

BAHAMA-URLAUB

so preiswert
wie nie
zuvor.



Ihr Traum vom Bahama-Urlaub unter Palmen und strahlender Sonne kann jetzt sehr schnell Wirklichkeit werden. Vergessen Sie Regen, Nebel und Kälte, und kommen Sie mit Universal Travel-Service hat sehr gewissenhaft die Bahamas und viele Hotels getestet, über günstige Preise verhandelt und kann Ihnen heute ein breites Angebot preiswerter Bahama-Reisen zur Auswahl stellen. Ob Sie ein einfaches Hotel oder ein Luxushotel suchen, ob einen weißen oder flamingofarbenen Strand, ob kleine oder große Insel – in unserem neuen Bahama-Reisen-Prospekt finden Sie alles. Und dann vergleichen Sie bitte die Preise mit denen, die Sie bisher über die Bahamas kannten.

Hier eine kleine Auswahl aus unserem neuen Prospekt „Bahamas – so preiswert wie nie zuvor.“



Hotel Gleneagle, Nassau

Rustikales Hotel unter deutscher Leitung.
1 Woche incl. Flug, Übernachtung und Frühstück.
ab DM 999,- (2 Wochen ab DM 1.307,-)

Hotel Flagler Inn, Paradise Island

Erster-Klasse-Hotel mit europäischem Flair.
1 Woche incl. Flug, Übernachtung und Frühstück.
ab DM 1.338,- (2 Wochen ab DM 1.730,-)

Zemis Club, Cable Beach, Nassau

Exclusives Angebot nur für Universal-Travel-Service-Urlauber. 1 Woche incl. Flug, Übernachtung, Vollpension und Benutzung aller Clubant.
ab DM 1.695,- (2 Wochen ab DM 2.450,-)

Hotel Bahamas Islandia, Eleuthera

Erster-Klasse-Hotel auf den „Out Islands“, direkt am paradiesischen Strand. 1 Woche incl. Flug, Übernachtung und Frühstück.
ab DM 1.537,-
(2 Wochen ab DM 1.957,-)

Universal Travel-Service arbeitet sehr eng mit der Linienfluggesellschaft AIR BAHAMA zusammen, die seit fast 10 Jahren zu besonders niedrigen Tarifen von Luxemburg auf die Bahamas fliegt. Das macht sich besonders in Ihrer Reisekasse bemerkbar; denn Sie bekommen mehr Urlaub für weniger Geld.

Fragen Sie Ihr Reisebüro nach dem neuen Bahama-Prospekt mit den günstigen Urlaubsreisen von Universal Travel-Service. Ihr Traumurlaub wird dann sehr schnell Wirklichkeit.

Urlaubsreisen, von denen
alle träumen und die sich
alle leisten können.



Universal Travel-Service

UT 11

Friedrich-Ebert-Damm 112 · 2000 Hamburg 70
Telefon (040) 693 70 63
Senden Sie mir bitte den neuen Bahama-Prospekt mit den preisgünstigen Angeboten.

Name

Straße

Ort

Mein Reisebüro

OSTHANDEL

Steht bis Weihnachten

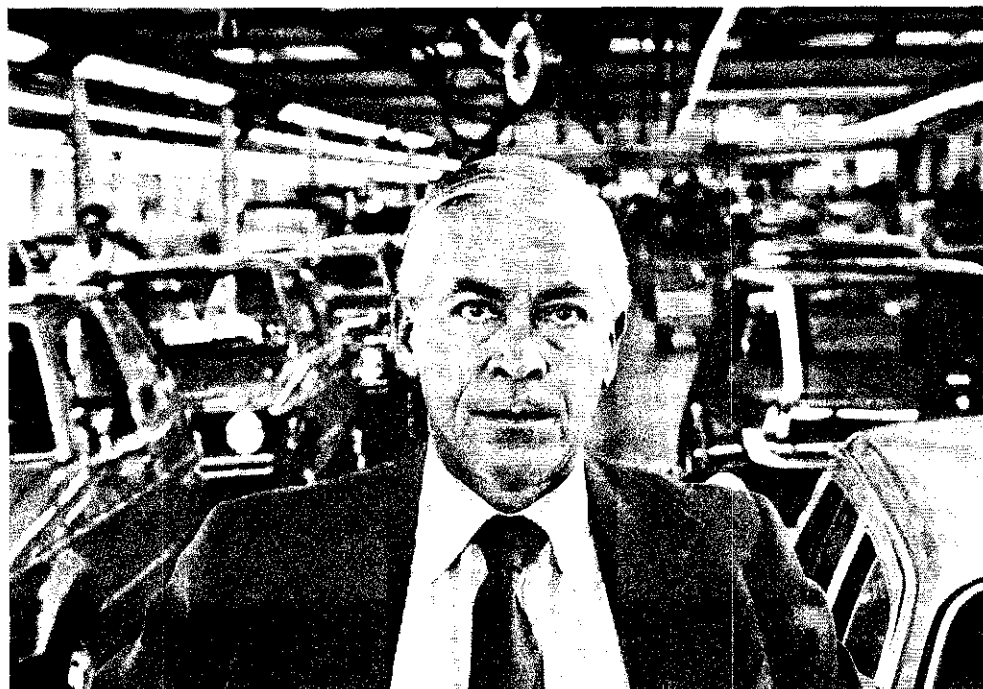
Der Volkswagenkonzern einigte sich mit der DDR auf ein spektakuläres Großgeschäft: Lieferung von 10 000 VW-Golf. Die Wolfsburger drückten gute Konditionen durch.

Am vergangenen Donnerstag, pünktlich 13.00 Uhr, empfing VW-Vorstandsmitglied Horst Münzner einen seltenen Gast. Siegfried Brückner, Verkaufsmanager der Ost-Berliner Außenhandelsfirma Transportmaschinen Export-Import, war zu einem „freundschaftlichen Arbeitessen“ nach Wolfsburg gereist, um den zweiten Teil eines

liefert VW die ersten Golf, die Stück für Stück bar bezahlt werden müssen, gen Osten.

Das Gegengeschäft ist bislang lediglich in einem „Letter of intent“, einer bloßen Absichtserklärung, geregelt. Darin erklärten sich die Wolfsburger bereit, die Warenangebote der DDR eingehend und wohlwollend zu prüfen.

Selbst eine gewichtige Einschränkung der Wolfsburger wurde von den Ostdeutschen klaglos akzeptiert. VW wird nicht etwa, wie bei Kompensationsgeschäften üblich, auch Agrarprodukte oder Textilien, die erst durch Dreiecksgeschäfte zu Geld gemacht werden können, einkaufen. Gegenstand des Geschäfts sind vielmehr laut Absprache nur Zulieferteile für Wolfsburgs Autos, etwa Reifen, Lampen und



VW-Chef Schmücker: „Riesige weiße Flecken“

spektakulären Großgeschäftes zu besprechen: Die DDR hatte in Wolfsburg 10 000 VW-Golf für rund 80 Millionen Mark geordert, VW seinerseits hatte zugesagt, Waren im gleichen Wert aus der DDR zu beziehen.

Bei seinem „ersten Zusammentreffen mit dem Mann von der anderen Seite“ (Münzner) kam der Westdeutsche rasch zur Sache. Der Chef-Einkäufer des Volkswagenkonzerns wollte von seinem Ost-Partner wissen, welche Waren die DDR seinem Unternehmen eigentlich zu bieten habe.

Unauffälliger noch als das Wolfsburger Treffen vom letzten Donnerstag hatte VW-Chief Toni Schmücker persönlich in nur wenigen Wochen den ersten großen Autohandel zwischen Deutschland Ost und Deutschland West abgeschlossen. Wirklich perfekt gedieh in der Eile nur der erste Teil des Geschäfts. Noch in diesem Dezember

Scheiben oder aber Investitionsgüter für die eigene Fertigung.

Gut für Volkswagen: Denn obgleich der DDR-Auftrag für Wolfsburger Verhältnisse nicht allzu eindrucksvoll ist – der Konzern produziert am Tag etwa 7500 Polo, Golf, Passat und Audi –, rechnen die VW-Manager bereits hoch. „Wenn man erst einmal in dem Markt ist“, freut sich etwa Münzner, „dann geht es auch irgendwie weiter.“ Darauf setzt auch Schmücker, der, von den internationalen Verkaufserfolgen der Japaner verschreckt, schon seit Monaten nach ungesättigten Automärkten Ausschau hält. „Schauen Sie mal nach Osten“, meinte der Konzernchef bereits vor Monaten, „da sind noch riesige weiße Flecken auf unserer Landkarte.“

Nicht nur die DDR, die sich bislang gegen Auto-Importe sperrte und lediglich einige hundert Volvos und Fiats für die Spitzenfunktionäre aus Regie-

fung und Partei orderte, ist für die Westdeutschen ein lohnendes Absatzgebiet. Auch die anderen Comecon-Länder haben nur schlecht entwickelte Auto-Produktionen, die mit der heimischen Nachfrage nicht annähernd Schritt halten können.

Wie die DDR sperrten sich auch die anderen Staatshandelsländer stets gegen Auto-Importe aus dem Westen. Sie wollten ihre knappen Devisen nicht für unproduktive Konsumgüter ausgeben, sondern reservierten sie für die Anschaffung von Produktionsmitteln und für unverzichtbare Rohstoffe.

Nur sporadisch und meist ohne dauerhafte Erfolge kamen die Wolfsburger zum Zug. So orderten 1973 die Ungarn 10 000 VW-Käfer. Die Deutschen verzichteten auf Barzahlung und akzeptierten als Gegenleistung Kunststoffbezüge, Lampen und Elektroteile. Aber schon nach wenigen Monaten und der Auslieferung von 6000 Autos kamen die Budapester in Verzug. Der Handel wurde gestoppt.

In den folgenden Jahren lieferten die Wolfsburger ganze 1600 Autos gen Osten. Nur mit Jugoslawien läuft, wenn auch auf bescheidenem Niveau, das Geschäft: Dort werden jährlich bis zu 15 000 Volkswagen aus deutschen Einzelteilen zusammengeschraubt.

Um endlich den Durchbruch zu schaffen, wollen die Wolfsburger ihrer vagen Kompensations-Zusage möglichst rasch Millionen-Abschlüsse folgen lassen. Und dabei „gibt es keinen Zweifel“, so ein Mitarbeiter des VW-Einkaufschefs, „Münzner hat das schwierige Ende des Ganzen erwischt“.

Hochwertige DDR-Produkte wie Werkzeugmaschinen, die auch die Wolfsburger gebrauchen könnten, werden ohnehin im Westen abgesetzt und sind inzwischen knapp geworden. Auto-Aggregate wie Einspritzpumpen für Dieselmotoren aber, die Volkswagen dringend braucht, hat die auf Zweitaktmotoren spezialisierte DDR-Industrie nicht zu bieten.

Auch die bisherigen DDR-Lieferungen an Wolfsburg bringen Münzner kaum auf gute Ideen. Zwar riß der Kontakt zwischen VW und den Ost-Außenhändlern nie ganz ab: Eine Flotte von etwa 8000 Uralt-Käfern mußte mit Ersatzteilen versorgt werden. Doch in der Gegenrichtung lief kaum etwas. „Nur ein paar Elektromotoren und Kleingerät“ (Münzner) im Wert von nicht einmal 100 000 Mark pro Jahr.

Dennoch sind die Wolfsburger Osthändler optimistisch. Volkswagen hat im In- und Ausland bei einem jährlichen Einkaufsvolumen von über zehn Milliarden Mark genug Spielraum, um in den nächsten Jahren 80 Millionen für den Ost-Partner abzuzeigeln. Einkäufer Münzner jedenfalls ist seiner Sache sicher: „Bis kurz vor Weihnachten steht die Einkaufsliste fest.“ ♦

Da werden Sie Ohren machen!

Zu jeder vollständigen HiFi-Stereo-Anlage gehört heute auch ein Cassettengerät in HiFi-Qualität. Denn auch mit besten Lautsprechern und Verstärkern ist ein Recorder aus der Gründerzeit nicht das Wahre. Das werden Sie selbst schon gehört haben. Aber mit einem HiFi-Cassettendeck von UHER sind Sie gleich zwei Sorgen los:

Erstens haben Sie dann, was Sie brauchen.

Nämlich eine Stereo-Anlage, auf der auch Cassetten HiFi klingen. Dolby* sei Dank! Alles weitere Kopfzerbrechen können Sie sich sparen: Immerhin zählt UHER zu den renommiertesten HiFi-Herstellern der Welt. Was seine triftigen Gründe hat.

Zweitens sind Sie für Ihre Zukunft gerüstet.

Vielleicht hat Ihre Stereo-Anlage schon bald ausgedient. Und wenn Sie dann zu neuen HiFi-Gestaden aufbrechen, sind Sie schon auf halbem Wege: Ihr UHER HiFi-Cassettendeck ist und bleibt ein hochwertiger Baustein jeder HiFi-Anlage. Denn UHER-Technik ist zukunftssicher und solide.

Jetzt brauchen Sie sich nur noch zu entscheiden.

CG 300.

Ungewöhnlich reichhaltige und durchdachte Ausstattung zu einem sehr günstigen Preis.

CG 330.

Überragende Gleichlauf-eigenschaften, Vor-Einpegelungsregler, Memory-Taste zum Auffinden bestimmter Bandstellen und Leuchtdioden-Anzeige.

Beide Geräte übertreffen die HiFi-Norm nach DIN 45 500, haben Dolby* NR-Rauschunterdrückung, Wählschalter für alle drei Bandsorten, automatischen Cassettentest – und auch sonst, was man von UHER alles erwarten darf.

* eingetragenes Warenzeichen der Dolby Laboratories Inc.



Hertwerth & Partner

UHER
Die HiFi-Totale

Die technischen Daten, bitte sehr!

Schicken Sie mir bitte umgehend Informationen über Ihre HiFi-Cassettendecks CG 300 und CG 330 an diese Anschrift:

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

UHER WERKE MÜNCHEN Barmseestraße 11 8000 München 71
SP1

Informationen erhalten Sie von: UHER WERKE MÜNCHEN GmbH & Co., Barmseestraße 11, 8000 München. Belgien: Radelco Pvb, Italië 177/179, 2000 Antwerpen. Luxemburg: Sagal SA 1, Dornak Sol, Luxemburg. Niederlande: Electrotechniek BV, Duivendrechtsebaan 91-94, Amsterdam. Österreich: Radio TV, Hardgasse 19, 1180 Wien. Schweiz: Apco AG, Rellstrasse 25, 8045 Zürich. Italien: Uher Vertriebsgesellschaft, die Michele Mazzaghi, Corso Magellane 21 R, Genova - Sampierdarena 16149.