

Marketingové zákony platí i pro vědce

Strategie č. 40 | 29.9.2009 | Zdeněk Vrbík

Myšlenky a nápady mnohých známých a slavných vědců nebyly původní. Někteří vědci měli zkrátka jen „lepší marketing“. Marketingové zákony platí i pro vědce. O Thomasi Alvu Edisonovi se už na základních školách učí jako o vynálezci žárovky. Málokdo ale dnes už ví, že Edison musel svůj vynález dobře prodat. Jinak bychom o žárovce možná nevěděli...

Mikuláš Koperník nebyl první tvůrce heliocentrického modelu vesmíru. Za svého studijního pobytu v Itálii se ve starých knihách seznámil s myšlenkou řeckého filozofa Aristarcha ze Samu (3. stol. př. n. l.), že Země a ostatní planety obíhají kolem Slunce. Začal se tou myšlenkou vážně zabývat a napsal Šest knih o oběžích sfér nebeských, v nichž svou teorii podrobně popsal a předložil důkazy pro svá tvrzení.

Adam Smith nebyl první, kdo se věnoval ekonomické teorii a mnoho z jeho myšlenek nebylo původních. Ale ve své slavné knize „Pojednání o podstatě a původu bohatství národů“ jako první předložil komplexní a systematickou teorii ekonomie, která byla natolik správná, aby mohla posloužit jako základ pro další rozvoj tohoto oboru.

Podobných příkladů existuje nespočet. Určitě má pravdu americký marketingový konzultant a stratég Al Ries, když jako jeden ze svých 22 věčných zákonů marketingu uvádí, že není důležité být první, ale jako první vstoupit do povědomí lidí. Tento marketingový zákon platí i pro vědce.

Případ se žárovkou a telefonem

Notoricky je známá historka o tom, že ve stejný den, 14. února 1876, přihlásili svůj vynález telefonu na patentní úřad dva američtí vynálezci, kteří pracovali nezávisle na sobě – Alexander Graham Bell z Bostonu a Elisha Gray z Chicaga. Známější je dnes Bell, jemuž byl patent nakonec přiznán, neboť svůj vynález přihlásil o několik hodin dříve. Nebyl ale nijak zvlášť podnikavý. Po přidělení patentu mu dlouho trvalo, než svůj vynález komerčně „prodal“.

Nejprve nabídl práva na svůj vynález firmě Western Union Telegraph Company, ale ta neměla zájem. Se svými společníky pak založil vlastní firmu, předchůdce dnešní společnosti American Telephone and Telegraph Company, která se svého času stala největší soukromou obchodní společností na světě. Bell ale, zdá se, v budoucnost svého nápadu nevěřil a akcie firmy, které později dosáhly obrovského zhodnocení, prodal hned na začátku s nevelkým ziskem. I tak na svém nápadu slušně zbohatl. Historie ale ukazuje, že prvním, kdo objevil princip telefonu (už v roce 1849) a v roce 1859 vyvinul jeho fungující model, byl Ital Antonio Meucci z Florencie. To dnes ví málokdo i v jeho rodné Itálii. Svět zná pouze Bella.

Podobný případ je objev žárovky. Za jejího vynálezce je považován Thomas Alva Edison, jehož patent byl zapsán roku 1879. Uchazečů o prvenství mezi vynálezci žárovky je ale opět hned několik. První patent na žárovku obdržel Francouz Frédéric de Moleyns, a to už v roce 1841. V jeho modelu byly použity platinové dráty ve skleněné vakuové baňce, jejichž meziprostor byl vyplněn uhelným prachem. Také Američan John Wellington Starr patentoval v roce 1845 žárovku, u které jako žhavený materiál použil karbonové kolíky.

V roce 1876 si nechal patentovat elektrickou svíčku Rus Pavel Nikolajevič Jabločkov. Ta ale vydržela hořet jen půl hodiny. Také jeho mladší krajan, ruský badatel Alexander Nikolajevič Lodygin, zkonstruoval žárovku. Od roku 1890 experimentoval s různými kovovými vlákny. Protože použil jako žhavicí vlákno chemický prvek wolfram, je považován za původce wolframové žárovky. Lodygin prodal v roce 1906 svůj patent americkému koncernu General Electric, který dodnes tento nejobyčejnější typ žárovek vyrábí.

Swan kontra Edison

Žárovku vyvinul také britský fyzik a chemik Joseph Wilson Swan, a sice v roce 1860. Jako žhavené vlákno použil zuhelnatělý papír. V roce 1878 se mu konečně podařilo vyrobit žárovku, která byla prakticky použitelná. Ještě v témže roce, tedy rok předtím, než obdržel svůj patent Thomas Alva Edison ve Spojených státech, přihlásil Swan svůj patent v Anglii jako vlastní objev.

Swan i Edison, kteří vyvinuli žárovku vhodnou pro běžné praktické a masové použití, mezi sebou vedli patentový spor, ze kterého vyšel jako vítěz Edison. Jemu pak patří zásluha na tom, že se žárovka dostala na trh a začala se vyrábět ve velkých sériích. Jemu je také připisován onen (geniální) nápad motat vlákno žárovky do spirály. Edison podobně jako Bell založil vlastní firmu General Electric, která si dodnes udržuje své výsostné postavení.

Boj o světlo

Ještě během sporu mezi Swanem a Edisonem se v roce 1882 přihlásil o prvenství jistý Henry Goebel – německý optik a hodinář, který se svou ženou a dvěma dětmi přicestoval do Ameriky v roce 1848 jako Heinrich Göbel a usadil se v New Yorku. Ten údajně rozsvítil první žárovku už v roce 1854, kdy s její pomocí osvětlil výkladní skříň s vystaveným dalekohledem, aby přilákal zákazníky ke svému obchodu na Grand Street.

Údajně vytvořil vakuum v prázdné lahvi od kolínské vody, ve které elektrickým proudem žhavl napřed zuhelnatělé bambusové vlákno a potom platinový drát. Göbel ale tehdy neměl potřebné finance na uznání patentu a neuměl ani dostatečně anglicky, aby mohl napsat patentní přihlášku. Vlastně ho to ani moc nezajímalo, protože chtěl především prodávat své chronometry a dalekohledy.

Zpočátku mu tedy nešlo o žárovku jako takovou, ale o to, aby přilákal zvědavé kolemjdoucí ke svému obchodu. Podobně, ale ve větších rozměrech, postupoval při prosazování žárovky i Thomas Alva Edison. Jeho výrobky se začaly prodávat v roce 1880. Dlouho ale hledal cestu, jak uvést žárovku do domácností i na veřejná prostranství. V té době ještě nebyly obytné čtvrti elektrifikovány. Nebyl k tomu důvod, neexistovaly ještě žádné domácí elektrospotřebiče. Elektřina poháněla pouze elektromotory v továrnách. Edison tedy musel jako „podporu prodeje“ elektrifikovat obytné čtvrti měst a nabídnout k žárovce jako komplement i dodávku elektrického proudu. Postupem času začal budovat také elektrárny.

Odbojní plynaři

Největším odpůrcem při prosazování žárovky na trhu mu nebyl konzervativní spotřebitel, nýbrž lobby plynárenských společností, které měly na budování veřejného osvětlení doposud monopol. Edison vytáhl do boje a na Vánoce 1880, kdy vlastními žárovkami osvětlil budovy

svých laboratoří a výzkumných dílen v Menlo Parku a demonstrativně také rozzářil několik ulic Manhattanu. V roce 1881 osvětlil světovou elektrotechnickou výstavu v Paříži.

V téže roce bylo rozhodnuto o elektrifikaci tehdejšího Německého městského divadla v Brně (dnes Mahenovo divadlo). Ta byla provedena v roce 1882 (speciálně pro potřeby divadla byla postavena nová parní elektrárna). Elektrifikaci projektoval a na její realizaci dohlížel asistent Thomase Alvy Edisona. Toto divadlo tak získalo primát prvního plně elektricky osvětleného divadla v Evropě.

Vraťme se ale ještě zpět k Heinrichu Göbelovi. Jeho prvenství jako vynálezce žárovky je dosti sporné, jde spíše o legendu. Göbel totiž v roce 1854 zřejmě neměl možnost vyrobit ani vakuum (v prázdné lahvi od kolínské vody skoro stoprocentně ne) ani si opatřit nebo vyrobit platinový drát. Jako vyučený zámečnický (neměl patřičné vzdělání ani v optice ani v jemné mechanice, natož ve fyzice) nemohl disponovat potřebnými znalostmi. V neposlední řadě neměl ve své době tak snadný přístup k elektrické energii. Pořízení baterií, které by dokázaly rozsvítit žárovku, bylo finančně velmi náročné. EPOCHU ekonomické výroby elektrické energie zahájil až Ernst Werner von Siemens se svým vynálezem dynamu v roce 1866.

Málem zapomenutá legenda

Přesto se Heinrich Göbel stal možná nechtěně legendou. Byl totiž rodák z dolnosaského města Springe, (am Deister), ve kterém v roce 1962 otevřela německá společnost AEG továrnu na žárovky. Údajně se ale jedná pouze o náhodu. Spolková vláda SRN ovšem prezentovala na svých webových stránkách Göbela jako jednoho z velkých vynálezců, který z Německa pochází. V roce 2004 vydalo Spolkové ministerstvo financí poštovní známku k připomenutí 150. výročí vynálezu „Göbelovy žárovky“.

Poté, co se objevily vědecky podložené pochybnosti o Göbelovu prvenství, byla webová prezentace nenápadně stažena. Zmiňovaná poštovní známka se už také neprodává, ale její účinek jako marketingové komunikace byl nepochybně slabý, neboť pohlednice a zvláště klasické dopisy se v dnešní době už téměř nepošílají. Třeba ale Göbelovu zapomenutou hvězdu zdvihne a začne ji šířit prostřednictvím e-mailových zpráv.

Když se řekne rentgen

Některé vynálezy byly zapomenuty i s jejich původci, v jiných případech byli zapomenuti pouze objevitelé, ale jejich vynálezy se staly běžnou a samozřejmou součástí našeho každodenního života. Největším (marketingovým) úspěchem pro vědce je nepochybně to, když se jeho jméno stane synonymem pro jeho objev či vynález: rentgen (přístroj i úkon podle fyzika Wilhelma Conrada Röntgena), diesel (motor i palivo podle vynálezce Rudolfa Diesela), hovorově Alzheimer přesněji Alzheimerova nemoc (podle psychiatra Aloise Alzheimerova, který jako první tuto nemoc podrobně popsal), dále např. v matematice Jacobiho determinant neboli jacobián, Taylor pro Taylorův polynom atd. Jedná se o tzv. eponyma, tj. jev, kdy z vlastního jména (v tomto případě vědce) vznikne jméno obecné. Pouze tak se vynálezce může stát „nesmrtelným“.