

EPISTULA SEPTIMADECIMA CONTRA TAEDIUM IN TEMPORE VIRI CORONAE

17. BRIEF GEGEN DIE LANGEWEILE IN ZEITEN DES CORONA-VIRUS

Mittwoch, 5. August 2020

Liebe EL (nein, nicht Esslöffel, Epistula-Leser)

CORONA putzt mediale Traditionen weg, auch solche gegen die Sauregurkenzeit oder gegen die Langeweile im Sommer, wenn nichts passiert. Welches Thema kommt jedes Jahr in den Printmedien wie ein Rondo-Thema in der Musik daher? Richtig, die Bundesrats-Abgänge. Im Rondo kehrt der erste Teil immer wieder, manchmal in anderer Form, Tonart oder kunstvoll verarbeitet. Bei den Bundesräten fragen sich die Journalisten nicht täglich, wöchentlich oder monatlich, sondern «sömmerlich», wer denn als nächstes zurücktritt. Kann sein, dass dann nichts dergleichen passiert. Aber die Zauberformel lässt sich diskutieren. Und eröffnet Möglichkeiten zur grenzenlosen Spekulation um die neuen Köpfe unserer schweizerischen Landesregierung. Aber heuer? Im Jahr 2020? Das Thema ging

scheinbar vollends vergessen! Es wird nicht vermisst, aber der mediale Corona-Anteil wäre in % etwas geringer.

Heute lässt sich bei den elektronischen Kanälen exakt messen, wer wie lange an einem Artikel weiterliest oder wann wegklickt. Man spricht dann von «Abspringen in Prozenten». Ein Unternehmer kriegt beispielsweise regelmässig einen tabellarischen Bericht und erfährt dort über seinen Newsletter, wie oft seine Seite von einem Computer, von einem Smartphone, Tablet oder Phablet aufgerufen wurde. Aber nicht nur die Besucherrate, auch die Anzahl Aktionen pro Besuch, die Durchschnittszeit des Verbleibens auf der Website oder eben die Absprungrate in Prozent erfährt er da.

Wozu? Es wird messbar, in welchem Ausmass seine Artikel interessieren. Wie oft sie angelesen werden. Oder bei einer Audio-Datei, einem Video-Clip. Wenn man erkennt, dass über 80% der Leserschaft nach 90 Sekunden zum nächsten Artikel wechselt, ist es sinnlos, volle drei Minuten Filmmaterial am Stück zu verbreiten.

Aber sagt die Statistik auch alles? Eben nicht. Es gibt auch weiche, emotionelle Faktoren. Ein Beispiel aus der hochaktuellen Medienlandschaft dokumentiert dies eindrücklich: Kommt die Corona-Epistel mal nicht schon am Montag per Mail oder dienstags per Post, reklamieren manche Konsumenten bereits vor 24 Uhr und andere befürchten gar, von der Abonnentenliste gestrichen worden zu sein. Solches ehrt die Redaktion, ist natürlich nicht mess- sondern eher fühlbar.

Mit herzlichem Gruss, Reto

Pflanzentransport und dessen Finanzplanung

Heute: Wie krieg ich einen Baum vom Balkon im 5. Stock nach unten?

Die Ausgangslage ist klar: Der Zierahorn ist derart gut gepflegt worden, dass er zum Kardinalproblem des Umzugs wird.

Möglichkeiten:

1. Zersägen und fachgerecht kompostieren
2. Übers Balkongeländer werfen, zerlegen und kompostieren
3. Per Seil aussen an der Hausfassade herunterlassen
4. Von der Feuerwehr bergen lassen
5. Bauunternehmung anfragen, mit Teleskop-Kran bergen
6. Baum ausschreiben und mit Erlös neuen kaufen

Die Eigentümer sind emotionell an das Prachtstück derart gebunden, dass Variante **1-3** entfällt. Die **4** wäre spektakulär, aber der Aufwand nur für einen Baum ist nicht verhältnismässig. Obwohl es sich um ein Lebewesen handelt!

Bleibt der Teleskop-Kran bei **5** und jetzt beginnt die Diskussion um die Kosten. Offerte einholen, abwägen, zu teuer, alles verschieben und das Problem ist gepflegt statt gelöst worden.



Was meint der psychologische Berater? «Wenn Emotionen im Spiel sind, kann's ja nicht genug kosten!» Kranofferte voraus einschätzen, 75% auf den Preis schlagen, Offerte einholen und erkennen, dass sie deutlich tiefer als die emotionell-finanzielle Erwartungshaltung ist

und damit kann das Geld für den Einsatz gesprochen werden. So einfach geht das. Und was passiert darauf mit der Differenz zwischen Erwartungspreis und Offerte? Richtig: Damit wird der Berater bezahlt und alle sind zufrieden:

- der Baum kann fachgerecht umziehen
- die Besitzer freuen sich weitere Jahre an ihm
- der TKV (Teleskop-Kran-Vermieter) hat zufriedene Kundschaft
- und Umsatz
- der Berater wundert sich einmal mehr, wie simpel sein Geschäftsmodell funktioniert.

Zitate zu Baum

In einer Gegend, in der Waldfrevel nicht vorkommt,
hat der Wald keinen Wert.

Marie von Ebner-Eschenbach (1830 - 1916)

...und zu Transport

Das einzige Transportmittel, welches bequem ist und den zurückgelegten Weg fühlbar macht, ist die Sänfte.

Erich Plank

Wörterbücher I

Heute: Elektronisches Wörterbuch und seine Tücken

Helvetismen und Orthografie sind ein herrliches verbales Tummelfeld. Der Eidgenosse zieht morgens nicht ein Hemd an, sondern ein «Hemp». Korrekt ausgesprochen nach Theodor Siebs ist die Lautung in Hochdeutsch «Hemt», also mit starkem t am Ende. Wie bei Bild, bald und Wald. Wer versucht, Schweizer Dialekt am Computer zu schreiben, muss also schon beim Hemp aufpassen.



Ganz heikel und nicht etwa zwei-, sondern eindeutig wird's bei der «Zumpfstube». Das elektronische Wörterbuch kennt natürlich «Zunft», «Stube», aber auch «zupfen». Und liefert dann, je nachdem wie er es durch die Suche gelernt hat, «Zupfstube». Für die Verfasser von Texten ist es arg, dass man stets dieselben Fehler überliest. Und Dialektwörter sind eh alle immer rot gewellt unterstrichen. Also denkt man sich nichts Schlechtes dabei. Frei nach dem Motto: «Dem Reinen ist nichts unrein.»

Wörterbücher II

Heute: Langenscheidt Katze-Deutsch / Deutsch-Katze 1. Folge



Katzen verschenken Unmengen an Liebe. Viele von ihnen können gar nicht anders. Und mancherorts haben sie das zweitgrösste zusammenhängende Fell in einer Familie! Doch bei der Namensgebung wird's bereits anspruchsvoll: Geht «Schuschu», um das bedeutende Erbe einer wahren Dynastie von Siam-Katzen anzutreten? Oder ist dies zu verspielt? Joujou heisst ja immerhin auch Spielzeug. Und Kuhschweizerisch SCHUSCHU geschrieben wirkt die Rasse akustisch nicht wirklich. Da könnte dann die Erläuterung eines aufgeweckten Teenagers etwas Klärung bringen. Die Trägerin dieses berühmten, echt dynastischen Namens heisse nämlich Tsli-Füt-Miaou mit zweitem Namen. Naja, Schuschu klingt liebevoller, herziger, wärmer – und pelziger!

Katzen lieben. Klar! Katzen verstehen? Sie machen aus uns gemäss Nina Puri zu willenlosen und untertänigen Türaufhaltern, Dosenöffnern und Auf-der-äussersten-Bettkante-Schläfern. Bevor man eine Katze kauft, kriegt oder sie einfach zugelaufen kommt, ist es ratsam, sich ein paar Grundsatzfragen zu stellen.

1. Bin ich bereit, nach den ersten Wochen und Monaten so auszusehen, als hätte ich mit einem wilden Brombeerbusch Zweikampf geübt?

2. Verkrafte ich täglich gleich mehrere Herzstillstände, wenn das mobile Fell gegen die Scheibe donnert oder die antike Vase aus der Asiatika-Sammlung der Grossmutter zum gefeierten Jonglierobjekt wird?
3. Kann ich mir die Ausgaben pro Monat für Futter, Katzensand, Tierarztkosten und Antikmöbel-Reparateur wirklich leisten?
4. Macht es mir nichts aus, wenn meine allerschönsten Kleider, die Polstergruppe, Vorhänge, Teppiche oder mein Birchermüesli aussehen wie ein explodierter Angorapullover?
5. Behalte ich ruhige Nerven, wenn es für das verwöhnte Schnufelchen am allerweichsten auf dem grossausgelegten Puzzle ist?



6. Werde ich mit Katzenschmusen entschädigt dafür, dass sie sich platt wie eine Flunder auf meine Zeitung legt und nicht genug Schmusseeinheiten kriegt, während ich 15 Minuten lang nicht zum Lesen komme?

7. Werde ich nicht ungeduldig, wenn mein Pelztier immer, sobald das automatische Tor schliesst, sich elegant trippelnd vom seitlichen Spalt her in die Garage drängt?
8. Stört es mich, wenn sie mit ihren hyperseidenen Samtpfoten im Innern meines dreirädrigen Rolls-Royce, meines Steinway-Flügels, umherschleicht?

Wer diese Fragen mit einem uneingeschränkten Ja beantworten kann, ist zwar noch nicht zwingend katzentauglich, aber gewisse Grundvoraussetzungen sind nicht von der Hand zu weisen.

Psychologie und Dessous

Heute: Das Axelhemp

Natürlich muss es heissen: Das «Achselhemd». Ein essentielles Teilstück von «Darunter-Garderobe». Auch dies ist für Schweizer völlig paradox. Eine Garder-OBE (=oben) kann doch wohl im Ernst nicht für «darunter» sein. Was dem Schweizer sein «Unterlibli» oder auch «Undrlibli», ist dem Deutschen, dem Österreicher wie auch dem hochdeutschsprachigen Liechtensteiner das «Achselhemd». Dessous aller Art und mit taktisch hochdifferenzierter Wirkung auf das andere Geschlecht (das geht ja heute auch nicht mehr!) spielten einst eine überragende Rolle. Doch um die Jahrtausendwende fragten Psychologen plötzlich, warum der heteronormative Mitteleuropäer immer noch ein Unterleibchen trage.



Netzachselhemd 2020



Männer-Achselhemden

Die Antwort ist klipp und klar: «Die meisten Männer wurden im Unterleibchen gezeugt. Und deshalb bleiben sie ein Leben lang psycho-genetisch auf das Unterleibchen fixiert.»

Patentgürtel in Wirtschaft und Marketing I

Heute: Die Firma Steinway & Sons

In jedem renommierten Konzerthaus weltweit steht ein Steinway-Flügel. Manchmal auch als Zweitinstrument ein Wiener Bösendorfer oder ein Fazioli aus Italien. Steinway meldete schon in Urzeiten jede noch so kleinste Verbesserung bei den Patentämtern an und verhinderte damit, dass die Konkurrenz von ihren Verbesserungsschüben profitierte. Bis zu 20 Einzelpatente wurden eingetragen, notabene pro Jahr! Mit diesem «Patentgürtel» hielt Steinway Abstand zu allen Mitbewerbern und legte durch diese Strategie den Grundstein für eine weltweite Vormachtstellung, die ihresgleichen sucht.



Für Laien gab's damals ein einfaches Merkmal, einen Steinway-Flügel sofort zu erkennen: Er hatte 3 Pedale statt 2. Mit diesem «mittleren» oder «Sostenuto»-Pedal liessen sich plötzlich ganz grossartige Klangeffekte zaubern. Heutzutage hat fast jeder Flügel diese technologische Errungenschaft, doch Steinway bleibt trotzdem die unangefochtene Nummer eins weltweit!

Patentgürtel in Wirtschaft und Marketing II

Heute: Polaroid Sofortbilder mit Blaustich

Eine ungeheure Erfindung! Oben klick und unten wie eine Geburt das Sofortbild, welches erst nach einer Minute Konturen, Farben und Schärfe gewinnt. Und Kodak kopiert das zu genau. Polaroids Patentgürtel griff sämtliche Nachahmer weltweit an. Nicht wegen dem Blaustich, der wurde nicht kopiert. Aber Kodaks schnelle Bilder hatten einen Rotschimmer. Und dieser war das Einzige, wogegen die Polaroid-Anwalt-Armada nichts einzuwenden hatte. Polaroid hatte das Monopol. Und Kodak 7 Patente widerrechtlich verwendet. Mit 909 Millionen Dollar Strafe, welche erst 1990 definitiv verhängt wurde, kam für Kodak noch die Entschädigung der Kunden weltweit hinzu. Dies löste der Konzern nicht mit ausbezahltem Geld, jedoch mit Bravour. Jeder Besitzer einer Kodak-Sofortbildkamera erhielt als Ersatz eine nigel-nagel-neue Polaroid geschenkt. Kein Eintausch. Und kein Rotschimmer mehr, dafür ein Blaustich - und eine reine Weste.



Polaroid



Kodak

Patentgürtel in Wirtschaft und Marketing III

Heute: Nespresso gegen den Rest der Welt

Das Kaffeetrinken wurde nicht verändert, aber der Vertrieb von Kapseln erneuerte auch die Herstellung einer schlichten Tasse Kaffee. Da taucht dann plötzlich MIGROS mit einem derart miserablen Erstprodukt auf, dass es schleunigst aus dem Markt

genommen und verbessert wurde. Dann aber ging's Schlag auf Schlag: Ein Anbieter nach dem anderen kam und fast alle siegten. Die grosse Produktionsstätte in Grono GR, Alice-Allison, verlor gegen Nestlé auf der ganzen Linie und musste 33 Angestellten kündigen. Und heute? Auch wenn der Patentgürtel von Nestlé anfangs erfolgreich war, gibt's heute Mitbewerber zuhauf. Der Westschweizer Grosskonzern darf für sich jedoch in Anspruch nehmen, Trendsetter zu sein und damit eine Revolution ausgelöst zu haben.

Rückblick auf Epistula 16



HK über «Der weisse Nebel Wumbaba»:
«Mit diesem Leid, hast Du meine musikalische Grundausbildung getroffen. Früher, so um 1950, MUSSTE man ein Instrument spielen. Weil nicht viel Geld vorhanden und günstig, war die Blockflöte das geeignete Instrument. Ich war ungeeignet, habe es aber doch bis zum «Mond ist aufgegangen» gebracht. Später wurde meine Blockflöte unbespielbar, weil ich mit würgen und brechen der beiden Teile keinen sauberen Ton mehr herausbrachte. Zum Glück war nicht viel Geld vorhanden, sonst hätten mir meine Eltern noch eine neue Flöte gekauft...

War die Epistel XVII hilfreich für Sie? Abbestellen / Kommentare unter reto.fritz@gmx.ch