

(Wolf), die immer wieder vor allem junge Lehrer in Resignation und mitunter aus dem Schuldienst treibt: Sie müssen damit rechnen, daß Schüler Protokolle schreiben oder Tonbänder bei Aufsichtsbehörden oder in Versammlungen präsentieren. Oder sie werden durch briefliche Eltern-Fragen nach Literaturquellen und didaktischer Methode verunsichert. Oft vermögen sie nicht mehr zwischen sachlichem Eltern-Interesse und gezielten HEV-Aktionen zu unterscheiden.

Und jedwede Veranstaltungen mit Schulthemen, ob von Parteien, Volkshochschulen, kirchlichen Bildungszentren oder vom HEV selbst veranstaltet, werden nach Wolfs Beobachtung und Identifizierung „etwa im Radius von 50 Kilometern immer von denselben Personen abgedeckt, die auf provokatorische Fragen immer wieder dieselben Antworten hören wollen und zu hören bekommen“.

Nach Wolfs Einschätzung kommen Gegner und Kritiker vorwiegend „aus Familien, wo ein gestörtes Verhältnis zwischen Eltern und Kindern besteht, wo die Kinder bessere Argumente haben und die Eltern Positionen und Privilegien gefährdet sehen“. Und „mindestens einer“, so Wolf nach vielen Dutzend Richtlinien-Hearings, „hat immer ein Buch dabei, aus dem er zitiert“.

Wichtigste und meistzitierte Waffe speziell gegen die „Rahmenrichtlinien Gesellschaftslehre“ ist ein Gutachten der beiden Professoren — und SPD-Mitglieder — Thomas Nipperdey (München) und Hermann Lübke (Zürich), das der HEV in Auftrag gegeben und kostenlos (Kisseler: „Unter Juristen hätte das zigtausend Mark gekostet“) bekommen hatte. Es gehört auch zu den Materialien, mit denen Kisseler eine Verfassungsbeschwerde begründete und eine einstweilige Anordnung gegen die Erprobung der Rahmenrichtlinien beantragte.

Lektüre-Bilanz der Gutachter: „Solche politpädagogischen Eingriffe in die Eltern-Beziehungen waren bisher nur von den Nationalsozialisten und den Kommunisten bekannt.“ Kisseler: „Die hessische Regierung läßt sich den Vorwurf faschistischer Methoden gefallen.“ Inzwischen hat das Gutachten seinen Gegenstand verloren, denn die Erstfassung der Rahmenrichtlinien für Gesellschaftslehre ist durch eine Neuauflage ersetzt worden, die sich sogar nach Ansicht Lübkes „in erheblicher und auffälliger Weise“ von dem früheren Text abhebt.

Elternvereins-Chef Kisseler ist anderer Meinung und will sie sich von Lübkes Mit-Gutachter Nipperdey bestätigen lassen: „Die zitierte Literatur ist ja geblieben, der ‚Kinderladen‘ ist immer noch zweimal unter den Materialien, und das ist viel schlimmer als der demokratische Pudding dazwischen, mit dem jetzt alles vernebelt werden soll.“

## AFFÄREN

### Schläge im Hotel

**Tausende von Bundesbürgern sind ein Opfer des raffinierten Verkaufssystems der amerikanischen Vertriebsfirma World Wide Products geworden.**

Bei der Kölner Staatsanwaltschaft ging vor kurzem eine Betrugsanzeige gegen die Münchner Zentrale der Vertriebsfirma „World Wide Products“ (WWP) und deren amerikanischen Geschäftsführer Charles R. Allen ein. Absender war der Kölner Architekt Dieter Reischl, der elf Monate lang dem Top-Management des Unternehmens angehörte. Reischl: „Ich



**WWP-Produkte:** Hokuspokus für Verkäufer

konnte nicht länger mit ansehen, wie man Menschen fängt und finanziell ruiniert.“

Bevor sich der ehemalige WWP-Angehörige im Range eines „Instructor General“ an die Justiz wandte, hatte er „aus Gewissensgründen fristlos gekündigt“. Um seinen ehemaligen Geschäftspartnern jedoch „für immer das Handwerk zu legen“, übergab er jetzt der Justiz umfangreiches Belastungsmaterial, darunter Tonbänder, Abrechnungen und vertrauliche Korrespondenzen.

Das seit Herbst vergangenen Jahres in Deutschland operierende Unternehmen ist eine Schwester-Gesellschaft der amerikanischen Holiday Magic Inc., die in der Bundesrepublik vor vier Jahren mit einem Tür-zu-Tür-Verkauf ihre Geschäfte aufnahm. Das Unternehmen bekam jedoch bald Ärger mit dem Bundeskartellamt und mußte umorganisieren.

Die Wettbewerbsschützer hatten damals die Preisbindung der Firma verboten, weil die Gesamthandelsspanne 65 Prozent betrug.

Die Kollision mit dem deutschen Wettbewerbsrecht brachte die US-Bosse freilich nicht in Verlegenheit. Denn das Mutterunternehmen „US Universal“ im kalifornischen San Rafael konnte aus seinem insgesamt 200 Firmen umfassenden Konzern leicht eine Ersatzfirma an die deutsche Verkaufsfreie Front schicken.

Der neue Universal-Ableger, der neben Reinigungsartikeln auch ehemalige Holiday-Magic-Kosmetik-Produkte anbietet, arbeitet nach dem gleichen Prinzip wie die seit geraumer Zeit von deutschen Staatsanwälten verfolgten Vertriebsfirmen „Golden Products“ und „Lorimont Enterprises“.

Zur WWP-Masche gehört es, Produkte nicht über angestellte Firmenvertreter, sondern über selbständige Mitarbeiter zu vertreiben, die laut Händler-Handbuch gehalten sind. „alle Handlungen und Darstellungen zu unterlassen, durch die direkt oder indirekt ein Beschäftigungs- oder Vertretungsverhältnis mit der Gesellschaft angedeutet wird“.

Angeworben wurden freie Mitarbeiter durch das Versprechen, mit „Produkten, die sich selbst verkaufen... finanzielle Unabhängigkeit“ zu erlangen. In mehreren deutschen Tageszeitungen erschienen zum Beispiel Anzeigen wie „Sind Sie der Mann, der DM 5000 im Monat verdienen möchte? Keine Vertreter-tätigkeit“ oder „Unsere Mitarbeiter werden durch Schulung ins Management geführt. Verdienst: DM 3500. Keine Vertreter-tätigkeit.“

Auf solche und ähnliche Offerten gingen Tausende von Bewerbungsschreibern ein. Die Aspiranten, darunter Arbeiter, Handwerker, Polizisten und Akademiker, bekamen wenig später eine Einladung zu einem sogenannten Erfolgsmeeting. Dort wurde ihnen anhand nicht überprüfbarer Zahlen vorgegaukelt, daß sie bei World Wide Products „ihr Leben von Grund auf ändern können“. Jeder „hart arbeitende“ Mitarbeiter hätte nämlich die Chance, vom „Einzelhändler“ über den „Organisator“ und „Master-Großhändler“ zum „General-Großhändler“ aufzusteigen. Jahreseinkommen „über 100 000 Mark“ seien schon nach „Ablauf von zwölf Monaten“ leicht zu erreichen.

Etwa 2000 Bundesbürger waren von den Verdienstaussichten so beeindruckt, daß sie sich von ihren Geschäftspartnern widerspruchslos eine Art Ein-

standsgeld abknöpfen ließen. So mußte der „Organisator“ bei Vertragsabschluß für gelieferte Waren und Schulungsmaterial 286,38 Mark, der Master-Großhändler 6000 Mark und der General-Großhändler gar rund 14 000 Mark an die Münchner Zentrale abführen.

Sehr bald stellten die Vertreter jedoch fest, daß die von WWP gelieferten Produkte fast überhaupt nicht zu verkaufen waren. Reischl: „Von der Grundausstattung wurden höchstens zwei Prozent verkauft, Nachbestellungen gab es gar nicht.“

Kein Wunder, denn das Reinigungsmittel Watermate 7, das an der Haustür für 9,99 Mark angedient wird, hat nach Recherchen von Reischl nur einen Herstellungswert von 46 Pfennig. Ein ähnliches Mißverhältnis zwischen Produktions- und Verkaufspreis besteht auch bei den Kosmetika der Firma (Verkaufspreise zwischen 11,10 Mark und 27 Mark). Damit die Kalkulation der Manager stimmt, dürfen die Produktionskosten immer nur acht Prozent des Endverkaufspreises betragen.

Eine Chance, zu Geld zu kommen, haben deshalb nur solche Mitarbeiter, die für die Firma Nachwuchs anheuern. Für jeden Newcomer, der einen Vertrag unterzeichnet, erhalten sie eine Kopfprämie. Außerdem steht ihnen von der Einstandsware jedes erworbenen Kollegen eine Provision zwischen zehn und 30 Prozent zu.

Um an dem Einkommen ihrer deutschen Kopfgänger kräftig mitzuverdienen, ließen sich die Universal-Manager noch einen zusätzlichen Trick einfallen. So sind für jede Stufe der Vertreter-Hierarchie Trainingskurse obligatorisch, deren Gebühren der Teilnehmer selbst bezahlen muß. Der niedrigste Kurs kostet 832,50 Mark, der höchste 15 000 Mark.

Geboten wird den Vertretern für den hohen Preis freilich wenig Verkaufstraining, aber viel Hokuspokus. Im Münchner Arabella-Haus zum Beispiel wurde deutschen und Schweizer General-Großhändlern eine Mischung von schwarzer Messe und Dschungelkämpfer-Training serviert. Bei der Vier-Tage-Tortur, die um neun Uhr morgens begann und erst um drei Uhr nachts endete, mußten die karg verpflegten Teilnehmer in einem verschlossenen und abgedunkelten Raum vor „Instruktoren“ und Kollegen eine Lebensbeichte ablegen.

Wer sich weigerte, seine Intimsphäre preiszugeben, wurde von dem amerikanischen Chefinstruktor Bill Sawyer, 24, zur „Bestrafung“ freigegeben. Kräftige Kollegen durften dann ihre Aggressionen mit Faustschlägen, Fußtritten und Würgegriffen an dem Delinquenten abregieren.

Um ihre Bereitschaft zu bekunden, ein „neues Leben in Unabhängigkeit und Reichtum“ zu beginnen, mußten sich andere Kurssteilnehmer mit nack-

tem Oberkörper aufs Parkett legen und zulassen, daß die übrigen Teilnehmer auf ihnen herumtrampelten. Kursabsolvent Reischl, der seit dieser Zeit eine mehrere Zentimeter lange Narbe auf dem Rücken trägt: „Dafür sollten wir auch noch 1000 Dollar bezahlen.“

## WEIN

### Süßer Spitz

**Schneller als der Weinverbrauch stiegen bisher die Preise — jetzt fallen sie. Denn die Ernte 73 spülte so viel Wein wie nie in die Keller.**

Mit Recht“, so fand der Weinbauverband Rheinhessen, sollen sich Deutschlands Weinfans „auf diesen neuen Jahrgang freuen“. Denn beim 73er habe man „eine Preisgestaltung“ vereinbart, „die eine Verteuerung der Ware mit sich bringt“.

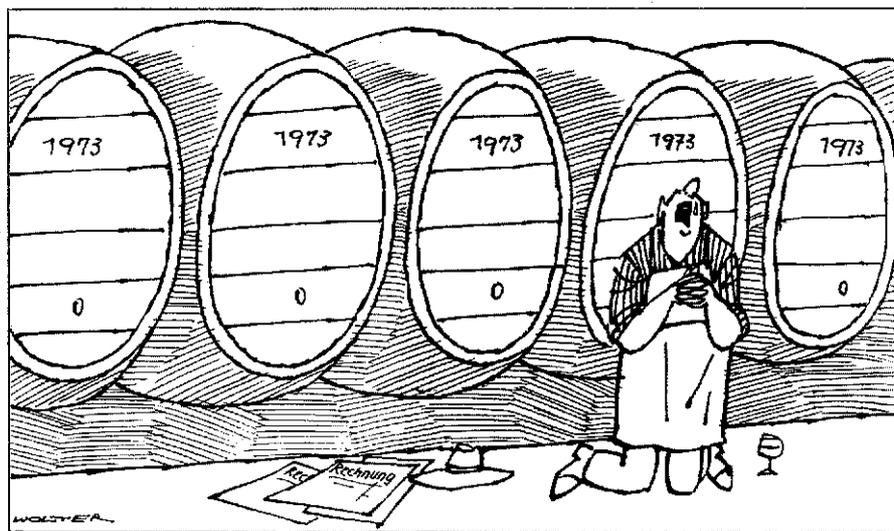
Gleichwohl — der „bedeutende Beitrag zur Stabilität“, den Deutschlands

ganz vorn am Spundloch der Nation, vor dem angeblichen „Engpaß“ einer „zunehmenden Weinverknappung“ gewarnt. „Dringend erforderlich“ sei deshalb, drängelt er schon lange, eine Ausweitung der Rebflächen.

Aber gerade der forcierte Anbau und die Umstellung auf qualitativ geringe, aber quantitativ ergiebige Rebsorten, sogenannte Massenträger, spülte den Weinbereitern jenen Segen in Fässer und Gärtanks, der ihnen jetzt Ungemach bereitet.

Hatten sie 1953 bis 1962 im Jahresdurchschnitt erst 3,5 Millionen Hektoliter Wein geerntet, so waren es zwischen 1963 und 1972 bereits 6,7 Millionen, und die Ernte 73 bringt nun noch fünf Prozent mehr als die billige Rekordlese von 1970.

So überflügelt Rheinhessen, das den Weinbau seit 1964 um rund 30 Prozent ausdehnte, mit 22 000 Hektar die Pfalz, das bisher größte Anbaugbiet. In Baden gar wucherte das Rebareal („von der Sonne verwöhnt“) um satte 55 Prozent; der Kaiserstuhl, in gewaltige Wein-



„O Herr, der Du wachsen ließest den Preis des Zuckers, des Wassers und der Chemikalien, warum läßt Du sinken den Preis dessen, was ich schuf aus diesen Dingen“

Winzer per Absprache rheinab, mosel auf leisten wollten, lief gegen den Preistrend, den der Markt diktierte. Der nämlich zeigt abwärts: Wegen Preisabsprachen mit dem Handel, unter Strafe bis 300 000 Mark verboten, ermittelt nun die Mainzer Kartellbehörde.

Die Winzer trifft das hart. Ihnen waren 1973 etwa 10,4 Millionen Hektoliter, 35 Prozent mehr als 1972, in die Keller geschwappt. Die Keller aber waren noch zu einem Drittel durch Altweinbestände blockiert, denn „der problematische 72er“, meldete die „Allgemeine Deutsche Weinfachzeitung“ selbstkritisch, „wurde vom Verbraucher nicht akzeptiert, auch der überzogene Preis dürfte dabei eine Rolle gespielt haben“.

Noch im Sommer hatte CDU-MdB Elmar Pieroth, als Weinversandhändler

terrassen umgestaltet, gleicht einer Vaubanschen Festung.

Was die Natur versagt, ersetzt Küferkunst streng nach Bonns neuem Weingesetz, das alles, was am deutschen Rebstock hängt und nach Wein riecht, zu „Qualitätswein“ adelt. Ordinärer Tafelwein aus deutschen Landen wurde zur echten Rarität.

„Auch mit Begriffen läßt sich trefflich panschen, es muß nicht immer Wasser sein“, verdolmetschte die „Süddeutsche Zeitung“ die Intentionen der Gesetzmacher in „Biertrinkerdeutsch“: „Man hat den sauren Plempel aus den Preisniederungen der Tafelweine in besser dotierte Gefilde hochetikettiert.“

Kreszenzen jener Güteklasse, die der Franzose plastisch „Pipi de Vagabond“ nennt, verhilft Zusatz von totgeschwe-