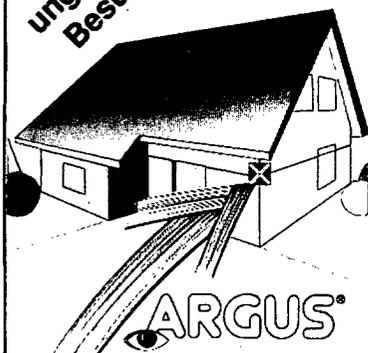


... gegen  
ungebetene  
Besucher



**ARGUS®**  
Bewegungsmelder  
schalten automatisch Licht



Für das freistehende  
Einfamilienhaus

**ARGUS 270 PLUS**

die perfekte  
Zweifronten-Überwachung  
mit vollkommenem Unterkriech-  
schutz durch Vierfach-Optik.



Für das Eigenheim

**ARGUS 180 PLUS**

mit vollkommenem  
Unterkriechschutz.

**ARGUS 180 S**

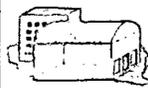
Sicherheit von  
Wand zu Wand.



Für das Reihen-  
Eigenheim mit  
begrenzter  
Frontbreite:

**ARGUS 70 S** der kleine Wächter:  
zuverlässig und unauffällig.

Für Lagerhallen,  
Tiefgaragen und zur  
weitflächigen  
Innen-Überwachung



**ARGUS 360 PLUS**

Rundumüberwachung  
mit einem Erfassungsbereich von max. 20 x 32 m = 640 m².

Für jede Gebäudeart hat Merten  
die Lösung, wie maßgeschneidert:  
von 90,- DM bis 325,- DM.  
(unverbindliche Preisempfehlung)

Lassen Sie sich von Ihrem  
Elektrofachhändler beraten. Er hat  
das richtige Angebot für Sie.

**Merten**

Gebrüder Merten, Postfach 10 06 53  
5270 Gummersbach

voy die angestrebte Kontrolle über die  
traditionsreiche französische Kinofirma.

Mit der Übernahme der bankrottge-  
führten Filmproduktionsgesellschaft  
Cannon gelang Parretti Anfang 1988 der  
Sprung nach Hollywood. Wie ein Film-  
mogul alten Schlages legte sich der Em-  
porkömmling aus der italienischen Pro-  
vinz sogleich in Beverly Hills eine prot-  
zige Villa zu, kutscherte in einem Fer-  
rari oder Rolls-Royce herum und veran-  
staltete rauschende Feste.

Der Hollywood-Neuling tönte, daß er  
in wenigen Jahren den größten europä-  
isch-amerikanischen Film- und Fernseh-  
verband aufbauen wolle. Doch die Film-  
society belächelte den bulligen Ex-Kell-  
ner zunächst nur.

Das änderte sich, als der Italiener im  
Herbst 1989 für eine der größten Sensa-  
tionen in der Geschichte der kaliforni-  
schen Filmmetropole sorgte. Zum Preis  
von 1,3 Milliarden Dollar kaufte Parret-  
ti die berühmte Filmproduktionsgesell-  
schaft MGM/UA auf und verschmolz sie  
mit der in Pathé Entertainment umben-  
annten Cannon-Gruppe zur MGM/  
Pathé.

Ein neuer Star unter Hollywoods Ki-  
noregenten schien geboren: Stolz po-  
sierte Parretti im einstigen Büro seines  
berühmtesten Vorgängers, des legendä-  
ren MGM-Chefs Louis B. Mayer, mit  
einem Löwen. Das Tier - Markenzei-  
chen von MGM ist ein brüllender Löwe  
- hatten Angestellte des Filmkonzerns  
dem neuen Boß geschenkt.

Schon bald zeigte sich, daß Parretti  
sich übernommen hatte. Um die seit  
Jahren kränkelnde Traditionsfirma sa-  
nieren zu können, hätte der neue Eigen-  
tümer frisches Geld in die Filmproduk-  
tion pumpen müssen.

Die MGM-Kasse war zeitweise so  
leer, daß die Firma nicht einmal mehr  
die Werbung für bereits fertige Filme fi-  
nanzieren konnte. Der spätere Erfolgs-  
streifen „Thelma und Louise“ sowie an-  
dere MGM-Filme erschienen daher Mo-  
nate später als geplant in den Kinos.

Parretti selbst konnte nicht die Zinsen  
für die Kredite zahlen, die er zur Finan-  
zierung des MGM-Deals aufgenommen  
hatte. Sein Hauptgläubiger, die nieder-  
ländische Tochtergesellschaft des staat-  
lichen französischen Bankgiganten Cré-  
dit Lyonnais, entthronte den neuen Hol-  
lywood-König kurzerhand.

Auf Druck der Bank mußte Parretti  
im vergangenen April als Chef von  
MGM/Pathé zurücktreten. Er blieb zu-  
nächst noch Mitglied des MGM-Verwal-  
tungsrats.

Zwei Monate später drängten ihn die  
Franzosen völlig aus dem Kinokonzern.  
Die Bank beanspruchte fortan das  
Stimmrecht für die MGM-Aktien ihres  
säumigen Schuldners.

Vergebens versuchte Parretti in den  
vergangenen Monaten, mit Hilfe der



**MGM-Film „Thelma und Louise“**

Mit Verspätung in die Kinos

US-Justiz die Kontrolle über MGM/Pa-  
thé zurückzugewinnen. Am Montag ver-  
gangener Woche entschied das Gericht,  
daß Crédit Lyonnais seinen Großschul-  
dner zu Recht aus MGM/Pathé vertrie-  
ben hatte. Die kurze Hollywood-Kar-  
riere des Ex-Kellners ist damit wohl be-  
endet.

Nun wird es in Italien sehr eng für den  
Finanzartisten. Zwei Jahre haben italie-  
nische Finanzfahnder 13 Parretti-Firmen  
untersucht. Jetzt glauben sie beweisen zu  
können, daß die Gerichte um Verbin-  
dungen des zwielichtigen Unternehmers  
zum organisierten Verbrechen nicht nur  
das Gerede von Neidern waren.

Handel

## Unterschrift genügt

Der bargeldlose Einkauf hat sich  
bisher nicht durchgesetzt,  
ein neues System soll Abhilfe  
schaffen.

Im Frankfurter toom-Markt am Nida-  
corso hat die Zukunft des Handels  
begonnen - doch kaum ein Kunde hat  
es bemerkt.

Nur gelegentlich nimmt jemand von  
dem kleinen Kästchen Notiz, das an ei-  
nem schwenkbaren Arm über den 21  
Rollbändern hängt. Der Kunde steckt  
seine Scheckkarte in einen Schlitz und  
tippt seine Geheimnummer ein. Die  
Rechnung wird dann sofort vom Konto  
 abgebucht.

So unscheinbar beginnt, was einmal als Revolution des Handels gedacht war. Im bargeldlosen Einkauf sahen die Strategen der Branche schon vor vielen Jahren die nahe Zukunft.

Es kam anders. Bis heute hat sich Electronic cash, in Anlehnung an den Eurocheque ec-cash genannt, nicht durchgesetzt.

Auch die Zukunft der kleinen Kästchen bei toom ist keineswegs sicher. „Es ist nur ein Versuch“, sagt Eberhard Buchholz vorsichtig. Der Geschäftsführer des Handelsriesen Rewe, zu dem auch die toom-Kette gehört, will den ersten Versuch in einem deutschen Warenhaus sofort stoppen, wenn der Test mißlingt.

Das scheint durchaus möglich. Denn so richtig zufrieden sind die Beteiligten mit dem modernen System nicht, weder die Banken noch die Händler, und die meisten Kunden auch nicht.

Vielen Verbrauchern ist das Gerät noch zu kompliziert, ein großer Teil von ihnen hat zudem die persönliche Geheimnummer längst vergessen. Und Banken und Handel streiten sich erbittert über die Kosten des bargeldlosen Zahlens – und darüber, wer diese zu tragen hat.

Ein neues und vor allem billigeres System müsse her, fordern deshalb die Kritiker des Verfahrens. Die Vertreter der Branchen-Verbände einigten sich auf einen Kompromiß, der eine Fortsetzung des Streits garantiert.

Ec-cash soll, so der Doppel-Beschluß, modifiziert und durch eine Alternative ergänzt werden. Beim sogenannten Lastschrift-Verfahren muß der Kunde keine Geheimnummer eingeben, die Unterschrift genügt.

Nun wird wieder getestet, wie schon so oft in den vergangenen zehn Jahren. So lange haben Händler und Banken Konzepte entwickelt und wieder verworfen. Es gab Feldversuche und Pilotprojekte mit Magnetkarten und Chipkarten.

Viele Experten können das endlose Gezänk nicht verstehen. Ec-cash wird bei Tankstellen seit einem Jahr im Masseneinsatz erprobt. Das Konzept scheint überzeugend, sehr sicher und zudem bequem.

Beinahe jeder erwachsene Bundesbürger könnte es nutzen. Über 30 Millionen Eurocheque-Karten wurden bisher verteilt. Hinzu kommen mehr als 15 Millionen Kundenkarten der Kreditinstitute, etwa die Bankcard der Volksbanken und die S-Card der Sparkassen.

Zum Schlüssel für die Kasse wird, ganz ähnlich wie beim Geldautomaten, der Magnetstreifen auf der Rückseite. Er speichert alle wichtigen Angaben über Inhaber, Konto, Bankleitzahl und die persönliche Identitätsnummer, kurz PIN genannt. Diese vierstellige Geheimzahl kennt nur der Kontobesitzer.

Die Bezahlung ist simpel. Das kleine Kästchen kann lesen, prüfen und zugleich Daten übertragen. So wird telefonisch in Sekunden überprüft, ob das Konto überhaupt gedeckt ist.

„Ab sofort können Sie mit Ihrer ec-Karte schnell, einfach und sicher bezahlen“, so wirbt die Geldbranche auf Handzetteln für ec-cash. Auch der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) hat eine „ganze Reihe von Vorzügen“ entdeckt.

Electronic cash sei das modernste und sicherste Zahlungssystem, weiß der HDE-Experte Hans Weyhenmeyer, sogar sicherer als Bargeld. Und es hat für den Handel einen ganz besonderen Vorteil: Der Boom der Kreditkarten könnte gebremst werden. Die Händler ärgern

sten und Buchungsgebühren tragen. Die Banken berechnen den Händlern 0,3 Prozent vom Umsatz, wenigstens aber 15 Pfennig pro Buchung. Alle Kosten zusammen, haben die Händler berechnet, verschlingen 0,8 bis 1,3 Prozent des Geschäfts.

Beim Einzelhandel mit Lebensmitteln etwa, weiß HDE-Experte Weyhenmeyer, „ist ein Prozentpunkt nicht drin“. Die Gewinnspanne dort ist viel zu gering. Auch Warenhäuser mit vielen dezentralen Kassen wollen sich nicht mit ec-cash anfreunden.

Manche Händler bevorzugen deshalb das sogenannte Lastschrift-Verfahren. Diese Methode ist etwas billiger. Die Bonität wird nicht überprüft, das spart Leitungskosten. Über eine Datei wird ledig-



**Bargeldloser Einkauf:** Banken und Handel streiten sich erbittert über die Kosten

sich über Gebühren der Kartenkonzerne zwischen drei und fünf Prozent vom Umsatz.

Auch einige Bankmanager halten ec-cash für „nützlich und erstrebenswert“, wie Jürgen Terrahe von der Commerzbank. Bargeld und Scheck seien doch längst überholt, das Verfahren sei zeitraubend und kostspielig. Die Banken möchten zudem die Bargeldwirtschaft eindämmen. Der Zahlungsverkehr, klagt Terrahe, sei defizitär.

Doch das bargeldlose Zahlen kostet ebenfalls Geld. Und das macht das System so umstritten.

Jeder Einkauf löst eine Buchung aus, dafür wird auf den Kundenkonten zu meist eine Gebühr fällig. Nur bei wenigen Geldhäusern werden die Kontokosten pauschal abgegolten.

Etllichen Einzelhändlern ist das System ebenfalls zu teuer. Sie müssen Terminals kaufen oder mieten, Leitungsko-

lich abgefragt, ob die Karte gesperrt ist. Ganz ähnlich wie bei Kreditkarten muß der Kunde nur unterschreiben.

Das Verfahren ist freilich nicht ungefährlich. Gauner können mit einer gestohlenen oder gefundenen ec-Karte bequem einkaufen gehen. Die Unterschrift ist von der Rückseite schnell ablesbar.

Plastikkarten können außerdem leicht gefälscht werden. Betrüger könnten sogar ohne Bank und ohne Konto einkaufen gehen. Kaum eine Kassiererin würde bemerken, daß es zum Beispiel eine Müllerbank überhaupt nicht gibt.

Das neue, mühsam ausgetüftelte System werde sich deshalb nicht durchsetzen, glauben die Kritiker. Sie setzen weiter auf ec-cash pur.

HDE-Mann Weyhenmeyer ist den Streit inzwischen leid. „Prüft beides“, rät er seinen Händlern, „ihr müßt selbst entscheiden.“