

esse gefunden haben“, sehr zufrieden. Auch ich habe feststellen können, daß die Simmelserie in Fachkreisen Anklang gefunden hat. Ingenieure sind im Grunde genommen oft gar nicht so nüchtern und trocken, wie sie am Zeichenbrett scheinen. An manchen Stammtischen seriöser Obergeringenieure haben die Simmelblätter die Runde gemacht, auf manchen technischen Büros wurden sie an die Zeichenbretter geheftet. Nur an dem Blatt „Bambula hat seine Schwiegermutter zur Drahtseilbahn Heckel gebracht“ (Abb. 337), konnte sich ein Statiker doch nicht enthalten zu kritisieren, daß in der Wüste, schon allein wegen der Termiten, eiserne Stützen zweckmäßiger gewesen wären. Das stimmt. Nur hätte dann Bambula seine Schwiegermutter nicht „heruntersägen“ können. Das andere Simmelbild (Abb. 336) hält schon eher einer fachmännischen Kritik stand, zumal in nordafrikanischen Phosphatgruben Kettenbahnen zu finden sind.

Man sieht also: zweiseitig ist oft der Humor. Aber trotzdem:

„Es läßt sich nicht leugnen: Humor kann ein ausgezeichneter Wegbereiter der Werbung sein: Lächeln entwaffnet!

Man kann aber wohl sagen, daß, je stärker bei einer humorigen Werbesache der Humor als solcher wirkt, um so schwächer seine Werbewirkung wird. Der Humor darf daher immer nur „Zweckhumor“ bleiben — witziger Mittler, aber immer Mittler sein —, nicht in sich selbst den Daseinszweck erblicken.

Je komplizierter der Humor ist, auf je mehr Voraussetzungen er fußt, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, daß er ‚zündet‘. Je mehr er dagegen auf das allgemein Menschliche anspielt, desto größer die Erfolgswahrscheinlichkeit*).

Hierfür ein nettes, vorbildliches Textbeispiel aus einer Anzeige für Garagenöfen:

Die traurige Geschichte des Autos in der kalten Garage

Offener Brief eines halberfrorenen Kraftwagens an seinen Besitzer
Lieber Herr Besitzer! — Ich glaube, Du weißt gar nicht, wie elend mir zumute ist. Des Abends fährst Du mich in die Garage. Schnee und Eis überziehen meine Glieder, und die ganze liebe lange Nacht habe ich nicht das winzigste Fünkchen, um mich an ihm zu wärmen. Die strenge Kälte hat meine Haut rissig werden lassen. Glaub mir, ich bin nicht eitel, doch wenn der Frühling kommt, werde ich genau so scheckig aussehen wie ein Krokodil, wenn's im Mai aus dem Schlamm kriecht. Obendrein merke ich auch, daß ich innerlich anfangs schwach zu werden, daß ich unheilbaren Schaden nehme. Diese Aussicht macht mich wirklich mutlos.

Erst heute morgen wieder! Hast Du's nicht gemerkt, daß Du den Anlasser 24mal anspringen lassen mußtest, ehe der Funken zündete? Es sind dabei wenigstens drei gute Löffel Benzin in mein Kurbelgehäuse hinabgelaufen. Auch meine Batterie will kaum mehr mitmachen. Sie ist überanstrengt. Sie hat zuviel Mühe, die ölzähen, eiskalten Kolben zu bewegen. Merkst Du nicht, wie ich bei den ersten Kilometern immer zittere und keuche? Das tut meinen Lagern nicht gut! Ich habe zudem ein paar schlechte Kerzen. Sie sind mit Ölkohle überzogen und alles, was ich dagegen erhalte, sind ein paar Tropfen Alkohol.

Ja, im verflossenen Sommer! Da hast Du mich öfter nachgesehen und gereinigt. Jetzt hast Du's schon lange nicht mehr getan. Wenn Du zu mir kommst, siehst Du auf Deine behandschuhten Hände, blickst auf die kalten Werkzeuge und sagst: Brrr! Brrr!, schüttelst Dich und gehst. Ich kann's Dir nicht verübeln. Es ist sicher nicht beglückend, an einem eiskalten Wagen zu arbeiten, zudem, wo Werkzeuge und Garage so unfreundlich frostig sind. Du denkst dann bei Dir: ach, es geht schon noch eine Woche! Gehst und überlässest mich meinen trübseligen Gedanken, wie lange ich es wohl noch aushalten werde. Meine Reifen sind von der Kälte und dem Eis schon steinhart geworden. Sie fangen an zu brechen. Wenn Du es merkst, werde ich wieder eine Flut Schimpfworte zu hören bekommen. Glaub mir, in dieser unwürdigen, frostigen Behausung altere ich vor der Zeit. Sie ist an sich schon kein Muster einer Garage,

*) Aus: „Werbung durch Humor“. Verkaufspraxis 1927, Heft 6.