

einem Stammkapital von einer Million Pesos und ohne Rücklagen sei die Gesellschaft „derart überschuldet“, so der Bericht, „daß eine Realisierung der Vermögenswerte einschließlich des zur Kapitaleinbringung gewährten privaten Darlehens bei der wirtschaftlichen Lage der Gesellschaft und deren Stellung in der argentinischen Wirtschaft kaum möglich sein wird“. Im Klartext: Die argentinische Getränkefirma sei so marode, daß Eckes seine Kredite an Cherr und Vicario beim Mainzer Finanzamt als Totalverlust absetzen könne.

Der von einem argentinischen Wirtschaftsprüfer gebilligte Jahresabschluß der Embotelladora hatte dagegen nur einen Verlust von 186 172,91 Pesos ausgewiesen — für ein Geschäftsjahr, in dem die noch junge Firma drei neue Getränkemarken (neben dem Eckes-Saft „Apla“ die Getränke „Seven Up“ und „C“) eingeführt hatte, wegen der

dora-Hauptaktionär Cherr vor, die Embotelladora-Bilanz dadurch manipuliert zu haben, daß er die beiden ersten Eckes-Kredite nicht als Darlehen bilanzierte, sondern als Grundkapital in die Gesellschaft einbrachte. Außerdem habe Cherr Umsatzsteuern hinterzogen und sich wie „ein Playboy und Multi-Millionär“ (Eckes) aufgeführt.

Im Herbst vergangenen Jahres schlug Ludwig Eckes zu: Obwohl nach dem im November 1970 vertraglich geänderten Tilgungsplan Cherr und Vicario die erste Rückzahlungsrate für die Darlehen erst im Februar/März 1972 zu leisten hatten, präsentierte Eckes seinen verdutzten Schuldnern sofort fällige Wechsel.

Diese Wechsel waren aufgrund des dritten Kreditvertrages zur Sicherung des Darlehensgebers ausgestellt und von den Argentinern bei Änderung der Laufzeiten nicht zurückverlangt worden. Als Eckes jetzt die sofortige Einlösung

Als Gegenleistung erließ der Niederolmer Spirituosenhersteller den argentinischen Saftproduzenten die Rückzahlung der Kredite samt fälliger Zinsen in Höhe von 3 236 916,88 Mark. Außerdem übernahm er Verpflichtungen der Embotelladora gegenüber der argentinischen Entwicklungsbank und Lieferanten in Höhe von 975 000 Pesos.

So setzte sich Eckes elegant in den Besitz eines Betriebes, der nicht mit seinen Krediten allein, sondern auch durch seine Geschäftspartner aufgebaut worden war. Cherr jedenfalls gibt vor, der Betrieb sei doppelt soviel wert, wie Eckes dafür aufgewendet habe.

Die Klage seines jetzigen Hauptkontrahenten Cherr hält Eckes allerdings für absurd. „Cherr mußte doch glücklich sein, den Betrieb loszuwerden“, würdigt Eckes seine Werks-Übernahme als soziale Tat, „denn die Anlagen waren wesentlich weniger wert als die erlassenen Schulden.“

Doch Eckes weiß auch, warum der Argentinier nicht glücklich ist: „Der wollte aus falschem Stolz den Betrieb weiterführen.“

MANAGER-SCHULUNG

Ich bin tot

Mit Auspeitschen und Probeliegen im Luxus-Sarg erzieht ein US-Kosmetik-Konzern seine Top-Vertreter zu „dynamischen Verkäufern“ und „glücklichen Menschen“.

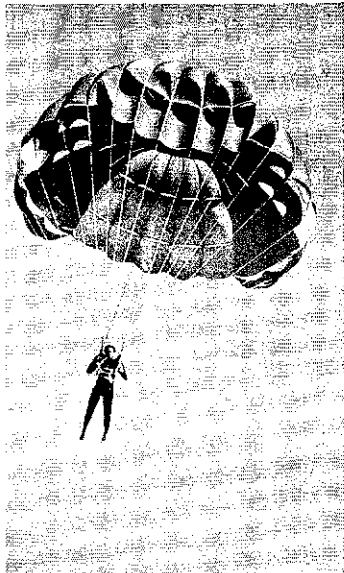
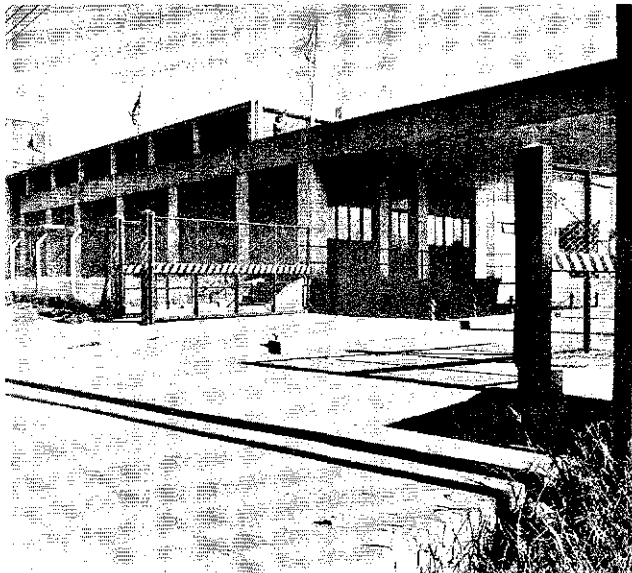
Die Angestellten des fashionablen Londoner Flughafen-Hotels Excelsior trauten ihren Ohren nicht. Durch die Türen des Bankettsaals tönte das Klatschen von Peitschenhieben auf nackter Haut. Minutenlang wimmerte eine menschliche Stimme: „Ich bin tot. Ich bin tot.“

Als eine verschreckte Kellnerin vorsichtig in den Festsaal spähte, sah sie, wie sich ein Hotelgast zwischen zwei Särgen mit Liegestützen fit machte und dabei von einem anderen Gast mit einer meterlangen Lederpeitsche malträtirt wurde. Die Kopfenden der messingbeschlagenen Mahagoni-Särge schmückten silberne Abendmahls-Kelche.

Das Sarg-Ritual im Excelsior-Hotel war Teil eines Trainingsprogramms, das der US-Kosmetik-Konzern Holiday Magic vorvergangene Woche für rund hundert seiner britischen Vertreter veranstaltete. Teilnahmegebühr für den Vortageskurs: 3233 Mark je Kopf.

„Wir glauben, daß die meisten Menschen tot sind“, begründet Holiday-Magier Sharoll Shumate die ungewöhnlichen Ausbildungsmethoden, „bis man sie lehrt, ein zweites Leben zu beginnen.“

Dabei könne es dann auch mal passieren, so Shumate, daß jemand in einen



Eckes-Fabrik in Argentinien, Eckes-Expartner Cherr*: Klage vom Playboy

hohen Anlaufkosten kein sonderlich besorgniserregendes Ergebnis. Finsterbusch prüfte das Geschäftsergebnis jedoch vor allem dadurch herunter, daß er auf der Passivseite der Bilanz den durch Mark-Aufwertung und Peso-Abwertung bedingten Währungsverlust bei den Mark-Verbindlichkeiten berücksichtigte, auf der Aktivseite aber das Sachkapital zu den (Peso-)Anschaffungskosten bewertete und darauf Abschreibungen vornahm.

In Wirklichkeit war mit dem Kursverfall des Peso infolge der rasch trübenden argentinischen Inflation (Geldwertschwund 1971: 39 Prozent) der Peso-Wert der Anlagen gestiegen. Bei Bewertung zu den Anschaffungskosten steckten in diesen Aktiva daher erhebliche stille Reserven.

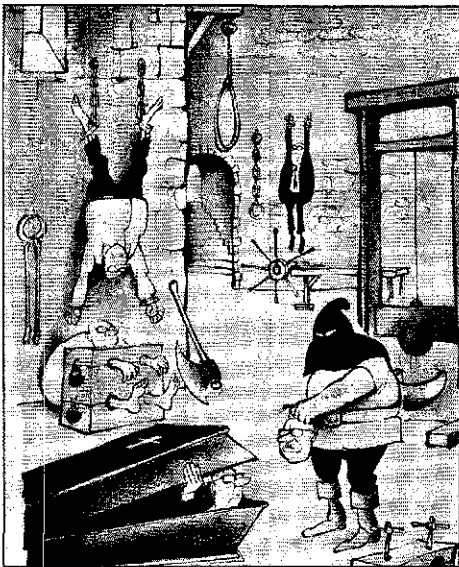
Als Cherr und Vicario gegen den ungünstigen Prüfungsbericht protestierten, räumte Eckes nach Aussage der beiden Argentinier ein, daß dieser aus steuerlichen Gründen so abgefaßt worden sei. Eckes wiederum wirft dem Embotella-

der Wechsel verlangte, saßen die Argentinier in der Falle.

Denn nach dem raschen Aufbau der Embotelladora waren Cherr und Vicario außerstande, so schnell genügend Geld aufzutreiben, um die — nach alten, außer Kraft gesetzten Tilgungsvereinbarungen — fälligen Wechselschulden in Höhe von über einer Million Mark zu bezahlen. Nach argentinischem Recht konnte Eckes somit ein Konkursverfahren gegen Cherr und Vicario beantragen.

Mit der Bankrott-Drohung zwang Eckes die Embotelladora-Eigner in einem Vertrag vom 16. November 1971, alle Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Anlagen einschließlich Telephon und Telex des Saft-Ladens in San Miguel an die Eckes-Firma Zumos Argentinos zu übertragen. Darüber hinaus mußte die Embotelladora sofort auf die ihr von Eckes erteilte Apla-Lizenz verzichten.

* Bei seinem Hobby Fallschirmspringen



„Wer jetzt schon schlappmacht, kommt niemals in den Vorstand!“

Sarg steigen muß „und seine spirituelle Wiedergeburt erlebt“. Shumate: „Unser oberstes Ziel ist es, den Menschen vom Übel zu erlösen und ihm den Haß auszutreiben.“

Shumate, Amerikaner, 32 Jahre alt und offenbar lebendig, ist Präsident des Leadership Dynamics Institute (in deutscher Manager-Sprache etwa: Institut für dynamisches Management), einer Tochtergesellschaft von Holiday Magic. Wegen ihrer ungewöhnlichen Verkaufsmethoden nach dem Kettenbrief-Verfahren hatte die US-Kosmetikfirma jüngst den Argwohn verschiedener amerikanischer Staatsanwälte erregt.

Die Gesetzeshüter monierten vor allem, daß die Firma, obwohl als Kosmetik-Unternehmen eingetragen, ihr Geschäft in erster Linie mit dem Verkauf von Titeln und Lizenzen macht.

Das System: Wer Holiday-Magic-Produkte verkaufen will, zahlt zunächst einen bestimmten Dollarbetrag (etwa 5000 Dollar) an die Firma. Dafür erhält er ein bescheidenes Lager an Kosmetik-Produkten und — wichtiger noch — das Recht, seinerseits Holiday-Magic-Konzessionen zu vergeben.

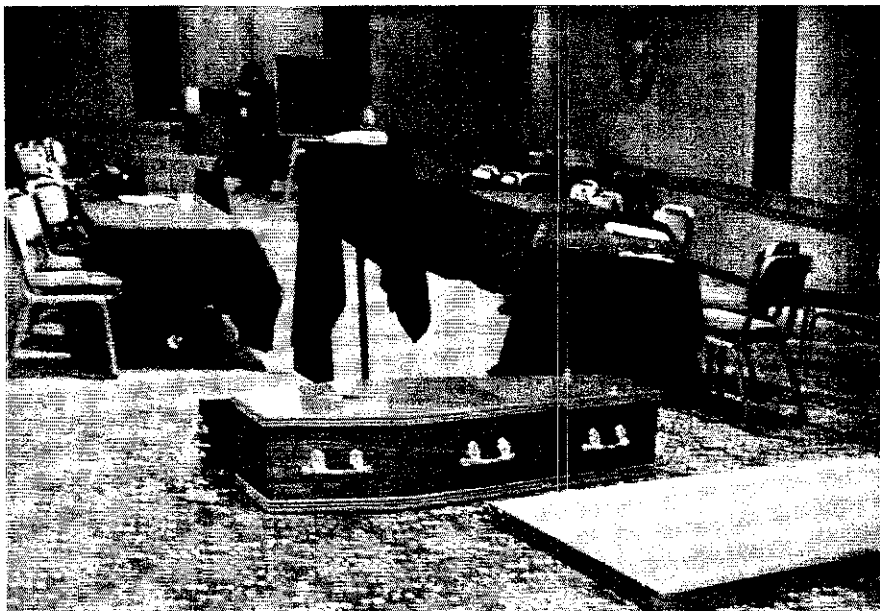
Findet er jemanden, der eine Unterkonzession für — beispielsweise — 2000 Dollar erwerben will, so sind ihm einige hundert Dollar Provision sicher. Dieselbe Summe wird fällig, wenn sich der Unterkonzessionär entschließt, Oberkonzessionär zu werden. Zum Oberkonzessionär darf der Unterkonzessionär aufrücken, wenn es ihm gelingt, selbst Unterkonzessionäre anzuwerben. Sämtliche Konzessionsinhaber, die andere Konzessionäre in die Gesellschaft bringen, erhalten eine Provision, wann immer einer ihrer Untervertreter ein Holiday-Magic-Produkt absetzt.

Freilich: Wie einst das Absatzsystem in Bernie Cornfelds Investment-Imperium IOS hält diese Vertriebsmethode die Vertreter dazu an, lieber nach neuen Konzessionären Ausschau zu halten, anstatt Produkte zu verkaufen. Wer genügend Unterkonzessionäre anwirbt, kann Millionär werden, bevor er auch nur eine Tube Gesichts-Creme verkauft hat.

Da aber alle den Wunsch haben, lieber Millionär zu werden, als mit Kosmetik-Koffern hausieren zu gehen, fühlen sich alle jene Vertreter an der Basis der in geometrischer Reihe wachsenden Konzessions-Pyramide betrogen, die eines Tages feststellen, daß niemand mehr als Käufer der Ware oder als Vertreter aufzutreiben ist.

New Yorks Generalstaatsanwalt Louis J. Lefkowitz sieht in einer derartigen Vertriebsmethode denn auch nichts als eine „Falle, um junge und

* Im Excelsior-Hotel in London-Heathrow.



Schulungsraum für Holiday-Magic-Manager*: Zwischen Sarg und Peitsche



Mac Baren's MIXTURE

Gehen Sie mit der Zeit und versuchen Sie diesen SCOTTISH BLEND: Leicht, delikates Aroma, er schmeckt so köstlich wie er duftet.

Die Lieblingsmarke vieler, die mit der Zeit gehen. MIXTURE — international beliebt wie alle

Mac Baren's Tobaccos

In jedem guten Fachgeschäft

Alleinimporteur
Joh. Wilh. von Eicken · Hamburg

arme Leute, die verzweifelt nach einer Einkommensquelle Ausschau halten, anzulocken“. Ein Gericht in New Jersey nannte ein derartiges Pyramiden-Verkaufssystem sogar ein „Schema, dem Betrug und Täuschung eigen sind“.

Von Täuschung und ähnlich unangenehmen Vokabeln war in dem Londoner Motivations-Kurs freilich keine Rede. Um so mehr warf der eigens aus Amerika angereiste Kursleiter Shumate mit Begriffen wie „Sinnes-Veredelung“ und „Beglückung“ um sich.

Ein 43-jähriger Arzt aus Northumberland, im Nebenberuf Holiday-Magic-Oberkonzessionär, strahlte nach der Behandlung durch den Sinnes-Veredler: „Worauf es ankommt, ist doch, unsere Management-Fähigkeiten zu verbessern und dabei noch ein glücklicherer Mensch zu werden.“

Die Arbeit in einem Kurs des Leadership Dynamics Institute beginnt pünktlich um acht Uhr morgens und endet oft erst um zwei Uhr in der Früh. Instrukturen sind in der Regel 20- bis 30-jährige Burschen, ihre Schüler 30- bis 45-jährige Männer und Frauen.

Morgens, mittags und abends gibt es „widerwärtig schmeckende Gerichte“, so jedenfalls William Craven aus Beaconsfield. Craven muß es wissen: Er ist Direktor des Bellhouse Hotels, in dem kürzlich ebenfalls ein Sarg-Training stattfand, und hatte den Auftrag, für seine Gäste klumpige Eierspeisen und viel zu fettes Schweinefleisch zuzubereiten. Craven: „Den Kursteilnehmern sollte wohl beigebracht werden, gewisse Dinge im Leben ohne Murren hinzunehmen.“

Darüber aber, was zwischen den Mahlzeiten in den Kursen genau vor sich geht, wissen nur Teilnehmer und Instrukturen genau Bescheid. Und die schweigen sich aus.

„Auf jeden Fall aber gehören Peitschen und Särge zu den erforderlichen Requisiten“, behauptet Hotel-Manager Craven, der beobachtete, wie diese Gegenstände in die Konferenzräume seines Hotels getragen wurden.

Die Schreie, die regelmäßig nachts aus den Tagungsräumen dringen, erklärt Präsident Shumate vom Management-Institut so: „Derartiges kommt nur vor, wenn jemand seine Selbstbeherrschung verliert.“

Energisch bestreitet der Holiday-Magic-Mann, daß das Auspeitschen von Kursanten zum offiziellen Tagungsprogramm gehöre. Mit Hilfe der Peitschen, erklärt er, sollen die Teilnehmer lediglich die Gelegenheit erhalten, aufgestaute Aggressionen abzubauen. Aus diesem Grund gehöre zum Mobiliar eines vorschrittmäßig ausgestatteten Lehrgangszimmers auch ein Schemel als Schlagobjekt.

„Es ist schwer in Worte zu fassen, was in dem Kurs vor sich geht“, erläut-

tert John Guard, der in England die Hauspostille von Holiday Magic redigiert, „wer nicht selbst daran teilgenommen hat, mag alles für Scharlatanerie halten. Tatsache aber ist, daß nach einem solchen Kurs die Teilnehmer zufrieden und glücklich nach Hause gehen.“

STEUERFAHNDUNG

Rauschgift und Rhabarber

Amerikas Finanzbeamte übernehmen immer mehr Nebenjobs. Steuersünder laufen daher kaum Gefahr, entdeckt zu werden.

Amerikas vielseitigste Beamte sitzen nicht im CIA oder FBI, sondern in der Steuerbehörde Internal Revenue Service (IRS) des Washingtoner Schatzministeriums.

Denn IRS-Beamte treiben nicht nur Steuern ein. Sie stehen notfalls

▷ springen als Leibwächter für Kandidaten im Präsidentschafts-Wahlkampf ein,

▷ messen den Anteil des Rhabarber-Safts im Rhabarber-Wein.

Für diese Kontroll-Aufgaben stehen dem Internal Revenue Service, dem größten Überwachungsapparat der US-Regierung, über 63 000 Angestellte zur Verfügung, von denen etwa 18 000 als Steuereintreiber tätig sind (zum Vergleich: Washingtons Bundeskriminalamt FBI beschäftigt 8600 Agenten).

Doch schon bevor Präsident Nixon im vergangenen Oktober der Mammut-Behörde mit der Preis- und Mietenaufsicht die umfangreichste Nebenbeschäftigung übertragen hatte, hatten die Finanzbeamten bereits über Personalmangel geklagt. Denn für ihren eigentlichen Job — das Überprüfen von Steuererklärungen — war den IRS-Agenten in den letzten Jahren immer weniger Zeit geblieben.

So kontrollierten die Beamten im vergangenen Fiskaljahr nur 1,6 Millio-



US-Finanzbeamtinnen: Pistolen-Jagd auf Attentäter und Gangsterbosse

auch auf vielen nicht-fiskalischen Gebieten ihren Mann:

- ▷ So stellen die Steuerfahnder Geschäftsleuten und Hauseigentümern nach, die gegen Nixons Preis- und Miet-Kontrollen verstoßen haben sollen,
- ▷ jagen Rauschgift-Händler,
- ▷ spüren Sprengstoff-Attentäter und Heckenschützen auf,
- ▷ setzen die Einhaltung von Umweltschutz-Vorschriften in Schnapsbrennereien durch,
- ▷ passen auf, daß Brauereien keine obszöne Werbung treiben,
- ▷ prüfen die Zulassungs-Bestimmungen privater Schulen,

nen Steuererklärungen — 800 000 weniger als geplant, 363 000 weniger als im Haushaltsjahr 1969/70 und 900 000 weniger als einige Jahre zuvor. Selbst wenn die Steuerprüfer ihr selbstgestecktes Ziel von 2,1 Millionen Steuererklärungen in diesem Etatjahr erreichen, bleiben rund 98 Prozent der Erklärungen ungeprüft.

Bei solch laxer Hatz auf Steuersünder stieg die Zahl der säumigen Steuerzahler zuletzt um acht Prozent auf 2,8 Millionen. Die Steuerschulden der US-Bürger wuchsen um sechs Prozent auf den Rekordbetrag von 3,5 Milliarden Dollar.

Statt auf Steuerhinterzieher machten IRS-Spezialisten im vergangenen Jahr erstmals als „Himmels-Polizisten“ auf