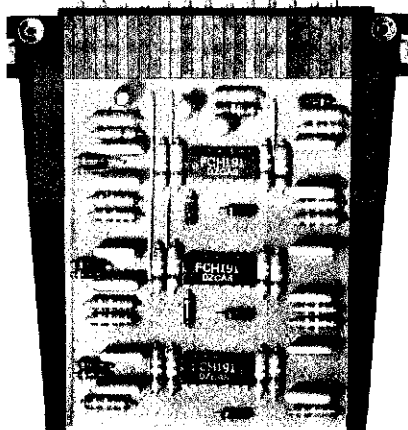


Unsere erfolgreichste
Entwicklung

Kaffee- Elektronik



Dieses „Herzstück“ unserer **MOCCOMATEN** ermöglicht es, in Betrieben und in der Gastronomie unübertroffen schnell und rationell Getränke auszugeben:

- in 1,4 Sekunden eine Portion Qualitäts-Kaffee
- fertig dosiert mit oder ohne Sahne und Zucker
- 500mal hintereinander, ohne nachzufüllen
- störungs- und wartungsfrei

Die MOCCOMAT-Elektronik hat sich in Betrieben und in der Gastronomie bestens bewährt, ebenso wie unser Qualitätskaffee. Testen Sie unsere tausendfach erprobten Getränkemaschinen für Kaffee, Tee, Schokolade, vitaminreiche Fruchtsäfte usw. durch kostenlose und unverbindliche Probeaufstellung.

DAGMA

Deutsche Automaten und
Getränkemaschinen GmbH & Co.

2000 Hamburg 26 - Palmerstr. 9
Tel.: (0411) 257351-55 - Telex: 02-14511
Abt. MOCCOMAT-Beratung

Sie finden uns auf der InterGa in
Hamburg in Halle A, Stand 173.

DEUTSCHLAND

AUTOMOBILE

GEBRAUCHTWAGEN

Böses Böse

Wochenlang suchte der hessische Transportunternehmer Robert Sticker einen Käufer für seinen leicht beschädigten roten Alfa Romeo Giulia Super. Schließlich wählte er die Frankfurter Telefonnummer 25 11 44. Schon nach wenigen Tagen sprachen gleich zehn Sportwagenfans bei ihm vor; Rallyefahrer Felix Kortländer aus Bad Soden nahm ihm den Renner für 4700 Mark ab.

Die Vermittlung kam durch Europas einzige Autobörse zustande, die der frühere Olivetti-Verkaufsdirektor Herbert Böse, 42, am Frankfurter Güterplatz eröffnete. Mit 100 000 Mark, die er in sein neuartiges Börsengeschäft investierte, will er überall dabeisein, wo gebrauchte Kraftwagen angeboten und verlangt werden.

Böse: „Wer seinen Wagen loswerden will, meldet ihn mir zum Verkauf. Er braucht das Auto nicht einem Händler in Kommission zu geben, denn ich verschaffe ihm in kurzer Zeit ernsthafte Interessenten.“ Auch dem Käufer bietet der Frankfurter Vorteil: „Er bekommt eine komplette Marktübersicht und kann sich aus der langen Liste meiner Auto-Steckbriefe das für ihn günstigste Fahrzeug herausfischen.“

Jeden gemeldeten Gebrauchtwagen registriert der Autobörsen-Chef mit allen technischen Details und dem geforderten Preis auf einem Datenformular. Auch Art und Zustand der Bereifung sowie alle Vorbesitzer und Unfälle werden vermerkt. Diese Aufzeichnungen stehen jedem Anfrager, der nach einem Wagen bestimmter Marke und Preisklasse sucht, kostenlos zur Verfügung.

AUTO BÖRSE FRANKFURT



Autohändler Böse
Käufer im Karteikasten

„Durchschnittlich braucht ein Auto-steckbrief nur sechs- bis achtmal verteilt zu werden“, sagt Böse, „dann ist der Wagen weg.“ Vermittlungsgebühr kassiert der Auto-Börsianer nur von den Anbietern: 33,30 Mark für jede Offerte, 180 Auto-Vertragshändler, die mit Böse gleich Jahresabonnement-Verträge abschlossen, brauchen je Fahrzeug nur 15 bis 20 Mark zu zahlen.

Sie stellen zwei Drittel des Börsenangebotes und tragen über die Frankfurter Drehscheibe ihre Gebrauchtwagen-Halden ab. Auf ihren Höfen stauten sich die Fahrzeuge aller Marken, seit bei acht von zehn Neuwagenverkäufen alte Autos in Zahlung genommen werden.

Zunächst mißtrauten die Händler dem Branchenfremdling, doch dann erkannten sie, daß Böses Steckbrief-System „die billigste und erfolgreichste Form des Gebrauchtwagenverkaufs



Gebrauchtwagen-Ausstellung in Frankfurt: Steckbriefe für Altwagen

DIORIT 8 x 30

**Dieses Glas
spricht für sich
selbst!**



if 68

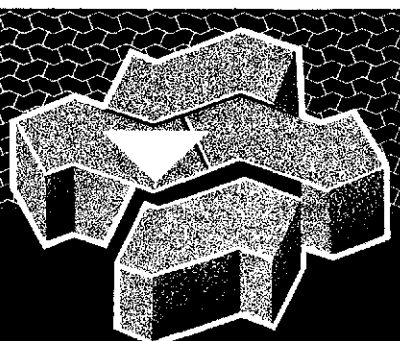
Auszeichnung
„Die gute
Industrieform“
Hannover-Messe

Ausführliche Details?
Bitte verlangen Sie
Prospekt Nr. 131



Chr. Beck & Söhne KG · 35 Kassel · Postfach 410

BECK



DIE KUNST DER FUGEN

gibt der SF-Betonpflasterdecke die hervorragende elastische Stabilität. Die Form des SF-Verbundsteines wurde nach dem Gesetz der Statik entwickelt. Unser Service hilft Ihnen beim Bau wirtschaftlicher SF-Befestigungen für Industrieanlagen, Werkhallen, Straßen, für Grünanlagen mit SF-Rasensteinen. Allgemeine Straßenbaubedarfs-gesellschaft mbH.

282 Bremen-St. Magnus, Unter den Linden 31
Telefon (04 21) 66 70 41 - 43, Telex 2-45 410



SF-VOLLVERBUNDSTEIN

ist“ (Opel-Händler Fritz Engert in Mainz-Bischofsheim).

Wer Böses Böse nutzt, kann die elf Prozent Mehrwertsteuer umgehen, da der Verkauf — steuerrechtlich — als Privatgeschäft gilt, das die Händler nicht in ihren Büchern auszuweisen brauchen. Deshalb können die Neuwagen-Verkäufer ihren Kunden für den eingebrachten Altwagen günstige Preise zahlen und sie leichter zum Umsteigen überreden.

Den Händlern bietet Herbert Böse außerdem einen kostenlosen Sonder-service: Aus seiner Steckbriefkartei stellt er jeden Monat Markt-Statistiken zusammen. Sie zeigen seinen Börsenkunden an, welche Gebrauchtwagenmarken und -modelle besonders stark gefragt, welche nur zähflüssig abzusetzen sind und was Autointeressenten zahlen wollen.

Die jüngste Statistik warnte davor, gebrauchte Opel und Ford allzu flott hereinzunehmen. Böse riet den Händlern, bei der Preisgutschrift vorsichtig zu sein, denn nur jeder 15. Kaufinteressent suchte einen Ford, aber jedes siebte Auto in Böses Steckbriefkartei war ein Ford.

Für das reichhaltige Opel-Angebot — 17 Prozent aller Offerten — interessierten sich nur zwölf Prozent der Gebrauchtwagen-Sucher. An BMW-, Citroën- und Renault-Modellen hingegen herrschte Mangel; auch Mercedes und Volkswagen waren mühelos abzusetzen. Bei den Marken Peugeot, Simca, Auto-Union und NSU hielten sich Angebot und Nachfrage die Waage. Zur Zeit stehen in Böses Kartei 1700 Fahrzeuge im Wert von rund fünf Millionen Mark.

Obwohl die Vertriebsmanager mehrerer Automobilwerke die präzise Marktaufklärung des Frankfurters gar nicht schätzen, weil er auch die niedrigen Wiederverkaufs-Chancen mancher Typen offenlegt, will der Gebrauchtwagen-Vermittler seinen Analysen-Service noch erweitern und verfeinern.

In Mainz eröffnete er bereits eine Nebenstelle, in Berlin wird das dritte Börsenkarussell vorbereitet. Böses Fernziel: „Ein bundesweites Börsennetz mit einer zentralen Computer-Kartei.“

UNTERNEHMEN

BABCOCK

Kessel mit Kette

Generaldirektor Hans L. Ewaldsen strich den Zusatz „Dampfkessel-Werke“ aus dem Firmennamen. Seit sein Konzern nur noch „Deutsche Babcock & Wilcox AG“ heißt, ist keine Branche mehr vor ihm sicher.

Babcock-Kunden können schon heute außer Kesselanlagen auch Atomreaktoren, Häuser, Zahnpasta und Schlackwurst bei Ewaldsen kaufen. Aber die Angebotsliste seiner Firma (14 000 Beschäftigte, eine Milliarde

Mark Jahresumsatz) ist dem Gemischtwaren-Manager noch zu klein.

Am vorletzten Mittwoch ließ sich der Oberhausener Generaldirektor von seinen Aktionären eine Blankovollmacht geben. Danach kann er jederzeit junge Aktien im Börsenwert von 65 Millionen Mark ausgeben und den Erlös nach Gutdünken verwenden. Welche neuen Beteiligungen Ewaldsen mit den Millionen erwerben will, verschwieg er den Aktionären.

Als der ehemalige Theologie-Student und diplomierte Kaufmann Anfang 1967 mit 43 Jahren zum Konzernchef aufstieg, war Babcock, seit Jahrzehnten Europas größte Kesselbau-Fabrik, eine Monokultur. Ewaldsen aber mißtraute der Tradition und prophezeite: „Wenn wir dabei bleiben, geraten wir in eine mustergültige Strukturkrise.“

Mit der ersten Babcock-Novität, einer Unterwasserstation für die Biologische Anstalt Helgoland, wagte sich der Manager im Sommer 1968 in ein



Generaldirektor Ewaldsen
Gewinne unter Wasser

Geschäft von morgen: der Suche nach Nahrung auf dem Meeresgrund. Die Babcock-Stationen, in denen Forscher tagelang arbeiten können, sind in Europa derzeit konkurrenzlos. Ewaldsen ist sicher, daß das unter Wasser investierte Geld bald mit Gewinn zurückkommt.

Der zweite Vorstoß über die Branchengrenze sicherte der alten Kessel-fabrik auf Anhieb Millionen-Umsätze. Ewaldsen formierte seine erfahrenen Kesselmaurer und Schornsteinbauer zu Kadern der Babcock-Bau GmbH, die seit einem Jahr mit Niedrigpreisen die etablierten Unternehmer bei Ausschreibungen unterbietet. Inzwischen machen 2000 Bauwerker einen Jahresumsatz von 70 Millionen Mark.

Gegen schärfste Konkurrenz holten sich die Bau-Neulinge Renommierprojekte wie das Germanische Nationalmuseum in Nürnberg, das Horten-Kaufhaus in Wiesbaden, die Du-Pont-