

Magdeburger Straße gesperrt wird. Die Autobusse der Linien A1 und A2 fahren daher

Preußen, Exzellenz Dr. Lewald, Frau Kemaleddin-Samt-Pascha. Als Zeichen der weiteren Ver-

Infanterie v. Hammerstein, Chef der Heeresleitung, General Hesse und Generalmajor von

Mr. Nash in Berlin

Von einem Dollar pro Tag zum Automobilkönig

Mr. Charles W. Nash, der Konstrukteur der Nash-Automobile und alleiniger Inhaber der Nash Motors Company in USA, befindet sich zur Zeit auf einer Reise durch Europa. Mr. Nash, der im Hotel Adlon abgestiegen ist, empfing dort unteren Mitarbeiter.

"Was führt Sie nach Europa, und welche Länder haben Sie bis jetzt besucht?"

"Ich war in Finnland, in Schweden, und komme jetzt von Kopenhagen. Der Zweck meiner Reise sind Besprechungen über die Organisation des Autoverkaufs in den europäischen Ländern. Ich denke, daß sich das Geschäft in Europa sehr gut entwickeln wird. Gerade Deutschland bietet für die nächste Zukunft viel Hoffnung."

"Glauben Sie, daß sich der Umsatz noch weiter steigern läßt?"

"O ja! — Bereits im letzten Jahr hat sich die Umtauschzahl in Deutschland verzehnfacht, was einmal auf die Qualität des Wagens — in der Hauptache aber auf die ausgezeichnete Reklame zurückzuführen ist, die Mr. Jaster aufgezogen hat. — Wir Amerikaner schmeicheln nie darum wiegt es doppelt, wenn ich Ihnen erzähle, daß wir die Werbearbeiten von Mr. Jaster in hohem Maße geschätzt haben und sie als Vorbild an die Manager in unsere 104 Exportländer sandten. — Seine Arbeiten sind dann nicht nur von Deutschland, sondern auch von anderen europäischen Ländern mit großem Erfolg angewandt worden. — Unterstellt ist auch sein Plan, den er mir jetzt zur Einführung der neuen Wagenmodelle vorlegte! — In der Tat — von diesen Ideen wird man reden! — Deshalb freut es mich besonders, Mr. Jaster einmal persönlich kennen zu lernen. — Ich weiß, daß die Nash-Werbung in keinen besseren Händen liegen könnte!"

"Wie lange gewinner?"
"Als ich praktisch zu arbeiten begann, gab es noch keine Automobile. Ich verlor mit sechs Jahren mein Elternhaus und half dann auf einer Farm."

"Mit achtzehn Jahren", so erzählt Mr. Nash weiter, "war ich im Dampfmaschinenbau tätig, und 1892 arbeitete ich in einer Wagenfabrik, wo ich einen Dollar pro Tag erhielt." Dann aber kam der Aufstieg: "1910 war ich bereits in leitender Stellung in der Automobilfabrikation tätig, nachdem ich als einfacher Arbeiter bei der Bush Autogesellschaft an-

„Die Defrancanten“ von Polgar in der Volksbühne.

Der Roman gleicher Namens, von dem Sowjet-humorist Vladimir Katajew, wäre kein Theaterstück geworden, hätte nicht Alfred Polgar mit farbstarken Pointen und grazilem Wortgespiel, mit geistreichen Antithesen und mit Bildern, die nur Polenberg verklären darf, die Fassade aufgeputzt, die ein Komödienstück noch immer braucht. Mögen die Autoren streiten und einander vorwerfen, das zu sein, was der Titel sagt — den Erfolg des Abends hatte nicht der Ideenvater, sondern der Dialog-Architekt.

Es ging diesmal am Bülowplatz ohne politisches Geschrei. Die harmlose Handlung läßt einen bisher unbescholtene Buchhalter, der die Macht des Geldes in den Händen fühlt, aus seinem müffigen Dasein davonlaufen und auf Abenteuer ausziehen. Zerlumpt und strafbereit fehrt der arme Sünder zurück, um sich der Polizei zu stellen; doch das „happy end“ erlöst ihn von diesem Kniefall vor der Gerechtigkeit, denn seine Unterschlagung war gar nicht entdeckt worden, da ein höherer einen noch größeren Betrag ausgeführt hätte.

Das gibt eine wunderbare Rolle für Polenberg, der sich „von Morgens bis Mitternachts“ mit dem gestohlenen Geld läppig machen darf und in seine menschliche Höchlichkeit erst zurückfällt, bis die letzte Kopeke verbraucht ist und die sehrende Summe sich auch nicht durch Gauner-Philosophie ersehen läßt. In starken Augenblicken, deren Aufbau wieder den dramaturgischen Meister beweist, hat Polenberg Gelegenheit, alle seine Vorzüge leuchten zu lassen: Humor und Menschlichkeit, Dudmäuselei und prahlige Frechheit. Da

gesangen hat
General W...
eigenes G...

„Vielen
der Be...
sagt, es

„Das i...
reich wa...
Das viel...
ausgefall...
in Ber...

„Wie i...
„In de...
fend ne...
Die V...
arbeit...
erst

„Wie
Wagen...
„Von h...
ein Auto...
besteht ei...
nisati...
ten W...
stellt. In New...
in dem jede Marke und vo...
jelne Modell verzeichnet ist. Von...
Tabellen, aus denen man mühelos den j...
Wert der o...
Deutschl...
sation noch...
griffen. W...
Abkommen...
Preis für j...
sation fest...
händler zu...

„Wie lan...
Autos.“

„Man fa...
leicht zu...
„Wie lan...
welches ist?“

„Ich fahr...
reise nach T...
sehen will.“

„Würden...
Platz versü...
polin na...

„Mr. Nash...
geschäftlichen...
gerne fest...

„Vorher...
Mit unge...
ter. Erab...
Mariend...
lauf der B...
liche Preis...
meeting au...
fertigen. P...
preis (Ehre...
Feiertage) i...
meisten lege...
des Durchs...
im Preis...
und im P...
2100 Meter...
adler auf...
alte Hengst...
schlechte R...
Ein weitere...
ein Verkauf...
warten.“

„Voraus...
M...
1. Ellie...
2. Diam...
3. Cueb...
4. Gipar...
5. Idulle...
6. Könige...
7. Dorot...
8. Maho...
9. Frede...

„Wettturn...
...“

Gestern ereignete sich in Lyon ein neuer Erdbeben, der jedoch keinen größeren Schaden richtete. Bei den Aufräumarbeiten wurden zwei weitere Opfer der früheren Erdbeben.

Schon um die Jahrhundertmeilen fachleute ob dieses gewaltigen nachdrücklich zu werden. Von vornherein klar, daß es für allemal festgelegten Kohle von dem man so üppig in den und ebenso sicher stand fest, daß eines Tages erschöpft sei wird jener verhängnisvoll. Das war die Frage, die immer dringender erhoben wurde.

Und nun gingen die Geologen begannen zu überschlagen, zu fall Berechnungen mit allerlei We zu verbauen. Wenn, so lautet die jährliche Kohlenförderung Höhe bleibt, so reichen unserstellten Kohlevorkommen noch send Jahre. Aber, so flügen sie hinzu, es gibt wohlweise noch mehr Kohle, die festgestellt ist, aber



WERBEKRAFT GMBH BERLIN
LEITUNG ERNST JASTER
BERLIN W 56 • SCHINKELPLATZ 5 • TEL. A 6 MERKUR 727-730

Dauer-Erfolge lassen sich nicht durch Augenblicksideen erzwingen, sondern sind das Produkt planmäßiger Aufbauarbeit und wirtschaftlichen Kalkulation! Nur solche Reklame steigert Umsatz! — Das sollte die Richtlinie für Ihre nächste Werbung sein! — Ihre nächste Werbung di

WERBEKRAFT GMBH • BERLIN W