

Weihnachts-Anzeigen, die verkaufen halfen

Besprochen von H. A. Krause

Über die Bild- und Textgestaltung der Zeitungsanzeigen ist schon mancherlei geschrieben worden. Zum Bild wird oft gesagt, es müsse dem Publikum die Ware zeigen, für die geworben werden soll. Wie falsch ist doch dieser Satz, dem wir es zu verdanken haben, daß wir leider auch heute noch häufig so langweiligen Anzeigen begegnen, Anzeigen, in denen in nüchterner Weise das Bild einer Ware gezeigt wird, über die wir hinwegsehen und zugleich auch über den vielleicht lesenswerten Anzeigentext hinweggehen.

Es kommt in der Werbung immer darauf an, etwas anderes zu bringen als die anderen; das verspricht Erfolg. Deshalb sollte man auch die Schema-Anzeige mit dem Warenbild möglichst meiden.

Welche Wege man dabei gehen kann, zeigen die Anzeigen von F. W. Sander, Hannover. In den Anzeigen-

bildern 1 und 3 tritt die Ware selbst ganz bewußt in den Hintergrund, und dafür tritt der Mensch hervor. Kluge Werbungtreibende wissen schon seit langem, daß sie nicht besser werben können als damit, daß sie in ihren Anzeigen Menschen auftreten lassen, die irgendwie zur propagierten Ware in Beziehung stehen.

Hier in den Anzeigen 1 und 4 stehen Menschen vor einem hellerleuchteten Schaufenster, wie sie die Weihnachtszeit vor allem mit sich bringt. Es sind Menschen mit Wünschen, die auf Schenken oder Beschenktwerden hinauslaufen. Und sie tun genau das, was wir selber auch in den Weihnachtswochen tun, wenn wir zu zweien ausgehen: sie sprechen mit

leuchtenden, suchenden Augen von den Weihnachtswünschen. Ja, in den einzelnen Bildern unserer vier Anzeigen und in den Worten der Schlagzeilen wirken diese Anzeigen ganz und gar wie lebendige Ausschnitte des weihnachtlichen Lebens, und deshalb fesseln sie uns auch auf den ersten Blick. Man beachte: ohne irgendwelche Kunstgriffe, vielmehr durch einfache Bilder und schlichte Worte sprechen sie zu uns.

Der eine mag sich vielleicht lieber für die Bilder der Anzeigen 2 und 3 entscheiden, wo die weißen menschlichen Gestalten wirkungsvoll aus dem schwarzen Hintergrund heraustreten, wo auch die Schaufenster eine Uhr zeigen, auf die in den Schlagzeilen hingewiesen wird; aber ich persönlich finde den Blick in die hellen Fenster, deren Leere wir gar nicht empfinden, schöner, weil er mir weihnachtlicher, leuchtender erscheint, und das Publikum anregt, den Text zu lesen, um zu erfahren, was die beiden Passanten an der Auslage so fesselt.

Immer wieder ist es angebracht, bei der Besprechung guter Anzeigen darauf hinzuweisen, wie tief gerade die schlichte Anzeigersprache heute auf die Menschen wirkt, auf die jahrzehntlang das Trommelfeuer lautesten Reklamegeschreis niedergegangen ist. Man lese einmal ganz bedächtig den Text der hier gezeigten vier Anzeigen, und man muß zugestehen, daß er durch seine Einfachheit viel stärker wirkt als die lauten und dabei schon längst abgegriffenen Phrasen von „bester Qualitätsware“ oder von „erstklassiger Bedienung“. Wie schön ist die Wendung „50jährige Facherfahrung“,



„Ich glaube, so einen Wecker wünscht er sich gerade!“

Nicht nur die Form des Weckers wird gefallen, wenn Sie dieses Geschenk wählen. Auch der Ton der Glocke ist laut genug, um selbst ein Murmeltier zu wecken. Und darauf, daß der Wecker trotz seines niedrigen Preises genau geht, können Sie sich verlassen, wenn Sie bei F. W. Sander kaufen. Fast 50 jährige Facherfahrung des Hauses F. W. Sander bürgt für gute Beratung und Bedienung.

F. W. Sander
HAUS TRAURING-ECKE
Uhren / Gold / Silber
Tafelschmuck
Das Fachgeschäft
am Steintor
und am Hugenbergplatz



Wecker-Uhren in verschiedenen Ausführungen und Größen gibt es hier schon von RM 2.45 an.

Anzeige 1



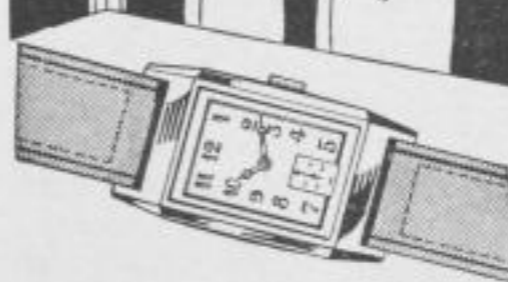
**„In diese Armband-
uhr könnte ich mich
verlieben!“ —**

Anzeige 2



**„Vater, sieh' mal,
die Uhr wünsche
ich mir! —“**

Anzeige 3



**„Die Tischuhr da
links muß Du
Vater schenken,
die paßt genau in
sein Zimmer!“**

Und wenn die beiden dann die große Auswahl an Tischuhren bei F. W. Sander besehen, werden sie merken, daß für jeden Geschmack gesorgt ist. Dazu kommt der große Vorzug des Uhren-Fachgeschäftes: Neben der großen Auswahl steht langjährige Facherfahrung des Hauses F. W. Sander; sie bürgt für gute Beratung und Qualität.

F. W. Sander
HAUS TRAURING-ECKE
Uhren / Gold / Silber
Tafelschmuck
Das Fachgeschäft
am Steintor
und am Hugenbergplatz



• Tischuhren mit Schlagwerk: bim-bam in jeder Preislage, schon von RM 27.50 an. Vorrätig sind alle Stilarten in Eiche, Eiche mit Nuß und Nußbaum poliert oder antik.

Anzeige 4