

Am Myzel herbeigezogene Volksnähe

Banker – das sind die Herren in den dunklen Anzügen, die davon leben, dass sie unser Konto mit einem halben Prozent verzinsen, bei einem Kredit aber 15 Prozent einsacken und von den 14.5 Prozent Gewinnspanne leben wie die Made im Eierschwamm. Dass alles natürlich ganz anders ist, möchte uns die UBS hier klar machen. Allerdings mit mässigem Erfolg.

Da sitzt also ein Mann mit festem Schuhwerk im locker flatternden Freizeitthemd auf einem malerischen Baumstrunk über einem voralpinen Abgrund und schnitzt sich einen XL-Steinpilz zurecht, damit der schön ins Körbchen passt.

Dazu die wunderschöne Headline «Sie & Daniel Schranz, Pilzkenner und Firmenkundenberater.»

Sie? Ich also? Wo denn? Ja, bin ich vielleicht der Pilz? Oder gar der knorrige Wurzelstock?

Da muss ich aber gleich die Copy lesen: «Als Berater nutzt Daniel Schranz sein Fachwissen, um für seine Kunden optimale Lösungen zu finden. Und als Pilzkenner weiss er, dass neben Erfahrung auch das Gespür für die Umgebung wichtig ist. Deshalb spricht er mit Ihnen nicht nur über Finanzierungs- und Anlagelösungen, sondern auch über Ihre individuelle Situation und Ihre Ziele. Willkommen bei UBS: Bei uns können Sie sich auf Menschen wie Daniel Schranz verlassen, die Sie und Ihre Bedürfnisse verstehen.»

Dass ein Berater sein Fachwissen einsetzt, ist ja irgendwie logisch. Aber dass man Pilzkenner sein muss, um über Finanzierungs- und Anlagelösungen zu sprechen – das leuchtet mir nicht ganz ein. Da spricht also einer mit mir über meine Ziele, weil er weiss, dass das Gespür für die Umgebung wichtig ist. Das Gespür für die feuchten Moospölsterli in den Fugen meiner Terrasse vielleicht?

Doch nein, es geht, und das kommt in diesem Text gleich zweimal vor, natürlich um Lösungen! Ein wunderbares Wort, weil es so herrlich nichtssagend ist. Deshalb muss uns dieser Ausdruck noch etwas schmackhafter gemacht werden. Gemeint ist nämlich nicht irgendeine Lösung, sondern eine OPTI-



Sie &
Daniel Schranz, Pilzkenner
und Firmenkundenberater.

Als Berater nutzt Daniel Schranz sein Fachwissen, um für seine Kunden optimale Lösungen zu finden. Und als Pilzkenner weiss er, dass neben Erfahrung auch das Gespür für die Umgebung wichtig ist. Deshalb spricht er mit Ihnen nicht nur über Finanzierungs- und Anlagelösungen, sondern auch über Ihre individuelle Situation und Ihre Ziele. Willkommen bei UBS: Bei uns können Sie sich auf Menschen wie Daniel Schranz verlassen, die Sie und Ihre Bedürfnisse verstehen.

www.ubs.com/schweiz

You & Us



MALE! Und damit hat der Texter auch das zweite Wort gefunden, das immer gut tönt und nie etwas sagt.

Wieso will diese Anzeige eigentlich nicht so richtig funktionieren? Es gibt zwei Gründe dafür. Der erste: Man hat eine hübsche Idee (Berater näher ans Volk!), braucht dann aber den grössten Teil der Copy dafür, zu erklären, was man mit dem Bild eigentlich sagen will. Und zweitens füllt man den Rest der paar Zeilen, die der Art Director bewilligt hat, mit Bankslang-Allgemeinplätzen, die die ganze hübsche Idee wieder kaputtmachen, weil sie sagen: «Lieber Kunde, unser Inserat sieht zwar nicht wie eine Bankanzeige aus, aber wir geben uns trotzdem alle Mühe, eine Bank zu sein, die kein bisschen anders ist als alle anderen Banken!» Zu allem Unglück gipfelt der Text dann noch im Wort «Bedürfnis»: Liebe UBS, wenn ich ein Bedürfnis habe, suche ich doch keinen Bankschalter auf, sondern eine Bedürfnisanstalt!

Oder den Blauen Himmel.

Nach dem Pinkeln frage ich Giorgio, ob sein Bankberater Pilze sammle. «Niente funghi!», sagt er. «Spielt Golf! Hat gesagt, hat Handicap 18! Ische mir doch schiissegal, was macht in Freizeit. Aber wenn funghi sammeln würde, könnte mir mitbringen für Risotto!»

Pech gehabt, Giorgio. Als CEO des Blauen Himmels bist du vermutlich zu wenig interessant für Firmenkundenberater wie Herr Schranz. Aber seine runden Bäcklein lassen sowieso darauf schliessen, dass er seine Steinpilze lieber selber isst. An einer sämigen Rahmsauce mit Speck.