

Inserate der deutschen Ford Motor Company
 Bild und Text überzeugend,
 ohne allzu große Ueber-
 schwenglichkeit.
 Zeichnung Erich Hoase.

Advertisements
 of the German
 Ford Motor Company
 Illustration and text convincing
 without any great exuberance.
 Sketch by Erich Hoase.



Für neuer Mitarbeiter

stellt sich vor:
 Er bringt als beste Referenzan alle die Eigenschaften mit, welche den Namen FORD begründet haben: *Leistungsfähigkeit* • *unverwundliches Material* und *Preiswürdigkeit* • es ist **der neue 5/34 PS FORD-Typ :Eifel:**
 mit seinen Vorzügen: kräftiger 4 Zylinder FORD-Motor • Benzinverbrauch ca. 8 l auf 100 km • Höchstgeschwindigkeit 95/100 km/Std. • Motor auf Gummi gelagert • gegossene Kurbelwelle • schnelles Anzugvermögen und besondere Bergsteigefreudigkeit • niedriger Schwerpunkt • verbesserte FORD-Quarfederung • Stahlspeichenräder • mechanische 4-Rad-Bremse mit groß dimensionierter Bremsfläche • Ganzstahl-Karosserie in Stromlinien-Art • verbreitert und durch Verlegung des Motors auch länger!

RM 2890
 kostet der 5/34 PS FORD-Typ :Eifel: nur trotz all dieser Vorteile! — Die nächste FORD-Händler steht jederzeit zur unverbindlichen Probefahrt zur Verfügung!
FORD MOTOR COMPANY AG. KÖLN/RHEIN

Es wartet auf Sie!

Sie sind ein Mann der Welt, ein Mann der Führung im Leben. Sie sind ein Mann der Verantwortung. Sie sind ein Mann der Ehre. Sie sind ein Mann der Gerechtigkeit. Sie sind ein Mann der Wahrheit. Sie sind ein Mann der Kraft. Sie sind ein Mann der Tatkraft. Sie sind ein Mann der Energie. Sie sind ein Mann der Ausdauer. Sie sind ein Mann der Geduld. Sie sind ein Mann der Anstrengung. Sie sind ein Mann der Hingabe. Sie sind ein Mann der Liebe. Sie sind ein Mann der Hoffnung. Sie sind ein Mann der Vergebung. Sie sind ein Mann der Versöhnung. Sie sind ein Mann der Friede. Sie sind ein Mann der Harmonie. Sie sind ein Mann der Schönheit. Sie sind ein Mann der Weisheit. Sie sind ein Mann der Güte. Sie sind ein Mann der Großartigkeit. Sie sind ein Mann der Unsterblichkeit.

FORD MOTOR COMPANY AG. KÖLN/RHEIN

Es mag sein, daß im Laufe der Jahre fast alle sachlichen Argumente verwendet und verbraucht wurden; das ändert aber nichts an der Tatsache, daß der Interessent sachlich informiert werden will, und zwar möglichst ohne zuviel Formeln, unter denen sich nur der Techniker etwas vorstellen kann.

Gewiß, die amerikanischen Inserattexte sind auch mit Begeisterung geschrieben; sie tragen aber trotzdem die Angebote in zweckmäßiger Form vor. Außerdem haben sie natürlich ein Argument, dem die Reklameleute in anderen Ländern nichts entgegenzusetzen haben: das sind die Preise.

Ich schlage deshalb vor, daß unsere Auto-Fabrikanten ihre Hymnenschwinger einmal an das Steuer eines zu besingenden Wagens setzen und sie auf guten und schlechten Straßen 2000 Kilometer fahren lassen. Vielleicht fallen ihnen dann ganz neue, etwas mehr erdgebundene Argumente ein, denn sie werden erkennen, daß es außer blauen Fernen und Sternen auch noch Dinge gibt, die den Mann oder die Frau am Steuer interessieren.

H. K. Frenzel.