

Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin

Band: 107 (1981)

Heft: 32

Artikel: Marketingfragen um Hun oder Ei

Autor: Knobel, Bruno

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-609623>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 14.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Marketingfragen um Huhn oder Ei

Konsumzwang

Nun, nachdem die Hochzeit im Königs- haus vorbei ist, wird man darüber auch reden dürfen, ohne vor Rührung zu beben und ohne wegen dieser Unterlassung jenen Grossteil der Bevölkerung vor den Kopf zu stossen, der solchen Gefühlsmangel als Verletzung heiligster Empfindungen auffassen könnte.

Ich denke vor allem an die wirtschaftliche Seite des Anlasses, und ich weiss, dass mir die Regenbogenpresse-Konsumentenschaft voll tiefster Abscheu entgegenhalten wird, was denn diese wunderschöne Heirat (die immerhin während sieben Stunden fernsehübertragen wurde) mit Wirtschaft zu tun habe – das sei eine Profanierung, wenn nicht ein Sakrileg.

Aber mir geht es weniger um die Hochzeit als um die Fragen wirtschaftlicher Gesetzmässigkeiten, die sie aufwirft. Genauer: Um die Kernfrage, was zuerst da war, das Huhn oder das Ei.

Heutzutage widerhallen ja bekanntlich die von Demonstranten bevorzugten Gas- sen vom Ruf wie Donnerhall gegen den Konsumzwang. Denn nicht genug damit, dass der Mensch (als Arbeitnehmer) von «der Wirtschaft» ausgebeutet wird – er ist auch Opfer des Konsumterrors, den «die Wirtschaft» ausübt, indem sie immer neue Bedürfnisse schafft, um sie flugs gewinnträchtig decken zu können. Und ein weiterer Beweis für die Richtigkeit dieser Behauptung ist die Diana-Charles-Hochzeit.

Man denke nur daran, was die Vergabeung der TV-Uebertragungsrechte an 81 Fernsehstationen in 50 Ländern der notleidenden britischen Wirtschaft eingetragen hat. Man denke, wie die Aktien jener Unternehmen einer maroden Wirtschaft endlich anstiegen, welche von der Hochzeit profitieren: Die Fabrikanten von Feuerzeugen und Tassen, Gedenkmünzen, Tischdecken und Milchflaschenverschlüssen und Löffeln, Bechern, Pfeffermühlen und Kleiderbügeln, Postkarten, Ansteckknöpfen und Puzzles – alle mit den Konterfeis des hohen Paars oder zumindest mit sinnigen Slogans. Nicht zu reden von konfektionierten Kopien des exklusivbräutlichen Brautkleides oder dem Di-Look im Coiffeurgewerbe ...

Es wäre äusserst kurzsichtig, ja verblendet, daraus zu schliessen, «die Wirtschaft» habe da lediglich vorhandene Marktischen entdeckt und grossflächige präexistente Marktbedürfnisse abgedeckt. Das hiesse die Frage nach Huhn oder Ei vorschnell beantworten.

Die Wahrheit und nichts als die Wahrheit ist, dass natürlich die bedrängte Wirtschaft des Vereinigten Königreiches – gewinnorientiert, wie die Wirtschaft nun einmal ist – diese Marktbedürfnisse selbst geschaffen, also die Hochzeit von langer Hand in eigener Regie selbst eingefädelt hat, um in Ausübung selbstsüchtigen Konsumterrors Konsumzwang zu praktizieren. Das heisst – im Vertrauen gesagt: Die Hochzeit war nichts anderes als ein Verkaufsgag britischer Marketingstrategen. Welche Gage Charles und Di dafür erhielten, dass sie sich zur Verfügung stellten, ist unbekannt. Kenner der Verhältnisse meinen, die beiden seien prozentual an der Umsatzsteigerung beteiligt. Vermutlich wurde von den Marktstrategen auch bereits eine Scheidung eingeplant, nämlich als Stützungsaktion für die mit Schwierigkeiten kämpfende Boulevardpresse im EG-Raum. Es wird sogar gemunkelt, für die rasch nahende Zeit erster Ehezerwürfnisse habe die Elektronik-Industrie bereits vorgesorgt: Telefonisch geführte Streitgespräche zwischen den jungen Eheleuten würden abgehört und auf Tonband aufgenommen, und für die Kassetten sehe man einen reissenden Absatz voraus ... Das sind Zusammenhänge einer komplexen konsumorientierten Wirtschaft, in welcher der Konsument machtlos, weil konsumterrorisiert ist.

Wirtschaftshilfe

Nachdem das Stichwort «Tonband-Kassetten» gefallen ist, mag auch erinnert werden an die «Papst-Kassette», die vom Vatikan für 3500 Lire vertrieben wird – ein «akustisches Dokument» über das Attentat auf den Oberhirten (Spieldauer 90 Minuten) inklusive ärztliche Bulletins sowie Bachsonate und Glocken von St. Peter. Das Unternehmen, das mit diesem Produkt Konsumzwang übt, steckt in finanziellen Nöten. Sein Budget weist einen Verlust von 25 Milliarden Lire (45 Mio. Fr.) aus. Das Management des Vatikans soll sogar einen amerikanischen Super-Sportmanager (McCormack) beigezogen haben, der die 15-Millionen-Franken-Reise des Heiligen Vaters nach Grossbritannien im nächsten Frühjahr zu einem wenigstens finanziell ausgewogenen Abschluss führen soll. McCormack hatte bisher schon den Spatenboxer Muhamad Ali und den Tennis-Superstar Björn Borg unter Vertrag – Referenzen, die wirtschaftlich vielversprechend sind.

Die notleidende britische Wirtschaft wird wendig genug sein, kurzfristig von Di-Charles-Motiven auf T-Shirts und Fähnchen ... (und siehe oben) auf solche mit christlichen Symbolen umzustellen; und McCormack wird schon wissen, was er an Lizenzgebühren zugunsten des ebenfalls notleidenden Vatikans wird fordern dürfen.

Wer weiss, ob nicht Kassetten in Vorbereitung sind, deren Tonband auf der einen Seite prinzlichen Ehekrach und auf der Rückseite das akustische Epos vom Papst-Attentat enthält, was im Wirtschaftsjargon «konzertierte Aktion» zu nennen wäre. Das Produkt wäre ohne Zweifel ein Beweis mehr dafür, wie die Wirtschaft auf dem Buckel der Lohnempfänger hilflosen Konsumzwang praktiziert!

