



.. tagen- wo man Urlaub macht

- **Räume und Säle**
15 Räume und Säle für 10 bis 1000 Personen
- **Landschaftsgebundene Bauweise** des neuen Kongreßhauses mit viel alpenländischer Atmosphäre
- **Perfekte Tagungstechnik**, Simultan-Dolmetscheranlage, alle Projektionsgeräte und Leinwände, große Ausstellungsflächen, reservierte Parkplätze
- **Bewährte Gastronomie** seit 25 Jahren, Getränkebuffets, Brunches, lukullische Buffets festlich dekoriert, Galadiners
- **Programmorschläge** und Künstlerengagements für Festakte, Gesellschaftsabend und Galas
- **Organisation und Durchführung** von Besichtigungen, Ausflügen, Aktivitätsprogramm für Rahmen- und Damenprogramme, Pre- u. Post-Convention Tours
- **Quartiervermittlung** und Reservierungsabwicklung mit dem Kongreßteilnehmer, dem Kongreßveranstalter und dem Hotel
- **Finanzabwicklung** mit allen beteiligten Unternehmen, Tagungs-Vorkalkulation, detaillierte Rechnungslegung
- **Personal**, Engagement von Hostessen, Akkreditierungspersonal, Hilfspersonal
In allen Detailpunkten berät, vermittelt und organisiert ein Gesprächspartner, die Kurverwaltung

GARMISCH PARTENKIRCHEN

Sp

Bitte senden Sie diesen Coupon an:
Kurverwaltung, Postfach 149, A
8100 Garmisch-Partenkirchen

- Bitte übersenden Sie uns Ihre Datenmappe „Kongreß, Tagung, Meeting, Konferenz“
- Nehmen Sie Kontakt mit

Adresse

Unterschrift



Demonstrierende Fiat-Arbeiter: „Danzig ruft Turin“

Zeit kaum neue Typen herausbrachten. Das Modellprogramm ist deshalb zum Teil veraltet. Auch der 1978 gestartete Kleinwagen „Ritmo“ sorgte nicht für den erhofften kräftigen Absatzschub.

Auf dem wichtigsten Auslandsmarkt der Italiener, der Bundesrepublik, stiegen in den vergangenen Jahren Tausende von Fiat-Kunden auf französische und vor allem auf japanische Fahrzeuge um. Der Fiat-Marktanteil sank von 4,5 Prozent im Jahr 1977 auf jetzt magere 3,6 Prozent.

Zwar hat Fiat im eigenen Land von der japanischen Offensive wenig zu befürchten: Der italienische Staat läßt jährlich nur etwa 2400 Wagen aus Fernost über die Grenze. Aber auf Auslandsmärkten bekommt der Turiner Konzern — wie einer seiner Manager klagt — um so heftiger „den heißen Atem der japanischen Konkurrenz zu spüren“.

Die Italiener gerieten zunehmend in die Defensive. Schon jetzt stehen rund 400 000 Wagen auf Halde; wird die Produktion nicht gedrosselt, werden es bis Ende 1981 rund 650 000 sein.

„Wenn wir nicht bremsen und Personal abbauen“, fürchtet Umberto Agnelli, stellvertretender Fiat-Präsident, „kommen wir nie aus den roten Zahlen raus.“

Um das häßliche Wort Entlassungen zu vermeiden und die Gewerkschaften nicht unnötig zu reizen, schlug Fiat zunächst vor, 24 000 Arbeiter vom 1. Oktober 1980 bis Ende 1981 nach Hause zu schicken. Die staatliche Lohnausgleichskasse sollte dabei den Lohn weiterzahlen, Anfang 1982 wollte die Firma dann die Hälfte der Ruhestands-Belegschaft wieder beschäftigen.

Die FLM jedoch sagte nein. Sie drang auf einen typisch italienischen

Kompromiß: keinerlei Entlassungen, die Arbeiter der einzelnen Fiat-Abteilungen sollten vielmehr abwechselnd, im Rotationsverfahren, zu Hause bleiben — auf Kosten der staatlichen Lohnkasse. Das wiederum lehnte die Konzernführung ab, weil ein solches System zum Chaos in der Produktion führen würde.

Am 11. September teilte schließlich die Konzernspitze den Gewerkschaften mit, daß 14 469 Beschäftigte entlassen werden sollen. Turins Arbeiter antworteten mit Streiks, die sich inzwischen auf die Region Piemont ausweiteten.

In der vergangenen Woche forderten Streikende dann gar die Besetzung der Fiat-Werkhallen. Was in Polen erfolgreich war, meinen Fiat-Arbeiter, müßte doch auch in Italien klappen.

„Der Sieg der polnischen Arbeiter“, tönte Fiat-Monteur Rosario Santi, „gibt uns Aufschwung. Danzig ruft Turin.“

BÖRSE

Noch verrückter

In einem neuen Buch warnt ein Wall-Street-Kenner, sich auf den Rat von Börsianern zu verlassen.

Die beiden Kunstliebhaber waren offenbar verrückt geworden. Bei einer Versteigerung in der New Yorker Galerie Parke-Bernet trieben sie den Preis für die Lithographie eines nicht sonderlich geschätzten amerikanischen Künstlers auf die Rekord-Marke von 84 000 Dollar hoch.

Der Auktionator und das sachverständige Publikum waren völlig ver-

blüfft. Denn Kenner hatten den Marktwert des Kunstwerks zuvor auf allenfalls 1000 Dollar taxiert.

Die scheinbar ausgeflippten Litho-Liebhaber waren in Wirklichkeit kühle Rechner. Zusammen mit einigen gutverdienenden Freunden und Bekannten hatten sie das Auktions-Gefecht inszeniert, um einige Millionen Dollar Steuern zu sparen.

Der Steuertrick mit dem zu teuer erworbenen Kunstwerk war so schlicht wie bestechend: Zunächst einmal hatte das Steuerspar-Syndikat für insgesamt etwa 100 000 Dollar unauffällig rund 100 Lithographien des US-Künstlers zusammengekauft. Dann jagte es durch seinen 84 000-Dollar-Coup den vermeintlichen Marktwert der Litho-Sammlung schlagartig auf 8,4 Millionen Dollar hoch.

Natürlich wäre kein Käufer bereit gewesen, die Lithographien zu diesem hochmanipulierten Preis zu übernehmen. Doch die Steuerspar-Künstler hatten auch nicht auf einen gewinnbringenden Weiterverkauf spekuliert.

Sie schenkten ihren so wundersam auf einen Wert von 8,4 Millionen Dollar angeschwollenen Kunstschatz einem Museum — und trugen in ihren Steuer-Erklärungen eine steuermindernde Spende von 8,4 Millionen Dollar ein.

Den Finanzbeamten gefiel das offensichtlich abgekartete Spiel zwar nicht. Aber nach den amerikanischen Steuervorschriften bestimmt nun einmal der zuletzt gezahlte Preis je Stück den Wert des Ganzen.

Bei einem eigenen Einsatz von rund 100 000 Dollar sparten die Spender mehrere Millionen Dollar sonst fälliger Einkommensteuern ein.

Der Geschenk-Dreh ist der kunstvollste unter all den Finanz- und Börsentricks, die der Wall-Street-Kenner und Wirtschaftsprofessor Alan Lechner in seinem kürzlich erschienenen Buch „Street Games“ („Börsenspiele“) beschreibt*.

Neben Finanz-Schleichwegen für steuerscheue Großverdiener hält Lechner auch Ratschläge für Kleinanleger parat, die ihr Ersparnis an der Börse mehren möchten.

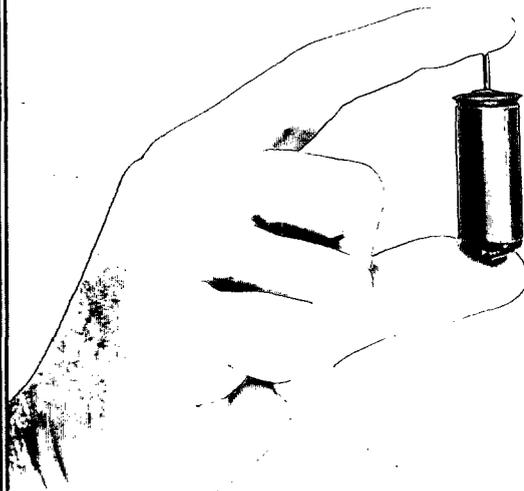
Nach der Erfahrung des Wall-Street-Profis kennen die meisten Investoren nicht einmal die simpelsten Regeln des Börsengeschäfts, wenn ihnen Anlageberater und Makler raschen Profit beim Kauf von Aktien, Optionen, Fondsanteilen oder Warenterminkontrakten versprechen.

„Regelkenntnis allein“, erläutert Lechner, „reicht zwar noch nicht hin, um eine Gewinnsträhne zu garantieren; aber sie verbessert sicherlich die Chancen.“

* Alan Lechner: „Street Games“. Harper & Row, New York 1980; 176 Seiten; 8,95 Dollar.

Liebe Fotofreunde, mit diesem kleinen Motor haben wir wieder einmal das Fotografieren wesentlich verändert.

Dieser Motor ist unser Winder.
Er übernimmt in der Konica FS-1
die Filmeinfädelung
und den Filmtransport.



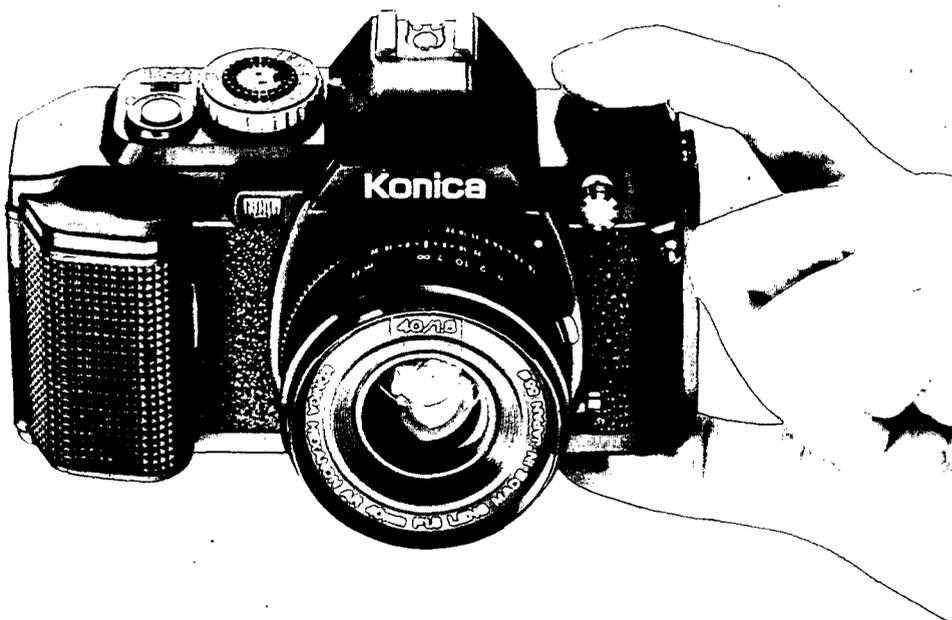
Wer kein altes System in Frage stellt, kann auch kein neues entwickeln.
Viele Entwicklungen in der Fotografie früherer Zeit entsprechen nicht mehr den Anforderungen, die wir heute an eine Camera stellen müssen. Unsere Aufgabe ist es, dies zu erkennen und mit neuen Systemen zu antworten. Die Antwort von KONICA auf das alte System des umständlichen Hebels für den Filmtransport oder des schwergewichtigen extra angesetzten Winders heißt: der eingebaute Winder bei gleicher Cameragröße und bei gleichem Gewicht! Auf den Schnellaufzugs-Hebel kann verzichtet werden.*
KONICA war schon immer einer der Ersten, wenn es darum ging, neue Systeme zu entwickeln für perfektes, sicheres und leichteres Fotografieren.

* Zur Erinnerung erhalten Sie von uns den Hebel, den die KONICA FS-1 nicht mehr braucht, als Schlüsselanhänger.
Fragen Sie Ihren Händler oder schreiben Sie uns.
Sie erhalten auch ausführliches Informationsmaterial.

**KONICA –
in der Entwicklung immer einer der Ersten.**

Liebe Fotofreunde, das ist die Konica FS-1, in die der Winder eingebaut ist.

Bei der Konica FS-1
wird der Film automatisch eingefädelt.
Der Bildtransport läuft automatisch ab.
Bild...sst...Bild...sst...Bild...
Der eingebaute Winder macht's.



Die neue Technik der Konica FS-1 in Stichworten:

35 mm SLR-Camera mit eingebautem Winder für Filmeinfäden und automatischen

Filmtransport. Belichtungsmessung über hochempfindliche GaAsP-Fotозelle, vollautomatische Blendensteuerung in $\frac{1}{10}$ Blendenstufen, Verschlusszeitvorwahl, damit die Verschlusszeit zum Motiv paßt, manuelle Einstellung möglich.

Elektronischer Schlitzverschluss $2\frac{1}{1000}$ sek., B.

Vollelektronische Camerasteuerung durch CPU-Computer über 2 Motoren u. 4 Mikroelektromagneten.

Elektromagnetischer Auslöser für verwacklungsfreie Aufnahmen.

Kontrollzentrum Sucher mit Leuchtdiodenanzeige für alle wichtigen Belichtungsdaten, Blitzbereitschaftsanzeige und Batteriekontrolle, gekuppelter Entfernungsmesser mit Schnittbild, Mikroprismenfeld und Mattscheibe.

Elektronischer Selbstauslöser mit Blinkanzeige.

Anschluß für Fernsteuerung.

Neu entwickeltes Kompaktobjektiv.

Konica Hexanon AR 1,8/40 mm.

Konica X 24 Auto vollgekuppeltes Computer-Blitzgerät. Spezialzubehör zur elektronischen Fernsteuerung.

Die Konica FS-1 ist in das große Konica-Zubehörprogramm mit 26 Wechselobjektiven von 15-1000 mm Brennweiten voll integriert.



CARL BRAUN CAMERA-WERK GMBH, Muggenhofenstr. 122, 8500 Nürnberg 80.
Konica Alleinvertrieb Bundesrepublik Deutschland

Als Grundregel für den Umgang eines Wertpapier-Sparers mit seinem Makler und Anlageberater empfiehlt Börsen-Insider Lechner: Der Anleger sollte stets selbst entscheiden, wann er an der Börse ein- und wieder aussteigt, und nicht etwa auf den Rat seines Brokers hören.

Dieser versuche sehr viel häufiger, zum Kauf als zum Verkauf zu überreden. Denn kaufen bedeutet Hausse-Stimmung an der Börse, und in Hausse-Zeiten gehen nun einmal die Makler-Geschäfte besser als in Zeiten sinkender Kurse.

Ältestes und beliebtestes Makler-Argument, mit dem sogar noch in einer Phase spekulativ stark überhitzter Kurse der Kauf von Aktien empfohlen wird, ist die „bigger fool theory“, die Theorie vom noch größeren Verrückten.

Nach dieser Theorie ist es zwar verrückt, mehr für eine Aktie zu zahlen, als das Unternehmen eigentlich wert ist. Aber der Anleger sollte sich von dem überhöhten Kurs keineswegs abschrecken lassen. Denn es werde immer einen noch größeren Verrückten geben, der schließlich noch mehr zahlen werde.

„Das einzige Problem dabei ist“, warnt Lechner, „daß es in diesem endlichen Universum irgendwo den größten Verrückten gibt — und manchmal sind Sie es selbst.“

So rät der Investment-Profi dem Anleger, nach selbst getroffener genereller Kaufentscheidung dem Börsen-Profi nur noch die Wahl der aussichtsreichsten Papiere zu überlassen. Der Verkaufszeitpunkt ist für Lechner in jedem Fall spätestens dann erreicht, wenn die Kurse um 15 oder 20 Prozent gestiegen oder gesackt sind.

Denn: „Man muß nicht immer richtig liegen“, so Lechner, „um an der Börse Geld zu machen. Aber wenn Sie glauben, daß Sie stets richtig liegen, kann das Festhalten an einem Fehler Sie ruinieren.“

Für unbedarfte Kleinaktionäre aber, die blindlings dem Rat ihres Brokers trauten, ist selbst dann noch nichts verloren, wenn die Kurse ihrer Papiere längst zusammengebrochen sind. Denn ihnen bietet Regel 405 der New Yorker Börse Schutz.

Die Regel schreibt einem Börsenmakler vor, sich über die finanziellen und beruflichen Verhältnisse eines Kunden zu informieren. Der Broker hat den Anleger dann so zu beraten, daß dieser nicht etwa mit seinem mühsam zusammengesparten Klein-Geld in hochspekulative Investments wie etwa Warentermingeschäfte tappt.

So hat ein Anlageberater einer Witwe, deren Einkommen allein aus den Zinsen ihres geerbten Kapitals besteht, eine möglichst sichere und hochrentierliche Anlage, beispielsweise Staatsan-



Überlassen Sie nichts dem Zufall. Planen Sie Ihren Erfolg.

Dauerhaften Erfolg im Leben haben ist zu wichtig, als daß Sie einfach nur darauf warten, ob er kommt – oder nicht. Sie müssen ihn geplant herbeiführen! Auch wenn Ihnen Ihre Ausgangsbasis ungünstig erscheint – Sie können es!

Mit dem Lehrwerk von Manfred Helfrecht.

»Wie man Erfolge plant«

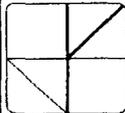
Persönliche Planungsmethoden aus der Praxis für die Praxis, konkrete Anleitung für Ihren Erfolg.

Schritt für Schritt lernen Sie, Ihre Situation zu analysieren, Ihr persönliches Lebensziel zu finden und zu beschreiben, den zweckmäßigsten Weg dahin zu erkennen und die erforderliche Zeit zum Erreichen Ihres Zieles exakt zu planen.

So erringen Sie Erfolg, den Erfolg, den Sie sich wünschen.

Fordern Sie nähere Informationen über das Lehrwerk »Wie man Erfolge plant« sofort an!

HelfRecht-Studienzentrum



für persönliche und unternehmerische Planungsmethoden
D-8591 Bad Alexandersbad/
Fichtelgebirge.
Auch telefonische Anfordernung
unter 09232/2655 möglich.

Anforderungscoupon

Bitte schicken Sie mir nähere ausführliche Informationen.

Name, Vorname _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

angestellt

selbständig

Funktion _____

S

leihen, zu empfehlen. Lockt er die womöglich völlig naive Investorin dagegen mit der Voraussage hoher Kursgewinne in die gerade heißesten Börsenrenner, so hat er seiner Kundin den Schaden zu ersetzen, wenn die Spekulation auf raschen Gewinn in einem Kurssturz endet.

Macht sich die Maklerfirma nicht die Mühe, die Finanzen eines Kunden genau auszuforschen, so kann ein Reinfall für das Unternehmen ziemlich teuer werden. Lechner erläutert die Folgen mit einem Fall, der sich vor einigen Jahren an der Wall Street zutrug.

Da bat ein Anrufer den Angestellten einer Maklerfirma um die Unterlagen für die Eröffnung eines Kontos. Durch einige fachmännische Fragen zu einer Reihe spezieller Aktien wies er sich

Aber die Geschäftsbeziehungen ließen sich so gut an, daß die Maklerfirma nicht stur auf Einhaltung der Regeln bestand. Der Anrufer erhielt seine Gutschrift, ohne selbst gezahlt zu haben.

In den nächsten anderthalb Jahren stiegen die Börsenumsätze und Gewinne des gewieften Kunden – und die Courtage-Beträge, die der Makler bei Kauf und Verkauf der Aktien kassieren konnte.

Bereitwillig gewährte der Broker Kredit, so daß der Anleger bis zu 50 Prozent seiner Aktienkäufe mit gepumptem Geld finanzieren konnte. Der Kurswert der stets telephonisch geordneten Wertpapiere stieg auf fast eine Million Dollar, ohne daß der Kunde je auch nur einen Cent eigenen Geldes eingesetzt hätte.



Warenterminbörse in New York: „Man muß nicht immer richtig liegen“

als offenkundig versierter Börsianer aus.

Der neue Kunde erhielt die gewünschten Formulare, sandte sie ordnungsgemäß ausgefüllt zurück und orderte dann telephonisch einige Aktien. Der Makler führte den Auftrag aus, und der Kunde hätte die Papiere nun in den nächsten fünf Börsentagen bezahlen müssen.

Doch vor Ablauf dieser branchenüblichen Zahlungsfrist meldete sich der Investor wieder telephonisch mit einem Verkaufsauftrag. Der Kurs war in der Zwischenzeit gestiegen, der Anleger hatte einen Gewinn erzielt.

Normalerweise hätte der Kunde dennoch zunächst einmal zahlen müssen. Erst dann hätte die Maklerfirma die Differenz zwischen Verkaufs- und Kaufkurs auf dem Konto des Anlegers gutschreiben dürfen.

Doch dann platzte die Aktien-Hausse. Die Kurse brachen zusammen. Der Marktwert der auf Kredit gekauften Aktien sank so stark, daß die Papiere als Sicherheit für die Darlehen der Broker-Firma nicht mehr reichten.

Der Makler bat seinen guten Kunden daher erstmals, Geld nachzuschießen. Diesem gelang es, den Makler mit Zahlungsverprechen noch eine Weile hinzuhalten. Schließlich verkaufte der Broker die Aktien. Der Erlös aber war bereits zu gering, um die gewährten Kredite abzudecken.

So versuchte die Firma nun, das noch fehlende Geld bei ihrem Kunden einzutreiben. Doch da gab es nichts zu holen.

Der einst so erfolgreiche Börsenspekulant entpuppte sich als ein 17jähriger College-Schüler.