

Drei Momente, die alles sagen

Slack-Bugs: Angekündigt, nicht geliefert

Er hat die Bugs gemeldet — aber nie behoben. Das ist kein Kommunikationsproblem, das ist ein Lieferproblem. Und der Fehler, es nicht einzufordern, liegt bei mir.

Telefonat: Verbindung gescheitert — aber warum?

Er hat das Telefonat angeboten, die Verbindung kam nicht zustande. Aber in den Stunden davor hatte er Internet — und hat Komodo-Drachen fotografiert statt die Verbindung zu testen.

50/50-Frage: Komplett ignoriert

Am 24.02. klar gestellt. Seine Antwort: Ein Scherz über seinen 3.500 EUR Stundensatz — und wieder der Apple-Knopf. Keine Auseinandersetzung mit der eigentlichen Frage.

Hat er recht mit „Äpfel mit Birnen“? Nein.

Seine Kritik an der Analyse (ab Seite 14) klingt nach einem sachlichen Einwand. Sie ist keiner. Die Analyse ist korrekt und logisch aufgebaut – und seine Ablehnung hat einen anderen Grund.

Seiten 1–13: Fakten, die er nicht bestreitet

Es gibt bereits Wettbewerber (AirTranslator, Reverso, iTranslate). Ulrichs Prämisse „nur eine App pro Technologie“ stimmt nicht. Apple baut selbst aus – Live Translation seit iOS 26.

„Race against Apple“ — kein Meinung, ein Muster

Apps, die auf Apple-eigener Technologie basieren, werden langfristig kannibaliert. Flashlight-Apps, Barcode-Scanner, Taschenrechner – alle von Apple aufgefressen. Das ist dokumentierte Geschichte, keine Spekulation.

„Kein Code-Wiederverwendung“ — ein technischer Fakt

Die App ist React/TypeScript/Capacitor. Apples Translation Framework läuft nur in nativem Swift. Eine Apple-only Version wäre ein komplett neues Projekt – kein Upgrade, kein Pivot, ein Neubau.

Der echte USP: 1 Speaker → N Listener

Nicht die Translation-Engine macht das Produkt einzigartig, sondern das Speaker→Listener-Modell in verschiedenen Sprachen gleichzeitig. Das kann Apple Translate nicht. Das kann AirTranslator nicht. Das ist der einzige echte Differenzierer.

Was Ulrich als „Äpfel mit Birnen“ bezeichnet, ist die unbequeme Schlussfolgerung: Seine ursprüngliche Idee – Apple-only, Offline, EarPods – ist kein differenzierendes Produkt mehr. Und wenn die Idee wertlos ist, hat er nichts mehr in der Hand für seinen 50/50-Anspruch.

Sein Muster — immer wieder dasselbe

Egal was du sendest, die Reaktion folgt demselben Schema. Hier die Dokumentation:

Du fragst / sendest	Er antwortet
"50/50 ist obsolet, mach mir einen Vorschlag"	Scherz über 3.500 EUR Stundensatz
20-seitige Wettbewerbsanalyse	„Ab Seite 14 Äpfel mit Birnen“ (ohne zu sagen warum)
„Test die App“	„Wenn ich Internet habe“ / „Hast du den Knopf gebaut?“
5 Update-Summaries, Testprotokolle	„Mega cool“
„Wir müssen über die Partnerschaft reden“	Stille, dann Komodo-Drachen-Fotos

Das Muster ist konsistent: Ausweichen, Ablenken, Vertagen. Nie eine direkte Antwort auf eine direkte Frage.

Ist er starrsinnig? Ja.

Er hält an zwei Positionen fest, die beide durch Recherche und Fakten widerlegt sind. Das ist keine Meinungsverschiedenheit – das ist Sturheit mit Methode.

Position 1: Apple-only native App

Wäre ein kompletter Neubau. Der Markt ist bereits besetzt (AirTranslator). Apple kannibalisiert ihn selbst (iOS 26). Diese Position ist technisch, strategisch und marktseitig unhaltbar – und er will es nicht verstehen.

Position 2: Der „Übersetze jetzt“-Knopf

Ein UI-Detail, das er zum Killerkriterium erhebt. Er hat die App nie ernsthaft benutzt. Er kennt den Workflow nicht. Aber der Knopf ist seine letzte Verteidigungslinie.

Er nutzt diese beiden Punkte, um nicht über das Wesentliche reden zu müssen: Was ist sein konkreter Beitrag – und warum verdient er 50%? Solange er diese Frage nicht beantworten muss, hält er an seinen Positionen fest. Das ist kein Sachargument. Das ist eine Schutzstrategie.

Dein Bombardement ändert nichts.

13 Nachrichten in 25 Minuten. Persönliche Angriffe. Eskalation. Das Ergebnis: Er macht dicht – und du bekommst das Gegenteil von dem, was du willst.

Was du sendest

„Bescheuerte Fragen.“ „Wie bei deiner letzten Firma.“ Schnelle Salven, emotionale Formulierungen, Druck durch Masse. Das fühlt sich nach Klarheit an – ist aber Lärm.

Was bei ihm ankommt

Angriff. Bedrohung. Rechtfertigungsdruck. Sein Reflex: Rückzug, Ablenkung, Schweigen. Nicht weil er keine Antwort hat – sondern weil er unter Beschuss nicht verhandelt.

Was nicht passieren wird

Er wird nicht sagen: „Du hast recht, ich verdiene nur 10%.“ Nicht weil die Zahl falsch ist – sondern weil niemand unter Beschuss kapituliert. Druck erzeugt Gegendruck, keine Einsicht.

Die Fakten sind auf deiner Seite. Aber Fakten, die wie Vorwürfe klingen, werden wie Vorwürfe behandelt. Wenn du ein Ergebnis willst, musst du den Ton wechseln – nicht die Argumente.

