH-8022 Zürich

Anhand der angeforderten Unterlagen werden Sie erfahren, daß Sie bei der Schweizer Finanz- und Investment Bank AG „nur“ 10.000 Schweizer Franken einzahlen müssen, um durch sie in den Besitz der Kreditkarte von American Express (Amexco) zu kommen. Mittels dieser Karte können Sie dann auch noch Unterlagen vom Diners Club Suisse SA., Postfach, CH-8022 Zürich und die von dem Institut herausgegebenen Kreditkarte anfordern. Wenn Sie sich an den Diners Club Deutschland (Wilhelm-Leuschner-Straße 32, 6000 Frankfurt 1) wenden, besteht wieder die Gefahr, daß man zunächst bei der Schufa nachfragt.

Wegen der längeren Laufzeit der Bearbeitung ist natürlich eine Adresse in den USA besser. Zunächst dauert es vom Zeitpunkt der Inanspruchnahme des Kreditkartenbetrags 2-3 Monate bis die Sache verbucht ist und dann hat man meistens auch noch einmal bis zu 4

Wochen Zeit, um die Kreditsumme zu überweisen.

Einige gewitzte Zeitgenossen überweisen stets von einem Konto einen Betrag auf den anderen, um dadurch Löcher zu füllen, die dann wiederum erst nach 2-3 Monaten wieder neu aufgerissen werden. Wer eine glückliche Hand hat und sich mit dem Geld an der Börse versucht, kann so - praktisch ohne Geld - nach und nach sein Vermögen vermehren. Er lebt praktisch von der Luft, die ihm von den Kreditanstalten bis zur Zahlung seiner Verpflichtungen gewährt wird.

Es soll jedoch nicht verschwiegen werden, daß dieses Unterfangen auch ins Auge gehen kann. Manche Scheinfirmen, die unter US-Adresse agieren, haben sich schon nach Abschöpfung aller finanzieller Vorteile wieder „zurückgezogen“ und der amerikanische Gläubiger hatte das Nachsehen. Einige Tipgeber gehen sogar so weit, daß sie das ihren Lesern empfehlen, indem sie von einem Kredit in beliebiger Höhe sprechen, den man nicht mehr zurückzuzahlen braucht. Daß sich der Autor dieses Kapitels von solchen Hinweisen distanziert, sei ganz besonders und nachdrücklich betont. Wer Geld in der Absicht leiht, um es nicht zurück zu geben, handelt in betrügerischem Vorsatz. Andererseits können die hier aufgezeigten und näher beleuchteten Tips und Tricks in einigen Fällen auch wertvolle Hilfen für Personen und Firmen zum Neuanfang darstellen.

Wie man seine Schulden halbiert

Welcher, unter der Schuldenlast ächzende Kreditnehmer würde nicht liebend gern seine ins Leben einschneidende Last der finanziellen Verpflichtungen einfach „halbieren“? Da hören sich Angebote, wonach sich die Schulden einfach halbieren lassen, doch „wunderbar“ an.

Doch gemacht: „einfach“ ist dieses Halbieren beileibe nicht. Zunächst einmal kommt es darauf an, aus was denn die Schulden resultieren. Hat man etwa bei der Bank einen Kredit aufgenommen und kann ihn nicht mehr zurückzahlen, müssen rechtzeitig Maßnahmen ergriffen werden, um die Sache vom Hals zu bekommen. Wer beispielsweise ein Haus oder pfändbare Wertgegenstände besitzt (d.h. sichtbar besitzt), kann nicht einfach sagen, daß er nur die Hälfte des fälligen Betrages zurückzahlen wolle und man damit zufrieden sein müsse.

Bevor es überhaupt zu Mahnungen und Mahnbescheiden kommt, sollte man mit seiner Bank reden und um Aufschub der Zahlungen bitten. Dem wird in den meisten Fällen entsprochen, sofern man ein guter Kunde ist. Handelt es sich hingegen um eine wenig kooperative Institution, wird diese den Kredit sofort kündigen und die Gesamtsumme in einem Betrag zurückfordern.

Hier nun beginnt aber schon die Abwehr des Schuldners. Während der normale kleine Zeitgenosse den Bescheid des Kreditinstituts mit klopfendem Herzen zur Kenntnis nimmt, läßt der clevere Schuldner möglicherweise den Brief mit der Bemerkung zurückgehen „Empfänger unbekannt verzogen“. Das gleiche macht er mit Mahnungen. Solange Mahnungen aber nicht zugestellt werden, können sie auch nicht geltend gemacht werden. Auf diese Weise tritt der Verzug gar nicht erst ein, d.h. die im Brief aufgeführten Fristen werden dem Empfänger nicht bekannt. Bei normalen Briefen oder gar bei mündlichen Mahnungen ist vom Gläubiger der Nachweis zu erbringen, daß die Mahnung auch zugegangen ist. Natürlich besteht bei dieser Handhabung die Gefahr, daß der Gläubiger durch Auskünfte beim Einwohnermeldeamt oder der Post Erkundungen einzieht und

alsdann den Gerichtsvollzieher bemüht. Doch alle diese Maßnahmen kosten in der Regel viel Geld. Das trifft auch auf Lohn- und Gehaltspfändungen zu, die, sofern der Gläubiger die Identität und seinen Aufenthalt erkundete, nach einem rechtskräftig gewordenen Vollstreckungsbescheid langfristig gesehen nur minimale Einnahmen erbringen. Ein Existenzminimum muß dem Schuldner verbleiben.

Ist die Sache so weit gediehen, kommt alle Monate der Gerichtsvollzieher und sieht nach, ob zwischenzeitlich Werte erworben wurden, die er pfänden könnte. Diese Besuche kosten den Gläubiger jedoch Geld. Ebenso die extra beantragte eidesstattliche Erklärung, die der Schuldner über seine finanzielle Lage abgab. Beim sogenannten Haftbefehl - wodurch der Schuldner meistens eingeschüchtert werden soll - handelt es sich meistens um einen „Vorführungsbefehl“, d.h. der Gerichtsvollzieher bringt den Schuldner ins Gericht, um dort die eidesstattliche Erklärung abzugeben. Die Polizei wird nur dann hinzugezogen, wenn der Schuldner sich weigert, freiwillig mitzugehen. Nach Abgabe der Versicherung ist der vorgeführte Schuldner wieder frei.

Nachdem also der Gläubiger erhebliche Kosten aufwenden mußte, wird er sich die Sache durch den Kopf gehen lassen, wenn Sie ihm schriftlich mitteilen, daß Sie mit Hilfe eines Bekannten bereit sind, in mehreren Raten den ursprünglichen Forderungsbetrag zu zahlen. Obwohl die tatsächliche Summe durch die Kosten für Vollstreckung, Inanspruchnahme des Gerichts und Zinsen + Zinseszins wohl über das Doppelte ausmachen, wird man Ihnen dieses „Entgegenkommen“ lieber abnehmen, als vielleicht jahrelange Maßnahmen durchführen zu müssen. Auf diese Weise halbieren Sie nicht nur die letztendliche Forderungssumme, sondern auch die Zinsen und Zusatzkosten.

In manchen anderen Fällen - etwa, wenn es sich um eine Ware handelte, die Sie von einem Versandunternehmen bestellten - mag das Angebot, die Artikel in längerfristigen Raten bezahlen zu wollen, zum Ziel führen. Leisten Sie hierfür etwa ein Drittel als Anzahlung und lassen Sie sich dann mit dem Rest solange Zeit, wie es die finanziellen Verhältnisse zulassen.

Sprechen Sie nie von Zahlungsweigerung, sondern erbitten Sie einen „Vergleich“ oder schlagen Sie einen solchen Vergleich (zu Ihren Gunsten) vor. Manche Unternehmen werden Ihnen bis zu ihren eigenen Einkaufspreisen entgegenkommen und abwägen, ob sie lieber ohne Schaden aus der Sache herauskommen wollen oder auf ihr Recht bestehen und bei fruchtlosen Mahnverfahren noch „draufzahlen“. Selbst wenn die Firmen die Angelegenheit einem Inkassobüro oder Anwalt übergeben, müssen sie dafür erst einmal Geld aufwenden.

Bei größeren Schulden, die etwa durch den Konkurs einer Firma entstanden, werden die Gläubiger sich nach Einschaltung eines Konkursverwalters sogar u.U. mit 35% der Forderung begnügen müssen. Welche Fakten hierbei beachtet und eingehalten werden müssen, erfahren Sie in anderen Kapiteln dieses Werkes.

Als Anmerkung zu den von mehreren Seiten vorgestellten „Halbierungstricks“ muß gesagt werden, daß derjenige, der unter Ausnutzung von Verzögerungs- und Ablenkungs-Tricks seine Schulden halbieren möchte, zunächst gute Nerven braucht. Es gehört doch schon eine Portion Gleichgültigkeit dazu, die Dinge so weit gedeihen zu lassen, daß sie die hier aufgezeigte immense Gestalt annehmen. Daneben ist es nicht jedermanns Sache, sich vor den Gläubigern und

vor dem Gesetz zu offenbaren. Immerhin ist der letzte Abschnitt - der Offenlegungs- oder Offenbarungseid - eine moralische Verpflichtung zur Wahrheit. Würde man sich dieses Instruments bedienen wollen, obwohl man vorher seine Gelder beiseiteschaffte, wäre das Meineid und damit strafbar.

Sofern tatsächlich nichts mehr vorhanden und die „Hütte abgebrannt“ ist, mag der Weg akzeptabel sein. Der Autor hält es aber in jedem Fall für besser und positiver, wenn sich ein Schuldner dem Gläubiger gegenüber als willig zu erkennen gibt und eine akzeptable Regelung anbietet.

Immer wieder werden Versandunternehmen auch dadurch geschädigt, daß die Kunden per Telefon Bestellungen aufgeben, die Waren auch erhalten und dann, wenn es ums Bezahlen geht, die Sachen angeblich weder geordert noch erhalten haben wollen. Das ist glatter Betrug. Ebenso unseriös ist es, zunächst mit kleinen Bestellungen, die man bezahlt, anzufangen und dann schließlich - mit der Bitte um Lieferung einer größeren Sendung per Rechnung - nach einer Telefonbestellung die Sache platzen zu lassen.

Eine andere Masche der Nullkostenbestellung geht so vor sich, daß man über einen zu längerer Haft verurteilten Mitmenschen eine Bestellung aufgibt und dann auch erhält. Kommen dann die Zahlungsaufforderungen, behauptet der Häftling aufgrund seines Aufenthalts mittellos zu sein und der Gläubiger kann sich überlegen, wie er an sein Geld kommt. Ist der Strafgefangene wirklich mittellos, wird er auch mit einem Mahnverfahren und Strafantrag nichts erreichen, da der Betreffende ja ohnehin einsitzt. Käme es jedoch zu

einem Schuldspruch und der Inhaftierte würde zur Zahlung der Warenrechnung und Zusatzkosten verurteilt, hieße es wieder - er ist ja „mittellos“ und der Gläubiger wird zum Zweitschuldner gegenüber dem Gericht. Das heißt, er bekommt nicht nur keine Warenrechnung bezahlt, er muß auch noch selbst für die Gerichts- oder gar Anwaltskosten aufkommen.

Solche Wege der kostenlosen Warenbeschaffung sind höchst verwerflich.

Grundstücke und Häuser billig erwerben

Das Immobiliengeschäft ist außerordentlich vielfältig, und die Angebote reichen von der Beteiligung an einem Immobilien-Investmentfonds über die Ferienwohnung, die Apfelsinenplantage in Florida bis zu ganzen Einkaufszentren, die mit der geballten Kraft vieler Investoren als Gemeineigentum erstellt und vermietet werden. Nach einer Untersuchung der Wirtschaftszeitschrift Capital betrug der Wertzuwachs für Immobilienfonds innerhalb von fünf Jahren 40%, derjenige für Eigentumshäuser schon 71%. Den Vogel schoß die Wertsteigerung aber für Grundstücke ab, die das Blatt mit 180% angibt. Geldanleger, die auf weit überdurchschnittliche Gewinne aus sind und einige Jahre auf die Ernte aus ihrer Investition warten können, sollten sich nach Grundstücken umsehen, die bereits Bauland sind oder bei denen zu erwarten ist, daß sie eines nicht zu fernen Tages Bauland werden. Entscheidend bei der Anlage in Grundstücken ist der Gedanke, daß weiterhin starke Nachfrage bestehen wird - was allerdings für das nächste Jahrzehnt bezweifelt werden darf. Ein Grundstück, das bebaut wird, ist für mindestens 100 Jahre - so lange „lebt“ ein Haus im Durchschnitt - vom Markt verschwunden. Da Grundstücke jederzeit von den

Banken und Sparkassen beliehen werden und die durchschnittlichen Wertzuwachsraten bedeutend - je nach Lage! - höher als die zu entrichtenden Zinsen sind, war die Geldanlage in (Vorrats-)Grundstücken vielfach ein wirkliches Supergeschäft bei größtmöglicher Sicherheit. Unter Berücksichtigung der steuerlichen Abschreibungen, der jährlichen Inflationsrate, der Kreditkosten und des Wertzuwachses errechneten die „Capital“-Fachleute auch die Renditen, die bei vermieteten Ferienhäusern, Mietshäusern, vermieteten Eigenheimen und Einfamilienhäusern mit Einliegerwohnung erreicht werden können. Hierbei schneidet das vermietete Ferienhaus am ungünstigsten ab, da sie sich durch laufende Vermietung während der Feriensaison selbst bezahlen müssen. Dadurch werden sie aber erstens nicht besser und zweitens ist es nicht gerade einfach, kontinuierliche Mieter zu finden, da das Angebot in diesem Bereich recht groß ist. Capital errechnete für Ferienhäuser eine Rendite von ca. 3%, für Mietshäuser von 26%, für vermietete Eigenheime eine solche von 37% und für Einfamilienhäuser mit Einliegerwohnung eine Rendite von 44%.

Wie aber kommt man an gute und vor allem billige Grundstücke und Häuser? Wenn Sie zu den beweglichen Leuten gehören, die etwas Sinn für Geschäfte haben, sollten Sie die Möglichkeit prüfen, sich als Immobilienmakler zu betätigen. Dieses Geschäft haben zwar mittlerweile viele Leute - auch solche, die nicht aus dem Fach kommen - entdeckt, entscheidend für den Erfolg ist aber immer nur der Einsatzwille des einzelnen. Zum Betrieb einer Immobilienagentur genügen ein Zimmer und ein Telefon sowie ein Auto, um Käufer und Verkäufer besuchen zu können. Befindet sich der Büroraum zudem noch im eigenen Haus, ergeben sich interessante steuerliche Aspekte. Zur Beschaffung der ersten Objekte genügen - fortlaufend -

Kleinanzeigen in der örtlichen Presse. Der Verkauf der Objekte spielt sich ebenfalls ganz überwiegend über die Zeitungsanzeige ab, denn nur so erreicht man auf einen Schlag einen großen Interessentenkreis, aus dem sich mancher Kunde gewinnen läßt. Bei einer Makler-Courtage (Vermittlungsgebühr) von durchschnittlich 3,3% des Objektwertes kann der Makler bei erfolgreicher Vermittlung von zwei Einfamilienhäusern pro Monat (Durchschnittswert DM 200.000,—) mit runden DM 13.000,— Einnahmen rechnen. Diese „Rendite“ auf das eingesetzte „Kapital“ der eigenen Person ist sonst nirgendwo im Immobiliengeschäft zu verdienen. Außerdem hören Sie eine Menge aus dem örtlichen Immobiliengeschehen aus erster Hand. Sie erfahren als erster, wo eine Erbengemeinschaft ein Haus oder Grundstück schnell und zu „jedem“ Preis (also billig) verkaufen will, um zu Geld zu kommen. Sie erfahren, welches Gelände für die spätere Bebauung besonders wertvoll wird, wo alte Leute leben, die in ein Heim umziehen und aus dem Verkauf ihres Anwesens noch eine Rente beziehen wollen usw.

Höchstrenditen mit Althäusern

Ein Geschäft, das von recht wenigen, dafür aber um so cleveren Leuten betrieben wird, ist der Ankauf von Althäusern in günstigen Lagen (alte Besitzer, Erbengemeinschaften), die nach Renovierung und Aufteilung als Eigentumswohnungen verkauft werden. Hierbei treffen zwei günstige Faktoren zusammen:

1. Das Haus steht bereits, dazu natürlich auf einem Grundstück. Baugenehmigungen, der Erwerb teuren Baugrundes und der Neuaufbau eines Hauses entfallen.

2. Bedarf für Eigentumswohnungen ist vorhanden.

Des weiteren sind die Preise für gute Altbauten in ordentlichen Wohnlagen bei weitem nicht so stark gestiegen wie bei Neubauten. Für Leute, die nicht nur Verhandlungsgeschick (billiger Ankauf, teurer Eigentumswohnungsverkauf), sondern auch Organisationstalent besitzen (günstigste Aufteilung des vorhandenen Raumes, Verhandlungen mit Handwerkern und Baustofflieferanten, Einsatz von „Abend-Handwerkern“), eröffnet sich hier eine äußerst lukrative Existenz für viele Jahre.

Günstig „einkaufen“ können Sie Altbauten bei den in der Zeitung angekündigten Versteigerungen, durch die Erbengemeinschaften, ältere Eigentümer, aber auch hoch verschuldete Personen, die ihr Haus „um jeden Preis“ abstoßen möchten. Fragen Sie auch einmal bei Sparkassen und Banken nach, wo eventuell ein Verkauf in Frage kommen könnte. Am sichersten werden Sie geeignete Althäuser aufspüren, wenn Sie sich für eine gewisse Zeit als Immobilienmakler versuchen und durch Ankauf-Zeitungsanzeigen den Interessenten bekannt machen. Auf diese Weise können Sie zunächst für den eigenen Bedarf „einkaufen“. Modernisierungsdarlehen, Aus- und Umbaukredite wird Ihnen bei entsprechender Sicherheit jedes gute Geldinstitut gewähren.

Achten Sie auch auf Familien, die sich mit ihren Neubauten übernommen haben (was in den kommenden Jahren immer häufiger der Fall sein dürfte) und nunmehr das angefangene Häuschen unter Preis abstoßen müssen, um die eigenen Kredite zu bezahlen. Allerdings müssen Sie mit einem gehörigen Grundkapital

von ca. 200.000 bis 300.000 Mark für die ersten Ankäufe und späteren Umbau rechnen. Wenn auch nachher die Eigentumswohnungskäufer die Abzahlung übernehmen, muß doch erst einmal die Finanzierung stehen, bevor Sie zuschlagen können. Sprechen Sie mit Ihrem Kreditinstitut und verlangen Sie beim Katasteramt Einsicht in die Unterlagen zu den betreffenden Altbauten (Grundbuchamt).

Am besten stehen Sie sich zweifellos, wenn Sie ältere Personen, die alleinstehend sind und von dem Erlös für ihr Haus in eine kleinere Wohnung ziehen wollen, auszahlen bzw. gar in Leibrente nehmen. Lassen Sie die jeweiligen Verträge jedoch von einem Rechtsanwalt aufsetzen, damit Ihnen nicht etwa Fehler unterlaufen, die später den ganzen Gewinn in Frage stellen können.

Da wo es sich machen läßt, können Sie Altbauten auch von einschlägigen Gewerbeunternehmen (Saunaklubs, Diskotheken usw.) ankaufen lassen. Achten Sie jedoch durch Einsicht in den Bebauungs- bzw. Ortsplan darauf, daß eine solche Verwertung des Grundstücks auch wirklich möglich und erlaubt ist. Die Verwertung umgebauter Althäuser als Wohnhäuser ist im allgemeinen keine so gute Anlage, wie sie früher vielleicht noch war. Dagegen wäre eventuell die Vergabe an eine Firma, die die Räume als Büroräume nutzen kann, erfolgversprechend, sofern die Straßenverbindungen zur Stadt gut sind. Zur Beschaffung des Einstiegskapitals hilft in vielen Fällen entweder ein neuer Bausparvertrag mit Sofortdarlehen oder ein Kredit, wie er in diesem Kapitel im vorausgegangenen vorgestellt wurde.

Wie Sie ein Haus zum halben Preis erwerben

Die Sache ist im Prinzip natürlich völlig reell, obgleich man über die moralische Seite streiten kann. Makler bedienen sich der Methode des öfteren und kommen so mitunter an die besten Vermögenswerte. Der Ablauf ist immer der gleiche:

Das erste, was Sie tun müssen, wenn Sie ein Haus billiger erwerben wollen, ist das Gebiet zu studieren, in dem das gewünschte Gebäude liegen soll. Erkunden Sie die durchschnittlichen Grundstücks- und Häuserpreise und gehen Sie mit diesem Wissen ausgerüstet auf die Suche nach einem geeigneten Besitz.

Glauben Sie, ein solches Haus gefunden zu haben, informieren Sie sich beim zuständigen Grundbuchamt über etwaige Belastungen, und lassen Sie sich ein Sachverständigen-Gutachten über die Baustruktur und Beschaffenheit des Hauses erstellen.

Sind alle Angaben zu Ihrer Zufriedenheit ausgefallen, melden Sie sich bei den Verkäufern als Interessent an und vereinbaren einen Besichtigungstermin. Hierbei ist es nun besonders wichtig, keine unkontrollierten Emotionen zum Ausdruck zu bringen, denn in dem Moment, wo Sie Ihre Freude über das Haus erkennen lassen, ist es mit einem billigen Einkauf natürlich vorbei.

Gehen Sie also bei der Besichtigung schnell durch die Räume und lassen Sie durch Ihren Gesichtsausdruck erkennen, daß Sie das Angebot eigentlich eher langweilt. Erwähnen Sie hier eine nach Ihrer Meinung unzureichende Qualität in der Verarbeitung und dort andere Mängel

in der Beschaffenheit, Ausstattung und erwähnen Sie dann abschließend, daß das Haus für Ihre Zwecke wohl doch nicht geeignet ist, selbst wenn man im Preis noch heruntergehen würde.

Als nächsten Schritt schicken Sie einige Freunde oder Bekannte, die sich alle ebenfalls angeblich für den Besitz interessieren und diesen besichtigen möchten. Diese versuchen das Haus noch mehr zu kritisieren und sich über den zu kleinen Hof, unzureichende Einrichtungen, schlechte Lage, zu knappen Parkraum usw. auszulassen. Dann machen die Freunde und Bekannten Angebote, die um 50-60% unter dem liegen, was der Verkäufer sich vorstellte. Dabei erwähnen sie dann auch, daß man den angestrebten Betrag langfristig in Form einer Hypothek oder Ratenzahlung zu erbringen gedenke. Sofern ein Immobilienmakler eingeschaltet worden ist, wird man diesem alle diese Niedrigstangebote unterbreiten und um Zustellung an den Verkäufer bitten.

Selbstverständlich wird der Verkäufer diese Angebote alle verwerfen, obwohl nach und nach das Vertrauen in sein Haus doch etwas erschüttert wird. Immerhin sagen alle Interessenten das gleiche und die Preisangebote werden immer niedriger.

In dieser Phase der Enttäuschung treten Sie noch einmal in Erscheinung und fragen, ob das Haus noch immer zu verkaufen sei. Sie machen einen Preis, der weit unter dem liegt, was der Verkäufer ursprünglich haben wollte, aber doch entschieden über dem, was die „anderen Interessenten“ zu zahlen bereit waren. Nachdem Sie sich das Haus noch einmal gründlich angesehen haben, sind Sie bereit, es zu dem von Ihnen angebotenen Preis zu erwerben, der zunächst auch noch etwas niedriger angesetzt war, als Sie zu zahlen bereit sind.

Mit etwas Verhandlungsgeschick lassen Sie sich noch einige Prozente höher handeln, um dann schließlich bei Ihrem gesetzten Limit angekommen fest zu beharren. Um Sie als Käufer (der auch noch dazu kurzfristig zahlen kann und nicht wie die anderen mit langen Krediten) nicht zu verlieren, wird man in Ihren Vorschlag einwilligen und Ihnen das Anwesen zu dem von Ihnen gewünschten Preis überlassen. Sofern der Verkäufer Sie nicht eines Tages mit Ihren Freunden und Bekannten gemeinsam sieht, wird er dankbar sein, das Haus doch noch einigermaßen günstig verkauft zu haben.

Vorsicht vor Ganoven-Kapitaltricks!

Abgesehen von den vorgestellten - an sich aber völlig legalen - Kapitaltricks haben sich manche Ganoven ganz besondere „Maschen“ ausgedacht, um ihre ahnungslosen Mitbürger mit Lockangeboten reinzulegen.

So etwa das Paar, das zwar keine billigen Häuser verkaufen, wohl aber Kaufinteressenten um manchen Hundertmarkschein erleichtern konnte. Diese Methode funktionierte folgendermaßen: Per Inserat wurden Häuser zu äußerst günstigen Preisen angeboten, die einfach auffallen mußten. Die Personen, die sich daraufhin meldeten, wurden an eine feudale Villa oder an ein anderes tolles Anwesen geführt, von dem man wußte, daß der Eigentümer gerade nicht anwesend war. Die meisten Interessenten waren natürlich hellauf begeistert, wollten aber doch auch einmal in die Räume hinein. Das wurde dann mit dem Hinweis aufgeschoben, daß der gegenwärtige Eigentümer alle Verhandlungen in die Hände des Kontaktmannes gelegt habe und man lediglich zur Unterzeichnung des Kaufvertrages

zusammen zu kommen gedenke. Zwischenzeitlich könne man jedoch die nötigen Grundbuchauszüge beschaffen und auch ein Baugutachten erstellen lassen, das aber 500 Mark kosten würde, die im voraus zu entrichten seien.

Sicherheitshalber wolle man einen Kontakt mit dem Sachverständigen aufnehmen, der dann auch tatsächlich das Gutachten erstellen kann. In Wahrheit ist der „Sachverständige“ der Komplize des ersten Anbieters. Er erstellt das Gutachten mit phantasievollen Angaben und auf anscheinend echtem Brieffbogen, mit einer notariellen Unterschrift und Stempel bekräftigt.

So ausgerüstet, glaubt der Interessent einen Glücksgriff getan zu haben und hofft auf den angesagten Termin, an dem er den Hauseigentümer treffen und dessen Besitz besichtigen kann. Tatsächlich ist das „Geschäft“ jedoch schon gelaufen. Den beiden Ganoven ging es nur um die 500 Mark „Gutachtengebühr“.

Manche mit dieser Masche arbeitenden Zeitgenossen schießen vor der ersten Kontaktaufnahme mit Ihren Opfern von den Vorzeigehäusern hübsche Fotos, die dann als Grundlage für die Verhandlungen dienen. Außerdem besorgen sie sich Grundbuchauszüge, Lageskizzen und andere Unterlagen, die den Eindruck eines seriösen Angebots erwecken. Sofern die „Hausverkäufer“ 10 bis 20 Personen ausgenommen haben, verlassen sie ihren Arbeitsbereich und suchen sich eine neue Stadt mit anderen Interessenten.

Ebenfalls um die „Bearbeitungsgebühr“ ging es Inserenten, die eine 80 Quadratmeter große Wohnung für nur 400 Mark Miete anboten. Andere Ganoven vermieten Wohnungen, die ihnen gar nicht gehören.

Leider sind auch manche Makler an Vermittlungen beteiligt, die nicht in Ordnung sind. Vorsicht ist geboten, wenn jemand ein Haus auf Leibreute anbietet, und bei Ferienhäusern im Ausland gibt es viele böse Fallen, durch die man sein Geld verlieren kann.

Was von Land zu halten ist, das zum Preis von 1 Dollar pro Morgen verhökert wird, soll im nachfolgenden genauso beschrieben werden, wie die Methoden und anderen oben aufgezeigten „üblen Tricks“. Schließlich können Sie eben auch viel Geld verdienen - bzw. sich sparen -, wenn Sie auf die verschiedenen „guten Angebote“ der ausgekochten Profis nicht reinfallen, die nichts anderes wollen als Ihr Geld.

Sofern Sie wirklich preiswerte Häuser oder Grundstücke erwerben wollen ist die wichtigste Regel: Augen auf! Ziehen Sie immer einen Fachmann Ihres Vertrauens zu Rate, den Sie sich ggf. von der zuständigen IHK empfehlen lassen können. Das gleiche gilt für Kaufverträge, die Sie in jedem Fall vor einer Unterzeichnung durch einen Anwalt überprüfen lassen sollten.

Ferienhaus im Ausland

Immner wieder werden gutgläubige Anleger, die sich ein Haus im Süden kaufen wollen, von skrupellosen „Vermittlern“ betrogen. Die Masche ist in fast jedem Fall genau die gleiche: Durch geschickte Werbung und billige „Verkaufsflüge“ zur Besichtigung von Musterhäusern verführt, leisten die Interessenten hohe Anzahlungen. Dabei gehören die Musterhäuser oft nicht einmal zu dem Unternehmen und dienen nur als Blendwerk. Zwar konnten die Vermittler in vielen Fällen notariell beglaubigte Eigentumsnachweise für den billigen Baugrund an der sonnigen Küste vorweisen, daß diese Papiere aber nicht für das Bauwerk selbst galten, erkannten viele Käufer erst zu spät.

Hinzu kam, daß der Bauunternehmer einen Teil der Anzahlungen in vertragswidriger Weise nicht für die Bauten, sondern für andere Zwecke verwendete. Dadurch mußten die Käufer hohe Nachzahlungen leisten. Manchmal verteuerten sich die angegebenen Baukosten mehrmals, so daß die Interessenten immer wieder zur Kasse gebeten wurden. Doch auch bei der vom Unternehmer zugesagten gewinnträchtigen Vermietung des Hauses oder der Appartements klappte es meistens aus irgendeinem Grunde nicht. So blieben denn die Käufer auf leerstehende Wohnungen sitzen, für die sie teuren Unterhalt zu zahlen hatten und die sie schließlich erst mit hohem Verlust wieder abstoßen konnten.

Fremdes Grundstück verkauft

Abgesehen von den vielen Anlegern, die sich mit einem zu teuren Haus oder Appartement konfrontiert sehen, gibt es auch solche, die ein preiswertes Grundstück erwerben, das entweder gar nicht existiert, oder das einem anderen als dem Anbieter gehört. Hier mag ein Beispiel für viele stehen. Ein ehemaliger Makler hatte erfahren, daß eine Firma am Ankauf eines baureifen Grundstückes in guter Lage interessiert sei. Solch ein Grundstück kannte er. Leider gehörte es aber nicht ihm, sondern einem anderen. Deshalb besorgte er sich für 700 Mark einen Blankoausweis, den er mit den Personalien des wahren Grundstückseigentümers und mit seinem eigenen Foto versah. Dem Grundbuchamt entnahm er die genaue Beschreibung mit der Plan- und Flurstücknummer. So vorbereitet, bot er das Traumgrundstück der besagten Firma an, die auch sofort zugriff. Der Kaufvertrag wurde beim Notar geschlossen und noch am gleichen Tag eine Auflassungsvormerkung zugunsten des Erwerbers eingetragen. Stutzig wurde der Notar erst, als der „Verkäufer“ die vereinbarte eine Million

DM per Scheck verlangte, obgleich üblicherweise bei Immobilien die Kaufbeträge überwiesen, bzw. bis zur vollständigen Abwicklung auf ein Sperrkonto eingezahlt werden. Eine Rückfrage beim echten Grundstückseigentümer brachte den Betrug schließlich ans Licht. Wem ähnliche Angebote unterbreitet werden, der sollte unbedingt selbst beim Grundbuchamt nachfragen, welche Belastungen auf dem Grundstück sind und wem es gehört. Keine Zahlungen auf nicht notariell beglaubigte Vorverträge leisten. Kaufen Sie kein Grundstück von jemandem, der selbst noch nicht Eigentümer des Grundstückes ist, weil sein Anspruch mangels Kaufpreiszahlung, behördlicher Genehmigung und Grundbuchvormerkung nicht rechtsgültig ist. Lassen Sie beim Immobilienkauf eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch eintragen, wenn der Verkäufer Eigentümer des Grundstückes ist, der Grundbucheintrag des Eigentumsüberganges aber nicht sofort vollzogen werden kann. Lassen Sie den Wert von bebauten und unbebauten Grundstücken vor dem Kaufabschluß von einem unbeteiligten Fachmann schätzen und führen Sie Preisvergleiche durch.

Wertloses Sumpfland

Seit Jahren bieten Vermittlerfirmen Grundstücke in Florida, Panama oder Paraguay zu günstigen Preisen an. Das Land wird denn auch notariell beglaubigt und steht in der Tat zu Billigstpreisen zur Verfügung. Trotzdem hat die Sache einen Haken: Die meisten dieser „Grundstücke“ bestehen aus wertlosem Sumpf- oder Urwaldland, das, sollte jemals jemand darauf etwas bauen wollen, mühsam urbar gemacht werden müßte. Hier und da gibt es zwar auch preiswerte Angebote in durchaus annehmbaren Gebieten, doch da liegt der Pferdefuß dann in den Erschließungskosten, die das ach so günstig erworbene Eigentum sprunghaft im Preis ansteigen lassen.

Leibrente

Mit folgendem Inserat warb ein Ganove in verschiedenen Zeitungen: „Ruhig gelegenes Haus, fünf Zimmer, 150 qm Wohnfläche, Ölzentralheizung, erbaut 1958, Grundstück 940 qm, gegen günstige Rente nur an Privat zu verkaufen...“ Auf dieses Inserat hin erhielt der Anbieter über hundert Zuschriften von Interessenten. Den Bewerbem antwortete er, daß ererst Informationen über ihre wirtschaftlichen Verhältnisse einholen müsse, wofür Kosten in Höhe von 34,50 DM anfallen würden. Der Betrag sollte vorab auf ein bestimmtes Konto eingezahlt werden. Die meisten der Bewerber zahlten diese „Gebühr“ anstandslos und hörten dann nichts mehr von dem unsauberen Gesellen. Dem ging es nämlich um eben diese Vorauszahlungen. Ein Haus hatte weder er noch jemand aus seinem Umkreis zu vergeben. Der Trick mit den Vorauszahlungen für angebliche Nachforschungen funktioniert sowohl bei den angeblichen Leibrenten-Häusern, als auch bei anderen Immobilienangeboten. Begründungen für solche Zahlungen finden sich immer wieder.

Wohnung zu vermieten

Obwohl inzwischen in der Bundesrepublik einige 100 000 Hochkomfort-Wohnungen leerstehen, ist es besonders für kinderreiche Familien noch immer schwierig, eine angemessene Mietwohnung zu einem erschwinglichen Preis zu finden. Das gilt vornehmlich für die großstädtischen Ballungsräume. Etwa 15 000 Makler bieten im Bundesgebiet ihre Dienste für die Beschaffung von Wohnungen an. Dafür kassieren sie bis zu drei Monatsmieten als Honorar (Courtage). Kommunale Vermittlungsstellen (soweit vorhanden) arbeiten da entschieden billiger. Folgendes kann einem bei unseriösen Vermittlern passieren. Wohnungssuchenden bot ein Mann eine Wohnung, die er selbst

nur gemietet hatte, für einen Ablösungsbetrag von 1000 DM an. Bei den Wohnungsbesichtigungen brachte er gegenüber den Bewerbern glaubhaft vor, die Räume vermieten zu dürfen. Von den zahlreichen Interessenten forderte und erhielt er eine sofortige Anzahlung von 400 DM. Mit dieser Anzahlung sollten die Bewerber ihren festen Willen zur Anmietung bekunden. Um keinen Argwohn aufkommen zu lassen, wurde schriftlich die Rückgabe der Anzahlung für den Fall vereinbart, daß es nicht zur Anmietung kommen würde. In Wirklichkeit hatte der Hauseigentümer dem betreffenden Mieter und „Vermittler“ keine Einwilligung zur Weitervermietung der Wohnung erteilt. Zu Rückzahlungen der entgegengenommenen Anzahlungen war der eigenmächtige Vermieter weder bereit noch in der Lage. Ähnliche Doppelvermietungen werden jedoch immer wieder in den unterschiedlichsten Variationen auch gewerbsmäßig praktiziert.

Das Lockvogelangebot

Eine 80 Quadratmeter große Neubauwohnung mit einer Monatsmiete von nur 400 DM wurde in einer Zeitung offeriert. Auf dieses Angebot hin meldeten sich viele Wohnungssuchende. Zu ihrem Erstaunen handelte es sich bei dieser scheinbaren Privatadresse um einen Wohnungsvermittler. Er bestellte die Interessenten in sein Büro und verlangte zunächst einmal eine „Bearbeitungsgebühr“ in Höhe von 100 DM. Danach nannte er die Wohnungsanschrift. Dort stellten die Bewerber dann enttäuscht fest, daß die Wohnung bereits vermietet war. Trotz mehrerer Aufforderungen zahlte der Makler die Gebühr nicht zurück und mußte erst von einigen Geprellten angezeigt werden. In einem anderen Fall notierte sich ein Makler die in den Zeitungsanzeigen privat angebotenen Wohnungen und bot diese am nächsten Tag seinerseits an. Interessenten verwies er auf die ent-

sprechenden Adressen und ließ sich bei Zustandekommen eines Mietsabschlusses mit dem Hausbesitzer von dem Interessenten eine Maklergebühr in Höhe zweier Monatsmieten zahlen, da er angeblich die Vermittlung zustandegebracht hatte. Einen Auftrag für diese Aktion hat er nie eingeholt. Das ist offiziell verboten! In ähnlicher Weise arbeiten (leider) auch heute noch immer manche Makler. Zunächst wird ein bestimmtes schönes Haus, werden preiswert scheinende Wohnungen zur Vermittlung vorgestellt. Bedauerlicherweise sind die Wohnungen dann, wenn der Kunde vorspricht, leider schon vergeben. Wie durch Zufall hat man dann aber andere - schwer zu vermietende oder zu verkaufende - Objekte, die sich der Interessent ansehen darf. Selbst wenn ihm diese Behausungen nicht zusagen, muß er „Bearbeitungsgebühren“ zahlen.

Psychodynamische Erfolgswerbung

Was US-Werbeforscher herausfanden

Wer Waren oder Dienstleistungen verkaufen will, muß dafür werben. Dabei nimmt der Konkurrenzkampf um die Gunst der Kunden ständig zu. In den USA wurden deshalb schon vor Jahren Forschungsinstitute gegründet, die nach neuen Wegen für effektvolle Werbung suchen. Eines dieser Unternehmen, die in New Jersey angesiedelte „Braintree Associates“, nutzte hierbei Entdeckungen, die der Schweizer Psychologe Carl Gustav Jung bereits vor längerer Zeit machte. Er erkannte, daß die menschliche Psyche durch Symbole beeinflussbar ist. Bei diesem Prozeß steigen sogenannte „Archetypen“ (Urbilder) aus dem Unterbewußtsein eines Menschen auf und wirken auf sein Handeln ein. Man kann diese Ur- oder Musterbilder mit Computerprogrammen vergleichen, die sich durch einen bestimmten Code aktivieren lassen. Das „Programm“ wird im Laufe des Lebens aufgebaut; es enthält eigene Erfahrungen und bezieht auch „Daten“ aus dem „kollektiven Bewußtsein“, das Gleichgesinnte miteinander verbindet, ein.

Gelingt es, durch in der Printwerbung verwendete Symbole und Worte die genaue Wellenlänge (den Code) des Empfängers zu treffen, kommt eine positive Kontaktreaktion zustande. Die Brain-tree Associates fand nun heraus, daß dieser hier vereinfacht dargestellte Vorgang in der Tat funktioniert. Bei der Verwendung von Darstellungen, die ein zerbrochenes Ei und zwei ihre Fesseln zerreißen-de Fäuste symbolisierten, konnten Umsatzsteigerungen von 52 bis 424 Prozent erreicht werden. Diese und einige andere, vorher sorgfältig ausgewählte Symbole bewirkten als Auslöser die jeweils gewünschten emotionellen Reaktionen der Leser. Seitdem ist das Unternehmen damit beschäftigt, nach umsatzfördernden Erscheinungsbildern und Schlüsselementen zu suchen, die begründete Anhaltspunkte für die am stärksten wirkenden Symbole bieten. Dabei geht es schlicht um auf den Jung'schen Erkenntnissen basierende Design-Elemente, die die in der Werbung beabsichtigten Aussagen bestmöglich charakterisieren.

Bereits Jahre zuvor waren erfolgreiche Versuche unternommen worden, die tief im Menschen schlummernden Inhalte des Unterbewußtseins anzusprechen. Hierzu ließ man einen Naturfilm über eine Leinwand flimmern, in den in gewissen Abständen Werbeaussagen und Symbole zwischengeblendet waren. Obwohl nun diese Aussagen nur Bruchteile von Sekunden lang aufleuchteten, war die Wirkung enorm. Zwar war das träge Auge gar nicht in der Lage die Information an das Oberbewußtsein weiterzugeben, jedoch assoziierte das Unterbewußtsein die Botschaft (intuitiv) mit bereits gespeicherten Archetypen. Dadurch trat eine Stimulation eines mit dem Urbild erweckten Verlangens zutage.

Ohne die menschliche Fähigkeit, sich imaginär etwas vorstellen zu können, wären solche Versuche fruchtlos. Positive oder negative Empfindungen gründen sich in gespeicherten eigenen oder Kollektiv-Erfahrungen. Vereinfacht ausgedrückt läuft einem Schlemmer beim Anblick eines saftigen Steaks nur deshalb das Wasser im Munde zusammen, weil er sich an den Geschmack des Fleisches und den damit verbundenen Eßgenuß erinnert. Dagegen wird ein Kind, das nie Schokolade aß, beim Anblick der schönsten Leckerei unberührt bleiben. Es wüßte auch ebenso wenig mit dem Bild der Fäuste anzufangen, die ihre Ketten zerreißen.

Dagegen wird beispielsweise ein Schwarzer, deren Vorfahren noch Sklaven waren, beim Anblick der befreiten Fäuste auf's Höchste emotionell berührt, selbst wenn ihm damit nur gesagt werden soll, daß das Mittel X die Fesseln einer bestimmten Krankheit sprengt. Der Archetypus der gefesselten Hände ist in das kollektive Bewußtsein der Voreltern aufgenommen und mit der Gen-Substanz weitergegeben worden. Er wurde damit zu einem Auslöser für entsprechende Emotionen. Doch auch bei Angehörigen anderer Rassen ist das Symbol der gesprengten Ketten wirksam. Es charakterisiert ein Urbedürfnis: die Freiheit. So gesehen könnte dann auch das Kind, das zunächst noch nichts mit diesem abstrakten Begriff anzufangen weiß, als heranwachsender Mensch durch den in den Genen vererbten Archetypus auf das Symbol ansprechen.

Grundsätzlich ist zu sagen, daß es - wie in der Computertechnik - ohne Information keine Reaktion geben kann. Ob diese „Information“ in Form von Erfahrungen in der eigenen Lebensphase erfolgte oder durch die Generationen vererbt wurde, ist dabei zweitrangig.

Man hat oft gefragt, ob der Mensch einen freien Willen besitzt oder „von oben“ gesteuert wird. Beides ist richtig. Bewußt oder unbewußt schafft er sich ein eigenes „Programm“, nach dem sein Leben abläuft. Dieses „Programm“ wird an seine Nachkommen weitergegeben, die ihrerseits neue Erkenntnisse hinzufügen. Dabei hat jeder Mensch die Fähigkeit, überkommene Erbmasse zu verändern. Das Programm ist in der Ursprache, der Sprache der Symbole und Bilder verfaßt und steuert den damit ausgestatteten Menschen. Somit wird er durch Mechanismen gelenkt, die er selbst schuf und denen er - bis er sie ändert - unterworfen bleibt.

Seit Jahren geht die Werbewissenschaft davon aus, daß sich Produkte und Dienstleistungen dann am besten verkaufen lassen, wenn sie Grundbedürfnisse der Kunden ansprechen. Einige dieser Bedürfnisse sind:

- Die Lebenshaltung. Alles, was mit Nahrung, Kleidung, Wohnung und Versorgung schlechthin zusammenhängt.
- Wohlstand. Nach Dostojewski ist finanzieller Reichtum „gemünzte Freiheit“. Finanzielle Unabhängigkeit ermöglicht es, ein Leben nach eigenen Vorstellungen führen zu können.
- Gesundheit. Krankheit macht abhängig und ist meistens mit Schmerzen verbunden. Darum ist der Mensch für alles, was ihn seine Gesundheit gewährleisten hilft, ansprechbar.
- Eitelkeit. Jeder Mensch ist eitel! Sein liebstes Wort heißt ICH. Um im Mittelpunkt zu stehen, möchte er schön, begehrenswert und angesehen sein. Angebote, die dazu beitragen, daß körperliche

Unzulänglichkeiten beseitigt werden und die eigene Person in den Vordergrund rückt, sind sympathisch.

- Wissensdurst. Menschlicher Fortschritt im Sinne des „Fortschreitens vom Althergebrachten“ wäre ohne Streben nach dem Neuen, Besseren nicht denkbar. Was diesen Wissensdurst befriedigt, ist begehrt.

- Verlangen nach Unterhaltung. Hierhin gehören Wünsche nach Freizeit, Erholung, Spiel und Vergnügen in jeder Form.

- Sexualität. Der Fortpflanzungstrieb ist neben Hunger-, Durst- und Schlafbedürfnis am stärksten ausgeprägt. Verdrängte Sexualität ist nach Sigmund Freud Wurzel aller psychischen Nöte.

- Sicherheit. Das Versorgt- und Geborgensein in Gegenwart und Zukunft ist für einen Großteil der Menschen unabdingbar.

Alle Produkt- und Dienstleistungsangebote sollten eines oder mehrere der hier aufgezeigten Grundbedürfnisse ansprechen. Alsdann gilt es, darauf bezogene Wunschbilder zu entwickeln (in Wort und Bild), sie zu Symbolen zu verkürzen, so daß sie über die Sinne wahrgenommen und als Auslöser tätig werden können.

Psychologische Energetik im Dienste der Werbung

„Verschwende keine Energie - nutze sie!“ Dieser Grundsatz der Energetik-Philosophie von W. Ostwald rät uns, keine Kräfte zu vergeuden, sondern unsere Energien gezielt einzusetzen. Das gilt auch für die Werbung!

Warum lange und unübersichtliche Schreiben verfassen, wenn sich mit einigen treffsicheren Worten und Auslöser-Symbolen viel mehr erreichen läßt? Warum soll man einem Leser Dinge erklären, die er als Erfahrung längst in sich trägt?

Werbemanager müssen lernen, die latent schlummernden Archetypen zu wecken und bewußt zu machen. Das geschieht durch die gezielte Anwendung besonders ausgewählter Symbole, Worte, Farben und Töne. So wie es jedoch ein Unterschied ist, ob man ein Wort auf einer Schreibmaschine tippt oder damit ein mehrseitiges Computerprogramm aufruft, ist es ein Unterschied, ob ein Schlüsselwort nur in einer Reihe mit mehreren anderen steht oder für sich eine Kette von bildhaften Vorstellungen ins Bewußtsein ruft.

Die Lehre der Energetik erklärt die Energie als Wesen und Grundstoff aller Dinge, und die Erkenntnisse in der Atomphysik scheinen ihr recht zu geben. Bei der psychologischen Energetik soll - zum Zwecke der Werbung - die in den mentalen Bildern des Unterbewußtseins schlummernde Energie in Materie, sprich: Kaufverlangen umgesetzt werden. Dieses Kaufverlangen ist Endziel aller Werbebemühungen.

Wie man mit wenig Energie, mittels eines Symbols und nur einiger Worte sein Werbeziel erreichen kann, mag folgendes Beispiel zeigen:

Wegen Bauarbeiten war in einem Ort der Verkehr umgeleitet worden und pulsierte an einem Bauerngehöft vorbei, vor dem oft Kinder spielten. Der Grundstücksbesitzer bat die Autofahrer wegen der Kinder mit einem großen Schild um langsame Fahrweise. Doch niemand störte sich daran. Da malte der Mann ein klei-

neres Schild mit dem Umriß einer Badenixe und der Aufschrift „Bitte langsam fahren - FKK-Gelände“. Von da an krochen die Verkehrsteilnehmer im Schrittempo an dem Bauerngehöft vorbei in der Hoffnung, einen Blick in das vermeintliche Freikörperparadies tun zu können.

Lieber Leser, bevor Sie diesen Vorgang beurteilen, fragen Sie sich ganz ehrlich wie S i e (unbeobachtet und allein) an dem Gehöft vorbeigefahren wären ... Hier wurde ein Urtrieb angesprochen, der ein eigenes Interesse erweckte und dadurch die gewünschte Reaktion auslöste. Selbst wenn es dabei nicht um den Verkauf einer Ware ging, wird die „Technik“ deutlich.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Dieser Satz hat wohl nirgends mehr Berechtigung als in der Werbung. Nur - es muß das „richtige“ Bild sein. Die Braintree Associates fanden heraus, daß nicht alle Symbole, von denen man glaubte, daß sie positiv auf die Leser wirkten, das auch taten. Es ist nicht das „schöne“ Bild, sondern das bezugreiche, auf der „gleichen Wellenlänge“ liegende Design, das den Ausschlag gibt. Die schützende Hand, die über einem Haus ruhend dargestellt wird, verkörpert den Sinn einer Gebäudeversicherung sicher besser, als die Abbildung aller möglichen Eventualitäten. Nicht das negative „Klappern mit dem Sargdeckel“ bringt einen Kunden zum Abschluß einer Lebensversicherung, sondern das Gefühl, für seine Familie gesorgt zu haben. Energiesparendes Aufzeigen von Fakten ist immer erfolgversprechender als noch so langandauernde Überrumpelungsversuche.

Verkaufsfördernde Schlüssel-Symbole

Symbole gibt es seit Menschengedenken. Der Name stammt vom griechischen „symbollein“ oder „symbolon“ = das Zusammengeorfene, zusammenfügen. Bei den Griechen hießen die beiden auseinandergebrochenen Stücke eines zerbrochenen Täfelchens, an dem sich getrennt lebende Verwandte oder Freunde wiedererkannten, wenn die Stücke zusammenpaßten, Symbolon. Das Lexikon definiert ein Symbol als den „bildlichen Ausdruck einer Idee oder eines Gedankens“ (Bonin/Lexikon der Parapsychologie).

Für Freud waren Symbole immer etwas Konkretes: Ein Topf ist jeweils etwas Weibliches, und eine Zigarre ist ein Phallussymbol usw. C.G. Jung meinte dagegen, daß „... wenn Symbole überhaupt etwas bedeuten wollen, so sind es Tendenzen, die einen bestimmten, noch unerkennbaren Zweck verfolgen und sich infolgedessen nur durch Analogien auszudrücken vermögen“ (Jung 1956 II: 236).

Wir kennen Traumsymbole, die in einer oft unverständlichen Sprache zu uns reden und für den Wissenden doch mehr sind als „Bildersalat“. Irgendwann hat man damit begonnen, die bildhafte Symbolsprache in Schriftzeichen umzuwandeln und einen phonetischen Wert, d.h. Lautcharakter zu geben. Reste dieser Umwandlung finden wir noch in den Buchstaben „O“ und „S“ wieder. So bedeutet das „O“ den geöffneten Mund und kann auch nur durch eben einen solchen geformt werden. Das „S“ symbolisiert die Schlange und ihren Zischlaut: „SSSSSS“. Bei den anderen Buchstaben sind wir auf Vermutungen angewiesen.

Das Aufspüren verkaufsfördernder „Schlüssel-Symbole“ setzt folgendes voraus:

- Unvoreingenommenheit. Es nützt Ihnen nicht viel, wenn Sie glauben, daß ein Werbesymbol o.k. ist; seine Tauglichkeit muß durch Test belegt werden.
- Ehrlichkeit. Wenn ein Design nicht „ankommt“, muß man sich damit abfinden und es entweder verändern oder ein anderes suchen.
- Zielgruppenbestimmung. Wer einen Weichspüler anbietet, wird kaum das Bild der gefesselten Fäuste mit der zerspringenden Kette verwenden können. Definieren Sie genau, wen das Bildsignal erreichen soll.
- Einfühlsamkeit. Ohne psychologisches Gespür läuft gar nichts. Lauschen Sie auf Ihre „innere Stimme“, auf die mentale Resonanz, wenn Sie ein Symbol gestalten.
- Wesentliches erkennen. Je mehr entbehrliche Bildteile entfallen, desto aussagestärker wird der verbleibende Rest der Zeichnung. Beispiel: Viele Verkehrs- und Hinweisschilder.
- Experimentierbereitschaft. Der Entwurf muß oftmals verändert, umgestaltet und vertieft werden, bevor er seinen Zweck erfüllt. Fragen Sie sich, ob die zeichnerische Mitteilung nur Aufmerksamkeit erregen oder in die Tiefe des Unterbewußtseins gelangen soll. Bedenken Sie, daß Symbole allein nicht immer die gewünschte Wirkung haben. Nicht selten entsteht erst nach Kombination mit anderen „Auslösern“ das dynamisch aktivierende Design. Besonders ausgewählte Worte müssen unterstreichen, was die Bildaussage vermittelt. Sofern die Dar-

stellung farbig sein soll, bedarf es auch hierfür einer genauen Abstimmung. Fragen Sie sich, ob S i e dieses Symbol, die gesamte Aussage ansprechen und zum Kauf anregen würde. Lassen Sie gute Gedanken mitschwingen, die Sie den Lesern und Empfängern Ihrer Botschaft zusenden. Betrachten Sie alles positiv und vergessen Sie bei Ihren Bemühungen nicht „Verdienen kommt von Dienen“.

Beispiele verkaufsfördernder Symbole:

Abendrot (Abendstimmung, als Hintergrund, Feierabend) - Altersversorgung, Schlafzimmer, Entspannung/Genuß am Abend

Adler (sitzend, fliegend, emporstrebend, königlich, Schwingen ausbreitend) ist geeignet für: Flugreisen, neue Perspektiven, Weitsicht, Lebensstandard

Ameise (allein, Lasten befördernd, als Staat) ist geeignet für: Anregung zum Fleiß, Gemeinsinn, der Einzelne im Staat

Anker (auch mit Schiff, Kette, Seil, Festigkeit, Treue, Religiösität) ist geeignet für: Versicherungen, Wertartikel, Devotionalien, Bewährtes

Ankh-Kreuz (ankh = Leben, ewiges Leben, fortzeugende Kraft, ägyptisch) ist geeignet für: Amulette, esoterische Produkte, Weisheit, Wissenschaft, Wertbeständiges

Apfel/Apfelbaum (mit Zweig, Blatt, aufgeschnitten, goldener Apfel) ist geeignet für: Naturprodukte, gute Ernteerzeugnisse, Anlagen, Finanzangebote, Müsli

Armbanduhr (modernes Symbol für Zeitnutzung, Eleganz, in versch. Formen) ist geeignet für: Neuzeitprodukte, bezogen auf schnelle Reaktionen, Erfolg

Ass (vier Asse in einer Hand, Trümpfe, höchste Karte, besonders Kreuz-Ass) ist geeignet für: Vorteil (für alle Produkte u. Leistungen), Atommodell (kreisende Atome, Atomstruktur - mit Bahnen dargestellt) ist geeignet für: Atomzeitalterprodukte, Modernes, Kraftvolles, Technisches, Wissenschaftliches

Augen (die ansehen, verfolgen, beobachten, schön sind, auch mit Gesicht) ist geeignet für: Detekti, Augenfälliges, Achtung - Augen auf! Schönheitsprodukte

Auto (Schattenriß, Oldtimer, in voller Fahrt, vor Hintergrund, mit Fahrer) ist geeignet für: Reiseartikel, Veränderung, Eleganzprodukte, Autozubehör, Modernes

Axt/Beil (mit geschwungenem Stil, verschiedener Schneide) - Neues - alte Zöpfe abschlagen, Handwerkliches, die Axt im Haus ...

Baby (gewickelt, sitzend, spielend, lachend/weinend, strampelnd) ist geeignet für: Hilfsartikel, Spiel- und Pflegeprodukte, Fürsorge, Belebendes

Baden/Badenixe (Kopfsprung, hübsches Mädchen, Schwimmer, Kopf im Wasser) ist geeignet für: Erfrischungen, Hygiene, Erotikartikel, Freizeitprodukte

Ballett/Tänzerin (grazile Einzeltänzerin, auf der Spitze stehend, emporschauend) ist geeignet für: weiche, zerbrechliche, schöne Produkte, Zartes, Kunstbezogenes, Harmonisches

Bank (im Garten, vor dem Haus, auf einer Höhe, mit Aussicht) - Entspannung, Ruhe, Friede, Alter, Ausschau nach Neuem

Bankgebäude (mit Dach, Säulenportal, markant, mit Stufen) ist geeignet für: Geldgeschäfte, Vertrauen, Sicherheit, Anlagen, Seriösität

Banner (wehendes, als Nationalitätenflagge, mit Spitze oder Doppelspitze) ist geeignet für: Frische, frischer Wind, Staaten und ihre Angebote, Trendprodukte

Bartgesicht (klare oder verschwommene Gesichtskonturen, Vollbart) ist geeignet für: Friseurprodukte, Erfahrung des Alters, Exzentrisches, von alters her

Bauer (Farmer, Gärtner, mit und ohne Pflug, Werkzeug) ist geeignet für: Erfolg durch Arbeit, Säen und Ernten, landwirtschaftliche Erzeugnisse

Baum (belaubt, kahl, schneebedeckt, blühend, mit Laubkrone, Tannenbaum) ist geeignet für: Gesundheitsartikel, Freizeit, Früchte, Neubeginn, Lebensversicherung

Baumstamm (aufrechtstehend, abgesägt, mit Wurzelwerk, mit Ästen) ist geeignet für: Krafterzeugnisse, Lebensenergie, abgesägt: Trennung, Bretterverarbeitung

Becher (mit sichtbarem Inhalt, perlenden Sprudel, golden, ledern) ist geeignet für: gefüllt für Gesundheit, Wohlergehen, Frohsinn; halbvoll für nötige neue Kraft

Beleuchtung (von Objekten, als Scheinwerfer, indirekt, mit Leuchtkörper) ist geeignet für: Hervorheben eines Objekts, Licht der Erkenntnis, Zielstrebiges Berggipfel (in Schnee, schroff, im Nebel, im Sonnenschein, im Abendrot) ist geeignet für: Souveränität, Weisheit, Festigkeit, Sicherheit, Beständigkeit, Trutz

Bett (mit und ohne Bettzeug, mit Kind, Himmelbett, Ehebett) ist geeignet für: Hausstand, Ehe, Kinder, Intimartikel, alte Tradition, Möbel, Beherbergung

Biene (sitzend, im Flug, mit Wabe, beladen mit Blütenpollen, in einer Blüte) ist geeignet für: Ertragsreichtum, Fleiß, Honig, Naturprodukte, Gespür für das Echte

Bilder ohne Worte (humorvoll, besinnlich, Fotos und Zeichnungen) ist geeignet für: je nach Art der Bilder für alle Produkte und Dienstleistungen verwendbar

Blaue Gegenstände (blauer Engel mit Kornkranz, blauer Hintergrund) ist geeignet für: Geschäftlicher Erfolg = blauer Hunderter, Umweltschutz, Perspektive

Blitz (alleinstehend, aus dunklen Wolken kommend, gebündelte Blitze) ist geeignet für: Aufleuchten einer Idee, Unheil zerstörend, massiver Krafteinsatz

Blütenzweig (geknickt, voller bunter Blüten, Kirschblüten, mit Bienen/Vögel) ist geeignet für: Morgenfrische, geknickt: zerstörtes Leben, Hygiene, Naturprodukte

Blumen (Feldblumen, Gartenblumen, bunt oder gezeichnet, Bukett) ist geeignet für: Naturprodukte, Farbenfrohes, Geschenkartikel, Festtagsartikel

Bogenschütze (auf etwas zielend, stehend, kniend, in die Höhe weisend) ist geeignet für: Abwehr gegen Krankheit, Sportprodukte, Verteidigung

Boot (Ruderboot, Segelboot, im Sturm gegen Wellen kämpfend, Sportboot) ist geeignet für: Unterwegs zu neuen Ufern, Kampf gegen äußere Einflüsse, Gesundheit

Boxer/Boxkampf (Boxer in Siegespose, zwei Boxer im Kampf, Arm mit Faust) ist geeignet für: Kraft bringt Sieg, Stärkungsprodukte, Sportartikel, Sieger bleiben

Brandung (schäumend gegen Felsen/Leuchtturm, im Gegensatz zu ruhigem Wasser) ist geeignet für: Kampf gegen Widerstand, Sicherheit im Sturm, Beständigkeit, Gegensätze

Braut/Bräutigam (Paar nebeneinanderstehend, Braut mit Kranz und Schleier) ist geeignet für: Gemeinsamer Anfang, Wandel, Ehe, Familie, Fortschritt

Brief (offen, im Umschlag, überbracht vom Briefträger, durch Hand gehalten) ist geeignet für: Botschaft, wichtige Mitteilung, Insider-Information, Liebesbrief, Versand

Briefmarke (große Darstellung, ohne wichtiges Motiv, mit hoher Wertangabe) ist geeignet für: Kontaktanknüpfung, Verbindung mit der Umwelt, Versandhinweise

Brille (Sonnenbrille, Gläser mit Motiven, in Herzform (rosarot), mit Gesicht) ist geeignet für: Neue Sehensweise, optische Erzeugnisse, Sehen von Angeboten, Freizeit)

Brot/Brötchen (frische Backwaren, symbolisches „Brot des Lebens“) ist geeignet für: Backwaren, Bedarfsartikel, Lebensunterhalt, religiöse Artikel)

Bruch (Artikel in zwei oder mehreren Teilen, Risse im Ganzen ist geeignet für: Abkehr vom Alten, Aufbruch, Zerstörung unguter Dinge - Ersatz durch bessere

Brücke (Abgrund überspannend, Bogenbrücke, berühmte Brücken) ist geeignet für: Vermittlungen aller Art, Verbindung herstellen, Freizeit, Reise

Brunnen (Ziehbrunnen, gemauert, mit Symbolfiguren versehen) ist geeignet für: Wissensvermittlung, Erkenntnis, Erfrischungen, auf die Tiefe bezogen

Bube (Kartenspiel, Kreuzbube = Reichtum; Herzbube = Liebe) ist geeignet für: Geld durch Glücksspiel, Reichtum durch Spekulation, Buben als Freunde

Bücher (einzeln, gezeichnet, als Stapel, im Regal, Buchrollen, aufgeschlagen) ist geeignet für: Wissen allgemein, Weisheit, Gelehrtheit, Wissenschaft, Offenheit

Buchstaben (große Lettern, Einzelbuchstabe, A & O, A bis Z, Schnörkel) ist geeignet für: Anfang einer Sache, Anfang und Ende, namensbezogene Artikel

Burg (auf dem Berg, mit Wappen, Ruine, in Verbindung mit Rittern) ist geeignet für: Festigkeit, Sicherheit, Versicherungen, Baumaterial, Treu und Glauben

Büste (von Goethe, Schiller, Beethoven - auf Bücher, Klavier) ist geeignet für: Kunstartikel, Gedichte, Bücher, Musikinstrumente, Wissenschaft

Busen (für sich allein, als Teil des weiblichen Körpers, straff, mit BH) ist geeignet für: Zeichen der Fruchtbarkeit, erotische Artikel, Mutterschaft, Verhütungsmittel

Butler (mit typischer Kleidung und Tablett, steif, servil, ergeben) ist geeignet für: Stets zu Ihren Dienste, Dienstleistungen aller Art, Beherbergung

Chamäleon (in lauernder Stellung, mit herausgeschnellter Zunge, farbenfroh) ist geeignet für: Anpassungsfähigkeit, auf den richtigen Moment warten, Bereitschaft

Champagner (mit fliegendem Korken, prickelnd im Glas, sich leerende Flasche) ist geeignet für: Grund zum Feiern, Freude, Fröhlichkeit, Unterhaltung, Festtagsartikel

Clown (mit Spitzhut, Pumphose, bunt bemalt, lachend, im Kopfstand) ist geeignet für: Festtagsartikel, Humorartikel, Karnevalsartikel, Unterhaltung schlechthin

Computer (einzeln - gezeichnet, mit Drucker, als Comic-Figur mit Gesicht) ist geeignet für: Technische Artikel, Neuzeitprodukte, Schulungen, Berufsbildung

Couch (Ottomane, Sofa, mit oder ohne ruhende Person, modern, altmodisch) ist geeignet für: Freizeitartikel, Produkte für alte Menschen, Bequemlichkeit, Feierabend

Dach (alleinstehend, aus Händen gebildet, spitzwinkelig, über Menschen) ist geeignet für: Wohlstand und Geborgenheit, Sicherheit, Schutz, Versicherungen, Hilfen

Dampf (Wolken, Nebel, etwas einhüllend, zerreißend, aus einem Kessel kommend) ist geeignet für: Dinge die „Dampf“ machen, anregen, anheizen, aber auch enthüllend, klärend

Daumen (nach obenweisend, mit Verband, nach untenweisend) ist geeignet für: Aufstieg, Sieg, Verband = für Mißgeschick, Daumen nach unten: Nieder mit ...

Diamanten (allein, in einer Schatztruhe, gefaßt als Geschmeide) ist geeignet für: Erfolg im Geschäftsleben, Spekulation, Festigkeit, Diamant = Strahlensammler

Dieb (als Schattenriß, mit Schlüsselbund und Taschenlampe, Räuber) ist geeignet für: Versicherungsschutz, Sicherheitstechnik, Polizeihilfe, durchgestrichen = positiv

Distel (alleinstehend, neben unrasiertem Gesicht, vergoldet) ist geeignet für: Unkrautbekämpfungsmittel, gegen kratzende Wolle, Rasierwerbung, Widerstand

Dolch (Messer, Stilett, mit oder ohne Hand, mit Blutstropfen) ist geeignet für: Schmerzbekämpfung, gegen Unehrllichkeit, verborgene Tücken, Verrat

Dotter (Eigelb, aus zerbrochener Schale quellend, im Gesicht eines Beworfenen) ist geeignet für: Zeichen für Gewinn nach Befreiung von alter Umgebung, Sieg über andere

Drachen (Un- oder Urtier, chinesisch-asiatisch, feuerspeierend, mehrköpfig) ist geeignet für: Reichtum, asiatische Heilmittel, Heiltechniken, Michael der Drachentöter

Dreieck (recht- oder linksschenkelig, Pyramide, liegend, ineinandergreifend) ist geeignet für: Erfolgszeichen, nach oben weisende Dinge, Weisheit, kosmische Kräfte

Dreizack (astrologisches Zeichen, mit Meeresgott, als Gabel) ist geeignet für: Dreifach wirkendes Mittel, Dreieinigkeit, maritime Produkte

Durchgestrichenes (mit Pinselstrich, mit Andreaskreuz, mit angesetztem Stift) ist geeignet für: Aufhebung des durchgestrichenen negativen Bildes, Preisaufhebung, Neuordnung

Edelweiß (allein oder zu mehreren, am Hut, am Felsen wachsend) - Naturschutz, Geschenkartikel, weiße Wäsche, naturbelassen, auf Gebirge bezogen

Efeu (wachsender, am Haus wuchernder, am Stock rankender) ist geeignet für: Symbol für gute Gesundheit, Emporstreben, üppiger Reichtum, Naturmittel

Ei (Osterei, zerbrochenes Ei, im Vogelnest, Straußenei, mit ausschlüpfendem Küken) ist geeignet für: Osterartikel, Lebenssymbol, Aufbruch, Neuanfang, Eier (volkstümlich) = Geld

Eichhörnchen (mit Nuß, am Baum geklammert, im fliegenden Sprung) ist geeignet für: Sammeln, Bevorraten, wachsender Reichtum, Naturschutz, leichter Aufstieg

Einhorn (im Lauf mit gesenktem Kopf, aus der „unendlichen Geschichte“) ist geeignet für: Undurchsichtigkeit, Traum vom Reichtum, Eigentümlichkeit, „fabelhafte Dinge“

Eisenbahn (mit Dampflokomotive, als Spielzeug, mit winkenden Personen am Bahnhof) ist geeignet für: Reiseangebote, Spielwaren, Sehnsucht nach der Ferne, Abenteuer

Eiszapfen (original, gezeichnet, tropfend, mehrere nebeneinander, glänzend) ist geeignet für: Erfrischungen, Zufriedenheit, schmelzende Kälte, widerstrahlendes Glück

Elefant (friedlich dahintrottend, in Kampfpose, mit Reiter und Reisesitz) ist geeignet für: Kraftprodukte, Hilfsartikel, Zeichen für Sieg, hohe Belastbarkeit

Elfenbein (allein als Stoßzahn, gekreuzt als Tor in Mombasa, mit Schnitzerei) ist geeignet für: Zeichen für Glück (siehe „Horn“), Afrikareisen, Geschenkartikel, Naturschutz

Engel (überirdisch ätherisch, als Putte, Weihnachtsengel, Scherenschnitt) ist geeignet für: Hilfsartikel und Dienste, religiöse Produkte, Weihnachtsartikel, Sicherheit

Erdbeeren (mit Staude, in den Händen eines Gärtners, leuchtend rot) ist geeignet für: Fruchtigkeit, unerwarteter Erfolg, Gewinn nach ausdauernder Arbeit, Natur

Erika (Heidekraut, violettblühend, als Staude, als Feld mit Heidelandschaft) ist geeignet für: Frucht aus der Kargheit, Naturschönheit, Reiseangebote, Bild der Einfachheit

Esel (allein, schwer beladen, ausschlagend, als Reittier Jesu) - Erfolg durch Arbeit, Belastbarkeit, bis hierhin und nicht weiter, stilles Wissen

Eva und Adam (mit Lebensbaum, mit Apfel, nackt, umschlungen, mit Schlange) ist geeignet für: Bild der Menschheit, Unschuld, Sünde, Erotik, Zwiespalt der Gefühle, Neuanfang

Fächer (aufgeschlagen, zusammengefaltet, mit Maske, mit Geisha, vor dem Gesicht) ist geeignet für: Koketterie, vielfältige Angebote, Geheimnisvoll, asiatisch, feminine Erzeugnisse

Fackel (allein, von einer Hand getragen, als Olympiafackel) ist geeignet für: Licht der Vernunft, Dinge, die Einsicht vermitteln, Produkte zur Olympiade

Farbpalette (mit gekreuzten Pinseln, in der Hand eines Malers, mit Blumen) ist geeignet für: Bild der bunten Vielfalt, Kunsterzeugnisse, farbige Natur, das Schöne im Bild

Fechter (mit Schwert, Degen oder Florett, mit erhobenem Degen, zustechend) ist geeignet für: Verstand als Waffe, Abenteuerlust, der Sieg der Eleganz, das Böse tötend

Feen (Elfen, tanzend, blumenbekrönt, schemenhaft, als „gute Fee“) ist geeignet für: Artikel, die „Wünsche erfüllen“, grazile Dinge, feminine Erzeugnisse, Kosmetika

Fesseln (zerrissen, bindend, Handschellen, aneinander gefesselte Menschen) ist geeignet für: Erfolg nach Befreiung, Böse bindend, einigend

Feuerwaffen (Gewehr, Pistole, Kanone neuer und alter Machart) ist geeignet für: Produkte, die „anfeuern“, Streit mit dem Unguten, Erfolgs-“Kanone“, Sieger

Feuerwerk (farbig, blumig, über einer Stadt, einer Landschaft, Silvester) ist geeignet für: Aufsehererregendes, Silvesterartikel, Farbigkeit, läßt die Menschen aufhorchen

Finger (auf etwas zeigend, hoch erhoben, als V-Zeichen = Victory/Sieg, gekrümmt) ist geeignet für: Direktansprache „Haben Sie schon ...?“, Erfolgsprodukte, kommen Sie mal ...

Fingerhut (als Nähutensil, mit Nadel und Faden, als Pflanze) ist geeignet für: Textilwaren, Preis durch Fleiß, Fingerhut als Blume: Naturschutz, Ebenmäßigkeit

Fisch (freischwimmend, Goldfisch, springender Fisch, astrologisches Zeichen) ist geeignet für: Gesundheit, Agilität, frische Gewinne, Mut zum Wechsel, Fische-Zeitalter

Flacon (gefüllt mit Wein, Parfüm-Flacon, als Karaffe) ist geeignet für: Frohsinn durch die „richtigen“ Getränke, Schönheit, Kosmetika, Eleganz

Flammen (alleinstehend, kontrolliert im Kamin, auf einem Dach, aus einem Mund) ist geeignet für: Sodbrennen, wärmend für Häuslichkeit, Versicherung gegen Brand, Antischmerzen

Flasche (Wein, gefüllt, halb gefüllt, halb umgekippt, mit „letztem Tropfen“) ist geeignet für: Frohsinn, gut bis zum „letzten Tropfen“, aber auch: „nur noch halb so gut/voll“

Fledermaus (als Tier, Batman, im Flug, hängend, als „Vampir“) ist geeignet für: Bezogen auf die Nacht, dämonisierend, Helfer gegen das Böse, auf Vamp bezogen

Fliege (naturgetreu, im Kreiselflug, Eintagsfliege, unästhetisch, auf Speisen) ist geeignet für: Kampf der Unhygiene, Sieg über Belästigung, Kurzlebigkeit, Insektenspray

Flugzeug (Doppeldecker, Verkehrsflugzeug, Segelflugzeug, Jet, mit Fallschirm) ist geeignet für: Erfolg und Aufstieg, Reiseangebote, über allem schwebend, für Aussteiger

Fohlen (galoppierend, wackelig stehend, bei der Stute trinkend) ist geeignet für: Bezug auf Kinder, Anhänglichkeit, Hilfsbedürftigkeit, Übermut

Forelle (springend, auf einem Teller zubereitet, schwimmend) ist geeignet für: Zeichen für Lebhaftigkeit, Gesundheit, Schwierigkeiten überwindend, Gastronomie

Freiheitsstatue (Original, als gezeichnete Nachbildung, ohne Sockel) ist geeignet für: Amerika- u. Freiheitssymbol = Erfolg, Fortschritt, Geldgewinn, Neuheiten

Frosch (sitzend, springend, Märchenfrosch mit Krone, grinsend) -
Geldsymbol = Gröschelchen/Fröschelchen, Verwandlung zum
Prinzen, Erotikartikel

Fuchs (laufend, im Bau, mit Gans, als Rotfuchs oder Blaufuchs,
Fabeltier) ist geeignet für: List, Klugheit, Produkte, die vorwärtsbrin-
gen, „märchenhaft“, Pelze/Pelzprodukte

Fußgänger (Spaziergänger, Fußgänger als Verkehrsampel-Symbol, be-
schaulich) ist geeignet für: Gegensatz zum „rasenden“ Autofahrer,
Schuhe, Fortschritt in der „Grünphase“

Gazelle (springend, im Rudel, vor afrikanischem Hintergrund) ist ge-
eignet für: Schlankheitsmittel, Tierschutz, Agilität, Afrikareisen,
Grazilität

Geld (Münzen, Banknoten, mit gebender/nehmender Hand, in Bün-
deln und Säcken) ist geeignet für: Alle Geldgeschäfte und -angebote,
Spendenaufrufe, Anlagen, mehr Reichtum

Geldbörse (in jeder Form, Sparbüchse, Sparstrumpf, Geldbeutel) -
Hinweis auf Geldsparen, Sammeln, Wertanlagen, „wer den Pfennig
nicht ehrt ...“

Gewichte (mit Gewichtsangaben, alte Eisengewichte, mit
Gewichtsheber) ist geeignet für: Sachen, die „Gewicht“ haben, wert-
volle Arbeit, Krafterzeugnisse, Maß und Ziel

Glas (als Fensterscheibe, Weinglas, zerbrochenes Glas, „Vorsicht Glas!“) ist geeignet für: Zeichen für Zerbrechlichkeit, Sicherheit, gegen zerbrochene Freude, Klarheit

Globus (gezeichnet mit Kontinenten, vom Mond aus gesehen, als Schulglobus) ist geeignet für: Internationalität, Neuheiten, über der Schulweisheit stehend, globale Dinge

Glocken (mit Schleife und Tannenzweig, golden, im Turm) ist geeignet für: Verkündigung von Neuheiten, Friedenssymbol, Weihnachtsartikel

Glühbirne (allein für sich strahlend, über einem Kopf leuchtend, mit Fassung) ist geeignet für: Ideenhinweis, Erfinder, Erkenntnis, Wissen durch den richtigen Kontakt

Glyphen (Hieroglyphen, Glyphe der magischen Quadrate, Geheimschrift) ist geeignet für: Geheimnisvolles, Ägyptisches, esoterisches Wissen, Kosmos, Astrologie

Gondel (mit Gondoliere, vor der Rialto-Brücke, mit Blumen) ist geeignet für: Produkte für Liebesleute, Ferienangebote, Geschenkartikel

Gong (mit Schalleffekt, golden, mit Schläger, der den Gong betätigt) ist geeignet für: Neuheiten, Verkündigung, zeitbezogene Produkte, unüberhörbare Dinge

Grotte (Höhle, gemauert, naturbelassen mit Felsen, mit Marienfigur) ist geeignet für: Dinge, die ans Licht gefördert werden sollen, Religiöses, Bewahrendes

Gürtel (mit Knoten, golden, eng um einen Körper geschnallt) ist geeignet für: Anbindung an etwas Erfolgreiches, einende Dinge, Schlankmacher

Haarschopf (volles Haar, Perücke, wirr - vom Wind zersaust, Haarkranz) ist geeignet für: Friseurangebote, auf den Erfolg bezogen, vom Geisteswind erfaßt, Weisheit

Hahn (krähen, auf dem Kirchturm, scharrend auf dem Misthaufen) ist geeignet für: Verkündigung, sich zum Guten drehend, Herr über andere sein

Haifisch (mit großem gezähnten Maul, als Zeichnung, Flosse auf dem Wasser) ist geeignet für: Gezähmte Wildheit, gute Zähne, angriffstark, über der Gefahr stehend

Halskette (mit blinkenden Perlen/Edelsteinen, Halsband aus Samt, als Fessel) ist geeignet für: Schmuckwaren, Dekorationen, Wohlstand, Schönheit, Fessel = Sklaverei lösen

Hammer (zuschlagend, in der Hand eines Mannes, hängend, Hammer und Sichel) ist geeignet für: Zeichen für Kraft, hängend = im Falle eines Falles, kommunistisch bezogen

Hampelmann (in Bewegung, als Harlekin, von der Rückseite gesehen) ist geeignet für: Humorartikel, Kinderspielzeuge, die Fäden in der Hand haben

Hamster (mit vollen Backen, als Goldhamster im Rad laufend) ist geeignet für: Bild für Bevorratung, Sammeln, Sparen, im Rad = Lebendigkeit Hand (offen, entgegengestreckt, eine andere haltend, segnend, mit Ringen) ist geeignet für: Freundschaft bieten, Sympathie, gegenseitige Hilfe, Religion, Schönheit

Harfe (Konzertharfe, kleine Handharfe oder Lyra, mit Spielerin) ist geeignet für: Bild für Harmonie, Ruhe, Frieden, Wohlklang, Gesundheit, in sich lauschen

Harnisch (Ritterrüstung, mit Burg im Hintergrund, auf einem Pferd, behelmt) ist geeignet für: Festigkeit, Sicherheit = Versicherungen, über einer Sache stehend, siegreich

Hase (Kaninchen, sitzend, springend, Osterhase, der Hase von Albrecht Dürer) ist geeignet für: Fruchtbarkeit, Ostererzeugnisse, Naturschutz, flüchtig und scheu, gewandt

Haselnüsse (am Zweig, goldene, auf einem Teller liegend) - Erfolg nach Arbeit, Märchensymbol = Aschenbrödel, Weihnachtssymbol, Natur

Haus (gezeichnet, mit Garten, mit Blumen vor den Fenstern, mit Händen darüber) ist geeignet für: Symbol für den Körper, Häuslichkeit, Eigentum, Sicherheit, Hochhaus = Erfolg

Herz (mit Amorpfel durchbohrt, mit Händen darum, von Pfeil umkreist) ist geeignet für: Liebe und Partnerschaft, geschützte Gefühle, Kreislauf schützend

Hochzeitspaar (als Kleinmodell, sich küssend, vor einer Kirche, er trägt sie) ist geeignet für: Eheprodukte, glücklicher Ausgang, frohe Zukunft, Erfolg durch Umbruch

Horn (Blashorn, tierisches Horn, mit Einhorn, Trinkhorn, Hörnerkappe) ist geeignet für: Ankündigung, Neuheiten, Zeichen der Macht, Kraft, Stärke, Reichtum

Hostie (mit Christusdarstellung, mit Kelch, durch Hand gereicht) ist geeignet für: Seelenfrieden vermittelnd, religiöses Friedenssymbol, geistliche Hilfe

Hufeisen (verbunden mit Kleeblatt und Glückspilz, am Pferdehuf) ist geeignet für: Glückssymbol, besonders zum Neuen Jahr, es geht vorwärts mit Erfolg

Hund (weißes Tier, freundlich, schwanzwedelnd, Wachhund, vor Hundehütte) ist geeignet für: Bild der Treue, Freundschaft, Zuneigung, Bewacher, Hauswächter

Hut (in jeglicher Form, den Hut ziehen, Haus mit Hut, Scherzhütchen) ist geeignet für: Tarnung, Schutz vor Wetter und Gefahr, gezogen = Höflichkeit, Ergebenheit

Igel (allein, mit Jungen, zusammengerollt als Kugel mit Hund) ist geeignet für: Naturschutz, passiver Widerstand, weiches Herz unter rauher (stachliger) Schale

Insel (Kleininsel mit Palmen, mit Mann und Frau darauf) ist geeignet für: Aussteigen aus der Alltagshast, Ruhe in Abgeschiedenheit, traute Zweisamkeit

Jäger (mit Gewehr und Hund, schießend, ins Horn stoßend) ist geeignet für: Auf der Jagd nach dem Guten, hegende und pflegende Dinge, auf der Hut sein

Japaner (mit typischem Hut, schlitzäugig, als Judokämpfer, mit Fudschijama) ist geeignet für: Asiatische Klugheit vermittelnd, geheimnisvoll, erfolgreich, asiatisches Wissen

Kaktus (Stacheln abrasieren, im Hintergrund mit Mexikaner, im Blumentopf) ist geeignet für: Gute Rasur, Zufriedenheit trotz Kargheit, am Fenster = Kleinbürgertum

Kalender (mit fliegenden Blättern, mit bestimmten Tag, Jahreskalender) ist geeignet für: „Kinder, wie die Zeit vergeht!“, „auf diesen Tag kommt es an“, Geschenkartikel

Kamel (vor Pyramiden und Palmen, als Zeichnung, mit Reiter, als Karawane) ist geeignet für: Symbol der Geduld, Bedürfnislosigkeit, lockende Ferne, Ägypten

Kaminfeger (mit oder ohne Leiter, mit Zylinder, bei der Arbeit) ist geeignet für: Glückssymbol, Lotterie, Segen für Liebende, Aufstieg zur Höhe

Kanone (einen Schuß abgebend, als Böller, mit gekreuzten Palmzweigen) ist geeignet für: Erfolgskanone, Verkündigung einer frohen Botschaft, Friede statt Krieg

Kapelle (Kirche, mit hellen Fenstern, auf einem Berg stehend) ist geeignet für: Gläubigkeit, Zufriedenheit, Verkündigung, Sieg über das Dunkel

Kartenspiel (aufgeblättert, in einer Hand gehalten, alle Asse zusammen) ist geeignet für: Glück durch Wagnis, alle Trümpfe in der Hand, spielend gewinnen

Kasse (Ladenkasse, mit Geld, mit Klingelsymbol, Hände, die Geld einlegen) ist geeignet für: Erfolgsgeschäfte, gute Umsätze, die Kasse „klingelt“, leere Kasse = negativ

Kätzchen (klein und niedlich, flauschig, spielend, getigert oder weiß) ist geeignet für: Kinderartikel, Weichspüler, Schmusewolle; große Katze = negativ, Falschheit

Kelch (daraus trinken, goldglänzend, Abendmahlskelch, Römer) ist geeignet für: Erfolg trinken, stets Genüge haben, Wohlstand, Frohsinn, Religion

Kerze (brennend, auf einem Leuchter, auf einem Zweig) ist geeignet für: Licht der Weisheit, Zeichen für langes Leben, ihm geht „ein Licht“ auf, Weihnacht

Kinder (kleine, niedliche, spielende, singende, lachende) ist geeignet für: Glücks- und Erfolgssymbol, Spielwaren, Geborgenheit, Familienglück, Anfang

Kirche (Kapelle, Kathedrale, Dom, mit hohen, beleuchteten Fenstern) ist geeignet für: Gläubigkeit, auf Glauben gegründeten Erfolg, Erhabenheit, Zufriedenheit

Klee (vierblättrig, in Verbindung mit Hufeisen und Glückspilzen) ist geeignet für: Glückssymbol, auf alle vier Himmelsrichtungen bezogen, Naturprodukte

Knoten (im Seil, Ledergurt, von Schwert durchschlagen = gordischer Knoten) ist geeignet für: Lösen eines Knotens: Problemlösung, gewaltsam durch bestimmte Mittel

Koffer (Hand- und Schrankkoffer, mit Reiseaufkleber, auf Rädern, geöffnet) ist geeignet für: Artikel für die Reise, große und kleine Mitbringsel, Urlaub und Ferien

Kopf (männlich, weiblich, mit Bohrhammer = Kopfschmerzen, Glühbirne = Idee) ist geeignet für: Schmerzmittel, Denkanstöße, Ideen, wichtige Artikel, Hauptsachen

Komet (mit Schweif, gezeichnet, über einer Krippe, Halleyscher Komet) ist geeignet für: Symbol der Verkündigung, Veränderung, plötzliches Ereignis, Weihnachten

Korkenzieher (mit Griff, mit Hand und Flasche, neben Weinflasche liegend) ist geeignet für: Problemlösung durch Anstrengung, auf Wein hinweisend, eröffnet Frohsinn

Kornähren (als wogendes Feld, als Kranz, einzelne Ähren) ist geeignet für: Fruchtbarkeit, segensreiche Dinge, Backwaren, Ernteprodukte, Fleiß und Ertrag

Kran (Hochkran, mit schwebender Last, als Modell, Schiffskran) - Kraft, die etwas aufhebt, Macht oder Mittel, die hochziehen, aufrichten

Kranz (Myrte, Rosen, Brautkranz, Erntekranz, Adventskranz) ist geeignet für: Geschlossenes Ganzes, Geschenke zur Hochzeit, Adventszeit, Erntezeit

Kräuter (blühend als Blumen, in Teepackung, auf einem Löffel) ist geeignet für: Naturprodukte, Heilung, Gesundheit, biologische Erzeugnisse

Kreis (um eine Sache, als Rahmen, für Artikel im Mittelpunkt, symbolische Sonne) ist geeignet für: Ein Ganzes, in sich geschlossen, ewig Gültiges, eine „runde Sache“, rundum froh

Kreuz (in verschiedenen Formen, Malteser-, Rosen- und Rotes Kreuz, Kreuzblume) ist geeignet für: Zeichen für Entscheidung, Ausgewogenheit, religiöses Symbol, Architektur

Krone (strahlend, mit Zepter und Reichsapfel, auf dem Haupte des Kunden) ist geeignet für: Hervorheben der Persönlichkeit, Macht, der Kunde ist König, edle Artikel

Küken (allein stehend, aus dem Ei schlüpfend, mehrere, Osterküken) ist geeignet für: Neues Werden, Aufbruch zum Neuen, Osterartikel, zarte und weiche Dinge

Kuß (zwei küssende Gesichter, Handkuß, fliegender Kuß mit Herz(en), zwei Lippen) ist geeignet für: Zuneigung, Produkte für Liebe und Sympathie, Herzlichkeit, zart wie ein Kuß

Lachendes Gesicht (lächelnd, Zähne zeigend, hellauf lachend, Clown-gesicht) ist geeignet für: Humor- und Scherzartikel, fröhliche Gesundheit, Zahnpasta, Optimismus

Lampe (Laterne, hell strahlend, an einem Weg postiert) ist geeignet für: Erleuchtung durch spezielle Angebote, wegweisend, Wissen

Leier (Lyra, mit Spieler, in Verbindung mit anderen Musikinstrumenten) ist geeignet für: Musikinstrumente, griechische Produkte, Harmonie im Leben, Gesundheit

Lilie (weiß, strahlend, in einem Wappen, emporstrebend) ist geeignet für: Zeichen der Reinheit, Wohlstand, Königszeichen

Lippen (halb geöffnet, herzförmig, lachend, mit Zunge, mit Sprechblase) ist geeignet für: Erotika, stehen für Sinnlichkeit, Frohsinn, Gesundheit, Werbeaussage

Löwe (allein, mit Löwin und Junges, vor Afrikalandschaft, brüllend) ist geeignet für: Partylöwe, Familien-Sicherheit, Reiseangebote, Machtsymbol, Erfolg

Magnet (hufeisenförmig, mit angezeigter Strahlung, etwas zurückhaltend) ist geeignet für: Attraktivität, Sie werden anziehend, die Wirkung ist enorm, persönlicher Erfolg

Maibaum (Birke, vor Frühlingslandschaft, mit Bändern verziert) - Freude, Glück, Geselligkeit, Fruchtbarkeit, Lebenssaft, neuer Erfolg

Maske (lachendes Theatergesicht, an der Wand hängend, hinweggenommen) ist geeignet für: Fröhlichkeit, Kunst, aber auch = Entfernung eines häßlichen Gesichts (Kosmetika)

Meereswellen (schäumend, an Felsen brechend, sanft wogend, mit Schiff) ist geeignet für: Frische (in Kleidung, Atem etc.), elementar, tragend, Meer des Ewigen

Metermaß (verschlungen, um einen Körper gelegt, die Größe messend) ist geeignet für: Meßbarer Erfolg, Schlankheitsmittel, ständig wachsender Wohlstand

Möwe (fliegend, auf eine Mole sitzend) -Reiseangebote, Meeresfrüchte, Sehnsucht nach der Ferne, der Heimat ...

Mond (Vollmond, Halbmond, zunehmend, abnehmend, mit Sternen) ist geeignet für: Guter Schlaf, abnehmende Schmerzen, zunehmender Erfolg, Ruhe Morgensonne (aufgehende Sonne, als Hintergrund, rot-

leuchtend, hinter Wolken) ist geeignet für: Aufbruch zum Neuen, erfolgreicher Tag, die Sonne ist stärker als ...

Münzen (in der Landeswährung, in einer Truhe, ohne Wertangaben, golden) ist geeignet für: Finanzofferten, Erfolg durch Geld, aus dem Vollen schöpfen, Anlagen

Muschel (mit schönen Windungen, mit entsteigender Venus, geöffnet mit Perle) ist geeignet für: Reichtum aus dem Verborgenen, Schmuckofferten, Sexsymbol

Nackter (mit hochgehobenen Händen, vor einer Sonne stehend, Adam und Eva) ist geeignet für: Unbeschwertheit, FKK, Neubeginn, Gesundheit, hier wird nichts verborgen

Nüsse (goldene, mit Nußknacker, auf einem Teller liegend) ist geeignet für: Insiderwissen, geknackte Nüsse = Rätsel, Hilfe bei Schwierigkeiten, Weihnacht

Obelisk (ägyptisch, aufrechtstehend, als Bergkristall) ist geeignet für: Musterhaftigkeit, nach oben strebend, „einsame Spitze“, glückhafte Umstände

Obst (als Stilleben, am Baum oder Strauch hängend, dargeboten durch eine Hand) ist geeignet für: Naturprodukte, Vitamine, geschäftlicher Erfolg = Früchte der Arbeit

Ohr (lauschend, jemand spricht etwas hinein) ist geeignet für: Geheimnisvolles, Insiderwissen, Detektiv-Service, „Top Secret“

Orgel (Kirchenorgel mit ausgeprägten Pfeifen, Drehorgel, Lichtorgel) ist geeignet für: Bild für Harmonie, Religiösität, Verkündigung, Muse
= Musik, Geistvolles

Palme (Palmzweige, Palmen am Meer, mit Kokosnüssen, im Topf) ist geeignet für: Erfolg, Friedenssymbol, Ferienangebote, häuslichen Frieden vermittelnd

Papagei (bunt, im Ring sitzend, mehrere Tiere im Käfig) ist geeignet für: Vielfalt, Farbenprocht, exotische Offerten, Redegewandtheit

Paragraph (als Zeichen, mit Richter im Talar, als Haken ausgebildet) ist geeignet für: Rechtsberatung, damit Sie nicht am „Paragraphen-Haken“ hängen müssen

Pendel (an der Hand gehalten, esoterisch, Pendel einer Uhr) ist geeignet für: Bewegung im ständigen Ablauf, Zeitmesser, esoterische Artikel

Pentagramm (Pentagon, Fünfeck in jeder Form, Mensch im Pentagramm) ist geeignet für: Sinnbild Allbezogenheit des Menschen, US-Pentagon, kontinental bezogen

Perlen (in einer Muschel, an einer Kette, am Ohr, an einer Krawattennadel) ist geeignet für: Reichtum, edle Eleganz, Schmuckartikel, Wohlstand durch Wachstum

Pfau (bunt und mit Krönchen, radschlagend, Pfauenrad als Fächer) ist geeignet für: Eitelkeit, Angeberei, Schönheit, Erhabenheit, Erlesenes

Pfennig (in großer Ausführung, vergoldet, als Anhänger, mit Glücksschwein) ist geeignet für: Geldanlage, glänzender Anfang, Glückssymbol, „wer den Pfennig nicht ehrt ...“

Pferd (weiß, mit hochstehendem Schweif, mit Reiter, im Sprung, hochstehend) ist geeignet für: Zeichen der Kraft, Eleganz, Schönheit, Ausdauer, Aufschwung, Sieger

Pflanzenschößling (junger Baum, wie auf 50 Pfg.-Stück, durch Stab gestützt) ist geeignet für: Wachstum, Erfolg, Emporkommen, Aufbruch, Reichtum durch Arbeit

Pflug (allein in der Furche, vom Landmann geführt, spiegelnd in der Sonne) ist geeignet für: Ertrag nach mühevoller Arbeit, Landwirtschaftsprodukte, Naturschutz

Pilze (eßbare, Fliegenpilz als „Glückspilz“, aus dem Boden hervorbrechend) ist geeignet für: Plötzlich aufkeimender Erfolg, Glückssymbol, Walderzeugnisse Posthorn (allein, mit Postillon, auf einer Briefmarke) ist geeignet für: Zeichen der Verkündigung, des Erfolgs, auf die Post bezogen, Versandartikel

Pyramide (ägyptische, mit Hintergrund und Palmen, geometrische Figur) ist geeignet für: Dynamisch nach obenweisend, Erfolgszeichen, ägyptische Artikel, Wissen

Quadrate (schachbrettartig, auf der Spitze stehend, liegend - sich verjüngend) ist geeignet für: Geistige Arbeit, Erfolg durch Nachdenken, in die Zukunftweisend

Quadrige (römische Darstellung, auf dem Brandenburger Tor in Berlin) ist geeignet für: Siegeswagen, Fortschritt, kraftvolle Energie durch vierfache Pferdestärken

Reh (mit Kitz, vor einem Wald als Hintergrund, äsend, afrikanische Gazelle) ist geeignet für: Naturschutz, grazile, zerbrechliche Dinge, Unverdorbenheit, Waldprodukte

Regenbogen (mit allen Spektralfarben, über Wolken, über einer Sache) ist geeignet für: Zeichen des Bundes zwischen Gott und Menschen, Brücke zum Guten

Rose (allein, im Bukett, Rosenkranz, von zarter Hand gereicht) - Blume der Liebe, Schenken mit Herz, der Duft des Erfolgs, Brautgeschenke

Ruder (gekreuzt, im Boot, von Kanufahrer verwendet) ist geeignet für: Erfolg durch Arbeit, Vorwärtskommen aus eigener Kraft, Power

Runen (germanische Zeichen, besonders = Lebensrune) ist geeignet für: Geheimwissen, Kraft aus dem Inneren, emporstrebendes Leben

Sämann (über das Feld gehend als Landmann, Geld säend, Goldkörner säend) ist geeignet für: Erfolgsvorbereitung, Geldanlagen, Versicherungen, Altersvorsorge

Salzstreuer (zusammen mit Pfeffer auf Tablett, Salz streuend in einen Teller) ist geeignet für: Geschmack kommt erst durch die Würze, geschmackvoll, richtig gewürzt

Sanduhr (antike Ausführung, als Eieruhr, vor einem bezeichnenden Hintergrund) ist geeignet für: Höchste Zeit zum Handeln, wir werden jeden Tag älter, Vorsorge, Planung

Saturn (mit Ring, im Zusammenspiel mit anderen Planeten, Welt-raumbild) ist geeignet für: Reichtum wird sichtbar, Modernes, universale Angebote, die Sternen sind günstig

Schaf (Schäfchen, Lämmer, Schafherde mit Hirten) ist geeignet für: Reine und flauschige Dinge, auf Kinder bezogen, Wohlstand, Wollprodukte

Schatztruhe (mit Goldmünzen gefüllt, mit Schmuck gefüllt, geöffnet, mit Griffen) ist geeignet für: Verborgenes auffinden, der größte Schatz im Leben = Gesundheit, Geldanlagen

Schiff (mit weißem Segel, ruhig dahinfahrend, im Kampf mit den Wellen) ist geeignet für: Geborgenheit, Wohlstand durch Veränderung, Erfolg nach hartem Kampf

Schildkröte (Riesenschildkröte mit Reiter, mit Schleifspur im Sand) ist geeignet für: Hohes Alter erreichend, Beständigkeit und Ruhe, stetig vorwärts strebend Schlange (gewellt kriechend, am Äskulapstab, sich in den Schwanz beißend) ist geeignet für: Mittel gegen Krankheit und Hinterlist, Gesundheitsprodukte, kosmisch bezogen

Schlüssel (antik, goldener Schlüssel, zusammen mit Petrus, BKS-Schlüssel) ist geeignet für: Öffnung von Wissen, Neuem, Perspektiven, Eintritt in den Himmel, Sicherheit

Schmetterling (farbig, im Flug, auf einer Blüte sitzend, spielend) ist geeignet für: Unbeschwertes Glück, Naturschutz, spielerisch nach oben kommen

Schnee (weiße Landschaft, als einzelne Schneeflocke, dicht fallend) ist geeignet für: Reinheit unterstreichend, zart und grazil, Häkeleien, Segen vom Himmel

Schwan (allein dahinziehend, mehrere Schwäne, mit Junge, ausgebreiteten Flügeln) ist geeignet für: Zeichen der Reinheit, königliche Majestät, Ruhe, Wohlstand von innen

Schwein (rosiges, Ferkel, mit Kleeblatt im Maul, mit Kaminsfeger als Reiter) ist geeignet für: Glückssymbol („Schwein“ gehabt), Wohlstand, mehrere günstige Faktoren

Schwert (alleinstehend, mit Schild, von Hand geführt, etwas durchbohrend) ist geeignet für: Durchschlagskraft, Ausgewogenheit beim Erfolgs- und Lebenskampf, Helfer

Schwalbe (fliegend, auf einer Telegrafenteleleitung sitzend, im Nest an der Wand) ist geeignet für: Glück in der Liebe, Ehe, Familie, Botschaft bringend, Geborgenheit

Sessel (Ohrensessel, mit darin sitzender Person, als Schaukelstuhl, modern) ist geeignet für: Zeichen der Bequemlichkeit, „einfach vom Lehnstuhl aus bestellen ...“, Alter

Sektflasche (mit aufliegendem Korken, mit Sektglas, perlend) - Fröhlichkeit, Feste feiern, auf Erfolg anstoßen, „prickelnd wie Sekt“, Humor

Sonne (aufgehend, mit lachendem Gesicht, hinter Wolken hervorkommend) ist geeignet für: Aufbruch zum Neuen, beginnender Morgen, neue Erkenntnis, Sicherheit, Freude

Sonnenuhr (mit Stab, mit römischen Ziffern, antike Ausführung, in der Wüste) ist geeignet für: Zeitlichkeit, kosmische Energie, die Umstände als glücklich erkennen

Sparstrumpf (mit eingefülltem Geld, mit Einwurfschlitz) ist geeignet für: Geldanlagen, „besser aufs Konto bringen“, Sicherheit für's Alter

Spiegel (mit darin sichtbaren guten Dingen, mit wertvollem Rahmen) ist geeignet für: Richtige Sehensweise, das Innere und sich selbst betrachten, Wohlstand sehen

Springbrunnen (mit hoher Fontäne, als Quelle aus dem Felsen kommend) ist geeignet für: Lebenskraft, Gesundheit, Heilquelle, Geldquelle, sprudelnder Erfolg, Aufstieg

Stern (allgemein, mit Strahlen, als Weihnachtsstern, mit verschiedenen Zacken) - Je dunkler die Nacht, desto heller die Sterne, wegweisend, esoterische Artikel

Stier (kraftvoll, einen Torero angreifend, mit gesenkten Hörnern) ist geeignet für: Ursymbol für Männlichkeit und Kraft, Potenzmittel, Sieger, Überwinder

Tasse (sichtbar gut gefüllt, mit Angabe für Tee oder Kaffee, an den Mund geführt) ist geeignet für: Wohlstand, Gesundheit, Kaffee- und Tee-Angebote, Wohlgeschmack

Taube (aufstrebend mit Ölzweig, mit Brief, mehrere im Flug) ist geeignet für: Reinheit, Friede, gute Nachrichten, Versandartikel, Partnerschaft

Tinte (mit altem Federhalter und Tintenfaß, rote Tinte, Fehler anstreichend) ist geeignet für: Schriftstellererzeugnisse, „noblesse oblige“, Tradition, Korrekturen

Thermometer (auf Schönwetter zeigend, mit Sonne im Hintergrund, mit Schal) ist geeignet für: Bei jedem Wetter wirksam, ein Hoch ist im Anmarsch, Ferienzeit, Badezeit

Tor (mit Torbogen, Panorama, schmiedeeisern, Haustür, Gartentor, Schloßtor) ist geeignet für: Gute Zukunft verheißend, wir öffnen uns für Sie, „treten Sie ein“, Kunsthandwerk

Träger (Vater trägt Sohn, Lakeien tragen Sänfte, Bräutigam trägt seine Braut) ist geeignet für: Gemeinsinn, Bequemlichkeit, einer trage des anderen Last, zukunfts voll

Trauben (Weintrauben am Stock, als Bild am Glas, Verzierung, als Stilleben) ist geeignet für: Erfolgssymbol, Wein, Besinnlichkeit, Fröhlichkeit, „im Wein ist Wahrheit“

Trauringe (ineinander verschlungen, ineinander liegend, mit Herz im Hintergrund) ist geeignet für: Gemeinsamkeit, Ehe, Familie, Treue, Schmuck - allgemein, stete Liebe

Treppe (mit hinaufsteigender Person, Wendeltreppe, vor einem Portal) ist geeignet für: Erfüllung eigener Wünsche, Aufstieg, Erfolg, manchmal beschwerlich

Trommel (Landsknechtstrommel, Kindertrommel, im Sinne von Werbetrommel) ist geeignet für: Verkündigung, aufrüttelnde Nachrichten, Spielzeug, die Werbung betreffend

Trompete (im Raum stehend, von Person geblasen, mit Feldzeichen/Fahne) ist geeignet für: Frohe Botschaft, Turmbläser zu Weihnachten, Signal zum „Angriff“ (auf Angebote)

Uhr (goldene Uhr, Turmuhr, Wecker, kurz vor Zwölf, Armbanduhr) - Es ist höchste Zeit, es kommen „goldene Zeiten“, Aufwachen! Morgenstunde

Veilchen (als bunte alleinstehende Blume, in einer Mini-Vase, als Strauß/Bukett) ist geeignet für: Glück in der Liebe, kleine Geheimnisse, bezogen auf „anziehenden Duft“

Vergrößerungsglas (Lupe mit Stiel, eine Schrift vergrößernd, fürs Kleingedruckte) ist geeignet für: Angebot und Seriösität hervorhebend, kleine Geldanlagen werden große Beträge

Violine (Geige, mit Bogen, mit Spieler, mit spielendem Engel) ist geeignet für: Hausmusik, häusliches Glück, Harmonie, himmlische Klänge, keine falschen Töne

Vögel (in jeder Form, im Flug, sitzend, bunt, im Nest) ist geeignet für: Positive Gedanken, finanzieller Erfolg kommt ins Nest (Haus), Naturschutz

Vogelnest (mit Jungen, die gefüttert werden, mit Eiern, mit „goldenen“ Eiern) ist geeignet für: Werdendes Leben, kommender Wohlstand, „goldene Angebote“

Waage (Brief- und Portowaage, im Sinne von Bilanz, Personenwaage) ist geeignet für: Eine Entscheidung gut abwägen, Bilanzverbesserung, Schlankwerden

Wappen (auch als Ritterschild, mit königlichen Attributen, verschiedene Bilder) ist geeignet für: Adel verpflichtet, Namen bürgt für Qualität, Schutz durch dieses Wappen

Wegweiser (an einem Kreuzweg, nach oben zeigend, mit positiven Begriffen) ist geeignet für: Veränderung zum Besten, den richtigen Weg wählen, „es geht nach oben“, Erfolg

Weidenkätzchen (als Ostersymbol, am Strauch, in einer Vase) ist geeignet für: Ostererzeugnisse, Frühlingsangebote, so weich wie Weidenkätzchen, Naturobjekte

Wein (in Flasche, im Faß, als Weinstock, im Römer) ist geeignet für: Freude und Frohsinn, Beschaulichkeit, Weisheit, Erfahrung, langes Leben

Wetterfahne (gut im Wind, mit positivem Symbol, Wetterhahn, vergoldet) ist geeignet für: Gute Winde nützend, Sicherheit fürs Haus, Wohlstand - diesem Haus

Wetterhäuschen (Frau steht davor, Schwarzwaldhaus, mit Sonne im Hintergrund) ist geeignet für: Schönes Wetter mit „diesen“ Angeboten, rustikal, Andenken, Wohlbefinden

Wiege (mit Kind, mit Himmel, vor einem sonnigen Hintergrund, mit Storch) ist geeignet für: Nachwuchs, Familien- und Kinderartikel, sonnige Zukunft; leere Wiege: negativ

Windmühle (mit Ostfriesen- oder Hollandhintergrund, mit Holzschuhen) ist geeignet für: Getreideprodukte, Holland- und Norddeutschland-Erzeugnisse, erfolgreiches Tun

Wippe (mit Kindern auf- und abgehend, Bilanz als Wippe, mit Gewicht auf einer Seite) ist geeignet für: Wechsel des Lebens, Bilanz soll nach oben zeigen, schwerwiegende Argumente

Wolkenkratzer (Skyline von New York, Empire State Building, mit Freiheitsstatue) ist geeignet für: Amerikaprodukte, Neuheiten, Geldgeschäfte, freie Marktwirtschaft

Würfel (auf der Spitze stehend, mit der Sechs oben, drei nebeneinander, mit Becher) ist geeignet für: Schicksalswende zum Guten, Reichtum, Erfolg im Spiel, Sie sind ein Glückspilz!

Ying Yang (chinesisches Symbol mit gleichen im Kreis angeordneten Segmenten) ist geeignet für: Schicksalsbezwungung, durch psychische Kräfte siegen und Erfolg haben

Zeigefinger (auf Person gerichtet, mahnend erhoben, gekrümmt) ist geeignet für: Direktanrede, Mahnung - zu bedenken, daß ..., „kommen Sie mal näher“

Zepter (auf jemand weisend, mit Krone und Reichsapfel) ist geeignet für: Macht über sich und andere, königliche Gesinnung, ehrenvoll

Zielscheibe (mit Pfeil in der Mitte, mit mehreren Einschüssen) - Volltreffer, im Lotto, im Beruf, bei der Liebe, Glück durch Fleiß

Zigarette (auf einem Aschenbecher liegend, in der Hand eines Geschäftsmannes) ist geeignet für: „Wir machen Ihnen keinen blauen Dunst vor“, Unternehmungslust, neue Pläne

Zigarre (mit beleibtem Geschäftsmann, aufrecht in der Hand haltend) ist geeignet für: Potenzmittel, Wohlstand, weise Geschäftsführung, Erfahrung in Geldgeschäften

Zweig (Tannen-, Blüten-, Kirschzweig, grüner Zweig, mit Vogel(nest), gebrochen) ist geeignet für: Frisches Leben, Erfolg, „auf einen grünen Zweig kommen“, gebrochen: Leid

Die Reihe ließe sich mühelos um einige hundert Symbole erweitern. Doch als Beispiele soll diese Aufzählung zunächst genügen. Manchmal kommen die Symbole als Foto gut an und manchmal besser als Zeichnung. Einige lassen sich generell nutzen, andere wieder nur auf bestimmte Produkte und Dienstleistungen bezogen. Es kommt immer darauf an, daß die Schlüssel-Elemente über das Auge in das Bewußtsein des Betrachters dringen und dort gespeicherte Erfahrungen wieder zum Vorschein bringen. Das so geschaffene „Klima“ bestimmt das Kaufinteresse.

Das „magisch-magnetische“ Wort

Worte - gesprochen oder geschrieben - sind mehr als nur Mittel zur Verständigung. Um Begriffe, Stimmungen und Gefühle ausdrücken und festhalten zu können, ersann sich jedes Volk eigene Lautsymbole, die aneinandergereiht, zu Worten und später zu ganzen Sätzen - der Sprache - wurden. Durch Verflachung der Rede ging leider viel von den ursprünglichen Werten verloren. So gibt es im deutschen Sprachschatz einige eingebürgerte Worte, deren Sinn nach und nach entstellt wurde, nach eingehender Analyse aber noch auf ihren Ursprung hinweisen. Beispiel: Das Wort „Medikament“ steht heute für Arznei, Pillen, Heil- oder gar Apothekenmittel allgemein. Es wurde gebildet aus dem lateinischen „medica“ (heilen) und „mentos“ (aus der Psyche, dem Geist). Demnach müßten wir übersetzen: „Geistheilmittel“. Das weist auf eine Zeitepoche hin, als die Ärzte mehr waren als Rezepteschreiber und eigene „magnetische“ Fähigkeiten aus der Psyche auf den Kranken übertrugen. Noch deutlicher finden wir diesen Vorgang in dem Wort „Behandlung“ wieder, das heute jedoch weitgehend durch „Untersuchung“ ersetzt wird. Das Wort Behandeln weist auf nichts anderes als auf den Umstand, daß Heilkünstler den

Kranken die „Hände auflegten“, sie also „behandelten“. Besonders in der Bibel finden wir viele Beispiele hierfür und auch in unserer Zeit gibt es die sogenannten Magnetopathen, die (wieder) nach dieser Methode arbeiten.

Nehmen wir ein Wort, das uns heute mehr als geläufig ist: das Wort Medium. Das besagt nichts anderes als „Mitte“. Es wird meistens im Sinne von „Mittler“ gebraucht und kam aus dem Okkulten in den täglichen Sprachgebrauch. So wie das Medium in einer Séance Mittler(in) zwischen Abgeschiedenen und noch Lebenden sein will, sind die modernen „Medien“ - Presse, Funk und Fernsehen - Mittler (Vermittler) von Informationen, Unterhaltung, Musik usw.

Geradezu ein Modewort für emporstrebende Manager ist der Begriff „Dynamik“ geworden. Man sucht „dynamische Mitarbeiter“, erstrebt eine „dynamische Vorwärtsentwicklung“ und sieht sich selbst gern als „dynamisch, kraftvoll, leistungsstark“. Die Dynamik ist die Lehre von den Kräften, die aus bzw. durch sich selbst wirken, also nicht wie in der Mechanik eines direkten Anstoßes (Zug oder Druck) bedürfen. Dynamik ist also Schwung, Triebkraft, Bewegtheit in positiv empfundener Weise. Und doch würde durch die Auswechslung eines einzigen Buchstabens aus der positiv bewerteten Dynamik, das Dynamit, ein Mittel zur Zerstörung, das durchaus einen negativen Klang hat.

Was empfinden Sie bei den Worten Harmonie, Friede, Geborgenheit, Sicherheit, Freiheit, Wohlstand, Erfolg, Segen, Leben, Reinheit, Wahrheit, Glück und Licht? Sind es die gleichen Empfindungen wie

bei den Worten Tod, Leiche, Krankheit, Dunkel, Armut, Unglück, Unruhe, Fluch, Mißerfolg, Verdammnis, Gericht und Gift? Wohl kaum! Dem der deutschen Sprache mächtigen Leser werden die Unterschiede sofort klar. Deshalb gilt es auch in der Werbung möglichst nur solche Worte zu verwenden, die den Leser oder Hörer positiv beeinflussen. Bei der Gegenüberstellung von Licht und Dunkel, Freiheit und Gefangenschaft, Frieden und Krieg, erhalten die positiven Worte eine angenehmere Bedeutung als die negativ empfundenen. Wenn also ein Wort magisch-magnetisch wirken soll, braucht es manchmal den Gegenpol, so wie der Himmel die Erde. Erst dadurch wird der Wert des Angebots so richtig herausgestellt. Fragen Sie sich, welche Kriterien das von Ihnen angebotene Produkt oder die offerierte Dienstleistung hat.

Nachfolgend werden Ihnen einige Haupt- und Eigenschaftswörter (Adjektive) an die Hand gegeben, mit deren Hilfe Sie Ihr Angebot bezeichnen und herausstellen können. Bei etwas Überlegung werden Sie sicher weitere Worte oder Wortschöpfungen finden, die charakteristisch für die gewünschten Kriterien sind. Schreiben Sie alles auf, um bei Bedarf darauf zurückgreifen zu können.

Kriterien, Merkmale und Kennzeichen, die sich auf Ihr Angebot beziehen können:

altershemmend

anpassungsfähig

aprilfrisch, morgenfrisch, taufrisch

Basis/Grundlage für ...

bedenkenlos anzuwenden

belebend
bewährt, empfohlen
bewundernswert, Bewunderung bewirkend
biologisch rein/aktiv
Blickpunkt, im ... stehend
blühende Geschäfte, Erfolge verheißend
blütenrein, schneeweiß
Danke! Mama/Frauchen, für ...
doppelt wirksam, aktiv, gut
dynamisch, dynamisierend
einfach zu handhaben
einmalige Chance
elegant
endlich, jetzt gibt es ...
enthüllend
entspannend
eröffnet neue Perspektiven
erste Hilfe für Ihr Konto, Wohlbefinden
erster Klasse fahren, essen, leben
Etwas, das gewisse ...
exklusiv, einmalig, ausschließlich
extravagant
faszinierend, fesselnd
feiner Unterschied
fettabbauend
finanzielle Unabhängigkeit bewirkend
fit für ...
formatbetont
Forschung/Wissenschaft hat bestätigt, daß ...

frisch, herb, männlich
Gegenwartsmenschen, für ...
ganz sicher möchten Sie ...
Gastgeber, für gute ...
Geld wert, das ist sein/Ihr ...
Geldspritze
geschmackvoll
Gesicht, ein neues ...
gesund, gesundheitsfördernd
Gesundheit, aus Liebe zu Ihrer ...
gewinnen Sie mit ...
gezielte(r) Schutz, Sicherheit, Hygiene
glänzende Idee
glückverheißend
griffbereit
gutschmeckend, wohlschmeckend
Handumdrehen, fertig im ...
Hauch von Zauber, Exotik, Eleganz
hautfreundlich
höchst zuverlässig, sicher
hygienisch einwandfrei
ideal gearbeitet, geformt
Idee, die neueste ...
immer beliebter
immer mehr - Menschen nutzen ...
individuell, nach Ihren Wünschen
Intensivpflege
interessiert an ... Geld, lukrativen Job?
Jahrhundertwissen, das...

jugendlich frisch, aktiv, unbeschwert
kalorienarm
keimfrei, steril, hygienisch sauber
kleidsam, passend zum Urlaub
kluge Entscheidung/Wahl, Sie trafen eine ...
königlich, majestätisch
konsumentenfreundlich
kontaktfreundlich
konzentriert, nur gerichtet auf
körperfreundlich
ladylike, damenhaft
Lebensstandard aufbessernd
leicht gemacht
lernen durch ...
lukrative Geldanlage, Gewinne
machen Sie mehr aus ...
magisch anziehend, magnetisch
Manneskraft fördernd
märchenhaft schön
mehr als nur ...
mehr Lebenskraft, für's Geld
mehr vom Leben
mehr wissen als andere
mehr Schwung mit ...
modern, in, hochaktuell
Muß für jedermann, ein ...
natürlich nur. .. XY-Mittel
natürliche Farben, Ernährung
nervenschonend

neue Generation, jetzt gibt es die ...
neue Welle
neues Gesicht mit ...
Nummer 1 in ...
nur XY hat, kann, ist
ökologisch, naturbelassen
optimale Reinheit, Waschkraft
originell
persönliche Ausstrahlung
Persönlichkeit, macht aus Ihnen eine ...
praktisch, patent problemlos, problemlösend
qualitativ, höchste Güter
eparamentunempfindlich
repräsentativ
richtigen Durchblick haben, den ...
schlankmachend, schlanke Linie
schützend, bewahrend
selbsttätig reinigend, arbeitend
setzt neue Maßstäbe
sexy, erotisch
Sicherheit, sichern Sie sich
Soforthilfe für Ihr ...
spielend leicht
stärkend, aufbauend
stilvoll, antik, elegant
stoppt das Altern, den Zerfall
störungsunempfindlich
strahlend sauber, hell
traumhaft schön

überragend, hervorragend
überzeugend, lassen Sie sich überzeugen
unabhängig, Unabhängigkeit gewährend
unbedingt notwendig
unbezahlbar, unschätzbar wertvoll
unterhaltsam, unterhaltend
umweltschonend, umweltfreundlich
vernünftig essen, sparen, leben mit ...
verträglicher als ...
Vertrauen schaffend
viele Hausfrauen/Käufer sind begeistert
Vitalität, Schönheit, Eleganz schenken
vitaminreich
vorbeugend und heilend
vornehmer/edler geht's nicht
vorteilhaft für Sie
wählen Sie, nach Ihrer Wahl
weg mit dem Übergewicht, der Angst
Weiterkommen, denken Sie an Ihr ...
weltoffen, modern
wenn's um Geld, die Zukunft geht dann ...
wirksamer als ...
wirkungsaktiv
wirtschaftlich, rationell, sparsam
wohlschmeckend, wohltuend, wohlgefällig
wunderbar, märchenhaft
zahlt sich aus
zeitgemäß, zeitangepaßt
zeitlos, über den Dingen stehend

zu jeder Zeit, immer wenn ...

zukunftsorientiert

zum Anfassen, Urlaub, Service...

Fragen Sie sich, welche Merkmale Ihres Produkts mit welchen Worten umschrieben werden können. Wie kann man den Nutzen für den Kunden am besten aufzuzeigen?

Beispiel: Ein Produkt dient der Aktivreinigung, ist umweltschonend und soll zudem als besonders wirksam herausgestellt werden. Zur Werbung könnte man schreiben, daß das Mittel XYZ gut ist, bestens reinigt und umweltverträglich ist. Davon hat die Hausfrau aber noch nichts, sie will wissen wodurch sich gerade dieses Produkt von anderen unterscheidet, was es ihr bringt! Daß es eine „intensive“ Reinigung bewirkt, wurde schon durch den Artikelnamen angedeutet. Einen echten Vorteil für die Mutter des Hauses bedeutet es aber, wenn aufgezeigt wird, daß ihr die Bewunderung ihrer Familie und Nachbarschaft sicher ist, wenn sie das Mittel nimmt. Die lieben Kleinen sagen: „Danke, Mama, daß du dieses gute Mittel genommen hast.“ Die Fische sagen „danke“, weil keine giftigen Abwasser in die Kanalisation gelangen und das blütenreine Aussehen der bearbeiteten Wäsche ist eine Art Zeugnis für die „gute Wahl“ der Hausfrau. Nur kluge Hausfrauen können den Wert des Produkts erkennen. Hinzu kommt, daß das Zeug mühelos anzuwenden ist, sparsam und umweltfreundlich arbeitet. Der Leitsatz lautet demnach: „Kluge Hausfrauen wählen ihrer Familie und der Umwelt zu Liebe XYZ-Weichspüler.“

Um zu zeigen, wie gut die Kfz-Mechaniker einer Kölner Firma zum Wagen ihrer Kunden sind, entwarf ein Werbedesigner ein schnittiges Fahrzeugmodell, das in einer Hand ruhend dargeboten wird. Darun-

ter steht in großen Lettern: „Bei uns ist Ihr Auto in den besten Händen“. Auf diese Weise werden Werbeworte mit einem jedermann verständlichem Symbol unterstrichen.

Eine andere Anzeige trägt nur die nach rechts und links unten angeordneten Worte Sonnenstudio „Graffiti“. Im Hintergrund lacht eine Sonne und gezeichnete Palmen deuten den wärmenden exklusiven Charakter des Unternehmens an.

„Mehr Vertrauen zu den Frauen“ erbittet die Kfz-Innung und untermauert diese Aussage mit einem Bild, auf dem eine Hand den Autoschlüssel mit Herzanhänger in eine andere aufgehaltene schmale Hand fallen läßt. Eine Werbung, die jedermann versteht.

Kaufanreiz durch „die richtigen“ Farben

Was vom menschlichen Auge als Farben wahrgenommen wird, entsteht durch Schwingungen, die in unterschiedlich langer Frequenz ausgesendet und von der Retina (Netzhaut) aufgenommen werden. Die Wellen gelangen über den Sehnerv ins Gehirn und machen dort den jeweiligen Farbeindruck bewußt.

Weißes Sonnenlicht ist eine Bündelung aller in ihm enthaltenen Spektralfarben. Wird das Licht beim Durchgang durch ein Prisma zerlegt, werden diese einzelnen Farben - nach Wellenlängen geordnet - sichtbar. Sie reichen über Rot, Orange, Gelb, Grün, Blau, Violett und gehen nahezu kontinuierlich ineinander über. Eine solche „Zerlegung“ der Spektralfarben kann man sehr schön in einem Regenbogen beobachten, bei dem das Sonnenlicht in unzähligen kleinen Wassertröpfchen wie durch Prismen unterteilt wird.

Nicht ohne Grund werden den Farben verschiedene Bedeutungen zugeordnet. So sagt man, daß Rot die Farbe der Liebe sei, Blau die Treue, Grün die Hoffnung, Schwarz die Farbe der Trauer und Weiß die der Unschuld sei. Genau genommen sind aber Schwarz und Weiß gar keine Farben. Schwarz steht für Unwissenheit, denn ohne Licht kann sich nichts zeigen und entwickeln. Weiß hingegen ist die Summe aller Farben in sich vereint.

Leider ist die Bewertung von Farben in den verschiedenen Kulturkreisen uneinheitlich. So steht das Gelb bei den Ägyptern für Neid, während es in China der Ausdruck höchster Glückseligkeit ist, weshalb sich die buddhistischen Mönche auch in gelbe Gewänder hüllen. Grün bedeutet in Ägypten Freude und in China Frühling und Barmherzigkeit. Die Farbe Blau steht für Intelligenz oder Intellekt schlechthin, wird jedoch auch als „kalt“ und „amtlich“ (blauer Brief) dargestellt. Nach der von Professor Dr. Lüscher, Basel, entwickelten „Psychologie der Farben“ bedeutet Blau ästhetisch, Grün logisch, Rot ethisch, Gelb technisch-virtuos. Aufgrund der Vorliebe für die eine oder andere Farbe sucht der Professor sogar die Charaktere seiner Patienten zu deuten.

Daß Farben mehr sind als bunte Zutaten zu unserer sonst eher trist-grauen Welt, zeigen Versuche eines Schweizer Forschungsinstituts. Man brachte über einem Ameisenhaufen eine blaue Scheibe an und sofort verließen die Tiere daraufhin den Bau. Dagegen versammelten sie sich an einer rot beleuchteten Stelle gleich scharenweise. Stellte man die Beleuchtung um, so flohen die Ameisen vor dem Blau und suchten stets das Rot auf, in dem sie offenbar bessere Lebensbedingungen fanden. Teilt man einen Wurf Laboratoriumstiere, wie zum Beispiel weiße Mäuse in zwei Gruppen und zieht die einen bei glei-

cher Ernährung im Rot-Licht, die andere im Blau-Licht auf, so überflügelt die Rotlichtgruppe ihre Geschwister und wächst zu Riesentieren heran. Kükenzüchter nutzen diese Erkenntnis seit langem. Ein deutscher Sanitätsarzt empfiehlt bei Masern und Windpocken die Verwendung roter Gardinen und hat damit gute Erfolge. In Westindien trägt man rote Bänder gegen Keuchhusten. Roter Flanell soll sogar Hexenschuß heilen. Die grüne Farbe soll beruhigende Wirkung haben, was sich die Mediziner seit Jahren zunutze machen und bei Operationen grüne Kleidung und Kittel tragen. Die Empfindlichkeit des Auges und seine Aufnahmefähigkeit ist am größten in jenem Bereich des Spektrums, in dem das Gelb in Grün übergeht, also für das Gelbgrün. Die Wellenlänge beträgt dort $5,5/10000$ Millimeter, eine mit dem Verstand nicht mehr faßbare Frequenz.

In der Werbepsychologie spielen Farben seit Jahren eine immer größer werdende Rolle. Die Produkte werden bunter. Das reicht vom ehemals schwarzen Telefon über Badezimmerkacheln, Küchenmöbel, Schreibmaschinen, Haushaltsgeräten bis zur Kleidung. Die Industrie bevorzugt in Arbeitsräumen und an Maschinen helle, anregende Farbtöne, denn die Psychologen haben nachgewiesen, daß dunkle und eintönige Arbeitsräume die Freude an der Arbeit lähmen und den Arbeitswillen hemmen.

Auch die Verpackung der Waren wird immer farbiger gestaltet, und der Apotheker verkauft seine Tabletten und Heilmittel in bunten Schachteln und Flaschen: Farben helfen verkaufen. Farbige Anzeigen, Plakate und Fernsehwerbung sind heute nahezu unentbehrlich geworden. Versuche des Institutes für Farbenpsychologie in Marquardstein (Bayern) haben ergeben, daß die Lieblingsfarben unserer

Kinder Purpur, Orange, Blau und Gelb sind. Weiß, Grau, Schwarz und Braun werden von den Kindern überhaupt nicht geliebt und beachtet, sie werden abgelehnt. Für Grün interessieren sich nur 6 bis 7 Prozent der Kinder. Diese Untersuchungen und Tests sind für die moderne Pädagogik, aber auch für die Spielzeugindustrie von großem Interesse. Ältere Leute - so ergaben die Tests in Altersheimen - lehnen hingegen leuchtende Farben ab und wünschen dunkle Farbtöne.

Farben wirken auf die Kaufemotionen ein. Dabei scheint dem hellen Violett eine besonders positive Rolle zuzukommen. Blumengeschäfte verkaufen ihre Produkte bedeutend besser, wenn die Schaufenster violett/lila beleuchtet werden. Eine Schokoladenfirma hat sich mit seinen Lila-Pause-Erzeugnissen auf einen ganz eigenen Trend eingestellt und nutzt die Vorliebe der Leute für diese Farbe mit bestem Erfolg. Inzwischen machen es ihr andere Unternehmen nach. Lila ist übrigens auch die Farbe der Frömmigkeit, weshalb die Gewänder der katholischen Kardinale lila sind.

Blau steht in der Werbung für Kühnendes, Gletschereis, Erfrischung. Der blaue Farbstoff im (ARAL)-Benzin will suggerieren, daß dieser Treibstoff verträglich für die Umwelt ist. Ein blauer Himmel über einer Ferienlandschaft weist auf das schöne Wetter dort hin und soll das Auge positiv stimmen. Der „blaue Hunderter“ ist ebenso positiv zu werten, wie ein Aquamarin.

Grün ist die Farbe der Natur und am werbewirksamsten in einer ins Gelbe übergehenden Tönung. Frisches Gras, Maiengrün, ein grünes vierblättriges Kleeblatt wirken beruhigend, aufbauend. Das grüne

Chlorophyll ermöglicht die Umwandlung von Sonnenenergie in Stärke. Ein dunkles oder „giftiges“ Grün ist unsympathisch und abweisend.

Gelb zeigt sich am positivsten in den Sonnenblumen, in Butter, Eigelb, als flüssiges Gold, in Osterglocken und in Verbindung mit der Post. Ein Zitronenfalter ist so positiv zu werten wie die heilkräftige und erfrischende Zitrone. Hühner- und Entenküken sind frisch gelb und Sinnbild des neuen Werdens.

Orange erinnert an die Sonne, Apfelsinen und Vitamin C. Die Niederländer tragen noch heute ihr „Oranje“ mit Erfolg beim Fußballspiel als Nationalfarbe. Sonnenauf- und -untergang enthalten das warme Orange in verschiedenen Tönen.

Rot gibt es in verschiedenen Schattierungen. Kirschrot ist etwas anders als das Karminrot oder Tomatenrot. Rosenrot steht für die Liebe. Alles, was Aufmerksamkeit erregen soll, wird in Rot dargestellt: Achtungsschilder, Verkehrszeichen usw. Doch Rot ist auch die Farbe der Reife, des Aufregenden, der Frische. Je mehr ein Rot ins Dunkle oder gar Schwarze absinkt, desto dämonischer, negativer wirkt es. Sind die Farbtöne heller und lichter werden sie attraktiv. Rot ist die Farbe der Werbung schlechthin. Sie wird von der Natur solange die Welt besteht mit Erfolg angewendet. Erdbeeren, Himbeeren, Johannesbeeren, Kirschen locken durch ihre Farbe zum gewollten Verzehr. Die Damenwelt färbt Lippen, Finger- und Fußnägel rot, um Aufmerksamkeit zu erregen. Rotes Blut signalisiert zirkulierendes Leben und ein Herz als Sinnbild für Liebe, Gefühl, Empfindung ist immer rot.

Untersuchungen haben ergeben, daß Pastelltöne werbewirksamer sind, als grelle, volle Farben. Während man meistens von 7 Grundfarben spricht, stellt die von dem Chemiker Wilhelm Ostwald entwickelte Farbenlehre einen 24teiligen Farbenkreis dar, bei dem eine Farbe nahezu stufenlos in eine andere übergeht. Rein sind nur die Farben Gelb, Rot und Blau, alle anderen Farben entstehen durch Mischen.

Bevor Sie sich dazu entschließen, Ihre Werbung oder Produktverpackung mit den entsprechenden Farben „aufzupeppen“, sollten Sie Tests mit sensitiven Personen machen und diese nach den jeweiligen Eindrücken zu den Farben befragen. Manche sensible Menschen verbinden Farben mit Tönen, die sie beim Anblick einer bestimmten Farbe wahrnehmen. So erlebte der russische Maler Wassily Kandinsky (1844-1944) die einzelnen Farben als Musikalisch-Schwingendes. Schon Goethe begann seine Faustdichtung mit den Worten „Die Sonne tönt ...“ und einige der bekanntesten Philosophen behaupten, daß Farben und Töne in ihren Schwingungen verwandt sind. Ideal ist es, wenn sich eine Tonschwingung mit dem „Farbton“ deckt.

Manchmal genügt es, wenn Farbtöne nur „untermalen“, was vordergründig aufgezeigt oder mit Worten angepriesen wird. Besonders reizvoll ist es, Farbkontraste herauszustellen. Eine zarte rosa Hand mit Blume zwischen den Fingern erhält einen besonderen Wert, wenn sie vor einem dunklen Hintergrund hervorgehoben wird. Goldene Sonnenstrahlen, die durch einen weiblichen Haarschopf brechen, sind ebenso reizvoll wie das sich brechende Licht in einem Tautropfen. Erotische Darstellungen wirken immer attraktiver, wenn die letzten Einsichten leicht farbig verhüllt bleiben. Ein Feuerwerk, das sich im Wasser eines Flusses spiegelt, kann genauso reizvoll sein, wie

ein stimmungsvoller Sonnenuntergang vor bereits im Dunkeln stehenden Bäumen. Wenn Sie erwägen, Ihre Werbeprospekte auf farbigem Papier zu gestalten, hüten Sie sich vor roten, braunen, dunkelgrünen oder tiefblauen Farben. Wählen Sie Lindtöne wie Beige, Rose, Bleu, Türkis, Violett, Hellgelb oder Zartgrün. Solche Farbtöne übermitteln eine Botschaft besser, als harte, kompromisslose Töne. Das Rosa eines Liebesbriefes sagt „vielleicht“ und läßt so viele Varianten offen, während das blutrote Briefpapier (sofern es ein solches denn gäbe) nur auf eine intensive Weise wirkt.

Eine eben erblühte Rosenknospe, von zarter Hand dargereicht, erübrigt viele erklärende Worte. Der durch den Schnee brechende violette Krokus symbolisiert die Kraft des Lebens besser als eine noch so blumige Redeweise. Farbe muß gefangennehmen, das Gefühl in Schwingung versetzen und das Auge dem Verstand vorausseilen lassen. Was das Auge glaubt, muß der Intellekt bezahlen.

Vor Jahren gelang einem Werbefotografen ein wunderschönes Foto. Das Motiv stellte einen Blick durch eine triste braune Röhre dar, an deren oberem Ende man den hellblauen, lichten Himmel erkennen konnte. Nicht genug damit schwang sich gerade eine weiße Taube an diesem Blickfeld vorbei. Die Bildagenturen sind voll von solchen stimmungsvollen und aussagekräftigen Bildern, die sich für die unterschiedlichsten Zwecke einsetzen lassen. Gute Zeichner können solche Farbkompositionen aber auch künstlerisch gestalten und auf ein Produkt beziehen. Sparsam eingesetzt, wird so die Farbe zu einem Medium Ihrer Werbeaussage, die jeder versteht, der sich angesprochen fühlt. Reden Sie mit einem Werbefachmann, und lassen Sie sich einige Exponate seiner Arbeit zeigen. Das dafür ausgegebene Geld wird sich

in den meisten Fällen schon in kürzester Zeit wieder hereinholen lassen. Und denken Sie daran: Farben leuchten nur unter dem Licht; wo kein Licht ist, wo Pessimismus die Werbearbeit verdunkelt, kann nichts leuchten. So wie das Insekt, von der Werbung der Blume angelockt, mit ihr eine für beide Seiten fruchtbare Verbindung eingeht, sollte die gute Farbwerbung dem Wohl des Käufers und dem eigenen dienen.

Die Resonanz der Töne

Etwas mehr als 80 Prozent aller Werbung wird von den Konsumenten auf visuellem Wege wahrgenommen. Sie gelangt durch die Presse, Direktwerbung oder Fernsehen zu uns. 20 Prozent der Werbeaussagen werden uns akustisch, über Radio und TV, aber auch durch Offerten in Waren- und Kaufhäusern nahegebracht. Und doch verfangen sich gerade die gehörten Slogans und Angebote oft nachträglicher in unseren Gehörgängen als die gesehene Reklame. Bekannt sind solche einprägsamen Sprüche wie „Mach mal Pause - Coca Cola!“ oder „Die schönsten Pausen sind lila!“ Wird eine Werbung nur oft genug wiederholt, genügt später die Melodie allein, um den Slogan zu erkennen.

Hintergrundmusik in den großen Kauf- und Warenhäusern ist genau auf den Käufer abgestellt und soll ihn in eine positive, beschwingte Stimmung versetzen. Aus einer solcher Haltung heraus wird man leicht angeregt, nach diesem und jenem zu greifen und mehr zu kaufen als eigentlich beabsichtigt. Man soll gar nicht auf die Worte eines Gesangs lauschen, sondern nur die wohlwollende Schwingung wahrnehmen, wie sie etwa von einer James Last-Musik ausgeht. Hardrock treibt dagegen Tiere in die Flucht, läßt Pflanzen eingehen und wirkt auch aggressiv auf Menschen.

Kluge Manager setzen den Gleichklang der Musik bereits seit langem produktiv ein. So hat in Japan fast jede größere Firma eine eigene Hymne. Sie wird jeden Morgen gemeinsam abgesungen und motiviert die Belegschaft für den ganzen Tag. Trotz einer 52-Stunden-Woche und einem Jahresurlaub von nur 6 Tagen (der oft nicht einmal beansprucht wird), fühlen sich die Arbeiter und Angestellten in Japan und Korea durch die gemeinsam gesungenen Worte wie in einer Familie verbunden.

Einen solchen „tönenden Gleichklang“ stellt auch die akustische Werbung her. Die Hausfrau, die jeden Tag bei der Arbeit musikalisch „eingehämmert“ bekommt, daß sie von ihrer Familie, dem Baby, dem Haustier geliebt wird, wenn sie dieses oder jenes Mittel verwendet, wird eines Tages gewissermaßen suggestiv in eine Richtung getrieben, wo eben diese angebotenen Mittel stehen. Selbst wenn einem manche Werbemelodie nach und nach „zum Halse heraushängt“, meistens probiert man doch einmal aus, ob an dem fröhlichen Werbesingsang etwas dran ist.

Besonders werbeträchtig wird die Sache, wenn aus dem Radio eine vertrauensserweckende Person, wie etwa ein Arzt spricht und die Empfehlung gibt, dieses oder jenes Mittel zu verwenden. Es kann aber auch ein kleines Kind mit niedlicher Stimme sein, das darum bittet, ihm doch diese Nascherei oder jene Windeln zu besorgen. Dabei wirkt der Trick, mit dem angeblich nicht Verstandenwordensein noch immer. Die Person in dem Spot wiederholt den Namen, die Adresse usw. noch einmal und umso fester verfängt sich der Produktname im Bewußtsein der Hausfrau.

Sehr eindrucksvoll ist die Werbung eines Unternehmens, das besonders leise gehende Uhren anbietet. Nach der Anpreisung hört man - absolut nichts. Alsdann meint der Sprecher wieder „Wie Sie hören, hören Sie nichts. So leise sind unsere XY-Uhren.“ Vogelgezwitscher vermittelt Natureindrücke ebenso wie der ferne Ruf eines jungen Kuckucks. So lassen sich viele Stimmungen gerade durch einfache Töne erzeugen. Das Rauschen eines Meeres, ein Mövenschrei charakterisieren die nordische Küstenlandschaft besser als lange Sprüche. Das laute Gluck-gluck einer leerlaufenden Flasche läßt ein belebendes Getränk erkennen und aneinanderklingende Gläser suggerieren den unbeschwerten Weingenuß nach des Tages Arbeit.

Daß man über das gute alte „Dampfradio“ sogar „in Farbe“ Werbung machen kann, wenn man die richtigen Slogans besitzt, beweist der Text einer großen deutschen Bank. Sie meinte: „Wir zeigen Ihnen schwarz auf weiß, wie Sie aus den roten Zahlen kommen.“ Durch Abspielen besonderer Musik werden oft spezielle Erwartungen geweckt. So läßt eine Brillenfirma die „Internationale“ erklingen und spricht dann von ihren in aller Welt = international bekannten neuen Brillenmodellen.

Telefonwerbung ist offiziell verboten. Über das Radio erreicht der Hersteller seine Kunden jedoch nach wie vor - auch mit Hilfe eines Telefons. Das läutet dann mit hellem Klang und eine Hausfrau - ähnlich den vielen Zuhörerinnen nimmt ab. Alsdann entwickelt sich ein Verkaufsgespräch, bei dem die Hörerin alle Gegenargumente vorbringt, die von dem Anrufer nach und nach zerpfückt werden. Schließlich ist die Testdame von dem Mittel überzeugt und überträgt ihre positive Einstellung auch auf die vielen tausend Zuhörerinnen.

Werbetester wollen herausgefunden haben, daß einfache und verhältnismäßig preiswerte Werbung oft erfolgreicher ist, als aufwendige Einspielungen. So genügt beispielsweise das hörbare Knuspern an einem Zwieback und einige einstimmende Worte, um eben dieses Gebäck publik zu machen. Unzählige Zuhörer und Fernsehzuschauer warten mit Begeisterung darauf, daß der Test-Bonbonlutscher mit einem Ausdruck von Wonne ausruft „aber jetzt knack’ ich es (das Bonbon)!“ Damit spricht er Tausenden aus dem Herzen, die ihre Bonbons eben auch lieber zerbeißen, als in Ruhe zu lutschen.

Das Summen lästiger Fliegen, die nach einem kurzen „Ffft Ffft!“ aus einem Spraybehälter brummend abstürzen, sagt mehr als 1000 Worte, und der Unterschied zwischen Bohrhammer und plätschern-der Quelle mit Vogelsang im Hintergrund ist die beste Werbung für ein schmerzlösendes Mittel. Der Babysitter-Song war (und ist) deshalb so bekannt und beliebt geworden, weil das darin vorkommende Baby so herzerfrischend „jauchzt“ und die Herzen der Hörer und wohl hauptsächlich Hörerinnen anspricht. Werbung mit solchen Klängen kommt immer an.

Selbstverständlich spielt auch die Zielgruppe eine Rolle. Während sich ältere Menschen für getragene und harmonische Weisen begeistern, haben junge Leute Spaß an den lauten, stakkatischen Klangbildern. Die wenigsten Hörer dürften wissen, daß die Radiosender im In- und Ausland wöchentlich mit kostenlosen Schallplatten überschwemmt werden, die sie dann - eventuell noch mit finanzieller Unterstützung der Anbieter - möglichst pausenlos über den Äther klingen lassen. Dadurch werden die banalsten Songs plötzlich zu Bestseller-Scheiben. Wiederholung ist eben alles. Das ist in der

Werbung nicht anders. Was einem täglich ins Ohr geht, wird - wenn man vor dem Artikel steht - eine Resonanz, sprich = einen Kaufwunsch erzeugen.

Eine wesentliche Rolle nimmt in der akustischen Werbung die sprechende Person ein. Frauen lieben männliche, vertrauensvoll wirkende Stimmen und Männer stehen auf weibliche Stimmen mit verständnisvollem, fröhlich wirkenden Unterton. Manch ein Schauspieler kam nur deshalb nicht ins große Geschäft, weil er eine zu helle Stimme hatte und mancher eher unbedeutende Mime wurde hauptsächlich durch seine Stimme bekannt. Hörer identifizieren die Angebote mit der Stimme, die sie ihnen nahebringt. Ist die Stimme glaubhaft, vertraut man auch dem Produkt.

In den USA und inzwischen auch in Deutschland werden spezielle Tonbänder angeboten, auf denen prominente Personen Anrufe von Kunden beantworten. Obwohl diese Tapes für den automatischen Anrufbeantworter von einem Stimmenimitator konstruiert wurden, ist die Nachfrage sehr groß. Kunden fühlen sich immer wieder angenehm „angesprochen“, wenn ihnen am Telefon „Marilyn Monroe“ oder „Ronald Reagan“ mitteilt, daß das Telefon der XY-Company zur Zeit nicht besetzt ist, sie aber eine Nachricht hinterlassen dürfen. Auch das ist Bestandteil einer akustischen Werbung, sofern sie richtig eingesetzt wird. Wie überhaupt in der Werbebranche ist nicht wichtig, was und wieviel den Leuten mitgeteilt wird, sondern wieviel von dem Mitgeteilten im Bewußtsein haften bleibt. Nicht einmal 3 Prozent der Zeitungsleser nehmen die in den Publikationen enthaltenen Werbeanzeigen bewußt wahr und bei einer akustischen Werbung sind die Werte nicht viel höher. Deshalb muß eine tönende Reklame so beschaffen sein, daß

sie aus dem „babylonischen Stimmengewirr“ herausragt und beachtet wird. Abschließend hierzu ein Vorschlag: Bitten Sie die Hörer einmal, Ihnen mitzuteilen, an welche Farbe sie denken, wenn diese oder jene Melodie gespielt wird. Obwohl die Reaktionen unterschiedlich sein werden, wird man diese Werbung wie kaum eine andere beachten.

Lassen Sie Ihren Produktnamen werben

Menschen haben die Fähigkeit, sich kraft ihrer Vorstellung etwas „einzubilden“. Dieses „Einbilden“ - also das Übertragen eines imaginären Bildes - ins innere Bewußtsein (der Kunden) ist Ziel und Absicht einer jeden Werbung.

Viele Unternehmen sparen bereits dadurch am Werbe-Etat, daß sie Produkt- und Firmennamen so herausstellen, daß an ihnen sofort Nutzen und Wirkweise des Produkts erkannt wird. Beispiel: OptoVit = Vitaminkapseln, die „optimal“ mit „Vitaminen“ versorgen. Uvex = „UV“-Strahlen werden ausgeschaltet („ex“ = soviel wie eliminiert). Sunlight = Die Wäsche wird damit so hell wie das „Sonnenlicht“. Biovital = bio = Leben; vital = Vitalität, Lebenskraft. Securitas = Sicherheit = Versicherung.

Unsere Umwelt ist voll von weiteren Beispielen, aus denen Sie lernen können. Wenn Sie also beabsichtigen, einen neuen Produktnamen zu kreieren, gehen Sie am besten wie folgt vor:

- Legen Sie genau fest, was Sie benennen wollen und streichen Sie Hauptmerkmale heraus, die Ihr Produkt von der Konkurrenz unterscheidet.

- Machen Sie klar, was der Name bewirken soll.
- Analysieren Sie Ihre Zielgruppe. Würde sie besser auf einen traditionellen oder modernen Namen reagieren? Wie würden Sie als Kunde reagieren?
- Schreiben Sie alle Ihnen einfallenden Namen auf und schließen Sie die der Ihnen bekannten Konkurrenz zunächst ruhig mit ein. Machen Sie daraus neue Worte und Wortverbindungen, die zugkräftig sein könnten.
- Wenn deutsche Worte nicht recht „klingen“, suchen Sie nach ausländischen, lateinischen, griechischen usw., sofern sie der breiten Käufermasse geläufig sind. Für das deutsche „Leben“ kann man „Bio“, „Vita“ oder „Life“ setzen u.ä.
- Suchen Sie sich einige von Ihnen bevorzugte Bezeichnungen heraus und hören Sie einmal die Meinung unparteiischer anderer Leute darüber.
- Besuchen Sie die Ihnen nächste Patentauslegestelle und vergewissern Sie sich, daß der von Ihnen erwogene Name nicht bereits durch eine andere Firma geschützt wurde.
- Testen Sie den beabsichtigten Produktnamen gründlich, bevor Sie ihn letztlich verwenden. Geht die Bezeichnung ins Ohr und Auge, erweckt sie die gewünschten Assoziationen, dann können Sie davon ausgehen, daß der Name „ankommt“ und nach und nach ein Werbefaktor für Sie wird.

Denken Sie auch vor Erstellung eines Produktnamens an das, was bereits über die psychologische Energetik gesagt wurde. Je besser ein

Wort - und sei es von Ihnen auch gerade erst erfunden - auf das Empfinden der Menschen einwirkt, umso weniger müssen Sie erklären, was Ihr Mittel, Ihre Dienstleistung bewirken soll. Vergessen Sie also bei aller kommerziellen Absicht nicht die psychologische Seite.

Ein guter Werbemanager ist wie ein guter Dirigent. Allein könnte er nichts tun und seine Arbeit wäre wenig nützlich, gelingt es ihm aber die Massen anzusprechen und sie in seinem Sinn zu dirigieren, wird er zum Meinungsmacher, zum Dirigenten der Käuferschichten. Deshalb muß ein guter Produktname ins kollektive Bewußtsein der ins Auge gefaßten Zielgruppen gelangen, um selbsttätig - gewissermaßen auf ein Losungswort hin - wirksam zu werden. Dieses Kollektiv-Bewußtsein ist das beste Werbemedium, das es gibt - und das billigste. Nicht nur was durch Mund-zu-Mund-Werbung weitergegeben wird fruchtet, sondern auch das, was sich die Menschen durch ihre gleichgerichteten Wünsche und Hoffnungen geistig zusenden, was in ihrer „Aura“ mitschwingt, wird wahrgenommen und übernommen. Nur was einen „Eindruck“ hinterlassen hat, wird sich als „Ausdruck“ niederschlagen. Verheißen und „liefern“ Sie Ihrer Kundschaft nur Ihr „Bestes“, dann wird diese Ihnen ebenfalls ihr Bestes, d.h. ihr Vertrauen und ihre Kaufkraft schenken.

Suggestivwerbung

Vor Jahren suchte eine Dame einen namhaften Heilpraktiker auf und bat ihn um Rat. Ihr Mann - ein ansonsten netter Kerl - sei dem Alkohol verfallen und er sowie sie würden darunter entsetzlich leiden. Der erfahrene Heiler riet der Frau, sich immer dann, wenn ihr Mann schlafe sich an sein Bett zu setzen und zu flüstern: „Es wird alles gut. Alkohol schmeckt dir nicht. Alkohol ist eklig ... Du freust dich, daß du

keinen Alkohol mehr brauchst und immer unabhängiger wirst.“ Diese Suggestion, die mit dem natürlichen Ohr nicht wahrnehmbar war, gelangte in das Unterbewußtsein des Mannes, und nachdem die Frau sich einige Wochen dieser Mühe unterzogen hatte, fühlte ihr Gatte tatsächlich bald kein Verlangen mehr nach dem leidigen Getränk.

In amerikanischen Warenhäusern ertönt aus verschiedenen Lautsprechern eine leise, aber bestimmte Ansage, die den Besuchern flüsternd zuruft: „Es lohnt sich nicht zu stehlen. Sie wollen nicht mit dem Gesetz in Konflikt kommen, denn hier ist alles schön. Sie erhalten einen guten Wert für eine gute Bezahlung. Einer sieht alles ..., es lohnt sich nicht zu stehlen.“ Nach Anwendung dieser zwischen der Hintergrundmusik eingeblendeten Suggestivansagen soll die Diebstahlsrate merklich zurückgegangen sein.

Der große Kindererzieher Pestalozzi hat einmal gesagt: „Das Gute sehen heißt, das Gute fördern.“ Dieses Gute zu sehen, kann auch die Kaufbereitschaft von Kunden fördern. Wichtige Voraussetzung: Ehrlichkeit. Werbung soll anpreisen, aber sie muß ehrlich sein. Wer seinen Kunden „Goldene Berge“ verspricht, „10.000 DM Verdienst vom Schreibtisch aus - für 3 Stunden Arbeit pro Woche“ ist unehrlich, will betrügen.

Von einem Versandunternehmer erfuhr ein Reporter per Zufall, daß der Unternehmer alle Schreiben, die er verschicken läßt, mit seinen besten Wünschen belegt und wie ein Adept gewissermaßen „segnet“. Er stellt sich die Empfänger seiner Werbebriefe vor, wie sie sie öffnen, aufmerksam lesen und ihre Bestellungen aufgeben. Alle seine Worte, Redewendungen und guten Gedanken hat er so abgestimmt, daß er selbst - würde er die Briefe erhalten - davon beeindruckt wäre.

Ohne eine bestimmte Anrede zu verwenden, kommt er direkt auf ein Problem zu sprechen, das der Empfänger sicher kennen (oder haben) wird und für dessen Lösung er etwas beitragen kann. Natürlich will er, daß die Kunden erfahren wie gut seine Ware ist, aber das sollen sie - bitte schön - selbst herausfinden.

Er sagt nicht: „Wollen Sie bestellen?“ sondern bietet die Alternativen an: „Wollen Sie ab nächsten Monat, ab nächster Woche oder sofort von Ihren quälenden Sorgen frei werden. Sie entscheiden! Das ganze Schreiben ist wie ein freundliches Lächeln, ein „an die Hand nehmen“ und zur Hilfe hinführen.

Sie gibt es nur einmal auf der Welt! Was für Sie wichtig ist, wissen Sie am besten. Und dieses suggestive Umwerben der Individualität läßt den Kunden verstehen, daß es nicht nur um sein Geld geht, sondern auch darum, daß er einen wirklichen Nutzen erlangt.

Eine der größten Suggestivformeln ist der Satz: „Ich nehme das Mittel auch und bin sehr zufrieden damit.“ Ob eine Dame einen Kosmetikartikel kauft oder ein Heimwerker eine Bohrmaschine, ist zweitrangig, in dem Moment, wo der Verkäufer überzeugend behauptet, daß er das Produkt auch verwendet, wird ihm geglaubt und der Käufer wird positiv gestimmt.

Kunden lassen sich gern zum Kauf raten, wenn sie recht beraten werden, denn wer einmal gut bedient wurde, kommt immer wieder, wer übervorteilt wurde, nie mehr.

Die erfolgreichsten Werbe- und Verkaufsbriefe Amerikas

Dieses Kapitel ist einem amerikanischen Report entnommen, der die erfolgreichsten Werbebriefe Amerikas der letzten Jahrzehnte vorstellt. Wundern Sie sich also nicht über die darin gemachten Preisangaben - die können bis zu 50 Jahre zurückliegen. An der Aussage hat sich jedoch bis heute nichts geändert:

Verkauf per Post kann die leichteste und billigste Methode sein, Dienstleistungen und Waren anzubieten; es kann aber auch der schwierigste und teuerste Weg sein, Geld zu verdienen. Es hängt davon ab, wie Sie Ihre Angebote den Kunden präsentieren und welche Art von Werbebriefe Sie verwenden.

Das Schreiben eines solchen Briefes, der kurz und bündig ist, aber doch alles wesentliche umfassend erklärt und zum Handeln zugunsten Ihrer Angebote drängt, ist ein Job, der die Erfahrung eines Experten erfordert, der in allen Phasen des Verkaufs versiert ist und eine langjährige, erfolgreiche Mail-Order-Erfahrung besitzt.

Wenn Sie die Möglichkeit hätten, einen Mann in den Vereinigten Staaten von Amerika zu bitten, Ihnen einen Werbebrief zu schreiben, der die Resultate bringt, die Sie sich wünschen, würden Sie wahrscheinlich Robert Collier diesen Job übertragen (so er ihn heute noch ausüben würde). Vor dem Hintergrund einer langjährigen Erfolgserfahrung auf dem Sektor des Mail Order-Verkaufs, bei dem praktisch jede Ware - von Büchern über Regenmäntel, Aktien- und Wertpapieren bis zu größeren Maschinen und Dienstleistungen - mit besten Resultaten angeboten wurde, sorgte der „Meister der Werbebriefschreiber“ dafür, daß hunderte von Millionen Dollar in die Taschen seiner Kunden flossen. Aufgrund dessen kann man wohl mit Recht sagen, daß er Amerika's erfolgreichster Schreiber von Werbebriefen ist.

Wir baten Mr. Collier vor einiger Zeit, uns aus den vielen tausend Werbebriefen, die er geschrieben hat, einmal 15 auszuwählen, die nach seiner Meinung die besten wären. Es war eine schwierige Arbeit, 15 Texte aus einer Liste herauszupicken, die zehntausend der besten Briefe enthält. Aber diese Auslese wurde abgeschlossen, und hier sind nun diese Briefe. Es handelt sich um die 15 besten jemals in Amerika geschriebenen Verkaufsbriefe. Sie wurden ausgiebig getestet, also tatsächlich auch verwendet, und brachten Millionen Dollar an Warenwert und Dienstleistungen ein. Darunter ist auch der berühmte „1-Dollarbrief“, der allein schon über 14.000.000 Dollar einspielte.

Diese Briefe wollen auch Ihnen verkaufen helfen. Wählen Sie diejenigen aus, die für Ihre Zwecke und Ihr Unternehmen anwendbar sind und verändern Sie sie nur insofern in ihrem Umfang, als erforderlich ist, um sie mit den von Ihnen angebotenen Waren und Dienstleistungen in Übereinstimmung zu bringen. Dabei zählt es sich auch aus, wenn Sie die Texte

eingehend studieren, denn sie alle enthalten wesentliche Merkmale, die einen erfolgreichen Werbebrief ausmachen. Diese essentiellen Elemente können Sie später bei der Abfassung eigener Werbebriefe verwenden.

Brief Nr. 1:

Es ist eine wunderbare Sache, wie aus Geld wieder Geld wird.

Selbst der kleine, unscheinbare Penny - sofern er jede Woche seit Gründung der Spar- und Darlehenskasse angelegt worden wäre - würde heute einen Betrag von \$ 75 ausmachen - und davon wären allein \$ 50 Zinsen und Zinseszins.

\$ 1 - jede Woche gespart, hätte sich bis heute zu einem Berg von \$ 7.500 summiert! Auf diese Weise wächst Geld!

Unabhängig von dem, was jemand glaubt, stimmen wohl die meisten Menschen darin überein, daß die Heilige Schrift einige der ältesten und größten Wahrheiten beinhaltet, die die Menschheit kennt. Darin finden wir nun eine Wahrheit, die die weisen Männer des Altertums für so wichtig hielten, daß sie sie nicht weniger als sechsmal im ersten Kapitel der Bibel wiederholten und die sich wie ein roter Faden durch das Alte und Neue Testament zieht.

Diese uralte Wahrheit heißt: Alles vermehrt sich nach seiner Art! Pflanzen Sie ein Samenkorn und Sie werden Kornähren ernten. Pflanzen Sie Disteln und Sie werden in reicher Zahl Disteln heranziehen. Pflanzen Sie Geld und nach vielen Tagen kommt Ihr Geld in hundertfacher Vermehrung zu Ihnen zurück!

Welche Ernte möchten S i e nach 10 oder 15 Jahren einbringen? Geld, um Ihren Kindern ein Studium zu ermöglichen oder ein eigenes Geschäft zu gründen? Suchen Sie Sicherheit? Finanzielle Unabhängigkeit?

Sie brauchen nur Ihr Ziel richtig anzugeben um es zu erreichen. Der Preis für \$ 5.000 oder \$ 50.000 ist lediglich der durch Sparen eingesetzte entsprechende Samen. \$ 5 jede Woche bei der Spar- und Darlehenskasse gespart, bringen in 13 Jahren einen Betrag \$ 5.000. Jede Woche \$ 25 wachsen zu \$ 25.000 an. Und nun überlegen Sie einmal, denn jetzt kommt das, was zählt: Von den \$ 25.000 wurden nur \$ 16.250 von Ihnen eingezahlt. Der Rest - \$ 8.750 - ist Wachstum, Vermehrung!

Kennen Sie irgendeinen anderen Weg, um so sicher, so gewiß und billig \$ 25.000 zu erwerben? Kennen Sie einen besseren Weg, um \$ 25.000 oder eine beliebige andere Summe zu bekommen und so kleine, wöchentliche bequeme Raten darauf zu zahlen? Ist Ihnen eine bessere Methode bekannt, bei der Ihr Geld wie ein auf gutes Land gestreuter Same von Jahr zu Jahr ständig wächst und ohne Wertminderung ein Vielfaches mehr erbringt, als Sie investieren?

Wieviel möchten Sie einsetzen - \$ 1.000 - \$ 5.000 - \$ 25.000,00?

Wieviel möchten Sie Ihrem Jüngsten mitgeben, wenn er das College besucht, oder wenn er heiratet, oder ein eigenes Geschäft gründet ? Vor Ihnen liegt der eine, sichere und leichte Weg das Geld dann zu besitzen, wenn Sie es haben möchten. Heute \$ 1 pro Woche, heißt \$ 1.000 in 13 Jahren. \$ 5 pro Woche, bedeuten \$ 5.000.

Womit wollen Sie starten - mit \$ 1 - \$ 5 - \$ 10? „Anzufangen“, sagte Ansonius, „ist bereits die halbe Arbeit“.

Wann wollen Sie beginnen - JETZT - HEUTE ? Wollen Sie nicht den beigefügten Coupon ausfüllen, einen Scheck dazulegen, um Ihre erste Einzahlung mit dem einliegenden Umschlag zurückzusenden? Wollen Sie nicht HEUTE Ihre ersten \$ 1 auf \$ 1.000, oder \$ 25 auf Ihre \$ 25.000 sparen ? Es zahlt sich wirklich aus!

Mit freundlichen Grüßen

*

Der Trick mit dem unscheinbaren Penny

Auf dem vorgehenden Werbebrief wurde zur Verbesserung der Wirkung ein neuer Penny geklebt. In Verbindung mit dem Text, erweckte die kleine Münze eine erstaunliche Beachtung. Diese Idee kann sehr leicht angewendet werden von Banken, Sparkassen, Versicherungen und ähnlichen Unternehmen. Sie wurde auch mit ungewöhnlich guten Resultaten von einer Steuerspargemeinschaft zur Mitgliederwerbung eingesetzt.

Brief Nr. 2:

Hier ist das ungewöhnlichste Angebot, das Sie jemals erhalten haben.

Seit Jahrzehnten ist es bei gutgekleideten, modisch anspruchsvollen Herren Brauch, sich Taschentücher mit ihren beiden Initialen des Namens besticken zu lassen. Bis heute mußten diese Spezialanfertigungen extra bestellt werden, was mit recht erheblichen Mehrkosten verbunden war. Der Grund hierfür lag in dem Umstand, daß die vielfältigen Kom-

binationsmöglichkeiten von Initialen (es sind 630 verschiedene, um genau zu sein) die Lagerhaltung für ein Geschäft unmöglich machten.

Das Resultat war, daß qualitativ hochwertige Taschentücher mit individuell eingestickten Monogrammen zwischen \$ 1.00 bis \$ 1.20 das Stück kosten. (Ihre Frau wird Ihnen das sicher gern bestätigen).

Nun hatten wir die Idee, einmal unaufgefordert mit Monogramm versehene Taschentücher (in kostengünstigeren größeren Mengen) einem sorgfältig ausgewählten Kreis von Geschäftsleuten - von denen wir annehmen, daß sie diese günstige Gelegenheit zu schätzen wissen - zuzusenden.

Sie sind einer dieser ausgewählten Herren. Vier Ihrer Taschentücher - speziell für Sie mit Ihren beiden eigenen Initialen versehen - sind beigefügt.

Diese Taschentücher sind von bester Qualität, haben normale Größe - 40 x 40 cm - und eine hübsche Hohlsaumkante. Sie werden schnell erkennen, daß diese Sorte Taschentücher, bestickt mit Ihren Initialen, an die \$ 1 pro Stück kosten. Wenn Sie diese Ihre persönlichen Taschentücher behalten möchten, senden Sie uns nicht \$ 1 pro Stück, auch keine 70 Cent - sondern nur \$ 1 für alle vier. Stecken Sie den Betrag einfach bar als Banknote oder per Scheck in den beigefügten Umschlag.

Falls Sie jedoch die Taschentücher nicht behalten wollen, geben Sie sie zurück in das Cuvert, kleben das beigefügte Adressenetikett auf, die Briefmarke darüber und schicken alles retour.

Ist das kein faires Geschäft? Es ist der nach unserer Meinung beste Weg, individuell mit Initialen bestickte Taschentücher vernünftig und preiswert zu verkaufen.

Mit den besten Empfehlungen

Ihre Lieferquelle für ungewöhnliche Qualitäts-Taschentücher.

P.S.: Sicher kennen Sie den einen oder anderen Herrn, für den Sie zum Geburtstag oder Namenstag ein attraktives Geschenk suchen. Hierfür eignen sich individuell bestickte Taschentücher ganz besonders gut. Vielleicht verdoppeln Sie gleich Ihren Bestellauftrag, nennen uns die gewünschten Initialen - und wir senden alles entweder an Sie oder an ihn!

*

Können auch teure Artikel per Versand verkauft werden ?

Ja sicher - obwohl man zuerst eine Art Werbebrief benutzen sollte, der mit gezielten Fragen die tatsächlich interessierten Personen ermittelt. Der so selektierte Kreis wird dann solange mit einer Serie von Briefen bedacht, bis sich die gewünschten Aufträge einstellen.

Auf diese Weise wurden sogar Yachten im Werte von \$ 25.000.000 verkauft. Zuerst erhielten die Zielpersonen genau abgestimmte Briefe, die wesentliche Fragen und Darstellungen enthielten. Danach bekamen die Interessenten eine Serie von weiteren Briefen, Broschüren etc. - und wo es möglich war, erfolgte sodann ein Telefonanruf zur persönlichen Kontaktaufnahme.

Nachfolgend einer der erfolgreichsten Briefe, um Anfragen für eine \$ 2.500 teure Maschine einzubringen. Er wurde an einen ausgesuchten Personenkreis - öffentliche Dienstleistungsunternehmen - geschickt und brachte Interessentenanfragen in bemerkenswertem Umfang.

Brief Nr. 3:

Als buchstäblich „Millionen“ in den RINNSTEIN GEWORFEN WURDEN!

„Die teuersten Rinnsteine der Welt“ - wurden damals die Kanäle von 1830 genannt, für deren Bau man \$ 200.000.000,00 ausgab und die kurz darauf durch die Erfindung der Lokomotive hinfällig wurden. Wie hoch würden Sie etwa die Kosten für die heutigen Grabungsarbeiten einschätzen, die von ganzen Arbeiterheeren ausgeführt werden müssen, um für teures Geld gepflasterte Straßen aufzureißen, nur weil einige Rohre, Kabel oder Drainagen darunter verlegt werden sollen ?

„Wahrscheinlich müßte man von den teuersten Gräben der Welt reden“, weil diese gleichen Löcher für kaum ein Zehntel der Kosten mit einem HydrAugeR gebohrt werden könnten! Die ganze Arbeit des Pflasteraufreißens, das teure Wiederherstellen des ursprünglichen Zustands können Sie vergessen, wenn Sie sich der neuen Technik bedienen.

Der HydrAugeR bohrt unter der Straße. Das Gerät macht Löcher in beliebiger Größe mit einem Durchmesser von 5 bis 30 cm. Es kann auf einer Länge von über 40 Metern bohren und schafft zügig etwa 50 cm in der Minute. Das kostet Sie nicht mehr als nur 10 bis 30 Cent pro 50 cm!

„Vor einigen Jahren entwickelten wir Pläne zum Ausbau von Kanalisationen in einem neuen Stadtgebiet“, schreibt die Richland Township Water Co. aus Windber, Pa., „dabei mußten wir auch drei gepflasterte Hauptstraßen durchqueren. Die Auflage sah vor, daß auf der Straßenoberseite kein Pflaster aufgebrochen werden durfte.

Insgesamt wurden dreißig oder mehr Durchkreuzungen erforderlich. Durch den Einsatz des HydrAugeR war es uns möglich, die Arbeit mit einem Minimum an Kostenaufwand durchzuführen. Wir kennen keine bessere und wirtschaftlichere Maschine für diesen Zweck. Mit ihr bewältigten wir die gesamte Arbeit mit weniger als Hälfte der für die Durchtunnelung veranschlagten Kosten.“

Wir können auch Ihnen mehr als die Hälfte Ihrer Arbeitskosten sparen helfen. Dürfen wir Ihnen sagen wie? Ihr Name auf der beige-fügten Rückantwortkarte bringt Ihnen mit der Post ausführliche Informationen - ohne jede Verpflichtung.

Mit freundlichen Grüßen



Man sagt, es wäre unmöglich

Haben Sie jemals versucht Schrebergärtnern Rasendünger, Sträucher und ähnliches zu verkaufen ? Es ist schon nicht leicht, das in wirtschaftlich guten Zeiten zu schaffen, aber während einer Rezession, wo jedermann sein Geld eisern festhält Rasendünger zu ver-

kaufen, scheint so gut wie unmöglich zu sein. Und doch wurde es erreicht. Nachfolgend ein Brief, der das mit erstaunlichem Erfolg fertigbrachte.

Brief Nr. 4:

Machen Sie Schluß mit dem Ärger über kärglichen Rasen!

Lieber Nachbar,

mit Ihrer geschätzten Erlaubnis würde ich gern einmal eine Analyse vom Boden Ihres Rasens machen, um - auf meine Kosten und mein Risiko - festzustellen, welche Nährstoffe Ihr Rasen benötigt, damit er zu einem kräftigeren, gesunderen und üppigeren Wuchs kommt.

Dabei sollten Sie wissen, daß Sie das keinen Pfennig kostet und zu nichts verpflichtet. Ich führe diese Analyse lediglich zu dem Zweck durch, um Ihnen zu zeigen, wie wenig erforderlich ist, um die Beschaffenheit eines Bodens so zu korrigieren, daß ein besseres Wachstum und dickeres Gras erreicht wird.

Sicher wissen Sie, daß ein Boden genauso übersäuert sein kann wie der menschliche Körper. Belassen Sie Ihren Körper in dieser Übersäuerung, sind eine blasse Hautfarbe, Hautausschlag und Krankheit die Folge. Lassen Sie den Boden Ihres Rasens zu sauer werden, wird das Gras bald blaß, welk, sowie voller Unkraut und schädlicher Gewächse. Sobald Sie die Ursache des Übels kennen und die benötigten Substanzen zuführen, kann der unliebsame Zustand sehr schnell wieder korrigiert werden.

Wollen Sie mir gestatten, eine chemisches Bodenanalyse Ihres Rasens vorzunehmen und Ihnen das Ergebnis ohne jegliche Kosten und Verpflichtung zuzusenden? Mr. John Smith aus Jamestown, Wa., schrieb dazu:

„Ich hätte es nie für möglich gehalten, daß ein so kleiner Wechsel in der Behandlung des Bodens einen Rasen so schnell aufbauen und regenerieren könnte. Ihre Analyse zeigte uns wie wir es anstellen mußten, um mit unserem Boden ein wahres Wunderwerk an Wachstum zu erreichen.“

Ihr Name auf der beigefügten Antwortkarte bringt Ihnen eine unverbindliche chemische GRATIS-Analyse über die Beschaffenheit Ihres Rasenbodens, sowie eine präzise Angabe darüber, welche Mineralien Ihr Rasen braucht, um Mangelercheinungen zu beheben und ein verbessertes Wachstum zu fördern. Eine ähnliche Analyse - von einem Chemieinstitut erstellt - würde Sie mehrere Dollar kosten. Da meine Analyse jedoch erst dann erfolgen kann, wenn Ihre Rückantwort vorliegt, sollten Sie - sofern Sie bald bedient werden möchten - Ihre Karte möglichst **UMGEHEND** zurücksenden - oder mich anrufen .

Mit freundlichen Grüßen

Eine 1.000.000-Mark-Banknote

Um zu zeigen, wie einfach eine bereits anderweitig mit Erfolg angewandte Werbeidee auf Ihr Geschäft übertragen werden kann, finden Sie nachfolgend den in abgeänderter Form angewendeten „Dollarbrief“. (Siehe Brief Nr. 10). Oberhalb des Briefkopfes war eine Deut-

sche 100.000-Mark-Banknote befestigt worden. Ihr Zweck bestand - wie bei dem Dollar - hauptsächlich darin, das sofortige Interesse des Lesers zu erreichen und auf den Briefinhalt zu lenken. Diese Methode wirkte so gut, daß das „Wallstreet Journal“, für das dieser Brief geschrieben wurde, vom erfolgreichsten Abonnenten-Magneten sprach, den man je gehabt habe.

Brief Nr. 5:

Dürfen wir Ihnen die beigelegte Deutsche Reichsbanknote über 100.000 Mark mit unseren besten Empfehlungen überreichen ?

Sehr geehrte Damen und Herren,

sofern die beigelegte Deutsche Reichsbanknote über 100.000 Mark ausreicht, um 1 Minute Ihrer kostbaren Zeit zu kaufen, möchten wir Sie einmal um Ihre geschätzte Aufmerksamkeit bitten.

Ja, es ist eine richtige Reichsbanknote, herausgegeben von der Deutschen Regierung. Vor dem Krieg hatten 100.000 Mark den Wert von \$ 23.820 in unserer Währung. Aber zum Zeitpunkt, als diese Banknoten-Sonderausgabe abgelöst wurde, hatte eine 100.000-Mark-Banknote wie diese hier nur noch einen Wert von 24 Cent in Gold! Das machte die unkontrollierte Inflation aus dem Deutschen Geld. In dem Maße, wie neues Geld gedruckt und ausgegeben wurde, sank es im Wert. Dadurch hatte man schließlich nur noch die Möglichkeit, sein Geld in öffentlichen Anleihen, Sachwerten, Immobilien oder etwas anzulegen, das im Preis genauso schnell anstieg wie der Geldwert verfiel.

In abgeschwächter Form gibt es ähnliche Entwicklungen immer wieder einmal. Auch unter vollkommener Kontrolle bewirkt eine Inflation, daß der Geldwert sinkt, während die öffentlichen Anleihen, Sachwerte und Immobilien im Wert steigen.

Die Frage ist nun - welche Art von Anleihen ist am meisten von dieser Entwicklung betroffen und welche Auswirkung hat das auf die verschiedenen Wirtschaftszweige?

Bei dieser und anderen Fragen kann das „Blank Street Journal“ eine echte Hilfe für Sie sein. Die darin enthaltenen Fakten sind nicht nur aktuell, sondern stammen aus Originalquellen, auf deren Exaktheit Verlaß ist.

Doch das ist noch nicht alles. Diese Fakten, die täglich zu Ihnen kommen, werden interpretiert vom Standpunkt des Investors und des Geschäftsmannes und versetzen Sie in die Lage, Ihre Unternehmungen verständig und weitsichtig zu planen.

Das „Blank Street Journal“ ist Informationsquelle für zahllose Statistiker, Zeitschriften und Markt-Analytiker. Dabei ist die Information, für die Sie andernorts hohe Gebühren entrichten, genau die gleiche, die Ihnen im „Daily Blank Street Journal“ präsentiert wird. Die beigelegte Bestellkarte berechtigt Sie zum Bezug der nächsten 60 Ausgaben des „Blank Street Journals“ für nur \$ 5. Daneben können Sie die ersten fünf Ausgaben kostenlos zur Probe anfordern. Sollten diese 5 Probeausgaben Ihnen den finanziellen Trend und die damit verbundenen geschäftlichen Notwendigkeiten nicht vollstens aufzeigen, können Sie uns das mitteilen und die Sache ist erledigt.

Wollen Sie einen Versuch wagen ? Dürfen wir Ihnen die akkuraten Neuheiten aus dem Herzen des Finanz-Centers unseres Landes jetzt, wo sie am wertvollsten in Ihrem Leben sein können, zuschicken? Sollten Sie Ihre Anforderungskarte nicht jetzt absenden?

Mit besten Grüßen

*

Ausverkäufe

Saisonverkäufe sind die Plage eines jeden Geschäftsmannes. Die Frage, wie man sein Restpostenlager zu einem Preis bereinigt, der die Kunden anzieht und dennoch einen annehmbaren Profit abwirft, bereitet immer wieder Kopfzerbrechen.

Im Anschluß nun ein Brief, der zunächst für den Ausverkauf von Büchern Anwendung fand. Als der Verkauf der „Simonds' War History“ abgeschlossen war, hatte man noch einige tausend zurückgekommene oder beschädigte Sets des Werkes vorrätig. Der Preis wurde um 25% reduziert und ein Schreiben mit Ansichtsprospekt und Anforderungskarte verschickt. Dieser Werbebrief war so zugkräftig, daß die 2000 zur Verfügung stehenden Bücher-Sets alle auf einmal verkauft wurden. Wegen der großen Zahl der eingehenden Bestellungen konnten sogar noch weitere 8000 Sets an den Leser gebracht werden.

Etwas abgeändert und auf Reisetaschen zugeschnitten, erfüllte der Brief den gleichen Zweck. Der nachfolgend vorgestellte Text bezieht

sich auf Lager- und Restposten von Übergangsmänteln. Er war jedoch praktisch für jedes Produkt erfolgreich, wofür er verwendet wurde.

Brief Nr. 6:

790 übriggebliebene Ulster mit einem Riesen-Rabatt!

Sehr geehrter Herr,

im Rausch und der Aufregung der letzten drei Monate, in denen wir 21.000 „Warmhalte“-Wintermäntel verkauften, hatten wir keine Zeit exakt festzustellen, welche Größen und Farben im einzelnen abgegeben wurden.

Das Resultat davon ist nun, nachdem sich die Saison ihrem Ende nähert, daß wir uns einem Restposten in allen Größen und Farben - aber ohne komplette Reihenfolge der Größen gegenübersehen! So gibt es dunkelgraue, blaue und braun-violett gemusterte Überzieher, die wir in der Vergangenheit durchweg für \$ 47 verkauft haben - alles wirklich hübsche Farben - doch wir sind nicht sicher, ob wir die richtige Größe in der Farbe vorrätig haben, die Sie bevorzugen.

Sie wissen, wie es mit der Übergangsmäntel-Saison ist - wenn die Ulster nicht alle bis Weihnachten abgegeben sind, sitzen wir auf etlichen davon wahrscheinlich noch im nächsten Herbst.

Damit wenigstens einige von ihnen bis dahin übergezogen werden können, haben wir uns entschlossen, eine weitgehende

Preisreduzierung vorzunehmen und bieten diese 790 eleganten, unterschiedlichen, schön verarbeiteten Überzieher - aus feinem, warmem, doppeltgewebtem reinen Wolltuch - für nur noch \$ 27.65 an!

Das ist der niedrigste Preis, den wir jemals für diese „Warmhalte“-Ulster Coats gemacht haben. Sie können ruhig einmal versuchen, in Styling, Verarbeitung und Materialqualität gleichwertige Mäntel woanders zu bekommen - Sie bezahlen dafür zwischen \$ 40 und \$ 50!

Nur 790 übriggebliebene Mäntel!

Wir haben nur 790 von diesen doppelt gewebten rein-wollenen Übergangsmänteln zu diesem niedrigen Preis abzugeben. Wenn sie weg sind, ist Ihre Chance, bei der Anschaffung Ihres Wintermantels viel Geld zu sparen, leider auch dahin. Deshalb - solange die 790 noch lieferbar sind, können Sie sie als gutsitzende, gutaussiehende, Qualitäts-Winterüberzieher zu einem unerhört günstigen Preis bekommen und so oft tragen wie Sie wollen.

Sofern Sie einfach Ihren Namen mit Adresse und drei simple Maße auf die beigelegte Karte schreiben und an uns zurückschicken, senden wir Ihnen einen exakt passenden „Warmhalte“-Ulster frei Haus als Paket zu.

Sie können den Überzieher eine ganze Woche behalten und tragen. Wenn Sie dann, aus irgendeinem Grund den Mantel nicht mehr wollen, senden Sie ihn auf unsere Kosten zurück.

Falls Sie jedoch so zufrieden mit dem Stück sind, daß sie den Mantel

nicht wieder abgeben wollen, senden Sie uns \$ 27,65, eben jenen niedrigen Preis, zu dem wir diese restlichen 790 Mäntel anbieten.

Schicken Sie kein Geld. Schreiben Sie einfach eine Postkarte. Aber tun Sie es gleich, denn diese günstige Gelegenheit, viel Geld zu sparen, kommt so schnell nicht wieder.

Ihre 790-Ulster-Anbieter



Der sinnvolle Gebrauch eines Werbegeschenks

Wenn Sie einen Fisch fangen wollen, brauchen Sie am Haken einen Köder, den der Fisch gern mag. Wenn Sie eine größere Anzahl Bestellungen landen wollen, müssen Sie das gleiche Prinzip anwenden.

Ein Geschäftsmann wünschte eine kleine, praktische Reisetasche zu verkaufen. Er versuchte es zunächst auf eine Weise, die nur seinem eigenen Vorteil galt und bekam an die 3 bis 4 Prozent Bestellungen. Weil die Tasche für \$ 7,95 verkauft wurde - von denen er 3% für Bestellkosten abrechnen mußte - war das ein recht einträgliches Geschäft. Doch er hätte gern Bestellungen in größerem Ausmaß gehabt.

So versuchte er es mit einem Köder. Allen, die die neue Tasche anforderten, bot er einen besonderen Füllfederhalter mit eingraviertem Namen in goldenen Lettern an. Statt 3 oder 4 Prozent Rückläufe brachte dieser attraktive Köder nunmehr Bestellungen von zehn, zwölf und in einigen Fällen sogar vierzehn Prozent ein.

Brief Nr. 7:

Sehr geehrter Herr, verehrte Dame,

gestatten Sie mir, daß ich Ihnen einen modernen Füllfederhalter mit Ihrem eigenen eingepprägten Namen überreiche - als Gegenleistung für einen kleinen Gefallen, den ich Sie mir zu erweisen bitte ?

Es handelt sich wirklich nur um eine kleine Gefälligkeit, die mühelos zu erfüllen ist.

Wie Sie vielleicht wissen, liegt die Standardgröße für unsere bekannte „Reisetasche des 20. Jahrhunderts“ bei ca. 46 cm. Letztens schrieben nun einige Freunde unseres Hauses, daß sie gern eine etwas schmalere Tasche hätten - leichter und billiger, aber doch mit der Strapazierfähigkeit und dem attraktiven Aussehen der bekannten „20. Jahrhundert“-Tasche.

Nun haben wir einmal versucht, eine solche bequeme Tasche herauszubringen, eine Tasche, wie sie es nach unserer Meinung bisher noch nie gegeben hat - und bestimmt nicht zu diesem enorm günstigen Preis.

Immer wenn Sie diese Tasche benutzen, werden Sie dankbar für ihr geräumiges Inneres sein. Sie hat Platz für alles, was Sie auf einer Reise benötigen und packt sich äußerst zeitsparend nahezu „von selbst“.

Haben Sie je erlebt, wenn Zahnpasta oder Rasiercreme Hemden und Wäsche verschmieren? Oder wenn sich der Korken aus einer Flasche

löst und sich der Inhalt über Ihre Kleidung ergießt? Dann werden Sie sicher die gegen Feuchtigkeit geschützten Innentaschen - versehen mit hochklassigem hygienischem Gummimaterial - zu schätzen wissen. Hier kann keine Nässe durchdringen. In diesen fünf abgesicherten Innentaschen sind Rasier-Set, Talcum-Puder, Rasierwasser und andere Toilettenartikel sicher aufgehoben .

Auf der anderen Seite finden Sie in voller Länge der Tasche zwei Fächer zur Aufnahme von Hemden, Krawatten, Unterwäsche, Strümpfen und Unterlagen, die Sie auf Reisen benötigen. Diese handlichen Unterteilungen sind zusammenfaltbar und nehmen im Leerzustand kaum Platz ein. Sie befähigen Sie, Ihre Reisetasche nicht nur in der Hälfte der sonst benötigten Zeit zu packen, sondern ermöglichen es Ihnen, auch Ihre Utensilien ordentlich zu verstauen und den ganzen Bodenraum mit Anzügen, Kleidungsstücken und anderen Artikeln bis in den letzten Winkel vollzupacken. Damit haben Sie einen umfangreichen Packraum.

Nun schreibe ich einige unserer Kunden an, um ihre Meinung über diese neue Reisetasche zu erfahren. Wir nennen sie „Redypakt Bag“ (Schnellpack-Tasche), weil sie handlich und für viele Zwecke zu verwenden ist.

Ich wünsche mir nun, daß Sie eine von diesen Redypakt Bags für eine ganze Woche - z.B. während Ihrer nächsten Reise - gebrauchen, um zu sehen, wie bequem, zeitsparend und hübsch sie ist. Vergleichen Sie sie auch einmal mit anderen Taschen, die Sie vielleicht für \$ 12 oder \$ 15 gekauft haben - und dann sagen Sie mir bitte, was Sie und Ihre Bekannten davon halten.

Es ist ein kleiner Gefallen, aber er würde mir für die Verkaufsplanung viel bedeuten. Wir wollen demnächst überall im Land eine umfassende Werbeaktion für diese unsere „Redypakt Bags“ starten, würden aber zuvor gern Ihre Meinung dazu erfahren.

Ihr auf der beigegeführten Antwortkarte gesetzter Name bringt Ihnen ein „Redypakt Bag“ für eine kostenlose einwöchige Benutzung ins Haus. Sollte Ihnen nach dieser Probewoche die Tasche so gut gefallen, daß Sie sie als Ihr Eigentum besitzen möchten, können Sie sie für \$ 7.95 behalten. Falls Sie sie nicht möchten, wäre ich Ihnen dankbar, wenn Sie sie auf unsere Kosten zurücksenden und mir Ihre Meinung dazu mitteilen würden. Allerdings gilt dieser Sonderpreis nur, wenn Ihre Karte sofort zurückkommt, da Ihr Hinweis wertvoll für uns ist und benötigt wird. Wollen Sie deshalb nicht Ihren Namen auf die Karte setzen und diese sofort an uns schicken? Ich bedanke mich schon im voraus für Ihr Entgegenkommen.

Mit freundlichen Grüßen

P.S.: Zusammen mit der Probe-Reisetasche erhalten Sie den modernen Füllfederhalter mit Ihrer Namensgravur. Unabhängig davon, ob Sie die „Redypakt Bag“ nun behalten oder nicht, möchte ich mir erlauben, Ihnen den Füllhalter als kleines Präsent dafür zu überlassen, daß Sie so freundlich waren „Redypakt Bag“ auszuprobieren und mir Ihre ehrliche Meinung darüber mitzuteilen.

*

Die indirekte Annäherung

Auch ein langer Umweg kann schnell zum Ziel führen, sofern Sie den Leuten eine Idee verkaufen. Wenn wir zu Ihnen kämen und erzählten, daß wir uns freuen würden, Ihren Namen für \$ 10 im „Who's Who“ aufnehmen zu können, würde Sie das wohl zunächst einmal abschrecken. Es wäre zu offensichtlich, daß der alleinige Grund für diese Namensaufnahme darin besteht, Ihre \$ 10 zu bekommen. Doch wenn wir uns taktvoll indirekt nähern, haben wir die Chance beides zu bekommen, die Eintragung und die \$ 10. Nachfolgend ein wirksames Beispiel für eine solche indirekte Annäherung.

Brief Nr. 8:

Sehr geehrte Dame,

darf ich Sie um die Freundlichkeit bitten, mir einen kleinen Gefallen zu tun? Ich versichere Ihnen, daß ich bestimmt nicht zuviel von Ihnen verlangen werde.

Sie können mir helfen, ein Problem zu lösen, das wichtig für alle Initiatoren von Frauengemeinschaften ist. Sie wissen sicher, daß seit 34 Jahren die leitenden Damen der US-Clubs jedes Jahr im Generalverzeichnis der Frauenklubs aufgeführt werden.

In diesem Jahr soll ein Symposium für die leitenden Damen der Frauengemeinschaften durchgeführt werden, um zu ermitteln, ob es nicht zweckmäßig und nützlich für die verschiedenen Klubs wäre, wenn man eine neue Sektion - ein „Who's Who“ für Klubfrauen - mit

kurzer Biographie und einigen Angaben über die von Ihnen ausgeübten Tätigkeiten einrichten würde.

Da Ihre Klubaktivitäten Sie als Repräsentantin für diese recht exklusive Gruppe prädestinieren, möchte ich Sie bitten, mir freundlichst Ihre Meinung über den Wert einer solchen zusätzlichen Unterteilung mitzuteilen.

Für die Eintragung selbst entstehen keine Kosten, da aber jede Registratur einen beträchtlichen zusätzlichen Aufwand an Schreibarbeiten, Selektionen und dergleichen erfordert, erbitten von jenen Personen, deren Kurzbiographien im „Who's Who“ erscheinen sollen, ein Exemplar zu abonnieren. Damit Ihnen jedoch die Entscheidung hierüber etwas leichter fällt, senden wir Ihnen Ihr Exemplar - nicht zum regulären Preis von \$ 5, sondern mit einem Subskriptionsrabatt von 15% - so daß der Nettopreis bei \$ 4,25 liegt. Von diesem Betrag können Sie bei Vorauszahlung noch ein zusätzliches Skonto in Höhe von 2% abziehen.

Wir würden es begrüßen, Ihre ehrlich geäußerte Meinung hierüber zu erfahren. Falls es genehm ist, füllen Sie deshalb bitte den angefügten Vordruck aus, indem Sie alle Ihre Gemeinschaft betreffenden Verbindungen, Aktivitäten, sowie jene persönlichen Daten, die für die Öffentlichkeit interessant sein können angeben.

Den beigefügten Umschlag brauchen Sie nicht zu frankieren. Wir wäre deshalb sehr dankbar, wenn Sie uns Ihre Rückantwort möglichst umgehend zukommen ließen.

Mit freundlichen Grüßen!

Günstige Gelegenheiten

Jeder Geschäftsmann bietet - zumindest ab und zu - günstige Gelegenheitsverkäufe an, und jeder Geschäftsmann behauptet, daß - sofern man die feine Qualität und Beschaffenheit seines Produkts beachtet - man einen günstigen Gelegenheitspreis geboten bekommt. Aber was jedermann versichert, wird von niemanden geglaubt. Es genügt nicht, wenn Sie behaupten, daß Ihr Preis niedrig und Ihr Angebot besonders günstig ist. Sie müssen den Grund hierfür darlegen.

Hier nun ein Brief, der durch seine ungewöhnliche Art der Preisreduzierung die Leser äußerst erfolgreich zu überzeugen vermochte und dadurch profitreiche Bestellungen in beachtlicher Menge einbrachte.

Brief Nr. 9:

Verehrter Geschäftsfreund:

„Nennen Sie uns Ihren Preis!“ - sagte der Hersteller.

Und wir taten es.

Sie wissen, wie das mit den meisten Konfektionsbetrieben ist - acht oder zehn Monate im Jahr arbeiten sie teils mit Überstunden und für den Rest des Jahres besteht Flaute. Und diese Monate fressen ähnlich der ägyptischen Hungersnot das meiste von dem auf, was man in den guten Monaten verdiente.

Wir boten nun einigen solcher Unternehmen die Möglichkeit während

der gesamten schwachen Saison unsere neuen „Carcozy“-Sportanzüge herzustellen.

„Nennen Sie uns Ihren Preis“, war die Antwort.

Wir nannten einen Preis. Dieser wurde ohne Wenn und Aber akzeptiert mit dem Resultat, daß wir Ihnen nunmehr für \$ 19,85 einen schicken Sportanzug anbieten können, der, wie uns Kunden berichteten, in vergleichbarer Qualität woanders nicht annähernd so günstig zu bekommen ist. Das beigegefügte Prospekt vermittelt Ihnen einen Eindruck von der Schönheit und Eleganz dieses luxuriösen Anzugs.

Natürlich können günstige Gelegenheiten wie diese nicht lange aufrecht erhalten werden. Wir erhielten diese Leistung von dem Herstellerbetrieb für drei Monate zugesagt, deshalb dürfte die während dieser Zeit hergestellte Produktion kaum für unsere mehr als 300.000 Kunden reichen.

Die ausgefüllte, beigegefügte Rückantwortkarte bringt Ihnen einen dieser aparten neuen „Carcozy“-Anzüge für eine Woche kostenlos zur Probe! Kein Geld - kein Risiko - keine Verpflichtung. Senden Sie nur die Postkarte.

„Das ist eine unmittelbare Ersparnis von mindestens \$ 17,50 für mich“, schrieb John Smith aus Clarksburg, W.Va., als er seinen bestellten Sportanzug sah.

Die Rückantwortkarte ist auch für Sie so viel wie bares Geld wert, sofern Sie sie umgehend absenden!

Auf gute Zusammenarbeit!

Der Dollarbrief

Hier kommt der mit Abstand erfolgreichste Werbebrief, von dem wir jemals gehört haben - der bekannte „Dollarbrief“. Aufgesteckt am Briefkopf befand sich eine knisternde, neue 1- Dollar-Banknote - also ein richtiger Dollarschein.

Dieser Brief erbrachte einen Rücklauf von mehr als 90 Prozent. Der Schreiber des Briefes erzählte uns, daß er von 175.000 verschickten Schreiben über \$ 270.000 zurückbekam, zuzüglich 90% von den 1 Dollar-Banknoten, die er den Briefen beigelegt hatte. Doch das war erst der Anfang. Aus einer Liste von mehr als 150.000 Personen, die die \$ 270.000 zurückgesandt hatten, wurden später Abonnements mit einem Gesamtvolumen von annähernd \$ 14.000.000 !

Brief Nr. 10:

Sehr geehrter Mr. Jones,

anbei finden Sie einen Dollar: - Ja, es ist ein richtiger Dollar - hübsch, sauber, und neu.

Falls Sie wollen, können Sie ihn behalten, nachdem Sie diesen Brief gelesen haben obwohl ich nicht glaube, daß Sie es dann noch tun wollen.

Und hier sage ich Ihnen, warum ich das nicht glaube:

Ich habe eine Investition von eintausend Dollar getätigt - in die menschliche Natur und in die menschliche Güte. Diese tausend Dollar

wurden in tausend Briefen an tausend wahllos ausgesuchte Menschen geschickt. Ich tat es aus dem Grund, weil ich glaube, daß jedermann in seinem Innersten gütig ist, niemand wirklich herzlos sein kann - und daß die einzige Ursache, warum Menschen einander nicht helfen, darin besteht, daß sie nicht stark genug von der Bedürftigkeit und Notwendigkeit überzeugt und beeindruckt sind.

Deshalb ist die Mission eines jeden meiner Dollars, die Dringlichkeit des Bedarfs eindrucksvoll deutlich zu machen. Diese tausend Dollar sind meine gezeichnete Summe für das Blank Hospital - und ich investiere in dem Glauben, daß jeder von ihnen einige weitere - wenigstens jedoch einen - zurückbringt. Damit unsere Einlage, die ich auf diese Weise im Vertrauen auf Sie startete, auf wenigstens zweitausend Dollar anwachsen wird - vielleicht aber auch auf fünftausend - weil einige von Ihnen fünf, zehn oder mehr beifügen - wenn sie meinen Dollar zurückschicken.

Bitte bedenken Sie, beide Dollars - meiner und Ihrer - sollen behinderten Kindern helfen.

Werden alle zurückkommen ?

Wird jeder etwas mitbringen ?

Sind Menschen in Wahrheit gütig - oder doch herzlos ?

Habe ich eine g u t e Investition getätigt ?

Was ist I h r e Antwort ?

Mit freundlichen Grüßen

Der Verkauf von Sicherheit per Post

Was halten Sie vom Aktien-Verkauf per Post? Millionen von Dollars wurden aus solchen Verkäufen bereits erzielt, und wenn es richtig gemacht wird, kann es eine der billigsten uns bekannten Verkaufsmethoden sein. Am preiswertesten ist es, wenn Sie an die Ihnen vorliegenden Adressen einen Erstbrief schicken, um herauszufinden, wer an welchen Investitionen interessiert ist. An jene, die antworten, können Sie dann eine Reihe fein abgestimmter Anschlußbriefe und Broschüren schicken oder ggf. einen Telefonanruf tätigen. Nachfolgend finden Sie einen Briefftyp, der Angebote dieser Art mit ganz wunderbaren Resultaten verkaufen half.

Brief Nr. 11:

Lernen Sie die Industrie kennen, die gegenwärtig viele der größten Kapitalvermögen bildet!

Sehr geehrter Herr,

seit tausenden von Jahren produzieren Menschen Eisen und Stahl.

Dann leitete ein Mann namens Carnegie durch Kapitalisierung dieser Industrie eine neue Entwicklung ein. Dadurch entstanden einige tausend Millionäre. Menschen, die diesen neuen Trend rechtzeitig erkannten, machten „in Stahl“ nahezu über Nacht ein Vermögen.

Seit tausenden von Jahren brauen Menschen Bier. Dann kam es zur Prohibition (Alkoholverbot) und die Industrie mußte praktisch ihre

Pforten schließen. Die Brauereien wurden demontiert, die Belegschaften verstreuten sich in alle Winde.

Aber dann änderte Präsident Roosevelt alles mit einem Federstrich. Plötzlich, fast über Nacht, wurde die Nachfrage nach Bier größer als je zuvor. Die Aktien der wenigen aktiven, gutausgerüsteten Brauereien erlebten plötzlich einen Höhenflug. In zwei Wochen stiegen sie um 48% im Wert, während der Durchschnitt für andere Papiere bei nur 6 1/2% lag. Doch diese Rekordgewinne waren erst der Anfang. Besitzer guter Brauereiaktien konnten (und können) erleben, daß diese Papiere wie seinerzeit zu Carnegie's Zeiten die Stahlaktien, ständig steigen. Brauereien in den ersten Tagen nach Aufhebung der Prohibition machten hunderte von Millionären. Die heutigen Brauereien werden sogar noch mehr machen.

Doch da gibt es eine Brauerei, die sich kontinuierlich seit 77 Jahren in der Hand der gleichen Familie befindet. Hierbei handelt es sich um einen vorzüglichen Betrieb mit einem wohlklingenden guten alten Namen, der sich weitgehend der Aufmerksamkeit der Investoren am Aktienmarkt entzogen hat. Wir meinen, daß hier sogar schon kleinere Anlagen mehr Profitmöglichkeiten für Ihr Geld bringen, als irgendwelche anderen Angebote, die Sie heute so erhalten.

Dürfen wir Ihnen hierüber mehr erzählen ?

Mit freundlichem Gruß

*

So sichert man sich Anfragen für Broschüren

Wie können Sie am leichtesten herausfinden für welchen neuen Lehrgang, für welche Bücherreihe und dergleichen sich die Leute interessieren? Indem Sie einem speziellen Kundenkreis eine kostenlose Werbebroschüre in Aussicht stellen, wodurch nur jene angesprochen werden, die sich für die angebotenen Artikel interessieren. So wurde beispielsweise die „Encyclopaedia Britannica“ durch eine Broschüre publik gemacht, die einige Musterseiten und Illustrationen der neuen Ausgabe enthielt. Collier offerierte ein Büchlein, das mit den Worten des bekannten Dr. Eliot von der Harvard University berichtet, was er bei einer liberalen Erziehung für wesentlich hält. Dieser Auszug weist dann auf Dr. Eliot's Gesamtwerk hin, das allein einen 1,50 m hohen Bücherschrank ausfüllt.

Hier nun ist ein solcher Brief, dessen Text darauf abzielt, jene Namen herauszufinden, die am Erlernen der Redekunst interessiert sind. Er ist einer der erfolgreichsten Briefe, die wir verwendeten und brachte eine Menge Anfragen.

Brief Nr. 12:

Jetzt zum ersten Mal - und kostenlos: Das Geheimnis der wirkungsvollen Rede!

Sehr geehrter Herr,

ich freue mich, Ihnen aufgrund Ihrer Anfrage eines der aufsehenerregendsten kleinen Bücher die jemals geschrieben wurden, zusenden zu

können. Es kostet Sie nicht mehr als eine Briefmarke, die die beige-fügte Anforderungskarte zu mir zurückbringt.

Der Titel des Büchleins lautet - „Das Geheimnis der wirkungs-vollen Rede“. Es wurde zum größten Teil von dem wohl erfolg-reichsten Redner der Gegenwart, Russell Conwell, verfaßt, der als Autor von „Der Schatz im Acker“ und seine für junge Leute am College bestimmten Schriften über \$ 4.000.000 Umsatz machte.

Es enthält keine starren Regeln, Floskeln oder Prinzipien, sondern gut allgemeinverständliche, wesentliche Richtlinien, die Conwell in ihren tausenden Erscheinungsformen als wichtig für die öffentliche Platt-form ansah. Das Büchlein ist praxisbezogen, es ist anregend - und es ist kostenlos!

Ihr Name und Ihre Adresse auf der beige-fügten Karte bringen Ihnen umgehend mit unseren besten Empfehlungen ein Exem-plar von „Das Geheimnis der wirkungsvollen Rede“. Sie werden dieses Büchlein mögen. Es ist eine Kurzfassung, bein-haltet aber doch sehr viel. Immer wenn Sie es lesen, werden Sie deutlicher erkennen, warum Russell Conwell so viele begeisterte Bewunderer hat und warum die Zuhörer an jedem seiner Worte hängen.

Kurzum, wir sind der Ansicht, daß wir diese neue Lehrmethode der freien Rede einigen weitsichtigen Unternehmern vorstellen sollten - eine Methode, die so eindrucksvoll und simpel, dabei aber so erstaun-lich erfolgreich ist, daß sie das Land im Sturm erobern dürfte.

Sollten Sie Ihre Rückantwortkarte nicht umgehend - heute - an uns zurücksenden?

Mit freundlichen Grüßen

*

Sport-Anreize - Verkaufs-Anreize

Sportartikel lassen sich mit bemerkenswertem Erfolg per Versand verkaufen, sofern Sie Adressen von Personen bekommen können, die an den verschiedenen Sportarten interessiert sind. Fischfanggeräte, Golfschläger und Bälle, Tenniserackets und eine Fülle anderer Produkte wurden bereits erfolgreich auf dem Postwege verkauft. Es gibt sogar ein Unternehmen in Baltimore, das per Versand feines Sattelzeug vertreibt und sich damit ein erstaunlich gutgehendes Geschäft aufbaute. In dem folgenden Brief werden größere Posten Feldstecher angeboten. Die Grundidee des Textes ist aber auch auf ein Dutzend anderer Produkte für Sportinteressenten anwendbar.

Brief Nr. 13:

Jetzt rückt alles weit Entfernte in greifbare Nähe durch die magischen Augen, die meilenweit sehen!

Sehr geehrter Freund,

vor Ihnen liegt eine echte Chance fortan Ihre Urlaubs- und Reisefreunden zu vermehren, bei Sportereignissen den besten „Ringsum-Platz“

zu haben und alles, was Sie zu sehen wünschen, auf eine Entfernung von nur wenigen Schritten an sich heranzuholen - ja Ihre Sehschärfe durch die Kraft von acht magischen Linsen zu vervielfachen!

Diese Linsen geben Ihnen Zehn-Kilometer-Augen - durch die Sie wie mit den legendären Siebenmeilenstiefeln der Kindheit große Entfernungen im Nu überbrücken können. Solche Gläser sind für den Jäger eine Notwendigkeit. Den Touristen oder Reisenden vermitteln sie einen besonderen Genuß und verdoppeln die Freude beim Betrachten von Sehenswürdigkeiten. Für jene, die den Sport lieben, sind sie wie ein Vergrößerungsfenster zur Nahbetrachtung oder ein Berghügel, so begehrenswert wie der teuerste Platz in den ersten Reihen eines Stadions.

Trotzdem können Sie diese magischen Augen für einen Preis bekommen, der weit unter dem liegt, was ein solcher Einzelplatz kosten würde.

Sicher wissen Sie, daß die besten Ferngläser der Welt in Mitteleuropa hergestellt werden. Vielleicht kennen Sie auch die Verhältnisse dort - viele hochqualifizierte Facharbeiter erhalten für einen Monat mühevoller Arbeit weniger als sie hier für eine Tagesleistung erhielten.

Das Resultat davon? Preisgünstige Angebote, wie Sie sie niemals wieder bekommen. Niedrigpreise, die wir auf dem Gebiet der Optischen Gläser nie erträumt und für möglich gehalten hätten. Gegenwärtig liegen die Preise wieder etwas höher und scheinen sich zunehmend zu stabilisieren, doch vor einigen Wochen konnten Sie die besten achromatischen (farblosen) Tag-und-Nacht-Gläser fast geschenkt bekommen.

Wir hatten uns einen Posten extra-starker Offiziersgläser zum Preis von vor einem Monat kommen lassen. Sie wurden sofort ausgepackt und weitergegeben, denn es handelt sich um wahre Prachtstücke. Ausgerüstet mit besonders großen Tag-und-Nacht-Linsen, sowie Kompaß und Focus-Skala, sind sie die stärksten Feldstecher, die wir in dieser Art und zu einem annähernd gleichen Preis jemals gesehen haben.

Während ich diese Zeilen schreibe, habe ich vor mir auf dem Tisch eines der Gläser stehen. Mit ihm kann ich an einem etliche Meilen entfernt auf einem Hügel stehenden Hochspannungsmast die Drähte so genau erkennen, als wurde ich direkt darunter stehen. Auf einem etwa eine halbe Meile von hier stehenden Hochbau kann ich mit dem Glas jede Bewegung der Bauarbeiter beobachten. Falls es Fußballspieler wären, könnte ich sie noch weit besser als vom teuersten Logenplatz aus erkennen.

Wollen Sie wissen wie das kommt? Diese Gläser wurden für den Gebrauch durch Armee-Offiziere gemacht und mußten deshalb von hoher Qualität sein. Sie sind die einzigen 8-Linsen-Galilei-Feldstecher mit Kompaß und Leder-Etui, die Sie für weniger als \$ 30 bekommen können! Doch für eine kurze Zeit bin ich sogar in der Lage Ihnen eben diese Gläser für nur \$ 7,95 das Stück zu überlassen!

Doch nicht nur das, - wenn Sie die beigelegte Karte umgehend zurückschicken, erhalten Sie ein Exemplar - frei Haus - eine Woche kostenlos zur Probe!

Senden Sie kein Geld! Allein Ihr Name und die Adresse auf der beigelegten Karte bringen Ihnen einen dieser extra-starken, 8-Linsen-Offiziers-Feldstecher auf unser Risiko und auf unsere Kosten!

Machen Sie einen Versuch! Vergleichen Sie das Glas mit den besten Ferngläsern, die Sie zum Preis von \$ 30 bis \$ 40 das Stück bekommen können. Falls Ihr Glas nicht klarer, stärker und in jeder Hinsicht zufriedenstellender ist, senden Sie es zurück. Das gilt auch, wenn es Ihnen aus irgendeinem anderen Grunde nicht gefällt. Andernfalls - wenn Sie es behalten wollen - wird es für \$ 7.95 Ihr Eigentum und damit zu einer Quelle ständiger Freude und großen Nutzens.

Wollen Sie sich unter diesen vorteilhaften Bedingungen nicht auch einmal ein Paar „Magische Augen“ kommen lassen und ausprobieren ?

Schicken Sie die beigelegte Bestellkarte sofort ab, denn eine ähnliche günstige Gelegenheit werden Sie wahrscheinlich nie wieder bekommen.

Mit freundlichen Grüßen



Druckanwendung

Wollen Sie ein Versandgeschäft gründen? Der unten aufgeführte Brief brachte einem neuen Unternehmen innerhalb der ersten sechs Monate Aufträge im Wert von mehr als \$ 1.000.000 ein. Jedermann ist daran interessiert, sein Geld leicht zu verdienen. Jedermann wünscht sich, verfolgen zu können, wie sein Geld rapide wächst. Wenn Sie den Leser fragen, ob er erleben möchte, wie sein Dollar auf das Hundertfache anwächst, erreichen Sie garantiert sofort seine Aufmerksamkeit. Sofern Sie ihm dann auch noch beweisen, daß er erlernen kann, solch ein Wunder zu vollbringen, ohne dafür zunächst einen Pfennig zu

bezahlen, wird das Interesse sogar hellwach sein. Das Hereinbringen der eigentlichen Bestellung ist dann nur noch eine Formsache. So bewirkt der nachfolgende Text einen inneren Zwang - der für manche Verkaufsobjekte vielleicht zu groß sein mag - aber für jene, die damit umzugehen wissen, enthält er alle Merkmale eines erfolgreichen Verkaufsbriefes.

Brief Nr. 14:

Sehr geehrter Herr,

möchten Sie gern miterleben, wie bis zum nächsten März \$ 1 auf \$ 60 oder \$ 8 auf \$ 500 anwachsen ?

Lassen Sie mich erzählen wie:

Ich sende Ihnen innerhalb der nächsten Tage sieben kleine Bücher.

Diese Bücher sind wahrscheinlich mit keinen anderen Ihnen bekannten vergleichbar.

1. Sie handeln von IHNEN !

2. Sie zeigen Ihnen, daß Sie nur einen kleinen Teil Ihrer wirklichen Kräfte und Fähigkeiten nutzen - und daß sich im Innersten Ihres „sublimierten Wesens“, wie die Wissenschaftler sagen, ein schlafender Riese befindet, der - wenn er erwacht - Sie nahezu über Nacht zu Ruhm und Glück tragen kann! Ein genialer Helfer, so kraftvoll und so fähig, jeden Ihrer Wünsche zu erfüllen, wie der dienstbare Geist aus Aladins Wunderlampe.

3. Sie sorgen dafür, daß Ihre Wunschträume, Ihre Visionen und Vorstellungen von Glück, Gesundheit und Freude - wahr werden - und zwar nicht in fünf, zehn oder fünfzehn Jahren, sondern ab heute, in diesem Jahr!

Diese kleinen Bücher sende ich Ihnen - ohne jede Verpflichtung - damit Sie sie für eine ganze Woche auf mein Risiko und meine Kosten wirklich ausprobieren.

Allerdings gibt es hierfür eine Vorbedingung - ich kann Ihnen die Bücher nicht eher senden bis ich Ihre Zustimmung dafür bekomme. Dieses Einverständnis erteilen Sie in dem Moment, wo Sie die beige-fügte besondere „Vorzugskarte“ ausgefüllt an mich zurücksenden.

Wenn ich Ihnen die Bücher schicke, gibt es für Sie keinerlei Verpflichtung, gleich etwas dafür zu bezahlen. Sie können sie auch ohne Angabe von Gründen wieder zurückgeben.

Aber jetzt kommt das Wichtigste von allem !

Falls Sie jedoch den Eindruck haben sollten, daß die Bücher in jeder Hinsicht dem entsprechen, was ich Ihnen zugesichert habe (und das entscheiden Sie allein), wieviel glauben Sie, wäre der angemessene Preis, den Sie dafür zahlen sollten? \$ 30? \$ 50 oder \$ 100? Das entspricht etwa dem, was ein Kurs, der die in den Büchern enthaltenen Kenntnisse vermittelt, kosten würde. Auch selbst dann, wenn jemand nur die Hälfte von dem erreichen sollte, was ich ihm zugesichert habe, wäre das diesen Betrag - und noch etwas mehr - wert!

Doch - falls Sie die Bücher behalten möchten - brauchen Sie mir keine \$ 50 oder \$ 100 zu senden, ja noch nicht einmal den regulären Preis von \$ 19,50 - sondern mein ganz spezieller Einführungspreis für Sie - gültig nur für diese Vorausaufgabe - beträgt \$ 9,50! (Sollten Sie hierfür bequeme monatliche Ratenzahlung bevorzugen, senden Sie mir \$ 1 pro Monat über zehn Monate.)

Und das ist noch nicht alles !

Wenn innerhalb von 5 Monaten Ihre \$ 1 nicht auf \$ 60 angewachsen sind und Sie nicht wenigstens \$ 500 zusätzliche Einnahmen verbuchen können, schicken Sie die Bücher zurück, und ich bin gern bereit, Ihnen jeden Cent, den Sie an mich zahlten, zurückzuerstatten.

Es gibt also keine Verpflichtung - keine „Haken oder Ösen“ in irgendeiner Form. Wenn Ihnen diese Bücher nicht innerhalb von sechs Monaten einen „Goldregen“ brachten, sind sie nichts für Sie. Senden Sie sie zurück, und Sie erhalten Ihr Geld wieder!

Sie brauchen sich jetzt noch nicht zu einer Zahlung zu entschließen, das können Sie später tun. Senden Sie mir nur die Gratis-zur-Probe „Vorzugskarte“ mit Ihrem Namen und Ihrer Adresse. Erst dann - nach der Probewoche, nachdem Sie sich zu einem Test entschlossen haben - können Sie mir Ihren Dollar schicken oder Bücher zurücksenden. Die Kosten übernehme ich in beiden Fällen.

Allerdings sollten Sie die Karte sofort zurückschicken, denn ich habe nur 1000 Exemplare dieser „Vorausaufgabe“ drucken und numerieren lassen. Erfahrungsgemäß kommen Vorausbestellungen in einem sol-

chen Umfang zurück, daß diese ersten Sets schnell vergriffen sein werden.

Wenn Sie also Ihre verborgenen Kräfte ohne Kosten und Verpflichtung wecken und ausprobieren wollen, sollten Sie die beigelegte Karte heute noch - am besten sofort - abschicken!

Mit freundlichen Grüßen

- auf daß auch IHR Traum wahr werde.

*

Der Gebrauch des „Sie-Elements

In den östlichen Staaten der USA gibt es ein Unternehmen, das sein Geschäft mit einem Millionenumsatz auf vier Briefe aufbaute. Diese Briefe wurden Jahr für Jahr immer wieder verwendet. Schließlich nützten sie sich ab, wurden eine Weile zur Seite gelegt und brachten dann wieder neu eingesetzt weitere gute Resultate. Alle diese Werbebriefe wurden rund um das für einen Leser wichtigste Objekt aufgebaut - ihn selbst! Nachstehend der erfolgreichste der vier Briefe mit der Einleitung „Wollen Sie mir einige kleine Informationen über sich geben?

Brief Nr. 15:

Sehr geehrter Herr,

wollen Sie mir einige kleine Informationen über sich geben - zum Beispiel über Ihre Größe und Ihr Gewicht ?

Ich möchte Ihnen gern einen unserer bekannten „Regendicht“-Mäntel (extra angefertigt für solide Geschäftsleute) kostenlos zur Probe zusenden. Bedauerlicherweise kann ich aber kein passendes Exemplar schicken, ohne Ihre korrekte Größe und Ihr Gewicht zu kennen.

Über 36.000 Geschäftsleute in allen Teilen unseres Landes tragen an regnerischen Tagen bereits jeder ein Exemplar dieser „Regendicht“-Mäntel. Bei den Stücken handelt es sich um eine solche Art Mäntel, die ein jederzeit gutgekleideter Geschäftsmann im Frühjahr und im Herbst einfach braucht. Genau genommen handelt es sich um zwei Mäntel in einem - einen perfekten Regenmantel für stürmische Tage und einen gutaussiehenden Top-Mantel für die kalten und regnerischen Tage.

Mehr als 36.000 weitsichtige Geschäftsleute und Freiberufler, die den „Regendicht“-Mantel in den letzten zwei Jahren bestellten, zahlten uns dafür Preise zwischen \$ 17,85 und \$ 23,50.

Nunmehr bieten wir - nur für einen Monat - diese „Regendicht“-Mäntel zum niedrigsten Preis der letzten zwei Jahre für nur ganze \$ 14,65 an!

Aus Ohio schreibt uns Mr. John Jones, Vizepräsident der Blamp Cement Co.:

„Niemals zuvor hatte ich mit einem Mantel soviel Komfort und war so zufrieden wie mit dem „Regendicht“. Nach einem solchen Mantel, den ich zu allen Gelegenheiten tragen und auf den ich echt stolz sein kann, habe ich schon seit Jahren gesucht.“

Das ist nur einer von Hunderten von Briefen und Telegrammen, die wir von Menschen bekamen, die diese „Regendicht“-Mäntel bestellten und sowohl über die feine Verarbeitung, den damit verbundenen Nutzen und den günstigen Preis freudig überrascht waren.

Wollen Sie uns nicht auch einmal Ihre Größe und Ihr Gewicht auf die beigefügte Postkarte schreiben und an uns senden? Dann können wir Ihnen einen der bekannten „Regendicht“-Mäntel - in Ihrer exakten Größe - postfrei als Paket für eine Woche gratis zum Ausprobieren zuschicken. Sie können das Stück in Ihrer Freizeit - ohne den Blicken Ihrer Angestellten ausgesetzt zu sein - eine ganze Woche völlig kostenlos tragen. Sollten Sie danach das Gefühl haben, daß das nicht der Mantel ist, den Sie sich schon immer gewünscht haben, senden Sie ihn auf unsere Kosten zurück.

Bedenken Sie jedoch bitte, daß der „Niedrigstpreis des Jahres“ von \$ 14,65 für den „Regendicht“-Mantel nur einen Monat Gültigkeit hat. Deshalb sollten Sie die Karte am besten noch heute in Ihre „dringende Ausgangspost“ werfen und den Vorteil nutzen.

Mit besten Grüßen

Reichtum auf Kredit

Wie man Herr über anderer Leute Geld wird

Amerikanische Wirtschaftsforscher haben herausgefunden, daß es nahezu unmöglich ist, mit seiner Hände Arbeit soviel Ersparnisse zu schaffen, daß man irgendwann eine Million zusammen hat. Einer der reichsten Männer Amerikas, ein bescheiden, im Hintergrund lebender Mr. Hicks, Besitzer großer Industrieunternehmen und Börsenmillionär, brachte diese Erkenntnis einmal auf den Punkt und meinte: „Man wird kein Millionär durch sparen, sondern durch borgen.“

Als Napoleon Hill sein bekanntes Buch „Denke nach und werde reich“ schrieb und dafür etwa 500 Millionäre nach ihrem Erfolgssystem befragte, antworteten fast alle einstimmig, daß sie mit Geld wieder Geld verdienten und erst durch die Hinzunahme von Fremdmitteln die eigenen Mittel so vermehren konnten, daß sie zu Reichtum und Millionen kamen.

Benjamin Franklin, der nicht nur Erfinder des Blitzableiters, sondern auch ein angesehener Staatsmann und Erfolgslehrer seiner Zeit war,

zeigte in seinem Buch „The Way of Wealth“ (Der Weg zum Wohlstand), wie man es machen muß, um sich von ganz unten zum wohlhabenden Mann emporzuarbeiten. In seinen 13 Punkte umfassenden Finanzregeln findet sich unter anderem der Hinweis: „Werden Sie Herr über anderer Leute Geld“. Damit sollte gesagt werden, daß man sich durch eine positive Zahlungsmoral jene Kreditwürdigkeit schaffen soll, durch die einem andere Leute - und das sind vornehmlich Banken und auch Lieferanten - die Möglichkeit eröffnen, mit ihrem Geld zu arbeiten. Wörtlich schreibt er: „Wer bei Banken und Lieferanten als pünktlicher Zahler bekannt ist, kann zu jeder Zeit damit rechnen, daß man ihm Verfügungsrecht über annähernd jeden gewünschten Geldbetrag einräumt. Kommt es dann wirklich einmal zu Schwierigkeiten, spricht ein solcher Kreditnehmer mit seinen Gläubigern und wird auf Verständnis und Entgegenkommen stoßen. Dem säumigen Zahler hingegen räumt man nur ungern eine zweite Chance ein.“

Das hat sich bis heute noch nicht geändert. Zwar sind Banken - entgegen der guten alten „Franklin-Zeit“ - kaum noch bereit ohne Sicherheiten und nur auf das gute Wort eines Kunden hin Darlehen zu gewähren, aber wer über lange Zeit hinweg als seriöser Kreditnehmer eingestuft wird, kann schneller mal über 10.000 bis 20.000 Mark verfügen als derjenige, den man zur Rückzahlung seiner Gelder erst zwingen mußte.

Auf dieser Erkenntnis basiert beispielsweise ein gern vorgestellter Plan, nach dem man innerhalb von 24 Stunden um die 200.000 Mark ohne Sicherheiten und Grundbucheintragung etc. erhalten kann. Der Autor dieses Tips geht dabei von der Überlegung aus,

daß man in 10 verschiedenen Bankinstituten kurzfristig kleinere Geldbeträge aufnimmt und immer zum festgesetzten Zeitpunkt ordentlich zurückzahlt. Diese Beträge werden im Laufe der Zeit immer größer, bei stets zunehmender Kreditdauer. Schließlich hat man drei- bis viermal Kredite in Anspruch genommen und jeweils pünktlich - oder gar noch früher - wieder zurückgezahlt, so daß man an den 10 Kreditinstituten nunmehr innerhalb von 24 Stunden je DM 20.000,— leiht, was zusammen einem Betrag von DM 200.000,— entspricht. Selbst wenn man - auf deutsche Verhältnisse bezogen - sagen muß, daß die Aufnahme von DM 20.000,— je Bank den Rahmen des Kleinkredits wohl sprengen dürfte, ergeben aber auch Beträge bis DM 10.000,— je Einzelkredit auf das Ganze gesehen noch DM 100.000,—. Mit diesem Geld kann man allerhand anfangen.

Es stimmt also tatsächlich, daß man a) auf Banken bezogen durchaus auch größere Geldbeträge geliehen bekommen kann - also Herr über das Geld anderer Leute wird - wenn man die einfachsten Regeln der Seriösität beachtet, dann aber b) auch bei Lieferanten Vorteile erhält. Jede Rechnung, die Sie pünktlich innerhalb der gesetzten Frist begleichen, eröffnet Ihnen den Zugriff auf weitere Gelder.

Wenn Sie in ein Geschäft gehen und einen Artikel im Werte von 1000 Mark kaufen, müssen Sie diesen Betrag mit Entgegennahme der Ware hinblättern. Sofern Sie das Geld nicht hätten, müßten Sie dafür bei einer Bank hohe Zinsen bezahlen.

Bestellen Sie die gleiche Ware bei einem Händler mit eingeräumtem Zahlungsziel von 4 Wochen, können Sie sich entweder die Zinsen bei der Bank sparen

oder aber Ihr eigenes Geld noch bis nach Ablauf der 4 Wochen auf Ihrem Konto liegen lassen. Das bedeutet: Sie können bis zu 4 Wochen mit den 1000 Mark Ihres Lieferanten arbeiten. Handelt es sich gar um ein Produkt, das 10.000 Mark oder mehr kostet, erhalten Sie hierauf praktisch einen Monat lang zinslosen Kredit bei der Lieferfirma.

Um verzögerten Zahlungseingängen vorzubeugen, bieten die Lieferanten Ihnen 2-3% Skonto, sofern Sie innerhalb von 14 Tage Ihre Rechnung begleichen. Dieser gesparte Betrag gleicht Ihren Zinsverlust aus, wenn Sie das Geld vom Konto überweisen. Gegenüber der sofortigen Barzahlung im Geschäft sparen Sie also nicht nur die Zinsen für ein eventuell aufzunehmendes Darlehen, sondern erhalten noch 2-3% Skonto hinzu.

Sofern Sie jederzeit pünktlich zahlen - und dabei die Skonti ausnützen - können Sie ggf. auch einmal vereinbaren, daß Lieferanten Ihnen ohne besonderen Aufpreis die Zahlung in drei bis fünf Raten gestatten. Dadurch sparen Sie für diese Zeit einen Zinsverlust bei Ihrer Bank. Das können einige hundert Mark sein.

Nehmen wir an, Sie würden den Kaufbetrag, den Sie normalerweise am ersten Tag nach Erhalt der Ware entrichten müßten, für die ausgehandelten drei Monate in Börsenpapieren anlegen, könnten Sie mit diesem Geld, das Ihnen praktisch ja gar nicht mehr gehört, noch gute Zugewinne erzielen. Sie arbeiten also in der Tat mit dem Geld anderer Leute.

Das gleiche gilt, wenn Sie beispielsweise für einen von Ihnen vertriebenen Artikel eine Werbeanzeige aufgeben. Abgesehen von Kleinanzeigen und privaten Inseraten brauchen Sie die Rechnung hierfür in der Regel

erst in 3 bis 4 Wochen zu begleichen. Innerhalb dieser Zeit werden aber - wenn das Produkt gut und die Anzeige zugkräftig ist - bereits einige Bestellungen vorliegen, mit denen sich der Preis für das Inserat amortisiert. Auch hier arbeiten Sie zunächst mit dem Geld anderer Leute, nämlich mit dem der Zeitungsverleger. Bei gutem Funktionieren dieser Methoden bezahlen Sie lediglich mit einem Teil der Einnahmen aus der Werbung die Kosten für das Inserat.

Druckereibetriebe sind meistens auch bereit, gegen Rechnung zu liefern und damit ein Zahlungsziel von bis zu 4 Wochen einzuräumen. Es mag sein, daß man Ihnen bei Erstaufträgen Sofortkasse abverlangt, aber bei späteren Anschlußaufträgen werden Sie dieses erbetene Zahlungsziel sicherlich erhalten. Sie schicken dann die gedruckten Werbeprospekte hinaus und bezahlen ebenfalls von den eingehenden Aufträgen erst wieder die Rechnung für die Drucksachen. Der Trick bei der Sache ist also immer der, Zahlungen erst dann zu leisten, wenn für den gekauften oder in Anspruch genommenen Gegendienst eigene Einnahmen vorliegen.

Im Grunde arbeiten ja fast alle Geschäfte auf dieser Basis. Ein Spielwarenladen, der einen gut laufenden Artikel anbietet, bezahlt seine Rechnung nach 4 Wochen, während er jedoch die Ware vielleicht bis zu diesem Zeitpunkt schon mit Gewinn verkauft hat. Das trifft auf Textilwarengeschäfte, Bücherhändler und viele andere Unternehmenszweige zu. Wenn der Absatz floriert, lebt der Verkäufer von den Krediten der Lieferanten.

Dieser Grundsatz wird nur dann durchbrochen, wenn die zunächst auf Kredit erworbene Ware sich nicht so absetzen läßt wie erhofft. Dann muß

entweder das eigene Kapital angegriffen werden oder in der Hoffnung auf bessere Verkäufe das Geld einer Bank in Anspruch genommen werden.

Investieren mit geliehenem Geld

„Borgen bringt Sorgen“ - sagt ein altes Sprichwort, das man sicher nicht einfach mit einer Handbewegung vom Tisch wischen kann. Doch die Zeiten haben sich geändert. Gäbe es heute keine Möglichkeit mehr, Geld zu „borgen“, Kredite aufzunehmen, Waren und Produkte zu leasen, Abzahlungsgeschäfte zu tätigen usw. würde unsere Wirtschaft wohl mehr oder weniger zusammenbrechen.

Manch einer geht schweren Herzens zu seiner Bank, um den dortigen Kreditbeauftragten um die Bewilligung eines Darlehens zu bitten. Dabei ist der an der einen Seite des Tisches sitzende Kunde genauso ein Geschäftspartner wie der hinter dem Tisch sitzende Beauftragte der Bank. Halten wir uns einmal folgendes vor Augen: eine Bank ist doch im Grunde nichts anderes als ein Unternehmen wie andere auch. Es lebt vom Kauf und Verkauf. Seine Ware ist Geld, das von den Anlegern gegen billige Zinsen „eingekauft“ oder genauer gesagt geliehen wird, um es gegen teure Zinsen wieder zu „verkaufen“ bzw. zu verleihen. Von dieser Gewinnspanne lebt das Bankgewerbe. Würde ein Geldinstitut zwar viel Einlegerkapital haben, aber keine Möglichkeit bekommen, dieses eingelegte Geld gewinnbringend wieder zu verleihen, müßte es bald seinen Betrieb einstellen. Nicht die Sparer bringen den Umsatz, sondern die Kreditnehmer.

So gesehen tut man den Kreditunternehmen mit der Inanspruchnahme angebotener Darlehen einen Gefallen. Je seriöser und pünktlicher

man seine Verpflichtungen dann erfüllt, desto eher werden die Banken einem das Geld aufdrängen.

Was nun für die Banken gilt, hat auch für die Börse seine Berechtigung. Falls Sie sich über die Aufwärts- oder Abwärtsentwicklung einer Aktie im klaren zu sein glauben, können Sie bis zu einem gewissen Kreditrahmen auch Wertpapiere auf Kredit kaufen und für Sie arbeiten lassen. Sofern die Sache positiv verläuft - und darauf hoffen alle Spekulanten -, machen Sie auf diese Weise mit geliehenem Geld bereits Gewinne, bevor Sie Ihre Verpflichtungen begleichen müssen.

Darauf beruht beispielsweise ganz besonders das Geschäft mit der Baisse-Spekulation. „Baisse“ bezeichnet man den Abwärtstrend einer Aktie, während die „Hausse“ einen Schub nach oben bedeutet. Vereinfacht ausgedrückt geht es bei der Baissespekulation oder dem sogenannten „Leerverkauf“ darum, eine Aktie bereits weiter zu verkaufen, obwohl man sie selbst noch gar nicht besitzt. Der Gewinn resultiert aus der bis zu einem festgesetzten Zeitpunkt erfolgenden Lieferung per Tageskurs in der Hoffnung, daß dieser Kurs bei Erhalt der Aktie weiter gefallen ist. Wird also ein Papier beispielsweise für 100 Mark verkauft und in der Zeit bis zur tatsächlichen Lieferung fällt die Aktie auf 90 Mark (die man selbst dann auch nur dafür zu entrichten hat), springt ein Gewinn von 10 Mark heraus.

Also risikoreich ist das Investieren und gar Spekulieren mit geliehenem Geld allemal. Aus den USA kommt ein Plan für besonders risikofreudige Anleger, die sich mit geborgtem Geld sogar zum Millionär hochwuchten wollen. Der Plan ist zunächst auf amerikanische Verhältnisse abgestimmt, kann aber abgewandelt unter Umständen

auch mit europäischen Maßstäben gemessen und angewendet werden. Voraussetzung für das Funktionieren des Plans ist eine möglichst länger anhaltende Hausse, d.h. positive Entwicklung am internationalen Rentenmarkt.

Für den Anfang brauchen Sie \$ 5.000,—, die Sie sich der Einfachheit halber erst einmal bei Ihrer Bank leihen oder per Kreditkarten-Darlehen beschaffen.

Eröffnen Sie nun in Kanada ein Brokerkonto auf Ihren Namen und schicken dafür einen Scheck über \$ 5.000,—. Am gleichen Tag eröffnen Sie bei einem Broker in Ihrer Stadt (in den USA) ein zweites Konto ohne Einlagen.

Jetzt kaufen Sie durch Ihren US-Broker (bzw. deutschen Agenten) für \$ 5.000,— (die Sie ja geliehen hatten) neuen Bonds „Schuldverschreibungen mit der Auflage, daß diese Ihrem kanadischen Broker als Zahlungsausgleich geschickt werden müssen. Die Ausführung dieses Auftrags dürfte etwa 5 bis 6 Wochen in Anspruch nehmen, währenddem die erworbenen Bonds bereits Zinsen bringen.

Auf diese Weise lassen sich per Kreislauf die Kauf- und Weitergabenaufträge so ausdehnen, daß Sie bald für bis zu \$ 100.000,— Bonds im Umlauf haben. Wenn die ersten Bonds im Werte von \$ 5.000,— ankommen, schreibt der kanadische Broker Ihrem Konto die Papiere gut, auf daß sie dort weiter Zinsen bringen. Bezogen auf dieses Guthaben kaufen Sie über Ihren US-Broker wieder neue Bonds in Stückelungen zu je \$ 1.000,— und Einheiten von \$ 5.000,— per Scheck ein und setzen diese Papiere erneut nach Kanada in Marsch.

Da das ebenfalls wieder 5-6 Wochen in Anspruch nimmt, erhalten Sie bereits für nunmehr Bonds im Werte von \$ 10.000,— Zinsen.

Nachdem die zweite Lieferung Bonds zum Ausgleich Ihres Schecks in Kanada ankam, kauft Ihr US-Broker für Sie bereits die dritten Anleihen im Werte von \$ 5.000,— und schickt sie nach Kanada. Doch nun erweitern Sie die Spekulation und beauftragen Ihren kanadischen Broker, nach Erhalt der dritten Sendung die ersten Papiere in Ihrem Auftrag zu verkaufen. Mit dem Erlös wird die dritte Bond-Lieferung bezahlt usw. Daraus ergibt sich nach und nach eine Profitlawine, die sich dann um so schneller vergrößert, wenn die Bonds zusätzlich noch im Wert gestiegen sind. Technisch würde das bedeuten: Wenn die Auslieferung der ersten \$ 5.000.— Bonds 60 Tage in Anspruch nimmt, macht das bei einer 8%-Anleihe \$ 67.00 Zinsen aus. Steigen die Papiere dann noch im Wert, kommen bei einem Verkauf außerdem \$ 200,— bis \$ 500,— hinzu.

Sofern Sie konvertierbare Bonds mit einer bis zu 6 Monate befristeten Option auf das Ausgabedatum hinzunehmen, können Sie noch einmal extra spekulieren. Mit dem hier aufgezeigten System kontrollieren Sie dann sehr bald 8%-Anleihen im Werte von \$ 500.000,- mit \$ 40.000,- Zinsen zuzüglich des späteren Verkaufserlöses. Davon lassen sich die geliehenen \$ 5.000,— dann spielend leicht zurückzahlen. Wichtig bei dieser Prozedur ist, daß Sie Ihre Papiere verkaufen bevor Sie dafür bezahlen!

Wie gesagt, dieses System, mit dem man Geld macht, bevor man für den in Anspruch genommenen Kredit zahlt, ist zunächst einmal auf amerikanische Verhältnisse bezogen. Ähnliche Geschäfte lassen sich

aber auch zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz oder Luxemburg nachvollziehen. Welche Möglichkeiten es da gibt, wurde bereits in einem anderen Kapitel in ausführlicher Weise beschrieben (siehe „Kapitaltricks - und wie sie funktionieren sollen“). Ebenso ist an anderer Stelle über Kredite gesprochen worden, die sich durch die Inanspruchnahme der verschiedenen angebotenen Kreditkarten im In- und Ausland zinslos aufnehmen lassen. Für alle diejenigen, die die Grundzüge der Kreditkarten-Darlehen kennenlernen möchten, sei auf der nächsten Seite zusammenfassend dargelegt, auf welche Weise man sich Kreditkarten verschafft und dadurch auf legale Weise größere Darlehensbeträge in Anspruch nimmt. Die Praktiken sind von den Kreditkarten-Herausgebern nicht nur gebilligt, sondern werden aus nicht ganz uneigennütigen Gründen sogar werbemäßig herausgestellt.

Zinslose Kreditkarten-Darlehen

Jedermann der über ein geregeltes Einkommen verfügt, größere Rücklagen oder Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung hat, kann eine Kreditkarte erwerben. Sie werden in Deutschland hauptsächlich von den drei Unternehmen VISA, AMERICAN EXPRESS, EUROCARD/MASTERCHARGE und DINERS CLUB angeboten.

VISA unterbreitete Interessenten u.a. folgendes Angebot: Gegen eine Jahresgebühr von DM 60,— können die Besitzer der offerierten Kreditkarte monatlich Einkäufe von bis zu 2000 Mark tätigen, und zwar ohne Zinsbelastung bis zum Fälligkeitstermin der Monatsrechnung. Mit deren Bezahlung kann man sich dann nochmal ca. 3 Wochen Zeit nehmen. Das sind insgesamt bis 7 Wochen, in denen das Geld

Zinsen bringen könnte. Der Kartenbesitzer erhält monatlich eine Aufstellung seiner Ausgaben, damit er stets kontrollieren kann, wofür die Verrechnung ist. Bei Verlust der Karte fallen keine zusätzlichen Kosten an und sogar wenn ein Unbefugter damit bezahlt hätte, haftet der rechtmäßige Eigentümer nur mit einem Betrag von maximal DM 100,—.

Die Konditionen bei American Express sind für deren „Amexco“-Card ähnlich. Wer wegen einer vielleicht nicht ganz so guten Schufaauskunft befürchten muß, beim deutschen American Express-Büro keine Karte zu bekommen, kann sich an die Finanz- und Investmentbank AG (Zürcher Straße 33, CH-8022 Zürich) wenden und dort nach einer vorläufigen Einzahlung von 10.000 Schweizer Franken die Karte anfordern. Der Betrag ist später wieder verfügbar.

Mit Hilfe dieser Karte gewährt Ihnen auch der Diners Club Suisse AG (Postfach, CH-8022 Zürich) seine Kreditkarte.

Als Besitzer dieser drei Kreditkarten können Sie immerhin schon an die 6.000 DM bis zu 2 Monate zinslos bekommen und entsprechend gewinnbringend einsetzen. Abgesehen von der Begleichung von Waren- oder Dienstleistungsrechnungen bei den dafür vorgesehenen Partnerfirmen, erhalten Sie von den entsprechenden Banken auch Bargeldauszahlungen.

Grundsätzlich könnten Sie sogar erheblich höhere Beträge in Anspruch nehmen, damit würde aber entweder Ihre Sicherungseinlage von 10.000 Schweizer Franken aufgebraucht oder aber es werden die normalen hohen Kreditzinsen fällig.

Sofern Sie von einer noch längeren Bearbeitungszeit Ihres zinslosen Kreditkarten-Darlehens profitieren wollen, können Sie sich über eine amerikanische Zweitadresse Kreditkarten weiterer Anbieter-Institutionen besorgen (siehe hierzu auch Kapitel „Kreditkarte auch bei miserabler Bonität“). Voraussetzung hierfür ist allerdings auch erst wieder die Einzahlung eines Sicherheitsbetrages in Höhe von \$ 20.000, über den man jedoch kurz danach wieder verfügen kann. Auf diese Weise erhält man die Möglichkeit, die Kreditkarten mehrerer US-Kreditinstitute in Anspruch zu nehmen und dadurch sein Gesamtdarlehen, das man 2-3 Monate oder gar noch länger zinslos in Anspruch nehmen darf, auf bis zu 100.000 Mark aufzustocken. (Näheres hierzu siehe Kapitel: „Kapitaltricks und wie sie funktionieren sollen“)

Wie man billige Kredite bekommt

Abgesehen von den bereits vorgestellten Möglichkeiten, billige, d.h. zinslose Kredite zu erhalten, um sich Geschäft und Erfolg aufzubauen, gibt es noch manche weitere Möglichkeiten, mit dem Geld anderer Leute zu arbeiten. Dabei sollte man zunächst an die naheliegenden Quellen denken, die sich in der eigenen Familie oder vom Arbeitgeber auftun.

Oft ist es nur der eigene Stolz, der einem den Weg zur reichen Großmutter, zum begüterten Onkel oder einem anderen Familienmitglied verbaut. Sofern der Zweck in Ordnung ist und man nicht gerade das Familienerbe verspielen will, kann man so oftmals günstige Zinslosdarlehen erhalten. Dennoch empfiehlt es sich für das Finanzamt einen formellen Darlehensvertrag abzu-

schließen, damit die daraus resultierenden - tatsächlichen oder angenommenen - Belastungen später steuerlich abgesetzt werden können. Ein solcher Darlehensvertrag könnte folgendermaßen aussehen:

Darlehensvertrag

Zwischenin(Gläubiger)

undin(Schuldner)

wird heute folgendes vereinbart:

1. Der Schuldner bestätigt, ein Darlehen in Höhe vonDM erhalten zu haben.
2. Er verpflichtet sich, das Darlehen am bzw. bis zum zurückzuzahlen .
3. Das Darlehen ist zu verzinsen mit%. Die Zinsen werden mit der Rückgabe des Darlehens fällig.
(bzw.: Die Zinsen werden wie folgt fällig:)
4. Die Tilgung des Darlehens beginnt mit Monatsbeiträgen in Höhe von DM ab
(bzw.: Der Darlehensbetrag ist am in einer Summe zurückzuzahlen).
5. Vertragsänderungen sind nur gültig, wenn sie schriftlich vereinbart werden.

6. Der Schuldner tritt in Höhe der Darlehensschuld sein bestehendes bzw. zukünftiges Einkommen, Gehalt, Lohn oder andere Einnahmen an den Darlehensgeber ab und verpflichtet sich, die Quellen der Einkünfte auf dessen Befragen stets wahrheitsgemäß und vollständig anzugeben.

7. Für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag wird die Zuständigkeit des Amtsgerichts vereinbart.

....., den19...

.....

.....

(Gläubiger)

(Schuldner)

Sofern Sie bei einem Arbeitgeber angestellt sind, bieten sich des öfteren weitere gute Chancen, an zinsgünstige oder gar zinslose Darlehen zu kommen. Manche Arbeitgeber sehen nicht einmal ungern, wenn sich ihre Angestellten bei ihnen Geld leihen, denn dadurch binden sie diese nur etwas enger an das eigene Unternehmen.

Fragen Sie - sofern Sie in unselbständiger Tätigkeit beschäftigt sind - , welche Möglichkeiten es für längerfristige Darlehen gibt und wie die Konditionen dafür sind. Manchmal kann man bereits mit einem Vorschuß über 2 Monate seinen Kreditbedarf decken, in anderen Fällen wird man sich auf monatliche Abzüge vom Gehalt einigen können. Achten Sie aber auch bei Darlehensverträgen mit einem Arbeitgeber darauf, was Sie unterschreiben sollen, und vergleichen

Sie - sofern der Betrag nicht zinslos ist - die Konditionen mit denen der Bankinstitute.

Möglichkeiten für Bausparer

Wenn Sie sich in den nächsten Jahren für 200.000 Mark ein kleines Häuschen kaufen möchten, mit Zuschüssen aus der Familie und vom Betrieb aber man gerade so auf 80.000 Mark kommen, müssen Sie nicht verzagen, denn dieser Betrag reicht in der Regel bereits aus, um Ihren Traum zu erfüllen.

80.000 Mark sind 40 Prozent von 200.000 DM, und damit können Sie bereits einen Bausparvertrag über die vorgesehene Kaufsumme abschließen. Und so geht die Sache vor sich: Sie schließen einen Bausparvertrag über 200.000 Mark ab und zahlen Ihre 80.000 Mark direkt mit ein. Damit erwerben Sie das Anrecht, nach ca. 2 Jahren den Vertrag zugeteilt zu bekommen und den Differenzbetrag von 80.000 bis 200.000 Mark = also 120.000 Mark als zinsgünstiges Darlehen zu 4,5% zu erhalten.

In der Zwischenzeit wird Ihr eingezahltes Geld mit 2,5% oder 3% - je nach Art des gewählten Vertrages - verzinst. Sofern Sie 3% Zinsen auf Ihr Geld wollen, kostet das Darlehen später statt 4,5% eben 5% Zinsen.

Nach Erfüllung der entsprechenden Mindestwartezeit - die Sie vor Abschluß erfragen sollten - erhalten Sie die gesamten 200.000 Mark ausbezahlt und können damit Ihr Haus erwerben oder das gewünschte Grundstück kaufen. Zwar müssen Sie bei Abschluß des Vertrages

2000 Mark Abschlußgebühr und einige Bearbeitungsgebühren bezahlen, aber durch die Ihnen gutgeschriebenen Zinsen und steuerlichen Abschreibungen - oder Prämien, fangen Sie einen Teil davon wieder auf. Immerhin werden Sie nach Abwicklung der Vorbereitung kaum ein Kreditinstitut finden, daß Ihnen 120.000 Mark für nur 4,5% oder 5% Zinsen leiht.

Mit Inkrafttreten der Steuerreform hat der Gesetzgeber auch das Verbot aufgehoben, wonach Einzahlungen auf Bausparverträge nicht aus Krediten stammen dürften. Das heißt also, daß Sie - um die Prämien von 10% + Guthabenzinsen von 2,5% zu erhalten - auch einen Kredit aufnehmen können, damit die Höchstgrenzen für Einzahlungen erreicht werden. Damit können gegenüber dem normal Bankzins einige Prozente Zins als Gewinn verbucht werden. Das lohnt sich also besonders dann, wenn Sie einen zinslosen oder äußerst zinsgünstigen Kredit erhalten können, mit dem Sie die Prämienhöchstgrenzen ausschöpfen.

Hinzu kommt, daß man einen zuteilungsreifen Bausparvertrag nicht mehr unbedingt zum Bauen bzw. zum Hauskauf verwenden muß. Schon einige Jahre zuvor war das Geld a) nach Ablauf der Vertragszeit frei verfügbar und b) beim Kauf von Immobilien-Fonds und Grundstücksanteilen, Umbau etc. Nunmehr ist die Zuteilung überhaupt nicht mehr zweckgebunden, d.h. Sie können sich damit auch ebenso ein neues Auto kaufen oder eine Weltreise.

Allerdings sollten Sie beim Abschluß eines Bausparvertrages darauf achten, daß Sie eine Bausparkasse wählen, die als Abschlußgebühr nicht über 1% der Vertragssumme fordert. Einige - besonders kleinere

Unternehmen - wollen von Ihnen 1,5% oder gar 2% der Abschlußgebühr, was bei einem Betrag von 200.000 Mark schon einiges ausmacht. Sofern Sie als Beamter oder Bediensteter im Öffentlichen Dienst die Möglichkeit haben, bei dem BHW einen Vertrag abzuschließen, kann nur empfohlen werden, diese den anderen Bausparkassen vorzuziehen, da die Konditionen sowohl für die Ansparzeit als auch bei der Zinsberechnung etc. hier günstiger liegen.

Grundsätzlich haben Sie auch die Möglichkeit, über eine Bausparkasse ein Sofortdarlehen in der gewünschten Höhe zu erhalten. Hierbei sollten Sie aber bedenken, daß der Ansparmodus erhalten bleibt, Sie also zur eigentlichen Zinsbelastung nach normal üblichen Bankzinsen erst dann billigeres Geld bekommen, wenn Sie 40% bzw. sogar 50% der Vertragssumme eingezahlt haben.

Starthilfe-Kredite

Viele neugegründete Unternehmen machen nur deshalb nach kurzer Zeit wieder pleite, weil ihre Finanzdecke zu kurz war.

Andere wieder haben es an der nötigen Planung fehlen lassen und wurden von Kosten überrascht, die sie einfach nicht einkalkuliert hatten. Deshalb empfehlen alle Gründungsberater, sich vor dem Schritt in die Selbständigkeit einen genauen Finanzplan zu erstellen, woraus hervorgeht, wieviel Startkapital wirklich benötigt wird, was man für Mieten, Wareneinkauf, Arbeitskosten und unvorhergesehene Posten - wie Anlaufphase etc. - an Kapital braucht. Einen solchen Finanzplan kann man auch mit Hilfe eines Finanzberaters der Hausbank aufstellen; er dient andererseits aber auch als Verhandlungsgrundlage für die Kreditbeschaffung.

Für Existenzgründer gibt es eine Reihe staatlicher Finanzierungshilfen, die jedoch ein wichtiges Merkmal haben: man muß Sie beantragen, bevor man mit der eigenen Firma angefangen hat. Wenn Sie also schon 1 Jahr gearbeitet haben, ist eine staatliche oder von den Ländern unterstützte Finanzierungshilfe nicht mehr möglich.

Sprechen Sie also mit Ihrem Kreditinstitut, das auch die Anlaufstelle für die Beantragung staatlicher Finanzierungshilfen ist. Grundsätzlich besteht kein Rechtsanspruch auf staatliche Finanzierungshilfen. Die verschiedenen Programme Eigenkapitalhilfe, Existenzgründungsdarlehen, Bürgschaften, Investitionskredite sind als Hilfe zur Selbsthilfe angelegt. Da kleine und mittlere Unternehmen ein notwendiges und wesentliches Element der marktwirtschaftlichen Ordnung sind, liegt es im Interesse der Volkswirtschaft, den Unternehmer-Nachwuchs zu fördern. Die staatlichen Starthilfen sollen Hindernisse und Benachteiligungen auf dem Weg in die Selbständigkeit abbauen und gleichzeitig unternehmerische Initiativen und Vorhaben bestärken.

Lassen Sie sich von Ihrem Kreditinstitut darüber informieren und beraten, welche staatlichen Starthilfen für Ihr Vorhaben infrage kommen. Die Anträge nimmt jede Bank bzw. Sparkasse entgegen; ebenso erhalten Sie dort die erforderlichen Formulare.

Als Unterlagen bzw. Verwendungsnachweis müssen Sie ferner einreichen: kurze Projektdarstellung, Rentabilitätsvorschau, genaue Aufstellung der geplanten Investitionen, Lebenslauf und eventuell Qualifikationsnachweis, Gesellschaftsvertrag, eventuell Kurzgutachten der Kammer, eventuell auch letzte Bilanzen eines zu übernehmenden Betriebs. Für die positive Beurteilung Ihrer Pläne ist es wichtig,

daß das Vorhaben eine nachhaltige tragfähige Vollexistenz erwarten läßt. Hier nun eine Übersicht der Finanzierungshilfen des Bundes für Existenzgründer:

Eigenkapitalhilfe

Existenzgründer, die das erforderliche Eigenkapital nicht haben, können mit Hilfe dieses Programms die eigenen Mittel (die mindestens 12 Prozent der Investitionssumme betragen sollen) bis auf 40 Prozent des Kapitalbedarfs aufstocken.

Verwendungszweck: Investitionen zur Gründung einer freiberuflichen Existenz oder eines gewerblichen Unternehmens (inklusive eines ersten Warenlagers), Betriebsübernahme oder tätige Beteiligung.

Voraussetzungen: Eigenkapitalhilfe wird nur gewährt, wenn ohne diese Förderung eine erfolgsversprechende Existenzgründung wesentlich erschwert würde. Das Vorhaben muß eine nachhaltige tragfähige Vollexistenz erwarten lassen. Die Investitionssumme muß mindestens 40.000 Mark betragen.

Konditionen: Höchstbetrag 300.000 Mark; Laufzeit 20 Jahre, davon 10 Jahre tilgungsfrei; 2 zinslose Jahre, 2% Zinsen im dritten Jahr, 3% im vierten, 5% im fünften; danach marktüblicher Zinssatz.

Darlehen zur Förderung von Existenzgründungen

Aus Mitteln des ERP-Sondervermögens können Nachwuchskräfte der gewerblichen Wirtschaft im Alter von 21 bis 50 Jahren zinsgünstige Darlehen für folgende Vorhaben erhalten:

- Investition zur Errichtung und zum Erwerb von Betrieben (einschließlich der Folgeinvestitionen innerhalb von drei Jahren nach Betriebseröffnung),
- tätige Beteiligungen,
- Beschaffung eines ersten Warenlagers oder einer ersten Büroausstattung.

Konditionen: Höchstbetrag 300.000 Mark. Auszahlung 100%, Zinssatz 7%; Laufzeit bis 10 Jahre für Maschinen, Einrichtungen und Beteiligungen oder bis zu 15 Jahre für Bauinvestitionen; 2 Jahre tilgungsfrei.

Ergänzungsprogramme

Die Lastenausgleichsbank (LAB) gewährt aus eigenen Mitteln Darlehen für Investitionen zur Existenzgründung und Existenzsicherung von Nachwuchskräften der gewerblichen Wirtschaft (Ergänzungsprogramm I, Höchstbetrag 200.000 Mark) sowie von Spätaussiedlern und anderen Spätberechtigten (Ergänzungsprogramm II, Höchstbetrag 100.000 Mark).

Bürgschaften von Kreditgarantie-Gemeinschaften

Fehlen einem Existenzgründer bankübliche Sicherheiten zur Besicherung von Bankkrediten bzw. öffentliche Darlehen, kann er eine Bürgschaft bei einer Kreditgarantie-Gemeinschaft beantragen. Dies sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft, die von Bund und Ländern gefördert werden. Es gibt sie in allen Bundesländern; sie sind weitgehend nach Wirtschaftszweigen organisiert. Die Bürgschaften decken

bis zu 80 Prozent des Kreditbetrags ab. Verbürgt werden Darlehen, mit denen Betriebsgründungen, Geschäftsübernahmen, der Erwerb von Geschäftsanteilen sowie in begrenztem Umfang Betriebsmittel finanziert werden. Das Angebot gilt für die gewerbliche Wirtschaft und die freien Berufe. Die Abwicklung erfolgt über die Hausbank.

LAB-Bürgschaften für freie Berufe

Angehörige freier Berufe wie z.B. Ärzte, Apotheker, Architekten, Ingenieure, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer können bei fehlenden Sicherheiten eine Bürgschaft der Lastenausgleichsbank (LAB) in Anspruch nehmen. Verbürgt werden Darlehen zur Finanzierung von Investitionen, Übernahme bestehender Praxen, Betriebsmittel in angemessenem Rahmen. Die Bürgschaften decken maximal 80 Prozent eines Ausfalls an Kapital, Zinsen und Kosten der Rechtsverfolgung.

Weitere Starthilfen

- ergänzende Finanzierungshilfen aus Programmen der Bundesländer;
- Investitionshilfen aus Mitteln der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe. Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur;
- Förderung technologischer Innovationen in einigen Bundesländern.

Sicherheiten

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Darlehen. Das gilt auch für die öffentlichen Kredite, für deren Rückzahlung

ja die eingeschaltete Bank geradestehen muß. Es kann also vorkommen, daß Sie zwar Anspruch auf staatliche Starthilfen haben, aber mangels Sicherheiten (Immobilien, Wertpapierem Lebensversicherungen, Bürgschaft eines Verwandten) leer ausgehen.

Auch öffentliche Bürgschaften können nicht völlig als Ersatz für fehlende Sicherheiten, sondern nur zur Ergänzung vorhandener Sicherheiten eingesetzt werden. Notfalls muß eine Lebensversicherung extra abgeschlossen und eine selbstschuldnerische Bürgschaft des Ehegatten oder einer anderen Vertrauensperson gestellt werden. Einzig für die Eigenkapitalhilfe des Bundes genügt eine selbstschuldnerische Bürgschaft des Antragstellers und seiner Ehefrau.

Worauf Sie unbedingt achten sollten

- Vermeiden Sie kapitale Fehler: Unternehmen Sie keine konkreten Schritte zur Existenzgründung - z.B. Gewerbeanmeldung oder Warenbestellungen vor Beantragung öffentlicher Finanzierungshilfen. Dieser Grundsatz gilt für alle Programme. Nachfinanzierungen und Umschuldungen werden nicht finanziert.

- Gehen Sie vor der Sicherstellung Ihrer Gesamtfinanzierung keine finanziellen Verpflichtungen - auch keinen Vorvertrag - ein. Denn die Gewährung öffentlicher Finanzierungshilfen richtet sich nach Prozentsätzen am gesamten Investitionsvolumen.

Diese Erläuterungen zu den staatlichen Starthilfe-Krediten finden Sie in den Informationen des Bundesministeriums für Wirtschaft, sowie in dem nützlichen kleinen Büchlein „Starthilfe“. Es wird kostenlos an

Interessenten verschickt von der folgenden Adresse:

Bundesministerium für Wirtschaft (BMWI)

Referat Öffentlichkeitsarbeit

Villemobler Straße 76, 53123 Bonn (Duisdorf)

Anhand der Ausführungen können Sie erkennen, daß der Staat bzw. die Bundesländer Existenzgründern wohl unter die Arme greifen, man aber erstens seine Anträge rechtzeitig stellen muß und andererseits die Voraussetzungen für die Erlangung öffentlicher Gelder recht umfangreich sind. Man könnte sagen, daß der Einmannbetrieb, der sich von der nebenberuflichen Tätigkeit langsam in eine hauptberufliche Existenz emporarbeiten möchte, kaum in den Genuß der vom Bund angebotenen Zuschüsse kommen dürfte.

Manchmal bleibt dem kleinen Einsteiger deshalb keine andere Möglichkeit, als aus Mangel an entsprechender Sicherheiten eine Lebensversicherung abzuschließen und diese dann entweder selbst bis zur maximalen Höhe zu beleihen oder aber als Sicherheit an Kreditinstitute abzutreten. Das bedeutet dann, daß im Falle eines unvorhergesehenen Todes die Versicherungssumme sofort fällig würde und das Darlehen in voller Höhe abdeckt.

Dennoch ist bei Abschluß einer Lebensversicherung Vorsicht geboten, sofern keine Untersuchung des Versicherungsnehmers erfolgte. Es ist in einigen Fällen vorgekommen, daß die Versicherungsgesellschaft die Auszahlung des Versicherungsbetrages mit der Begründung ablehnte, der Versicherungsnehmer sei zum Zeitpunkt des Abschlusses bereits schwer krank gewesen und hätte das mitteilen müssen. Die vorher als Kredit geforderte Summe wurde nach

dem Tod des VN gekündigt und von der Witwe zurückgefordert.
Auf solche Umstände müssen Sie achten, damit Sie im Ernstfall vor unliebsamen Überraschungen geschützt sind.

Kredit vom Finanzamt

Selbstverständlich gewähren die Finanzämter keine direkten Darlehen, doch durch den „zeitweiligen“ Verzicht auf den Eingang von Steuerforderungen kann der Fiskus dem Steuerschuldner aus einer Liquiditätsklemme helfen. Die Stundung fälliger Steuerzahlungen wirkt dann wie eine Kreditspritze, denn sie kann eine eventuell notwendige anderweitige Verschuldung erübrigen und einen Betrieb sogar vor dem Konkurs bewahren.~

Die Möglichkeit von Steuerstundungen ist in § 127 der Reichsabgabenordnung vorgesehen und zwar für die Fälle, in denen die „Einziehung mit erheblichen Härten für den Steuerpflichtigen verbunden ist“. Wann derartige Härten nach Meinung der Finanzbehörde vorliegen, entscheidet sie im jeweiligen Einzelfall. Nicht nur die Höhe der Steuerschuld, sondern insbesondere auch die Ursache der mangelnden Zahlungsfähigkeit sind dabei maßgeblich. Das Finanzamt prüft also genau, warum die Steuerschuld nicht beglichen werden kann.

Auch die Art der Steuer spielt eine Rolle: In der Praxis ist man bei Entscheidungen über die Stundung von Einkommensteuerschulden relativ großzügig, da ihr Umfang erst am Ende der Rechnungsperiode vom Zahlungsverpflichteten zu überblicken ist, so daß die Zeit für eine ausreichende Liquiditätsvorsorge zu kurz werden kann. Eine Stundung zahlbarer Umsatzsteuer ist dagegen sehr schwer erreichbar.

Sofern nicht mit Strukturverschiebungen in den Außenständen argumentiert werden kann, wird die Finanzverwaltung dem Umsatzsteuerschuldner entgegenhalten, daß er die Steuergegenwerte über den Preis der verkauften Leistungen eingenommen hat und folglich verfügbar haben muß. Nach einer Entscheidung des Bundesfinanzhofes sind auch die Belange des Steuergläubigers zu berücksichtigen, d.h. bei einer knappen Kassenlage der öffentlichen Haushalte sind die Finanzämter zu Steuerstundungen weniger bereit. Der Anspruch des Finanzamtes auf die Steuerzahlung darf durch die Stundung nicht gefährdet werden. Besonders interessant ist für den Steuerzahler, daß die Steuerstundung keine Zinsen kostet. Sofern er für die Zahlung der Schuld einen Bankkredit aufnehmen müßte, wären diese Zinsen in jedem Fall zu zahlen. Allerdings gehen einige Finanzbehörden auch schon vermehrt dazu über, längerfristige Stundungen mit Zinsen zu belasten, die aber meistens unter den banküblichen Zinssätzen liegen.

Auf jeden Fall müssen Sie Ihren Stundungsantrag rechtzeitig, d.h. vor Fälligkeit der Steuerschuld stellen. Dabei ist möglichst detailliert zu begründen, warum Ihnen die Zahlung so schwer fällt. Folgende Gründe können dafür ausschlaggebend sein:

- Mindereinnahmen in den letzten Wochen und Monaten, durch die die Steuerschuld aus einem ertragreichen Vorjahr nur schwer zu begleichen ist.
- Krankheit, Betriebsaufgabe, Tod eines Mitverdienenden.
- Hohe Verschuldung, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt durch eine weitere Kreditaufnahme zugunsten der Steuerschuld die wirtschaftli-

chen Verhältnisse weiter verschlechtern würde.

Dem schriftlichen Antrag sind entsprechende Belege (Bankauszüge, Kreditabrechnungen, Teilbilanzen etc.) beizufügen.

Andererseits müssen Sie dem Finanzamt glaubhaft erklären können, warum Sie hoffen, nach Ablauf der Stundungsfrist die anstehenden Beträge zahlen zu können. Der Fiskus darf nicht den Eindruck gewinnen, daß Sie aufgrund der schlechten finanziellen Lage Ihre Steuerschuld überhaupt nicht bezahlen können. Verweisen Sie deshalb auf zu erwartende Zahlungen von Kunden, eine fällig werdende Lebensversicherung, einen erfüllten Bausparvertrag oder andere Quellen hin, die zu einer reibungslosen Erledigung der Angelegenheit beitragen können.

Bieten Sie - sofern es sich um einen größeren Nachzahlungsbetrag handelt - von sich aus Ratenzahlung an, und fügen Sie nach Möglichkeit gleich einen Scheck über die Anzahlung bei. Damit beweisen Sie Ihren guten Willen und öffnen sich die Tür für eine positive Beurteilung Ihres Stundungsantrags.

Schließlich sollten Sie auch bedenken, daß Sie ohnehin schon vom Finanzamt einen Kredit auf Ihre Steuern eingeräumt bekamen, da von Zeitpunkt der erzielten Umsätze und Gewinne bis zur endgültigen Zahlung der Einkommen- und Gewerbesteuer etc. mitunter mehr als zwei Jahre vergehen! Während also der Arbeiter und Angestellte seine Lohn- und Einkommensteuern sofort bei der monatlichen Abrechnung abgezogen bekommt, können Sie als Selbständiger noch eine geraume Zeit über diese Beträge verfügen. Würden Sie diese Beträge entsprechend zinsgünstig anlegen, ließe sich daraus sogar noch ein Gewinn erwirtschaften.

Kontokorrent

Zu den häufigsten Bankkrediten gehört der Kontokorrentkredit. Hierbei wird ein Betrag innerhalb eines vorher bestimmten Kreditrahmens bereitgestellt und kann vom Kreditnehmer nach Bedarf beansprucht werden. Diese Bereitstellung setzt die Führung eines Girokontos voraus. Die Bank verbucht darauf alle Gut- und Lastschriften für den Kunden und rechnet die einzelnen Positionen am Ende der Rechnungsperiode ab. Meistens wird hierfür ein Quartal zugrunde gelegt.

Nach den rechtlichen Bestimmungen in 355-357 HGB können die einzelnen Forderungen nicht für sich allein geltend gemacht werden, sondern am Ende des Verrechnungszeitraumes wird ein Saldo ermittelt und damit festgestellt, zu wessen Gunsten ein Überschuß besteht.

Wenn der Geldbedarf des Kunden kurzfristig das auf seinem Konto verbuchte Guthaben übersteigt, kann er eine vorher mit der Bank vereinbarte Kontoüberziehung in Anspruch nehmen. Im Gegensatz hierzu kann der Kunde beim einfachen Kontokorrentkredit innerhalb eines bestimmten Zeitraums bis zur festgesetzten Höhe verfügen. Innerhalb der Höchstgrenze, die auch Kreditlinie genannt wird, steht dem Kunden also jeder beliebige Betrag zur Verfügung. Es liegt also im Ermessen des Kreditnehmers, ob er den Betrag sofort nach Bereitstellung voll in Anspruch nimmt oder nur teilweise im Laufe der Zeit.

Da der Kredit einerseits bis zu der vereinbarten Höhe elastisch in Anspruch genommen werden kann, andererseits auf dem Kontokorrent meist auch die Gutschriften der Zahlungseingänge für den Kunden

erfolgen, wird der Kredit nur an denjenigen Tagen der Rechnungsperiode tatsächlich in Anspruch genommen, an denen die Summe der Zahlungsabgänge die der Eingänge übertrifft.

Im Gegensatz zum herkömmlichen und längerfristigen Bankkredit hat der Kunde keine monatlich festen Zahlungen einzuhalten und muß nicht für den gesamten Betrag die Zinsen zahlen, sondern immer nur für die jeweils beanspruchten Beträge. Zu den Quartalszinsen kommen jedoch noch Provisions-Gebühren hinzu. Dennoch ist diese Kreditform für den Geschäftsmann mit einem regen Zahlungsverkehr günstiger als ein fester Kredit.

In der Regel rechnet man zwar von Seiten der Bank damit, daß der bereitgestellte Betrag kurzfristig pro Monat einmal „umgeschlagen“, d.h. in Anspruch genommen und wieder „glattgestellt“ wird. In Ausnahmesituationen kann es aber schließlich zu einer Dauerüberziehung kommen, die - sofern sie über ein ganzes Jahr währt - vom Finanzamt als Dauerschulden angesehen wird und bei der Gewerbesteuer zu Buche schlägt. Es ist also dringend anzuraten wenigstens 7 Tage im Jahr einen Plusbetrag auf dem Girokonto (Kontokorrentkonto) zu haben. Diese Tage müssen nicht unbedingt hintereinanderliegen.

Günstige Kredite aus der Schweiz und Luxemburg

Wie Sie mit Hilfe von Kreditkarten auch aus dem Ausland günstige - zum Teil sogar zinslose - Darlehen erhalten, wurde bereits an anderer Stelle aufgezeigt. Nunmehr sollen Ihnen einige Möglichkeiten aufgezeigt werden in den Ländern Schweiz und Luxemburg günstige Kredite zu erhalten.

Schweiz

Es ist ein häufig so, daß in der Schweiz (in den USA, Japan usw.) Kredite billiger als in der Bundesrepublik Deutschland zu bekommen sind je nach Zinsniveau.

Dennoch wird man Ihnen auf Ihre schönen blauen Augen hin auch in der Schweiz kein Geld nachwerfen, denn Sicherheiten sollten Sie schon haben. Die beliebteste Sicherheit für eine ausländische Bank ist eine Bürgschaft von einer deutschen Bank. Diese Bürgschaft setzt in der Bundesrepublik ein ordentliches Konto, eine hohe Kreditlinie und eine gute Schufa-Auskunft voraus. Sofern Sie diese Voraussetzungen erfüllen, können Sie in der Tat von einem zinsgünstigen Kredit in der Schweiz profitieren.

Sofern Sie die Bürgschaft eines deutschen Kreditinstituts in Anspruch nehmen (können), müssen Sie hierfür allerdings auch bezahlen. Im allgemeinen verlangen die Banken 0,5% der Bürgschaftssumme - bezogen auf ein Jahr. Rechnen Sie also vor Inanspruchnahme eines Kredits in der Schweiz oder in Luxemburg genau durch, was Sie der Gesamtaufwand kostet, da mancher billige Kredit durch die Nebenkosten erheblich verteuert wird. Denken Sie auch daran: in dem Moment, wo Sie eine Bürgschaft beantragen, bzw. diese Ihnen gewährt wird, fallen schon die ersten Bereitstellungszinsen an.

Wenden Sie sich zunächst an einige Kreditinstitute, um von dort Angebote zu erhalten und miteinander zu vergleichen. Lassen Sie von

sich aus den Empfängern folgende Informationen zukommen:

- Wer ist der Kreditnehmer, Personalien, Adresse etc.?
- Welche Bank bürgt für Sie?
- Welcher Betrag - Kredithöhe - wird benötigt?
- Wozu wird der Kredit benötigt?
- Wie soll die Laufzeit aussehen (1/2 Jahr, ein Jahr oder länger...?)
- Wann benötigen Sie den Kredit (frühestens/spätestens)?
- Wie gedenken Sie zu tilgen ?

Beantworten Sie dem Bankinstitut diese Fragen im voraus, dann sparen Sie sich Zeit und Schreiberei. Offerieren Sie außerdem die erforderlichen Unterlagen zur Einsicht, ohne sie indes schon beizufügen. Adressen von schweizer Banken finden Sie in den „Gelben Seiten“ (Branchentelefonbuch), die sie von folgender Anschrift beziehen können:

Mosse Adress AG, Binzstraße 18, Postfach CH-8045 Zürich, Schweiz
(Tel.: 0041-1-461 4800)

Luxemburg

Für Luxemburg gilt in punkto Sicherheiten das gleiche wie für die Schweiz. Da jedoch die dort ansässigen Geldinstitute weniger Festgeldreserven (zur Einlagensicherung) benötigen als etwa in der Bundesrepublik Deutschland, können sie mehr Kapital ausleihen - und damit mehr Zinsen einnehmen. Das wiederum wirkt sich auf den Zinssatz günstig aus.

Daneben ist Luxemburg als europäischer Hauptfinanzplatz daran interessiert, auch künftig keine Quellensteuer zu erheben.

Anders als in der Schweiz können Sie sich in Luxemburg sogar an die Zweigstellen „deutscher Banken“ wenden, die dort nach luxemburgischen Recht ihre Kredite vergeben. Dadurch haben Sie in vielen Fällen die Möglichkeit, sich über die Kontaktstellen in Deutschland weiterführende Informationen zu den einzelnen Angeboten zu beschaffen. Es sind dies folgende Anschriften:

Berliner Bank International, Societe Anonyme, Boite Postal 71,
L-2010 Luxembourg, Tel.(00352)4778-1

BfG Luxembourg S.A., 2, rue Jean Bertholet,
L-1233 Luxembourg, Tel. (00352) 4522551

Commerzbank International, Societe Anonyme, Boite Postal 303,
L-1017 Luxembourg, Tel.(00352)477911-1

Compagnie Luxembourgeoise de la Dresdner Bank AG 26, rue du
Marchee-aux-Herbes, L-1728 Luxembourg, Telefon (00352) 47 60 1

Deutsche Bank Luxembourg S.A., Boite Postal 586,
L-2015 Luxembourg Tel. (00352) 4 68 18-1

Helaba - Hessische Landesbank International Boite Postal 1702,
L-1017 Luxembourg Tel. (00352) 499 40 11

Hypobank International, Societe Anonyme, 37, bd. du Prince Henri,
L-2099 Luxembourg Tel. (00352) 4775-1

Landesbank Rheinland Pfalz International S.A., rue de l'Ancien Athene, L-1 144 Luxembourg Tel. (00352) 47 59 21 - 1

Landesbank Schleswig Holstein International S.A., 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg Tel. (00352) 48 18 42-1

Südwestdeutsche Landesbank Luxembourg S.A. Boite Postal 626, L-2016 Luxembourg Tel. (00352) 45 35 45-1

Trinkaus & Burkhardt International S.A. Boite Postal 579, L-2015 Luxembourg, Tel. (00352) 47 18 47-1

WestLB International S.A. Luxembourg Boite Postal 420, L-2014 Luxembourg Tel. (00352) 44 74 11

Weitere Bankenadressen aus Luxemburg finden Sie in dem Kapitel „Geldoase Luxemburg“

Wo Sie Geld von arabischen Ölmillionären bekommen

Wer sich einmal den Koran - die islamische Bibel - zur Hand nimmt und darin ein wenig liest, wird in der 3. Sure unter anderem folgenden Hinweis finden:

„Diejenigen, die Zins nehmen, werden dereinst nicht anders dastehen als wie einer, der vom Satan erfaßt und geschlagen ist. Dies wird ihre Strafe dafür sein, daß sie sagen: Kaufgeschäft und Zinsleihe sind ein und dasselbe. Aber Gott hat das Kaufgeschäft erlaubt und die Zinsleihe verboten. Diejenigen aber, die es künftig wieder tun,

werden Insassen des Höllenfeuers sein und ewig darin weilen. Gott läßt den Zins des Wucherers dahinschwinden, aber er verzinst die Almosen mit himmlischem Lohn.“

Auf unsere heutige Sprache übertragen würde das bedeuten, daß die streng nach ihrem Glauben lebenden Mohammedaner eigentlich keine Zinsen für Geld nehmen dürften, das von ihnen verliehen wird. Dennoch gibt es in islamischen Ländern wie Saudi-Arabien, Iran, Pakistan, Sudan und bei einigen arabischen Emiraten am Golf Bankgeschäfte. Kann man dort also zinslos Geld leihen? Leider nein! Denn einmal haben die frommen Moslems festgestellt, daß die Verbotsregeln des Korans nicht auf „ungläubige“ Ausländer zu beziehen sind, und dann spricht man in diesen Geldinstituten auch nirgends von Zinsen - man nennt die Sache einfach anders. So bezeichnet man die Zinsen als „Preis“ für die Überlassung von Geld oder nennt sie Gebühren, Kommissionen oder Vergütungen. Daß diese „Gebühren und Preise“ seltsamerweise genau dem entsprechen, was in anderen Ländern an Zinsen gefordert wird, ist ein „sonderbarer Zufall“, für den man im Reiche Allahs nur ein weises Lächeln übrig hat.

Immerhin ist ja bekannt, daß die im ansonsten unfruchtbaren Lande sprudelnden Ölquellen die ehemals mittellosen Nomaden innerhalb weniger Jahre zu den reichsten Bewohnern unserer Erdkugel werden ließen. Zunächst waren es zwar die Ingenieure der westlichen Länder, die den schwarzen Segen zutage förderten, aber die hat man längst abgefunden oder enteignet.

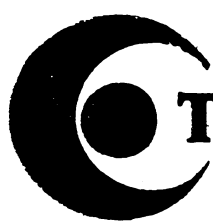
Als Mitte der 70er Jahre die Ölförderländer innerhalb kürzester Zeit ihre Preise verdreifachten, trat damit eine Dollarschwemme ein, der

die Scheichs und Mullahs zunächst gar nicht gewachsen waren. Es wurden Flugplätze und Riesenbauwerke aus dem Boden gestampft, ohne daß dafür eine Verwendung erkennbar gewesen wäre. Während die westlichen Banken sehen mußten, wie sie das viele deponierte Geld wieder nutzbringend als Kredite unters Volk brächten, verlegten sich die überwiegend arabischen Multimillionäre darauf, ihre überschüssigen Öl-Millionen wieder im Westen anzulegen und Firmen aufzukaufen.

Um ihr Geld gewinnbringend arbeiten zu lassen, sind viele Araber auch heute noch daran interessiert sich an lohnenden Objekten zu beteiligen, sowie Leute, die sich mit neuen Erfindungen und Planungen befassen finanziell zu unterstützen. Selbst wenn man letztlich erkennen muß, daß die orientalischen Herren solche Beteiligungen nicht aus Nächstenliebe unternehmen, wären doch manche Gründer einer neuen Existenz sehr daran interessiert, einmal Kontakte mit solchen reichen Arabern anzuknüpfen. Auch hier heiligt der Zweck eben die Mittel.

Der Autor hat vor einiger Zeit selbst einmal Verbindungen mit einer Firma in Jeddah, Saudi-Arabien aufgenommen, die ihrerseits eine Liste mit ca. 215 Namen und Adressen arabischer Investoren anbietet. Eine Kopie des Originalprospekts (in englischer Sprache) finden Sie auf der nächsten Seite. Die Anschrift der arabischen Vertriebsfirma lautet:

Khwaja Rizwan Uddin
P.O.Box 19229, Jeddah - 21435
Saudi Arabia



فرص الاستثمار العربية في امريكا THE ARAB MONEY HOTLINE

DO YOU NEED MONEY FOR . . .

- VENTURE CAPITAL?
- MINING PROJECTS, GOLD, SILVER, COAL?
- FARMS AND RANCHES?
- APARTMENT BUILDINGS?
- SHOPPING CENTERS?
- FRANCHISES?
- INVENTIONS?
- MERGERS AND ACQUISITIONS?

THEN YOU NEED THE ARAB MONEY HOTLINE!

Right now—today—as you read this, rich Arabs are loaning money to **new businesses**; for **expansion of present firms**; for **real estate ventures**; for **building and construction** and for **investment purposes**. The list goes on . . .

"But why should I look to the **Arabs** for the money I need?" You ask. For one very good and solid reason: They have the **\$\$\$**, and plenty of them. Let's face it. Money here at home is getting harder and harder to find. Savings/Loan companies have increased borrowing rates (beyond reason?). Banks will loan money—IF you can prove you don't need it.

Don't confuse Arabs with the Iranians. Arabs are our friends and you can tap this source of unlimited wealth. It depends on how much you need; what you need it for. **THE NEW ARAB MONEY HOTLINE WILL VASTLY INCREASE YOUR CHANCES OF OBTAINING THE FINANCING YOU NEED!**

When I say "Arab financing", I'm talking about plenty of money. Like \$25,000 . . . \$100,000 . . . \$10,000,000! How much do you need? This can be the most important report available. One connection can make you wealthy the rest of your life. Order your copy today! **THE ARAB MONEY HOTLINE. THIS IS WHERE THE MONEY IS TO BE FOUND!**

POST PAID

ANYWHERE IN THE WORLD

CONTENTS OF THE ARAB MONEY HOTLINE INCLUDE:

• **Over 215 Names and Addresses** of current Arab investors ----- (Individuals, investment syndicates, organizations, financial institutions). Millions of dollars are waiting and ready for the **RIGHT INVESTMENTS**.

• **Full instructions** on how to prepare your "loan-package" — with letters (correspondence) written in Arabic and ready for you to copy and mail.

• A special section recommends how to prepare your proposal for Arab money so it will receive maximum attention.

• **Easy-to-follow check list** of everything you must do to obtain the money and financing you want.

• **RUSH YOUR ORDER TODAY!**

KHAWAJA RIZWANUDDIN

P.O. Box 19229 Jeddah-21435 99
Saudi Arabia

HERE'S WHAT OTHERS SAY ABOUT THE ARAB MONEY HOTLINE . . .

- "On making inquiries, I learned that your expertise in obtaining finance from the Arab states is highly respected." S. H., Australia
- "A very worthy publication, very interesting and informative." H. W., Nevada
- "Your Arab Hotline has proven to be very professional and has given me a highly satisfactory insight into the Middle East Market." L. H., Washington

GUARANTEE

You must be 100% satisfied with your copy of this book, or you return it within 30 days for a full refund

MAIL YOUR ORDER WITH PAYMENT TO

KHAWAJA RIZWANUDDIN

P.O. Box 19229 Jeddah-21435

Saudi Arabia

Gentlemen:

I want my share of Arab Money! Rush me postpaid my copy of THE ARAB MONEY HOTLINE. Enclosed find \$25.00 #443

☐ Cash ☐ Check ☐ Money Order (PLEASE PRINT)

Name _____

Address _____

City _____

State _____

Zip _____

Der Report kostet \$ 25.00 und kann mit dem beigefügten Bestellschein direkt bei der angegebenen Adresse in Saudi-Arabien angefordert werden. Senden Sie jedoch Ihre Bestellung per Luftpost und fassen Sie sich einige Wochen in Geduld in Saudi-Arabien hat man viel Zeit!

Das meiste finden Sie jedoch auch im Kapitel „So kommen Sie an Geld von arabischen Milliardären“.

Die Übersetzung des vorliegenden Angebotprospekts lautet zusammengefaßt etwa folgendermaßen:

DIREKTKONTAKTE ZUM ARABISCHEN GELD:

Benötigen Sie Geld für....

- Spekulationsobjekte?
- Bergbauprojekte, Gold, Silber, Kohle?
- Landwirtschaftliche Grundstücke?
- Baubeteiligungen?
- Einkaufs-Center?
- Franchising-Vorhaben?
- Erfindungen?
- Aus- und Umbauten?

Dann brauchen Sie den Report „Direktkontakte zum Arabischen Geld“!

In dem Moment wo Sie diese Zeilen lesen, verleihen reiche Araber gutes Geld zur Gründung neuer Unternehmen, zur Erweiterung

bestehender Firmen, zur Finanzierung von Immobilien, Neubauten und Konstruktionen, sowie für Investitionen aller Art. Diese Liste ließe sich beliebig erweitern.

„Aber warum sollte ich mich gerade bei den Arabern um Geld bemühen?“ mögen Sie fragen. Aus einem sehr vernünftigen Grund: Sie haben nämlich genügend Dollar-Kapital zur Verfügung. Sehen Sie sich um. Bei uns wird es immer schwerer Geld zu bekommen. Die Spar- und Darlehensbanken heben laufend die Kreditzinsen an und viele Geldinstitute leihen Ihnen praktisch nur dann Geld, wenn Sie nachweisen können, daß Sie es nicht brauchen.

Dabei sollten Sie die Araber nicht mit den Iranern verwechseln. Die Araber sind westlich orientiert und somit unsere Freunde. Auf ihre Quellen des schier unbegrenzten Wohlstands können Sie sich verlassen: es kommt nur darauf an wieviel Geld Sie brauchen und wofür Sie es brauchen. Die neuen „Direktkontakte zum Arabischen Geld“ können Ihre Finanzierungschancen ins Ungeheuerliche anwachsen lassen!

Wenn ich sage Finanzierung durch Araber spreche ich nicht einfach von Geld, sondern von viel Geld: \$ 25.000... \$ 100.000... \$ 10.000.000 !

Wieviel brauchen Sie? Das kann also der wichtigste Report sein, den Sie je erworben haben. Eine einzige Verbindung genügt vielleicht schon, um Ihren Wohlstand für den Rest des Lebens zu sichern.

Bestellen Sie also Ihr Exemplar „Direktkontakte zum Arabischen Geld“ noch heute! Hier haben Sie wirklich den Schlüssel zum großen Geld!

Aus dem Inhalt von „Direktkontakte zum Arabischen Geld“:

- Über 215 Anschriften von Einzelpersonen, Investmentgesellschaften, Organisationen, Finanzierungs-Institutionen, die laufend Investitionen durchführen. Millionen von Dollar warten auf eine günstige Anlage.
- Ausführliche Anleitungen wie Sie Ihr „Darlehenspaket“ vorbereiten
- mit den erforderlichen Briefen für die richtige Korrespondenz - in Arabisch - die Sie nur kopieren und absenden brauchen.
- In einem speziellen Abschnitt finden Sie Empfehlungen darüber, wie Sie sich ins Bild setzen, um den Arabern Ihre Vorschläge zur Investition schmackhaft zu machen.
- Eine leicht überprüfbare Checkliste, die alles erforderliche enthält, was Sie brauchen um den Geldbetrag zu bekommen, den Sie haben möchten.

Und das sagen Kunden über die „Direktkontakte zum Arabischen Geld“:

- Nach meinen ersten Anfragen konnte ich feststellen, daß Ihre fachlich fundierten Empfehlungen für die Erlangung von Finanzierungen aus den Arabischen Staaten wirklich empfehlenswert sind. (S.H., Australien)
- Eine sehr wertvolle Publikation, interessant und informativ. (H.W., Nevada)

Kfz-Darlehen für 3 Prozent

Man glaubt sich im „Auto-Schlaraffenland“, wenn man folgende Inserate in der Zeitung liest:

Bei Fiat sind die Zinsen los! 1,9% effektiver Jahreszins - bei 36 Monate Laufzeit - für den Panda, Uno und Tipo...

2,9% effektiver Jahreszins - auf 24 Monate Laufzeit - für alle Renault-Neuwagen. Ablösetermin jederzeit...

2,9% effektiver Jahreszins - bei allen angebotenen Laufzeiten von 12 - 47 Monaten für alle Ford - Escort und Orion. Auch bei Finanzierungen ohne Anzahlung . . .

SEATionelle Finanzierung - 2,9% - bei bis zu 36 Monatsraten. SEAT Marbella Eine Marke der Volkswagen-Gruppe.

Superfinanzierung - 3,9% bei maximaler Laufzeit von 47 Monaten (ohne Bearbeitungsgebühr) - für den Citroen AX...

Andere Auto-Hersteller werfen ähnliche Angebote in die Waagschale, um in dem tobenden Kampf um die Käufergunst ein Stück vom Kuchen abzubekommen. Können solche Angebote realistisch sein? Wo ist da der Haken?

Zunächst einmal: bis zu einem gewissen Punkt sind diese Offerten tatsächlich realistisch. Allerdings sollte der Käufer folgende Einschränkungen in Kauf nehmen:

1. Das Angebot gilt nicht für alle Typen und Fabrikate eines Herstellers. Bei den vorgestellten Wagen handelt es sich meistens um Modelle, die sich für diese Art der Finanzierung vom Preis her besonders anbieten.

2. Um in den Genuß der günstigen Mini-Zinsen zu kommen, werden 20-25% des Gesamtkaufpreises als Anzahlung gefordert.

3. Sofern Sie die gewünschte Anzahlung nicht leisten können, wird die Finanzierung über die Kreditbanken der Hersteller meistens teurer als über ein normales Kreditinstitut bzw. über Ihre Hausbank.

Dennoch können Sie einen guten Fang machen, wenn Sie die o.a. Bedingungen erfüllen und in der Lage sind, die 20-25% Eigenmittel aufzubringen.

Manchmal läßt sich mit den Kfz-Verkäufern auch etwas handeln. So etwa, wenn ein Hersteller gerade auf dem Autosalon neue Modelle auf den Markt gebracht hat. Dann muß der Vertragshändler sehen, daß er seine älteren Typen weg bekommt. Er ist an gewisse Verkaufsquoten gebunden und unter Umständen eher dazu bereit, mal einen Wagen drastisch im Preis zu senken, als seine vom Hersteller ihm eingeräumten Höchstverkaufszuwendungen einzubüßen.

Preisrabatte lassen sich am besten bei ausländischen Marken erzielen, während die Nobelkarossen von Mercedes und BMW nur schwer im Preis gedrückt werden können.

Rechnen Sie alle Angebote genau durch und vergleichen Sie sowohl die Modelle der Firmen als auch ihre Kreditkonditionen miteinander.

In einigen Fällen, etwa wenn mehrere Personen ein Fahrzeug gemeinsam gebrauchen, können Sie sich gar beim Leasing besser stehen als beim Kauf.

Geldloase Luxemburg

Warum gerade Luxemburg ?

Mitten im Herzen Europas liegt der kleinste Staat innerhalb der Europäischen Union, der aber für die private Geldanlage einer der reizvollsten ist: das Großherzogtum Luxemburg.

Das nur 2.585 Quadratmeter kleine, aber weltoffene Land ist mit seinen ca. 365.000 Einwohnern auf dem Eurofinanzmarkt nach London und Paris der dritt wichtigste Platz. Etwa ein Viertel der Bevölkerung sind Ausländer. Gesprochen wird „Letzeburgisch“, Deutsch und Französisch - letzteres ist auch die Amtssprache.

Daß Luxemburg für Privatanleger so interessant ist, liegt wohl zunächst einmal an seiner günstigen geografischen Lage, darüber hinaus aber auch an seiner politischen und wirtschaftlichen Stabilität, das Fehlen von Geld- und Kapitalverkehrskontrollen und wegen des gut funktionierenden modernen Systems der Kommunikation, das Luxemburg direkt mit allen wichtigen internationalen Finanzplätzen verbindet. Daneben bietet Luxemburg seinen Anlegern recht attrakti-

ve Ertragsmöglichkeiten. Da die Banken in Luxemburg direkten Zugang zum Euromarkt haben, können sie auch günstige Zinssätze für Anlagen oder Kredite bieten. Außerdem gelten in Luxemburg auch für hier nicht ansässige Kapitalanleger die anlegerfreundlichen Steuergesetze. Es gibt keine Börsenumsatzsteuer, keine Abgaben auf Zinserträge, Dividenden oder Kursgewinne. Goldgeschäfte sind in Luxemburg auch mehrwertsteuerfrei.

Die Luxemburger Gesetzgebung verpflichtet eine dort ansässige Bank auch nicht zur Meldung an zuständige Behörden, wenn ein Kontoinhaber verstorben ist. Das gesamte Bündel von Vorteilen, mit deren Hilfe sich die Kosten einer Geldanlage senken und Erträge steigern lassen, wird noch durch das gesetzlich verankerte Bankgeheimnis abgerundet.

Durch den hohen Anteil von Tochtergesellschaften deutscher Banken hat sich Luxemburg auch zum wichtigsten Finanzplatz für Euro-DM-Geschäfte entwickelt. Dennoch zeigt sich zunehmend ein Trend zu ECU-Anlagen. Die Eurowährung ECU setzt sich zusammen aus einem Korb der derzeitigen EU-Währungen. Hierin sind nicht nur „starke“, relativ niedrig-verzinsliche Währungen, sondern auch solche mit einer höheren Verzinsung enthalten. Deshalb liegen die Zinsen einer ECU-Anlage über denen der D-Mark. Da die stärkeren Währungen auf den ECU stabilisierend wirken, sind die Schwankungen des ECU-Kurses gegenüber der D-Mark geringer als gegen hochverzinsliche Währungen. Das Kurs-Risiko des ECU ist deshalb vermindert und vergleichsweise überschaubar. Der ECU ist am Devisenmarkt jederzeit in alle Fremdwährungen umtauschbar. Daher bietet er dem privaten Anleger dieselbe Flexibilität wie die EU-Währungen.

Luxemburg zählt rund 150 Banken, davon 120 ausländische Kreditinstitute, mit über 13 000 Angestellten - das entspricht 7% der erwerbstätigen Bevölkerung des Landes - und einer Gesamtbilanzsumme von rund 8.500 Milliarden LUF (Luxemburger Franken) oder 400 Milliarden DM.

Das Verhältnis von Bankeinlagen zu Kundeneinlagen hat sich in den letzten Jahren drastisch verbessert. Diese positive Entwicklung ermöglichte es dem luxemburgischen Kreditgeschäft, weniger teuer zu sein. Sie zeigt ebenfalls, daß die Privatkundschaft immer mehr auf Luxemburg für ihre internationalen Transaktionen zurückgreift.

Ein Punkt wurde noch gar nicht angesprochen, obwohl er mit einer der Gründe dafür war, daß viele Banken sich in Luxemburg ansiedelten. Hierzu gehört die weitgehend fehlende Pflicht zur Einbehaltung von Mindestreserven. Diese Tatsache gestattet es den international tätigen und in Luxemburg niedergelassenen Banken, Einlagen in Eurodevisen anzunehmen und als Kredite in andere Länder weiterzuleiten, ohne Reserven in entsprechendem Umfang bei der Zentralbank halten zu müssen. Der mit der Haltung von Mindestreserven verbundene Kostenfaktor entfällt somit ebenfalls. Ohne jetzt auf das etwas schwierige System der Mindestreserven eingehen zu wollen leuchtet es sicher ein, daß eine Bank, die von ihren 600 Millionen D-Mark Einlagen 90% verleihen darf, mehr Zinsen erwirtschaften kann als eine, die nur 70 oder gar 50 Prozent ausleihen darf.

In Deutschland wurden variable Mindestreserven erst mit der Gründung der Bank deutscher Länder im Jahre 1948 eingeführt. Das Bundesbankgesetz (BBankG) von 1957 ermächtigt in 16 die Deutsche

Bundesbank, von den Kreditinstituten bestimmte Mindestreservegut-haben zur Beeinflussung des Geldumlaufs und der Kreditgewährung zu verlangen. Damit wird klar zum Ausdruck gebracht, daß das Hauptziel der Mindestreservebestimmungen nicht die Haltung ausreichender Li-quiditätsreserven des Bankapparates ist, sondern daß mit ihrer Hilfe vorwiegend die Kreditgewährung der Banken gesteuert werden soll.

Die Banken in Luxemburg unterliegen also keiner Mindestreservevor-schrift und sind daher nicht verpflichtet, einen bestimmten Anteil der Kundeneinlagen zinslos bei einer Zentralbank zu hinterlegen. Deshalb können sie ihren Kunden für die Geldeinlagen oftmals gün-stigere Konditionen bieten.

Dennoch sind die Einlagen auf luxemburgische Banken gesichert. Nachdem 1945 zunächst ein Bankenkommissar als Kontrollinstituti-on der Banken geschaffen wurde, übernahm 1983 das Währungsin-stitut diese Rolle. In einem Währungserlaß vom 19. Juni 1965, der heute noch Gültigkeit hat, wurde festgelegt, daß auch die in Luxem-burg ansässigen Banken gewisse Bestimmungen zur Einlagensiche-rung beachten müssen. So heißt es in den Artikeln 4, 6 und 10:

Alle Banken, unabhängig von ihrer Rechtsform, müssen innerhalb ei-ner Zeitspanne von sechs Monaten nach Ende des Geschäftsjahres ih-ren Jahresabschluß veröffentlichen.

Der Bankenkommissar, heute das Währungsinstitut, und der Finanz-minister legen in Absprache miteinander eine Eigenkapitalquote für die Banken fest, die nicht weniger als 3% und nicht mehr als 10% betragen darf.

Ausländische Banken, welche sich in Luxemburg niedergelassen haben, genießen dieselben Rechte wie luxemburgische Banken. Sie müssen ihre Niederlassungen mit ausreichenden Mitteln ausstatten, um den Bestimmungen in Luxemburg zu genügen. Das 1983 geschaffene Währungsinstitut ist ferner verantwortlich für die Ausgabe und Kontrolle des Banknoten- und Münzumschs, Sicherung der Währungsstabilität und die Überwachung des Finanzsektors und die Vertretung und Wahrnehmung der Interessen Luxemburgs in internationalen Finanz- und Währungsinstitutionen.

Bezüglich Anlegerschutz ist man in Luxemburg also der Meinung, daß eine besonders strenge Bankenkontrolle einen ausreichenden Schutz darstellt. Der Kunde soll sich für die Bank seines Vertrauens entscheiden. Die Bankenaufsicht überwacht nur die Geschäfte, aber weder sie noch eine andere Institution springt für Verluste ein. Also sogenannte „Feuerwehrrfonds“, wie sie in Deutschland besonders nach der Herstatt-Pleite entstanden bzw. erweitert wurden, gibt es in Luxemburg nicht. Demgegenüber sind die deutschen Tochtergesellschaften durch Schirmherrschaften von Seiten der Stammhäuser auch hier abgesichert. Eine international tätige Bank wird kaum zulassen können, daß eine Tochtergesellschaft die Tore schließen müßte.

Kontoeröffnung

Bevor Sie Ihr Geld in Luxemburg anlegen, müssen Sie natürlich ein Konto einrichten. Selbst wenn Sie zunächst noch nicht an die Einrichtung eines Wertpapier- oder Edelmetalldepots denken, sind viele verschiedene Aspekte zu beachten:

1. Welches Bankinstitut kommt als Partner infrage? Hier müssen Sie ganz einfach einmal die Konditionen und Angebote der einzelnen Banken miteinander vergleichen. Für den deutschen Anleger wird wohl die Tochter einer bzw. seiner Bank in die engere Wahl kommen. Das hätte den Vorteil, daß man viele Dinge in Deutschland regeln kann und keine Sprachschwierigkeiten auftreten - allerdings verbunden mit dem Nachteil, daß Ihr Name bei unpassender Gelegenheit aus der Anonymität treten könnte (vgl. Durchsuchung bei der Dresdner Bank im Jahre 1994). Einige der ausländischen, in Luxemburg vertretenen Banken wickeln ihren Geschäftsbetrieb in Französisch oder Englisch ab.

2. Wie eröffnet man sein Konto? Die Kontoeröffnung kann entweder per Post oder persönlich vorgenommen werden. Diese persönliche Einrichtung kann direkt in Luxemburg erfolgen oder auch bei der deutschen Muttergesellschaft. Für die Kontoeröffnung direkt in Luxemburg ist die Vereinbarung eines Termins anzuraten, damit man die z.T. weite Anreise nicht etwa vergeblich macht.

Wenn Sie Ihr Konto postalisch eröffnen wollen, lassen Sie sich die erforderlichen Formulare schicken. Dabei handelt es sich in der Regel um einen Kontoeröffnungsantrag, die Unterschriftenprobenkarte und die allgemeinen Geschäftsbedingungen. Lesen Sie sich ganz besonders die Geschäftsbedingungen durch und unterschreiben Sie erst Ihren Antrag, wenn Ihnen alle Punkte ganz klar sind.

Laut der Geschäftsbedingungen gelten alle Formalien und Absprachen, die einmal bei der Eröffnung des Privatkontos getätigt wurden, auch für alle anderen Kontoformen dieser Bank. Das gilt dann besonders für Termineinlagen, Wertpapiergeschäfte und Goldtransaktionen.

3. Der Antrag. Während einige Banken mit einem einzigen Formblatt auskommen, stellen andere Institute ein ganzes Sortiment von Formularen zu. Er enthält Angaben zur Person, Vollmachtsregelungen, die Währung, in der das Konto geführt werden soll und Angaben über die eventuelle zusätzliche Einrichtung eines Wertpapier- oder/und Edelmetalldepots.

Daneben benötigt die Bank noch Unterschriftsproben der Personen, die später verfügungsberechtigt sein sollen. Sofern man nicht persönlich erscheint, wird auch eine Fotokopie der ersten drei Seiten des Personalausweises oder Reisepasses mit Seriennummer erwünscht.

Die Unterschriftsprobe, sowie die Fotokopie des Ausweises müssen von einer Behörde oder einem Notar beglaubigt werden. Daneben müssen Sie mit Unterschrift bestätigen, daß Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten haben.

(Siehe auch die Musteranträge auf den nächsten Seiten.)

4. Vollmachten. Sofern Sie nicht gleich von Anfang an ein Gemeinschaftskonto eröffnen wollen, bei dem mehrere Personen ohne Einschränkungen über das Konto verfügen können, kommt irgendwann der Moment, wo man eine andere Person damit beauftragen müßte, Transaktionen durchzuführen. Das mag evtl. spätestens bei Krankheit oder gar Tod der Fall sein. Die Banken haben für diese Fälle ebenfalls entsprechende Formulare vorbereitet. Sie können - sofern sie nicht ohnehin den Unterlagen beiliegen - gesondert angefordert werden.

Antrag

zur Kontoeröffnung beim

Schweizerischen Bankverein (Luxemburg) AG, Luxemburg

Nr. _____

Kontoinhaber Name und Vorname (Verheiratete Frauen bitte auch Mädchennamen angeben)	Rechtliches Domizil (genaue Adresse)	Nationalität Geb. Datum	Beruf

Referenzen/Identitätsausweis: _____

Korrespondenz

– ausgenommen bei Vorliegen besonderer Umstände, worüber der Entscheid im freien Ermessen der Bank steht –

☐ an folgende Adresse senden: _____

☐ banklagernd, gegen Gebühr, zur Verfügung halten, wobei die Bank jeder Verantwortung für allfällige Folgen enthoben ist.
Korrespondenzen, über die ich/wir nicht verfüge(n), können nach 5 Jahren vernichtet werden.

Vollmacht zugunsten von: _____
(laut separatem Dokument)

Konto/Wertschriftendepot/Edelmetalle

☐ Konto in _____

☐ Wertschriftendepot

☐

Eingänge in einer Währung, für die kein entsprechendes Konto besteht, sind, im Ermessen der Bank, einem bestehenden Konto gutschreiben oder in Originalwährung zu belassen.

Wird ein Solidarkonto eröffnet, sind Eingänge zu den alleinigen Gunsten eines der Kontoinhaber ohne weiteres dem Solidarkonto gutschreiben, sofern für den Begünstigten kein persönliches Konto besteht oder die Bank nicht gegenteilige Weisungen erhalten hat.

Kapitalerhöhungen/Zur Rückzahlung gelangende Titel

☐ Weisungen einholen

☐ Bezugsrechte ausüben

☐ Die Bank ist ermächtigt, in Wahrung der Kundeninteressen, nach freiem Ermessen vorzugehen

☐ Bezugsrechte verkaufen/Erlös dem Konto gutschreiben

Besondere Instruktionen

Die Bank trägt keine Verantwortung für Entscheide, die ihrem Ermessen überlassen sind.

Von den auf der Rückseite aufgeführten Allgemeinen Geschäftsbedingungen habe(n) ich/wir Kenntnis genommen und anerkenne(n) dieselben für mich/uns als verbindlich mit Gerichtsstand in Luxemburg.

Für die Verwahrung von Edelmetallen und Münzen gelten die separaten Reglemente.

Sofern für die Kontoführung einer verheirateten Frau gesetzlich die Zustimmung des Ehemannes erforderlich ist, darf die Bank davon ausgehen, daß diese hier vorliegt.

_____, den _____
Unterschrift(en)

Bitte mit Schreibmaschine oder
Blockschrift ausfüllen und die
gewünschten Regelungen durch
ein Kreuz anzeichnen. ☒

Zweck und Geltungsbereich	1. Die nachstehenden Bedingungen regeln die Geschäftsbeziehungen zu den Kunden der Bank und erleichtern dadurch die rasche und kostensparende Abwicklung ihrer Aufträge. Für besondere Geschäftszweige gelten ausserdem die Spezialreglemente der Bank sowie die allgemeinen Vereinbarungen unter den hauptsächlichsten Banken in Luxemburg und die einschlägigen Usancen.
Verfügungsberechtigung	2. Die der Bank bekanntgegebenen Unterschriftsberechtigungen gelten bis zur schriftlichen Mitteilung einer Änderung, ohne Rücksicht auf allfällige Eintragungen im Handelsregister und Veröffentlichungen.
Auszüge Mitteilungen	Der Kunde erhält periodisch Rechnungs- und Depotauszüge. Einwendungen hiergegen wie gegen andere Mitteilungen der Bank sind unverzüglich anzubringen, wo tunlich auch telegrafisch oder telefonisch; bei Verzögerungen ist der daraus entstehende Schaden vom Kunden zu übernehmen. Das gleiche gilt, wenn eine zu erwartende Mitteilung nicht termingerecht beim Kunden eintrifft. Sofern der Kunde innert Monatsfrist keine Einwendungen erhebt, gelten die Auszüge als richtig befunden, unter Genehmigung aller dann eingestellten Posten und allfälliger Vorbehalte der Bank in Gutschriftsanzeigen über noch nicht eingegangene Beträge.
Zustellungen	Mitteilungen der Bank gelten als erfolgt, wenn sie gemäss den letzten Weisungen des Kunden, oder zu seinem Schutz abweichend davon, abgesandt resp. zu seiner Verfügung gehalten worden sind. Als Zeitpunkt des Versandes gilt das Datum der im Besitz der Bank befindlichen Kopien oder Versandlisten.
Übermittlungsfehler Fälschungen Legitimationsmängel etc.	3. Schäden infolge von Verspätungen, Verlusten oder Irrtümern beim Transport und im Übermittlungsverkehr sind vom Kunden zu übernehmen. Das gleiche gilt in Bezug auf das Nichterkennen von Fälschungen oder anderer Mängeln, insbesondere in Fragen der Legitimation oder Handlungsfähigkeit, sofern kein grobes Verschulden der Bank vorliegt.
Verzögerungen	Bei verspäteter Ausführung von Zahlungsgeschäften haftet die Bank höchstens für fristgerechte Verzinsung ausser wenn sie auf die Gefahr eines weiteren Schadens im Einzelfall hingewiesen worden ist.
Fremdwährungskonti	4. Die den Guthaben der Kunden in fremder Währung entsprechenden Aktiven der Bank werden in gleicher Währung inner- oder ausserhalb des Landes der betreffenden Währung angelegt. Der Kunde trägt anteilmässig alle wirtschaftlichen und rechtlichen Folgen, die das Gesamtguthaben der Bank im Lande der Währung oder der Anlage als Folge von behördlichen Massnahmen treffen sollten. Bei Fremdwährungskonti erfüllt die Bank ihre Verpflichtungen ausschliesslich am Sitz der kontoführenden Niederlassung, und zwar lediglich durch Verschaffung einer Gutschrift im Lande der Währung bei ihrer Niederlassung, bei einer Korrespondenzbank oder bei der vom Kunden bezeichneten Bank.
Verrechnung	5. Die Bank ist berechtigt, die Saldi aller Rechnungen des Kunden bei irgendeiner Geschäftsstelle, wie diese auch bezeichnet sind und auf welche Währung sie immer lauten, jederzeit zu verrechnen oder einzeln geltend zu machen.
Pfandrecht	Für alle Ansprüche, welche selbst vor deren Fälligkeit, von ihren Geschäftsbeziehungen mit den Kunden herrühren – ohne Berücksichtigung der Währung in der sie aufgeführt sind – hat die Bank ein Pfandrecht auf alle in ihrer Verwahrung zu Gunsten des Kunden liegenden Werte, die bei ihr selbst oder an anderer Stelle liegen, besonders aber auch auf den Werten, welche im Gesetz vom 1. Juni 1929 betreffend die Verpfändung von Mobilienwerten aufgeführt sind; das Pfandrecht beginnt jedoch erst durch die Verschuldung. Der Saldo ist sofort mit den Zinsen, deren Satz durch die Bankzinssatzregelung in Luxemburg festgelegt ist, forderbar. Nach Inverzugsetzung des Kunden mittels eingeschriebenem Brief, und nach Ablauf einer Frist von acht vollen Tagen, kann die Bank ihr Pfandrecht ausüben.
Wechsel und Checks	6. Werden zum Inkasso eingereichte oder diskontierte Wechsel, Checks und andere Papiere nicht bezahlt oder ist der Erlös nicht frei verfügbar, so kann die Bank Gutschriften zurückbelasten, wobei ihr alle Ansprüche aus den Papieren bis zur Begleichung eines Schuldsaldos verbleiben.
Anpassungen von Zinssätzen, Kündigung	7. Soweit sie darauf nicht schriftlich verzichtet hat, behält sich die Bank das Recht vor, Zinssätze und Kommissionen mit sofortiger Wirkung den Verhältnissen anzupassen, sowie jederzeit Geschäftsverbindungen aufzuheben, Kredite zu annullieren und ihre Guthaben sofort einzufordern.
Depotgeschäft	8. Wertpapiere und andere Wertgegenstände werden in offenem Depot zu den tarifmässigen Gebühren mit der gleichen Sorgfalt wie die eigenen Werte der Bank verwahrt. Die Bank ist berechtigt, die Werte für Rechnung und Gefahr des Kunden auswärts verwahren zu lassen. Wenn der Kunde die getrennte Verwahrung unter Übernahme der Kosten nicht vorschreibt, so gilt die Bank ausdrücklich als ermächtigt, Wertschritten bloss gattungsmässig zu verwahren resp. auswärts verwahren zu lassen, wobei der Kunde als Miteigentümer auf eine entsprechende Anzahl Titel Anspruch hat. Vorbehalten bleiben auf den Namen des Kunden lautende Titel sowie Werte, die aus anderen Gründen getrennt verwahrt werden müssen.
Verwaltungsdienste der Bank	Die Bank besorgt die üblichen Verwaltungsarbeiten, wie Inkasso von Coupons und rückzahlbaren Titeln, Beschaffung neuer Couponsbogen, Umtausch von Titeln etc. und ferner fordert sie den Kunden in der Regel zu den ihm gemäss Absatz 3 selber obliegenden Vorkehrungen auf; sie stützt sich dabei auf die ihr verfügbaren Veröffentlichungen und Listen, ohne jedoch eine Verantwortlichkeit hierfür zu übernehmen.
Obliegenheiten des Kunden	Mangels gegenteiliger Vereinbarung obliegen dem Kunden alle übrigen Vorkehrungen zur Wahrung der mit den hinterlegten Werten verbundenen Rechte, wie insbesondere die Erteilung von Weisungen für Ausübung oder Verkauf von Bezugsrechten, für Ausübung von Wandelrechten, für Einzahlungen auf nicht vollbezahlte Aktien und für Konversionen. Gehen keine Weisungen des Kunden ein, so ist die Bank befugt, nach eigenem Ermessen zu handeln.
Feiertage	9. Im gesamten Geschäftsverkehr mit der Bank sind die Samstage sowie alle Bankfeiertage mit den offiziellen Feiertagen gleichgestellt.
Erfüllungsort	10. Das Geschäftslokal der Bank, welche das Konto oder Depot führt, ist Erfüllungsort für die beiderseitigen Verpflichtungen sowie Betreibungsort für Kunden mit Domizil im Ausland.
Anwendbares Recht	Die Rechtsbeziehungen des Kunden mit der Bank unterstehen dem luxemburgischen Recht.
Gerichtsstand	Für jede Art Verfahren gegen die Bank sind ausschliesslich die Gerichte am Orte der konto- oder depotführenden Bank anzurufen. Der Kunde unterzieht sich dem gleichen Gerichtsstand, er darf indessen auch an seinem Domizil oder vor jeder anderen zuständigen Behörde belangt werden, wobei das luxemburgische Recht anwendbar bleibt.



PRIVATbanken
International (Denmark) S.A.

16, Boulevard Royal
P. O. Box 562
L-2015 Luxembourg
Telex 1590 Luxpb
Telefax + 352 472 339
Tel. + 352 47 68 111

Konto eröffnen

Privatbanken International (Denmark) S.A.
P. O. Box 562
L-2015 Luxembourg

<p>Name des Kontos</p> <p>Adresse (angemeldete Adresse)</p> <p>Telefon Nr.</p> <p>Postanschrift, falls von der angemeldeten Adresse abweichend</p>	<p>Folgende(s) Konto/Konten ist/sind zu eröffnen</p> <p><input type="checkbox"/> Festgeldkonto <input type="checkbox"/> 1 Monat <input type="checkbox"/> 3 Monate <input type="checkbox"/> 6 Monate <input type="checkbox"/> 12 Monate</p> <p><input type="checkbox"/> Offenes Depot</p> <p><input type="checkbox"/> Beliehenes Depot</p> <p>Folgende(r) Betrag/Beträge ist/sind an Privatbanken International (Denmark) S.A., Luxembourg überwiesen worden.</p> <table border="0"><tr><td>Währung</td><td>Betrag</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> per beigefügten Scheck</td><td><input type="checkbox"/> per Banküberweisung</td></tr><tr><td colspan="2"><input type="checkbox"/> Depot überwiesen von:</td></tr></table>	Währung	Betrag	<input type="checkbox"/> per beigefügten Scheck	<input type="checkbox"/> per Banküberweisung	<input type="checkbox"/> Depot überwiesen von:	
Währung	Betrag						
<input type="checkbox"/> per beigefügten Scheck	<input type="checkbox"/> per Banküberweisung						
<input type="checkbox"/> Depot überwiesen von:							
<p>Folgende Unterschriften verpflichten allein:</p> <table border="0"><tr><td>Name</td><td>Unterschrift</td></tr><tr><td colspan="2"> </td></tr><tr><td>Name</td><td>Unterschrift</td></tr></table>	Name	Unterschrift			Name	Unterschrift	<p>Todesklausul</p> <p><i>Über die auf dem Konto und/oder Depot jeweils befindlichen Mittel verfügen die Kontoinhaber getrennt. Das Ableben eines Kontoinhabers bewirkt keine Begrenzung des Rechts des/der überlebenden Kontoinhaber zur Verfügung über die Mittel.</i></p> <p><i>Eine Vollmacht an Dritte zur Verfügung kann nur von den Kontoinhabern gemeinsam erteilt werden und wird beim Ableben eines Vollmachtsgebers hinfällig.</i></p> <p><i>Wir sind damit einverstanden, dass die Bank eine eventuelle Nichtbeachtung der Verfügungsbestimmungen seitens der luxemburgischen Behörden infolge einer eventuellen Änderung der Gesetzgebung respektiert.</i></p> <p>Soll die Klausel angeführt werden ? <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein</p>
Name	Unterschrift						
Name	Unterschrift						
<p>Soweit es sich um Kontoinhaber mit früherem Wohnsitz im Königreich Dänemark handelt, wird hiermit bestätigt, dass ich/wir nicht den Bestimmungen der Danmarks Nationalbank über Deviseninländern unterworfen bin/sind.</p> <table border="0"><tr><td>Datum</td><td>Unterschrift</td></tr></table>		Datum	Unterschrift				
Datum	Unterschrift						
<p>Die obigen Unterschriften werden hiermit beglaubigt:</p> <table border="0"><tr><td>Name und Stempel der Behörde</td><td>Name und Stempel der anerkannten Bank</td></tr></table>		Name und Stempel der Behörde	Name und Stempel der anerkannten Bank				
Name und Stempel der Behörde	Name und Stempel der anerkannten Bank						

Société Anonyme - Commercial Register - Luxembourg No. B 14157

An BANQUE GENERALE DU LUXEMBOURG S.A.
Hauptagentur
Postfach 1906
LUXEMBURG

Datum:

Betrifft: KONTOERÖFFNUNG

Sehr geehrte Herren,

Hiermit bitte(n) ich (wir) Sie mir (uns) die nötigen Unterlagen zu einer Kontoeröffnung bei Ihrer Bank zu übersenden.

	1ster Titular	2ter Titular
Name:		
Vorname (n):		
Stand: (Name und Vorname des Gatten oder der Gattin angeben)		
Geboren am:		
in:		
Staatsangehörigkeit:		
Identitätskarte: (Nr. und Ausstellungsort)		
Beruf:		
Wohnhaft zu:		
Strasse und Nr.:		
Tel.:		

Das zu eröffnende Konto soll geführt werden:

- ☐ unter meinem alleinigen Namen ☐ unter der Form eines Gemeinschaftskontos
☐ mit Vollmacht für wohnhaft in

☐ Kontokorrent Währung:

☐ Sparbuch auf Sicht (nur in belgischen Franken)

☐ Terminkonto

☐ Gold-Konto

☐ Wertpapierdepot

KORRESPONDENZ:
.....

Unterschrift

5. Die Zusendung der Kontoauszüge erfolgt auf Wunsch. Wer die Auszüge jedoch lieber nicht daheim haben möchte, dem werden sie gegen eine Gebühr bis zu drei Jahre in der Bank aufbewahrt.

Auch Gebühren fallen an

Oftmals wird übersehen, daß Leistungen, die das Bankinstitut erbringt, auch Geld kostet. Über die Höhe dieser Gebühren sollten Sie sich möglichst schon vor Kontoeröffnung informieren. Das beginnt bei den Zusendungskosten für die Bankauszüge und geht von der Aufbewahrungsgebühr für Auszüge bis zur zusätzlichen Gebühr für Einzahlungen unter 200.000 Mark.

Nachdem viele Banken in Luxemburg erst nach und nach zum Privatgeschäft übergegangen sind - einige führen heute noch keine Privatgeschäfte durch -, sieht man es bei manchen Instituten nicht gern, wenn Barverfügungen erteilt werden. Bei größeren Abhebungen kann es sogar passieren, daß man Sie um eine Vorankündigung bittet. Um Barauszahlungen möglichst zu vermeiden, werden sie mit hohen Gebühren bzw. Zinsabstrichen versehen. Deshalb ist es am besten, alle Einzahlungen per Scheck durchzuführen oder bei der deutschen Mutterbank vorzunehmen, die dafür oft sogar ein eigenes Postscheckkonto eingerichtet hat.

Während die Kontoführung von Namenskonten überwiegend gebührenfrei ist, werden die Gebühren für Nummern- oder Anonym- bzw. Pseudonymkonten recht unterschiedlich gehandhabt. Hier besteht eine Unterschiedsspanne von 12,50 DM zu 500,— DM (!) pro Jahr. Dafür lohnt es sich also, schon einmal vorab zu erfragen, was gefordert wird.

Manche Banken erheben scheinbar keine Gebühren für Barein- oder -auszahlungen. In diesem Fall kann es sein, daß die Bank eine Wertstellung erst nach ein bis zehn Tagen vornimmt, das heißt, Sie müssen mit einem bis zu zehn Tagen währenden Zinsausfall rechnen. Neben dieser Wertstellung wird manchmal noch zusätzlich eine Gebühr erhoben, die sich auf ungefähr - 2,5 Promille, mindestens aber auf 25,- DM beläuft.

Gebühren fallen außerdem an bei der Verwaltung von Wertpapierdepots, bei Gold- und Edelmetalldepots und bei allen Leistungen, die die Bank für Sie erbringt.

Anleger in Silber oder Platin sollten bedenken, daß sie - im Gegensatz zum Gold - beim physischen Erwerb dieser Edelmetalle eine 12%ige Mehrwertsteuer abführen müssen. Manch ein Anleger hat darauf vertraut, daß die Regelung ähnlich gehandhabt wird wie beim Gold und mußte dann enttäuscht feststellen, daß dem nicht so war. Wenn Sie also schon in diesen Metallen spekulieren wollen, sollten Sie es nur Form von Zertifikaten tun.

Wahrhaft königlich können die Gebühren bei der Vermögensverwaltung werden. Sie liegen umso höher, je geringer der Einlagebetrag ist. Bei einem angenommenen Betrag von 100.000,— DM würden bis zu 1% vom Depotwert als Entgelt berechnet. Geht man von einem Ertrag von 7000,— DM bei einer Anlagesumme von 100.000 DM aus, macht das 1000,— DM oder ein Siebtel des Jahresverdienstes aus. Aus diesem Grunde bestehen nahezu alle Institute auf eine Mindestanlage von 200.000 bis 500.000 Mark oder den Gegenwert in einer anderen Währung.

Alle diese Dinge müssen aber durch die Gebührenordnung ausgewiesen und leicht verständlich dargestellt sein. Deshalb ist es zudem unbedingt erforderlich, daß Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen sorgfältig lesen und die einzelnen Konditionen - einschließlich der Gebühren - miteinander vergleichen.

Wie Anleger versichern, sind die Gebühren in Luxemburg trotz der hier aufgezeigten Punkte noch immer weit niedriger als beispielsweise in der Schweiz und in anderen Ländern.

Deutsche Banken in Luxemburg und was sie bieten

Badische Kommunale Landesbank (BAKOLA), Südwestdeutsche Landesbank Luxembourg S.A., Postfach 626, L-2016 Luxemburg, Telefon (00352) 4535451. Kundenberater: Herr Uehlein oder Schwickerath, Tel.(00352) 453494 (Anlagen in Eurobonds, Festgeldgeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Effektengeschäfte, Devisengeschäfte, Portfolio-Loans (Lombardkredite), Zinsdifferenz-Geschäfte)

Bank M.M. Warburg-Brinkmann, Wirtz International S.A., 17, Cote d'Erich, L-1450 Luxembourg, Telefon (00352) 4759511 (Festgeldgeschäfte, Devisengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Vermögensanlagen, Goldzertifikate, ECU-Anleihen)

Bank Oppenheim Pierson International S.A., 123, avenue de la Faiencerie, L-1511 Luxembourg, Telefon (00352) 47 68 671 (Termineinlagen, Wertpapiere, Edelmetallgeschäfte, Devisen, Eurokredite, Festgeld- und Effektengeschäfte)

Bayerische Landesbank International S.A., 7-9, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4759111 (Festgeldgeschäfte, Effektengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Goldmünzen, Devisengeschäfte, Termineinlagen, Eurobonds, Vermögensverwaltung)

Bayerische Vereinsbank International S.A., 38-40, avenue Monterey, L-2163 Luxembourg, Telefon (00352) 451011 (Festgeldgeschäfte, Termineinlagen, ECU-Anleihen, Goldmünzen und -barren, Eurobonds, Investmentpapiere)

Berliner Bank International S.A. - Société Anonyme, Boite Postale 71, L-2010 Luxembourg, Telefon (00352) 4778-1 (Festgeldkonten in allen Währungen, Edelmetallgeschäfte, Effektengeschäfte, ECU-Anleihen, Eurogeschäfte, Termineinlagen)

BfG: Luxembourg S.A. - Societe Anonyme, Boite Postal 1123, L-1011 Luxembourg, Telefon (00352) 452255-1; Devisenhandel: 452242. Kundenberatung: Frau Mumpro (00352) 452255-451 (Festgeldgeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Wertpapieranlagen, Dollar- und ECU-Anlagen, Holding-Konzepte, ECU-Bonds)

BHF-Bank International S.A. - Societe Anonyme, 88, Grand rue, L-1660 Luxembourg, Telefon (00352) 4779721 (Festgeldanlagen, Depotzertifikate, Bank-Akzeptate, Schuldverschreibungen, Wertchriften: Aktien, Obligationen und Anlagefonds, Edelmetalle)

Commerzbank International S.A. - Societe Anonyme, Boite Postale 303, 11, rue Notre-Dame, L-2013 Luxembourg, Telefon (00352) 4779 11-1; Kundenberater: Herr Bauer oder Schulz (00352) 4779

11-344/345 (Vermögensberatung, Vermögensverwaltung, Festgelder ab 100.000 DM in allen gängigen internationalen Währungen, Treuhandgeschäfte, Broschüre: Europlattform)

Compagnie Luxembourgeoise de la Dresdner Bank AG, 26, Rue du Marche-aux-Herbes, L-1728 Luxembourg, Telefon (00352)47601 (Bankgeschäfte in allen internationalen Finanz- und Anlagemärkten, Kontoführungsgebühr (Namenskonto): DM 60,— p.a.; (Nummernkonto: DM 120,—. Euro-\$-Bonds, ECU-Bonds-Anleihen, Festgelder, Termineinlagen, festverzinsliche Wertpapiere)

Deutsche Bank Luxembourg S.A., Boite Postale 586, L-2015 Luxembourg, Telefon (00352) 46818-1. Kundenberater: Herr Pfeiffer (00352) 46818-316 (Festgeldanlagen ab 200.000 DM, Edelmetalle, Wertpapiere, Fonds Eurorenta, Dollarrenta, ECU-Anleihen, DM-Auslandsanleihen, US \$-Euroanleihen, AUD-Anl.)

Deutsch-Skandinavische Bank (Luxembourg) S.A., 15 rue Notre-Dame, L-2240 Luxembourg, Telefon (00352) 4771 741. (Die Bank tätigt keine Privatkundengeschäfte)

Deutsche Girozentrale International S.A., 16, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 462471 (Termineinlagen, Wertpapiere, Edelmetalle, Devisengeschäfte, Eurokredite)

DG Bank International S.A., 3, boulevard Joseph II, L-1840 Luxembourg, Telefon (00352) 449031 (Festgeldgeschäfte, Effekten- und Edelmetallgeschäfte, Holding-Konzepte, Euro-Anleihen, \$-Anleihen, Vermögensverwaltungen)

Hauck Banquieres Luxembourg S.A., 6, boulevard Joseph II, L-1840 Luxembourg, Telefon (00352) 20 68-1 (keine näheren Angaben)

Hessische Landesbank International S.A., 4, Place de Paris, B.P.1702,L-1017 Luxembourg, Telefon (00352) 4994011 Kundenberater: Frau Olinger oder Herr Schmitt (0130) 4842 - Ortstarif (Termineinlagen, Wertpapiergeschäfte, Edelmetallgeschäfte, ECU-Anlagen, Devisengeschäfte, Vermögensverwaltung. Broschüre: Anlagemanagement)

Hypobank International S.A. - Societe Anonyme, 37, boulevard Prince Henri, L-2099 Luxembourg, Telefon (00532) 4775-1. Kundenberater: Herr Jean Noesen (00352) 4775-381 (Termineinlagen, Wertpapiergeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Devisen, ECU-Anleihen, Eurokredite - seit 16 Jahren in Luxemburg)

Industriebank International S.A., 6, avenue Marie-Therese, L-2132 Luxembourg, Telefon (00352) 4776351 (keine näheren Angebote)

International Investment Management Gesellschaft S.A., 65, Avenue de la Gare, L-1611 Luxembourg, Telefon (00352) 400278 (Euro Renta, Deutsche Gesellschaft für Wertpapiersparen, DM-Rentenfonds nach luxemburgischem Recht)

Lampebank International S.A. - Societe Anonyme, 25c, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 460914 (Festgeldgeschäfte, Euro-Anleihen, Devisen- und Wertpapiergeschäfte, Termingelder, Edelmetallgeschäfte)

Landesbank Rheinland-Pfalz International S.A., rue de l'Ancien Athene, L-1144 Luxembourg, Telefon (00352) 47 59 211 (Festgelder, Terminanlagen, Wertpapiergeschäfte, Edelmetalle, Euro-Anlagen)

Landesbank Schleswig-Holstein International S.A., 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4618421; WP Handel - Herr Grad (00352) 473274; Festgeld/Edelmetall - Herr Kirsch (00352) 4746 66 - Publikationen für Kunden: Börse Online, Kundeninformation (ECU-Anleihen, Festgeldgeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Wertpapiergeschäfte)

Norddeutsche Landesbank Luxembourg S.A., 26, route d'Arlon, L-1140 Luxembourg, Telefon (00352) 472391 (keine näheren Angaben)

Trinkhaus & Burkhardt International S.A., 1-7, rue Nina et Julien Lefevre, B.P.579, L-2015 Luxembourg, Telefon (00352) 471847-1, Telex tibilu 1747/1748 (aktiver Geld- und Devisenhandel, Festgelder in DM, US\$, CAN\$, kurz- und mittelfristige Eurokredite, ECU-Schuldverschreibungen, Verwaltung von Holdinggesellschaften, Terminkontrakte, Aktien)

Vereins- und Westbank International S.A., 3, avenue Pasteur, L-2311 Luxembourg, Telefon (00352) 477601 (Devisengeschäfte, Festgeld- und Termingeschäfte, Wertpapiergeschäfte, Edelmetallanlagen, Euro-Kredite, Euro-Bonds, Holdings)

Westfalenbank International S.A., 31, boulevard Prince Henri, L-1724 Luxembour, Telefon (00352) 447411 (Treuhandanlagen, Holdinggesellschaften, Edelmetallgeschäfte, Termingelder, Festgeldanlagen)

WestLB International S.A., 32-34, boulevard Grand-Duchesse Charlotte, L-1330 Luxembourg, Telefon (00352) 447411 oder Boite Postale 420, L-2014 Luxemburg, Telex 2209 (Festgeldkonten in allen Eurowährungen ab 100.000 DM oder Gegenwert. Ab 300.000 DM Vermögensverwaltungen. Lombardkredite, Edelmetallgeschäfte, ECU-Anleihen, Termingelder, Investmentfonds, Wertpapiergeschäfte, Schließfächer)

Ausländische Banken in Luxemburg

Aktivbank International S.A. - Societe Anonyme - A/S Denmark, 37, Avenue Monterey, B.P. 264, L-2012 Luxembourg, Telefon (00352) 479340-1; Kundenberaterin: Frau Inge Benner (00352) 462071 (Kredite, Festgeldeinlagen, Geld- und Devisenhandel, Wertpapiere, Edelmetalle und Vermögensberatung)

Banca d'America e d'Italia (Luxembourg) S.A., 37-39, rue Notre-Dame, L-2240 Luxembourg, Telefon (00352) 29081 (Internationale Bankgeschäfte, Euro-Anleihen, Open End Fonds, Festgelder)

Banca Nazionale del Lavoro International S.A., 25, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 2503-1 (keine näheren Angaben)

Banca Popolare di Novara International S.A., 9a, boulevard Prince-Henri, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 477601-1 (nur fremdsprachige Angebote)

Banco Mercantil de Sao Paulo International S.A., 38, boulevard Joseph II, L-1840 Luxembourg, Telefon (00352) 440435 (keine Privatgeschäfte. Brasilianische Handelsbank)

Banco di Napoli International S.A., 8, avenue de la Liberte, L-1930 Luxembourg, Telefon (00352) 496271 (fremdsprachige Angebote)

Banco di Roma International S.A., 26, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 470851 (überwiegend fremdsprachige Angebote)

Banco di Roma per la Svizzera International S.A., 26, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 470851 (Internationale Bankgeschäfte, Euro-Anleihen, Wertpapiergeschäfte)

Banco di Santo Spirito (Luxembourg) S.A. - Vaticanbank, 26, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 28412 (Internationale Bankgeschäfte, überwiegend fremdsprachig)

Banco di Sicilia International S.A., 14, avenue Marie-Therese, L-2132 Luxembourg, Telefon (00352) 454040-1 (Internationale Bankgeschäfte, Festgeldeinlagen, Geld- und Devisenhandel, Wertpapiergeschäfte. Deutschsprachige Kontaktperson)

Bank of America International S.A., Boite Postale 435, 35, Boulevard Royal, L-2014 Luxembourg, Telefon (00352) 4749 20-1 (Festgeldanlagen, Obligationen, Anlagefonds, Wertpapierverwahrung, Vermögensverwaltung, Devisengeschäfte. Informationsmaterial in Deutsch und Englisch)

Bank of Boston S.A. - Societe Anonyme, 41, boulevard Royal, 2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4779251 (Internationale Devisengeschäfte, Anlagefonds, Festgeldanlagen) Bank of China, 9-11, Grand-rue, L-1661 Luxembourg, Telefon (00352) 21 791 (überwiegend Industriegeschäfte)

Bank of Credit and Commerce International S.A., 25, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 470391 (überwiegend Industriegeschäfte)

Bank Handlowy International S.A., 22-24, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 475681 (Festgeldanlagen, Vermögensverwaltungen, Wertpapiergeschäfte, Holdings, Investmentfonds, Treuhandanlagen)

Bank Hapoalim B.M. - Luxembourg S.A., 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 475256 (keine näheren Angaben)

Banque de Commerce et de Placements S.S., 14, rue des Bains, L-1212 Luxembourg, Telefon (00352) 4731 51 (überwiegend Industriegeschäfte, keine privaten Bankgeschäfte)

Banque Continentale du Luxembourg S.A., 2, boulevard Emmanuel Servais, L-2535 Luxembourg, Telefon (00352) 474491 (Internationale Anlagefonds, Festgeldanlagen, Devisengeschäfte, Termingelder, Euro-Anleihen, Wertpapiergeschäfte)

Banque de Dépôts International S.A., 1, place Winston Churchill, L-1340 Luxembourg, Telefon (00352) 453781 (Internationale Anlagengeschäfte, Devisengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Wertpapiergeschäfte, Holding-Konzepte)

Banque Générale du Luxembourg S.A., 27, avenue Monterey, L-2163 Luxembourg, Telefon (00352) 47991. Kundenberatung: (00352) 4799-2421 - Luxemburger Bank mit Filialen in der Schweiz, Bundesrepublik Deutschland und Hongkong. (Festverzinsliche Wertpapiere, Termineinlagen, Euro-Anleihen, ECU-Anleihen)

Banque du Gothard Luxembourg S.A., 6, avenue Marie-Therese, L-2132 Luxembourg, Telefon (00352) 46 1566 (Festgeldanlagen, Wertpapiergeschäfte, Devisengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Euro-Anleihen, Termingeschäfte, Internationale Anlagefonds)

Banque Indosuez Luxembourg S.A., 39, Allee Scheffer, L-2520 Luxembourg, Boite Postale 1104, L-1011 Luxembourg, Telefon (00352) 47 671. Kundenberatung: Sylvie Arend (00532) 47 67-340 (erste Kontaktaufnahme per Telefon erwünscht)

Banque International à Luxembourg S.A., 2, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 47911 (Internationale Bank-, Wertpapier- und Devisengeschäfte, Eurokredite, Festgelder, Investmentfonds)

Banque Leu (Luxembourg) S.A., 22, rue Jean-Pierre Brasseur, L-1258 Luxembourg, Telefon (00532) 4759761 (Festgeldanlagen, Privat- und Industriebankgeschäfte, Devisengeschäfte)

Banque de Luxembourg S.A., 80, place de la Gare, L-1616 Luxembourg, Telefon (00352) 499241 (Festgeldanlagen, Euro-Anlagen, Internationale Fonds, Wertpapiergeschäfte, Devisengeschäfte, Termineinlagen, Edelmetallgeschäfte)

Banque Nationale de Paris (Luxembourg) S.A., 22-24, boulevard Royal, L-2952 Luxembourg, Telefon (00532) 4764 1, Kundenberater: Herr Krier (00352) 47 64 254 - Korrespondenz in Deutsch (Euro-Bonds, Wertpapiergeschäfte, Devisengeschäfte, Internationale Investmentfonds)

Banque Nordeurope S.A. - Luxembourg, 47, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 27 696 (Internationale Bankgeschäfte, Kredite, Devisengeschäfte, Investitionen)

Banque Paribas (Luxembourg) S.A., 10A, Boulevard Royal, L-2093 Luxembourg, Telefon (00352) 4771 911 -460830, Kundenberater: Herr Englebert (00352) 477191 275. Deutschspr. Informationen. (Fest- und Termingelder, Geld- und Devisenhandel, Wertpapiergeschäfte, Kauf, Verkauf und Verwahrung von Edelmetallen, Vermögensverwaltung, Exportfinanzierungen, Beteiligung an internationalen Krediten, öffentliche u. private Emissionen)

Banque Portugaise a Luxembourg S.A., 8, rue de la Greve, L-1643 Luxembourg, Telefon (00352) 22922 (keine näheren Angaben)

Banque Privée Edmond de Rothschild S.A., 20, boulevard Emmanuel Servais, L-2535 Luxembourg, Telefon (00352) 21 902 (Internationale private und kommerzielle Bankgeschäfte, Devisengeschäfte, Investitionen, Edelmetallgeschäfte, Wertpapiergeschäfte)

Banque Safra-Luxembourg S.A., 103, Grand-rue, L-1661 Luxembourg, Telefon (00352) 472071 (keine näheren Angaben)

Banque Universelle et Commerciale du Luxembourg (UCL), 4, rue de la Reine, L-2418Luxembourg, Boite Postale 2113, L-1021 Luxembourg, Telefon (00352) 477 138-1 , Kundenberatung: (00352) 477 138-444 (Namenskonten: kein Mindestanlagebetrag, Nummernkonten: DM 50.000,—, Termingeld, Wertpapierdepots, Obligationen, Devisengeschäfte, Goldgeschäfte)

Banque Unie Est-Quest S.A. Luxembourgeoise, 10, boulevard Joseph 11, L-1840 Luxembourg, Telefon (00352) 475771 (keine näheren Angaben)

Bergen Bank International S.A., 88, Grand-rue, L-1660 Luxembourg, Telefon (00352) 24681 (Internationale Bankgeschäfte für den privaten und industriellen Bereich)

Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A., 47, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 21 383 (US-Bank-Tochter mit internationaler Erfahrung. Festgeldanlagen, Devisen, Wertpapiere, Edelmetalle, Investitionen, Holdings)

Christiana Bank Luxembourg S.A., 26, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 471515 (Treuhandanlagen in allen wichtigen Währungen, Devisenhandel und -beratung, Schuldverschreibungen, Obligationen, Edelmetallgeschäfte, Euro-Anlagefonds)

Citicorp Investment Bank (Luxembourg) S.A., 49, boulevard Prince Henri, Boite Postale 1371, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 477957-1. Kundenberatung: Frau Yolande Torrekens. (Festgeldanlagen, Depotzertifikate, Kontokorrente, Termindespositen, Edelmetalle, Vermögensverwaltung. Umfangreiches Informationsmaterial in deutscher Sprache)

Caisse D'Épargne de l'État, (Sparkasse) de Luxembourg, Place de Metz, L-2954 Luxembourg, Telefon (00352) 29852 und 470401 (Sparkassen- und Investmentfonds, Belubond-Anlagen, Aktiengeschäfte, Devisen, Edelmetalle, Eurokredite, Wertpapierdepots, Terminkonten, Goldkonten)

Copenhagen Handelsbank International S.A., 12, rue Goethe, L-1661 Luxembourg, B.P.406, L-2014 Luxembourg, Telefon (00352) 270 22 - Tochtergesellschaft einer dänischen Handelsbank (Einlagen in allen gängigen Währungen als Sicht- oder Termineinlagen, Depotverwaltung, Wertpapierdepot, Handel mit Wertpapieren und Edelmetallen, CHB-Invest Ltd., Devisenterminkontrakte, Portefeuille-Kredite)

Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine S.A., 103, Grand-rue, L-1661 Luxembourg, Telefon (00352) 499 231 (überwiegend Industriegeschäfte. Keine näheren Angaben)

Crédit Lyonnais (Luxembourg) S.A., 26, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4768311 (Französische Bank mit internationalen Geld- und Devisengeschäften, Kredite, Investitionen, Wertpapiergeschäfte, Eurokredite, Bonds)

Crédit Suisse (Luxembourg) S.A., 23, avenue Monterey, L-2163 Luxembourg, Telefon (00352) 20265 (Treuhandanlagen, Wertschriftverwahrungen, internationale Kreditvermittlungen und Investitionen, Devisengeschäfte, Festgeldanlagen)

Dai-Ichi Kangyo Bank (Luxembourg) S.A., 9, boulevard F.D. Roosevelt, L-2450 Luxembourg, Telefon (00352) 475711 (keine Privateschäfte)

Den Danske Bank International S.A., 18, avenue Marie-Therese, L-2132 Luxembourg, Telefon (00352) 450530 (Festgeldanlagen, Eurokredite, Termineinlagen, Waren- und Devisenterminkontrakte, Goldgeschäfte, Depotverwaltung, Investmentfonds, Bonds)

Den Norske Creditbank (Luxembourg) S.A., 21, boulevard Prince Henri, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 211 01 (Internationale Bankgeschäfte, Festgelder, Termineinlagen, Wertpapiergeschäfte)

Discount Bank S.A. (Luxembourg), 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 28007 (Festgeldeinlagen und Termingelder in allen wichtigen Währungen, Devisen, Wertpapiergeschäfte, Goldgeschäfte, Investitionen, Eurokredite)

First Nordic Bank (Luxembourg) S.A., 88, Grand-rue, L-1660 Luxembourg, Boite Postale 910, L-2019 Luxembourg, Telefon (00352) 289 51; Telex 60 126; Telefax 460 362-33 - Information in Englisch (Bonds, Rentenanlagen, Festgelder, Termingelder, Eurokredite, Wertpapiere, Investitionen, First Nordic Managed Bond Pool)

Fuji Bank (Luxembourg) S.A., 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 474681 (überwiegend Industriegeschäfte. Informationen nur in Englisch)

Gotobanken (Luxembourg) S.A. 29, boulevard Prince-Henri, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 47711 21 (keine näheren Angaben)

International Trade and Investment Bank S.A., 22-24, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 26 004 (Internationale Geld- und Kreditgeschäfte, Investitionen, Devisengeschäfte, Termingelder, Industrievertretungen)

Kansallis International Bank S.A., 4, rue du Fort Reinsheim, L-2419 Luxembourg, B.P.627, L-2016 Luxembourg, Telefon (00352) 441424-1; Kundenberater: Herr Eberhard Herde (00352) 441424210. (Einlagengeschäfte in allen gängigen Währungen und Laufzeiten, Aktienhandel, Edelmetallgeschäfte, Devisengeschäfte, Lombardkredite, Vermögensverwaltung. Finnische Bank. Schriftwechsel und Informationen in Deutsch)

Kredietbank S.A. Luxembourgeoise, 43, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 47971 (KB LUX FUND, Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, Wertpapiere, Lombardkredite, Termineinlagen und Devisenhandel, Edelmetalle, Holdings)

Manufacturers Hanover Bank Luxembourg S.A., 39, boulevard Prince Henri, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 460241 (Erzeugerbank, Industriekredite, keine Privatgeschäfte)

Maryland Bank International S.A., 33, boulevard Prince Henri, L-1724 Luxembourg, B.P.11, L-2010 Luxembourg, Telefon (00352) 46 1341 - Information und Schriftwechsel in Deutsch u. Englisch. (Sichtkonten, Termingeldeinlagen, Lombardkredite, Gold, internationale Aktien und Bonds, Verwahrung von Wertpapieren aller Art, Holdinggesellschaften)

PB International S.A. (Luxembourgeoise), 6, avenue Pescatore, L-2324 Luxembourg, Telefon (00352) 475581 (keine näheren Angaben)

PKbanken International (Luxembourg) S.A., 47, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, B.P.265, L-2012 Luxembourg, Telefon (00352) 2 6651 - 4793 54-1; Telex 1558 pkint; Telefax (00352) 47 23 19 (Festgelder/Termineinlagen und Sichtkonten in allen bedeutenden europäischen Währungen. Mindesteinlagen: \$ 50.000. Devisengeschäfte, Investmentfonds)

Privatbanken International Denmark) S.A., 16, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 47 68 111 Kundenberatungstelefon: (00352) 43887/350, 351, 352 und 353. (Anlagenberatung, Investitionsdarlehen, Devisentermingeschäfte, Dantrust, Internationale Vermögensverwaltung, Festgelder, Termingelder, Goldgeschäfte)

Provinsbanken International (Luxembourg) S.A., 25, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 46 12 75 (Internationale Geld- und Devisengeschäfte, Wertpapiere, Termingeldeinlagen, Eurobonds, Edelmetalle, Kredite, Investitionen)

Republic National of New York (Luxembourg) S.A., 13, avenue de la Porte-Neuve, L-2227 Luxembourg, Telefon (00352) 4793311 (Internationale Bankgeschäfte, Devisen- und Wertpapiergeschäfte, Holdings, Fest- und Termingeldanlagen, Edelmetallkonten)

Sanpaolo-Lariano Bank S.A., 10, rue Dicks, L-1417 Luxembourg, Telefon (00352) 496011 (keine näheren Angaben)

Skandinaviska Enskilda Banken (Luxembourg) S.A., 16, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4779811 (Festgeld/Termingeldeinlagen in allen gängigen Währungen, Devisengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Lombardkredite, Wertpapiergeschäfte)

Société de Banque Suisse (Luxembourg S.A. (Schweizerischer Bankverein), 26, route d'Arlon, Boîte postale 2, L-2010 Luxembourg, Telefon (00352) 452030-1, 453333 (Börse), 452222 (Devisen), Telex 1481 bsxl lu, Telefax 450739 (Festgelder, Termineinlagen, Optionen und Futures, Devisengeschäfte, Edelmetallgeschäfte, Gratis-Zusendung der Kundeninformation: „Investment Actuel“)

Société Européenne De Banque S.A. „Forum Royal“, boulevard Royal-avenue de la Porte-Neuve, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 46 1411 (keine näheren Angaben)

Société Generale Alacienne de Banque S.A., 15, avenue Emile Reuter, L-2420 Luxembourg, Telefon (00352) 23982 (Internationale Geld- und Devisengeschäfte. Keine näheren Angaben)

Sumitomo Trust and Banking (Luxembourg) S.A., 88, Grand-rue, L-1660 Luxembourg, Telefon (00352) 4779851 (Internationale Investitionen, Devisen- und Wertpapiergeschäfte, Holdinggesellschaften, Lombardkredite)

Svenska Handelsbanken S.A. (Luxembourg), 146, boulevard de la Petrusse, L-2330 Luxembourg, Telefon (00352) 4998111 (Schwedische Bank mit internationalem Investitionsangebot, überwiegend Industriekontakte)

The Bank of Tokyo (Luxembourg) S.A., 22-24, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 474235 (Geld- und Devisengeschäfte für Großanleger und Industrie, Holdinggesellschaften)

The Industrial Bank of Japan (Luxembourg) S.A., 25, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 474235 (keine Privatgeschäfte. Korrespondenz in Englisch)

The Nikko (Luxembourg) S.A., 16, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 462384 (Internationale Devisen- und Wertpapiergeschäfte, Investitionen, Kredite auf Lombardbasis, Holdinggesellschaften)

The Taiyo Kobe Bank (Luxembourg) S.A., 33, boulevard Prince Henri, L-1724 Luxembourg, Telefon (00352) 25455 (Industriekredite, Investitionen, internationale Beteiligungen)

Trade Development Bank (Luxembourg) S.A., 34, avenue de la Porte-Neuve, L-2227 Luxembourg, Telefon (00352) 418 91 (Industriekredite, keine Privatgeschäfte)

UBAE - Arab German Bank S.A., 22-24, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 24481 (Investitionen und Kreditprogramme für Industrie und Wirtschaft. Keine Privatgeschäfte)

Union Bank of Finland International S.A., 189, avenue de la Faiencerie, L-1511 Luxembourg, Telefon (00352) 4776111. (Internationale Devisen- und Wertpapiergeschäfte, Festgelder, Termingelder in allen einschlägigen Währungen, Depotzertifikate, Schuldverschreibungen)

Union Bank of Norway International S.A., 18, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg, Telefon (00352) 4768731 (Festgeldanlagen, Termingelder in allen bedeutenden europäischen Währungen, Gold- und Wertpapiere, Investitionen, Lombardkredite)

Union de Banque of Suisses (Luxembourg) S.A., 17, rue des Bains, L-1212 Luxembourg, Telefon (00352) 473851 (Internationale Geld- und Devisengeschäfte, Wertpapiere, Treuhandanlagen, Vermögensverwaltung, Europäische und Internationale Anlagefonds)

United Overseas Bank (Luxembourg) S.A. (UOB), 17a, rue des Bains, L-1212 Luxembourg, B.P.830, L-2018 Luxembourg, Telefon (00352) 475476; Telex 3159; Telefax (00352) 28428 - Korrespondenz deutsch. (Das Unternehmen ist auf die Anlageberatung und Vermögensverwaltung von Privatkunden und Gesellschaften spezialisiert)

Telefonaufträge

Wer seine Bankverbindungen auf dem Postwege aufnimmt, die Kontoeröffnung also aus der Ferne durchgeführt hat, muß sich fragen, wie er reagieren will, wenn es darum geht, einmal kurzfristig zu handeln. Das kann besonders dann erforderlich werden, wenn das Wertpapierdepot aufgelöst oder aufgestockt werden soll, oder kurzfristige Überweisungen zu erfolgen haben.

Der einfachste und schnellste Weg ist das Telefon, mit dem man jede beliebige Disposition treffen kann. Dennoch sollten Sie sich Gedanken darüber machen, wie Sie sich vor eventuellen Schäden durch Hörfehler absichern. Sofern dieser Punkt nicht ohnehin in den Geschäftsbedingungen abgehandelt ist, haben einige Banken eigens für den Fernmeldeverkehr Erklärungen verfaßt, die vom Kunden unterschrieben werden müssen. Dadurch werden die Angestellten der Bank dann weitgehend entlastet, so daß jedwede Haftung ausgeschlossen bleibt.

Sprechen Sie diesen Punkt bei der Kontoeröffnung ruhig einmal von sich aus an und vereinbaren Sie geeignete Paßwörter, Schlüsselziffern oder den Umgang mit speziellen Kundenberatern. Fragen Sie, wie weit der Haftungsausschluß geht und lassen Sie sich genau erklären, auf was es bei diesem Ausschluß ankommt. Lesen Sie - sofern man Ihnen keine spezielle Erklärung zur Unterschrift vorlegt (siehe Kopie der BNP auf der nächsten Seite) - den Passus in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen genau durch. Beim Schweizer Bankverein (Luxembourg) AG heißt es hierzu beispielsweise unter Absatz 3: „Übermittlungsfehler, Fälschungen Legitimationsmängel etc., Schäden infolge von Verspätungen, Verlusten oder Irrtümern beim Transport und im Übermittlungsverkehr sind von Kunden zu übernehmen.“

Die Banque UCL schreibt hierzu: „Den Schaden, der aus Übermittlungsfehlern, Mißverständnissen und Irrtümern im telefonischen, telegraphischen, drahtlosen oder fernschriftlichen Verkehr mit dem Kunden oder mit Dritten entsteht, trägt der Kunde, sofern der Schaden nicht von der Bank verschuldet ist. Die Bank behält sich vor, aus Gründen der Sicherheit bei telefonisch, telegraphisch, drahtlos oder fernschriftlich eingehenden Aufträgen vor Ausführung auf Kosten des Kunden telefonisch, telegraphisch, drahtlos oder fernschriftlich eine Bestätigung einzuholen.

Wenn die Bank telefonische, telegraphische, drahtlose oder fernschriftliche Mitteilungen schriftlich bestätigt, hat der Kunde Abweichungen zwischen derartigen Mitteilungen und der schriftlichen Bestätigung unverzüglich zu beanstanden.“

Zwar ist man bereit, Ihnen bei Verschulden durch die Bank bzw. einen ihrer Angestellten einen Schaden, der auf einem Hörfehler

basiert, zu ersetzen, aber im Ernstfall dürfte es sich schwer nachweisen lassen, daß der Bankangestellte am anderen Ende der Telefon-, Telex- oder Telefax-Leitung einen Fehler machte.

Eine 100%ige Absicherung werden Sie nicht erreichen können, doch sollten Sie diese unliebsamen Dinge ansprechen und die Handhabung erfragen, denn es geht um Ihr Geld.

Besonders aufmerksam sollten Sie sein, wenn die Bank Ihnen ihre Geschäftsbedingungen in einer Sprache vorlegt, die Sie nicht beherrschen. Ersuchen Sie das durch Sie beauftragte Unternehmen, Ihnen die Konditionen in deutscher Sprache auszuhändigen oder zumindest die für Sie relevanten Punkte authentisch zu übersetzen. Sie sind in der Regel mit der Überschrift „Errors in Transmission“ (Fehler bei der Übermittlung) versehen und besagen meistens ähnliches wie die o.a. Texte. Dennoch kann es weiterführende Passagen geben, die Sie in ihrer Tragweite nicht ganz überschauen. So etwa wenn eine Bank schreibt: „Should the Bank be responsible for delay in the execution of any order, it will be liable for damages only with respect to the interest or deferred payment calculated at the legal rate on the amount thus be lately transferred.“

Das würde also bedeuten: „Sollte die Bank für die verzögerte Ausführung eines Auftrages verantwortlich sein, betrifft das nur die Zinsen, die durch eine so verschobene Zahlung angefallen wären, bezogen auf den Zeitpunkt der Überweisung.“

In der Praxis könnte Ihnen beispielsweise durch rechtzeitige Zahlung einer Überweisung ein Millionengeschäft zerbrochen sein, dann erhal-

ten Sie von der Bank nur die Zinsen für jene Tage vergütet, die das Geld später rausging.

Andererseits ist es aber auch für Sie wichtig, daß nicht jedermann per Telefon Aufträge durchgeben oder Kontostände abfragen kann. Deshalb ist die Einführung eines Codes nahezu unabdingbar, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.

Weitere wichtige Punkte der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Der Kunde ist verpflichtet, die Bank in jedem Einzelfall schriftlich darauf hinzuweisen, daß Zahlungen fristgebunden sind und daß aus Verzögerungen oder Fehlleitungen bei der Ausführung von Aufträgen oder von Mitteilungen hierüber ein über den Zinsnachteil hinausgehender Schaden entstehen kann. Fehlt ein solcher Hinweis, so haftet die Bank für einen über den Zinsnachteil hinausgehenden Schaden nur bei grobem Verschulden; die Haftung beschränkt sich jedoch auf den Zinsnachteil, wenn der Auftrag für den Kunden zum Betrieb eines Handelsgewerbes gehört. (Siehe auch weiter oben)

Die Bank ist berechtigt, sich auf Kosten des Kunden alle Unterlagen zu beschaffen, die sie zur Prüfung bei der Bestellung, Verwaltung, Freigabe und Verwertung von Sicherheiten für erforderlich hält; dazu zählen insbesondere beglaubigte Abschriften aus öffentlichen Registern, behördliche Bescheinigungen sowie Unterlagen über den Versicherungsschutz.

Für alle sonstigen Leistungen und Maßnahmen bei der Bestellung, Verwaltung, Freigabe und Verwertung von Sicherheiten sowie bei der

Inanspruchnahme von Mitverpflichteten kann die Bank im Rahmen billigen Ermessens ein angemessenes Entgelt in Rechnung stellen. Außerdem trägt der Kunde bei nicht vertragsgemäßer Kreditabwicklung durch den Kunden alle entstehenden Nebenkosten und Auslagen, wie z.B. Steuern, Aufwendungen für Versicherungen, Ferngespräche, Fernschreiben, Telegramme, Porti, Lagergelder, Kosten der Beaufsichtigung, Vermittlerprovisionen und Prozeßkosten.

Anmerkung: Im letzten Absatz geht es in der Hauptsache um den Fall, wenn ein Kunde seinen Kreditverpflichtungen - sprich Rückzahlungen - nicht nachkommen kann. Dann wird aus den freundlichen Bankbeamten eine knallharte Exekutive.

Deshalb sollten Sie auch wissen, daß der Gerichtsstand (oder vornehmer ausgedrückt der „Erfüllungsort“) der Ort ist, woselbst das Unternehmen seinen Geschäftsstandort hat. Das heißt im Ernstfall, daß alle fraglichen gerichtlichen Maßnahmen in Luxemburg zu geschehen haben. Hat die Bank etwas gegen Sie vorzubringen, müssen Sie nach Luxemburg reisen, und haben Sie der Bank etwas vorzuwerfen - auch. Selbst wenn man über diese Dinge nicht gern spricht - und die Banker übergehen diese Schriftstellen geflissentlich - gehören sie mit zum Vertrag, sonst hätte man sie ja nicht erst zu formulieren und aufzuschreiben brauchen.



BANQUE NATIONALE DE PARIS (Luxembourg) S.A.

Téléphone: 4 76 41
Télex: 3447 bnp lu lu

SOCIÉTÉ ANONYME
24, BOULEVARD ROYAL - LUXEMBOURG

R.C. n° B 10 383
B.P. Luxembourg 1852

E R K L Ä R U N G
über im Fernmeldeverkehr erteilte Aufträge

Der/die Unterzeichnete :-

- Name / Firma
- Anschrift / Firmensitz
- Inhaber von Konto Nr.

wünscht, der Banque Nationale de Paris (Luxembourg) S.A. im Zusammenhang mit Konto Nr. und eventuell bestehenden Unterkonten Aufträge im telefonischen, telegraphischen, fernschriftlichen Verkehr bzw. im Faxverkehr unverschlüsselt und ohne eigenhändig geschriebene Bestätigung zu erteilen. Er entlässt hiermit die Banque Nationale de Paris (Luxembourg) S.A., deren Organe, Mitarbeiter und Vertreter aus jedweder Haftung hinsichtlich der Ausführung, der unterbliebenen Ausführung bzw. der mangelhaften Ausführung dieser Anweisungen. In diesem Zusammenhang gilt, dass die Buchungen der Banque Nationale de Paris (Luxembourg) S.A. jeweils in Übereinstimmung mit den von der Bank erhaltenen Anweisungen erfolgen.

Im übrigen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banque Nationale de Paris (Luxembourg) S.A., die vom Kunden nach eigenem Bekunden gelesen und genehmigt wurden.

. , den

(eigenhändige Unterschrift)

Mentale Erfolgsmethoden

Der Erfolg beginnt mit dem Denken

Erfolgsmenschen sind Gegenwartsmenschen. Sie erlauben ihren Gedanken niemals, voller Bedauern in die Vergangenheit zurückzublicken und vermeiden es ebenso, besorgt in die Zukunft zu schauen. Erfolg und Reichtum auf allen Gebieten begründet man JETZT und HEUTE. Nur was man heute anpackt, ist morgen getan. Was gestern geschah und uns nicht befriedigte, ist durch keine Macht der Welt ungeschehen zu machen. Heute jedoch können wir es besser machen, die Scharte wieder auswetzen. Viele Menschen verweilen mit ihren Gedanken viel zu lange bei ihren Mißgeschicken. Das lähmt ihre Schritte, so daß sie in immer neue Mißgeschicke stolpern. Über Mißerfolge brüten heißt die Angst nähren; Angst aber bewirkt Spannung, und Spannung macht magnetisch für das, was befürchtet wird.

Manch einer hält sich für einen Pechvogel, der machen kann, was er will und doch vom Schicksal dazu verurteilt zu sein scheint, es zu

nichts zu bringen. In Wirklichkeit gibt es keine Pechvögel außer denen, die sich durch beharrliches negatives Denken dazu machen. Es gibt auch keine Glückspilze an sich, außer denen, die sich durch beharrliches positives Denken dazu entwickeln. Daraus ergibt sich folgende Erkenntnis:

Änderung des Denkens verändert das Leben. Fehler, die man macht, haben eine Aufgabe. Lernen wir aus ihnen, haben sie diese Aufgabe erfüllt und werden die eigenen Pläne und Wünsche nicht mehr durchkreuzen.

Man begegnet Mißerfolgen am besten dadurch, daß man die Gedanken daran nicht krampfhaft unterdrückt, sondern die aktivierten Gefühlskräfte durch positive Zielsetzung in Kanäle leitet, in denen sie produktive Arbeit leisten können. Das heißt: wegsehen und das ganze Denken und Fühlen auf die neuen Ziele und Erfolge konzentrieren, die es zu erreichen gilt.

Das Geheimnis des Erfolges besteht in der Konzentration: in der beharrlichen Bejahung dessen, was man ersehnt, und in der Hingabe des Vertrauens an den inneren Helfer, der nach dem Maß unseres Vertrauens dafür sorgt, daß alle Untiefen und Klippen erfolgreich umsegelt werden.

Wenn einer sich mit dem Gedanken erfüllt, daß er arm sei, so wird er auch arm werden und höchstwahrscheinlich auch arm bleiben. Wenn er aber - seine Lage sei, wie sie wolle - sich mit dem Gedanken erfüllt, daß er vorwärtskommt, dann setzt er Kräfte in Bewegung, die ihn früher oder später vorwärtsbringen werden. Das Gesetz der

Anziehung wirkt beständig durch das All, und die eine große unveränderliche Wahrheit, die mit ihm zusammenhängt, ist die, daß Gleiches von Gleichem angezogen wird.

Gedanken sind Kräfte. Wenn sie richtig gebraucht und weise gelenkt werden, haben sie eine geheime Kraft von ungeahnter Wirkung. Senden Sie den Gedanken aus, daß die richtige Stellung, Arbeit oder Erfolgsgelegenheit zu Ihnen kommen wird und daß Sie es fühlen, wenn sie da ist. Halten Sie diesen Gedanken fest, lassen Sie ihn niemals aufhören, und kräftigen Sie ihn fortwährend durch feste Erwartung. Auf diese Weise setzen Sie sozusagen eine Anzeige in eine seelische oder geistige Zeitung, die nicht nur auf einen kleinen Leserkreis beschränkt ist, sondern bis an die Enden der Erde dringt. Diese „Anzeige“ hat eine viel größere Wirkung als irgendeine in einer wirklichen gedruckten Zeitung, auch wenn sie als das beste Anzeigenblatt bekannt wäre. Je mehr Sie das erkennen und in Übereinstimmung mit den höheren Gesetzen und Kräften leben, desto eher werden sich die Wirkungen einstellen.

Das Gesetz des wahren Erfolges heißt Glaube, unerschütterlicher Glaube. Wenn wir einsehen, daß Erfolg oder Mißerfolg nicht von äußeren Bedingungen abhängen, sondern im Menschen selbst liegen, dann kommen wir in den Besitz von Kräften, die die äußeren Bedingungen bald in Mittel zum Erfolg umwandeln. So, wie Sie die Muskeln Ihres Körpers durch planmäßige Betätigung üben und stärken können, so können Sie ebenso planmäßig Ihre geistigen Kräfte durch Übung zu ungeahnter Größe entwickeln.

Bitte bedenken Sie: Kein Mensch kann zwei Wörter gleichzeitig aussprechen. Ebensowenig kann man zwei Dinge auf einmal denken!

Wir können nur einen Gedanken zu einer Zeit denken, und wenn wir selbstvertrauend, dynamisch, freudig und hoffnungsvoll denken, können wir nicht gleichzeitig Gedanken des Kammers und der Verzagt-heit hegen. Dafür bleibt dann einfach kein Platz mehr. Was liegt da also näher, als sich daran zu gewöhnen, nur aufbauende, fördernde, auf den Erfolg gerichtete Gedanken zu denken und so im Laufe der Zeit auch im Unterbewußtsein so viele positive Gedanken und Vorstellungen aufzuspeichern, daß die negativen Gedanken von früher einfach verkümmern müssen.

Je früher man mit dem Umdenken anfängt, desto besser. Jedes Jahr, jeder Monat, ja jeder Tag, an dem man nicht ein Stückchen weiterkommt, ist unwiederbringlich dahin, und man wird ihm später nachtrauern. Gehen Sie deshalb schon heute abend mit dem Bewußtsein zu Bett, mit dieser Erkenntnis ein Stück vorwärtsgekommen zu sein.

Es gibt eine große Anzahl von Erfolgsbüchern, die alle vielleicht in anderen Worten immer das gleiche sagen: Der Erfolg beginnt mit dem Denken! Ob Sie nun teure „Lebensschulen“ kaufen oder gar über tausend Mark für einen Erfolgs-Kursus ausgeben, am Beginn einer jeden Erfolgslaufbahn steht das, was im alten griechischen Delphi in Stein gemeißelt stand: „Erkenne dich selbst!“ So unerschütterlich $1 \times 1 = 1$ ist, so gewiß der Geburt eines Lebens die Zeugung vorausgegangen sein muß, so gewiß ist das Gesetz, daß sich Erfolg und Reichtum dem zuneigen, der sich äußerlich und noch mehr innerlich darauf einstellt.

Die meisten Menschen erwarten und verlangen von sich selber und vom Leben zu wenig, weil sie weder ihre Kräfte und Mittel kennen,

noch sich ihrer Möglichkeiten und ihres höchsten Zieles bewußt sind. Sie wissen nicht, daß sie weit mehr Talente und Fähigkeiten besitzen, als sie ahnen und sich mehr zutrauen dürfen, als sie bisher wagten. Der aufwärtsstrebende Erfolgsmensch sieht in jedem neuen Tag eine neue Chance, sich zu bewähren, produktiver zu werden, über sich selbst hinauszuwachsen. Eben diese Haltung ist es dann auch, die ihn günstige Gelegenheiten erkennen und ergreifen läßt, die die anderen nicht sehen oder nicht zu ergreifen wagen. Die zunehmende Dynamik seines Wesenskraftfeldes reißt immer mehr Gedanken und Menschen in seine Bahn, die dem Zug nach oben willig folgen, weil sie spüren, wie ihm sichtbar alles zufällt und spielend gelingt.

Gerade weil die Mehrheit der Menschen vor allem äußeren Wohlstand anstrebt, hat der, der für ständige Steigerung seines inneren Reichtums sorgt, um so größere Aussichten und Möglichkeiten. Er beschränkt sich nicht auf billige Nahziele wie den besseren Wagen oder Fernsehapparat, sondern strebt nach Mehrung seines Wissens und Könnens, nach größerer Einsicht und Übersicht, die ihm ermöglichen, das Größere zu vollbringen.

Wissen und Handeln

Es gibt viele Menschen, die sich durch Schulung eine Menge Wissen und Kenntnisse auf den verschiedensten Gebieten des Lebens angeeignet haben. Woran mag es aber liegen, daß diese klugen Köpfe es nur selten im Leben auch zu Erfolg und Reichtum bringen?

Da unterrichtet ein Professor über Jahrzehnte hinweg eine unzählbare Schar von Studenten, doch er selbst bleibt auf seinen Schätzen nur zu

oft sitzen und verwertet sie nur selten zum eigenen Wohlstand. Lehrer geben ihre Kenntnisse an ihre Schüler weiter, doch während eben diese Schüler im Leben zu Ansehen und Erfolg kommen, bleiben die Vermittler dieser Grundkenntnisse auf ihrem Wissen sitzen, ohne einen nennenswerten Nutzen daraus zu ziehen. Henry Ford, der selbst keiner der Klügsten war, sich aber durch Spezialisierung einen weltweit berühmten Namen machte, formulierte es einmal so: „Ihr könnt gehen und euer Leben lang Kenntnisse sammeln und werdet trotz aller Mühe selbst mit eurer eigenen Zeit nicht Schritt halten. Ihr könnt euer Gehirn mit den Tatsachen sämtlicher Jahrhunderte anfüllen, und es wird am Ende doch nichts anderes sein als ein übervoller Stapelplatz von Tatsachen. Die Wahrheit ist: Große Mengen aufgespeicherten Wissens sind nicht dasselbe wie geistige Aktivität. Ein Mensch kann überaus gelehrt und dennoch überaus nutzlos sein. Dagegen kann ein durchaus ungelehrter Mensch sich als höchst nützlich erweisen. Zweck der Bildung ist nicht, des Menschen Hirn mit Tatsachen anzufüllen, sondern ihn zu lehren, sich seines Hirns zum Denken zu bedienen...“

Tatsächlich hat Ford es manchen Besserwissern und Skeptikern vorgemacht, wie man mit geistiger Beweglichkeit und Aktivität, konzentriert auf ein bestimmtes Gebiet, auch dann Erfolg haben kann, wenn man nicht in allen Dingen ein Könner ist.

Ich kenne einen Mann, der allein dadurch, daß er mit offenen Augen durch seine Umwelt geht, schon einige tausend Mark an Honoraren und Anteilsprovisionen verdient hat. Dabei wartet er nicht etwa auf günstige Gelegenheiten, sondern schafft sie sich selbst. Um solche günstigen Gelegenheiten herbeizuführen, ist eins nötig: daß wir alle

Dinge und Ereignisse - die guten wie die schlechten - als Gelegenheiten werten und wahrnehmen. Wenn wir jedoch Schwierigkeiten ausweichen, also den bequemen Weg des geringsten Widerstandes einschlagen, gehen wir damit auch den großen Gelegenheiten und Aufstiegsmöglichkeiten aus dem Weg!

Das heißt: Wenn unser Dasein leicht und mühelos dahinläuft, sollten wir den Mut aufbringen, solch ein Leben aufzugeben und das Wagnis eines vielleicht schwierigeren und verantwortungsvolleren, dafür aber auch an einmaligen Aufstiegsmöglichkeiten reicheren Lebens auf uns zu nehmen.

Solange wir Widrigkeiten aus dem Weg gehen und uns nichts zutrauen, kennen wir nicht das wirkliche Ausmaß unseres Leistungsvermögens. Was nützt es einem Menschen, daß alle Kräfte des Universums in ihm angelegt sind, daß alle Möglichkeiten ihm offenstehen, daß tausend günstige Gelegenheiten auf ihn warten, wenn er jeder Schwierigkeit - d.h. jeder Gelegenheit, seine Kräfte zu mehren - ängstlich ausweicht! Emerson sagte einmal: „Ich bin jedem dankbar, der mich zwingt zu beweisen, was ich kann!“ Gleich ihm sollten wir sagen: Dank den Schwierigkeiten des Daseins, die uns nötigen, unsere Kräfte reserven zu mobilisieren, neue Fähigkeiten zu entwickeln und damit schlummernde Schätze zu nutzen!

„Im Anfang war die Tat!“ So sagte schon dereinst Goethe. Wenn also Ihre gegenwärtigen beruflichen und wirtschaftlichen Verhältnisse Ihnen nicht geeignet erscheinen sollten, Ihre Kräfte und Fähigkeiten hundertprozentig zu entfalten, so gehen Sie den Weg der großen Wagnenden: Geben Sie Ihre bisherige Umgebung oder Stellung auf und

riskieren Sie es, ein völlig neues Leben zu beginnen! Hören Sie auf, Widerständen auszuweichen und die bequemste Arbeit mit dem geringsten Maß an Verantwortung vorzuziehen; denn in einem solchen Milieu bleiben 60 - 90 Prozent Ihrer Fähigkeiten und Möglichkeiten unausgeschöpft. Haben Sie den Mut, sich um einen Posten zu bewerben, eine Aufgabe zu übernehmen, die Sie zwingt, das Letzte zu geben, wenn Sie nicht zugrunde gehen wollen! Brechen Sie alle Brücken hinter sich ab und verbrennen Sie sie, um dann unbeschwert dem Abenteuer eines neuen Lebens entgegenschreiten! Lächeln Sie über Schwierigkeiten, die Sie lediglich fordern, stärken und prüfen wollen, wie weit Sie es schon gebracht haben.

Alle Kräfte in der Natur sind Ebenbilder von Energien, die im Menschen zusammengeballt sind. Jeder Mensch ist mithin lebendiger Sprengstoff. Sie staunen über die Kraft, die eine Atombombe entfaltet. Doch: In Ihnen ist mehr Energie zusammengeballt als in den Atombomben unserer Tage. Aber wie die Atombombe einer besonderen Zündung bedarf, so bedürfen auch die kosmischen Kräfte Ihrer Seele zu ihrer Entfesselung einer besonderen Zündung. Diese Zündung ist das mutige Wagnis, das Sie auf sich nehmen, das Wagnis, das Sie zwingt, Ihr Letztes zu geben, um nicht unterzugehen, sondern zu siegen.

Vielleicht werden Sie sich an dieser Stelle fragen, ob all diese Erkenntnisse so einfach als „Erfolgsmethoden“ zu bezeichnen sind. Sie sind es in der Tat. Erst wenn ein Mensch in seinem Innern ein neues Denken und Handeln gelernt hat, wird sich ihm jene Zauberwelt erschließen, in denen die Erfolgreichen wohnen. Das griechische Wort *methodos* = Methode besagt nichts anderes als „der Weg zu

etwas“. Statt Methode könnten wir auch sagen: Verfahren, System, Programm, Plan, Lehrweise, Arbeitsweise oder Schema, der Sinn bliebe jedoch immer in etwa der gleiche. Wir könnten die Welt durchforschen, alle Universitäten der Welt besuchen, eins bleibt unumstößliche Wahrheit: Eine Methode, bei der man ohne vorhergegangene Festigung Erfolg und Reichtum erhält und bewahrt, gibt es nicht. Selbst wenn man als Kind reicher Eltern geboren wurde, im Glücksspiel oder durch Erbschaft einen größeren Geldbetrag erhalten hat, wird einem das Erworbene unter den Händen zerrinnen, wenn die geistigen Voraussetzungen dafür sich nicht gebildet haben. Kluge Köpfe haben Methoden entdeckt und entwickelt, mit denen - wie zum Beispiel beim Schneeballsystem - eine Geldlawine eine Zeitlang rollen kann, nicht selten aber war auch eine Lawine der Unruhe und Behördenjagd die Folge. Ein solcher Erfolg hat keine Dauer! Wahrer Erfolg, bleibender Reichtum sind im Wesen des Menschen begründet und ständig wiederholbar. Ja, selbst wenn man alles verlieren würde und würde die Gesetze des positiven Denkens und des dynamischen Handelns anwenden, blühte aus den Ruinen neues Leben!

Erfolgsmethode „Sammlung“

Ein sicheres Mittel, die Produktivität und damit den eigenen Erfolg zu steigern, also laufend mehr und Besseres zu leisten, ist die Gewöhnung an geistige Wachheit, Aufmerksamkeit und Konzentration. Jede Konzentration - oder Sammlung - der Kräfte führt zu wachsender Überlegenheit.

Beharrliche Konzentration der Aufmerksamkeit auf das jeweilige Werk oder Ziel fördert das Gelingen und erleichtert das Leben. Bewußte Konzentration vereinigt Aktivität und Überlegung. Das ist

wichtig, denn: Aktivität ohne Überlegung führt leicht zu Schiffbruch im Leben und Beruf. Überlegen ohne Aktivsein hingegen verführt zu Tagträumen und hält den Erfolg fern. Wo aber beide sich vereinen, da wird jene Arbeitshingabe und jener Glücksmagnetismus geboren, die den Erfolg herbeiziehen.

Wer konzentriert schafft, leistet in drei Stunden mehr als andere an einem ganzen Tag. Er ist gesammelt in seinem Denken, zielstrebig in seinen Planungen und Dispositionen, eindeutig in seinen Äußerungen und Anordnungen und erfolgsbewußt in seinem Handeln. Bevor andere sich mit einer Aufgabe richtig vertraut gemacht haben, ist er schon halb fertig. Bevor die anderen morgens aufstehen, hat er schon einen Teil seines Tagesprogramms bewältigt und den Rest so weit vorausbedacht, daß alles wie am Schnürchen abläuft und ihm noch Zeit läßt, etwas Besonderes zu leisten.

Was der an Konzentration Gewöhnte beginnt, tut und vollendet er ganz, ohne etwas zu vernachlässigen. Er weiß, daß mangelnde Sorgfalt im Denken und Handeln die Ursache der meisten Mißgriffe, Mißgeschicke und Mißerfolge bildet.

Was er uns lehren kann, ist dies: Je beschäftigter wir sind, desto mehr Zeit haben wir, wenn wir gewöhnt sind, konzentriert zu schaffen, während unkonzentrierten Zeitvergeudern bekanntlich immer die Zeit fehlt, wenn man irgend etwas von ihnen getan wünscht.

Zeit haben ist wichtiger als Geld haben. Wer nur Geld hat, kann trotzdem ein armer Tropf sein, der für nichts Wesentliches und Beglückendes Zeit hat; wer aber an Konzentration gewöhnt ist und

das, was er tut, ganz tut, der ist Herr seiner Zeit, des Geldes und des Erfolges. Er läuft weniger Gefahr, Fehlgriffe zu tun und Fehlschläge zu erleiden, weil er dem Mißgeschick eine geringere Angriffsfläche bietet. Wer sich hingegen in seinem Denken und Handeln zersplittert, ist immer in Gefahr, an einer nicht erkannten Klippe zu scheitern. Darum erfordert die Lebensklugheit, daß wir Konzentration zu einer selbstverständlichen Gewohnheit machen.

Was verstehen wir nun unter Konzentration? Im eigentlichen Sinn heißt Konzentration soviel wie Sammlung und Lenkung aller Aufmerksamkeit und aller Kräfte auf ein Ziel. Dabei unterscheiden wir zwischen bewußter und unbewußter Konzentration. Bei einer unbewußten Konzentration sind wir einfach von einer Sache gefesselt (bei einem spannenden Gespräch, einem Fußballspiel oder einem Krimi). Diese Art der Konzentration ist völlig mühelos. Bei der bewußten Konzentration müssen wir manchmal etwas nachhelfen.

Viele Menschen verscherzen sich ihre Entwicklungsmöglichkeiten im Beruf und im Leben, weil sie sich nicht konzentrieren können, nicht „bei der Sache“ sind. Ihre Gedanken springen von der Arbeit weg, wandern umher, und so bringen sie nur wenig Interesse und Bereitschaft für ihre Tätigkeit auf. Mit einem Wort, sie sind unzuverlässig. Ein praktisches Mittel kann helfen, Konzentration zu üben: Beschreiben Sie einmal in gedachten Worten genau, was Sie gerade tun. Bilden Sie eine sogenannte Gedankenkette, z.B.: „Jetzt tue ich dies; wenn ich damit fertig bin, kommt jenes dran; bis dahin bleibt noch folgendes zu tun. Sobald ich damit fertig bin, kommt jenes daran“ usw. Durch eine solche Gedankenkette verhindern Sie, daß Ihre Gedanken während Ihrer Tätigkeit abschweifen.

Alles geht leicht, wenn man Interesse an einer Arbeit hat. Deshalb raten manche Lebenslehrer, daß man versuchen soll, der Arbeit etwas von einem Hobby oder Sport zu geben. So kann man sich zum Beispiel vornehmen, an diesem Tag eine Spitzenleistung zu vollbringen, die die am Vortag erzielte Leistung übertrifft. Man kann sich - ganz zum eigenen Spaß - einmal in der Schnelligkeit testen oder aber in der Aufstellung anderer spezieller Rekorde. Das Unterbewußtsein muß den Gedanken der Freude an der Arbeit aufnehmen und umsetzen. Hierbei empfiehlt es sich, auch Fern- und Nahziele zu setzen; unterteilen Sie die Gesamtstrecke, den Tagesablauf, damit Sie genau überschauen, wie langsam oder schnell die Sache vor sich geht. Nehmen Sie sich immer nur eine Sache auf einmal vor. Das gilt im Kleinen wie im Großen. Es ist besser, auf einem Gebiet Meister zu sein, als auf sieben verschiedenen mittelmäßig. Verschaffen Sie sich über „Ihr“ Gebiet so viele Kenntnisse wie möglich. Doch dann brauchen Sie Geduld. Es gibt so gut wie nichts auf der Welt, was man nicht mit Konzentration und Geduld erreichen könnte.

Als Konzentrationsübung empfiehlt sich folgende kleine Aufgabe: Folgen Sie eine Minute lang mit den Augen dem Sekundenzeiger Ihrer Uhr, ohne an etwas anderes zu denken oder sich sonstwie ablenken zu lassen.

Oder lesen Sie einen Zeitungsartikel aufmerksam laut durch, um Ihr Augen- und Ohrengedächtnis gleichzeitig zu aktivieren und geben Sie dann in ein paar Sätzen den Inhalt wieder, ohne einen zweiten Blick auf den Artikel zu werfen. Sprechen Sie diese Wiedergabe entweder auf Tonband oder machen Sie die Aussage schriftlich.

Ähnliche Übungen sind: Einen Brief lesen, ihn dann jemandem in die Hand drücken und berichten, was man behalten hat; ein Buch überfliegen, das Wichtigste festhalten und nachher als kurze Inhaltsangabe beschreiben. Schauen Sie sich ein Bild aufmerksam an, schließen Sie dann die Augen und beschreiben Sie, wie es aussah: wie viele Personen waren darauf, welche markanten Merkmale sind Ihnen aufgefallen, welches Thema hat das Bild usw.

Versuchen Sie überall, solche kleinen Konzentrationsübungen vorzunehmen, auf dem Weg zur Arbeit (in der Straßenbahn, im Zug), im Umgang mit anderen Menschen, indem Sie sich dazu erziehen, einen ganzen Tag lang nur ruhige, freundliche Worte zu sagen und an allen Menschen positive Eigenschaften zu entdecken und ganz bewußt Arbeit, Mahlzeiten, Heimfahrt und Mitmenschen zu erleben. Was Ihnen vielleicht zu Anfang schwierig und vielleicht auch ein wenig unsinnig erscheinen mag, wird im Laufe der Zeit zu einer lieben Angewohnheit, die Ihnen viele Dinge des Lebens erschließt, die Sie früher vielleicht nicht oder nicht so wahrgenommen haben.

Allerdings sollte bei all diesen Übungen nicht die Anspannung, sondern eine gelöste Entspannung vorherrschen. Diese Entspannung äußert sich in einem lächelnden Wesen, das gelöst seinen Weg geht und staunend betrachtet, was rings umher geschieht.

Unterstützt werden solche Konzentrationsübungen durch tägliche, möglichst zur gleichen Tageszeit durchgeführte Entspannungsübungen. Hierfür zieht man sich in ein ruhiges Zimmer zurück oder begibt sich an ein einsames Plätzchen im Wald, wo die Stille der Natur die Ruhigstellung des Menschen erleichtert.

Nachdem der Körper ruhiggestellt wurde (beengende Kleidungsstücke sind zu lockern oder abzulegen) und auch die Gedanken abgeebbt sind, konzentriert sich alles Denken auf das ersehnte Ziel. Dabei wird die Vorstellung des Erhofften so plastisch wie möglich vor das geistige Auge geführt, so daß es nur noch einen Gedanken gibt: das Ziel! Je öfter man solche Entspannungs- und Konzentrationsübungen vornimmt, um so schneller wird sich das geschaute Bild realisieren. Man könnte über diesen Komplex der Konzentration noch sehr viel mehr anführen, doch sollte man bei Interesse ganz speziell darauf abgestimmte Literatur erwerben.

Eine andere „Sammelquelle“ zum Erfolg ist das Sammeln bestimmter Fakten und Wissensinhalte, die irgendwann einmal im Rahmen der eigenen bereits ausgeführten oder geplanten Tätigkeit Bedeutung bekommen könnten. Der bekannte Erfinder Edison hatte mehrere hundert Notizbücher voller Ideen, Geistesblitze und Gedankenverbindungen angelegt, aus denen er, wenn wieder einmal eine Erfindung fällig zu sein schien, die benötigten Informationen wie aus dem Archiv herausnahm. Nach diesem System arbeiteten und arbeiten viele Menschen, die sich mit der Ausarbeitung einer ganz bestimmten Sache beschäftigen. Zunächst einmal kann man alle ein bestimmtes Gebiet betreffenden Informationen zusammentragen. Das können Zeitungsausschnitte, Kurzbeschreibungen von Büchern, Broschüren und auch handschriftliche Notizen sein. Wichtig ist bei der Anlage eines solchen Archivs jedoch in erster Linie, daß man von Anfang an alles gleich richtig ordnet. So können die Zeitungsausschnitte auf DIN A4-Bogen geklebt in Ordnern abgelegt werden. Bestimmte Zeitschriften kommen zusammen mit einer Inhaltsangabe in Kartons und werden dann in Regalen abgestellt. Im

Grunde ist das System der Ablage nicht so wichtig, wesentlich jedoch ist, daß man die Informationen nicht nur gut ablegt, sondern auch bei Bedarf mit einem Griff wieder zur Hand hat. Eine solche Wissensbibliothek hat schon manch einem Schriftsteller den Nimbus des „Allwissenden“ verliehen, während er lediglich aufmerksam alles registrierte, was um ihn herum vorging. Täglich werden Zeitungen, Zeitschriften und Bücher gelesen, deren Inhalt man ein paar Stunden später wieder vergessen hat. Doch dann tauchen plötzlich Autoren auf, die über Jahre hinweg Kuriositäten, Witze oder Wissensinhalte sammelten und daraus ein Buch zusammenstellten. Da fragen dann Hinz und Kunz: „Wo haben die das bloß her?“ Dabei ist des Rätsels Lösung nichts anderes als „Konzentration auf ein bestimmtes Thema“. Das, was in dieses Konzept paßte, wurde gesammelt und festgehalten. So einfach ist das.

Während nun die meisten Menschen ihre Befriedigung in der „Zerstreuung“ suchen, sind die Erfolgreichen bemüht, eine Sammlung zu betreiben, die einmal Geist und Seele trainiert und zum anderen hilft, Werte aufzubewahren, an denen die meisten Leute achtlos vorübergehen. Wer so mehr und mehr sein Auge schärft, wird immer neue Gelegenheiten finden, die ihn zum Erfolg und zu guten Verdienstchancen führen.

Reichtum durch die „Goldene Regel“

Wie unser Körper und alles im Leben durch Zellteilung wächst, so vermehrt sich auch unser Wohlstand durch Teilung: durch Mitteilen und Mitbeteiligung, durch ein freiwilliges Geben, oder um es mit einem modernen Wort zu sagen: durch Investieren.

Die Natur läßt sich auf keinen Handel ein: Wo der Erde keine Saat anvertraut wird, wächst nichts. Die Goldene Regel, von vielen erfolgreichen Menschen auf der ganzen Welt angewandt, lehrt uns, dem Vorbild des Landmanns zu folgen: Indem er aus seinem Vorrat reichlich Saatgut nimmt und der Erde übergibt und damit und durch die Pflege des Bodens das Seine tut im Vertrauen darauf, daß der Geist des Lebens ebenfalls das Seine tun werde, bewirkt er, daß sich sein Opfer an Saatgut hundertfach bezahlt macht. Jahr für Jahr erntet er das Vielfache von dem, was er dem Boden anvertraute.

Gleichermaßen gilt es für uns, einen Teil unseres Vermögens - dessen Verwalter wir ja nur sind - als Ausdruck unseres Dankes zur Quelle allen Lebens zurückzugeben, indem wir es in den Dienst einer guten Sache stellen. Durch diese freudige Hingabe bringen wir das Gesetz des Wachstums zum Wirken. Es ist ein geistiges Gesetz, daß alles, was wir freudig bejahen, loben oder willig geben, wachsen muß. Durch unsere innere Einstellung machen wir es praktisch ebenso wie der Landmann und säen Geld und Reichtum, Wohlergehen und Fülle auf allen Gebieten. Bejahen Sie den Erfolg Ihres Unternehmens, bejahen und segnen Sie den Beruf, den Sie ausüben, als Quell wachsenden Reichtums, bejahen Sie Ihre Geldbörse als einen Springbrunnen zunehmenden Vermögens, segnen Sie im stillen alle Mitmenschen, mit denen Sie zusammenkommen, jeden Angehörigen und jeden Mitarbeiter Ihres Unternehmens und Sie verwandeln alle Wesen und alle Dinge in Bringer immer größerer Erfolge.

Manchmal heißt es, Geld sei von Übel. Diese Meinung ist falsch. Tatsächlich ist Geld ein Mittel zur Sicherung und Förderung eines gesunden Kreislaufs im Organismus der Volks- und Weltwirtschaft und

darum für das wirtschaftliche Wohlergehen auch des Einzelnen unentbehrlich. Wenn wir das Geld in diesem Sinne werten und als etwas Gutes und Notwendiges bejahen, bewirken wir, daß der Umlauf des Geldes in unserem Lebensbereich zunimmt, mit anderen Worten, daß mehr Geld hereinströmt und wir mehr ausgeben können. Denn alles, was wir bejahen, wächst und nimmt zu.

Achten wir jedoch darauf, daß der Umlauf des Geldes nicht durch ichtsüchtiges Denken und Handeln gestört oder zum Stocken gebracht wird. Geld will nicht aufgehäuft werden, sondern zirkulieren. Wie das Blut im Körper ungestört zirkulieren muß, wenn wir gesund bleiben wollen, so ist der ununterbrochene Umlauf des Geldes für die Aufrechterhaltung unserer wirtschaftlichen Gesundheit, unseres Wohlstandes, notwendig. Das heißt, daß wir die Fülle bejahen, den Zustrom des Geldes dankbar willkommen heißen und das Geld ebenso willig und so weise wieder ausgeben, daß es möglichst vielen Nutzen bringt! Um so mehr strömt uns von neuem zu!

Wenn wir dieses Gesetz des Kreislaufs einmal erfaßt haben, werden wir in einem Rückgang unseres Kontostandes nichts als die notwendige Voraussetzung für die erneute Zunahme unseres Reichtums sehen. Dieser beständige Fluß des Geldes muß uns so selbstverständlich werden, daß wir schließlich gar nicht mehr daran denken. Es ist nämlich so, daß diejenigen über die größten Mittel verfügen, die diesen Punkt erreicht haben und nicht mehr über das Geld nachzudenken brauchen. Sie haben die richtige unterbewußte Einstellung erreicht, daß sie immer so viel Geld haben werden, wie sie brauchen. Und eben weil sie diese Einstellung haben, haben sie immer Geld (nach der uralten Regel: „Wer hat, dem wird gegeben!“), während

die, die sich ums Geld sorgen und als „Nicht-habende“ hinter ihm herjagen, es oft förmlich von sich stoßen. Der vielfache Millionär Rockefeller, der seinen Reichtum in erster Linie dadurch erlangte, daß er seine Gewinne stets neu wieder investierte, drückte es einmal so aus: „Man muß dem Geld nicht nachjagen, sondern ihm entgegengehen“.

Nun könnte der Einwand erhoben werden, daß es doch wohl in erster Linie von unserer Arbeit abhängt, wieviel Geld wir haben. Wer so denkt, hat noch nicht erfaßt, worauf es im wesentlichen ankommt. Es gibt Leute, die nur zwei Stunden täglich oder nur einen Tag in der Woche arbeiten und dabei hundertmal mehr verdienen als andere, die von früh bis spät schuften. Die Erfolgreichen verdienen soviel Geld nicht, weil sie soviel arbeiten, sondern weil sie anderen soviel wert sind. Und sie sind anderen deshalb soviel wert, weil sie selbst überzeugt sind, daß sie soviel verdienen. Wenn Sie fest davon überzeugt sind, daß Sie mehr leisten und darum mehr verdienen, als Sie gegenwärtig als Lohn erhalten, gehen Sie zu Ihrem Vorgesetzten und bitten Sie um eine Gehaltserhöhung - und Sie werden sie erhalten. Sie werden jedoch keinen Pfennig mehr bekommen, wenn auch nur ein Gedanke des Zweifels, der Furcht oder mangelnden Selbstvertrauens in Ihnen ist oder das Gefühl, daß Sie die Gehaltserhöhung nicht wirklich verdienen!

Entscheidend ist immer unsere innerste Überzeugung und Haltung. Unser Besitz an Geld und Gut ist stets nur das materielle Spiegelbild unserer innersten Überzeugung. Wer sich absolut sicher ist, daß die Fülle des Wohlstands sein ist, und wer dementsprechend aus der Fülle gibt und nach der Goldenen Regel lebt, wird auch immer diesen Strom der Fülle an sich erleben.

Überall im Universum herrscht das Gesetz der Fülle. Der Mangel ist eine Erfindung der Menschen, die meinen, alles begrenzen zu müssen und damit nur sich selbst und ihr Glücksvermögen begrenzen. Nur deshalb erreichen sie so wenig. Sie sprechen zwar davon, daß sie viel Geld haben möchten, aber ihr Unterbewußtsein ist nur auf einige hundert Mark monatlich eingestellt. Da aber das unterbewußte Denken stärker wirkt als das bewußte, fließen ihnen eben auch nur einige hundert Mark monatlich zu - und nicht mehr, obwohl sie das Doppelte und Zehnfache haben könnten, wenn sie die Fülle uneingeschränkt bejahren würden.

Das Maß der Fülle, das uns zuteil wird, richtet sich immer nach unserer inneren Selbsteinschätzung. Hier also muß der Hebel angesetzt werden: unsere Einstellung zum Geld und zur Fülle des Lebens muß frei von Schranken, großzügig und allumfassend werden. Und sie macht uns nicht nur immer reicher, sondern auch immer größer und freier. Unser Vermögen und Einkommen ist nicht mehr von äußeren Faktoren abhängig - von unserer Arbeitskraft, von Veränderungen in der Wirtschaft, Wirtschaftskrisen oder sonstigen Umständen -, sondern wird von inneren Faktoren bestimmt. Natürlich können wir auch von äußeren Änderungen, wie sie Kriege, Inflation usw. mit sich bringen, betroffen werden; aber diese Wandlungen werden für uns nicht, wie für die meisten, zu einem Quell der Not, sondern zu einem Tor zu neuen Erfolgen. Wenn wir uns bewußt sind, daß wir in einer geistigen Welt leben, die von geistigen Kräften bestimmt wird, lassen wir uns willig von den geistigen Gesetzen leiten und werden hinter jedem Anruf, jeder Begegnung, jedem Ereignis den Willen des Ewigen spüren, neue Ströme der Fülle auf uns zu lenken, und alles, was kommt, gläubig und vertrauend willkommen heißen als Bringer neuer Fülle.

Allerdings ist zu allen Zeiten von den wirklich Großen erkannt worden, daß wahrer Reichtum, wahre Fülle von einer Urquelle ausgehen muß, die wir - ob Christen oder nicht - der Einfachheit halber Gott nennen wollen. Dr. Barker, ein Amerikaner, der sich viel mit den Gesetzen des Wohlstands und der Fülle auseinandersetzte, sagte es einmal so: „Es gibt nur einen Geist, nur eine schöpferische Macht, nur eine Ursache der Fülle des Lebens: Gott, der in mir wirkt und mein Wohl will. Ich vertraue auf Gottes Hilfe, bejahe gläubig das Kommen der Fülle und halte mich dankbaren Herzens für das Einströmen des Reichtums offen. Ich heiße die Fülle Gottes willkommen und bin bereit, ebenso willig zu geben wie zu empfangen, weil ich weiß, daß der Geber wie der Empfänger Gott ist. Ich folge der Goldenen Regel und lasse Gott durch mich und für mich wirken. Was ich hinausgebe, kehrt auf Wegen, die nur Gott kennt, vielfältig zu mir zurück in einem Kreislauf, der ohne Ende ist und wachsende Fülle bedeutet!“ Ähnlich äußert sich auch Kenneth S. Keyes, ein bekannter Wirtschaftsführer in den Vereinigten Staaten, zu diesem Thema. Er sieht den Schlüssel zur richtigen Einstellung gegenüber dem Geld in der Besinnung auf die folgenden drei Wahrheiten:

„1. Alles gehört Gott; auch wir sind Gottes Eigentum; es gibt nur einen Besitzer: Gott.

2. Gott hat uns alles als Lehen gegeben; unsere Sache ist es, den rechten Gebrauch davon zu machen.

3. Was wir haben, gehört uns nicht; wir sind nur Verwalter und dem wirklichen Besitzer - Gott - für den rechten Gebrauch der uns anvertrauten Güter verantwortlich!“

Der gesunde Menschenverstand sagt uns, daß dies die Wahrheit ist. Wir bringen bei der Geburt nichts mit als uns selbst, können nichts mitnehmen, wenn wir sterben. Wir können in Wirklichkeit nichts für uns besitzen und behalten, sondern es nur benutzen. Der wirkliche Besitzer ist Gott. Wenn wir das erkannt haben, verstehen wir die Bedeutung der Goldenen Regel und der Gepflogenheit, wie ein guter Verwalter einen Teil des Gewinns laufend dem Besitzer, Gott, zuzuführen, indem wir diesen Teil als freiwillige Gabe in den Dienst Gottes stellen.

Vorschriften darüber, wie und wohin man diese freiwillige Gabe (die vielerorts auch als der „Zehnte“ bezeichnet wird) geben soll, lassen sich nicht aufstellen. Die richtige Anwendung des Zehnten besteht darin, daß man regelmäßig einen Teil seines Einkommens dankbar auf die Seite legt und völlig uneigennützig einem guten Zweck zuführt (caritativen Vereinigungen, Linderung der Not Armer, Kinder- und Krankenhilfen, Altenfürsorge oder persönlich für unterstützungsbedürftig befundene Personen usw.). Selbstverständlich muß da jeder Egoismus ausscheiden, so daß die „linke Hand nicht weiß, was die rechte tut“.

Nicht der Betrag, den wir geben, ist das Wesentliche, sondern die Einstellung unseres Herzens. Wer nur gibt, um vielleicht seine Pflicht zu tun, oder aber schnell in den Besitz eines größeren Geldbetrages zu kommen, gleicht einem Landmann, der seine Saat achtlos verstreut und infolgedessen wenig erntet. Wer aber mit dem ganzen Herzen dabei ist, wird reichen Segen empfangen. Diese Wahrheit wurde schon tausendfach bewiesen.

Richtig nachdenken!

Wenn stets nur das richtig wäre, was eine Mehrheit als Wahrheit erkannt zu haben glaubt, gäbe es wohl keinen Fortschritt mehr. Zum Glück gibt es immer wieder Menschen, die der „allgemeinen Meinung“ mißtrauen und sich den Luxus erlauben, eine eigene Meinung zu haben. Mit dieser ihrer eigenen Meinung gehen sie dann den Dingen auf den Grund und entdecken nicht selten, daß die Menge sich geirrt hat. Einige Jahre später schwenkt dann die Ansicht der Massen auf die neue Erkenntnis um und plappert sie geflissentlich nach. Im Sikorsky-Werk, wo man Hubschrauber entwickelt, hängt eine große Tafel: „Laut aerotechnischer Erfahrungen müßte eine Hummel wegen der Form und des Gewichts ihres Körpers im Verhältnis zur Gesamtflügelfläche unfähig zum Flug sein. Aber da sie das nicht weiß, brummt und fliegt sie eben.“

Was kann man daraus lernen? Nicht nur Denken macht frei, sondern auch besonders das Nachdenken. Es gibt zwar keine Schnittmusterbogen für einträgliche Karrieren, die auf jeden passen, und auch keine Rezepte, die garantiert berufliches Glück bescheren, aber es gibt eine Regel, an die sich alle Erfolgsmenschen gehalten haben; sie wurde über jedem Schreibtisch der Firma IBM angebracht und lautet schlicht und einfach: „Think!“ (Denke!). Nicht das, was einer gezwungenermaßen lernt, muß für sein späteres Leben ausschlaggebend sein, vielmehr führt das weiter, was er sich freiwillig aneignet, im Gedächtnis behält und praktisch zu verwerten versteht. Es wurde sinngemäß schon an anderer Stelle gesagt: Bildung ist gut, Können (= praktische Verwertung) ist besser. Doch wie kommt man zur erfolgreichen Verwertung des Erlernten?

Noch wissen wir nicht, wie Gedanken entstehen, woraus sich Intuitionen bilden und woher die Einfälle kommen, die den Menschen soviel Fortschritt bescherten. So kam Mozart der Einfall für das Quintett in der Zauberflöte ausgerechnet beim Billardspiel. Das Prinzip, Kohlenstaub auf eine geladene belichtete Trommel aufzusprühen und als Kopien auf Papier zu drucken, fiel dem Erfinder der Xerox-Kopiermaschine, Chester Carlson, im Traum ein. Der Österreicher Joseph Krieger, der im Jahre 1917 zusammen mit seiner Braut nach den USA ausgewandert war, verkaufte im Kampf um das tägliche Brot von Haus zu Haus Tee. Eines Nachts träumte Kriegers Braut Amalie, wie Tee in Beutel und Schachteln verpackt wurde. Sie erzählte ihrem Verlobten davon - und der Tee-Aufgußbeutel war geboren.

Andere Erfinder und Entdecker erhielten ihre Eingebungen plötzlich nach langer vergeblicher Arbeit durch den Anblick eines bestimmten Gerätes, beim Lesen eines Buches oder während einer Radiosendung.

Mir selbst geschah einmal folgendes: Da ich durch Zufall vor Jahren die Formeln zu einigen magischen Quadraten erhalten hatte, beschäftigte ich mich viel mit diesen harmonischen Zahlenanordnungen, bei denen, in richtiger Anordnung, nach allen Seiten hin die gleichen Endsummen herauskommen müssen. Zu meinem Leidwesen besaß ich zwar die Zahlenkombinationen für die 3er-, 4er-, 6er-, 7er-, 8er- und 9er-Quadrate, nicht aber die für das 5er-Quadrat. So nahm ich Papier und Bleistift und versuchte dem Geheimnis auf die Spur zu kommen. Obwohl sich beim Errechnen der bekannten Quadrate interessante Aspekte und Verbindungen ergaben, schien mein Bemühen um das fehlende Quadrat nach bereits zweitägigem Versuchen vergeblich zu sein. Doch dann, als ich die Sache eine Weile

ruhen ließ, kam die Erleuchtung plötzlich wie aus heiterem Himmel, so daß mir das Schema ganz deutlich vor Augen stand.

Bei allen Erleuchtungen, Intuitionen, plötzlichen Ideen muß aber eines vorausgegangen sein: das Denken, das Beschäftigen mit der Sache, die man ergründen will, für deren Rätsel man eine Lösung sucht. Es scheint, als ob sich durch das Umreißen eines Problems geheimnisvolle Heinzelmännchen auf den Weg machen, um die Lösung eben dieses Problems zu bewirken. Die Fakten sind bekannt, das gewünschte Endresultat ebenfalls, was nun noch fehlt, ist lediglich das WIE. Henry Ford, der es in seinem Leben immerhin durch Ausdauer, Fleiß und die Anwendung der geistigen Gesetze zu Reichtum und Ansehen brachte, sagte einmal: „Ein Gedanke kommt uns, wir denken eine Weile darüber nach und tun ihn dann in den Kochtopf unseres Unterbewußtseins. Dort lassen wir den Gedanken eine Weile brodeln, bis er gar ist und nehmen ihn dann als fertigen Plan heraus.“ Das hätte Ford sicher nicht sagen können, wenn er es nicht selbst ausprobiert hätte.

Es ist also wichtig für den erwünschten Erfolg, eine unbefriedigende Sache nicht einfach als unabänderlich hinzunehmen. Ob jemand Ingenieur oder (noch) Hilfsarbeiter ist, spielt überhaupt keine Rolle, wichtig ist, wie er mit seinem vom Schöpfer verliehenen Vermögen zu denken umgeht.

Wenn Ihnen jemand den Namen George Eastman nennt, werden Sie vielleicht nicht allzuviel damit anfangen können. Anders aber, wenn Sie erfahren, daß eben dieser Eastman der Erfinder des ersten Rollfilms und Begründer der Firma Kodak ist. Seine große Stunde kam,

als er seiner schmutzigen Hände wegen (die er als Hobbyfotograf beim Entwickeln der Platten bekam) seinen Job als kleiner Bankangestellter verlor. Wie bei fast allen neu gegründeten Unternehmen war die erste Zeit hart, doch durch Nachdenken und ständiges Umsetzen der Ideen wurde schließlich ein Weltunternehmen geboren. Im Jahre 1930 ließ die Firma Kodak 500.000 Kameras an zwölfjährige Schüler verteilen, um den Verkauf von Filmen und Fotomaterial anzukurbeln. Tatsächlich ging die Rechnung auf, und über Jahre hinweg wurde für eben diese Kameras Filmmaterial abgesetzt.

Ähnlich machte es Rockefeller, als er um den Absatz seines Petroleums bangte: Er verschenkte in China kleine Petroleumlampen zu Hundertausenden. Dann setzte das Geschäft ein, denn für die Lampen brauchten die Leute Petroleum, und nicht nur für einen Tag oder eine Woche, sondern über Jahre hin.

Würden wir die Geschichte der Erfolgreichen schreiben wollen, so wäre es zweifellos eine Geschichte der Ideen, die durch rechtes Nachdenken und Experimentieren zu Produkten wurden, ohne die unsere Welt kaum noch vorstellbar ist.

Manche heute angesehene Warenhäuser legten ihren Grundstein auf einem Jahrmarktstand oder als Handelsreisende, die gar mit der „Kiepe“ auf dem Rücken von Ort zu Ort zogen. Allein die Idee mit dem Pappschild: „Every article 5 Cents“ (Jeder Artikel 5 Cents) brachte dem jungen Frank W. Woolworth nicht nur Ansehen bei seinem Vorgesetzten und Chef, sondern später eine eigene Existenz auf der Basis: „Alles für 5 Cents“. Diese Preise sind längst vergessen, aber Woolworth kennt noch immer jeder. Hermann Tietz (Hertie)

wurde zu dem, was sein Unternehmen heute ist, in der Hauptsache durch einen kleinen Zusatz in der Firmenbezeichnung: „en gros & en detail“ (Groß- und Einzelhandel). Dieses „en gros“ war eine bis dahin unbekannte Neuerung. Die junge Firma kaufte in Mengen ein und belieferte Zwischenhändler und Handwerksbetriebe. Später kamen Preisauszeichnungsschilder mit festen Preisen für alle Waren hinzu. Die Kunden wußten von nun an, woran sie waren, und die früher übliche Preisfeilscherei entfiel.

Rudolf Karstadt war schon als 25jähriger sein eigener Chef. Als Sohn eines Färbers gründete er 1881 in Wismar ein Manufaktur-, Konfektions- und Tuchgeschäft. Sein Erfolgsgeheimnis bestand in einem straff organisierten Einkaufssystem. Er traf Vereinbarungen mit Fabriken darüber, daß sie ausschließlich ihn belieferten. Außerdem exportierte er seine Waren nach Übersee und versorgte Warenhäuser in Asien und Südamerika. Die Idee der amerikanischen 5- und 10-Cent-Laden übernahm er auf seine Art. Dabei überschwemmte er das Land mit Einheitspreisläden, in denen die Käufer für eine bis fünf Mark überraschend viel und dabei gute Waren erstehen konnten. Der Absatz war überzeugend, und nach und nach wurden jene Geschäftsleute Lügen gestraft, die behaupteten, daß es in den Warenhäusern nur Ramsch zu kaufen gäbe. Aus einem Anfangsunternehmen mit nur einem Angestellten ist heute ein weltweiter Konzern geworden, dem sein Gründer bis zu seinem Tod noch tätig vorstand.

John Wanamaker, der bereits um die Jahrhundertwende das größte Kaufhaus der Welt besaß, schreibt in seinen Memoiren: „Jeden, der sich einer geschäftlichen Karriere widmet, erwartet eine harte Wanderschaft, und er wird sich seinen eigenen Weg suchen müssen.

Aber er muß ihn nicht im Finstern zurücklegen, wenn er sich das Licht der Erfahrungen anderer zunutze macht.“

Die Entwicklungen der Großen sind oft sehr unterschiedlich, aber eins hatten alle gemeinsam: Sie ließen es nicht mit dem einmal Erreichten gut sein, dachten viel nach und setzten dynamisch in die Tat um, was ihnen das Leben an Gelegenheiten bot. Dazu sagt Caruther, jener Chemiker, der das Nylon erfand: „Einer hat eine dreißigjährige Erfahrung, ein anderer dreißigmal die Erfahrung eines Jahres!“

Helmut Horten, der ohne den ausdrücklichen Segen seines Vaters Lehrling in Köln wurde, wußte ebenfalls schon sehr früh, was er wollte. Erst lernte er in einem Haus, dessen Spezialitäten Wolle und Seide waren. Später stieg er bei Tietz in Düsseldorf als Abteilungsleiter ein. Dort hielt er die Augen offen, lernte viel und erwarb schließlich mit erspartem Geld und dem Rest als Darlehen ein kleines Warenhaus in Duisburg. Der Zweite Weltkrieg machte seinem Bemühen zunächst ein Ende, doch als der Spuk vorbei war, entstand aus Schutt und Asche Hortens neues Warenhaus. Seine Stärke lag in der ideenreichen Werbung. Er holte die Hausfrauen der Umgebung mit Omnibussen herbei, um ihnen bei Kaffee und Kuchen - die er gratis abgab - die neuesten Kleidermodelle vorzuführen. Er machte sich durch Spenden beliebt, angefangen vom Elefanten für den Zoo bis zum „Horten-Pokal“ für die Fußballer. Zu dem ersten Haus in Duisburg kamen innerhalb weniger Jahre noch vierzig weitere hinzu. Er übernahm die Köster-Defaka-Gruppe und bot in seinen Merkur-Warenhäusern Artikel aller Art an. 1969 verkaufte er im Alter von 60 Jahren seinen Warenhausbesitz - 51 bestausgestattete Warenhäuser - für 800 Millionen Mark.

Man könnte die Entwicklungsgeschichten des Hauses C & A Brennkemeyer, der Familie Schickedanz (Quelle), von Neckermann oder des Otto-Versands hinzufügen, immer aber entdecken wir bei genauem Hinsehen, daß die Gründer und Betreiber der groß gewordenen Unternehmen nicht nur geschäftliches Können besaßen, sondern auch bereit waren, aus Fehlern zu lernen, darüber nachzudenken und das Beste daraus zu machen.

Reich werden im Schlaf?

„Den Seinen gibt es der Herr im Schlaf“. Diese Worte scheinen dem Hohn zu sprechen, der sein ganzes Leben lang nur harte und entbehrungsreiche Arbeit kannte und es möglicherweise doch zu nichts brachte. Gibt es tatsächlich so etwas wie „Lieblinge der Götter?“ Oder weiß der Gegenwartsmensch nur nichts mehr mit seinen in ihm schlummernden Fähigkeiten anzufangen? Warum wurden die auf den vorhergehenden Seiten geschilderten Erfolgreichen das, was sie waren? Durch Verharren in ihrer angeblich „gottgewollten“ Umgebung, durch das Sich-Fügen in scheinbare Unvermeidlichkeiten? Bestimmt nicht! Vor ihnen stand ein Bild dessen, was sie einmal werden wollten, eine Form, in die sie zunächst noch nicht hineinpaßten, nach der sie sich aber mit jeder neuen Idee, mit jeder neuen Aktivität zu bilden begannen. Doch nicht nur der Tagesablauf ist bestimmend für eine erfolgreiche Entwicklung, vielmehr muß sich das Bewußtsein des Erfolges auch ins Unterbewußtsein einprägen. Dort, in der Tiefe des Unbekannten, wohnt der „innere Helfer“, der nur darauf wartet, für uns tätig zu sein. Dieses Tätigsein, dieses geheimnisvolle Schaffen geschieht des Nachts, wenn der Körper ausgeschaltet ist und das Unterbewußtsein ungestört die Fäden der geheimnisvollen Zufälle spinnen kann.

Der Mensch verbringt zwischen sechs und acht Stunden täglich, also etwa ein Drittel seines Lebens, im Schlaf. Dieser Schlaf dient zwar einmal dazu, daß unser Körper sich wieder stärken und regenerieren kann, doch das ist nicht seine einzige Aufgabe. Dr. John Bigelow, ein Forscher auf dem Gebiet des Schlafes, liefert in seinem Buch „The Mystery of Sleep“ (Das Geheimnis des Schlafes) den Nachweis, daß auch während des Schlafes sinnliche Wahrnehmungen möglich sind, da sowohl die Sinnesnerven als auch die Gehirnzellen uneingeschränkt in Funktion bleiben. Seiner Ansicht nach schläft der Mensch, „weil sich der edlere Teil seiner Seele durch Abstraktion mit seiner höheren Natur verbindet und somit an der Weisheit und den prophetischen Fähigkeiten Gottes Anteil nimmt.“

Dr. Bigelow stellt weiter fest: „Die Ergebnisse meiner Forschungen haben nicht nur meine Überzeugung verstärkt, daß die angebliche Befreiung von den Mühen des Tages nicht den eigentlichen Endzweck des Schlafes darstellt, sondern ließen auch nicht den geringsten Zweifel darüber bestehen, daß kein Aspekt des menschlichen Lebens unersetzlicher für die harmonische und vollkommene Entwicklung der seelischen Kräfte ist als eben der Schlaf, der den Menschen von aller Ablenkung durch die Sinnenwelt befreit.“ Das heißt also mit anderen Worten, daß unser Tagesbewußtsein von Zeit zu Zeit ausgeschaltet werden muß, damit sich unsere Seele (oder unser höheres Selbst, wie andere sagen) in das All-Bewußtsein einschalten und aus ihm Kraft und Belebung schöpfen kann. Ein Mensch, dem man den Schlaf entzieht, wird reizbar, nervös und letztlich krank. Eines Tages erleidet er einen Nervenzusammenbruch.

Selbst wenn also der Körper im Schlaf ruht, ist das Unterbewußtsein wach. Nicht nur das, es ist sogar wacher und aufnahmebereiter als im

Wachzustand. Man könnte fast sagen, daß sich unser Unterbewußtsein in dem Maße, wie der äußere Mensch abschaltet, entfalten kann, während es in den Stunden des Tagesablaufes mehr oder weniger tatenlos ruhen muß. Es gibt Menschen, die im Schlaf ihre größten Erfindungen machten und die Lösung wichtiger Probleme fanden. Einige Hinweise aus der Geschichte mögen das erhärten:

Eine der größten Entdeckungen der modernen Heilkunst verdankt ihre Entstehung einem Traum: Draußen trieb der Herbstwind das welke Laub im Kreise über Wege und Straßen, der Wind des Herbstes 1920, als ein junger und noch ziemlich unerfahrener kanadischer Arzt, Dr. Banting, in die Lektüre von Werken über die Zuckerkrankheit vertieft saß. In seinem Hirn begann es von widersprechenden Theorien, von Krankheitsgeschichten und Darstellungen mehr oder weniger sinnreicher Experimente, die mit Versuchstieren unternommen worden waren, zu summen. Spät in der Nacht war es, als Dr. Banting endlich müde zu Bett ging. Gegen zwei Uhr morgens fuhr er hoch, knipste das Licht an, schrieb drei Sätze in sein Notizbuch und ging gleich am nächsten Tag daran, das Geträumte ins Experiment umzusetzen. Das Ergebnis dieser Versuche war die bahnbrechende Entdeckung des Insulins.

Auch der Traum eines anderen Mediziners wurde mit einem Nobelpreis belohnt. Spät nachts schreckte Professor Löwl, der damals an der Universität Graz lehrte, an einem Osterabend aus dem Schlaf. In seinem Bewußtsein haftete noch ein seltsamer Traum, der ihm mit erstaunlicher Klarheit die Lösung des medizinischen Problems zeigte, die er bisher vergebens gesucht hatte. Noch halb vom Schlaf umfungen, nahm der Professor ein auf dem Nachtkästchen liegendes Stück

Papier und kritzelte mit dem Bleistift einige Worte darauf. Dann legte er sich wieder hin und schlief weiter. Am Morgen fiel sein Blick auf diesen Zettel, doch zu seinem tiefsten Bedauern vermochte der Professor die so flüchtig hingeworfenen Worte nicht mehr zu entziffern. Auch konnte er sich nicht an den Inhalt des Traumes erinnern. Da geschah etwas Seltsames: In der darauf folgenden Nacht kehrte der Traum wieder, und zwar mit solcher Eindringlichkeit, daß der Gelehrte aus dem Schlaf auffuhr. Diesmal hatte sich die geträumte Lösung mit größter Klarheit seinem Geiste eingeprägt. Er kleidete sich an, weckte seinen Assistenten, und die beiden begaben sich unverzüglich ins Laboratorium. Die Experimente erbrachten den Beweis, daß er die richtige Lösung gefunden hatte.

Elias Hove, der Erfinder der Nähmaschine, hatte sich lange Zeit über die Konstruktion einer zweckmäßigen Nadel den Kopf zermartert, bis ihm ein Angsttraum die richtige Lösung zeigte: Im Traum kam es ihm vor, als befände er sich im schwarzen Erdteil und werde von einer Rote Wilder verfolgt. Er flüchtete durch mehrere Felsenhöhlen, die einen zweiten Ausgang hatten, wobei er sich förmlich wie ein Zwirnsfaden durch die Öffnungen winden mußte. Plötzlich glaubte er, mit nacktem Fuß auf etwas Scharfes zu treten. Er sah einen Nagel, der aus dem Boden herausragte und bemühte sich nun vergeblich, diesen Nagel herauszuziehen. Da kam ihm der Gedanke, den Nagel unterhalb der Spitze anzubohren, einen Bindfaden durchzuziehen und so den Nagel herauszuziehen. Eine blitzartige Gedankenverbindung brachte Nagel und Maschine in Zusammenhang - die Idee der Nähmaschinennadel war geboren.

Richard Wagner hatte einmal im Traum das Empfinden, in einem reißenden Strom zu versinken. Das Brausen des Wassers ging in Musik-

töne über. Mit dem Gefühl, daß die Fluten über seinem Kopf zusammenschlagen, fuhr Wagner aus dem Schlummer hoch. In seinem Geist summt klar und deutlich das Motiv zum Rheingold-Vorspiel, das der Traum in den Tiefen seines Unterbewußtseins hatte erklingen lassen.

Auf die Träume von Chester Carlson, dem ein Traum die Erfindung der Xerox-Kopiermaschine und etliche Millionen Dollar einbrachte, und den der Amalie Wohlfeil, die ihrem Verlobten Joseph Krieger die Entdeckung des Tee-Aufgußbeutels „erträumte“, wurde bereits an anderer Stelle hingewiesen.

Westinghouse, der Erfinder der nach ihm benannten Bremse, hat das fertige Bild dieser Konstruktion zum erstenmal in einer Nacht gegen zwei Uhr morgens gesehen. Nachdem er wochenlang über Plänen gesessen hatte und immer noch nicht wußte, auf welche Weise der Luftdruck am wirksamsten zu Bremszwecken ausgenutzt werden könnte, beschloß er, die Arbeit vorübergehend einzustellen. Einen Tag lang spannte er vollkommen aus; in der Nacht, die dieser Erholung folgte, kam ihm die Erleuchtung im Traum: Er sah die fertige Bremse, nicht viel anders, als sie heute an Hunderttausenden von Eisenbahnwagons zu sehen ist.

Womöglich noch bekannter ist das Beispiel des Chemikers Kekule, der sich lange Zeit hindurch vergeblich bemüht hatte, die Formel zu finden, die den chemischen Aufbau von Benzol angibt. Während einer Reise nach England schlief Kekule in einem Londoner Personenwagen ein. Als der Schaffner die Endstation ausrief, fuhr der Gelehrte mit einem Aufschrei hoch; er hatte im Traum die Formel mit solcher Deutlichkeit gesehen, daß er imstande war, sie

auch im Wachzustand zu wiederholen. Der berühmte „Kelkulsche Benzolring“ war entdeckt.

Während die vorausgegangenen Fälle produktiver Träume mehr einem Zufall zu verdanken waren, ging der berühmte Erfinder Edison ganz systematisch vor. Er versetzte sich geradezu bewußt in einen Dämmerzustand, indem er sich auf einer Bank in seiner Werkstatt hinlegte. Edison sagte von sich selbst, daß er fast niemals umsonst träumte; während sein Bewußtsein fast ganz ausgeschaltet war, arbeitete das Unterbewußtsein weiter an seinen Projekten. Sehr oft wurde die Ruhe dadurch unterbrochen, daß Edison aufsprang und eine neue Idee zu Papier brachte, die ihm im Traum gekommen war. Annähernd ein Viertel der mehr als zweitausend Erfindungen Edisons sollen auf diese Weise entstanden sein. Edison ist damit - bewußt oder unbewußt - dem Rezept des Philosophen Prentice Mulford gefolgt, der vom „praktischen Nutzen der Träumerei“ sprach, die nicht etwa nur den Geist erfrischt, sondern ihn auf einer anderen Ebene weiterarbeiten läßt.

Der Erfinder Boys, der den Gasmesser entwarf, sah ihn während des Schlafs so deutlich, daß er die nach dem Traumbild vorgefertigte Zeichnung fast unverändert zum Patent anmelden konnte.

Der berühmte Firmenchef Alfred Krupp aus Essen erzählte des öfteren in Bekanntenkreisen, wie sein Vater einen bestimmten Bestandteil der Kanone erfand. Seit langem beschäftigte ihn dieses Problem, doch er konnte zu keiner Lösung kommen. Da seine Berechnungen, mit denen er sich monatelang Tag und Nacht abmühte, ihn schon ganz nervös gemacht hatten, riet ihm sein Hausarzt ernstlich, ein

wenig auszuspannen und eine kleine Ablenkung, eine Reise oder dergleichen zu unternehmen. Krupp folgte nur widerwillig dieser Verordnung, aber gebeten und genötigt seitens seiner Familie gab er endlich nach. Kaum saß er indessen im Zug, da hatte er schon wieder Bleistift und Notizblock zur Hand und zeichnete und rechnete. Von Mattigkeit überwältigt schlief er darüber ein. Wie groß war jedoch seine Überraschung, als er nach einigen Stunden erwachte und sein Notizbuch zur Hand nahm! Einige Seiten, die vorher leer waren, waren dicht an dicht mit Zahlen und Buchstaben bedeckt. Es handelte sich um das betreffende Problem, und er fand zu seinem größten Erstaunen die Formel, mit der er sich so lange Zeit vergebens abgequält hatte! Wer hatte die Formeln in das Notizbuch geschrieben? Während der Erzähler dieser kleinen Begebenheit die Auffassung vertritt, daß hier wohl Krupps Schutzgeist gehandelt haben müsse, neige ich mehr zu der Auffassung, daß der Schlafende die Formel im Traum gesehen und in einer Art Trance aufgeschrieben hat, ohne nachher das Bewußtsein über dieses Handeln wiedererlangt zu haben. Vielen anderen Menschen - und auch mir selbst - ist es ähnlich ergangen.

Der Dichter Goethe bekennt: „Ich habe meine Sachen geschrieben als Nachtwandler“. Und weiter: „Die Gedichte machten mich, nicht ich sie.“ Mozart bemerkte über seine Eingebungen: „Ich höre in meiner Phantasie die Teile nicht nacheinander, sondern alles auf einmal. Was für eine Freude das ist, kann ich gar nicht sagen.“ Raffael malte sein unsterblich gewordenes Gemälde der Sixtinischen Madonna, nachdem er sein Werk, noch bevor er mit dem ersten Pinselstrich begann, in einer blitzartigen Vision von ungeheurer Eindringlichkeit vor Augen gehabt hatte.

Wer diese Dinge nicht selbst erlebt hat, wird kaum ermessen können, wie erhebend das Gefühl ist, wenn irgendein Etwas das Bewußtsein aus dem Schlaf weckt und ein Bild, das man zu sehen hoffte, klar vor einem steht. Mir selbst ist es schon oft so ergangen, daß ich mich mit Problemen ins Bett legte, neben mir auf dem Nachtschrank ein Blatt Papier und ein Schreibgerät. Oftmals habe ich dann des Morgens zwar geahnt, daß da in der Nacht etwas „gewesen“ ist, aber erst, wenn mein Blick auf die nächtlichen Notizen fällt, bin ich wieder im Bilde.

Viele, um nicht zu sagen die meisten Menschen, haben solche Erlebnisse auch schon einmal gehabt. Künstler, Schriftsteller, Erfinder und Unternehmensleiter haben mit Erfolg ihr Unterbewußtsein im Schlaf für sich arbeiten lassen. Nur, die wenigsten sprechen darüber, einfach aus dem Grunde, weil sie fürchten, nicht ernst genommen oder gar ausgelacht zu werden.

Vor Jahren machte sich der Autor Willy Schrödter einmal die Mühe, einige dieser Traumschöpfungen und die dazugehörenden Personen zusammenzustellen. Folgende kleine Liste kam dabei heraus:

Agassiz (1807 - 1873) sah im Traum die Zusammensetzung eines Tierskeletts

Bohr, Nils - fand den Ausgangspunkt seiner Atomtheorien im Traum

Brugsch-Pascha (1827 - 1894) - ägyptologische Untersuchungen

Coleridge (1771 - 1834) - Gedicht „Kubla Khan“

Duisberg (1861 - 1935) - entdeckte einen wichtigen blauen Farbstoff

Esmarch (1832 - 1908) - entdeckte die Esmarch'sche Blutleere

Gauß (1777 - 1855) - sah im Traum gelöste Rechenprobleme

Goethe (1749 - 1832) - schuf seinen „Prometheus“ durch eine Traumhilfe

Händel (1685 - 1759) - Schlußchor „Halleluja“

Hilprecht (1859 - 1925) - gelang die Entzifferung von Keilinschriften

Howe (1819 - 1910) - hörte im Traum das „Kampflied der Republik“

Kekule (1829 - 1896) - Theorie des „Benzolringes“

Kienzl (1857 - 1941) - Melodien zum „Evangeliman“

Leibnitz (1646 - 1716) - These der Monadologie

Mendel (1822 - 1884) - entdeckte die Mendel'schen Gesetze (Vererbung)

Mozart (1756 - 1791) - Anregungen und Motive zur „Zauberflöte“

Rodin (1840 - 1917) - verschiedene Plastiken

Rosegger (1843 - 1918) - „Am Tage des Gerichts“

Rothschild (1743 - 1812) - Die Finanzierung eines französischen Ministeriums

Rutherford (1871 - 1937) - sah im Traum das Prinzip der Atomzertrümmerung

Sauerbruch (1875 - 1951) - entdeckte den Pneumothorax im Traum

Stevenson (1850 - 1894) - „Dr. Jekyll und Mr. Hyde“

Tartini (1692 - 1770) - „Teufelstrillersonate“

Wagner (1813 - 1883) - Motiv der Ouvertüre zu „Rheingold“ und Teile des „Parsifal“

Watt (1736 - 1819) - wesentliche Erkenntnisse zur Entwicklung der Dampfmaschine stammen aus Traumerleben.

Gehen wir einmal davon aus, daß nur die wenigsten unserer Erfinder und Erfolgreichen zugeben, daß die Erleuchtung in dieser oder jener Sache auf einen Traum zurückgeht, so dürfte wohl jede zweite oder dritte Schöpfung aus den Quellen des Unterbewußtseins stammen.

In seinem Buch „Die Macht des Unterbewußtseins“ erzählt der bekannte Schriftsteller und Erfolgslehrer Dr. Joseph Murphy von einem Mann namens Ray Hammerstrom, der in einem Walzwerk der Firma Jones & Laughlin in Pittsburgh arbeitete und im Schlaf 15.000 Dollar verdiente. Dem Bericht zufolge waren sämtliche Bemühungen der Betriebsingenieure vergeblich gewesen, eine schlecht funktionierende

Weiche zu reparieren, um die glühenden Eisenblöcke besser zu den acht Walzbahnen zu lenken. Hammerstrom stellte intensive Überlegungen an, wie die Zuverlässigkeit der Anlage verbessert werden könnte, aber auch er stieß auf unüberwindliche Schwierigkeiten. Mit-
ten im Grübeln überraschte ihn eines Tages der Schlaf, und im Traum sah er eine bis in die letzte Kleinigkeit ideal durchdachte Weichenkonstruktion, die er sofort nach dem Erwachen in einer Werkzeichnung festhielt. Dieses „visionäre Nickerchen“ brachte Hammerstrom einen Scheck in Höhe von 15.000 Dollar ein, die größte Summe, die das Unternehmen je für einen Verbesserungsvorschlag von Mitarbeitern gezahlt hatte.

Was aber können wir nun für unsere Praxis aus all diesen Erkenntnissen lernen? Zunächst einmal, daß sich nicht alle Erfolgsmethoden mit dem Verstand begreifen lassen. Zum anderen sollten wir diese Erfahrungen, die ja unzählige Male zum Erfolg führten, nicht einfach mit einem Grinsen als „Humbug“ oder „Spinnerei“ abtun. Betrachten Sie stattdessen Ihr Unterbewußtsein als eine Art Maschinenpersonal, während Ihr Geist, Ihr Wille, der Kapitän ist, der den Kurs Ihres Lebensschiffes bestimmt. Alle Befehle und Impulse, die von oben ausgehen, werden vom Maschinenpersonal (dem Unterbewußtsein) ausgeführt, positive wie auch negative! Sobald dem Unterbewußtsein irgendeine Vorstellung übermittelt wird, beginnt es unverzüglich für deren Verwirklichung zu sorgen. Dabei werden einmal durch Gedankenassoziationen alle bis zu diesem Zeitpunkt angesammelten Erfahrungen und alles Wissen, das Sie im Laufe Ihres Lebens speicherten, wie von einem Computer abgerufen und verarbeitet; zum anderen verbündet sich das Unterbewußtsein mit allen Kräften und Gesetzen der Natur. Hier werden dann auch geheimnisvolle Verbin-

dungen zu Wissensinhalten hergestellt, die im sogenannten Überbewußtsein der Menschheit gespeichert sind.

Projizieren Sie zur praktischen Ausübung abends, bevor Ihnen die Augen zufallen, Ihr Wunschbild ins Unterbewußtsein, murmeln Sie eventuell auch halblaut vor sich hin, was Sie benötigen, oder schreiben Sie Ihren Wunsch auf einen Zettel. Lesen Sie den Text dann vor dem Einschlafen mehrmals bewußt und so durch, als wenn die gewünschten Zielvorstellungen bereits Realität geworden wären. Geben Sie damit Ihrem Unterbewußtsein (Ihrem inneren Helfer) locker und gelöst - möglichst mit einem entspannten Lächeln - den Auftrag, die Mittel zu beschaffen, die Sie zur Erreichung Ihres Wunschzieles benötigen. Je präziser dabei Ihre plastische Vorstellung und Ihre Konzentration darauf ist, je eher werden sich die Dinge auch realisieren. Vermeiden Sie dabei jede Verkrampfung, sondern bleiben Sie locker und ruhig. Bedenken Sie immer: Es ist nicht der starke Wille, das Zwingenwollen, das die gewünschten Resultate herbeiführt, sondern immer in erster Linie die Plastizität des inneren Bildes. Das heißt: Wenn Sie sich als der sehen, der Sie in absehbarer Zeit sein wollen, wird sich dieses Bild in die Tat umsetzen. Unsere Gedankenkraft ist eine geistige Bildekraft, und alles, was Menschen geschaffen haben, mußten sie sich vorher als Bild vorstellen.

Als nächstes ist es wichtig, daß Sie nun nicht unbedingt umgehend auf den von Ihnen erhofften Wegen das Resultat erwarten sollten. Ein Samenkorn kann sich dann am besten entwickeln, wenn man ihm Zeit und Ruhe zum Keimen gönnt. Wer ständig im Boden herumstochert, um so sehen, wie weit die Saat schon gediehen ist, wird sowohl im Garten als auch bei der Gedankensaat sehr schnell alles zerstören.

Auf welche Weise Ihnen die gewünschten Dinge zugeführt werden, müssen Sie dem Unterbewußtsein und den von ihm hervorgebrachten Situationen und „Zufällen“ überlassen. Vielleicht wird Ihnen plötzlich ein besser bezahlter Posten in der Firma angeboten, der innerhalb kürzester Zeit den benötigten Geldbetrag einbringt; vielleicht machen Sie die Bekanntschaft eines neuen Kunden oder Freundes, oder Sie lesen ein günstiges Angebot in der Zeitung. Was immer es sein mag, Sie müssen die Resultate der Arbeit Ihres Unterbewußtseins erwarten und erkennen lernen! Es kann ohne weiteres sein, daß Sie auch im Schlafzustand eine Idee bekommen oder im Auto, in der Straßenbahn, beim Spaziergang oder am Schreibtisch. Deshalb sollten Sie immer einen Kugelschreiber oder Bleistift und ein Stück Papier bei sich haben, um die plötzlich auftauchenden Ideen und Gedankenblitze zu registrieren. Achten Sie auf Menschen, die Kontakte mit Ihnen aufnehmen wollen und weisen Sie kein Angebot zurück, bevor Sie es gründlich geprüft haben.

Sie sehen, daß man, so gesehen, tatsächlich im Schlaf reich werden kann, wenn auch nicht durch ein „dolce vita“, sondern durch die gezielte Beobachtung unserer selbst und die Mitarbeit des bei vielen völlig verkümmerten Unterbewußtseins, jenes geheimnisvollen Riesen, der alle unsere Wünsche erfüllen könnte.

Die Suggestiv-Methode

Jeder Mensch hat die Kraft in sich, auf andere zu wirken. Das kann man zunächst einmal durch kleinere Übungen nachweisen. Schauen Sie einem Freund lachend ins Gesicht, so wird er entweder über kurz oder lang mitlachen oder es sich nur mühsam verkneifen. Das gleiche

gilt, wenn jemand pfeift und Sie ihn anlachen; er wird aufhören müssen und mitlachen. Wir alle kennen die Suggestivkraft des Gähnens; fängt einer damit an, machen es ihm bald alle anderen nach. Stellen Sie sich vor jemand hin, der Flöte oder Trompete spielt, und saugen Sie an einer Zitrone, so kann der Betreffende nicht mehr weiterspielen. Manchen Leuten läuft bereits das Wasser im Munde zusammen, wenn man nur von einer Zitrone spricht. Sagen Sie zu jemandem, der in Verlegenheit ist: „Du brauchst doch nicht gleich rot zu werden“, wird er es höchstwahrscheinlich gerade in diesem Moment, obwohl vorher noch keine Anzeichen dafür vorhanden waren. Wenn gleich mehrere Freunde einem einreden, daß man krank und blaß aussehe, mag das Befinden noch so blendend sein, irgendwie glaubt man den anderen und läßt sich durch ihr Gerede beeinflussen. Schließlich fühlt man sich tatsächlich ganz elend und wirkt krank. Viele weitere Beispiele ließen sich dafür anführen. Diese Suggestionen wären indes nicht möglich, wenn uns Menschen nicht die Fähigkeit innewohnen würde, uns etwas vorzustellen. Je eindrucksvoller eine Einbildung entsteht, desto nachhaltiger ist ihre Wirkung.

Das hat die Werbung schon seit langem erkannt. Fliegende Händler älterer und neuerer Zeit haben es schon immer verstanden, mit geübter Zunge einem alles mögliche - sei es Fleckenwasser, ein Zaubertuch oder ein Taschenmesser mit Glasschneider - „anzudrehen“, obwohl man die Dinge in den meisten Fällen entweder nie braucht oder aber an anderer Stelle viel billiger bekommen könnte. Nicht anders machen es die großen Firmen, die uns suggerieren, daß nichts besser wäscht als dieses oder jenes Waschmittel und wir zur Befriedigung eines Bedürfnisses, zur Beseitigung eines Übels gerade das angebotene Produkt benötigen. Ja, es werden zunächst erst einmal Mängel

aufgezeigt, die wir ohne die entsprechende Werbung niemals als solche erkannt hätten. Nun aber fürchten wir, nicht richtig versichert zu sein, nicht den Luxus unserer Nachbarn zu besitzen und in einem Auto herumzufahren, das nicht mehr „in“ ist. Erst wenn man selbst einmal das weite Gebiet der Werbung studiert, wird einem bewußt, daß man einer echten Suggestion erlegen ist.

Doch auch wir selbst können erfolgreich sein durch Suggestion. Zuerst werden wir fleißig lernen, unser eigenes Ich auch richtig unter Kontrolle zu bekommen. Schreiben Sie einmal all Ihre seltsamen Eigenarten und Unarten auf, die Sie bei sich selbst entdecken: Augenzwinkern, Fingerschnippen, Naserümpfen, Plappern, Räuspern und, und, und... Sie werden staunen, was da alles zusammenkommt. Anschließend stellen Sie sich vor einen großen Spiegel und prägen sich Ihr Bild so ein, wie Sie gern aussehen möchten. Schauen Sie Ihrem Spiegelbild aus etwa zwei Schritten Abstand genau auf die Stelle zwischen den Augen, auf die Nasenwurzel. Versuchen Sie sich diesen zentralen Blick nach und nach anzueignen, indem Sie auch Bildnissen oder Büsten von normaler menschlicher Größe in die Augen schauen. Die meisten erfolgreichen Menschen verwenden diesen zentralen Blick bewußt oder unbewußt, um dadurch ihr Gegenüber zu beeinflussen. Wenn Sie dabei nicht starr wie eine Schlange, sondern gütig, mit einem lächelnden Schimmer in die Augen Ihrer Mitmenschen sehen, wird man Sie als einen offenen, aber gebieterischen Charakter einschätzen. Wenden Sie diesen klaren Blick immer dann an, wenn Sie etwas fordern, eine Antwort, eine Entscheidung, eine Kaufzusage. Blickt Ihr Gegenüber gerade weg, so warten Sie mit dem wichtigen Teil des Gesprächs, bis man sich Ihnen wieder zuwendet.

Einen hohen Stellenwert in der Suggestion hat die Stimme. Sie sollte klangvoll, sonor, ruhig und verständlich sein. Schrille, abgehackte, nuschelnde Worte wirken zerfahren und hinterlassen nicht das Gefühl von Festigkeit. Sprechen Sie suggestiv, indem Sie dem zu Beeinflussenden die Arbeit des Denkens weitgehend abnehmen, denken Sie - laut - für ihn, natürlich in den von Ihnen gewünschten Gedankenbahnen. Bei geistig hochstehenden Personen flechten Sie alle möglichen Einwände, die Ihr Gesprächspartner wahrscheinlich vorbringen würde, gleich unter Vorwegnahme in Ihr Gespräch ein. Bei langsam denkenden, geistig ärmeren Personen dürfen Sie jedoch nicht zuviel Beweise und Gegenbeweise vortragen, da sie das nur verwirren würde.

Ihre Sprache, Ihre Ausführungen müssen voller dynamischer Überzeugungskraft sein. Ist der Ton erst einmal unsicher, fällt es den Mitmenschen leicht, Sie abzuweisen. Gebahren, Haltung, Blick und die Stimme müssen ein geschlossenes Ganzes bilden, das trotz höflichen Auftretens gebieterisch wirkt. Suggestion ist ja nicht in erster Linie das, was wir unter Hypnose in den verschiedenen Experimenten verstehen, sondern die Beherrschung der Menschen und Umstände im täglichen Leben!

Achten Sie dabei auf jede Äußerung Ihrer eigenen Wesensart. Erziehen Sie Ihre Stimme zum Wohlklang, verändern Sie sie durch Höhen und Tiefen, An- und Abschwellungen, so daß man Ihnen gern zuhört. Notfalls können Sie auch einen Kursus in Stimmbildung und Sprachschulung belegen. Lesen Sie anderen aus Büchern und Zeitungen vor und testen Sie die Wirkung. Denken Sie stets daran: Ihr Mund redet in erster Linie zum Verstand Ihres Gegenübers, Ihre

Augen jedoch wenden sich an seine Gefühle; Gefühle regieren die Welt, nicht der Verstand. Bringen Sie deshalb auch Ihren Gesprächspartner dazu, daß er Ihrem Blick nicht entgleitet. Gehen Sie auf die Interessen Ihres Gegenübers ein, sprechen Sie beispielsweise von seinen Sammlungen, schenken Sie dem Eitlen ab und zu ein Lob - doch verraten Sie nie, daß sie ihn durchschauen.

Verzagen Sie nicht, wenn Ihre Bemühungen nicht auf Anhieb von Erfolg gekrönt sind. Wer sich durchsetzen will, muß kämpfen und unerschütterlich versuchen, die Menschen in seinem Sinne zu beeinflussen. Seien Sie ein freundlicher Plagegeist, der nur schwer abzuweisen ist. Üben Sie Geduld - tätige Geduld! Man muß notfalls geduldig immer wiederkommen, um den „Gegner“ langsam, aber sicher „mürbe“ zu machen. Viele Leute, die etwas zu vergeben haben, bekommen oft ein „dickes Fell“. Erst wenn die Mentalität einer „lästigen Fliege“ nichts fruchtet, suchen Sie sich andere Menschen, durch die Sie schließlich doch an Ihr Ziel kommen.

Zwar sind diese Ausführungen in erster Linie für den persönlichen Kontakt mit Ihren Mitmenschen gedacht, doch bezieht sich manches davon auch auf Personen, mit denen Sie schriftlich verkehren. Lächeln am Telefon wird entgegen allen anderslautenden Meinungen sehr wohl als positiv empfunden, und ein Schreibstil kann ebenso suggestiv aufgebaut werden wie die gesprochenen Worte. Laden Sie Ihre Briefe mit positiven Gedanken auf und versetzen Sie sich in die Lage des Empfängers. Und versäumen Sie nie, Neues hinzuzulernen, dann werden auch Sie bald so „anziehend“ schreiben, daß Ihnen der Erfolg ins Haus geschickt wird!

USA-Ideen-Import

Woher kommen die „Moneymaking Offers“?

Die Geld- und Verdienstangebote kamen früher - und kommen auch heute noch überwiegend - aus den USA, aus Kanada und England. Deshalb hat der Autor einmal aus mehreren Angeboten die interessantesten Offerten recherchiert und den Wegweiser für „Moneymaking Offers“ zusammengestellt.

Damit auch Leser, die nicht der englischen Sprache mächtig sind, wissen, um was es bei den einzelnen Texten geht, wurden die Stichwortangebote in Englisch belassen und darunter eine deutsche Übersetzung angebracht. Einen Mustertext zur Anforderung von Informationen/Waren finden Sie im Kapitel „Was ist eigentlich ein Maildrop?“. Wer dennoch nicht zurecht kommt, wird im Fachbuchhandel einige Verzeichnisse finden, die Anleitungen bei den richtigen Formulierungen von Musterbriefen geben und wahlweise die benötigten Sätze mit Anfragen, Nachfragen usw. anbieten. Auch auf diese Weise können Sie mit Hilfe der jeweils offerierten Dienste und Waren der Firmen Ihre Kontakte schnell vertiefen.

Die Abkürzung M.L.M. taucht in den Spalten des öfteren auf. Sie besagt nichts anderes, als das bei uns noch nicht so weit verbreitete Multi Level Marketing-Vertriebssystem. Über diese in den USA und England viel verbreitete Geldidee wurde an anderer Stelle bereits ausführlich geschrieben. (Siehe Kapitel „Multi Level Marketing“.)

Selbstverständlich gibt es im englischsprachigen Raum noch sehr viel mehr interessante Geld- und Verdienstangebote, aber diese würden den Rahmen dieses Kapitels sprengen. Dennoch werden Sie mit Anforderung der einen oder anderen Information sehr bald einen großen Radius der allein auf Success (Erfolg) eingestellten US- und UK-Wirtschaft kennenlernen. Die Abkürzung UK steht übrigens für United Kingdom = Vereinigtes Königreich (von Großbritannien).

Manche Dinge, die dem Amerikaner ganz geläufig sind, bedürfen der Erklärung. So etwa der Ausdruck Ad für Advertisement, was eine Anzeige (ein Inserat) bezeichnen soll. Auch der Begriff „Big Mail“ ist nicht unbedingt auf Anhieb verständlich, denn wörtlich übersetzt müßte man wohl „Große Post“ sagen. Gemeint ist aber ein Päckchen, das vollgestopft mit Prospekten, Publikationen, Anzeigern und den verschiedensten Angeboten der Versenderfirma und von Fremdfirmen Mitversenden ist. Hier hat man oftmals eine wahre Fundgrube vor sich und braucht Tage, um alles richtig einordnen zu können. Vieles ist natürlich Ramsch und kann vergessen werden, aber manche anderen Offerten sind durchaus beachtenswert. Greifen Sie hinein ins volle Leben und ziehen Sie sich die „Fische“ an Land, die Ihren Neigungen entsprechen.

Manche große Unternehmen in der Bundesrepublik leben bereits seit Jahren von den Ideen, die sie aus den USA herüberholen, etwas aufbe-

reiten, mit deutschen Adressen versehen und sodann als Unternehmensideen anbieten. Ohne jetzt kopieren zu wollen, gibt es aber in der Tat viele Werke die als eine gute Anregung verwertet werden können, und einige dürfen sogar wörtlich nachgedruckt werden. Allerdings nützt das nur dem etwas, der die Texte auch in die deutsche Sprache übertragen und auf unsere Verhältnisse abstimmen kann.

Alles in allem - sind die „Moneymaking Offers“ aus den USA, Kanada und England heute so aktuell wie eh und je und werden es wohl auch bleiben.

Natürlich möchten die meisten Inserenten Rückporto haben, was - wenn man ca. 100 Adressen (oder gar alle 500 aufgeführten) anschreiben wollte - ganz schön ins Geld geht. Es empfiehlt sich, mindestens einen Internationalen Antwortschein (oder auch mehr) beizufügen, besser noch: Eine 5-Dollar-Note. In der nachfolgenden Liste der Firmen wurde immer dann, wenn der Inserent Rückporto wünschte, die Abkürzung IRC = International Reply Coupon (Internationaler Antwortschein) angegeben. In England, doch auch in USA und Kanada findet sich des öfteren die Abkürzung SAE (self addressed envelope). Hier wünscht man einen an sich selbst adressierten Rückumschlag, was aber vom Ausland her meistens nicht geht. Deshalb schickt man also am besten auch einen oder zwei IRCs oder besagte 5 Dollar. Wurde Ihre Anfrage erst einmal bei einer Firma registriert, wird sie auch bald herumgereicht, so daß Sie von weiteren Firmen Angebote bekommen.

Firmen aus den USA mit „Moneymaking Offers“ = Geld- und Verdienstangeboten

Weiser, 8033 Sunset Blvd., Ste.674, Los Angeles, CA 90046
(Hundred of income-opportunity books, tapes etc. Free catalog -
Hunderte Bücher zum Geldverdienen, Audiocassetten etc. Kosten-
loser Katalog)

Armi Maki, 4065 Wesson, Detroit, MI 48210-2420 (Free Advertising
Reports, Magazines, Publications - \$ 2.00 - Kostenlose Anzeigenre-
porte, Zeitschriften, Publikationen - \$ 2.00)

Workmaster Divisions, P.O.Box 19290, Old Redford, MI 48219
(Mail Order Guide Newsletter, Complete Home Course. \$ 1.00 -
Versandführer - Zeitschrift, vollständiger Heimkurs. \$ 1.00)

Moneymakers, P.O.Box 11, Preston, ID 83263 (\$ 1.000 Reward
offer; „Million Dollar“ moneymaker + free gift - Angebot, das 1000\$
bringt; „Millionen-Dollar“-Geldideen + kostenl.Geschenk)

MACE, Mail Order Service, P.O.Box 293, Aberdeen, MD 21001
(Super Big Mail - includes several publications + opportunities -
Super-Angebotspaket - einschl. verschiedene Publikationen +
Gelegenheiten)

Glenn Draganits, P.O.Box 441901, Detroit, MI 48244 (2 MLM Pro-
grams. \$ 22.000 monthly income. Info: IRC 2 - Multi Level Marke-
ting-Programme. \$ 22.000 Monatseinkommen. 1 IRC)

HMCS, P.O.Box 703, New York, NY 10009 (Mail Forwarding Service, Business Contacts. Details: \$ 3.00 - Postweiterleitungsdienst, Geschäftskontakte. Details: \$ 3.00)

Interstate Publications, Drawer 19689, Houston, TX 77224 (Tabloid Newspaper, Free Ad. with any paid one. Sample Copy: \$ 1.00 - Kurzzeitung, kostenlose Anzeige mit jeder bezahlten. Muster: \$1.00)

Log Cabin, P.O.Box 1, Eagle, AK 99738 (We help serious self-motivated people to high income. 1 IRC - Wir helfen seriösen, motivierten Leute zu einem Höchsteinkommen. 1 IRC)

Taylor & Associates, P.O.Box 8, Hopewell, VA 23860 (Innovative advertising plan. Unique expensive! 1 IRC - Neuartiger Werbeanzeigenplan. Einmalig ertragreich! 1 IRC = Antwortschein)

Mail Order Messenger, P.O.Box 17131, Memphis, TN 38187 (Mail Order's leading publication. FREE copy of the next issue - Führende Versand-Publikation. Gratisexemplar der nächsten Ausgabe)

K.T.B., Inc., P.O.Box 326, Kenner, Louisiana 70063 (Free Money Making Dealership. 1 IRC - Kostenlose Verdienstangebote für Wiederverkäufer. 1 IRC)

A.G. Publications, P.O.Box 090-146, Staten Island, NY 10309 (Test Proven Provable Home Based Business Ventures. 1 IRC - Testerprobtes, lukratives von daheim durchführbares Geschäft. 1 IRC)

Pacific Star Publishing, 602 N.E. Church, Portland, OR 97211 (3 dozen sources of top quality commission circulars. \$ 2.00 - 3 Dutzend Lieferquellen für beste Provisionsprospekte. \$ 2.00)

B. Biggs, P.O.Box 310327, Atlanta, GA 30331 (Free Report! On how you can learn the secrets to a fortune. 1 IRC - Gratisreport! Wie Sie lernen, Ihr Glück zu machen. 1 IRC)

BM Enterprises, 5940 Greenwycke, Monroe, MI 48161 (35 moneymaking reports with full reprint rights. Info \$1.00 - 35 Verdienstreporte mit vollem Nachdruckrecht. Info \$1.00)

Powell, P.O.Box 1926j Chicago, IL 60690 (The pay yourself rich plan! \$ 2.00 - Der Plan, der sich selbst bezahlt und Sie reich macht! \$ 2.00)

R & Z Publications Ltd., P.O.Box 776, Park Ridge, IL 60068-0776 (The Cross Country Newsletter for Mail Order. Sample Copy: \$ 4.00 - Die Überlandzeitung für Versandangebote. Musterkopie: \$ 4.00)

Happy House, P.O.Box 805, Pittsburg, TX 75686 (Money does grow on trees! Details free - Hier wächst das Geld an den Bäumen! Gratisinfo)

Charles M. Hise, 1436 High St., Denver, CO 80218-2609 (Your Ad will appear in 4 Advertiser - 31.000 circ. Sample: \$ 1.00 - Ihr Inserat erscheint in 4 Anzeigern mit 31.000 Aufl. Muster: \$ 1.00)

Kay-N., P.O.Box 282, Naples, NC 28760 (Red hot program for mail dealer, mailing lists, big mail: \$ 20.00 - Brandheißes Programm für Versandhändler, Versandlisten, Big Mail: \$ 20.00)

Paradise Enterprise, P.O.Box 893, Pearl City, HI 96782 (Earn up to \$500 weekly with own profitable circular mailing! - Verdienen Sie wöchentlich bis \$500 mit eigenem lukrativen Prospektversand!)

Hebert Publishing Company, 812 Cameron Court, Kenner, LA 70065 (Circular mailing. 1000 printed and mailed:\$ 18.00 - Prospektversand. 1000 Stück gedruckt und verschickt: \$ 18.00)

Footstep Marketing, P.O.Box 471447, Forestville, MD 20747 (Free list of over 40 Mail Order Discount Printers - Gratisliste mit 40 Versand-Discont-Drucker)

En Publications, 605 S. Edwardsville Rd., Worden, IL 62097 (Mail Order Reports, Sample Set: \$ 5.00 - Versandreporte, Muster-Set: \$ 5.00)

Charles Possick, P.O.Box 59001, North Redington Beach, FL 33708 (70-page book shows the secrets of Multi Level Marketing: \$ 3.00 - 70-Seiten-Buch, das Ihnen die Geheimnisse des Multi Level Marketing zeigt. \$ 3.00)

Papa Behr, Rt.3, P.O.Box 810, Colville, WA 99114 (Papa-Behr Ad Sheet, 1" - \$ 1; 2" - \$ 2; 3 x 6 - \$ 5 - Papa-Behr-Anzeigenblatt, 1 Zoll kostet - \$ 1, 2 Zoll - \$ 2 etc.)

Marketing, P.O.Box 330, T.I., AL 36088 (Complete details on how you can have a Visa Credit Card - Ausführliche Informationen, wie Sie Ihre Visa Kreditkarte bekommen)

Janet Gray, P.O.Box 1161, Bolingbrook, IL 60439 (MLM Success - Advertising discounts, co-ops etc. 1 IRC - MLM Erfolg- Insertions-Discount, Kooperationen etc. 1 IRC)

Harris House, P.O.Box 101, Se Soto, MO 63020 („Secrets of Success“ - \$ 10.00- refundable if not satisfied - „Geheimnisse des Erfolgs“ - \$ 10.00 - wird zurückerstattet, falls nicht zufrieden)

Thad Gadjam, P.O.Box 46247, Bedford, OH 44146 (New camera ready Ad to 250.000 for \$ 25.00. Info: 1 IRC - Neues fotofertiges Inserat an 250000 Leser für \$ 25.00. Info: 1 IRC)

Global Resource, P.O.Box 525, Capiague, NY 11726 (Secure Million Dollar Credit for a steady lifetime income. \$ 1.00 - Sichern Sie sich Million Dollar-Kredit für ein lebenslanges Einkommen. \$1.00)

N. Henry, P.O.Box 9132, Riviera Beach, FL 33419 (Sell books by mail with best profits. Info: 1 IRC - Verkaufen Sie per Versand Bücher mit besten Profiten. Info: 1 IRC)

James Floyd, P.O.Box 291, Postland, CT 06480 (Invest in a winner with MLM with downline level - Setzen Sie auf einen Sieger in MLM mit niedriger Einstiegsrate)

Barbara A. Jones, 804 North Ohio Avenue, Atlantic City, NJ 08401 (Multi Level Marketing = MLM, earn \$ 50.000. Info: 1 IRC - Verdienen Sie im Multi Level Marketing \$ 50.000. Info: 1 IRC)

RWC-HC, 1415 Dakota Avenue, St. Cloud, FL 32769 (Remarkable Home Shopping, MLM Business Opportunity. Free Details - Bemerkenswerter Heimkauf, MLM Geschäftsgelegenheiten. Gratisdetails)

Carroll Johnson, 3322 Kelox, Baltimore, MO 21207 (The perfect perpetuating Wealth System. \$ 1.00 - Das perfekte selbstwirkende Wohlstandssystem. \$1.00)

Todd Abernathy, 24677 Abernathy Rd., Springfield, LA 70462 (Your classified Ad sent to 100.000 opportunity seekers: \$ 50.00 - Ihre Kleinanzeige, verschickt an 100.000 Verdienstsuchende: \$ 50.00)

Lightfoot Publishing, P.O.Box 206, Oxon Hill, MD 20745 (Ad-Sheet and Forwarding Service. 1“ - \$ 2.00; 2“ - \$ 3.00 - Anzeigenblatt und Postweiterleitungsdienst. 1“ kostet \$ 2.00 etc.)

Pony Express, St. Augustine, FL 32084-1525 (Confidential Remailing Service. Free Brochure - Vertrauenswürdiger Postrücksendedienst. Gratisbroschüre)

Taylor Publishers, P.O.Box 1122-1, Buffalo, NY 14214 (Make thousands monthly selling books by mail. Free details - Machen Sie monatlich Tausende durch Buchverkauf per Post. Gratisdetails)

Degler's Gift House, P.O.Box 465, Bowte, TX 76230 (Over 3.000 fast selling items. Free details - Über 3.000 bestverkäufliche Artikel. Gratisdetails)

P. A. Ross, P.O.Box 71626, Las Vegas, NV 89119-7626 („Lazy Man’s Workout“, physical fitness. \$ 2.00 + postage Fitness-Training für Faule. \$ 2.00 + Porto)

Achievment Sales Co., P.O.Box 127, Creswell, NC 27928-0127 (Spare time businesses, get-rich-slow programs. Free details - Freizeitunternehmen, Erfolgsprogramme. Gratisdetails)

Entrepreneurs, 6412 Edgemere Blvd., El Paso, TX 79925-3580 (Get rich quick offers with guaranted success. Details: \$ 2.00 - Angebote zum schnellen Reichwerden mit Erfolgsgarantie. Details: \$ 2.00)

Thornton & Son., 709-73rd Street, New Port News, VA 23605 (Big Mail wirh good news inside. \$1.00 - Angebotspaket mit guten Erfolgsnachrichten. \$ 1.00)

Curry, 424 West 110 St., New York, NY 10025 (Earn up to 2000% profit with over 100 financial reports. \$ 6.00 - Bis zu 2000% Profite mit über 100 Finanzreporten. \$ 6.00)

Davis Enterprises, Inc., P.O.Box 12340, San Francisco, CA 94112-0340 (Millions dollar money-making strategy. \$ 15.00 + \$ 2.00 postage - Millionen-Dollar-Verdienststrategie. \$ 15.00 + \$ 2.00 für Porto)

Niagara Promotions, P.O.Box 748, Lewiston, NY 14092 (Money making offers for dealers. Details: \$ 2.00 - Verdienstangebote für Wiederverkäufer. Details: \$ 2.00)

PMS Special Distributors, 5685 N. 40th St., Milwaukee, WI 43209
(Advertising by co-operation. Free Details - Anzeigenwerbung durch
Zusammenarbeit. Gratisdetails)

Tom Bergeron, 7735 Brand Ave., Normandy, MO 63135 (Recording
Service, Brochures, Newsletters. Free details - Druck-Service,
Broschüren, Zeitschriften. Gratisdetails)

P/S-Mindworks, 3854 National Ave., San Diego, CA 92113 (New
subliminal tape changes negative to positive. \$ 7.50 - Neue MC, die
negative Veranlagungen ins Positive verwandelt. \$ 7.50)

Karlan Enterprises, 5810 Amaya Dr., #10D, La Mesa, CA 92042 (Big Mail, 16
All-Profit-Ads. 3 IRCs - Big Mail, 16 Inserattexte mit 100% Gewinn. 3 IRCs)

GD Services, P.O.Box 80, Foyil, OK 74031 (Idea Digest - 3.000 circulation:
1" = \$ 5.00 - Idea Digest - 3.000 Exemplare Auflage: 1" = 2,5cm = \$ 5.00)

Oman Publications, P.O.Box 6565, St. Paul, MN 55106 (National
Handicrafter & Opportunist - Sample Magazine: \$ 2.00 - Magazin
„National Handicrafter & Opportunist“. Muster: \$ 2.00)

J. Florek, P.O.Box 7, Hendersonville, PA 15339 (Free Moneymaking
Home Business-Catalog. Free details - Gratiskatalog für Heimver-
dienste. Kostenlose Details)

Helen C. Boepple, 628 Denison Ave., Elyria, OH 44035 (16 All-
Profits-Ads + Info: \$ 1.00 - 16 Inserattexte mit 100% Gewinn für
Sie. Info: \$ 1.00)

Marketing Concepts, P.O.Box 1869, Tahlequah, OK 74465 (Your complete mail order package. \$ 1.00 - Ihr komplettes Mail-Order-Paket. \$ 1.00)

T.L. McGillick, 1327th SE Huron, SD 57350 (Highly profitable part-time work at home. 1 IRC - Höchstprofite durch Teilzeitarbeit von daheim. 1 IRC)

D. J. Ayers, 179 Hoffman Ave., Elmont, NY 11003 (Sell Sweepstakes, Lottery, Bingo, Poker etc. Free details - Verkaufen Sie Humorarartikel, Lotterie, Bingo, Poker etc. Gratisdetails)

SMW Publications, 3755 Avocado Blvd., Ste. #110, La Mesa, CA 92041 (Inlimited Income, Wholesale Buyers Directory etc. \$ 5.00 - Unbegrenztes Einkommen, Großhandels-Einkaufsverzeichnis etc. \$5.00)

P.M. Sims, P.O.Box 2469, Slidell, LA 70459 (Receive \$ 5.00 for your Big Mail. 6 other plans. 1 IRC - So erhalten Sie \$ 5.00 für Ihre Big Mails + 6 andere Pläne. 1 IRC)

Carson Service, P.O.Box 4785, Lincoln, NE 68504 (Advertising co-ops build your downline. Free details - Begründen Sie Ihre Werbebasis durch Anzeigen-Cooperation. Gratisdetails)

William Fox, 16478 Beach Blvd., # 307, Westminster, CA 92683 (Your own professional typesetting business for under \$ 20.00 - Ihr eigenes Schriftsetzerunternehmen für weniger als \$ 20.00)

Secrets, P.O.Box 265, Swampscott, MA 01907 (Mind boagling magic secrets. Sealed catalog \$5.00 - Hintergründige magische Geheimnisse. Katalog im verschl. Umschlag \$5.00)

S. Smith, P.O.Box 5517, San Antonio, TX 78201 (Interest free loans. Signature only. Application: \$ 3.00 - Zinslose Darlehen nur gegen Unterschrift. Antrag: \$ 3.00)

Homemakers, 22 Glade Jacksonville, AR 72076 (Homemaker's Business Bulletin. Circulation: 1.000. 1" = \$ 1.00 - Heimarbeiter-Bulletin. Auflage: 1.000. 1"/2,5cm = \$1.00)

ONU, P.O.Box 36125, Los Angeles, CA 90036 (Discover 1.500 money making opportunities. Details: \$ 1.00 - Entdecken Sie 1.500 Verdienstideen. Details: \$ 1.00)

Norris Larthridge, Rt. 3, P.O.Box 169, Jefferson, TX 75657 (Money Getters Guild. 1000 differ. Profitunities! \$ 2.00 - 1 year - Verdiener-Gemeinschaft. 1000 versch. Profit-Chancen! \$ 2.00 pro Jahr)

S. Horner, Windsor Manor, Windsor, VA 23487 (Become rich by using a foolproof system. Free Information - Reich werden durch ein narrensicheres System. Gratisinformation)

CFS, 245 S. Walnut St., Osgood, IN 47037 (MLM-Program that pulls. Free details MLM - Multi Level Marketing-Programm, das wirklich zieht. Gratisinfo)

Walker Enterprises, 645 W. Lorado, Flint, MI 48505 (Earn \$ 15.00 on every order. Details 1 IRC - Verdienen Sie bei jeder Bestellung \$ 15.00. Details 1 IRC)

Laser Phase, 6051 North Ridge, Chicago, IL 60660 (Great MLM-Program, Government Auction & Surplus. Details: \$ 1.00 - Großes MLM-Programm, Regierungsversteigerungen u. Überschußverkäufe. \$1.00)

MC Publications, 2002 London Road, Rm. 101, Duluth, MN 55812 (Income & Business Opportunities Magazine. Sample Copy: \$ 1.00 - Verdienst- u. Geschäftsgelegenheiten-Magazin. Probeexemplar: \$ 1.00)

Midwest Company, P.O.Box 8147, Green Bay, WI 54308-8147 (Wholesale program selling specialty items and gifts. \$ 3.00 - Großhandelsverkaufsprogramm für Spezial- u. Geschenkartikel. \$ 3.00)

Carmen J. Lendi jr., 1015 E 163rd Pl., S.Holland, IL 60473 (MLM-Service. Sensational Opportunity. Info: \$ 3.00 - MLM-Service. Sensationelle Gelegenheiten. Info: \$ 3.00)

Opportunity Connection Magazine, P.O.Box 57723, Webster, TX 77598 (64-pages Magazine packed with MLM-offers. Free copy - 64-Seiten-Magazin vollgepackt mit MLM-Angeboten. Gratisexemplar)

NSF-Enterprise, P.O.Box 2622, Fairlawn, NJ 07410 (Free Dealership. Sell profitable How-to books, reports. \$ 1.00 - Wiederverkaufsangebot. Verkaufen Sie lukrative Ratgeber u. Reporte. \$ 1.00)

Wabash Products, RR2, P.O.Box 198, Williamsport, IN 47993 (The Wabash Advertiser, circulation 2.000. Sample copy: 1 IRC - Der „Wabash-Anzeiger“, Auflage 2.000. Probeexemplar: 1 IRC)

Kinard's, Rt. 2, Box 116, Cottonwood, AL 36320 (Advertise.. 1“ - 25-Word Ad printed: \$ 2.00 - Inserieren Sie... 1“/2,5cm - 25 Wortanzeige gedruckt: \$ 2.00)

Barton Associates, P.O.Box 784, Roselle, NJ 07203 (The Barton Advertiser, 6.000 circulation. Free checking copy - Der Barton-Anzeiger, Auflage 6000. Kostenloses Ansichtsexemplar)

Pacific Star Publishing, 602 N.E. Church, Portland, OR 97211 (99 hot buyers names for \$1.00. For multiples, add 75 c - 99 Versandkäuferanschriften \$1.00, je weitere 99 - 75 cent)

Jenco, P.O.Box 10203, Chicago, IL 60610 (1000 Circulars printed and mailed free. Details: 1 IRC - 1000 Prospekte gedruckt und gratis verschickt. Details: 1 IRC)

J & H Ltd., 427-3 Amherst St., Suite 421, Nashua, NH 03063 (1“ Display Ad into „Profitable Opportunities, circ. 74.000: \$ 19.00 - 1 „/2,5cm-Inserat in „Profitable Opportunities“, Aufl. 74.000: \$ 19 .00)

N.M. Burkhalter, 55 Margaret Ave., Chickasaw, AL 3661 (Typesetting to reasonable prices. Free details - Satzdruck zu annehmbaren Preisen. Gratisdetails)

Edmonds Enterprises, 8744 Shady Creek Dr., Centerville, OH 45459
(Cash for your Glamour Photos. Details & Newsletter: \$ 5.00 -
Barankauf Ihrer schönsten Fotos. Details u. Zeitschrift: \$ 5.00)

R.L. Distributing Co., P.O.Box 9160, Portland, OR 97207 (11 x 2-
pages reports with reprint rights, 7 M.O.-publications - 11 2-seitige
Reporte mit Nachdruckrecht, 7 Versand-Publikationen)

Raymond Hansley, 873 Lasser Dr., Norfolk, VA 23513 (Receive 100
letters a day, each containing \$ 1.00 - Erhalten Sie täglich 100 Briefe
mit je einem Dollar drin)

Kyle Enterprises, 2135 N. Oxnard Blvd., #304, Oxnard, CA 93030 (2
x 1" Camera ready Ad printed and mailed for \$ 6.00 - 2 x 1"/2,5cm-
reprofähiger Anzeigentext gedruckt u. verschickt für \$ 6.00)

Entrepreneur's Ltd., P.O.Box 1143, Wisconsin Rapids, WI 54495-
1143 (Precious metal and financial study program. Chain-System. \$
18.00 - Edelmetall- und Finanzstudium-Programm. Pyramiden-
System. \$ 18.00)

Direct Services, P.O.Box 796, Fair Oaks, CA 95628 (All Profit
Newsletter. Big Money Program. Details: \$ 2.00 100%-Profit-Zeit-
schrift.- Großes Finanzprogramm. Details: \$ 2.00)

Transglobal Trading News, 134 W. 32 St., #602, New York, NY
10001 (Daily listings of worldwide buyers wants and offerings. \$ 1.00
- Tägliche Speicherung weltweiter Angebote und Nachfragen. \$ 1.00)

T.M. Sales, P.O.Box 7664, Grand Rapids, MI 49507 (Free Big Mail: Publications, MLM's, commission circulars etc. - Gratis-Big Mail mit Publicationen, MLM-Angeboten, Provisionsprospekten etc.)

Hines Distributors, 330 Kegtown Mill Rd., Chesnee, SC 29323-8818 (Turn \$ 15.00 in a moneymaking business. \$ 15.00 for brochure - Verwandeln Sie \$ 15.00 in ein Profitgeschäft. \$ 15.00 für die Broschüre)

John's, P.O.Box 5324, Oxnard, CA 93031 (List of 184 Publishers for low cost advertising. \$ 3.00 - Liste von 184 Herausgebern, die billige Anzeigen gewähren. \$ 3.00)

Fortune Marketing Enterprise, 10044 Panama Court, Seminole, FL 34646 (The Fortune Club - Free Membership. Free Details! - Der Glücksklub - kostenlose Mitgliedschaft. Gratisdetails)

J. Clarke, P.O.Box 6436, New York, NY 10163 (The World 's most unique Mail Order Business. 1 IRC for Info - Der Welt einzigartigstes Versandgeschäft. 1 IRC für Info)

Entrepreneur's Digest, P.O.Box 3224, Oskosh, WI 54903 (The hottest program. Send 1 IRC for sales brochure - Das heißeste Programm. Senden Sie 1 IRC für Verkaufsbroschüre)

Balley Enterprises, HC 67, P.O.Box 510, Lovely, KY 41231 (The Country Girl, 1500 guaranteed copies mailed. 1" ads \$2.00 - Das Landmädchen, 1500 garantierte Aufl. verschickt. 1"/2,5cm Inserate \$ 2.00)

Tod House, P.O.Box 4769, Chicago, IL 60680 (Camera ready 1“-ads, printed on 1000 3x6 circulars: \$2.00 - Reprofähige 2,5 cm-Anzeigen, gedruckt auf 1000 - 7,5 x 15 cm-Prospekte: \$ 2.00)

Pete Balasch jr., 4912 So. 128th St., Omaha, NE 68137 (Mucho \$\$\$ - Ultimate MLM Mailorder Program. Free details - Jede Menge \$\$\$ - letztes MLM Versandprogramm. Gratisdetails)

Janice Loeb, 1300 Holtz Addison, IL 60101 (New all profit Ad Sheet! Make \$4.00 every ad and run your ad FREE - Allprofit-Anzeigenblatt. Erhalten Sie \$ 4.00 pro Inserat und lassen Ihres frei laufen)

Opportunity Publications, P.O.Box 20235, Salt Lake City, UT 84120 (The Sensible Way of Riches. Refundable deposit \$ 5.00 - Der vernünftige Weg zum Reichtum. Rückzahlbare Einlage: \$ 5.00)

Claude Harris, 3133 W. French St., Philadelphia, PA 19121 (Explosive Opportunities in Big Mail. Info: 1 IRC - Explosionsartige Gewinnchancen in Big Mail. Info: 1 IRC)

Home Exquisite, P.O.Box 4997, Ventura, CA 93004 (Hundreds lucrative products, services, opportunities. Details: \$1.00 - Hunderte lukrative Produkte, Dienste und Gelegenheiten. Details: \$ 1.00)

M. L. Saulisbury, 537 Jones St., San Francisco, CA 94102 (1001 Mail Order Secrets! World's greatest marketing course. \$ 3.00 - 1001 Versandgeschäft-Geheimnisse. Der größte Marketing-Kurs der Welt! \$ 3.00)

Maurizio, P.O.Box 131706, Staten Island, NY 10313 (Big Mail Subscription: 6 months \$ 5.00, 1 year \$ 8.00, Sample: \$ 1.00 - Big Mail per Abonnement: 6 Monate \$ 5.00, 1 Jahr \$ 8.00, Probe: \$ 1.00)

Paragon Publications, 316 Wellington Drive, South Lyon, MI 48178 (Books for Success, Wealth, Power. Free Information - Bücher für Erfolg, Wohlstand und Kraft. Gratisinformationen)

J & M Marketing Co., 1370 So. Main Rd., Vineland, NJ 08360 (Make money with your computer - IBM/compatible -. \$ 28.00 - Geld verdienen mit Ihrem Computer - IBM PC-compatible. \$ 28.00)

S. Hicks, Rt. 3, P.O.Box 308, Sand Springs, OK 74063 (Sugar Killer. Indian Herb causes body to reject sugar. 1 IRC - Zuckerkiller. Indianerkräuter veranlassen den Körper, den Zucker auszuscheiden)

H.C. Bickerstaff, 5915 Hollywood Blvd., Hollywood, CA 90028 (Your name/address sent to hundreds of mail order dealers. \$1.00 - Ihr Name/Adresse verschickt an hunderte Versandfirmen. \$ 1.00)

J.L.C. Future Publications, 14 Deerfield Place, Scotia, NY 12302 (Money-Making Secrets of the Self-Made-Millionaires: \$ 5.00 Erfolgsgeheimnisse der Selfmade-Millionäre: \$ 5.00)

Abbie's Best, Drawer 1149, La Porte, CO 80535 (The Little Gipsy Advertiser, 1000 circulation. 2" C/R-Ad - \$ 3.00 - Der kleine Zigeuner-Anzeiger. 1000 Auflage. 5cm reprofähiges Inserat: \$ 3.00)

Innovative Enterprise, P.O.Box 217, Marysville, MI 48040 (Exceptional Network Marketing Business. Send \$ 3.00 for details - Außergewöhnliches Vertriebsgeschäft. Senden Sie \$ 3.00 für Details)

Munroe, P.O.Box 3884-TLC, Lakeland, FL 33802-3884 (Fantastic Money Madness! Powerful Details - 1 IRC - Die fantastische Geld-Wahnsinns-idee! Starke Details- 1 IRC)

WSBO, P.O.Box 642, Greensburg, IN 47240 (Make money with a \$ 5.00 monthly MLM-Programm. Samples: \$ 1.00 - Geldverdienen mit einem \$ 5.00 pro Monat MLM-Programm. Muster: \$1.00)

Bryda, 78 Sixth Avenue, Woonsocket, RI 02895 (Business ideas that make money. List of reports - 25c/stamp/IRC - Geschäftsideen für mehr Geld. Liste der Reporte - 1 IRC)

Valley View Electronics, P.O.Box 128, St. Peter, MN 56082 (Sell IBM PC/compatible Software. P.D. etc. Catalog-Disc - \$ 1.00 - Verkaufen Sie Software, Freesoft etc. f. d. IBM PC/compatible. Catalog Disc: \$ 1.00)

Gwen's Consolidad Mail, 3316 Kingsbridge Dr., Plano, TX 75075 (Advertising Bonanza. 1000 Circulars printed and mailed: \$ 12.00 - Anzeigen-Goldgrube. 1000 Prospekte gedruckt und verschickt: \$ 12.00)

Rita Rappise, P.O.Box 2863, Crystal River, FL 32629 (Co-op printing. 1000 8 1/2 x 11 Circulars at \$ 6.00 per thousand - Gemeinschaftsdrucken. 1000 DIN A4-Prospekte für \$ 6.00 pro tausend)

William Moore, P.O.Box 81, Lake, MS 39092 (Big Mail - Money Making Offers - \$ 1.00 - Big Mail - Angebotspaket, Verdiensangebote - \$ 1.00)

Marketplace Messenger, P.O.Box 959, Champaign, IL 61820 (Free Advertising with „Marketplace Messenger“. \$ 2.00 - Freies Inserieren im „Marktplatz-Botschafter“. \$ 2.00)

MAGICO, P.O.Box 173, Middletown, PA 17057 (Spectrum MLM-Business. Continuous distribution of your Ad - Spektrum - MLM-Geschäft. Ständige Verbreitung Ihres Inserats)

Universal, P.O.Box 971, Greenwich, CA 06836 (Get listed - 60.000 Times by Multi-Level-Plan - 60.000malige Eintragung Ihres Namens durch den Multi-Level-Plan)

Computer Center, P.O.Box 150955, Arlington, TX 76015 (Free Catalogs, Free Informations - of profit reports - Gratiskataloge, kostenlose Informationen über Profitreporte etc.)

Melastar Enterprises, 34864 Mission Bl. #249, Union City, CA 94587 (Make quick cash. Self starter send SASE/or 1 IRC - Machen Sie das schnelle Geld. Selbststarter senden bitte 1 IRC)

W.R. Hill, 3316 W. Pearl St., McHenry, IL 60050 (The most dynamic new money makers kit. \$ 2.00 - Das dynamischste neue Verdienst-Set. \$ 2.00)

PNE Enterprises, 6812 Eisenhower Ct., Chino, CA 91710 (Hundreds of ways to make money, 3 Giant Bulk Mails - \$ 1.00 - Hunderte Wege zum Geldverdienen, 3 Riesen Big Mails - \$ 1.00)

Wil Widman, P.O.Box 1953, West Babylon, NY 11704-1953
(Mailing Lists, computer-printed. MLM-participants etc. - Adressenlisten, per Computerausdruck. MLM-Teilnehmer etc.)

H. John Harris, 401 28th Ave. #1, San Francisco, CA 94121 (International Sponsoring Club, Entrepreneurs only. \$ 3.00 - Internationaler Sponsorklub, nur für Existenzgründer. \$ 3.00)

K. Gasis, P.O.Box 7593, Atlantic City, NJ 08404 (Your 8 1/2 x 11 printed & mailed to 1000. \$ 30.00 - Ihr DIN A4-Prospekt gedruckt und an 1000 verschickt - \$ 30.00)

CFS, 245 S. Walnut St., Osgood, IN 47037 (Big Profit when you sponsor only one person. New MLM-Programm - Riesengewinn wenn Sie wenigstens eine Person sponsorn. Neues MLM-Programm)

William D. Goodwin, 723 Mortimore Station, Adairville, KY 42202 (The Fortune Club, Free Downline Placement, MLM-Programm. 1 IRC - Der Glücksklub, freie günstige Placierung im MLM-Programm. 1 IRC)

Top Ten Print, P.O.Box 1258, New Milford, CT 06776 (Your 8 1/2 x 11 on side 1 ours on side 2 - 1000 printed FREE - Ihre 1000 DIN A4-Prospekte mit unserem Text auf der Rückseite - kostenlos)

Better Day, P.O.Box 7376, St. Louis, MO 63177 (Receive daily \$ 25.00 and keep all the money. Rush \$ 2.00 - Bekommen Sie täglich \$ 25.00 und behalten alles. Senden Sie \$ 2.00)

Lewis Enterprises, 2305 Young, Alton, IL 62003 (Big profits by mailing circulars. Free details - Profitable Einnahmen durch Prospektversand. Gratisdetails)

C & I Variety Merchandise, P.O.Box 4259, Brooklyn, NY 11247 (New 42 page bimonthly Business publication. \$ 2.00 for sample - Neues 42-Seiten -Zweimonats-Geschäftsmagazin. \$ 2.00 für Musterausgabe)

Premier Publishers, Inc., P.O.Box 330309, Fort Worth, TX 76163-0309 (Mail Order Books and Reports for Dealers. Send \$ 1.00 - Versandbücher und Reporte für Wiederverkäufer. Senden Sie \$ 1.00)

Fun Mates Press, P.O.Box 6466, San Francisco, CA 94101 (Fantastic \$\$-maker! All the Profits! 100% commission. Free details - Fantastische Dollar-Macher. Gesamtprofit - 100% Provision. Gratisdetails)

Worldwide Enterprises, P.O.Box 5006, Tampa, FL 33605 (Features over 100 dealers eager to distribute your circulars free. \$ 3.00 - Zeigt 100 Versender, die Ihre Prospekte gern gratis verschicken. \$ 3.00)

Mercantile Publishing Co., 1023 S. Adams St., Dept. 85, Olympia, WA 98501 (New 64-pages report reveals insiders secrets of how to import. 2000 sources - Neuer 64-Seiten-Report enthüllt die Insider-Importgeheimnisse. 2000 Quellen)

R&B Publishers, P.O.Box 1359, Chula Vista, CA 92012 (Free Report - „Insiders Secrets Revealed“. Free Details - Gratisreport „Enthüllte Insider-Geheimnisse“. Kostenlose Details)

Book Dealers World, P.O.Box 2525, La Mesa, CA 92041 (Make Big Mail Order Profits with Books! Send \$ 2.00 for Book Dealers World - Großer Versandprofit mit Büchern! Senden Sie \$ 2.00 für Katalog B.D.W.)

Leaders, P.O.Box 4495, Lincoln, NE 68504 (Multi-Level-Marketing - over 50 top current MLM business opportunities - Über 50 top-aktuelle MLM- Geschäftsgelegenheiten)

R.P.S. Enterprises, 5-Victor Road, Framingham, MA 01701 (Free \$\$\$ forever!! Interest-Free Dream Loan. \$ 50.000-\$ 100.000. Only \$ 2.00 - Gratis \$\$\$ für immer! Zinsloses Traumdarlehen. \$ 50.000 - \$ 100.000. Nur \$ 2.00 f. Bearb.)

Ger-A-Lyn, P.O.Box 924, Dekalb, Illinois 60115 (Get rich in Mail Order. 352 pages, 200 illustrations. \$ 21.00 p.p. - Reich werden im Versand. 352 Seiten, 200 Illustrationen. \$ 21.00 pro Stück)

Carol's, 5932 W. Bell Road, STE D106, Glendale, AZ 85308 (Free Rings. Ladies 14K birthstone ring with business info. Size 5, 6, 7. Send \$ 1.00 - Gratisringe für Damen - 14K mit Geburtsstein + Geldinfo. Größe 5, 6, 7. Senden Sie \$ 1.00)

Star-Lite, Inc., P.O.Box 60066, OKC, OK 73146 (New portable car battery tester. Just plug into your car cigarette socket - Neuer tragbarer Autobatterie-Tester. Nur in die Autosteckdose einstecken)

Telemar, 9016 Wilshire Blvd., Ste. 828-R, Beverly Hills, CA 90211 (Rolex „Look-Alike“. An exact replica! Gold-tone, with simulated diamonds: \$45.00 - Rolex „täuschend-ähnlich“. Nachbildung, Goldton, mit simulierten Diamanten: \$ 45.00)

International Trade Service, P.O.Box 9500, Ste. 227, Phoenix, AZ 85068 (Legally earn 17% interest! Guaranteed on your money in 3 months. \$ 15.00 - Legalster Verdienst: 17% Zinsen! Garantiert für 3 Monate Geldanlage. \$ 15.00)

Opportunity Publications, P.O.Box 1373, Woodstock, GA 30188 (Sell informations by mail - guaranteed results. Free details - Verkaufen Sie Informationen per Post - garantierte Resultate. Gratis-Details)

J.C. Ferron Associates Ltd., P.O.Box 6107, Laconia, NH 03246 (Resources Savings Group, Opportunities, Financial Success etc. - All together: \$ 5.00 - Quellen für Anleger-Gruppen, Geldgelegenheiten, Finanzerfolg usw. Zusammen: \$ 5.00)

A. Weldon Kent Enterprises, 2641 Esplanade, Chico, CA 95926 (Learn how to Re-Upholster Furniture. Send \$ 10.00 for my book - Lernen Sie Möbel aufzupolstern. Senden Sie \$ 10.00 für mein Info-Buch)

Newton Mfg. Co., Newton, IA 50208 (Set your our own hours selling advertising calendars, pens. caps and gifts. Up to \$ 20000 - Verkaufen Sie in Ihrer Freizeit Werbung, Kalender, Schreiber, Kappen etc. Bis zu \$ 20000)

Southern Atlantic School of Theology, 104-D Bagwall Rd., Batesburg, SC 29006 (Become a doctor of theology. External Academic Program \$ 2.00 - Werden Sie Doktor der Theologie. Programm für die Versandakademie: \$ 2.00)

D.J. Roberts Co., Inc., 200 Old Ashuelot Rd., Winchester, NH 03470
(The „Gold Rush“ is on! Turn \$ 35 investment into \$ 250 in less than 30 days - Der Goldrausch beginnt! Verwandeln Sie \$ 35 Investition in weniger als 30 Tagen in \$ 250)

American Gold Jewelry, P.O.Box 3570, Stateline, NV 89449 (14KT Gold Jewelry, buy direct from manufacturer, earn big money in spare time - 14KT Goldschmuck, Kauf direkt vom Hersteller, verdienen Sie gutes Geld in der Freizeit)

Dr. Damian G. DeSantis, 1911 Greenfield Dr., El Cajon, CA 92019
(For Sale: Exclusive rights to manufacture and distribute No-Snore-Pillow - Zum Verkauf: Exklusivrechte zur Herstellung u. Vertrieb des Anti-Schnarch-Kissens)

USA, P.O.Box 42, Antrim, NH 03440 (Free Brochure with hundreds of illustrated closeouts, liquidations, etc.in 48 States - Gratis-Broschüre mit hunderten illustrierten Restposten, Liquidationen etc.in 48 Staaten)

World Wide Marketing, P.O.Box 283, Gurnee, Illinois 60031
(Genuine casino slot machines at unbelievable prices. Free catalog. \$ 3.00-postage - Echte Casino Münzautomaten zu unglaublichen Preisen. Gratiskatalog. \$ 3.00 f. Porto)

SIE Communications Inc., 2315 Broadway, New York, NY 10024
(Free sample issues of 10 selected Business-Newspapers. Free Details - Gratisexemplare von 10 ausgewählten Geschäfts-Zeitschriften. Gratis-Details)

Footstep Marketing, P.O.Box 471447, Forestville, MD 20747 (Cut printing costs in half. Free list of 42 Mail Order Discount Printers. SASE - Halbieren Sie Ihre Druckkosten. Gratisliste mit 42 Discount-Versand-Drucker. 1 IRC)

O.K. Heinze, P.O.Box 703, Delta, CO 81416 (Join our team. Exploding new service Industrie. Big earnings. Free details - Schließen Sie sich unserem Team an. Explodierende neue Industrie. Top-Profite)

The Controllers, 1016 Pierce Arrow Drive, Arlington, Texas 76017 (How to borrow, your way to Real Estate Riches. Money book - \$ 10.00 + \$ 2.00 postage - Durch Borgen zum Immobilien-Reichtum. Ein Geldbuch. \$ 10.00 + \$ 2.00 für Porto)

R.E.S.P.E.C.T., P.O.Box 615, Dunedin, FL 34697 (Learn how to use other people's money. Rich through Real Estate. \$ 3.00 - Lernen Sie, anderer Leute Geld zu gebrauchen. Reichtum durch Immobilien. \$ 3.00)

Maui Island Investments Real Estate, P.O.Box 206, Pukalani, HI 96788 (Away from the crowds ... Real Estates in Hawaii - Kialoa, Wailea etc. - Weitab vom Gedränge ... Immobilien in Hawaii - Kialoa, Wailea etc.)

Sealofts, P.O.Box 458, Daphne, AL 36526, Fax: 205-626-1131 (West Indies. Beach Front - New construction from \$ 65.000 - West-Indien. Strandnähe. Neubauten ab \$ 65.000)

Get in the picture, 4614 Kilauea Ave., Suite 336, Honolulu, Hawaii 96816 (Take photos of your customers posing with carboards cutouts of famous people - Fotografieren Sie Ihre Kunden vor den Attrappen berühmter Leute. Gratis-Details)

IACGP, P.O.box 688, Indian Rocks, FL 34635 (International Passport, legal, fast, inexpensive, worldwide. Details: \$ 10.00 - Internationaler Ausweis, legal, wirksam, preiswert, weltweit. Details: \$ 10.00)

Floyd C.Robertson, P.O.Box 5284, Redwood City, CA 94063 (Earn 100.000 in 12 months! If not, we'll pay you \$ 5.000 cash! Send SASE for details -Verdienen Sie 100.000 in 12 Monaten! Falls nicht, zahlen wir \$5.000. 2 IRCs für Details)

D & B Publishing, P.O.Box 3538, Page, Arizona 86040 (Make \$ 1 000 000 in mail order. No experience necessary. We'll tell you how. \$ 20.00 - Machen Sie \$ 1 000 000 im Versand. Keine Erfahrungen nötig. Wir zeigen wie. \$ 20.00)

JFW Enterprises, 23505 Schoenborn St., Canoga Park, CA 91304 (What every home buyer shold know about settlement cost prior buying a home. \$ 1.00 - Was jeder Hauskäufer über die Vorkosten etc. wissen sollte, bevor er kauft. \$ 1.00)

DA Enterprises, 13003 N. 18 St., Phoenix, Arizona 85022 (Guide book for making your own beer, wine, liqueur. \$ 10.00 - Wegweiser zur Herstellung Ihres eigenen Biers, Weins, Likörs etc. \$ 10.00)

The Keystone Corporation, 1350 Beverly Rd., Suite 115-321, McLean, VA 22101 (New Multi Level Opportunities. No product or Inventory - Neues Multi Level Gelegenheitsprogramm. Kein Produkt oder Erfindung)

Money for College, 11846 Balboa Blvd., Granada Hills, CA 91344 (Let's show you how to earn up to \$ 100.000 a year to provide students with infos - Wir zeigen Ihnen wie Sie jährlich \$ 100.000 mit Information für Studenten verdienen)

Video Excellence Productions, P.O.Box 5710, Blue Jay, CA 92317 (Nostalgia Classic VHS Movies. Low as \$ 4.25. Catalogue \$ 1.00 refundable with order - Nostalgie-Filmklassiker auf VHS. Nur je \$ 4.25. Katalog: \$ 1.00 anrechenbar bei Bestell.)

Ron Potempa, 1304 Oriskany Street, West Utica, NY 13502 (Quick Cash! Make \$ 50 Keep \$ 50. Rapid Transit to Success. Details: 1 IRC - Das schnelle Geld! Von \$ 50 behalten Sie \$ 50. Straße zum Erfolg. Details: 1 IRC)

Mountain Marketing, Box 18E, Cottageville, WV 25239 (Astonishing but true! 185% (\$ 37.00) payout on a simple \$ 20 per month program - Erstaunlich aber wahr! 185% (\$ 37.00)Auszahlung von einem simplen \$ 20-Programm p.M.)

Information Resources, P.O.Box 26002, Fresno, CA 93729 (Discover the money secret used by 100.000 US-Millionaires. Send 2-1st class stamps - Entdecken Sie die Geldgeheimnisse von 100.000 US-Millionären. Senden Sie 2 IRCs)

Norman Graham, P.O.Box 1845, Thousands Oaks, CA 91358
(Lower your blood pressure without drugs. Latest medical research.
Send \$ 1.00 - Senken Sie Ihren Blutdruck ohne Medikamente.
Neueste Erkenntnisse. Senden Sie \$ 1.00)

Verilla's P.O.Box 673, Hackettstown, NJ 07840 (Elvis Presley's last will
and testament. Original copy. Collectors item. \$ 5.00 Elvis Presley's Te-
stament. - Kopie vom Original-Dokument. Sammlerobjekt. \$ 5.00)

Bigwolff Co., P.O.Box 638, Elm Grove, WI 53122 (Clean your Gold
(all Metals) wood or tile with one cloth. Send \$ 3.49 for each -
Säubern Sie Ihr Gold (Metalle), Holz, Kacheln etc. mit einem Tuch.
\$ 3.49 für Muster)

JMM Products Co., P.O.Box 2363, Petoskey, MI 49770 (Complete
Mail Order Program for Adults. Exciting details \$ 1.00 - Komplettes
Versandprogramm für Erwachsene. Interessante Details für \$ 1.00)

M. Wells, 124 Utica Ave., Rm.115, Brooklyn, NY 11213 (10 Reports
for only \$ 12.00 with re-print rights. You make 100% profit - 10 Re-
porte für nur \$ 12.00 mit Nachdruckrecht. Sie machen 100% Gewinn)

Scott Lee, P.Q.Box 309, Serford, VR 23696 (You can earn \$ 355 before
lunch everyday. MLM Tycoons reveals secrets. Send SASE - Sie können \$
355 vor dem Mittag verdienen. MLM-Bosse enthüllen Ihnen wie. 1 IRC)

Bryan Martin, P.O.Box 1055, Wis. Rapids, WI 54495 (Receive \$ 200
...or even \$ 500 in your mail every day. Free details. Send SASE - Er-
halten Sie \$ 200 oder gar \$ 500 mit Ihrer täglichen Post. Gratis-
Details. 1 IRC)

Moonsword Enterprises, 3650 W. Agatite, Chicago, Illinois 60625
(82 Business Reports with full reprint right from \$ 3.00 each untill
\$ 199 for all!! 82 Geschäftsreporte mit vollem Nachdruckrecht von
\$ 3.00 pro Titel bis \$ 199 für alle!!)

Mr. Butler, 323 Fairmont St., Latrobe, PA 15650 (Golden Opportunities. \$
500 bis 50.000 next month. No direct sales. Free Info - Goldene Gelegen-
heiten! \$ 500 bis 50.000 im nächsten Monat. Kein Verkauf. Gratisinfo)

R.J. Perry, 323 E. H'Dale Bch Blvd., H'Dale, FL 33009 (I will share
my money-making programm with 200 people. \$ 8000 a week.
Details - Ich teile mein Verdienstprogramm mit 200 Leuten. \$ 8000
pro Woche. Details frei)

USA Business monthly, P.O.Box 42, Whiton Road, Antrim, NH 03440 (A
Business Opportunities Review. Copy \$ 3.00; 1 year \$ 35.00 - Eine
Geschäftsgelegenheiten-Zeitschrift. Einzelausgabe \$ 3.00; 1 Jahr \$ 35.00)
Omnicom, 3280 Sunrise Highway, Wantagh, NY 11793 (100% legal
saving program. No investment required. Send \$ 2.00 - 100% legales
Sparprogramm. Keine Investitionen erforderlich. Senden Sie \$ 2.00)

Real Estate Book Store, P.O.Box 201, Bethpage, NY 11714 (Double
your money in real estate every 2 years. Info free - Verdoppeln Sie
alle zwei Jahre Ihr Geld mit Immobilien. Gratis-Informationen)

Infomart, P.O.Box 410, Ft. Covington, NY 12937 (Top quality
dynamic newsletter reveales the latest best money making opportu-
nities - höchstdynamische Zeitschrift enthüllt die letzten u. besten
Geldideen. \$ 1.00 + 1 IRC)

John Borofski, 4550 Malden, Chicago, Illinois 60640 (Free Money Making Magazines. List \$ 1.00 and 2 stamps - Gratis-Verdienstmagazine. Liste \$ 1.00 + 1 IRC)

Universal, 60-02171 Street, Flushing, NY 11365 (Hundreds of new mailorder reports with complet reprint rights. 2000% profit - Hunderte Versandreporte mit komplettem Nachdruckrecht. 2000% Gewinn)

Trinita Blount c/o SpecialReports, 109 Cambridge, Greenville, NC 27834 (Receive any credit card you want! Plus 17 other reports. Free information - Erhalten Sie jede gewünschte Kreditkarte! Und 17 andere Reporte. Gratis-Information)

The C. Montford Co., 16321 N.W. 19th Ct., Opa Locks, FL 33054 (Money-Making Newsletter - It's Free - Verdienstpublikation - sie ist kostenlos)

A. Vargas, 4758 Ridge Road #150, Cleveland, Ohio 44144 (Discount Express Corp. shows you how to make money with their 6 x 3 matrix - Die Discount Express Co. zeigt Ihnen, wie Sie mit ihrer 6 x 3 Zoll Gießform Geld machen)

Marvin Miller, Rt.6, P.O.box 42, Vernon, Illinois 62864 (International Loan Network. From \$ 30 you can earn \$ 100.000. Details \$ 1.00 - Internationales Kreditnetzwerk. Mit \$ 30 können Sie \$ 100.000 verdienen. Details \$ 1.00)

Jon Adam Distributors, P.O.Box 146, Axtell, Texas 76624 (14 Best selling M.O.Products. The secret to become a Mailorder Millionaire. 1 IRC - 14 bestverkäufliche Versandprodukte. Wie man Versandmillionär wird. Details: 1 IRC)

Tina, P.O.Box 6282, Chicago, Illinois 60680 (Sexy Mail! Your name and address sent to adult mail order companies - only \$ 1.00 - Sexangebote! Ihre Adresse an Versandfirmen von Erotika verschickt - nur \$ 1.00)

DMA Inc., 3720 Independence Ave. #90, Minneapolis, MN 55426 (Free Reports! Will allow you to amass \$\$\$ thousands. Just rush \$ 3.00 for shipping - Gratisreporte, die Ihnen tausende \$\$\$ einbringen. Senden Sie nur \$ 3.00 für Porto)

Dwight Willard, 983 Bluejay Dr., Santa Maria, CA 93455 (33 leading Mailorder & Multi-Level Publications and a free gift. \$ 2.00 - 33 führende Versand- und Multi-Level Publikationen und ein Gratisgeschenk: \$ 2.00)

Heflin Printing, 2846 Lagrange Sr., Toledo, Ohio 43608 (Wholesale Printing, 24 hour-service. Price list for stamp - Großhandels-Drucksachen. 24-Stunden-Service. Preisliste gegen 1 IRC)

J.W. Patrick, P.O.Box 6148, Spring Hill, FL 34606 (Your ad could appear in over 150 publications free of charge. \$ 4.00 for directory - Ihr Inserat kann in über 150 Publikationen kostenlos erscheinen. Verzeichnis: \$ 4.00)

Eden Services, P.O.box 5253, Chicago, Illinois 60680 (Latin Miss. Loaded only with señoritas, name, address and photo. Copy: \$ 3.00 - Lateinamerikanische Damen. Name, Adresse, Foto etc. heiratswillig. Magazin: \$ 3.00)

Express Credit Card, P.O.Box 877, Lima, Ohio 45802 (New Express Credit Cards. Amazing message reveals details. Send SASE - New Express Credit Card. Erstaunliche Information enthüllt Einzelheiten. 1 IRC)

D. Alitowski, 161 Morris Lane, So. Scarsdale, NY 10583 (Earn \$ 2.600 month each and every month until you making \$ 20.000 month! \$ 3.00 Verdienen Sie ab \$ 2.600 bis \$ 20.000 pro Monat. Heimeinkommen für immer. \$ 3.00)

Marion, P.O.Box 103, 217 E. 71st Street, Chicago, Illinois 60619 (VIP Digest. Join our downline and we'll sponsor 6-people for you! SASE for details VIP-Digest. - Wenn Sie mitmachen (MLM), sponso- ren wir für Sie 6 Leute. 1 IRC)

Brandon Lance, 7388 Lenn Lane, Newburgh, IN 47630 (New Multi- Level Marketing Company wants you. The hottest of the 90's. \$ 1.00 - Neue Multi-Level Marketing Company sucht Sie. Das heißeste der 90er Jahre. \$ 1.00)

Vickery Enterprises, Rt.2, Box 431, New Bloomfield, MO 65063 (Borrow money interest free. Get 12% on your savings. Free details: 1 IRC - Zins- lose Darlehen. 12% Zinsen auf Ihre Einlagen. Gratis-Details: 1 IRC)

Santa Troper, 218 Hope Street, Stamford, CT 06906 (Entrepreneur Club Ltd. Make an income of \$ 10.000 or more per month. Free details Unternehmer-Klub. Sie erzielen Einkommen von \$ 10.000 p.M. oder mehr. Gratis-Info)

B. Biggs, P.O.Box 310327, Atlanta, GA 30331 (Silver Dollars. Invest in your future. Buy and sell US-Silver Eagles. Free details - Silber-dollar. Investieren Sie in Ihre Zukunft. Kaufen u. verkaufen Sie Silber Eagles. Gratisinfo)

King P & S, Box 25187, Fayetteville, NC 28314 (Loans by Mail! Any amount, any purpose. World Wide Organization. Details: \$ 2.00 - Kredite per Post! Jeder Betrag, für jeden Zweck, weltweite Organisation. Details: \$ 2.00)

BRL Publications, P.O.Box 249, Fairfield, Texas 75840 (High Income Potential. \$ 12.000 per month possible. No selling. Start under \$ 100 - Hohes Einkommen. \$ 12.000 pro Monat sind möglich. Kein Verkauf. Start unter \$ 100)

Nerina Culler, Rt.1, Box 143, Ararat, VA 24053 (The Work For You Club. It really works. For proof send SASE - Der Klub, der für Sie tätig ist. Es funktioniert wirklich! Muster: 1 IRC)

Ezell & Associates, 2521 N. Grand Ave., Suite F, Santa Ana, CA 92701 (Tap into a unique idea. Self liquidating loans. \$ 2 + 50 c LSASE - Lernen Sie die einmalige Idee der sich selbst-liquidierenden Darlehen kennen. \$ 3.00)

Melvin Haven-HavenEnterprises, 17391 Village Dr., Tustin, CA 92680 (Free Co-Op Printing - Details \$ 1.00 (refundable)- Gratis Co-Op-Drucken. Details: \$ 1.00 (rückerstattbar)

Paramount Enterprises, P.O.Box 67, Hollansburg, Ohio 45332 (Earn over \$400.000 with an initial investment of only \$ 100 - Info: 2 IRCs - Verdienen Sie über \$400.000 mit einer Startinvestition von nur \$ 100. Info: 2 IRCs)

David Fields 1506 W.College, Midland, Texas 79701(The ultimate business opportunity in Multi Level Marketing, new concepts. \$ 3.00 - Die höchste Geschäftschance in MLM, neues Konzept. \$ 3.00)

HMCS, P.O.Box 703, New York, NY 10009 (Agents/Distributors wanted worldwide for international contact publications. \$ 6.00 - Vermittler/Verkäufer für internationale Kontaktpublikation gesucht. Muster: \$ 6.00)

W.G. Smith & Associates, Box 3102, Springfield, MO 65808 (Earn up to 100% mailing circulars, full or part time, we fill orders. Free details - Bis zu 100% Verdienst durch Prospektversand. Wir liefern aus. Gratis-Details)

B. Geurts, 508 George Street, De Pere, WI 54115 (Millionaire Philanthropist is sharing his wealth. Details send \$ 8.00 and SASE - Millionär Menschenfreund will seinen Wohlstand teilen. Details gegen \$ 8.00 + 1 IRC)

Wealth Builder Distributors, P.O.Box 100505, Ft.Worth, Texas 76185 (Miraculous Wealth-Maker. Earn up to \$ 25.000 quick. Send \$ 12,95 + \$ 1.00-mailing - Wunderbarer Wohlstandsmacher. Verdienen bis zu \$ 25.000. Senden Sie \$ 12,95 + \$ 1.00 Porto)

E-Z Money, P.O.Box 85, Dalton City, Illinois 61925 (Earn \$ 400 or more stuffing envelopes. Send SASE - Verdienen Sie \$ 400 oder mehr durch kuvertieren. Senden Sie 1 IRC)

Diversified, P.O.Box 23285, Oakland Park, Florida 33307 (The Berlin Wall. Distributors wanted for this historic souvenirs. Free details - Die Berliner Mauer. Wiederverkäufer für diese histor. Souvenirs gesucht. Gratis-Info)

Money Books, 428 W.Lake, Horicon, WI 53032 (Easiest Business on Earth! Start now! It's fast and easy. Free details - Das leichteste Geschäft der Welt! Starten Sie jetzt! Es ist einfach u. schnell. Gratis-Info)

Peter Paul, P.O.Box 275K, Sea Cliff, NY 11579 (\$ 100 a day plan! 100 letters a day, each containing \$ 1.00. Formulas for only \$ 2.00 - \$ 100-Tagesplan. 100 Briefe pro Tag mit je 1 Dollar. Rezepte für nur \$ 2.00)

Carson Service, Inc., P.O.Box 4785, Lincoln, NE 68504 (Free Catalog. Over 175 products, services etc. for Multi-Level-Marketing - Gratis-Katalog. Über 175 Produkte, Dienstleistungen etc. für Multi Level Marketing)

Solid Connection, 1685 Branham Lane, Suite 504, San Jose, CA 95118 (How to make money to sell to other Mail Order dealers. What to sell, how to sell - Wie Sie mit Versandfirmen Geld verdienen. Was und wie man verkauft. 1 IRC)

Carl T.O'Shea, P.O.Box 700, Baldwin Park, CA 91706 (\$ 75.00 worth of discount coupons on printing, advertising, printing and mailing - Discont-Kupon - Wert: \$ 75.00, für Drucksachen, Anzeigen, Versand etc. 1-2 IRCs)

Siebert's Gifts Mail Order Enterprises, 17433 Burton St., Northridge, CA 91325 (Pacific Big Mail, 9 x 12" with discount advertising, 100's of money-making-opp. \$ 3.00 - Pazifik-Angebots-Paket, DIN A4, mit Gratisanzeigen, 100te Geldideen usw. \$ 3.00)

Cash-Back Mail Order Publications, P.O.Box 71, 220 S. Main St., Newkirk, OK 74647 (85 Mail Order Reports you can reprint. 100% profit! \$ 5.00 + 1 IRC - 85 Versandreporte mit Nachdruckrecht. 100% Profit. \$ 5.00 + 1 IRC)

R.L. Distributing Co., P.O.Box 9160, Portland, OR 97207 (What really sells in Mail Order ? Only 22 products. \$ 2.00 and SASE - Was verkauft sich wirklich per Versand ? Nur 22 Artikel. \$ 2.00 und 1 IRC)

Janineh, 5093 23 Mile Road, Uticah, MI 48087 (42 best moneymaking reports with full reprint rights. Send \$ 5.00 - 42 der besten Geldreporte mit vollem Nachdruckrecht. Senden Sie \$ 5.00)

James E. Hall, 117 West Philips, Suite #13, Tyler, Texas 75701 (How to mail out 1000 Big Mails FREE! Complete plan: \$ 1.00 Wie Sie 1000 Big Mails/Prospektpakete kostenlos versenden. Komplettplan: \$ 1.00)

Frances Anderson, 1874 N.E. 145 Ave., Rd., Silver Springs, FL 32688 (Earn \$ 500 a day at home. Send SASE Verdienen Sie \$ 500 pro Tag von daheim. Senden Sie Rückumschlag, 1 IRC)

JR Enterprises, 1040 W. Acacia Avenue, Orange, CA 92668 (\$ 1 Investment in US rare coins! Wealth Building Opportunities. Send \$ 1.00 - \$ 1-Investment in seltene US-Münzen. Anlage-Gelegenheiten. Senden Sie \$ 1.00)

Joseph Basham, 4850 Hwy., 157 Union City, TN 38261 (How to get one million people to send you \$ 1.00. Easy method. \$ 1.00 + SASE - Wie Sie eine Million Leute dazu bringen, Ihnen je \$ 1.00 zu schicken. \$ 1.00 + 1 IRC)

Long & Co., P.O.Box 1701, Louisville, KY 40217 (Earn money selling Gold, Rings, Watches. Buy direct below wholesale. Catalog: \$ 2 - Geld verdienen mit Gold, Ringen, Uhren. Direkteinkauf unter GH-Preis. Katalog: \$ 2)

D.W. Fredericks, 8810 Tallwood Dr., Suite 76, Austin, TX 78759 (\$ 1000 a week! Using your answering machine for voice mail service. Free details \$ 1000 pro Woche mit Ihrem Anrufbeantworter durch akustischen Versand. Gratis-Info)

Coble International, B.J., 1420 Steeplechase, Dover, PA 17315 (Little known trade secrets revealed! Complete guide. Free details - Wenig bekannte Geschäftsgeheimnisse enthüllt! Komplett-Führer. Gratis-Details)

EGAM, P.O.Box 1811, Eau Claire, WI 54702 (Hong Kong, Taiwan Bargains! Secret contacts - Hongkong und Taiwan-Einkaufsgelegenheiten! Insider-Kontaktinformationen)

NCN, 69 Kenwood Park, Springfield, MA 01108 (10 to 17% off long distance telephone bills, it pays within 15 days. Distributors wanted - 10-17% Ersparnis bei Telefonferngesprächen, zahlt sich in 15 Tagen aus. Verkäufer gesucht)

Nelson Enterprises, 6730 Fleming Road, Eeverett, WA 98203 (No more pills! New nutritious, delicious drink. Send two stamps and a SASE - Keine Pillen mehr! Neuer nahrhafter, delikater Trunk. Senden Sie 2 IRCs)

National Opportunities Service, Box 956, Berthoud, CO 80513 (Amazing 100s of home opportunities! Free information - Hunderte erstaunliche Heimverdienst-Möglichkeiten. Gratis-Information)

VLR, P.O.Box 444, Ft. Madison, IA 52627 (Earn Big Money most innovative product this decade. Need distributors. SASE - Riesenverdienst mit dem tollsten neuen Produkt der Saison. WV gesucht. 1 IRC)

Shamash International, 249 N.Brand Blvd., Suite 425, Glendale, CA 91203 (Security products. New technology. Multi-billion \$ market. \$ 6 refundable/brochure - Sicherheitserzeugnis. Neue Technologie. Milliarden-\$-Markt. \$ 6 anrechenbar/Broschüre)

Glasgow Publishing, 7906-b Springflower Road, Columbia, SC 29223 (10 Businesses you can start anywhere for under \$ 50 each that will make you rich. \$ 2.00 - 10Geschäftsideen, die Sie von überall für weniger als \$ 50 starten können. Details: \$ 2.00)

Ocean Bullion Savage, Inc., P.O.Box 621, Wyckoff, NJ 07481 (Going public, has attractive situation for aggressive investors - Wir haben für den allgemeinen, aber aggressiven Anleger Top-Angebote)

A.J. Taylor, P.O.Box 60608, Fairbanks, AK 99706 (Gold Mine Opportunity in Fairbanks. Looking for cash backing - Goldgruben-Gelegenheit in Fairbanks/Alaska. Teilhaber gesucht)

Crepho Corp., P.O.Box 43385, Cincinnati, Ohio 45243 (Film Rental Company. 160 feature entertainment films, comedies, cartoons etc. Filmverleihunternehmen, 160 Themen-Unterhaltungsfilme, Humor, Zeichentrick etc.)

Welcoming Service, P.O.Box 1103, Golden, CO 80402 (Make Money with newcomer welcoming service. No money investment - Geldverdienen mit einem Anfänger-Begrüßungsdienst. Kein Startkapital erforderlich)

Better Living Publications, 641 Kaha Street, Kailua, Hawaii 96734 (Financial independence. Learn secrets to getting the future you want - Finanzielle Unabhängigkeit. Lernen Sie die Geheimnisse für Ihre Zukunftsplanung)

G.H.I., P.O.Box 1261, Reseda, CA 91337 (Dealing with debts! Amazing 130 pages insider book tells how to-cope. \$ 3.00 - Vertrieb von Schuldverschreibungen. 130-Seiten-Buch erzählt wie's geht. \$ 3.00)

U-Neck Products, P.O.Box 44187, Omaha, NE 68144 (Inventors, do you have a patented product you like to market? (up to \$ 50) Send photo - Erfinder, haben Sie ein patentiertes Produkt, das Sie vermarkten wollen ? Senden Sie Foto)

Pasco Books, P.O.Box 5638, Hudson, FL 34674 (Dealers wanted. Sell high profit books that help businessman bad accounts - Wiederverkäufer gesucht für bestverkäufliche Bücher für Geschäftsleute)

Robert J. Patterson, Rt.2, Box 2350, Blue Ridge, GA 30513 (Recipe Marketing. Fantastic Money Makers that could provide with monthly income - Rezept-Vertrieb. Fantastische Geldidee, die Ihnen ein monatliches Einkommen sichert)

Ernest Johnson, P.O.Box 1551, Johnson City, TN 37605 (Free Book Catalog. Books for profit. How-To - Gratis-Buchkatalog. Erfolgsbücher, Ratgeber)

GD Services, P.O.Box 80, Foyil, OK 74031 (How to make money in mail order. A subscription to Idea Digest shows you how. \$ 1.00 - Geldverdienen per Versand. Ein Abo des „Idea Digest“ zeigt Ihnen wie. \$ 1.00)

Global Resource, P.O.Box 29, Copiague, N.Y. 11726 (Winners Club. Oldest and most respected publications in Mail Order. \$ 3.00-sample - Klub der Gewinner. Älteste, meist empfohlene Versand-Publikation. Muster: \$ 3.00)

Watson Enterprises, 205 Keehner Ave., Roseville, California 95678
(Fabulous. Money-making manual for the average person. Free details -
Fabelhaft. Verdienstreport für den Durchschnittsbürger. Gratis-Details)

Mendota Marketing, Dept.102, 1899 Walsh Lane, St.Paul, Minnesota
551 18 (Easy! Earn \$ 1000 assembling products at home. Amazing
message reveals details - Leicht! Verdienen Sie \$ 1000 daheim durch
Produktesammeln. Erstaunliche Details)

FS Directory, P.O.Box 298-C, Oliver Spring, TN 37840 (Advertise
free in 700 magazines and newspapers. Free brochure. Send LSASE -
Gratis inserieren in 700 Magazinen und Zeitungen. Gratis-Broschüre
gegen IRCs)

Litco Marketing, P.O.Box 2852, Savannah, GA 31402 (Make Money
immediately. Millions will buy. Product sells itself. Free details -
Unbegrenztes Geldverdienen. Millionen kaufen. Produkt verkauft
sich selbst. Gratis-Info)

Richard Walenta, P.O.Box 13127, San Antonio, TX 78213 (New Pro-
ducts Club. Money for distributors, agents, entrepreneurs. Free
details - Neuer-Produkte-Klub. Geld für Verkäufer, Vermittler, Unter-
nehmer. Gratis-Details)

Charity, 12824 S. Sangamon, Chicago, Illinois 60643 (\$ 5000 or
more. Doing easy charity work at home. Details - 25c stamp - \$ 5000
oder mehr durch leichtes Hilfswerk von daheim. Details - 1 IRC)

Lowery Enterprises, P.O.Box 2201, San Marcos, CA 92069 (Learn how to achieve total financial freedom! Best home business opportunities - Lernen Sie, totale finanzielle Freiheit zu erreichen! Beste Heim-Verdienstideen)

Money-Line, 2435 Lakeshore, Pekin, Illinois 61554 (Millionaire reveals secrets to Mail Order Riches. What works; what doesn't - Millionäre enthüllen Mail Order-Geheimnisse zum Reichwerden. Details: 1 IRC)

House of Books, 2145/F Newport, Riviera, AZ 86442 (Make up to \$ 750 next weekend. Free details - Verdienen Sie bis zu \$ 750 am nächsten Wochenende. Gratis-Details)

Unique, 1363 Evalle Dr., Fairfield, Ohio 45014 (200 exciting books how to start a profitable mail order business. Free catalog - 200 aufregende Bücher zum erfolgreichen Versandgeschäft-Start. Gratis-Katalog)

Income, P.O.Box 723, Columbia, SC 29202 (Scientist discovers secret to producing over \$ 100.000 at home - Wissenschaftler entdeckte Geheimnis um über \$ 100.000 von daheim zu verdienen)

Sun Marketing Group, 6161 El Cajon Blvd., Ste. B-64, San Diego, CA 92115 (Serious money-makers only. Marketing Co. is seeking distributors for care products - Nur seriöse Verdienstangebote für Vertriebsfirmen aus dem Bereich d. Pflegeprodukte)

Independent Travel Agencies of America, 1577 W. Ridge Rd., Rochester, NY 14615 (Travel Agency at Home. 12 Month/\$ 50,00000 guaranteed. Free Information - Reiseagentur von daheim aus. 12 Monate/\$ 50,00000 garantiert. Gratis-Information)

S.E. Ring Mailing Lists, P.O.Box 15061, Fort Lauderdale, FL 33318
(We will supply your downline people with fresh hot names. Ask for brochure M-2 - Wir versorgen Ihre MLM-Anfänger mit brandneuen Namen. Fragen Sie nach Broschüre M-2)

Overseas Buying Service, P.O.Box 2584, Rancho Palos Verdes, CA 90274 (Private Asian Capital available. For business start-up and personal loan. Send SAE - Privates Asien-Kapital verfügbar. Für Geschäftseröffnung u. Privatkredite. Senden Sie IRC)

Darr Cosmetics, P.O.Box 8040, Jonesboro, AR 72403 (Nu Face Skin System/Hair Growth Formula, developed by a Plastic Surgeon. \$ 5.00 - Neue-Haut-System/Haarwuchsrezept, entwickelt von einem Plastik-Chirurgen. \$ 5.00)

Ed's Typing Service, 3006, Boston, MA 02130 (Free Advertising, Business Opportunities, Dealership, Loans, Directory. \$ 2.00 - Gratiswerbung, Geschäftsgelegenheiten, Vertrieb, Darlehen, Verzeichnisse. \$ 2.00)

Outlook, Box 5254, Riverside, CA 92507, USA (Free Information 101 easy businesses - You can start now. Rush SASE - Grati-sinformation über 101 leichte Geschäfte - Sofort zu starten. Gegen SASE)

Carr, P.O.Box 13853, Roanoke, VA 24037 (A product that nobody has and everyone needs. Nationwide Distributorship - Ein Produkt, das niemand hat und jeder braucht. Bundesweite Vertriebsfirmen gesucht)

Value Books, 4970 Sentinel, Bethesda, MD 20816 (\$ 200 a day with your pick-up! Report tells how step-by-step. \$ 3.00 - \$ 200 am Tag mit Ihrem Recorder! Report gibt schrittweise Anweisung. \$ 3.00)

Jackson Publishing, 205 Joy Street, Los Angeles, CA 90042 (Big Money today! Unlimited income, spare time. Make a fortune! Free info - Heute noch dickes Geld! Unbegrenztes Einkommen, Freizeit, Machen Sie Ihr Glück)

Nebel Marketing Company, Box 3006, Boston, MA 02130 (Be your own Boss! Make big money with our 2.500 fast selling items. Details: \$ 5.00 - Werden Sie Ihr eigenes Boss. Viel Geld mit unseren 2.500 Bestsellerprodukten. \$ 5.00)

CNT Distributing, P.O.Box 4062, Hastings, MN 55033 (Start your own business! Low investment, easy step-by-step-instructions. Free details - Starten Sie Ihr eigenes Unternehmen. Geringes Startkapital, leichte Einweisung. Gratisinfo)

Financial Investments Ltd., Box 37104, Milwaukee, WI 53237 (Millionaire tells all. Learn of proven methodes that can make you a fortune - Millionäre erzählen. Lernen Sie erprobte Methoden kennen und Ihr Glück machen)

Lawrence Wilcox, Box 644, Elkhorn, NE 68022 (New Credit Card Directory. Learn Insider secrets and requirements for 1000 cards - Neues Kreditkartenverzeichnis. Insider-Geheimnisse u. Anforderungen für 1000 Karten)

Progress, Box 93248, Los Angeles, CA 90093 (Thousands weekly mailing. Free information, stamped envelope Tausende pro Woche durch Versand. Gratisinfo, Freiumschlag, IRC)

Money Express, 4521 Campus, Irvine, CA 92715 (Unsecured loans, major bank cards, fast, easy, proven, any amount - Darlehen ohne Sicherheit, Kreditkarten, korrekt, leicht, erprobt, jeder Betrag)

William D. Goodwin, 723 Mortimore Station, Adariville, KY 42202 (Earn over \$ 400.000 with an investment of only \$ 100. Send IRC for Information - Verdienen Sie über \$ 400.000 von einer Investition von nur \$ 100. IRC für Information)

Masterhill International, P.O.Box 1271, Taylor, TX 76574 (Income/Savings Program, earn over \$ 300.000 in one year. Free details - Einkommens/Spar-Programm, verdienen Sie über \$ 300.000 im Jahr. Gratisinfos)

Donald L. Weaver, Box 12, Akron, PA 17501 (A food concentrate miracle is making financial well-being of people's lives - Ein Nahrungsmittelkonzentrat-Wunder bringt finanziellen Wohlstand zu den Leuten)

Allen J. Hebert, 812 Cameron Court, Kenner, LA 70085 (The New Products Club needs inventors, mail order dealers etc. worldwide. Free info - Der Neuheiten-Klub sucht Erfinder, Versandhändler etc. weltweit. Gratisinformation)

H.D. Cirillo, Specialty Advertising Co., 107 Allen Ave., Meriden, Conn. 06450 (American Advertising Items, calculators, calendars, pennants, art paintings etc. - Amerikan. Werbeartikel, Taschenrechner, Kalender, Wimpel, Kleingemälde etc.)

Harmony International, P.O.Box 311, Leadville, CO 80461 (Vitalcel 7, a product for a long youthful life. Information for a SASE - Vitalcel 7, ein Produkt für ein langes jugendliches Leben. Info gegen Rückumschlag)

L.P. & Assoc., P.O.Box 33774, Phoenix, Arizona 85067 (Purify your air - with air therapy and aroma therapy - 100% Natural - Reinigen Sie Ihre Luft - mit Luft-Therapie und Aroma-Therapie - 100% natürlich)

Rodell Futch & Assoc., Speciality Merchandise Co., 10515 Lothian, St. Louis, Miss. 63136 (Make 2 to 3 times your cost on 3000 products, gift items, novelties, toys etc. - 3000 Produkte - Geschenkartikel, Neuheiten, Spielwaren zur Umsatzverdoppelung)

Clarence E. Osborn, 1601 N.Franklin, Kirksville, MO 63501 (Heavy Hitter Income - of up to \$ 15.000 per month - without recruiting sponsors etc. - Hieb- u.stichfestes Einkommen von bis zu \$ 15.000 p.M. - ohne Sponsortätigkeit etc.)

CLD Capital, P.O.Box 1229, Slatersville, RI 02876 (Attention People with \$ 100. You can afford to invest for a legal chance to make thousands - Achtung Leute mit \$ 100. Sie können den Betrag investieren, um Tausende zu bekommen)

Rennie Associates, P.O.Box 494, Queens Village Sta., New York, NY 11428 (Get VISA/Mastercard, increase your Credit Limit, cut your monthly payments etc. - Erhalten Sie VISA/Mastercard, erhöhen Sie Ihren Kreditrahmen, kürzen Sie Monatsraten etc.)

Bonnie Lucy, Continentyl Marketing, 755 S.Nova Rd., Ormond Beach, FL 32174 (\$ 10.000 per month! \$ 3.000 part-time. No door-to-door. Free details - \$ 10.000 pro Monat! \$ 3.000 für Teilzeittätigkeit. Kein Tür-zu-Tür-Verkauf. Gratisinfo)

Telemarketing, Old Airport Road, P.O.Box 2142, Bristol, VA 24203 (The perfect Home Business. Federal government will help you. Only \$ 3,25 - Das perfekte Heimunternehmen. Bundesregierung hilft Ihnen dabei. Nur \$ 3,25)

D.H. Fine, 2402 Clark Lane, Redondo Beach, CA 90278 (Which MLM's are for real ? Which are Rip-offs ? Send \$ 5 for details Welche MLM-Unternehmen sind reell ? Und welche taugen nichts ? \$ 5.00 für Details)

Fuel Conservation, 42 Casper St., Milpitas, CA 95035 (Guaranteed Fuel Savings. 10% to 23% better mileage, gas or diesel. Free Details - Garantierte Treibstoffersparnis. 10-23% mehr Kilometer, mit Benzin oder Diesel)

American Photo Glazing, 1680 N. Vine St., Suite 1103, Los Angeles, CA 90028 (Turn Photos into Cash, Glazing Photographs onto Chinaware, simple to operate - Verwandeln Sie Fotos in Bareinnahmen, Glanzfotos auf Porzellan, einfach zu handhaben)

INPEX, 701 Smithfield St., Pittsburgh, PA 15222, Fax # (412) 288-1354 (Inventions, New Products For Sale, License, Distribution - Erfindungen, Neue Produkte, für Verkauf, Lizenz, Vertrieb)

Interstate Publications, Drawer 19689-D, Houston, TX 77224 (Dealer-Distributor Magazine, hundreds of income opportunities etc. - \$ 1.00 - Verkäufer-Vertriebsfirmen-Magazin, hunderte Geschäftsgelegenheiten - \$ 1.00)

California Financial, 3175 S. Hoover St., Suite 376 A, Los Angeles, CA 90007 (Start your own business, we can help you started. Free Information - Starten Sie Ihr eigenes Unternehmen, wir können Ihnen dabei helfen. Gratisinfo)

C & M Marketing, P.O.Box 292, Libuse, LA 71348 (Precious Metals - Gold, Silver, Platinum, Bullion and Coins - Business Plans - Unternehmenspläne für Edelmetallgewinne wie Gold, Silver, Platin, Goldbarren, Münzen)

Dave Fredericks, 8810 Tallwood Dr., Ste.76, Austin, TX 78759 (\$ 400-A-Day! By mailing, no selling or shipping \$ 400 pro Tag! Durch Versand, kein Verkauf oder Vertrieb)

All-Dakotaland, P.O.Box 6092, Minot, ND 58702 (Earn \$ 1.00 per Minute. Low start cost. No experience. People come to you - Verdienen Sie \$ 1.00 pro Minute. Geringe Startkosten. Keine Vorkenntnisse. Leute kommen zu Ihnen)

Baggy Sacks & Assoc., 10632 N. 71st St., Scottsdale, AZ 85254
(Kolor Key - color pigmented wax and cleaner - Distributors
wanted - Kolor Key - Wachs und Reiniger mit Farbpigmenten -
Wiederverkäufer gesucht)

Kerry A. Rice, CPC, 9699 N.Hayden Rd., Suite 108, Scottsdale,
AZ 85258 (Earn \$ 120.000 per year. Read my book „The easiest
business on earth“. Free details - Verdienen Sie \$ 120.000 pro Jahr
mit meinem Buch „Leichtestes Geschäft der Welt“)

Prime Publishers, 1460 Boulder Avenue, Crescent City, CA 95531
(Home Profit Center. 47 Books and publications with full reprint
rights - Heimverdienst-Center. 47 Bücher und Publikationen mit
vollem Nachdruckrecht)

Marvin Caulk, Rt.2, Box 372, Dixon, MO 65459 (Information
network with them you earn on the grocery purchases of others -
Info-Netzwerk, mit denen Sie am Kauf von Gemischtwaren durch
andere verdienen)

Art Avent, P.O.Box 536416, Orlando, FL 32853 (Earn perpetual in-
come from money deposited into your personal retirement -Ständiges
Einkommen durch Geldanlage in Ihre persönliche Rente durch andere)

Norma A. DaVar, 243 E. Main St. #5-Danville, KY 40422 (Gold
Gold! \$ 10 will buy over \$ 1,200 in US minted Gold Eagle bullion
coins - Gold Gold! \$ 10 bringen über \$ 1,200 werte US-geprägte
Goldadler-Barren/Münzen)

P. Finders, 30 E. 95th Str. #6C. New York, N.Y. 10128 (Silver and Gold are forever. Rare coins. MLM starts at \$ 30/mo. Free information - Silber und Gold bleiben ewig. Seltene Münzen als Anlage ab \$ 30 p.M. - MLM-Programm)

Lawrence Jeffords, 5842 Par 4 Court, Decatur, GA 30038 (200 different products selling on Multi Level Marketing-Program - 200 verschiedene Produkte per Multi Level Marketing-Programm)

Joint Venture, 983 Blue Jay, Santa Maria, CA 93435 (Two amazing MLM programs. You can make big bucks. Send # SASE - Zwei bemerkenswerte MLM-Programme. Sie können dicke Dollars machen. A4-Umschl.)

Grant, 707 Truman Parkway, Boston, Mass. 02136 (Vacation Free! Cruise Free! Drive Free! Send self addressed stamped envelope - Urlaub frei! Kreuzreise frei! Fahrt frei! Senden Sie selbstadressierten Rückumschlag)

Micro Diet, 5337 Verdi Way, Stockton, CA 95207 (The Amazing Micro Diet, your own Business for as little as \$ 150.00 . Broschüre \$ 2.00 - Die erstaunliche Micro Diät, Ihr eigenes Geschäft für nur \$ 150.00. Broschüre \$ 2.00)

JaMar Distributors, 3025 Bedevere Cir, Decatur, GA 30035 (1000 different Money-Making, Business-Starting Ideas with the Money Getters Guild - 1000 versch. Verdienst- und Geschäftsstarterideen mit der Money Getters Guild - \$ 2.00)

Brockford Co., HCR 49P, Cohecton, N.Y. 12726 (92% Profit on \$ 20 Sale. Unique Product. Not books or reports. Free Details - 92% Profit für jeden \$ 20-Verkauf. Einmaliges Produkt. Keine Bücher oder Reporte)

K. Wilson-To, 6373 Sister Elsie Dr., Tujunga, CA 91042 (Free Reports. Free Reprint rights included if you order from my list of 50 titels - Freie Reporte. Einschließlich Nachdruckrechte, wenn Sie von meiner 50-Titel-Liste ordern)

Profit Gems, Box 3087, Jekyll Island, GA 31520 (Our Best Moneymaking Programs, Reprint and Resale Rights. Details for 2 Stamps - Unser bestes Verdienstprogramm, Nachdruck-, Wiederverkaufsrechte. Details: 1 IRC)

Mercury Publishing Company, Lockbox 5220, Deltona, FL 32728 (Winners Circle Club Newsletter. Magic Square System for Moneymaking - Siegerkreis Klubzeitung. Das magische Platzsystem zum Geldverdienen)

Scott Turton, 5510 Lincoln, # 409, Morton Grove, IL 60053 (Multiply your profits with an investment of \$ 10 - Moneymaking System - Verdoppeln Sie Ihren Profit mit einem Einsatz von \$ 10 - Das Geldmacher-System)

Redd Co., Box 1337, Lilburn, GA 30226 (15.892 Products - Low Cost Factory Sources - every type of consumer products - 15.892 Produkte zu billigen Fabrikseinkaufspreisen - alle Art Verbrauchsgüter)

Barbara Autry Enterprises, 3710 Los Feliz 42, Los Angeles, CA 90027, USA (Instant Success! Complete start-up kit, reprint rights, free details - Bleibender Erfolg! Komplettes Startpaket, Nachdruckrechte, Gratisdetails)

Richard J.Vielguth, 3365 117th Ave. NW, Minneapolis, MN 55433 (Make \$ 15.000 in 1 month - just mail two letters. Results are guaranteed - Machen Sie \$ 15.000 in 1 Monat durch das Verschicken von zwei Briefen. Erfolgsgarantie)

Max Systems, Inc. 1881 N.E. 26th St., Suite 204, Ft. Lauderdale, FL33305 (Would you stuff 500 Envelopes for \$ 500 plus 50% Commission on every Sale - Wollen Sie 500 Umschläge für \$ 500 füllen + 50% Provision pro Verkauf erhalten?)

SMC-Specialty Merchandise Corp., 9401 DeSoto Ave., Chatsworth, CA 91311 (Start A Million Dollar Mail Order Business with 2996 products! Big Moneymakers - Beginnen Sie ein Millionen-Dollar-Geschäft mit 2996 Produkten. Große Verkaufsschlager)

Robentech Industries, 1731 Howe Ave., #359-A, Sacramento, CA 95825 (Complete, Step-by-step System for making \$ 2.000 a week - absolutely FREE - Komplettes, stufenweises System zum \$ 2000-Wochenverdienst. Absolut kostenlos)

Bank Busters, 414 N.State Colle Blvd., Suite C129, Anaheim, CA 92806 (Turn \$ 20 into \$ 20.000 in just 30 Days! Legal, Honest and Simple - Verwandeln Sie \$ 30 in \$ 20.000 in nur 30 Tagen. Legal, ehrlich und einfach)

J.M. Hoglund, 16 River Terrace, Monticello, MN 55362 (90 easy to make Home Formulas - to produce Soaps, Glues, Perfume etc. - \$ 4,50 - 90 leicht verwendbare Heimrezepte zur Herstellung von Seife, Leim, Parfüm - \$ 4,50)

Universal Network Info., P.O.Box 54476, Washington, D.C. 20032 (\$ 100.000 Opportunity selling Information thru the mail - Only \$ 15.00 - \$ 100.000 Chance durch den Verkauf von Informationen per Post - Nur \$ 15.00)

**Firmen aus Kanada mit „Moneymaking Offers“ =
Geld- und Verdienstangeboten**

Golden Enterprises, P.O.Box 1818, Innisfail, AB - TOM IAO (3 Big Mails from 3 Alberta Dealers. Send 1 IRC - 3 Big Mails von 3 Versandfirmen aus Alberta. Senden Sie 1 IRC)

Niagara Promotions, Box 4456, Hamilton, Ontario L8V 4S7 (40.000 Circulation. We will typeset your 35 word ad and send to 40.000 = \$ 37.50 - 40.000 Auflage. Wir setzen Ihre 35 Wort-Anzeige u. senden sie an 40.000 = \$ 37.50)

Alvin A. Anhorn, 2-5 Street, S.E., Medicine Hat, Alberta, T1A 0M3 (Join Mail-Order Mutual, a Division of PMS, a new mail order program - Machen Sie mit beim Mail Order-Programm auf Gegenseitigkeit. Gratisdetails)

Gigi Shea, P.O.Box 311, Verdun, Quebec, H4G 3E9 (Advertiser, 3 x 6 Circulars, Free Bonus etc. 2 IRCs for details - Anzeiger, 3 x 6-Prospekte, kostenlosen Bonus etc. 2 IRCs for Info)

Home Service, P.O.Box 2, Eastpine, B.C. - V0C 9Z0 (Spare Time Mail Business. Booklet for \$ 1.00 - Freizeitversandgeschäft. Broschüre für \$ 1.00)

J. Beauseigle, P.O.Box 932, No.Bay, Ontario - PlB 8K1 (New health discoveries! All natural weight loss program. Your profit. \$ 1.00 - Neue Entdeckung f. d. Gesundheit! Natürliches Gewichtsverlustprogramm. \$ 1.00)

Edwardson International, P.O.Box 392, La Tuque, Quebec, G9X 3P3 (Moneymaking secrets, Self-Made-Millionaires. Free details - Geldverdienstgeheimnisse, Selfmade-Millionaires. Gratisdetails)

D. Hermon, P.O.Box 1117, Squamish, B.C., V0N 3G0 („It's in the mail“ magazine for mail order entrepreneurs. Copy: \$ 12.00 Ein neues Magazin für Existenzgründer. Einzelexemplar: \$ 12.00)

William J. Kozan, 27, 287 Southampton S.W., Calgary, T2W 2N5 (100 Canadian Opportunity Seekers. List: \$ 5.00 - 100 Kanadische Geschäftsideensucher. Adressenliste: \$ 5.00)

Walter Andrews, Eastpine, B.C. - V0C 9Z0 (Guaranteed monthly income - with little known Consumer Products - Garantiertes monatliches Einkommen - mit wenig bekannten Konsumprodukten)

Nu Dawn Enterprises, P.O.Box 5528, Bonnyville, Alta. T9N 2G6 (Self Help, Motivation tapes and books - large selection. Send \$ 1.50 - Selbsthilfe-Motivationsbänder und -bücher. Große Auswahl. Liste: \$ 1.50)

Blair's Big Post, P.O.Box 956, Althabasca, Alberta, TOG OG0 (For \$ 5.00 I will print your 1" Ad for 3 months in Blair's Big Post - Für \$ 5.00 drucke ich Ihr 2,5 cm-Inserat 3 Monate in Blair's Big Post ab)

M.L. Thomas, P.O.Box 1321, Squamish, B.C. - V0N 3G0 (Make money at your kitchen table. Informative book - \$ 6.00 - Geld verdienen auf dem Küchentisch. Informatives Buch - \$ 6.00)

SDC Marketing, 435-423 Pendygrasse Road, Saskatoon, Saskatch. S7M 4Z2 (Canada's hottest new M.L.M. System. \$ 12.00 - Kanadas heißestes M.L.M.-System. Für \$ 12.00)

Peter Schwalm, 349 Little Harbour Rd., New Glasgow, Nova Scotia, B2H 3S9 (Money Making Plans and Ideas. Up to 1200% Profit. We drop-ship. \$ 2.00 - Verdienstpläne und Ideen. Bis zu 1200% Profit. Wir drop-ship. \$ 2.00)

Firmen aus England mit „Moneymaking Offers“ = Geld- und Verdienstangeboten

New Leaf Publishing, 34 All Saints Rd., Woodlesford, Leeds W. Yorksh. LS26 8NB (Moneymaking Reports with full copyright and reprints. 1 IRC - Verdienstreporte mit vollen Nachdrucklizenzen und Abdruckrecht. 1 IRC)

Bravura Publications, 81 EdilomRd., Higher Crumpsall, Manchester, M8 6HY (A4 Manual „Up and Running“ with reprints. 1 IRC - DIN A4-Report „Auf und davon“ mit Nachdruckrecht. Details: 1 IRC)

C. Joyce, 18 Baring House, Canton Street, London E14 6JW (Multi Level Marketing - Big Cash Benefits - 2 Sponsors only - Multi Level Marketing - mit großen Gewinnchancen - 2 Sponsoren-Start)

Panda Books, 8 Remenham Court, Carlisle Cl., Kingston-Upon-Thames, Surr. KT2 7AU (Earn 4-5 Pound on every order you receive! We'll dropship - Verdienen Sie 4-5 engl. Pfund bei jeder Bestellung! Wir dropship)

Compass Books, Leona House, 74 Middle St., Brighton, BN1 1AL (Money Making Opportunities in books - 1 IRC for Details Geldverdienen mit Büchern - 1 IRC für Details)

A. Elabhar, 55c Woodlands Rd., Ilford, Essex (How to start your own Travel Agent Business. 25 Pound - Wie Sie Ihr eigenes Reisebüro starten. 25 engl. Pfund)

B. Turner, 15 Palatine Ave., Lancaster, LA1 4HD (Moneymaking Reports with full Repro Rights - Verdienstreporte mit vollem Nachdruckrecht. 1 IRC)

Terry Bruce, 17 Blaydon Road, Luton, Beds. (Make 400% Profit. I produce 10 items for 8p and sell each for 7 pounds - Machen Sie 400% Gewinn. Ich produziere 10 Artikel für 8p. Verkauf: 7 Pfund)

Trevor Dumbleton, 8 Little Bayshill Terrace, Cheltenham, Glos, GL50 3QE (The Mail Order Discount Club. Many benefits for members. 1 IRC - Der Versand-Diskont-Klub. Viele Vergünstigungen für Mitglieder. 1 IRC)

Homelink Services, 25 Larkwood Drive, Offerton, Stockport, SK2 5XX (Home-Based-Business Plan that will earn you 250 pound pro Woche - Heimbasis-Erfolgsplan, mit dem Sie 250 Pfund pro Woche verdienen)

Plaza Publications, 22a Frinton Rd., Stamford Hill, London, N15 6NH (New, fastest money making idea ever. Make 1000 pound. 1 IRC for Details - Neue leicht durchführbare Verdienstidee. Machen Sie 1000 Pfund. 1 IRC)

Sylvester, 65 Dudley Road, Wolverhampton (200 Moneymaking/Moneysaving reports with full reprint rights. 1 IRC - 200 Verdienst- und Geldsparreporte mit vollem Nachdruckrecht. 1 IRC)

S.T.C.O., 115 Drumgor Park, Craigavon, BT65 4AH (The low cost way to business profits. Guide to business success - Der Niedrigkostenweg zum Geschäftsgewinn. Führer zum Geschäftserfolg)

East West Trading, 2 Anns Hill Road, Gosport, Hants. PO12 3JY (Brand new British MLM programs. Without Partyplan. Details: 1 IRC - Brandneue MLM-Programme aus England. Ohne Partyplan. Details: 1 IRC)

SKG, 28 Queens Gardens, Heston, Hounslow, Middlesex TW5 9DB (List of recent opportunity seekers, 1000 names only 5 pound - Adressenliste von Interessenten für Geschäftsideen. 1000 Stück - 5 Pfund)

GTBO Publications, 10 Dalmaney Close, Broadstairs, Kent, CT10 1HS (Exciting and hugely profitable Home Publishing Business - 1 IRC - Aufregendes und höchst profitreiches Heim-Vertriebsunternehmen - 1 IRC)

EJ Fielding, 21 Lashford Lane, Dry Sandford, Abingdon, Oxon. OX13 6DY (Mail Order Dealers Syndicate, MLM-Programs. Free membership - Versandhändler-Vereinigung, MLM-Programme. Kostenlose Mitgliedschaft)

JE Meadows, 5 Marlborough St., Chorley, PR6 0DT (Money Making Opportunities, publishing package, mail order clubs - Verdienstgelegenheiten, Vertriebspaket, Versandklubs etc.)

WM Firth, 17 Temple Rhydding Dr., Baildon, Shipley, West Yorkshire, BD17 5PX (List of opportunity books at greatly reduced prices. Send SAE/ 1 IRC - Liste über Buchgelegenheiten zu reduzierten Preisen. Senden Sie 1 IRC)

Camster, Chestnut Cottage, Perranarworthal, Thuro, Cornwall (Twenty reprintable reports for success. Mail Order Ideas! 20p coin - 20 nachdruckbare Erfolgsreporte. Versandideen. Gegen 20p-Münze)
Lloyd Publishing, 104 Heath Road, London. SW8 3AS (Cash from circulars and dealership, snowball wealth plan. 2 IRCs - Bargeld von Prospekten und Mitgliedschaft, Schneeball-Wohlstands-Plan. 2 IRCs)

D. Conabere, 156 Days Lane, Sidcup, Kent, DA15 8JS (Write a hit song and sell it. Hit song writer reveals secrets in new book - Schreiben Sie einen Hit und verkaufen Sie ihn. Hit-Schreiber zeigt wie)

Linkmart, 541 Warrington Road, Rainhill, Merseyside, L35 4LS (Save pounds of printing costs. Use these time proven methods to cut the costs - Sparen Sie Druckkosten - durch Anwendung der erprobten Methode)

Armchair Enterprises, 6 Tarvit Street, Edinburgh, EH3 9JY (Mail Order Fortunes! Free report for your start. Send 2 x 19p stamps - Glück im Versandgeschäft! Freier Startreport. Senden Sie 1 IRC)

R. Burgess, 1 Middlefield Road, Rotherham, S60 3JH (3 amazing new guides with full reproduction rights. Free details - 3 aufregende neue Ratgeber mit vollen Nachdruckrechten. Gratisdetails.)

Grant Dawson Products, 7 Rockland Road, London SW15 2LN (100 traditional wine recipes just found - collected into a book for 4 pound - 100 traditionelle, wiederentdeckte Weinrezepte. Gesammelt im Buch für 4 Pfund)

K.P. Publications, 55 Sherwin Road, Stapleford, Nottingham, NG9 8PP (Become a prime source and make huge profits. It's new! 1 IRC - Steigen Sie als Erster ein und machen Sie hohe Gewinne. Neu! 1 IRC)

Infoserv, 21 Queensway, Saltburn, Cleveland, TS12 1NPY (MLM Makes Money. UK-distributors earning 5000 pound per month. 1 IRC - MLM bringt Geld. Englische Vertreiber verdienen 5000 Pf und pro Monat. 1 IRC)

Adrain Webb, 15 Brunstane Road, South, Edinburgh, EH15 2NH (Popular business guides at popular prices. Moneymakers, Advertisers etc. Populäre Geschäftswegweiser zu zivilen Preisen. Geldideen, Anzeigenblätter etc.)

Steve Goulding, 52 Janson Road, Shirley, Southampton, SO1 5BQ
(Guaranteed to make you big profits! Strike it rich in publishing -
Sie machen garantiert tolle Gewinne! Reichliches Absahnen durch
Publishing)

C. Anderson, 23 Yew Bank Ave., Dundee, DD5 2SG (24 page guide
with full reproduction rights to get started in the own business - 24-
Seiten-Führer mit vollem Nachdruckrecht für den Start des eigenen
Geschäfts)

G. Woodlands, 48 Western Ave., Walsall, West Midlands, WS2 0AQ
(Follow me along the path of Life Luxuries by joining 3 of the best
MLM plans - Folgen Sie mir auf dem Weg zum Luxus durch Teilnah-
me an 3 der besten MLM-Pläne)

Karael International, 76 Gover Road St.Austell, PL25 5NG (Free 40
word Ad, when you send for copy of Karael International Magazine 1
pd. - 40 Worte-Gratisinserat wenn Sie ein Karael International Maga-
zin anfordern: 1 Pfd.)

G. Edkins, P.O.Box 580, 82 Bedminster Down Rd., Bristol, BS99
1QS (Increase your income over 5 figures. Obligation free plan: 5.00
pound - Erweitern Sie Ihr Einkommen um eine fünfstellige Zahl.
Plan: 5.00 Pfund)

J. Richardson, 15 Milvain Ave., Newcastle. NE4 9HY (Genuine
opportunity in the holiday/leisure industry. No selling - Wahre Gele-
genheit in der Urlaubs-/Freizeitindustrie. Kein Verkauf)

Treen Printing Services, 35 Salisbury Road, Farnborough, Hampshire, GU14 7AJ (32 page guide to Mail Order Home Publishing. Details: 1 IRC - 32-Seitenführer zur Versand-Herausgabe von daheim. Details: 1 IRC)

D. Everett, 26 Burke Road, Ipswich, IP1 6NL (Publish your own business manuals for vast profit. Cheap prices - Geben Sie Ihre eigenen Geschäftsreporte mit Profit heraus. Günstige Preise)

Rok Rowlands, 22 Burnhall Road, Surrey, SM4 5LX (Strike it rich! 200 Business plans + ideas - with reproduction rights - Streichen Sie reichlich ein! 200 Geschäftsideen etc. mit Nachdruckrechten)

Dave Danks, 9 Wexford House, Sidney St., London E1 3BB (L'Arôme is still arowing! Send for free information pack - L'Arôme-Parfum wächst noch! Fordern Sie gratis Infopack an)

H. Sykes, 22 Eastwood Ave., Droylsden, Manchester, M35 6BJ (1000% profits possible with this genuine business opportunity! - 1000% Gewinn sind möglich mit dieser echten Geschäftsidee!)

John Hollick, 7 School Street, Stoke by Nayland, Nr. Colchester, C06 4QZ (Earn big money! Making new „Yeti-Feet“ for children toys. Plans: 5 pound - Verdienen Sie gutes Geld! Machen Sie Spielzeug-„Yeti-Füße“. Plan: 5 Pfund)

Stephen Upshall, Six Rose Crescent, Oakdale, Poole, Dorset, BH15 3JG (Print and Mail Service available, also free circulars paying 50% commissions - Druck- u. Versand-Service erhältlich, sowie Gratisprospekte mit 50% Provision)

Atkins, 27 Station Street, Ryde, Isle of Wight, PO33 2QH (New reports for punters. Win on pools and make your horseracing pay. 1 pd. - Neue Reporte für Spieler. Gewinnen Sie bei der Fußballwette u. im Pferderennen)

Lowton Badge Co., 14 Carlton Rd., Lowton St. Lukes, Warrington, WA3 2EP (Advertising Button Badges ... with your message - quick service. 1 IRC - Werbe-Knöpfe u. Abzeichen - mit Ihrer Botschaft - Schnelldienst. 1 IRC)

NWT, 27 Stanhope Stree, Levenshulme, Manchester, M19 3WQ (Business Development Club will help you become a winner. 1 IRC for details - Der Geschäftsentwicklungs-Klub will Ihnen helfen, Sieger zu werden. 1 IRC)

Publications Unlimited, 349 Edgware Road, Lonwon W2 1BS (How would you like to have your own money tree. 3,50 pound for start kit - Möchten Sie auch einen eigenen Geldbaum haben? 3,50 Pfund für Start-Set)

Axiom, 10, Byron Avenue, Chapeltown, Sheffield, S30 4SQ (Publishing Business, reports with reproduction rights. Info-Pack: 1 pound - Geschäft als Herausgeber, Reporte mit Nachdruckrechten. Info-Pack: 1 Pfund)

N. Barton, Promark, 2 Laurel Street, Glasgow, G11 7QR (200 pound a week in your spare time. Details: 1 IRC - 200 engl. Pfund pro Woche in Ihrer Freizeit. Details: 1 IRC)

P. Chadwick, 3 Bangor Ave., Blackpool, Lancs. FY2 0JB (A wealth creating plan which teach you money making technique - Ein Wohlstand schaffender Plan, der Sie die Technik des Geldmachens lehrt)

GMB, 62 Sandgate, Ayr, Scotland, KA7 1 BX (Newsletter will contain new products at cost direct from the manufacturers - Zeitung, die neue Produkte zu Herstellerpreisen vorstellt)

McAulay, 21 Gladstone Close, Newport Pagnell, Bucks (125.000 millionaires can't be wrong! Discover why. Details: 1 IRC - 125.000 Millionäre können nicht irren. Entdecken Sie warum. Details: 1 IRC)

M.D. Cook, 296 Histon Road, Cambridge, CB4 3HS (1.000 pound a week - with multi level marketing. Free leaflet explains how - 1.000 Pfund pro Woche - mit Multi Level Marketing. Gratisprospekt erklärt wie)

J.R. Sharland, 58 Magnet Lane, Bilton, CV22 7NH (Sale of reproduction rights of over thirty guides and manuals. 1 IRC - Verkauf von Nachdruckrechten für über 30 Führer und Ratgeber. 1 IRC)

Pegasus Agencys, 230 High Street, Chesterton, Cambridge, CB4 1NX (Left handed causing problems. We've all implements for left handed persons - Linkshändigkeit bringt Probleme. Wir haben alle Geräte für Linkshänder)

Saphire Business Publications, 258a Whitehorse Lane, London, SE25 6UR (New report reveals secret of successful selling. With full reproduction rights - Neuer Report enthüllt das Geheimnis d. erfolgr. Verkaufs. Mit vollem Nachdruckrecht)

Phil Blunt, 133 Lower Blandford Rd., Broadstone, Dorset, BH18 8NT (Valuable Home Business Opportunity. 3.000 distributors required. Part time - Wertvolle Heimverdienstgelegenheit. 3.000 Wiederverkäufer gesucht. Teilzeit)

G. Rollinson, 178 Saltshouse Road, Hull, HU8 9HF (Free high commission agency. Half price publishing rights to new publication - Agentur mit hoher Provisionsgelegenheit. 50% Vertriebsrechte für neue Publikation)

PNG, Brookside, Blakesley, Nr.Towcester, Northants. (The business opportunity you have been looking for. 1 IRC - Die Geschäftsgelegenheit, auf die Sie gewartet haben. 1 IRC)

S.I. Publications, 85 Pringle Road, Brinsworth, Rotherham, S60 5BE (Attention Bookseller! New 20.000 Word How to - book. 500% profit margin - Achtung Buchhändler! Neuer 20.000-Worte-Ratgeber. 500% Verdienstspanne)

A.L.I. Enterprise's, 529 St.Albans Road, Garston, Watford, Herts. WD2 6JH (We have over 100 genuine business opportunities to suit you. 1 IRC - Wir haben über 100 echte Verdienstchancen passend für Sie. 1 IRC)

Chilvers, 51-53, London Road, Croydon, CR0 2RF (Complete exciting prestigious business package ... enormous profit potential - Komplettes Geschäftsideenpaket mit aufregenden Angeboten + enormen Verdiensten)

D.H. Firth Ltd., 124 Viking Road, Bridlington, East Yorks. YO16 5TB
(Three business opportunities - for details send SAE / 1 IRC - Drei
Geschäftsideen - Details erhalten Sie gegen 1 frank. Rückumschl./1 IRC)

Eric A. Jensen, B.Com.,MPS, 6 Attree Dr., Brighton, BN2 2HN
(Success the gentle way, 150 pages-book. 6.50 pound - Erfolg auf
sanfte Weise, 150-Seiten-Buch. 6.50 Pfund)

R. Murray, 106 Poplar Road, Methil, Fife, KY8 2JE (Eight Million to
One! Other fortune profits possible. Plan: 5 pound - Acht Millionen
für einen! Weitere Glücksprofite möglich. Plan: 5 Pfund)

Thorn, 3 Saint Pauls St., North Cheltenham, Glos. GL50 4AQ (SAE
for exciting details of the ultimate lottery making you a multi millio-
naire 1 IRC - für Details über die letzte Lotterie-Chance, die aus
Ihnen einen Millionär macht)

Senior Publishing, 26 Stocks Way, Shepley, Huddersfield, HD8 8DL
(Moneymakers Series - 14 Guides, Top Tips Series with reprint
rights. 1 IRC - Geldverdiener-Serien - 14 Reporte, Top Tips-Serien
mit Nachdruckrechten. 1 IRC)

R.P. Dixon, 35 The Green, Marple, Stockport, SK6 7HT (Enter the
world of MLM and watch your wealth grow! Send SAE/IRC - Kommen
Sie in die Welt des MLM und sehen Sie wie Ihr Reichtum wächst. 1 IRC)

J. Brooks, 215 Coulsdon Road, Caterham, Surrey, CR3 5NW (Free
MLM-Package! Free report „The MLM Business“. 1 IRC - Gratis-
MLM-Paket! Kostenloser Report „Das MLM-Geschäft“. 1 IRC)

J & I Cox, 20 Cawston Way, Bilton, Rugby, Warks. CV22 7NR (Get into leisure - the fast growing money making business. Free brochure - Steigen Sie in das am schnellsten wachsende Geschäft ein. Gratisbroschüre)

John Pooley, 27 Carey St., Reading, Berks. RG1 7JS (Free guide! Live in riches as a list broker. Super Giant Mail. 1 pound - Gratisführer. Erleben Sie den Reichtum als Adressenvermittler. Big Mail. 1 Pfund)

REW, 14 Ennerdale Drive, Kings Lynn, Norfolk, PE30 3NZ (Sell me and get rich - business book. Details and book: 7,50 pound - Verkauf mich und werde reich - Erfolgsbuch. Details und Buch: 7,50 Pfund)

Camfine, Freepost, Clitheroe, Lancs. BB7 1BR (Make up to 18 pound per hour from home. Guide shows how. 3 pounds - Machen Sie 18 Pfund pro Stunde von daheim. Führer zeigt Ihnen wie. 3 Pfund)

Freepost, Precious Pieces, 5 Morrton Ave., Bramhall, Stockport, SK7 2SD (I buy items of quality jewellery costing 25 p that sell like hot cakes for 3 pound - Ich kaufe Qualitätschmuck für 25 p, der sich f. 3 Pfund wie warme Semmeln verkauft)

Magnum Ass. Ltd., Brinksway Trading Estate, Stockport, SK3 OBZ (Start your own business repairing car alternators. Information: 4.90 pound - Gründen Sie Ihr eigenes Geschäft durch Reparatur d. Auto-Lichtmaschinen. 4,90 Pfd.)

Horse Publications, 111 Berridge Rd.E., Forest Fields, Nottingham, NG7 6HS (Know the pleasure and success of making money by employing others _ Erfahren Sie Freude und Erfolg d. Geldverdienens durch den Einsatz anderer)

E.Mayland, 141 Worcester Rd., Bromsgrove, Worcestershire, B61 7HN (Start your own Import/Export agency without capital and risk. Free boklet _ Starten Sie Ihr eigenes Import/Export-Unternehmen ohne Kapital u. Risiko. Gratisbrosch.)

Fieldmaster, 107 Oakwood Park Road, London N14 6QD (Home based businesses! Parcel Delivery Service, Computer Service etc. - Hei-munternehmen! Paketbeförderungsdienst, Computer Service etc.)

Hopkins, 48 Westby Road, Bournemouth, BH5 1HE (Successful money maker. Complete manual. 2 pound for your copy - Erfolgreiche Verdienstgelegenheit. Komplettreport. 2 Pfund für Ihr Exemplar)

John Curtis Publications, P.O.Box 351, Sheffield, S8 0AQ (Print your own business manuals! With full reprint rights. Free catalogue - Drukken Sie Ihre eigenen Geschäftsreporte. Mit Nachdruckrecht. Gratiskatalog)

J. Mycock, 11 Silverlands, Buxton, Derbyshire, SK17 6QF (Earn big money by starting in home mail order business. Details: 1 IRC - Verdienen Sie gutes Geld von daheim im Versand. Details: 1 IRC)

S. Marshall, 5 Balmoral Place, Dundee, DD4 8SO (Are you too busy just earning a living ? See my business opportunity for you! - Sind Sie zu beschäftigt, um das Leben zu genießen ? Sehen Sie mein Angebot für Sie!)

Poole Smith Publications, Old Inn Cottage, Mansons Cross, Monmouth, NP5 3RE (Mail Order success kit number 1. Profit from Classified Ads. 3 pound only - Versand-Erfolgs-Set Nr. 1. Profit von Kleinanzeigen. Nur 3 Pfund)

Deane Chadwick, Freepost Dept. 8X, Camberley, GU17 0BR (With an outlay of 23 pound we started a new successful business, you can too - Mit einem Einsatz von 23 Pfund starteten wir ein neues, erfolgr. Geschäft)

Genie Presentations, 240 St. Benedicts Road, Birmingham, B10 9NG (Discover 39 fast easy ways to make money from home. Details: 1 IRC - Entdecken Sie 39 ganz leichte Wege von daheim Geld zu machen. 1 IRC.)

P. Townsend, 5 Ingleside, Bath Road, Coinbrook, Slough, SL3 1NZ (Start your own home based business, with little or no capital. Details free. - Starten Sie Ihr eigenes Heimunternehmen mit wenig oder ohne Kapital. Gratisinfo)

Octagon Publications, Office 18, Hotel Victoria, Heswall, Wirral, Cheshire, L60 8QE (Guaranteed succeed business manuals. Send 1 IRC for details - Geschäftsreporte mit Erfolgsgarantie. Senden Sie 1 IRC für Details)

Vacfix, 23 Emerald Street, York, YO3 7LQ (Starting or expanding? Know how makes bigger profits. SAE or 1 IRC - Neubeginn oder Erweiterung? Erfahren Sie, wie man größeren Erfolg hat. 1 IRC)

Bookworm Publications, Tynygroes, Conwy, Gwynned, LL32 8BP (Lots of money with your own postal bookselling business - Viel Geld durch Ihren eigenen Buchversand)

JDC, 34 Leys Road, St. Neots, Huntingdon, Cambridgeshire, PE19 1ES (The Profit Booster - for worldwide opportunities. Current issue 1 IRC - Der Profitförderer - für weltweite Gelegenheiten. Aktuelle Ausgabe 1 IRC)

Destiny Publishing, 7 Dukes Close, Ashford, Middlesex, TW15 1BQ (A-Z guide to successful businesses. 8.89 pound - A-Z-Wegweiser zu erfolgreichen Geschäftsunternehmen. 8.89 Pfund)

Business Initiative, 110 Shirley Way, Croydon, Surrey, CR0 8PD (Free! Two invaluable reports, maximise your potential, multiply your earnings - Gratis! Zwei unschätzbare Reporte, d. Ihre Kraft maximieren u. Einkünfte verdoppeln)

Careworld, 345 Sandon Road, Stoke, ST3 7LJ (Business opportunities, ideas, guides, information. Details 20p/2 IRCs - Geschäftsgelegenheiten, Ideen, Führer, Informationen. Details: 2 IRCs)

K. Doherty, 22 Lismore Walk, Corby, Northants. NN17 2PR (Market Trading Means Business - shows you how to get started in success - Markt-handel-Unternehmen - zeigt Ihnen wie Sie mit Erfolg starten müssen)

Leading Enterprise Ltd., 8 Drostan Drive, Mintlaw, Aberdeenshire, AB4 8EG (Free 50 homebased business ideas. 2 IRCs for details - Gratis! 50 Heimgeschäftsideen. 2 IRCs für Einzelheiten)

Senator Publishing, 44 Moulton Ave., Bedford, MK42 0JD (New business concepts, dozens of ideas. Free brochure - Neue Geschäftskonzepte, dutzende von Ideen. Gratisbroschüre)

Perryman, 42 Pavillon Road, Gorleston, Norfolk, NR31 6BZ (Financial independence with MLM. Details: SAE or 1 IRC - Finanzielle Unabhängigkeit durch MLM. Details: Rückumschl. oder IRC)

EMA, 5 Derwent Grove, Keynsham, Bristol (600 home business ideas, capital unnecessary, free catalogue - 600 Heimverdienstideen, kein Kapital erforderlich, Gratiskatalog)

C. Welborn, Vimy Road, Birmingham, B13 0UB (Catering Information booklets, Sandwich Bars, Formula, Recipes etc. - Lebensmittelliefer-Info-Büchlein, Sandwich Bars, Rezepte und Formeln etc.)

Remi Enterprises, 9 Granby Drive, Balderton, Newark, Nottinghamshire, NG24 3JD (Catalogue of sought after opportunity guides. SAE for details - Katalog mit ausgesuchten Geschäftsideen-Ratgebern. 1 IRC)

Cottager Publications, 6 Queen Street, Cirencester, GL7 1HD (Sell or publish low cost business manuals. Details: 1 IRC Verkaufen oder verbreiten Sie Geschäftsreporte. Details: 1 IRC)

A.L. Gay, 21 Kings Avenue, Bristol, BS7 8JL (Make money easily, get the secrets of success with „Up and Running“ - Verdienen Sie leichtes Geld mit den Erfolgsgeheimnisse aus „Up and Running“)

G. Keyte, 22 Laurel Green, Cwmbran, Gwent (Attention Mail Order dealers. How to get free Advertising and other manuals - Achtung Versandhändler. Wie man kostenlos inseriert - und andere Reporte)

Magnolia Publications, 56 Charleston Close, Oldham, OL8 1PR
(Name your own income! Postal bookselling brings pounds in your letterbox - Benennen Sie Ihr Einkommen. Buchversand bringt Geld in den Briefkasten)

Farmery, 10 Dalmaney Close, Broadstairs, Kent (Super selection of genuine home businesses in our great free catalogue - Superauswahl echter Heimunternehmen in unserem Gratiskatalog)

Hazlemere Publications, 11 Wynn Grove, High Wycombe, Buckinghamshire (Twelve guides to making spare time cash, special discounts. 1 IRC - Zwölf Führer, mit denen Sie in der Freizeit Geld verdienen. Sonderrabatte)

Stella Publications, 40 East End Road, London N3 3QU (Be your own boss. Free catalogue and exciting business opportunities. 1 IRC - Werden Sie Ihr eigener Chef. Gratiskatalog u. aufregende Geschäftsideen. 1 IRC)

Kiwi Business Publications, P.O.Box 132, Gunhill, Coventry, CV7 8PT (Your very own business. Get started in wholesale. 1 IRC - Ihr ganz persönliches Unternehmen. Start im Großhandel. 1 IRC)

Weston, 6 Mill Hill Close, Poole, Dorset (Business Opportunities information pack. Make pounds from home! - Verdienstideen- Informations-Paket. Machen Sie Pfunde von daheim aus!)

W. Chaplin Publications, 142 Belmont Road, Erith, Kent, DA8 1LD
(Achieve maximum profits with our mail order success starter kit - Erreichen Sie maximale Gewinne mit unserem Versanderfolgs-Starter-Set)

J.H. Smith, Featherstone, W.Yorkshire, WF7 5EZ (Free ... 7 manuals - rights. Join new self-publishers association. 1 IRC Gratis ... 7 Reporte mit Nachdruckrecht. Neue Selbstherausgeber-Gemeinschaft)

Quadstar 7, Constellation Mill, Manchester, M26 0HD (2.699 income opportunities. Free details - 2.699 Verdienstgelegenheiten. Gratisinfo)

Lines, 12 Joy Lane, Whitstable, Kent (A Beginners Guide to Success in Business - only: 2,50 pound - Anfängerführer zum Geschäftserfolg - nur: 2,50 Pfund)

J. Baker, 11 Livingstone Road, Bournemouth, BH5 2AS (Loads of money - by mail order work from home. 1 IRC - Ladungen voller Geld, durch Versandarbeit von daheim. 1 IRC)

PJD Publications, P.O.Box 574, Manchester; M2 1LY (Exciting big profit. Home based business opportunities - Aufregende Gewinne. Von daheim aus durchführbare Geschäftsideen)

S. Shahid, 12 Old Hall Street, Burnley, BB10 1DA (Invest 3.00 pound, earn 124.00 pound. Info: 20 pence/2 IRCs - Investieren Sie 3.00 Pfund und verdienen Sie 124.00 Pfund. Info: 2 IRCs)

Tailors, 198 Rishton Lane, Bolton, BL3 2BX (Amazing new miracle light! Works without electricity, batteries or flame! - Verblüffendes neues Wunderlicht! Brennt ohne Elektrizität, Batterie oder Flamme!)

A. Jarmey, 54 Beccles Road, Bradwell, Great Yarmouth, Norfolk, NR31 8HF (Opportunity Knocks Magazine, 24 pages business opportunities. Free copy - Neues Verdienstideen-Magazin, 24 Seiten Geschäftsideen. Gratisexemplar)

David Gordon, 38 Casement Street, Ballymena, Co Antrim, BT42 4BY (Make 2000% Profit - from each sale! Free Details - Machen Sie 2000% Gewinn von jedem Verkauf. Näheres gratis)

Chris Taylor, 21 Pine Gardens, Surburton, Surrey, KT5 8LJ (You will receive some incredible money-making offers. 2 IRCs - Sie werden einige unglaubliche Verdienstideen erhalten. 2 IRCs)

M.O'Riley, 11 Windsor Rd., Six Bell S., Abertillery, Gwent, NP3 2QE (Unlimited Wealth - Join the fastest growing MLM in UK. - Unbegrenzter Wohlstand. Schließen Sie sich dem wachsenden MLM in England an)

Acorn Publications, 6 Rectory Close, Carlton, Bedford, MK43 7J (Have you heard of space rental? New profitable idea. Details: 1 IRC - Haben Sie schon vom Platzvermieten gehört? Neue Profitidee. Details: 1IRC)

M. Brown, P.O.Box 33, Cannock, Staffs. WS12 4BQ (Double or treble your current income with „Money as a Middleman“ - Verdoppeln oder verdreifachen Sie Ihr Einkommen mit „Geld als Zwischenhändler“)

K. Durant, 59 Neville Road, Luton, Bedfordshire, LU3 2JG (15 new red hot sellers, mail order reports. Special written for you - 15 brand-neue Versandreporte. Besonders geschrieben für Sie)

Dynamix, 17 The School Close, Westgate, Kent, CT8 8QS (Unique idea home money making business. Tiny investment, no stock - Einmalige Heimverdienstidee. Winzige Investition, kein Lager erforderlich)

D. & C. Tuck, 20 Lilac Lane, Hollins, Oldham, OL8 3UF (The very best business opportunity on the market. Send SAE or 50p - Die beste Geschäftsidee auf dem Markt. Senden Sie Rückumschl. oder 2 IRCs)

Mann-Upton, P.O.Box 25, Crown Gate, Runcorn, Cheshire, WA7 2ST (Guaranteed Horse Racing Method. Complete Instruction: 25.00 pounds - Garantierte Pferderennen-Gewinnmethode. Komplette Instruktion: 25.00 Pfund)

A. Gidleigh, 89 James Galloway Close, Binley, Coventry, W.Midlands, CV3 2NF (How to make 250.000 pound using Multi Level Marketing. 5.00 pound only - Wie Sie 250.000 Pfund beim Multi Level Marketing machen. 5.00 Pfund)

Impress, 35 Breedon Street, Long Eaton, Nottingham, NG10 4ES (Discover Egypt's Ancient Glory. Handpainted papyrus sheets, jewellery - Entdecken Sie Ägyptens Glanz. Handbemalte Pyprosrollen, Schmuck)

Ken Walker, 1-26 Tay Road, Reading, Berks. RG3 4DR (Free Membership to 5 Money-Making-Clubs. 1 pound for package + info - Gratismitgliedschaft in 5 Geldverdienerklubs. 1 Pfund für Info und Start-Set)

J.A. Spencer, 12, Rendlesham Ave., Rodlett, Herts. WD7 8PF (Strike it rich in Mail Order. 60-page book - 4.99 pound - Nehmen Sie alles mit im Versandgeschäft. 60-Seiten-Buch - 4.99 Pfund)

Christopher D. Winnan, 3, Curlew Wharf, Castle Park Marina, Nottingham, NG7 1 GY (The Scotcrown Star - popular business magazine. 2 IRCs for sample - Stern der Schottenkrone - allgemeines Geschäftsmagazin. 2 IRCs pro Exemplar)

North West Traders, 27 Stanhope St., Levenshulme, Manchester, M19 3WQ (Business Development Club ist a leading British Mail Order Club. Send: 50p - Geschäftsentwicklungsclub ist ein führender britischer Versandklub. 2 IRCs)

Jewellery Direct, 71 St.Marks Rd., Bush Hill Park, Enfield, Middx.EN1 1BH (Free colour mail order catalogue of jewellery for dealers. No Minimum-Order - Gratis-Farbkatalog von Schmuck für Wiederverkäufer. Keine Mindestbestellung)

Citadel Services, 23 Monash Road, Liverpool, L11 8NT (Win every saturday 500 pound with the brilliant horse-racing method. 2.00 pound - Gewinnen Sie jeden Samstag 500 Pfd. beim Pferderennen m. d. brill. Wettmethode)

Kristi Arts, Ridlington, North Walsham, Norfolk (Agents wanted - high commission paid, easy plan to operate. Free details - Wiederverkäufer gesucht, hohe Provisionen, Operationsplan. Gratisdetails)

Acabed Publications, 75 Chickerell Road, Weymouth, DT4 0BW (Your profitable home business with our help, sell informations - Ihre gewinnträchtiges Heimunternehmen mit unserer Hilfe. Informationsverkauf)

K.A. Sheard Publications, 18 Larkwood Walk, Wickford, Essex SS12 9BY (Start your own profitable typing business from home. Free details - Starten Sie Ihren eigenen erfolgreichen Heimschreibdienst. Gratisdetails)

Peter Holtom, Hamilton House, Dartmouth Ave., Newcastle, Staffs. ST5 3NT (Over 60 sources of how to obtain unsecured loans. Free details - Über 60 Quellen, wo Sie Kredite ohne Sicherheiten erhalten. Gratisdetails)

Classic House, 180 Old Street, London EC1V 9BP (Limited Companies - Incorporated 57.95 pound Englische GmbH /Ltd. - Eingetragen für 57.95 Pfund)

Elthorne Publications, 109 Junction Road, London N19 5PX (Earn high income in your own home, full or part time - Verdienen Sie gutes Einkommen im eigenen Heim, halb- oder ganztägig)

Business Club International, Troubleshooter House, 60 Stapleton Rd., Bristol BS5 ORB (18.000 club members are looking for your product, service etc. - 18.000 Klubmitglieder warten auf Ihr Produkt, Service etc.)

Palace Books Ltd., Unit 8, Cibyn Ind. Estate, Carmarthen, Gwynedd, LL55 2BD (Bargain Business Books, Britains Leading Publishers. Free details - Günstiger Einkauf von Erfolgsbüchern führender Herausgeber. Gratisdetails)

Golden Publications, P.O.Box 693, Brighton, Sussex, BN1 1AA
(Make me a millionaire! Yes! This means you! Fantastic new book.
10 pound - Macht mich zum Millionär! Ja, das gilt auch Ihnen! Tolles
neues Buch. 10 Pfund)

A.M. Day, 21 Gritanwood Road, Eastney, Portsmouth, PO4 9JR
(Make money from waste paper. Products made for pennies and
sold for pounds - Machen Sie Geld aus Abfallpapier. Herstellung für
Pfennige, Verkauf für Pfunde)

Multi Level Marketing

Was ist Multi-Level-Marketing ?

In den USA behaupten bereits einige hundert MLM-Initiatoren, daß sie durch dieses großartige Geschäfts- und Vertriebssystem zum Millionär wurden und sich inzwischen in Hawaii oder Miami zur Ruhe gesetzt hätten. Doch auch in England gibt es viele, für die Multi-Level-Marketing ein „warmer Regen“ nach anhaltender Finanzdürre wurde. MLM bringt lahmgehende Geschäfte in Schwung, macht arme Schlukker reich und erhöht die Umsätze ins Gigantische. Durch das geheimnisvolle System werden Arbeitsplätze gesichert und neue Jobs geschaffen. Stagnierende Wirtschaft beginnt wieder zu blühen und bankrottreife Unternehmen werden wieder in die Erfolgszone hineinkatapultiert. Dieses Multi Level Marketing muß also eine tolle Sache sein. Doch - was genau ist MLM?

Den Begriff finden Sie in keinem älteren Wörterbuch, und er läßt sich auch nicht so ohne weiteres für deutsche Ohren verständlich übersetzen. Daß „Marketing“ nicht „Marktbesuch“ ist, wie noch in vielen Dictionaries steht, weiß selbst schon das Kind in der Schule und „Multi Level“ müßte man wohl mit „Höchste Ebene“ bezeichnen.

Tatsächlich spielen sich beim MLM ja auch Geschäfte auf einer stets höher werdenden Ebene ab. Versuchen wir es einmal mit dem Begriff „Pyramiden-Vertriebs-System“ (PVS), denn wie eine Pyramide bauen sich die Umsätze aus den untersten kleinen Anfängen bis zum Großverdienst auf.

Vor Jahren haben in Deutschland einige amerikanische und kanadische Firmen mit zunächst guten Erfolgen versucht, ihre Waren nach dem Multi-Level-System abzusetzen. Unternehmen wie Golden Products, Holiday Magic oder First Class mögen da manch einem noch im Gedächtnis sein. Sie arbeiteten alle in der Weise, daß der Einsteiger oder Dealer zunächst einmal für einen Betrag in der Größenordnung von ca. 300 bis 500 Mark Ware abnehmen mußte, die er seinen selbst zu werbenden Kunden mit einem empfohlenen Preisaufschlag von 25 bis 30 Prozent zu verkaufen hatte. Der Vertrieb sollte auf sogenannten Verkaufspartys in möglichst gelockerter Atmosphäre durchgeführt werden. Zur fachgerechten Durchführung des Verkaufs, der Produktkenntnis und Motivierung wurden Schulungen eiberaumt, die jeder Händler besuchen und bezahlen mußte. Hierfür waren Durchschnittspreise von ca. 1000 DM zu entrichten.

Anders wie im freien Handel, konnte der auf der untersten Stufe stehende Händler nun aber nicht an günstigster Stelle einkaufen, sondern mußte das bei seinem übergeordneten Großhändler tun, der an seinen Einnahmen prozentual beteiligt war. Je mehr Händler ein Großhändler für sich geworben (gesponsert) hatte, desto mehr verdiente er an den ihm zustehenden Prozentsen. Deshalb sollte es neben dem eigentlichen Verkauf der Waren Ziel eines jeden neuen Händlers sein, selbst neue Händler oder Dealer zu sponsern, die

dann wieder ihrerseits für ihn verkauften . Auf diese Weise wurde das Vertriebsnetz ausgeweitet und schließlich ein großer Bezirk aufgebaut.

Um in die nächsthöhere Verdienststufe mit den größeren Anteilen am Umsatz der Dealer zu gelangen, konnte man sich aber auch „einkaufen“. Wer etwa 10.000 DM in das Unternehmen einzahlte und dafür Waren abnahm, durfte sofort höhere Einkaufsrabatte beanspruchen. Diese billigeren Produkte wurden dann nach und nach an die hinzukommenden neuen Händler verkauft, so daß sich daraus höhere Profite ergaben.

Doch über dem Großhändler stand noch ein Bezirkshändler, über den der Bezirksleiter usw. bis zum obersten Produktmanager einer Großstadt oder gar eines der Bundesländer. Und alle die sich nach oben verjüngenden Stufen partizipierten an den Umsätzen der jeweils unter ihnen liegenden Ebenen (Levels) bzw. den einstens gesponserter Mitarbeitern. Die auf höchster Ebene stehenden „Multis“ hatten dann kaum mehr zu tun, als bestellte Waren kommen und verteilen zu lassen.

Eigentlich ist die Ware bei diesem Vertriebssystem zweitrangig. In den USA, in Kanada und auch Europa wurden und werden mit ihm sowohl Kochtöpfe als auch Kosmetika, Reinigungsmittel, Naturkost und neuerdings sogar Dienstleistungen verkauft. Das Prinzip ist überall das gleiche: die Einsteiger übernehmen den Vertrieb der Waren oder die eigentliche Dienstleistung mit dem Ziel, selbst neue Mitarbeiter zu finden, von deren Tätigkeit man dann zuerst teilweise und nach weiterem Aufstieg ganz lebt.

Nehmen Sie das Beispiel von „Molly Maid“, einer auch in der Bundesrepublik betriebenen amerikanischen Geschäftsidee. Bei diesem Job sind adrett gekleidete, uniformierte Reinigungs-Teams mit nostalgischen Hausangestelltenhäubchen als Markenzeichen tätig. Jede „Molly Maid“-Gruppe besteht aus zwei fachlich geschulten und „erfahrenen“ Damen in firmenspezifischer Kleidung, die ebenso selbst erworben werden muß wie die Reinigungsmittel und -geräte, die man für seine Tätigkeit braucht. Der Kundenstamm setzt sich zusammen aus Doppelverdienern, Rentnern, berufstätigen Müttern und Alleinstehenden. Dazu kommen Frauen, die wegen ihres Neugeborenen Hilfe brauchen, Kunden, die ihre Wohnung beim Ein- und Auszug gründlich gesäubert haben wollen oder den Frühjahrsputz gemacht haben möchten. Molly Maid wird auf Franchising-Basis an Frauen vergeben, die sich selbständig machen wollen. Sie werden gründlich geschult, erhalten Handbücher und Anleitungen, sowie eine komplette Ausstattung für den Geschäftsstart. Das aufzuwendende Einstiegskapital und die Startkosten sind - nach Angabe der Firma - relativ gering, weil das Geschäft per Telefon und im Haus des Kunden betrieben wird.

Nachdem die Franchisenehmerin in der Anfangszeit selber putzt, sollte sie sich später bald damit begnügen, ihre angeworbenen Reinigungs-teams zu managen und zu organisieren. Ziel jeder Einzelgruppe soll es sein - und darauf läuft die Schulung hauptsächlich hinaus - dahinzuwirken, daß eine Maid (Hausmädchen) bald zur Head Maid (Gruppenleiterin) aufsteigt. Dann nämlich bekommt sie 30 Prozent von jeder Dienstleistung und jedem Produktverkauf, während sich die direkt arbeitenden Damen mit 23 Prozent der Einnahmen begnügen müssen. Die verbleibenden 70% werden indes zusätzlich an die „höheren Ebenen“ verteilt. Das Trainingsprogramm umfaßt 5 Tage und wird

zusammen mit den Franchise-Genehmigungen bzw. Unternehmensvergünstigungen mit 9000 Dollar in Rechnung gestellt. Außerdem muß jede Mitarbeiterin von ihren Einkünften - unabhängig der anderen Abgaben - 6 Prozent an die Firmenleitung abführen.

Der Gründer des Hausreinigungsunternehmens, Jim McKenzie, der zunächst mit einer Heimreinigung für Autos begann, hat den Ehrgeiz, „Molly Maid“ zu einem ähnlich internationalen Symbol für Reinigung zu machen, wie beispielsweise McDonald's es für Hamburger ist. Seine Verkaufsphilosophie lautet: „Wir entwickeln keine Geschäfte, sondern Menschen. Danach folgen die Geschäfte von selbst.“

Man könnte fragen, was treibt Frauen dazu, für eine organisierte Reinigungsfirma für verhältnismäßig geringen Lohn einen Job zu tun, wenn sie es doch in eigener Regie viel lukrativer haben könnten? Das Geheimnis liegt im psychologischen Bereich. Den Damen wird - wie überall bei diesem Stufensystem - ein Ziel vor Augen gestellt, das es zu erreichen gilt. Es ist die Aussicht, durch gesponserte Mitarbeiterinnen dahin zu kommen, daß man andere für sich arbeiten läßt. Die Schulung verwendet Grundprinzipien des positiven Denkens und vermittelt durchaus wertvolle Erkenntnisse. Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen werden auf ihr Ziel eingestimmt, das man erreichen muß! Erst wenn es erreicht ist, kann man die nächste Stufe ansteuern. So steigt der Anfänger von Stufe zu Stufe bis zum höchstmöglichen Erfolg. Hinzu kommt, daß die angebotenen Produkte durchaus gut sind und manchmal den im freien Handel erhältlichen überlegen zu sein scheinen. Das gilt auch für die Dienstleistungen der „Molly Maid“-Damen, deren Namen für Qualität zu bürgen hat. Nur die beste Arbeit ist deshalb gut genug.

Der Grund dafür, daß Unternehmen, die nach dem Pyramiden-Vertriebs-System arbeiteten in Deutschland bisher so schnell wieder verschwanden, dürfte darin liegen, daß die Zielsetzung nicht immer klar erkennbar war. Wer nach dem bei uns verbotenen „Schneeballsystem“ Personen nur zu dem Zweck anwirbt, daß sie den über ihnen stehenden den Lebensunterhalt finanzieren sollen, läßt den eigentlichen Warenverkauf in den Hintergrund treten. Die Spitzenleute verkauften also den unter ihnen stehenden Großhändlern, Händlern und Verkäufern Waren, auf die diese dann mangels immer begrenzter werdender Absatzmöglichkeiten nach und nach sitzen blieben. Man warf den Initiatoren vor, daß sie durch künstlich geschaffene Zwischenhändler den üblichen Verkaufsweg vom Erzeuger über den Großhändler und Händler zum Verbraucher zum Zwecke der Bereicherung Einzelner willkürlich komplizierten. Nachdem der Markt gesättigt war, hätte man also aufgebaute Vertriebsgemeinschaften begrenzen müssen und lediglich ausscheidende Mitarbeiter neu ersetzen dürfen. Das wurde aus verständlichen Gründen versäumt.

In dem Moment, wo der neu eintretende Mitarbeiter keine Chance mehr sieht, auf die nächste, höhere Ebene aufzusteigen und gesponserte Leute für sich arbeiten zu lassen, ist der Reiz weg. Von diesem Reiz aber der „Multiplizierung“ lebt der Pyramiden- bzw. MLM-Vertriebsplan.

Da fast alle diese Firmen von Amerika oder Kanada kamen, löste man sie hier wieder auf, um eventuell später mit einer anderen - vielleicht noch besser ausgefeilten - Produktidee zurückzukommen.

MLM per Versand

Nun kursieren in amerikanischen Geschäfts- und Handelszeitschriften aber viele auf Multi-Level-Marketing basierende Angebote, die scheinbar nichts mit dem direkten Vertrieb von Waren zu tun haben. Das mag insofern stimmen, wenn man an Produkte wie Haushaltsmittel, Kosmetika oder Kochtöpfe denkt, die man nach dem bisher aufgezeigten Muster ja in den sogenannten Verkaufspartys anzubieten hatte. Dafür verlagern sich die Angebote aber auf andere Waren und Dienstleistungen, die sich dafür auf dem Versandwege vertreiben lassen. Der Erfindergeist der Amerikaner hat mehrere Vertriebssysteme ausgearbeitet, bei denen immer MLM eine Basis-Rolle spielt. Um mir lange Erklärungen zu ersparen, möchte ich Ihnen einen Plan aufzeigen, der mich aus England erreichte. Der Einfachheit halber will ich ihn direkt in deutscher Sprache zitieren:

„Vor zwei Monaten hätte ich nicht zu träumen gewagt, daß ich in meiner Freizeit innerhalb einer Woche 1.000 Pfund verdienen könnte.“

Doch dank des Informationspakets, das Sie jetzt in Händen halten, wurde daraus Wirklichkeit. Inzwischen darf ich pro Tag Einnahmen von ca. 200 Pfund verbuchen.

Die Sache ist denkbar einfach, legal und seriös. Jedermann kann sie nachvollziehen, ohne sich mit dem Verkauf einer Ware befassen zu müssen. Lassen Sie es mich Ihnen erklären wie es geht.

Doch zuerst möchte ich Ihnen beschreiben welche Freude ich empfand, als sich Briefe mit Bargeld, Schecks und Geldüberweisun-

gen bei mir häuften! Es war einfach überwältigend. Ich hatte ja schon immer gehofft einmal „die“ große Geldidee zu finden, mit der ich finanziell unabhängig werden könnte, aber ohne harte Arbeit war nichts zu machen. Dann erhielt ich das gleiche Angebot, das jetzt auch vor Ihnen liegt. Zuerst hatte ich natürlich Zweifel, doch dann las ich das gesamte beigelegte Material sorgfältig durch. Es klang gut - sehr gut - und ich dachte mir, daß man ja mal nach Feierabend etwas Zeit dafür opfern könnte. Dann begannen mir die Leute per Post Geld zu schicken! Ich konnte es erst nicht glauben, aber es funktionierte! Das ist jetzt schon eine Weile her. Seitdem habe ich meine Zweifel abgelegt, kaufte mir einen schicken Sportwagen und werde mich bald für immer zur Ruhe setzen. Das alles könnte auch Ihnen geschehen, wenn Sie in Ihrer Freizeit vom bequemen Heim aus die höchst erfolgreiche Multi-Level-Marketing-Methode anwenden. Sie ist wirklich einfach nachzuvollziehen. Sie erhielten von mir diese Sendung, in der Ihnen vier Reporte für je 5 Pfund angeboten werden. Diese Reporte erwerben Sie von vier Personen, deren Adressen Sie auf Seite 3 finden.

Für die perfekte Durchführung benötigen Sie alle vier Reporte. Diese verraten Ihnen ineinandergreifend das Schema, nach denen das Geldverdienen abläuft. Mit den Reporten erwerben Sie das Recht des Nachdrucks, so daß Sie selbst diese Abhandlungen den bei Ihnen bestellenden Personen verkaufen können. Jeder, der bei diesem Kreislauf mitmacht kann auch Geld verdienen. Wenn einer Geld macht, machen es auch die anderen. Weil Sie seriöse Produkte anbieten, ist die Sache auch völlig legal! Der höchstmögliche Gewinn wird dann erreicht, wenn alle Personen, die Sie für diesen Plan gewinnen können, erfolgreich sind. Das ist das Gute daran. Ich kann aber nur Geld verdienen, wenn Sie es tun.

Die Handelsware besteht in den vier Reporten, die eine schrittweise Einweisung in den Ablauf geben, eine Liste von Personen enthalten, die Ihnen weiterhelfen können und Informationen über billige Drucker, wo Sie die Werbeschriften und Reporte nachdrucken lassen können.

Wenn Sie 200 Personen die vorliegende Schrift zusenden und nur 3 von 100 der Empfänger die Reporte anfordern, machen Sie immer noch 7.750 Pfund Gewinn. Stellen Sie sich vor, was geschieht, wenn noch mehr Leute antworten, was sehr wahrscheinlich ist.

Ihre einzige Arbeit besteht darin die 200 Leute zu beliefern. An welche Zielgruppe Sie schreiben sollten, wird in den Reporten genau beschrieben. Das beansprucht etwa 4 Stunden Ihrer Zeit und kostet an die 46 Pfund Finanzeinsatz (worin der Kaufpreis für die Reporte schon enthalten ist). Das ist doch keine schlechte Investition, um 7.750 Pfund zu erhalten, meinen Sie nicht auch? Und damit muß ja noch nicht Schluß sein, denn während das erste Geld bei Ihnen anrollt, können Sie noch weitere Aussendungen vornehmen und die Gewinnchancen erhöhen. Also nochmal: Alles was Sie für den Start brauchen, steht in den nachfolgend aufgeführten Reporten, die Sie für 5 Pfund das Stück einkaufen. Falls Sie alles richtig machen, haben Sie für immer finanziell ausgesorgt. Machen Sie mit, wie einige hundert Personen vor Ihnen, die schon ihr Glück fanden.

Bestellen Sie die Reporte noch heute - bar, per Scheck oder Postanweisung, und vergessen Sie nicht, Ihre deutliche Adresse anzugeben. Nachfolgend eine Übersicht über Inhalt der Abhandlungen und genaue Adressen, wo Sie sie erhalten:

Report eins

Wie Sie 250.000 Pfund durch Anwendung des Multi Level Marketing-Systems verdienen. Der Report enthält:

- * Was ist Multi Level Marketing?
- * Warum ist das System so erfolgreich?
- * Was kann ich an Gewinn erwarten?
- * Wie setzt sich der Gewinn zusammen?

Senden Sie für Report eins 5 englische Pfund und einen an sich selbst adressierten DIN A5-Umschlag an die folgende Adresse:

A. Gidleigh, 89 James Galloway Close, Binley, Coventry, W. Midlands
CV3 2NF

Report zwei

Das Geheimnis des erfolgreichen Versands. Der Report enthält:

- * Wie und wann Sie Ihren Versand durchführen
- * Tests zur Erlangung des Höchstprofits
- * Wie Sie das Zahlenspiel abwickeln
- * Wie der Plan funktioniert

Senden Sie für Report zwei 5 englische Pfund und einen an sich selbst adressierten DIN A5-Umschlag an die folgende Anschrift:

A. Firth, 2 Field View, Tumb Woodside, Boston, Lincs. PE22 7SW

Report drei

Wie Sie die besten Versandlisten finden. Der Report enthält:

- * Welche Listen-Sie auswählen sollten
- * Verzeichnis professioneller Helfer
- * Wie Sie Adressenverzeichnisse gebrauchen
- * Wo Sie die entsprechenden Listen finden

Senden Sie für Report drei 5 englische Pfund und einen an sich selbst adressierten DIN A5-Umschlag an die folgende Anschrift:

H. Sykes, 22 Eastwood Avenue, Droylsden, Manchester M35 6BJ

Report vier

Enthüllte Geheimnisse des Geldverdienens. Der Report enthält:

- * Was man verkaufen soll
- * Eine 9-Punkte-Checkliste
- * Der Erfolgsschlüssel
- * Details über preiswerte Druckmöglichkeiten

Senden Sie für Report vier 5 englische Pfund und einen an sich selbst adressierten DIN A5-Umschlag an die folgende Anschrift:

S.G.Carvell, 11 Himbelton Croft, Monkspath, Shirley Solihull,
W.Midlands B90 4UP

Und so läuft der Plan ab:

Nachdem Sie alle vier Reporte bestellt haben, setzen Sie Ihren Namen auf der zum Versand bestimmten Informationsschrift an die Stelle 1 und rücken alle nachfolgenden Namen um einen Platz tiefer (1 auf 2, 2 auf 3 und 3 auf 4). Nummer 5 wird von der Liste gestrichen.

Entscheiden Sie, wieviel Nachdrucke Sie von der Liste machen lassen wollen, und setzen Sie sich mit einem der im Report 4 genannten Druckerunternehmen in Verbindung. Sie erhalten die Prospekte, sowie Reporte von dort versandfertig geliefert.

Schicken Sie dann an (mindestens) 200 Personen die nachgedruckten Prospekte mit Ihrem Namen auf der Position 1, und harren Sie der Dinge, die sich danach entwickeln. Woher Sie die benötigten Adressen bekommen, verrät Ihnen Report 3.

Wenn 3% der angeschriebenen Personen Bestellungen von Report 1 tätigen, machen Sie 30 Pfund Gewinn. Auf der nächsten Stufe kommen für die Bestellungen des Reports 2 bereits 180 Pfund zusammen. Bei Report 3 sind es dann schon an die 216 Personen, die für 1080 Pfund bestellen und schließlich wollen 1296 Leute für 6480 Pfund den Report 4 haben. Das ergibt einen Gesamtbetrag von 7770 Pfund. Alle Zahlen sind auf der Annahme begründet, daß jeweils nur immer 3 Prozent der angeschriebenen Personen teilnehmen.

Soweit der eigentliche Plan. Der Text umfaßt in der englischen Originalschrift 5 Seiten. Außer dem wiederholten Hinweis, daß man nur nach Erwerb der 4 Reporte richtig einsteigen kann, sind dem Schrei-

ben Empfehlungen einiger bereits erfolgreich gewesenen Mitspieler und ein Nachwort des Plan-Autors beigelegt.

Die Geschäftsidee geht von folgender Überlegung aus:

1. Da die Voraussetzungen zum erfolgreichen Funktionieren in den 4 Reporten verteilt dargelegt wurden, muß jemand, der am Programm parzipieren will, eben alle vier Personen anschreiben um in den Besitz der vorgestellten Einzelheiten und der Nachdrucklizenz zu kommen.

Damit erhält der Teilnehmer, der sich an die Position 1 setzte und dadurch zum Lieferanten für den ersten Report wurde, bereits von den Rückläufen aus der ersten Aussendung Geld. Das sind bei 3% in England soviel, daß man etwa seine Portokosten + Reporteinkauf decken kann. In Deutschland würde der Betrag (ca. 120 Mark) gerade das Porto für 100 Drucksachen à 20g decken. Gegenüber anderen Plänen, bei denen man erst dann finanziell beteiligt wird, wenn man nach mehrmaligem Vorrücken auf der Liste an Position 1 kommt, ist das zweifellos ein Vorteil und Anreiz für weitere Teilnehmer.

2. Im Gegensatz zu reinen Pyramidenprogrammen oder gar Kettenbriefen, wird eine tatsächliche Ware offeriert, die dem Bezieher auch außerhalb der weiteren Teilnahme nützliche Informationen gibt. Diese „Ware“, die bezogenen Reporte, muß er nicht von irgendwelchen Großhändlern nachkaufen, sondern kann sie selbst durch Nachdruck produzieren und im normalen Handel über Inserate anbieten.

3. Schließlich kann der Teilnehmer durch die Anzahl seiner Werbeaussendungen selbst bestimmen wie groß seine Erfolgsresultate

sein sollen. Wenn man von 3 Prozent Rückläufen ausgeht, bedarf es eben statt 200 nur 2000 Aussendungen, um die Gewinne entsprechend höherzuschrauben.

Dennoch sollten einige Punkte nicht übersehen werden: Das System lebt von der Anzahl der Teilnehmer. Während zum Anfang wie bei allen Pyramidenprogrammen sicher genügend Vertreiber zu finden sind, wird die Suche für nachfolgende Teilnehmer nach und nach schwieriger. In dem Maße wie die Reporte nachgedruckt werden, steigt die Zahl der Anbieter und irgendwann kommt es dann zum Auslaufen der „Welle“.

Da es sich bei der Sache nicht um ein reines Glücks- oder Spekulationsspiel handelt, muß ein Gewerbe (Schriftenvertrieb) angemeldet werden. Damit hat man die Einnahmen anzugeben und zu versteuern. Das müßte in dem Plan eigentlich erwähnt werden. Die Kontrolle, ob auch wirklich alle 4 Reporte bestellt und gekauft werden ist gering. Theoretisch könnte man sich die Reporte auch bei einem schon ausgeschiedenen Wiederverkäufer besorgen und der auf der Liste stehende Lieferant ginge leer aus.

Zudem scheint das Werbeschreiben, das schmucklos den reinen Text enthält, mit 5 SM-Seiten etwas lang. So geben denn auch einige der als Erfolgszeugen angeführten Personen zu, daß sie den ersten Text weggeworfen hätten oder aber doch beinahe wegwerfen wollten. Bei entsprechender Aufmachung und Kürzung, mit einer Beschränkung auf das Wesentlichste könnte der Prospekt nur gewinnen. Die übernommenen Adressen sind echt und können für weitere Informationen oder gar Sofortbestellungen der Reporte angeschrieben werden.

Kontrollierte Vertriebsprogramme

Während in dem englischen MLM-Modell die Erfordernis aller 4 Reports zur Teilnahme am Erfolg als zwingend hingestellt wird, gehen andere Programme von einer Direktkontrolle durch die Initiatoren aus. Nachfolgend finden Sie einen Plan, bei dem die Ware aus Kleinanzeigen besteht, die von Stufe zu Stufe gehend eine immer größere Vervielfältigung finden. Hierzu sendet man einen Anzeigentext mit bis zu 40 Worten (einschließlich der Anschrift) an die Veranstalteradresse ein und fügt 4 Schecks à \$ 10.00 bei. 10 Dollar sind für den Initiator bestimmt und die restlichen 3 x 10 Dollar für die Inserenten auf Position 1, 3 und 5.

Nach Abwicklung dieses Vorgangs erhält man eine druckreife Vorlage des Textes mit dem eigenen Inserat auf Position 1. Davon sind soviel Nachdrucke zu machen, wie man glaubt verschicken zu können, um sie dann an andere Interessenten und Inserenten weiterzugeben. Die für Sie bestimmten, bei der „Leitstelle“ eingehenden Zahlungen (jeweils \$ 10.00) werden wöchentlich an Sie weitergeschickt.

Die Teilnehmer an diesem Programm profitieren einmal von der Verbreitung ihres eigenen Inserats und zum anderen von der nach und nach immer größer anwachsenden Zahl der 10-Dollar-Überweisungen. Dadurch, daß alle Zahlungen über die Zentrale laufen müssen, ist eine weitgehende Kontrolle gewährleistet, was aber voraussetzt, daß diese Leitstelle die Beträge auch gewissenhaft und vollständig abführt. Dieser Vorgang ist ja immerhin mit Arbeit verbunden, für die es nichts mehr gibt.

How Would You Like To Receive

- The Latest Business Offers Indefinitely?
- Unlimited Circulation of Your 1" Ad?
- An Outstanding Business Opportunity?

INTRODUCING...

SPECTRUM

For only \$40, the **SPECTRUM** enables you to inexpensively advertise a product, service, opportunity; or you can request a **"BIG MAIL WANTED"** ad so that others will send their offers to you. The Multi-Level Marketing system used by the **SPECTRUM** multiplies your ad response very effectively. Your initial circulation is multiplied over and over at no additional expense to you when you help us sell advertising.

You can build a profitable business by advertising in the **SPECTRUM** and by continuously promoting it. Your ad begins in the #1 position where you receive \$10 from each person who becomes an advertiser as a result of your promotion. When they distribute their copies, your ad is in the #2 position. Each time your customers make a sale from their mailing, your ad is moved down one more space where its circulation is multiplied. When it reaches the #3 position and the #5 position, you again receive \$10 from each new advertiser.

Many ask, "What can I earn? How many orders will I get?" No one can answer these questions honestly with any guarantee, and I'm sure you are aware of that. If you **CONTINUOUSLY** distribute your copies, and those you sponsor do the same, then your financial rewards could be substantial.

TO ADVERTISE IN THE SPECTRUM YOU MUST DO THE FOLLOWING:

1. Read the five ads to the right and respond to those that interest you.
2. Send your 1" camera-ready ad, or write your ad in 40 words or less (Including your name & address) and we will typeset it for you at no cost.
3. In order to keep our processing costs as low as possible, we ask that you make out four (4) checks or money orders for \$10 each. Make one payable to **MAGICO**, and the other three payable to the advertisers in the #1, #3, and #5 positions (where the arrows are).
4. Mail your ad and the four payments along with **THIS ENTIRE SHEET** to **MAGICO, POB 173, MIDDLETOWN, PA 17057.**

We will send you a camera-ready copy of the **SPECTRUM** with your ad in the #1 position. All of the other ads will be moved down one space, and the bottom ad will be deleted. Print and mail as many copies as you can on a **CONTINUOUS** basis to other advertisers and opportunity seekers. As the orders come in with checks and money orders made payable to **YOU**, we will forward them to you weekly. We will also send you a checking copy of each **SPECTRUM** edition created so you can see who made the sale, and who the new advertiser is and what they are promoting. **TRY ADVERTISING IN THE SPECTRUM TODAY!**

** BREAKTHROUGH **

LEGALLY SEND ALL OF YOUR BUSINESS REPLIES BY FIRST CLASS MAIL FOR ONLY (2¢) TWO CENTS! RUSH LSASE TO: CLARK COMPANY P.O. Box 73 Provo, UT 84603

-----"AMISH FOLK REMEDIES"-----

...explain Amish lifestyles, how they avoid costly Hospital bills using proven home remedies! Sample \$3.95. Dealership and dropshipping details included! SCHUPPS, M27539 Londick, Burr Oak, MICH 49030.

SAVE A BUNDLE!
 Cut costs with co-op printing. 1000 8½x11 circulars at \$6.00 per thousand. LSASE for details. Rita Rappise Box 2863 - Crystal River, FL 32629

BIG MAIL

MONEY MAKING OFFERS — \$1

-----WILLIAM MOORE-----
 POB 81
 Lake, MS 39092

FREE ADVERTISING!

Buy 1" C/R AD in "Marketplace Messenger" (\$2) & receive a FREE 1" C/R in "M.O. Blockbuster" (total Cir. 2000) Send \$2.00 & two 1" C/R ads to: **MARKETPLACE MESSENGER** P O Box 959, Dept. A • Champaign, ILL 61820

Ähnliche Programme, die auch in Deutschland kursieren, bedingen, daß man Fotokopien der Einzahlungen an die übrigen Teilnehmer einschickt. Erst danach werden die persönlichen Daten übernommen und die Unterlagen ausgehändigt. Weitergehende Dienstleistungen werden in der Regel nicht angeboten. Der Vorteil bei dem englischen und dem USA-Programm besteht jedoch darin, daß man schon ab Position 1 überwiesene Beträge erwarten kann.

Beim MLM-Programm „The Good Life Club“ (TGIF) auf den folgenden zwei Seiten geht es nicht um Waren oder Inserate, sondern um die Mitgliedschaft bei einigen Versand- und Händlergemeinschaften und die Eintragung in den Verzeichnissen verschiedener Firmen. Als besonderer Anreiz werden geboten:

1. Gewinnanteile, sobald man Stufe 3 erreicht und wenigstens einen neuen Teilnehmer dazugewann. Die Gewinne steigern sich bis Stufe 10 auf ca. \$ 59.049.
2. Es werden Zusatzinformationen geliefert, wie man noch mehr Geld verdienen kann. Ab Stufe 5 besitzt man 3 Ringordner voller Material, das für Anschlußgeschäfte gedacht ist.
3. Lieferung von Werbematerial und Druckvorlagen.
4. Jeder Teilnehmer erhält Computerausdrucke über die Entwicklung seiner Position mit derzeitigen Gewinnchancen.
5. Außer in dem vorliegenden Programm wird man ohne Zusatzkosten in acht weitere Programme auf der ersten Stufe aufgenommen.

THE GOOD LIFE CLUB

"TGIF"

Why should you join TGIF? One program will place you into 16 additional plans with the one time recruited downline following you into each. One bit of effort on your part could repay you for life!

TGIF's computer will do the work for you. It will keep track of your recruits, your pay, and will send you a 1099 at year end.

Your first pay will be at step 3. When at least 14, of the planned 27 are in place, you will be paid \$2.00 each, or \$28.00 plus. From this point forward you could be receiving a monthly check.

A membership in TGIF leads to a membership or a re-enrollment into the following companies.

- The Delta List
- Entrepreneurs Digest
- Instant Downline
- MLM International
- Network Co-ordinators
- PACS Patriotism & Common Sense
- VIP Digest
- TGIF Program 2

All fees will be paid and your personally sponsored downline will follow you.

*All programs are subject to additions, change, or replacement.

"THIS COULD BE YOUR LAST MLM PROGRAM, UNLESS YOU JUST WANT A HOBBY!"

I understand that I will be an independent distributor and not an employee of TGIF. As such I am responsible for all Federal and State income taxes and/or license fees, and will abide by all Federal, State and Local laws. I understand that I am also responsible for my own expenses incurred promoting this program.

Enter me into TGIF!

Signed _____

LITERATURE ORDER FORM

100 @ \$10.00 + \$2.40 P & H

Indiana Residents Add 5% Sales Tax

We must have a street address to ship UPS

FOR MEMBERSHIP IN THE GOOD LIFE CLUB AND FOR COMPUTER SERVICE I HAVE READ AND AGREE WITH ALL TO THE ABOVE AND ENCLOSE MY CHECK FOR \$20.00, or C.C. which is plus 4% or \$20.80. Please charge to my credit card Visa or M/C (circle one)

Expiration date: _____

Numbers: _____

Sponsor No. _____

Phone Number: _____

City _____

St _____ Zip _____

Address: _____

Name: _____

Print or write clearly: Fed. Id. or S. S. No. _____

Send your application to:
The Good Life Club
TGIF
722 W. Bristol Suite B
P.O. Box 177
Elkhart, IN 46515
219-264-0598

THE GOOD LIFE CLUB

"TGIF"

LIFE CAN BE GREAT WHEN YOU HAVE PLENTY OF MONEY.

THE GOOD LIFE CLUB is an organization where ALL MEMBERS CONTRIBUTE TO THE WEALTH OF EACH OTHER.

One \$20.00 entry fee will:

- Place you in the Good Life Club
- Place you in program 1, the TGIF builder for 12 months.
- Provide you with a tape telling you how you might earn even more money.
- Provide you with recruiting material.
- Provide you (in step 5) with a 3 ring binder for materials and record keeping.
- Provide you with computerized tracking and accounting service.
- Place you in 8 other "Paying" programs prepaid, with downline.
- Could place you in 8 additional TGIF programs!!



Approved by:
M.N.M. Industry Association

TGIF has eliminated most of the problems of networking. The use of the computer makes it impossible to take short cuts, to short change those above you, to cheat, to change names.

HOW CAN \$20.00 DO SO MUCH?

**Simple! By the power of...
MULTIPLICATION!!!**

It would be impossible without the computer

A very rich man once said:

"I would rather own 1% of 100 men than to own 100% of one man."

It would not be possible for you to turn \$20.00 into financial security unless you involve others, and share the OPPORTUNITY.

THAT IS WHAT THE GOOD LIFE CLUB IS
ALL ABOUT!

SHARE THE OPPORTUNITY

You may share this opportunity with your friends. If you recruit at least 3 NEW MEMBERS into the program and then HELP them to do the same, YOU COULD SOON BE EARNING MORE THAN YOUR DOCTOR OR ATTORNEY!

STOP INTRUDERS COLD!

The Latch-Gard II is a security device far simpler and superior to any chain door guard or similar product. Made from 3/32" aircraft cable, enclosed in vinyl to protect the door and frame, this device fits all inward swinging wood or metal doors. The Latch-Gard II is reversible for left or right opening doors. Using one 3" lag bolt, this device becomes an integral part of the wall, making it virtually impossible to force open.

\$9.95 value, your for \$2.50 s & h costs, as a member

TGIF's PROPOSITION TO YOU! If you would like to improve your lifestyle and will do just a little bit of work, join right now! TGIF will send you a much more complete explanation of the program, along with recruiting material. A computer number will be assigned to you. IF, FOR ANY REASON, YOU ARE DISSATISFIED YOU MAY RETURN THE MATERIAL WITHIN 30 DAYS, FOR A FULL REFUND. (Application is on the back.)

TGIF Program 1, is called the builder. You may recruit as many new members as you wish and place them wherever you wish. Program 1 is a 1 level, 12 month program where the members progress up a "mythical" 10 step ladder. Plotted on an equally "mythical" 3 x 10 matrix (for reasons of explanation of the numbers).

Visualize yourself going up this ladder with 20 one dollar bills in your hands. You will deposit money at steps 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, and 10. The person occupying these steps when you get there will receive the money. The same will apply when you are occupying these numbers / 50 040 /

Let's see it work.

When you join, you are at the base of the ladder, ready to begin.

When you recruit one person, you advance to step one.

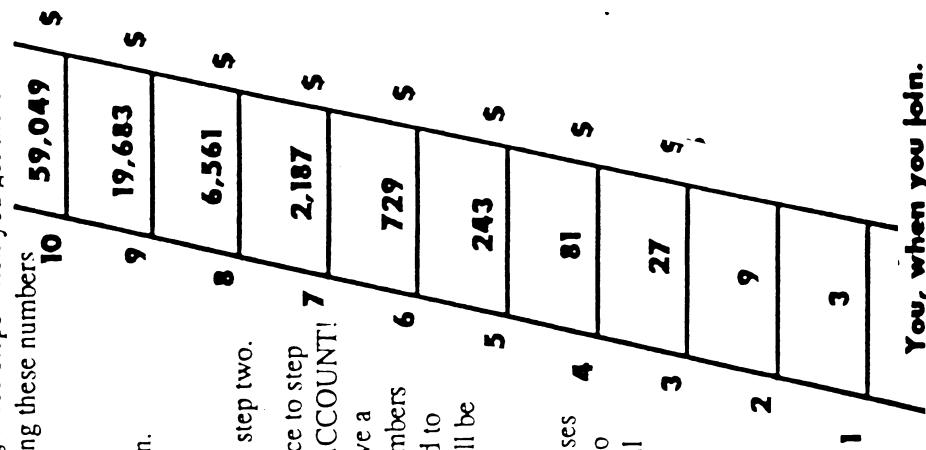
When this newest member recruits one person, you advance to step two.

When this newest member recruits one person, you will advance to step THREE AND MONEY WILL BE DEPOSITED TO YOUR ACCOUNT!

When 14 people have passed through step three you will receive a check for at least \$28.00 (\$2.00 each). The balance, on the members who will also drop money off for you at step three, will be paid to you shortly and a final "cleanout" of any monies remaining will be made at the end of your 12 months in program 1. The same procedure will occur as your number show up in steps 4, 5, 6, 7, 8, 9, and 10. Money will be paid to you as each member passes the step that you are on. On step 5, you will also be entered into at least 8 additional programs + 8 new TGIF programs that will be explained as you graduate into them.

IF EVERYBODY WOULD RECRUIT JUST 3 NEW MEMBERS LOOK WHAT WILL HAPPEN, DUE TO MULTIPLICATION!

Additional Copies 10¢ each plus P & H



6. Es besteht die Möglichkeit in 8 zusätzlichen TGIF-Programmen mitzumachen.

Um im TGIF-Programm zu starten, muß man \$ 20.00 einzahlen. Dieser Betrag wird zunächst gutgeschrieben und erhöht sich um die Beträge, die durch andere Neubeginner zugezahlt werden. Auf der jeweils erreichten Leitersprosse nach oben bekommt man die „eingeleigten“ Beträge der nachrückenden Teilnehmer in den dort angegebenen Beträgen ausbezahlt. Der darüber hinausgehende Betrag wird einem gutgeschrieben und erst nach 12 Monaten - am Ende des Plans Nr. 1 ausbezahlt. Das gilt für alle 10 Positionen.

Um schneller ans Ziel zu kommen, empfehlen die Manager die „gute Gelegenheit“ auf einige Freunde aufzuteilen. „Wenn Sie nur 3 neue Teilnehmer werben und diese dann veranlassen dasselbe zu tun, könnten Sie schon bald mehr verdienen als Ihr Doktor oder Anwalt!“ Das hört sich natürlich nach Pyramidensystem oder Kettenbrief an, aber in der Tat arbeiten alle Gewinn- und Vertriebssysteme nach diesem mehr oder weniger abgewandelten Schema. Allerdings behaupten die Freunde des TGIF, die auch noch Mitglied im M.N.M. (= Multilevel Network Mail Order Marketing Association) sind, daß der Einsatz ihres Computers die z.B. gern gebrauchte Art des Austricksens, bei der einfach in die oberen Positionen der eigene Name gesetzt wird, weitgehend verhindert.

Was noch einige Seiten vorher beim Programm aus England vermißt wurde, hat man hier weitgehend berücksichtigt und läßt sich folgenden Hinweis unterschreiben: „Es ist mir bekannt, daß ich als selbständiger Händler und nicht als Angestellter der TGIF tätig bin. Als solcher bin ich verantwortlich für die erforderliche Gewerbeanmeldung, sowie für

die Erfüllung meiner steuerlichen Pflichten. Außerdem bin ich für die durch mich getätigten Einlagen zur Förderung des Programms selbst verantwortlich.“

Life Plan Products

Nachdem besonders in den USA seit Jahren MLM-Programme für alle möglichen Waren, Produkte und Dienstleistungen durchgezogen werden, müssen die Kunden dafür mit immer neueren, möglichst besseren Argumenten gewonnen werden. Ein Nachteil bei den Warenvertriebsprogrammen war und ist es, daß die wirklich hohen Umsätze, die zu den offerierten Sondergratifikationen berechtigen, nur von sehr wenigen Wiederverkäufern bzw. Programmbetreibern erreicht werden. So müssen - um die vorgegebenen Verkaufsziele zu erreichen - riesige Warenmengen abgesetzt und tausende Vertriebsstellen eingesetzt werden, um diese Höchstausschüttungen zu erlangen! Das aber ist für die meisten Leute sehr schwer, wenn nicht gar unmöglich. Aus diesem Grunde wurden sogenannte „Matrix“- und „Uni-Level“-Programme konstruiert, um den Normalvertreibern zu helfen, schneller an die zu erreichenden Schallmauergrenzen zu stoßen und höhere Ausschüttungen zu erreichen. Dennoch blieben die Gewinne weit hinter denen der großen „Breakaway Plan“ Manager zurück.

Demgegenüber meint jetzt die Life Products Inc. eine neue Möglichkeit gefunden zu haben, dem Mißverhältnis zwischen kleinen und großen Händlern ein Ende zu bereiten. Das Unternehmen behauptet von sich, völlig schuldenfrei zu sein und neben eigenen Computer- und EDV-Anlagen zusätzlich einen Druckereibetrieb einsetzen zu können, um der großen Sache zu dienen.

Es bietet:

* zum erstmal 2 Gratifikationen innerhalb eines Marketingplans an. Eine große Palette bester Konsumgüter in einmaligen Ausführungen, guter Qualität und zu attraktiven Preisen. Alles Erzeugnisse, die die 240 Millionen Amerikaner täglich gebrauchen können und sollten. Weitere neue Produkte kommen von Zeit zu Zeit dazu.

* 10% Bonus auf der Verteilerebene.

* plus 10% Bonus auf der Managerebene = zusammen 20%.

* plus 10% Bonus auf alle anderen Ebenen als 1. Manager.

* plus 3% Bonus durch alle 7 Ebenen als Verteiler.

* plus 3% Bonus auf alle von den 7 Generations (Gruppen der 7 Ebenen) erzielten Umsätze.

* plus Einkauf für Ihren Eigenbedarf mit Manager-Rabatt.

* Der Manager-Bonus wird dem Verteiler-Bonus zugerechnet.

* Schon \$ 30.00 „Anfangskapital“ qualifiziert Sie zum Einstieg ins Uni-Level-Programm. Der Betrag wird auf den Manager-Status angerechnet.

* Automatischer Aufstieg!

* Nur 5 Personen müssen persönlich mit je \$ 30.00 Verkaufsbetrag gesponsert werden zuzüglich eines Gruppenumsatzes von \$ 210,00, um Manager zu werden.

* Eine einmal erreichte Untergrenze kann nicht verloren werden - d.h. sie wird auch beibehalten, wenn mal eine Nachbestellung vergessen wurde.

Sofern Sie in Amerika eine Postadresse haben und möglicherweise planen, nach dem Muster der Firmen Holiday Magic, Golden Products oder Shaklee in Deutschland einen Vertrieb mit US-Erzeugnissen aufzuziehen, können sich ungeahnte Erfolgsmöglichkeiten eröffnen. Bedenken Sie jedoch dabei auch die deutsche Gesetzgebung, und sprechen Sie alle Wettbewerbsfragen und Vertriebswege, die in Deutschland zu Schwierigkeiten führen könnten, mit einem guten Anwalt durch.

Wer liefert Multi Level Programme?

Abgesehen von den bereits vorgestellten Firmen können Sie MLM-Programme von den folgenden Firmen aus den USA, Kanada und England beziehen:

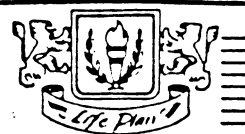
Glenn Draganits P.O.Box 441901, Detroit, MI 48244, USA (\$ 2.200,00 monatl. Einkommen mit 2.MLM-Programmen. 1 IRC für Details)

Laser Phase, 6051 North Ridge, Chicago, IL 60660, USA (Großes MLM-Programm, verschiedene Möglichkeiten. \$ 1.00 für Infos)

THE MLM REVOLUTION IS HERE!



LIFE PLAN PRODUCTS Inc.



From the beginning of MLM the breakaway unlimited depth programs have been the mainstay of the industry. These companies have proven to be stable, yet they pay out the huge bonus checks to *only a very few top distributors*. Large volumes of product movement and thousands of downline distributors are needed for the big payouts! Making it very difficult for the majority of people.

More recently - the "Matrix" and "Uni-Level" programs have helped distributor s reach a quicker breakeven point and higher pay-outs per distributor. Yet the big bonuses for even the top producers have not been comparable to the "Breakaway Plans."

THE DILEMMA IS — WHAT SYSTEM TO WORK?

(This is what the revolution is all about)

LIFE PLAN PRODUCTS INC., is a self funded, debt free company, that owns all their own computer & data processing equipment, even its own print shop!

"The future of MLM is LIFE PLAN PRODUCTS"

And here is why....

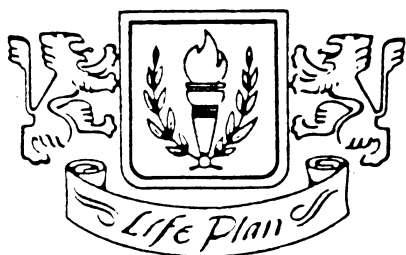
- ✓ Unique **2 bonuses in 1** marketing plan.
- ✓ Extensive line of properly priced, highly consumable, unique, quality products.
All 240,000,000 Americans can and should use daily. New products added periodically.
- ✓ **10% BONUS** front level, (Distributor status).
- ✓ **+10% BONUS** front level, (Management status) = **Total 20%!**
- ✓ **+10% BONUS** Unlimited levels (Management status), to first management position!
- ✓ **+ 3% BONUS** through **7 levels** on total sales volume (Distributor Status)
- ✓ **+ 3% BONUS** Down thru **7 GENERATIONS**
- ✓ **+ You ARE** paid on your personal sales (Management Status).

✓ Management G.V. bonuses, paid on **7 GENERATIONS** of sales.

- ✓ Management bonuses are **in addition** to Distributor Bonuses.
- ✓ Only \$30! Qualifies you for Uni-Level & counts toward Management Status.
- ✓ Rollup!
- ✓ Only 5 personally sponsored with \$30 sales each, + P.G.V* of just \$210 for management.
- ✓ Real wholesale prices.
- ✓ Never lose your Down-Line — Your position is maintained even if you forget to order!

*P.G.V. = Personal Group Volume

- ▷ Why not join our team of leaders?
- ▷ There is no required cost to join!
- ▷ Allow me the opportunity to work with you!
- ▷ There is no risk what-so-ever!



SEND FOR FREE INFO PACK TODAY!

NAME: _____

ADDRESS: _____

CITY: _____ STATE: _____ ZIP: _____

PHONE: _____

MAIL TO:

C.B.Naude's Life Plan Team
2900 Hempstead Tpke. #210
Levittown, N.Y. 11756-1401

MLSR, P.O.Box 282, Naples, NC 28760, USA (Rezeptklub. Verkauf von Spezialrezepten per MLM-Programm. 1 IRC)

T.M.Sales, P.O.Box 7664, Grand Rapids, MI 49507, USA (Freie Big Mail mit beigelegten MLM-Angeboten. 1 IRC für Zusendung)

The Lodge Cabin Exchange, P.O.Box 1, Eagle, Alaska 99738, USA (\$ 5.562,50 Verdienst pro Monat möglich. Über 2000 Produkte im Angebot)

Frank Novak, 10 E.Cedar St., Chippewa Falls, WI 54729, USA (Multi-Level-Marketing für verschiedene Angebote und Zwecke)

WSBO, P.O.Box 642, Greensburg, IN 47240, USA (\$ 5.00-Monats-MLM-Programm. Matrix mit 80% Gewinn! Details: \$ 1.00)

Glenn Draganits, P.O.Box 872, Windsor, Ontario N9A 6P2, Canada (Verschiedene MLM-Programme für Einsteiger. 1 IRC für Details)

The Good Life Club (TGIF), P.O.Box 177, IN 46515, USA (MLM-Network mit verschiedenen neuen Angeboten. 1 IRC für Details)

C.B.Naude's Life Plan Team, 2900 Hempstead Tpke. #210, Levittown, NY 11756-1401 (Zukunftsträchtige MLM-Programme, Life Plan Products. Kostenlose Information)

Magico, P.O.Box 173, Middletown, PA 17057, USA (MLM-Programm für Anzeigenwerbung. 1 IRC bringt Details)

Rubydan Inc., 7447 Blue Fox Way, San Ramon, CA 94583, USA
(MLM Unimax - unbegrenztes Einkommen. \$ 5.00 für detaillierte Infos)

Richard L. Dillman, 1641 Sinclair St., Ft. Wayne, IN 46808, USA
(Network of Winners - Explosive Erfolgsprogramme. 2 IRCs für Details)

C. Joyce, 18 Baring House, Canton Street, London E14 6JW, England
(5-Stufen-Programm. Bis 2000 Pfund Verdienst möglich. Ab 2 neue Teilnehmer)

Perryman, 42 Pavillon Road, Gorleson, Norfolk, NR31 6BZ, England
(Höchstgewinne durch MLM. Information: 1 IRC + selbstadr. DIN A5-Umschlag)

Harris, 65 Dudley Road, Wolverhampton, England (Brandneue britische MLM-Programme. 9 x 6 (DIN A5)-Rückumschlag + 1 IRC)

Lloyd, 104 Heath Road, London SW8 3AS, England (Einführung in das MLM-System. 1 IRC)

G. Woodlands, 48 Western Ave., Walsall, West Midlands WS2 0AQ, England (3 der besten MLM-Programme mit genauer Anleitung. 1 IRC)

Nick Barton, 2 Laurel Street, Glasgow, G11 7QR, England (MLM-Gelegenheiten für die Kosmetikbranche. Infos gegen 3 IRCs)

Adrian Webb, 15 Brunstane Road South, Edinburgh, EH15 2NH, England (MLM-Programm für kostenlose Schallplatten, MCs, CDs, Videos etc.)

M.D. Cook, 296 Histon Road, Cambridge, CB4 3HS, England (1000 Pfund pro Woche mit MLM. Info kostenlos)

G. Rollinson, 178 Saltshouse Road, Hull. HU8 9HF, England, (MLM-Programme und „Snowball“. Neue Publikationen)

Peter Webb, 117 Athelstan Road, Southampton, S02 4DG, England (MLM-Programme, Einstieg auf höherer Anfangsstufe möglich. 1 IRC für Details)

R.P.Dixon, 35 The Green, Marple, Stockport, SK6 7HT, England (Lernen Sie die Welt des MLM und Mail Orders kennen. Rückumschlag)

J. Brooks, 215 Coulsdon Road, Caterham, Surrey, CR3 5NW, England (Freies MLM-Paket für den Start. 2 IRCs = Internationale Antwortscheine)

M. O'Riley, 11 Windsor Road, Six Bell S., Abertillery, Gwent. NP3 2QE, England (Unbegrenzter Wohlstand durch MLM-Programme. Freie Informationen)

M. Lashley, P.O.Box 93, Sutton, Surrey, SM2 7QU, England (Für Ihren Start in den Erfolg - neue MLM-Programme. 1 IRC)

A. Gidleigh, 89 James Galloway Close, Binley, Coventry, W.Midl.
CV3 2NF, England (Interessante schnellwirkende MLM-Programme.
1 IRC für Info)

Lieferquellen für MLM-Teilnehmeradressen

Es ist wahrscheinlich bedeutend schwerer, jemand zu einer ersten Teilnahme an der Multi Level Marketing-Vertriebsmethode zu bewegen, als Personen, die schon erfolgreich waren, ein zweites oder drittes Mal zum Mitmachen zu bringen. Wenn Sie beim MLM einsteigen wollen, brauchen Sie aber neben guten Lieferanten auch genügend Teilnehmeradressen, die das Programm mit Ihnen weiterbringen. Leider fehlen für Europa noch entsprechende Anschriften von Interessenten, zumal die Sache in Deutschland ja erst anläuft. Doch nachfolgend können Ihnen zwei Adressenverlage vorgestellt werden, die Ihnen Adressen von Multi-Level-Programm-Interessenten und -teilnehmern zu recht annehmbaren Preisen liefern können. Sie werden sicher viel Geld dabei sparen, wenn Sie sich eine USA-Anschrift mieten bzw. einen Weiterleitungsdienst in den Staaten in Anspruch nehmen, der Ihre dementsprechenden Unterlagen zum US-Inlandpreis dort aufgibt. Hier sind nun die beiden Lieferfirmen:

Premier Lists, P.O.Box 330309, Ft. Worth, TX 76163, USA
(1000 MLM-Teilnehmer = \$ 45.00, auf Cheshire = \$ 40.00)

Niagara Promotions, P.O.Box 4456, Hamilton, Ontario L8V 4S7, Canada (1000 MLM-Teilnehmer = \$ 60.00; 2000 = \$ 100.00; 5000 = \$ 250.00)

Die Firmen liefern auch Anschriften sogenannter Opportunity Seekers bzw. Inquirers, d.h. Interessenten für Geld- und Geschäftsangebote. Um Ihnen die Anforderung zu erleichtern, finden Sie auf den nächsten Seiten die Originalangebote der beiden Firmen mit den dazugehörenden Bestellscheinen. Sie können sich dadurch das Schreiben von Briefen ersparen und die jeweils gewünschte Menge ankreuzen und mit dem Bestellschein einschicken.

Für die Anforderung der Unterlagen von den MLM-Programm-Anbietern finden Sie hier einen englischen Text mit deutscher Übersetzung.

Briefkopf

Anschrift der Lieferfirma

Date

Dear Sirs,

I have taken notice of your very special offer about Multi Level Marketing and would like to learn more about this way of making money.

Please send me by return your detailed offer together with required data I need to start in MLM as soon as possible.

Yours faithfully
(Unterschrift)

Deutsche Übersetzung:

Datum

Sehr geehrte Herren,

ich erfuhr von Ihrem interessanten Angebot über Multi Level Marketing und würde über diese Art des Geldverdienens gern mehr erfahren.

Bitte senden Sie mir umgehend Ihre detaillierten Angebote, zusammen mit den erforderlichen Unterlagen zu, die ich für einen möglichst baldigen Start mit MLM benötige.

Mit freundlichen Grüßen
(Unterschrift)

Um überlange Wartezeiten möglichst zu umgehen, empfiehlt es sich, den Brief per Luftpost zu schicken. Die hohen Portokosten können Sie etwas begrenzen, indem Sie statt des normalen Briefpapiers sogenanntes Leicht- oder Luftpostpapier verwenden. Sie können sich auch im Schreibwarenhandel Aerogramme besorgen. Diese standardisierten Schreibbogen werden nach dem Beschriften zusammengefasst und sind dann Briefpapier und Kuvert in einem.

Um auch sicher Antwort zu bekommen - was bei Briefen in die USA nicht unbedingt selbstverständlich ist - empfiehlt es sich, mindestens einen Internationalen Antwortschein (erhältlich bei jedem Postamt) beizulegen. Besser noch: Fügen Sie eine 5-Dollar-Note bei.