

nal, bei denen es um Prämien und Prestige geht. Amerikanische Tochterfirmen bestimmen auch dabei den Tritt.

Generaldirektor Walther A. Bösenberg schreibt jedem Computer-Verkäufer seines IBM-Deutschland-Konzerns zu Jahresanfang vor, welchen Verkaufserlös er in zwölf Monaten erzielen muß. Monatlich zeigt eine hektographierte „Rennliste“ jedem IBM-Vertreter seine Position im Umsatzspurt.

Die 3 M Minnesota Mining & Manufacturing Company in Düsseldorf veranstaltet für alle Warengruppen, die von Klebstoffen und chemischen Produkten bis zu Büromaterialien reichen, immer neue „Anreiz-Programme“ (incentive programs), an denen sich auch freie Fachhändler beteiligen können.

Die Programme sind von Spezialisten der Verkaufsförderung entwickelt und werden den Firmen angeboten. Die Frankfurter MBC Gesellschaft für Verkaufsförderung mbH zum Beispiel, deren Geschäftsführer Dr. Ferdinand Boehne, 36, die goldene Armbanduhr trägt, die sein Vater als Meisterverkäufer der Suppenfirma Eto erhielt, bietet einen umfangreichen Prämien-Katalog samt dazugehörigem Punktsystem an.

Für 94 Punkte gibt es eine Dreizack-Rosenschere, wer das 44teilige Service im Wert von 1541 Mark erringen will, muß 15 412 Punkte vorweisen. Nach dem Frankfurter System werden Siemens-Elektrogeräte, Glücksklee-Milch und Gardisette-Stores abgesetzt. Pepsi-Cola erhöhte den Verkauf innerhalb von sechs Monaten dank der MBC-Prämien um bis zu 22 Prozent.

Handlungsreisende der 3 M Company müssen 100 Geräte verkaufen, wenn sie die „Brieftasche mit Goldprägung“ haben wollen, 500 Geräte, wenn sie „goldene Manschettenknöpfe mit Initialen“ und 1000 Geräte, wenn sie eine goldene Springdeckel-Uhr ergattern wollen.

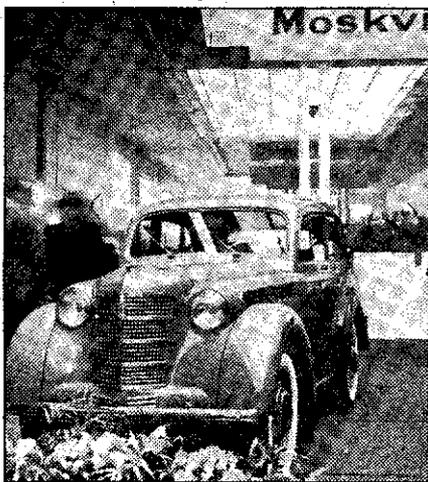
Söhnlein wird den Sieger der gerade beendeten „Fürst Metternich“-Kampagne mit einer „Traumwoche am Rhein“ honorieren. Der Marktheros darf mit seiner Frau in einem Superhotel wohnen, Thermalbäder benutzen, sich massieren lassen, mit der Weinprinzessin dinieren und auf einen Empfang beim Fürsten Metternich rechnen.

Wer bei der Sindelfinger Computer-Firma IBM sein Verkaufssoll erfüllt, erhält einen „100-Prozent-Scheck“, den die Konzernkasse mit 400 Mark einlöst, und kann eine viertägige Reise nach Amsterdam oder Lissabon machen. Außerdem wird er Mitglied einer exklusiven Kaste: des „100-Prozent-Clubs“.

„Member of Century-Club“ dürfen sich die Sieger der 3-M-Wettbewerbe auf ihren Visitenkarten nennen; Ehrennadeln und Urkunden bezeugen die Auszeichnung. Die Centurien haben das Recht, jederzeit unangemeldet ihre Chefs aufzusuchen. Der beste Einzelverkäufer heißt „Captain of the Guard“.

3-M-Sprecher Schwering fand heraus: „Solche Auszeichnungen sind sehr begehrt und geben oft mehr Anreiz als Geld- oder Sachspenden.“

Titel auf der Besuchskarte und Ehrennadel im Revers stacheln auch nach den Erfahrungen der Hamburger Kosmetik-Firma Schwarzkopf die Verkäufer zu Höchstleistungen an. Ihre Besten heißen „Recken des Verkaufs“; der Allerbeste darf sich „Oberrecke“ nennen.



Opel-Nachbau Moskwitsch 400  
Den Deutschen ein Sowjetauto ...

## AUTOMOBILE

### MOSKWITSCH

#### Luftpumpe an Bord

Die Russen, denen es an Autos mangelt, wollen Autos an die Bundesdeutschen verkaufen, deren Autofabrik-Halden überquellen.

„Wir wollen nichts erobern“, verkündete in Frankfurt Iwan Alexandrowitsch Pankratow, Vizepräsident der Moskauer Staatsfirma Autoexport, „sondern mit den Jahren ein kontinuierliches Automobilgeschäft in Westdeutschland aufbauen.“ Die Westdeutschen sollen vom nächsten Monat an einen Autotyp kaufen — den Moskwitsch 408 —, dessen Urgroßvater die Russen vor 21 Jahren als Kriegsbeute in Deutschland erobert hatten.

In 59 Güterwagen transportierten die Russen damals die Produktionseinrichtungen des Opel-Kadett-Modells aus dem Jahre 1939 nach Moskau und bauten es dort bis 1955 im Original als Moskwitsch 400. Dann maßen sie ihm ein neues

Blechkleid (Moskwitsch 402) an, dem sie erst 1965 bei ihrem dritten Modellwechsel den Typ Moskwitsch 408 folgen ließen.

Der konventionell gebaute Starrachser mit westlichem Styling und wassergekühltem 1,4-Liter-Vierzylindermotor (50 PS; 125 Stundenkilometer) erwies sich als leidlich erfolgreicher Devisenbringer. Die Russen exportierten rund 40 Prozent der jährlich produzierten 80 000 Moskwitsch. 20 000 Wagen konnten bisher ins westliche Ausland verfrachtet werden, davon allein im vergangenen Jahr 600 nach England und 800 nach Frankreich.

Trotz des Kaufpreises von 6020 Mark und des technischen Nachteils eines Getriebes ohne synchronisierten ersten Gang hofft Moskwitsch-Generalimporteur Karl-Heinz Stenvers, daß sich unter den bundesdeutschen Automobilisten zahlreiche Käufer für den Moskwitsch interessieren werden. Der Wagen, angepriesen als „automobilistische Besonderheit für Liebhaber“, garantiere „den Status der Rarität“.

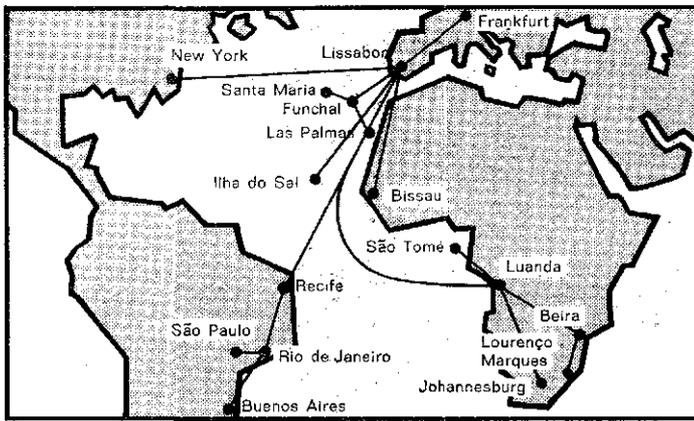
In der Tat bietet die mit Doppelscheinwerfern bestückte „Elite de Luxe“ genannte Exportausführung des robusten Sowjetautos nicht wenig: Radio, Sicherheitsgurte, Liegesitze, zwei Außenspiegel und eine Kühlerjalousie sind serienmäßig. Der groß dimensionierte Wasserdurchfluß seiner Heizung wurde für sibirische Kältegrade berechnet. Moskwitsch gewährleistet für 10 000 Kilometer oder zwölf Monate Garantie.

Vom Erfolg des Moskwitsch 408 will es Importeur Stenvers abhängig machen, ob er noch weitere Sowjetmobile ins Land holt: den luftgekühlten Kleinwagen Saporoschjez (dessen Konstruktion als Kreuzung zwischen Fiat 600 und VW gilt) und den 2,5-Liter-Wagen Wolga, für dessen eher ungefüge Erscheinung sich im westlichen Ausland bisher kaum Käufer erwärmen mochten.

Um das für 1967 vereinbarte bundesdeutsche Einfuhrkontingent von 500 Moskwitsch 408 glatt abzusetzen, bieten die Russen potentiellen Moskwitsch-Händlern eine fette Gewinnrate, von

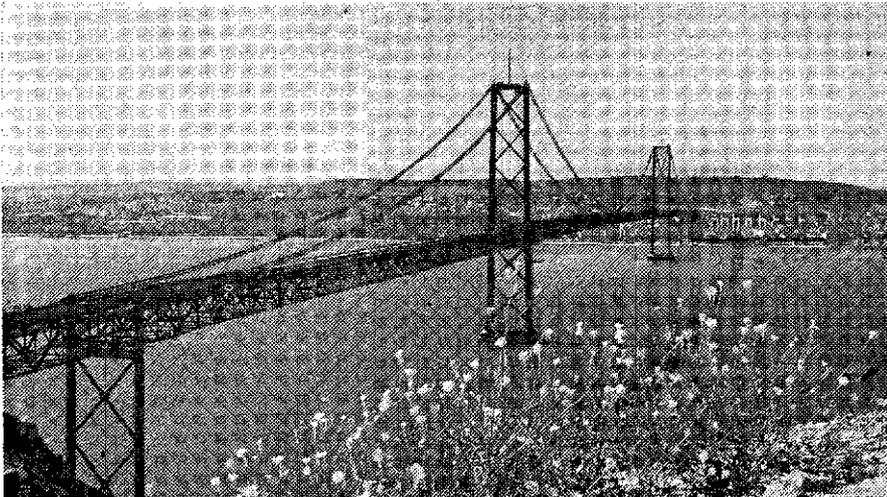


... so zuverlässig wie Mütterchen Rußland: Moskwitsch 408



**TAP**  
ten twenty

Mehrmals  
wöchentlich  
ab Frankfurt  
10.20 Uhr



# Nach Übersee: Warum fliegen Sie nicht via Lissabon?

**Verbinden Sie Ihre Flugreise nach Nord- und Südamerika oder Afrika mit einem Aufenthalt in Portugal!**

Haben Sie geschäftlich in den USA zu tun? In Südamerika, in Afrika? Planen Sie einen Urlaub in Übersee? Vergessen Sie nicht: Lissabon liegt auf Ihrer Route! Unterbrechen Sie Ihre Flugreise für ein paar Sonnentage in Portugal. Verleben Sie einen unbeschwerten Kurzurlaub an der Atlantikküste. Spielen Sie Tennis oder Golf, unternehmen Sie erlebnisreiche Ausflüge. Während es hier noch kalt und grau ist, können Sie an der Algarveküste den portugiesischen Frühling genießen.

Von Frankfurt aus bietet Ihnen die portugiesische Luftverkehrsgesellschaft TAP günstige Verbindungen via Lissabon: Nach Nord- und Südamerika, vielen Plätzen Afrikas und nach den Kanarischen Inseln. Innerhalb Portugals nach Oporto, Faro, Madeira und den Azoren. In weniger als drei Stunden erreichen Sie mit der modernen TAP-Caravela die portugiesische Hauptstadt. Vom Start bis zur Landung werden Sie einen Vorgeschmack portugiesischer Gastfreundschaft erleben!

## Gutschein

TAP - Portugiesische Luftverkehrs-  
gesellschaft

6 Frankfurt am Main, Niddastraße 52

Wollen Sie mehr über Portugal erfahren?

Die portugiesische Luftverkehrsgesellschaft

TAP sendet Ihnen kostenlos einen illustrierten „Reiseführer durch das sonnige Portugal“ und umfangreiches Prospektmaterial über die schönsten Ferienzeile und Hotels.



Name: \_\_\_\_\_

Wohnort: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

Mein IATA-Flugreisebüro: \_\_\_\_\_



Der schnelle Weg  
nach  
Portugal

der Autohändler selbst im kapitalistischsten Land der Erde nicht zu träumen wagen: Der Nettopreis des für 6020 Mark angebotenen Fahrzeugs liegt bei 3000 Mark. Außerdem sollen die Händler beim Moskwitsch-Kauf Gebrauchtwagen zu Höchstpreisen hereinnehmen und in Ostblockstaaten, jedoch nicht nach Rußland, abschieben.

Schon binnen Jahresfrist will Moskwitsch für die 500 Autos ein Netz von 300 Service-Stationen einrichten — prozentual einstweilen mehr als Opel, Ford und VW zusammen. Trotzdem wird der Moskwitsch 408 wie in der Sowjet-Union mit „besonders reichhaltigem Werkzeug“ (Moskwitsch-Prospekt) und außerdem mit Andrehkurbel, Kabellampe, Luftdruckmesser und Luftpumpe geliefert.

Service-Netz und Bordausrüstung muten wie pure Verschwendung an. Der weitgehend wartungsfreie Moskwitsch 408 ist nach Aussage des Vizepräsidenten Pankratow „so zuverlässig wie Mütterchen Rußland“.

## POLIZEI

### FAHNDUNG

### Hände hoch

Getarnt im blauen Anorak, unter einem flotten Hut, fuhr Polizeihauptwachmeister Ernst Hartmut Stränger, 26, auf Nachtstreife durch Braunschweig. Auch Feldwebel Hubert Lässig, 28, Führer eines Feldjäger-Kommandos, war dienstlich unterwegs; er hatte sich mit einer braunen Wildlederjacke verkleidet.

Kurz nach Mitternacht am Sonnabend vorletzter Woche griffen die beiden Gentlemen zur Waffe. Der Polizist war schneller: Mit einem Treffer in den Arm schoß er den Kollegen von der Bundeswehr kampfunfähig, drehte ihm die Hände auf den Rücken und befahl: „Schnauze halten, mitkommen!“

Das Revolverstück war eine Folge der immer stärker grassierenden Behörden-sitte, uniformiertes Personal in Zivilkleider zu stecken, um Gauner, Gangster und Ganoven zu überlisten.

Allein in Braunschweig (246 000 Einwohner) sind regelmäßig — außer Kriminalbeamten — Räuberzivilstreifen der Schutzpolizei, der Bundeswehr, der Zollfahndung, der Postfahndung, des Ordnungsamtes und des Jugendamtes im Einsatz. Seit kurzem machen auf Anordnung des niedersächsischen Innenministers Otto Bennemann (SPD) zusätzlich zivile Verkehrspolizisten überall im Land Nachtjagd auf Sünder am Steuer.

Karl Friedrich Saupe, 56, Inspekteur der niedersächsischen Schutzpolizei, zu diesem Streifen-Wirrwarr: „Die sind ja nicht überall zu gleicher Zeit. Normalerweise können die sich gar nicht treffen.“

In Braunschweig trafen sie sich doch. Es geschah, als die zivile Feldjägerstreife des Feldwebels Lässig unweit der Bruchstraße, in der Mädchen mit Liebe handeln, ein Auto mit zwei Insassen sichtete, nach denen die Feldjäger in dieser Nacht gerade fahndeten.

Der eine war der Wehrpflichtige Ulf Bertram, 20, der sich schon im Juli vorigen Jahres vor der Einberufung zu einer Braunschweiger Ausbildungskompanie gedrückt hatte. Der andere war ein Manfred Czekay, bei dem Bertram sich versteckt hielt. Im Fahnd-