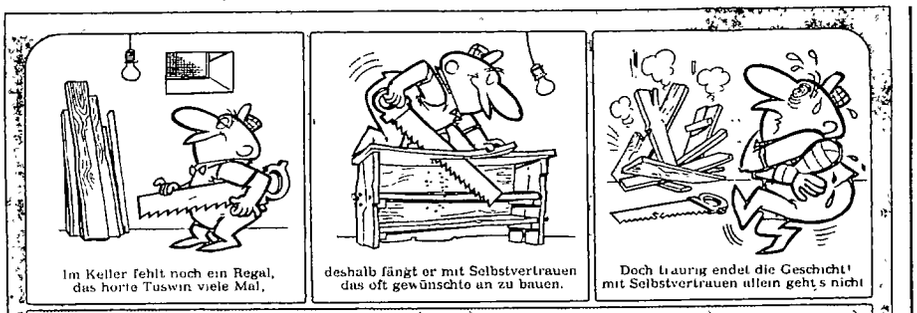


mach's gleich richtig — nimm Black & Decker

Ein Kellerregal nach Maß – die Lampe fest an der Wand – kleine Reparaturen im Haus – das sind Beispiele für die Verwendung von Black & Decker Antriebsmaschinen mit ihren vielseitigen, leicht auswechselbaren Werkzeugen zum Bohren, Sägen, Drechseln und Polieren. Es sind ausgereifte Konstruktionen zu günstigen Preisen – nur möglich durch Fertigung hoher Stückzahlen. – Black & Decker – millionenfach erprobt – in der ganzen Welt. (Antriebsmaschinen schon ab DM 85.–, mit Zweigangschaltung ab DM 135.–)

Haben Sie schon Ihre?
Sie ist Gold in Ihrer Hand.

Gutschein

An Black & Decker
4 Düsseldorf
Bülowstraße 12-14
Abt. Sp-R 2
Bitte, senden Sie mir kostenlos den farbigen Neuheiten-Katalog.

Name _____
Ort _____
Straße _____

Black & Decker
Der Welt größter Hersteller von Elektrowerkzeugen

Bitte ausschneiden und auf eine Postkarte kleben – oder schreiben Sie einfach an uns

doch durch meine Haltung in keiner Weise veranlaßt."

Bei Pfann gerät das Kruzifix, das im katholischen Herder-„Lexikon für Theologie und Kirche" als Gegenstand liturgischer Verehrung („seit dem 4. Jahrhundert im Gottesdienst ... fest verankert") gewertet wird, zum „Symbol des gesamten abendländischen Kulturkreises, dem unser ganzes Rechtsdenken entspricht".

Letzte Woche reichte Rüdel seine Beschwerde gegen das Zwischenurteil ein. Fällt er damit durch, geht er dorthin, wo das Kreuz des Südens im Verhandlungssaal fehlt: zum Bundesverfassungsgericht. Der Oberrechtsdirektor: „Schließlich stelle ich mich nicht etwa gegen das Kreuz, sondern vor die Verfassung."

EINFUHR

PELZE

Locken aus dem Osten

Bei Paprika-Steak und Moselwein besiegelte die Viererrunde im Frankfurter Savoy-Hotel den Vertrag. Einer der beiden Ausländer versicherte in akzentfreiem Englisch: „Selling is our business, advertising is your business."

Es war der sowjetische Handelsfunktionär Michail Postuschenko, der sich zur kapitalistischen Arbeitsteilung zwischen Verkauf und Werbung bekannte. Zum erstenmal in fast 50 Jahren Sowjethistorie erteilten Moskauer Staatshändler einem westlichen Privatunternehmen den Auftrag, für russische Exportware zu werben.

Westfirmen, beispielsweise Krupp oder Demag, bedienen sich der staatlichen Moskauer Agentur Wneschtorgreklama für die Anzeigenwerbung in russischen Zeitschriften. Die Sowjets hingegen fabrizierten bislang ihre Minimalwerbung im Westen selbst.

Es handelte sich ohnehin meist nur um Hinweise auf russische Messen und Ausstellungen. Denn die Exportwaren der UdSSR eignen sich entweder nicht für Werbung, wie zum Beispiel Erdöl und Eisenerz, oder verkaufen sich von selbst, wie etwa Kaviar.

Zu den problemlosen Waren hatten lange auch die Felle von Karakulschafen gehört, aus denen Persianerpelze gearbeitet werden. Bis zum Zweiten Weltkrieg besaßen die Sowjets ein fast unangefochtenes Verkaufsmonopol für das lockige Fell. Dann aber machten ihnen die Schafzüchter im ehemaligen Deutsch-Südwestafrika harte Konkurrenz.

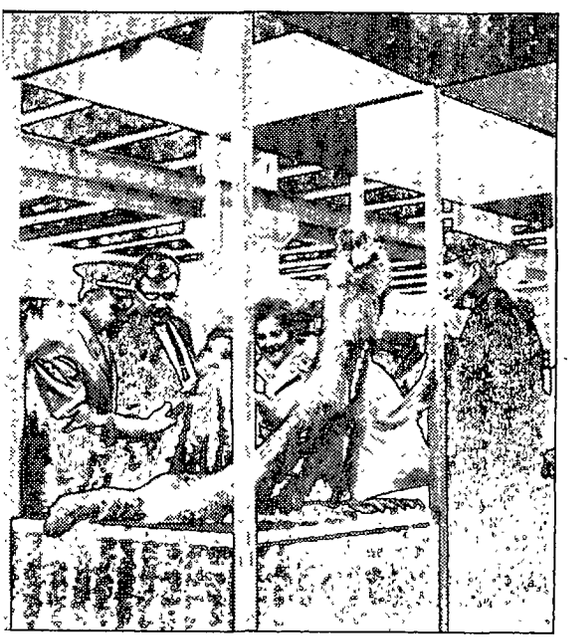
Heute bringt Rußland zwar immer noch die meisten Karakulfelle hervor (sechs Millionen Stück jährlich) und exportiert auch noch die meisten (rund vier Millionen Stück). Aber die Südwestafrikaner sind mit dreieinhalb bis vier Millionen Export-Fellen dicht auf, und vor allem: Sie erzielen um die Hälfte höhere Preise für ihre Schafslocken.

Der afrikanische Ringelpelz ist anders als der russische. Die im Jahre 1907 von dem Deutschen Paul Thorer aus der Bucharei (heute: Sowjetrepublik Usbekistan) in die kaiserliche Kolonie verpflanzten Karakuls gediehen dort erst, nachdem sie mit einheimischen Schwarzkopfschafen gekreuzt worden waren. Überdies veränderte auch das warme

Klima Haut und Haarwuchs der Tiere. Ihre Felle hatten dünneres Leder und feinere, längere Locken als die der russischen Art.

Der geschmeidige Afrika-Persianer paßte gut zur modernen Stromlinien-Eleganz, und die Schafzüchter halfen dem Erfolg durch Werbung nach. Sie ließen es sich allein in Westdeutschland bis zu einer halben Million Mark jährlich kosten, ihren „SWA" oder „Swakara"-Persianer zur Markenware zu machen.

Die Bundesdeutschen sind der Welt eifrigste Persianerträger; fast die Hälfte der international gehandelten Karakul-Felle wird nach Westdeutschland verkauft. Und auf diesem Markt sind die Russen den Afrikanern bereits unterlegen: Sie setzten im vergangenen Jahr etwa 1,4 Millionen Felle für rund 40 Millionen Mark ab, die afrikanischen Konkurrenten dagegen knapp zwei Millionen



Russischer Messestand in Frankfurt
Werben wie die Deutschen

Felle für 69 Millionen Mark. Die Sowjetlocken finden fast nur noch als Besatz für westdeutsche Damenbekleidung und Material für Herrenpelzmützen Verwendung.

Dem Moskauer Staatsmonopol für Pelzhandel Sojuspuschina schien es an der Zeit, sich etwas einfallen zu lassen. Auf der Frankfurter Pelzmesse Ende März dieses Jahres nahmen Michail Postuschenko und Handelsrat Anatolij Solkin mit der Firma Neo-Werbung aus Hamburg Kontakt auf.

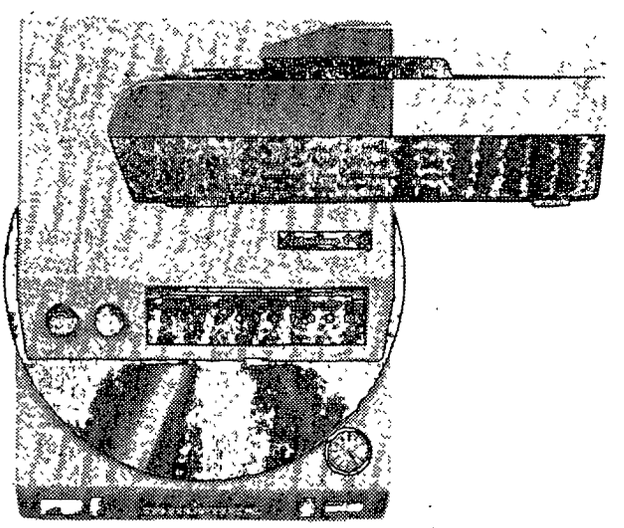
Für zunächst 130 000 Mark sollen sie Hamburger Kürschnern und Modehäusern den sowjetischen Persianer in Erinnerung bringen, Modeschauen und Messen beschicken sowie die westdeutschen Verbraucher für den Russenpelz interessieren. Handelsrat Solkin: „Man spricht sehr wenig über uns, aber von unserem Hauptkonkurrenten sieht man immer so gute Reklamebeispiele."

Auch ein Markenname wird schon erwogen. Er erinnert an die sowjetische Heimat des Kräuselschafs und zugleich an das afrikanische Zeichen Swakara, ließe aber deutsche Käufer eher an Teppiche denken: Buchara.

Wer hilft Ihnen beim Einsatz von Diktiergeräten?

Sie möchten die Korrespondenzabwicklung fließender gestalten, Personalkosten einsparen, die Schreibarbeit gleichmäßig verteilen, keine neuen Schreibkräfte einstellen und dennoch, auch in der Urlaubszeit, die Post ohne Störungen erledigen können!
Dann sollten Sie **Assmann** fragen.

Assmann bietet ausgereifte Diktiergeräte und bewährte Diktatsysteme, unterhält einen ausgezeichneten Kundendienst, verfügt über reiche Erfahrungen in der Korrespondenzabwicklung, gibt wertvolle Informationen und schult Ihr Personal durch erfahrene Fachleute.



Assmann hat ein komplettes Programm von Bürogeräten, Reisegeräten und Ferndiktat-Systemen. Die zufriedenen Kunden reichen vom Großunternehmen mit 4500 Geräten bis zum kleinen Betrieb mit zwei Geräten.

18 Jahre erfolgreicher Betätigung auf dem Gebiet der Korrespondenzabwicklung, pionierhafte Leistungen bei der Konstruktion der Geräte und Festhalten am für richtig erkannten Prinzip der Diktataufzeichnung haben **Assmann** zu einem zuverlässigen Partner beim Einsatz von Diktiergeräten gemacht.

Davon können auch Sie profitieren. Schreiben Sie an **Assmann,** wenn Sie mehr über Diktiergeräte und eine wirtschaftliche Korrespondenzabwicklung wissen wollen!

Wolfgang Assmann GmbH.
6380 Bad Homburg v. d. H., Industriestraße 5

Deutsche Industrie-Messe Hannover 1966, Halle 17, Stand 3011/3110, I. Obergeschoß. Bitte, besuchen Sie uns.