

scheint der feste Zusammenhang zwischen den Kristallen des Gußmaterials zu fehlen.

Abb. 3a und 3b zeigen zwei solcher Schliffproben. Der dichte Zusammenhang der Körner beim Preßmessing (Abb. 3a) ist gegenüber dem lockeren Aufbau des Rotgusses (Abb. 3b) ohne weiteres erkennbar. Neuere Versuche haben auch ergeben, daß Preßmessing hervorragende Beständigkeit gegen verschiedene Säurelösungen und besonders gegen Dampf besitzt. Bei der Beanspruchung durch den letzteren wäscht es sich nicht aus, wie z. B. Rotguß, da es eben keine Poren, die sich auswaschen könnten, besitzt. Gute Eigenschaften besitzt Preßmessing ferner in bezug auf Festigkeit bei höheren Temperaturen. Während die Festigkeit des Kupfers schon bei 200° C stark nachläßt, liegt der Punkt der Erweichung für Preßmessing aus 58% Kupfer und 42% Zink zwischen 300 und 400° C. Das Material kann also für Teile, die Temperaturen bis zu 250° C ausgesetzt sind, ohne Bedenken benutzt werden. Umfangreiche Verwendung hat Preßmessing auch für Lagerschalen im Automobil- und Maschinenbau gefunden. Was es für diesen Zweck besonders geeignet macht, ist neben seiner Dichtheit die gute Wärmeleitfähigkeit. Bei Versuchen ist festgestellt worden, daß sich bei gleicher Belastung trotz geringeren Ölverbrauches eine Preßmessinglagerschale in 4 Stunden auf 58° C erwärmte, während eine Rotgußschale bereits nach 3 Stunden 90° C erreicht hatte. Der Grund liegt offenbar darin, daß infolge des dichten Gefüges der Ölschleier beim Ersteren keine Unterbrechung erfährt.

Die beschriebenen Fähigkeiten, die Preßmessing zu einem der begehrtesten Werkstoffe unter den Nichteisenmetallen macht, haben zu einer weitestgehenden Verwendung desselben in der Feinmechanik und Uhrenindustrie, in der Metallwaren- und Installationswarenindustrie, im Automobil- und Maschinenbau und in der Elektrotechnik geführt. Die nähere Kenntnis der guten Dampfbeständigkeit des Materials hat neuerdings auch die Deutsche Reichsbahn veranlaßt, Lokomotivarmaturen, die früher aus

Rotguß bestanden, aus Preßmessing herstellen zu lassen. In großem Umfange werden Überwurfmuffern, Dichtungslinsen, Rohrverschraubungen aller Art, Durchgangshähne, Lukenpilze, Lukenfutter und andere Teile mehr verbraucht, die sich in den letzten 2 Jahren in jeder Beziehung gut bewährt haben, so daß auch ausländische Staatsbahnen und Privatbehörden dazu übergegangen sind, Preßmessing als Werkstoff für diese und ähnliche Teile zu verwenden.

Abb. 4 zeigt eine Zusammenstellung von Teilen, die aus demselben in der beschriebenen Weise trotz Massen-

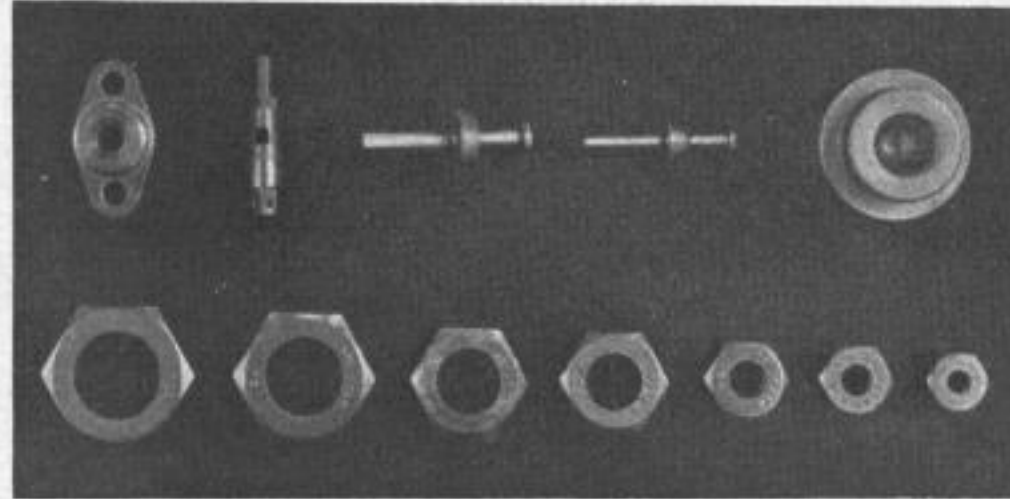


Abb. 4
Teile aus Preßmessing

fabrikation in vorzüglichster Qualität und sauberster Ausführung gefertigt sind. Preßmessingteile sind ausgesprochen Massenartikel, da sich die hohen Kosten des stählernen Preßwerkzeugs nur verlohnen, wenn mehrere tausend Teile mit demselben hergestellt werden können. Dementsprechend sind die Vorzüge der Preßteile der Kleinindustrie und dem Handwerk bisher nur bei allgemein üblichen Teilen zugute gekommen; ihre weitestgehende Einführung ist jedoch durch die fortschreitende Normung verbürgt. (I/526) K. S.

Wirksame Werbung

Von Herbert N. Casson

Copyright by Ernst Angel, Verlag, Berlin-Charlottenburg 9

Einzig autorisierte Bearbeitung aus dem Englischen von Dr. Walter J. Briggs und Ernst Angel

(Fortsetzung)

Zweites Kapitel

Die Anzeige und ihr Stil

Vor einiger Zeit sah ich eine doppelseitige Anzeige in der „Saturday Evening Post“ (populärste amerikanische Wochenschrift mit Millionenaufgabe). Sie hatte 12000 Schilling (etwa 12000 RM.) gekostet und bestand aus nur 80 Worten. Somit kostete jedes Wort 150 Schilling.

Diese achtzig Worte waren wahrscheinlich von ihrem Verfasser in einer halben Stunde hingeworfen worden. Die Wirkung der Anzeige aber hing von diesen achtzig Worten ab. Wäre es nicht das wirtschaftlich Richtige gewesen, den besten Anzeigenautor der Welt zu engagieren und ihm fünf Schilling je Wort zu bezahlen?

Mur wenige Leute sind befähigt, gute Anzeigentexte zu schreiben, und nur wenige Verfasser von Anzeigentexten sind sich über die enormen Möglichkeiten ihres Berufes im klaren. Ich behaupte getrost, daß der beste Anzeigenverfasser Amerikas im Jahre 1930 ein größeres Einkommen haben wird als der beste Anwalt. Warum sollten Anzeigen nicht gerade so kostbar sein wie Schriftsätze?

„Ich habe heute zwanzig Anzeigen verfaßt“, sagt ein Propagandist; er bemißt seine Leistung nach der Menge seiner „Produktion“. Er würde aber sicher

eine höhere Stellung in seinem Fach einnehmen, hätte er gesagt: „Ich habe in zwanzig Tagen eine Anzeige geschrieben.“

Wenn man aus jeder Anzeige, die man liest, die schalen Phrasen, die abstrakten Worte und das ewige Selbstlob ausscheidet, bleibt wenig übrig, als der Name der Firma. Ich habe z. B. in einer einzigen Anzeige, für die mindestens 1200 Pfund ausgegeben worden sind, Schlagworte wie „wirtschaftlich“, „grundsätzlich“, „offenbar“, „strategisch“ gefunden — literarische Worte, wie sie niemals in Anzeigen gebraucht werden sollten.

Der würdige und egozentrische Plunder, der im Anzeigenteil unserer Zeitschriften und Tageszeitungen erscheint, soll offenbar Propaganda sein — ich kann ihn nicht dafür ansehen.

Denn leider gestalten heute, in der Kindheit der Propagandakunst, die Inserenten den Anzeigenautoren noch nicht, ihr Bestes zu geben. So ein armer Anzeigenschreiber ist gezwungen, Schmeicheleien zu schreiben und Loblieder zu singen. Er muß, wie jeder Propagandist zu seinem eigenen Schaden erfahren hat, mehr ein Hofmann als ein Verkaufsmann sein.

Mindestens dreißig Prozent aller Anzeigen sind heutzutage wirkungslos, weil sie nur aus dem Gesichts-