

Ulkereien

Hier soll Raum für Ulkereien sein, die einen ökonomischen Kern haben.

Jeder erfolgreiche Kaufmann muss lernen zu teilen:

Einem Kaufmann wird hinterbracht, dass seine Frau gleich mit vier anderen Männern fremdgeht. „Na und“, antwortet er: „Das weiß ich. Aber ich habe doch lieber zwanzig Prozent an einem guten Deal als hundert Prozent an einem schlechten.“

Banken sind auch nicht mehr das, was sie früher waren:

Ein Kaufmann erhält einen Anruf von einem Bankangestellten: „Verzeihen Sie, ich wollte Sie darauf aufmerksam machen, dass Ihr Konto 50.000 Euro im Minus steht.“ „Danke für den Hinweis“, antwortet der Kaufmann, „aber sagen Sie mal: Wie stand ich denn letzte Woche Mittwoch da?“ Der Bankangestellte sucht eine zeitlang und sagt dann: „Da standen Sie 100.000 Euro im Plus.“ „Ja und“, antwortet der Kaufmann, „hab ich Sie da angerufen?“

Auch lange und kluge Trinksprüche haben etwas mit „Wirtschaft“ zu tun:

Ein Philosophieprofessor stand vor seinen Studenten und hatte ein paar Dinge vor sich liegen. Als der Unterricht begann, nahm er ein großes leeres Mayonnaiseglas und füllte es bis zum Rand mit großen Steinen. Anschließend fragte er seine Studenten, ob das Glas voll sei. Sie stimmten ihm zu.

Nun nahm der Professor eine Schachtel mit kleineren Kieselsteinen, schüttete sie in das Glas und schüttelte es leicht. Die kleinen Kieselsteine rollten jetzt in die Zwischenräume der größeren Steine. Dann fragte er seine Studenten erneut, ob das Glas jetzt voll sei. Sie stimmten erneut zu und lachten.

Der Professor aber nahm eine Schachtel mit Sand und schüttete den Sand in das Glas. Da füllte der Sand auch noch die letzten Zwischenräume im Glas aus.

„Nun,“ begann der Professor, „ich möchte, dass sie erkennen, dass dieses Glas ist wie Ihr Leben! Die großen Steine sind die wichtigen Dinge darin: Ihr Partner, Ihre Familie, Ihre Gesundheit, Ihre Kinder. Das sind die Dinge, die ihr Leben immer noch erfüllen würden, falls alle anderen Dinge wegfielen. Die kleineren Kieselsteine sind andere, weniger wichtige Dinge: Ihre Arbeit, Ihr Haus, Ihre Wohnung, Ihr Auto. Der Sand symbolisiert die kleinen Dinge im Leben. Füllen Sie den Sand zuerst in das Glas, dann bleibt kein Raum mehr für die Kieselsteine und die großen Steine. So ist das auch in Ihrem Leben: Wenden Sie all Ihre Energie für die kleinen Dinge in Ihrem Leben auf, haben Sie keine mehr für die großen. Achten Sie daher auf die wichtigen Dinge. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Kinder und Ihren Partner, achten Sie auf Ihre Gesundheit! Dann wird es noch genug Zeit geben, für Arbeit, Haushalt, Parties usw. Achten Sie zuerst auf die großen Steine. Sie sind es, die wirklich zählen. Der Rest ist nur Sand!“

Nach dem Unterricht nahm ein Student das Glas mit den großen Steinen, den Kieselsteinen und dem Sand, bei dem ja auch der Professor zustimmte, dass es voll war. Dann schüttete er ein Glas Bier hinein. Das Bier füllte den noch verbleibenden Raum im Glas aus. Dann war es wirklich voll.

Und die Moral von der Geschichte: *Egal wie erfüllt Dein Leben auch ist – es ist immer noch Platz für ein Bier. Prost!*

„Kannibalisierung“ als Maßnahme zur Feststellung von Rationalisierungspotentialen

Bei einer sehr noblen Großbank werden fünf Kannibalen als Programmierer eingestellt. Bei der Begrüßung der Kannibalen sagt der Personalchef: „Ihr könnt hier arbeiten, verdient gutes Geld und könnt zum Essen in die Kantine gehen. Aber lasst die anderen Mitarbeiter in Ruhe!“ Die Kannibalen geloben, keinen der Kollegen zu belästigen.

Nach vier Wochen kommt der Personalchef wieder und sagt: „Ihr arbeitet sehr gut. Allerdings fehlt uns eine Putzfrau. Wisst Ihr, was mit der geschehen ist?“

Alle Kannibalen verneinen und schwören, mit der Sache nichts zu tun zu haben. Als der Personalchef weg ist, fragt der Boss der Kannibalen: „Wer von Euch Affen hat die Putzfrau gefressen?“

Da meldet sich ganz kleinlaut der Kleinste: „Ich war es!“

Darauf der Boss: „Du Idiot! Wir ernähren uns seit vier Wochen von Gruppenleitern, Filialleitern und Regionalleitern, damit keiner was merkt. Und Du Depp musst ausge-rechnet eine Putzfrau fressen!“

Woher weißt Du, dass es ein Pech ist?

Um die folgende Geschichte zu verstehen, sei eine „Vor-Geschichte“ gestattet:

Vor langer, langer Zeit entlief einem Mann ein Pferd. Die Nachbarn kamen zu ihm und beklagten sein Leid. „Was für ein Pech!“, riefen sie. „Woher wisst ihr, dass es ein Pech ist?“, sagte der Mann. Einige Zeit später kam das Pferd zurück und führte ein ganze Horde Wildpferde mit sich. Nun kamen die Nachbarn, um sich mit dem Mann zu freuen (Die Geschichte ist daher wahrscheinlich nicht aus Deutschland). „Was für ein Glück!“, begeisterten sie sich. „Woher wisst ihr, dass es ein Glück ist?“, antwor-te der Mann. Kurze Zeit später fiel sein Sohn beim Zureiten eines der Wildpferde aus dem Sattel und brach sich ein Bein. Dieses Mal klagten die Nachbarn wieder: „Was für ein Pech!“ Der Mann antwortete wie immer: „Woher wisst Ihr, dass es ein Pech ist?“ Als dann der große Krieg kam wurden alle Nachbarssöhne eingezogen, doch der Sohn des Mannes hatte ja ein gebrochenes Bein. Da kamen die Nachbarn

So, nach dieser Vorbereitung kann es losgehen:

Vor (gar nicht so) langer Zeit bewarb sich ein Arbeitsloser als Reinigungskraft bei Microsoft. Der Personalleiter ließ in zum Test den Boden reinigen und teilte ihm dann mit: „Sie sind eingestellt! Geben Sie mir bitte Ihre E-Mail Adresse, dann schicke ich Ihnen die Unterlagen!“

Der Arbeitslose antwortete ihm, dass er weder einen Computer besitze noch eine E-Mail Adresse habe. Der Personalchef entgegnete, ohne E-Mail Adresse sei er aber virtuell gar nicht existent und könne so auf keinen Fall eingestellt werden.

Mit nur 10\$ in der Tasche verlässt der verzweifelte Mann das Gebäude. Er geht in den nächsten Supermarkt und kauft 10 Kilogramm Tomaten dafür. Er verkauft die Tomaten von Tür zu Tür und innerhalb von zwei Stunden hat er sein Kapital verdop-pelt. An diesem Tag wiederholt er das Ganze noch dreimal und hat am Ende des Tages 160 \$. Er stellt fest, dass er auf diese Weise seinen Lebensunterhalt bestrei-ten kann und startet nun jeden Morgen und kehrt abends spät zurück.

Jeden Tag verdoppelt oder verdreifacht er sein Kapital. Schon nach kurzer Zeit kauft er sich einen kleinen Wagen, dann sogar einen Lastwagen und bald schon verfügt er über einen kleinen Fuhrpark für seine Lieferungen. Innerhalb von fünf Jahren besitzt er eine der größten Lebensmittelketten in den USA.

Er fängt an, über seine Zukunft nachzudenken und erarbeitet mit einem Berater einen Vorsorgeplan. Am Ende des Gesprächs fragt der Berater nach der E-Mail Adresse, damit er ihm die Unterlagen zusenden könne. Da antwortet unser Emporkömmling, er besitze nicht einmal einen Computer und daher auch keine E-Mail Adresse.

Der Berater schmunzelt und merkt an: „Merkwürdig! Da haben Sie ein Imperium aufgebaut und besitzen nicht einmal eine E-Mail Adresse. Stellen Sie sich einmal vor, was Sie erst mit einem Computer erreicht hätten!“

„Ich wäre Putzkraft bei Microsoft“, sagt der Mann, ohne lange zu überlegen.

Was können wir daraus lernen:

1. Ein Internet-Anschluss reicht nicht, um sein Leben zu finanzieren.
2. Wer bei Microsoft arbeiten will, braucht eine E-Mail Adresse
3. Mit Arbeit und ohne E-Mail kann man Millionär werden.
4. Wenn Du diese Geschichte über das Internet ab gerufen hast, ist Deine Chance Putzmann oder Putzfrau zu werden, größer als die, Millionär zu werden.

P.S: Bin auf dem Markt, Tomaten kaufen und ab jetzt per E-Mail nicht mehr zu erreichen.

Von unerwarteten Freunden und Feinden

Auf einer Wiese sitzt ein kleiner Spatz direkt hinter einer Kuh. Da lässt die Kuh einen dicken Haufen fallen, in dem der kleine Spatz ganz versinkt. Mit wilden Flügelschlägen versucht der Spatz, sich zu befreien. Das sieht eine Katze, zieht ihn heraus und frisst ihn auf. Und die Moral von der Geschichte:

1. Nicht jeder, der Dich mit Kacke bewirft ist Dein Feind (Auch nicht der Professor, der Dir mal eine schlechte Note gibt) !
2. Nicht jeder, der dich herauszieht, ist Dein Freund!

3. Und wenn Du schön drinsitzt in der Kacke, solltest Du aufhören zu strampeln, damit es Deine Feinde nicht merken.

Das ENRON-System als Weiterentwicklung des Kapitalismus

Im Feudalismus bekommt der Grundbesitzer Milch von dem, der zwei Kühe hat. Im Faschismus beschlagnahmt die Regierung die Kühe, verpflichtet die Besitzer, sie zu pflegen und verkauft obendrein noch die Milch. Im Kommunismus gehört alle Milch den Staat. Im Kapitalismus verkauft der Besitzer eine der beiden Kühe, kauft sich einen Bullen, züchtet eine Herde, verkauft sie und lebt von den Zinsen.

Im ENRON-System leiht sich der zweifache Kuhbesitzer 80 Prozent des künftigen Wertes von der Bank, kauft sich mit einer Anzahlung von fünf Prozent eine weitere Kuh, finanziert den Rest über eine vom Verkäufer begebene Anleihe zum doppelten Leitzins, die fällig wird, wenn der Börsenwert der Aktiengesellschaft des Käufers, dessen Anteilsscheine als Sicherheit hinterlegt wurden, unter 20 Milliarden Dollar fällt.

Die drei Kühe werden anschließend unter Zuhilfenahme eines Kreditbriefes, den der Schwager des Besitzers bei einer zweiten Bank erhalten hat, an das eigene Unternehmen verkauft. Ein Swapgeschäft über ein Partnerunternehmen garantiert dann die Rückerstattung von vier Kühen plus eine Steuerbefreiung für die fünfte.

Die Milchrechte von sechs Kühen werden anschließend an eine Firma auf den Cayman Islands transferiert, die insgeheim dem Mehrheitsaktionär des ersten Unternehmens gehört. Der verkauft die Rechte an sieben Kühen zurück an das Unternehmen. In der Bilanz werden acht Kühe plus die Option auf die neunte ausgewiesen.

Das Ganze wird von einem Wirtschaftsprüfer abgesegnet. Danach gibt das Unternehmen während einer Analystenkonferenz bekannt, dass in Kürze der Handel mit Kühen im Internet beginnt. Der Kurs steigt ins Unermessliche. *Mit Teilen aus diesem Gewinn wird der Kauf eines Aktenvernichters finanziert!*

IT-Systeme bereichern die Wirtschaft und das Leben

Viele Männer sitzen heute so lange hinter dem Computer, dass sie sich kaum mehr um Menschen kümmern (können). Um auch ihnen einen Weg zum Verständnis des

anderen Geschlechts zu zeigen, haben wurde unten ein ihnen geläufiges Begriffssystem verwendet, um ihnen deutlich zu machen, dass man bei Frauen mindestens auf dieselbe Vielfalt stößt wie in der „Welt der Rechner“. Würde man Frauen in IT-Klassen einteilen, gäbe es unter anderen die nachfolgenden „Klasse-Frauen“:

Die Internet-Frau:

Man muss bezahlen, um sich Zugang zu ihr zu verschaffen.

Die Server-Frau:

Sie ist immer zu beschäftigt, wenn Du sie brauchst.

Die Windows-Frau:

Du weißt, dass sie viele Fehler hat, aber Du kannst nicht ohne sie leben.

Die Powerpoint-Frau:

Sie ist ideal, um sie auf Feiern den Leuten zu präsentieren.

Die Excel-Frau:

Man sagt, sie könne vieles. Aber Du benutzt nur die üblichen vier Grundfunktionen.

Die Word-Frau:

Sie überrascht Dich immer wieder und es gibt niemanden auf der Welt, der sie wirklich versteht.

Die DOS-Frau:

Alle hatten sie schon, aber niemand will sie jetzt mehr.

Die Backup-Frau:

Du glaubst, sie hätte wirklich alles, aber wenn es darauf ankommt, fällt Dir auf, dass ihr etwas fehlt.

Die Scandisk-Frau:

Wir wissen, dass sie Gutes tut und dass sie nur helfen will. Aber im Grunde weiß niemand, was sie wirklich kann, und wenn wir ehrlich sind, nervt sie.

Die Screensaver-Frau:

Sie hat keine wirklich Funktion, aber es gefällt Dir, sie anzuschauen.

Die Hard-Disk-Frau:

Sie erinnert sich an alles, zu jeder Tageszeit.

Die E-Mail-Frau:

Von den zehn Dingen, die sie erzählt, sind neun absoluter Quatsch.

Und dann war da noch die Virus-Frau:

Wenn Du es am wenigsten erwartest, installiert sie sich in Deiner Wohnung und bemächtigt sich dieser. Wenn Du versuchst, sie zu deinstallieren, wirst Du sehr viele Sachen vermissen; tust Du es aber nicht, verlierst Du alles.

Aus der Zeit als die Vorbilder noch aus Japan kamen

Es gab Zeiten, da richteten sich alle Blicke des Managements nach Japan. Von den Japanern lernen, hieß damals Siegen lernen.

Neschle hat sich immer schon gefragt, wie man sich Leute als Vorbild nehmen kennen, die ihre Frauen nicht arbeiten lassen. (Jetzt, liebe Leser, ratet mal, wie Neschle das wohl gemeint hat!) Nun aber geht es los:

Vor langer Zeit verabredete ein großer deutscher Konzern mit seinem Mitbewerber aus Japan, dass jedes Jahr ein Wetttrudern mit einem Achter auf der Donau ausget-

ragen werden soll. Beide Mannschaften trainierten lang und hart, um ihre höchste Leistungsfähigkeit zu erreichen. Als der Tag des Wettkampfes endlich da war, waren beide Mannschaften topfit:

Die Japaner gewannen mit einem Kilometer Vorsprung!

Nach dieser Niederlage war das Team des deutschen Konzerns sehr niedergeschlagen und das obere Management entschied, dass ein Projektteam einzusetzen sei, um den Grund für die vernichtende Niederlage zu untersuchen und geeignete Abhilfemaßnahmen zu empfehlen. Die Untersuchung ergab:

Das Problem war, dass bei den Japanern acht Leute ruderten und ein Mann steuerte. Im Team des deutschen Konzerns ruderte ein Mann und acht Leute steuerten.

Daraufhin beauftragte das oberste Management eine Unternehmensberatungsgesellschaft, eine Studie über die Struktur der Konzern-Rudermannschaft zu erstellen. Die Berater kamen zu dem Schluss: Es steuern zu viele und es ruderten zu wenige.

Um einer Niederlage gegen die Japaner im nächsten Jahr vorzubeugen, wurde die Teamstruktur geändert. Es gab jetzt vier Steuerfachleute, drei Hauptsteuerleute und einen Steuereinspektor. Ein Ruderfortschritts-Verfolgungssystem wurde eingeführt, um alle sechzig Sekunden die zurückgelegte Strecke auf dem Dienstweg in der Hierarchie nach oben zu melden und einen Streckenplan für die nächste Minute vorzulegen. Außerdem wurde ein Leistungsbewertungssystem eingeführt, um dem Mann, der das Boot rudern sollte, mehr Ansporn zu geben. Man war also optimal vorbereitet, als der heißersehnte Tag des Wettruderns wieder kam:

Die Japaner gewannen mit zwei Kilometern Vorsprung!

Der Konzern kündigte dem Ruderer (sozialverträglich versteht sich) aus verhaltensbedingten Gründen, verkaufte die Ruder und stoppte alle Investitionen in die Entwicklung eines neuen Bootes. Der Beraterfirma wurde eine lobende Anerkennung für ihre gute Arbeit ausgesprochen. Die erzielten Einsparungen wurden als Prämie an das obere Management ausgeschüttet.

Stoßgebet für das mittlere Management

„Herr, gib mir die Kraft, die Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, die Dinge zu ändern, die ich nicht ändern kann, und einen Weg, die Körper derer verschwinden zu lassen, die ich heute umbringen musste, weil sie mich nervten.

Hilf mir aufzupassen, auf wessen Füße ich heute trete, da sie eventuell zu dem Hinten gehören könnten, in den ich möglicherweise morgen reinkriechen muss. Hilf mir, bei meiner Arbeit immer 100 Prozent zu geben:

12 Prozent am Montag,

23 Prozent am Dienstag,

40 Prozent am Mittwoch,

20 Prozent am Donnerstag und

5 Prozent am Freitag.

Wenn ich einmal einen richtig schlechten Tag habe und es scheint, als wolle mich jeder anmachen, dann hilf mir, nicht zu vergessen, dass man 42 Muskeln braucht, um ein verärgertes Gesicht zu machen, aber nur ganze 4 Muskeln, um den Mittelfinger herauszustrecken und ihnen zu sagen, wo sie es hinstecken können.

Amen!“

Aus ökonomischer Sicht ist die Ehe eine Tauschbeziehung! Die Wirtschaftsinformatik kann dabei viel zur Erkenntnis beitragen!

Eine amerikanische Eheforscherin beschrieb das Ergebnis ihres Selbstversuchs so:

„Last year I upgraded from Boyfriend 5.0 to Husband 1.0 and noticed a slowdown in the overall performance particularly in the flower and jewellery applications that had operated flawlessly under Boyfriend 5.0. In addition, Husband 1.0 uninstalled many other valuable programs such as Romance 9.5 and Personal Attention 6.5. And now Conversation 8.0 no longer runs and House Cleaning 2.6 simply crashes the system. I have tried running Nagging 5.3 to fix these problems, but to no avail. What can I do?“

Her Helpdesk replied:

“First keep in mind, Boyfriend 5.0 is an entertainment package, while Husband 1.0 is an operating system. Try entering the command C:\ I THOUGHT YOU LOVED ME and download Tears 6.2 to install Guilt 3.0. If all Works as designed, Husband 1.0 should then automatically run the application Jewellery 2.0 and Flowers 3.5. But remember overuse can cause Husband 1.0 to default to Grumpy Silence 2.5, Happy Hour 7.0 or Beer 6.1 which is a very bad program that will create Snoring Loudly wave files. Whatever you do, DO NOT install Mother-in-law 1.0 or reinstall another Boyfriend program. These are not supported applications and will crash Husband 1.0. In summary, Husband 1.0 is a great program but it does have limited memory and cannot learn new applications quickly. You might consider additional software to improve memory or performance. I personally recommend Hot Food 3.0 and Lingerie 6.9.” Warum eigentlich gerade 6.9, fragt Neschle gewohnt arglos?

Mit einigen ist genau deshalb zu rechnen, weil mit ihnen nicht zu rechnen ist!

Hier wird erklärt, wie es gelingen kann, mit „sozialer Gerechtigkeit“ diejenigen aus dem Land zu treiben, die in besonderer Weise helfen und helfen können, das Sozialsystem zu finanzieren. Überraschenderweise kann das nicht nur mit Steuererhöhungen gelingen, sondern auch mit Steuererleichterungen. Wie das möglich ist, zeigt das folgende „Gleichnis“:

Es waren einmal 10 Männer, die jeden Tag miteinander zum Essen gingen. Die Rechnung für alle zusammen betrug jeden Tag genau 100 Euro.

Die Gäste zahlten dabei die Rechnung wie wir unsere Steuern. Das sah dann so aus:

Vier Gäste, die Ärmsten, zahlten nichts.

Der Fünfte zahlte 1 Euro.

Der Sechste 3 Euro.

Der Siebte 7 Euro.

Der Achte 12 Euro.

Der Neunte 18 Euro.

Der Zehnte, der Reichste, zahlte die restlichen 59 Euro.

Jeden Tag kamen sie zum Essen und alle waren zufrieden. Das ging eine Zeitlang gut bis der Wirt Unruhe in das Arrangement brachte. Er schlug nämlich vor, den Preis für das Essen um 20 Euro zu reduzieren: „Weil Sie so gute Gäste sind!“ Wie nett von ihm!

Jetzt kostete das Essen für alle 10 nur noch 80 Euro. Die Gruppe wollte nun unbedingt weiter so bezahlen, wie wir besteuert werden. Für die vier ärmsten Gäste änderte sich natürlich nichts. Sie aßen weiter kostenlos. Wie aber konnte man unter die restlichen 6 die Ersparnis so aufteilen, dass jeder etwas davon hatte?

Teilt man die 20 Euro durch 6, so würde jeder 3,33 Euro davon erhalten. Auf diese Weise bekämen aber der fünfte und der sechste Gast noch Geld dafür, dass sie überhaupt am Essen teilnehmen und wäre besser gestellt als die 4 Ärmsten.

Da schlug der Wirt den Gästen vor, jeder solle prozentual ungefähr so viel weniger zahlen, wie er zum Essen beisteuere. Er setzte sich hin und rechnete für seine Gäste folgendes aus:

Der Fünfte zahlte ebenso wie die ersten vier nun nichts mehr (100% Ersparnis).

Der Sechste zahlte nun 2 statt 3 Euro (33% Ersparnis)

Der Siebte zahlte 5 statt 7 Euro (28% Ersparnis).

Der Achte zahlte 9 statt 12 Euro (25% Ersparnis).

Der Neunte zahlte 14 statt 18 Euro (22% Ersparnis).

Der Zehnte schließlich kam mit 49 statt mit 59 Euro davon (16% Ersparnis).

Jeder der sechs kam nun günstiger weg und die ersten vier aßen immer noch kostenlos. Doch als sie dann noch einmal nachrechneten, schien das alles doch nicht so ideal, wie sie dachten:

„Ich hab’ nur einen einzigen Euro von den zwanzig Euro bekommen“ begann der sechste Gast und zeigte auf den zehnten, „und er kriegt zehn Euro!“

„Stimmt!“, rief der fünfte Gast. „Ich hab’ auch nur einen Euro gespart und er spart zehnmal so viel wie ich!“

„Wie wahr!“, stimmte der siebte ein. „Warum bekommt der zehn Euro zurück und ich nur zwei? Alles kriegen mal wieder die Reichen!“

„Moment mal!“, schriegen die ersten vier wie aus einem Munde: „Wir haben überhaupt nichts bekommen. Das System beutet die Ärmsten aus!“

Wie aus heiterem Himmel gingen nun die anderen neun auf den zehnten los und verprügelten ihn. Am nächsten Abend tauchte der zehnte Gast daher nicht mehr zum Essen auf. Also setzten sich die anderen neun zusammen und aßen ohne ihn. Als es an der Zeit war, die Rechnung zu bezahlen, stellten sie aber etwas ganz Außerordentliches fest: Alle zusammen hatten nicht genügend Geld, um auch nur die Hälfte der Rechnung bezahlen zu können.

Und wenn sie nicht verhungert sind, dann wundern sie sich noch heute! -

Ja, liebe Leute, so funktioniert ein Steuersystem. Diejenigen, welche die höchsten Steuern zahlen, haben auch die größten Vorteile von einer Steuererleichterung, jedenfalls absolut betrachtet. Wenn sie deshalb aber auch noch angegriffen werden, kann es geschehen, dass sie einfach nicht mehr am Tisch erscheinen. In der Schweiz und in der Karibik gibt es auch ganz tolle Restaurants.

Noch etwas für Rechenkünstler: Wie Geld im Cyberspace verschwindet!

Jetzt lässt der Hütchenspieler Neschle mal einen Euro verschwinden:

Drei Freunde wollten sich gemeinsam ein gebrauchtes Rad kaufen. Jeder steuerte dazu 10 Euro bei. Schnell fanden sie beim Fahrradhändler ein geeignetes Rad für genau 30 Euro. Kaum waren sie damit aus der Tür, lief ihnen jedoch der Auszubildende hinterher: „Der Chef lässt sich entschuldigen, Euer Rad kostet nur 25 Euro.“

Er drückte einem der drei fünf Euromünzen in die Hand, die sein Chef ihm gegeben hatte. „Moment mal“, sagte der, „fünf durch drei das geht doch sowieso nicht. Bitte behalte zwei Euro als Trinkgeld für Eure Ehrlichkeit und Mühe!“ Der Auszubildende bedankte sich und ging mit den zwei Euro zurück.

„Jetzt hat jeder von uns nur neun Euro bezahlt, weil wir einen zurückbekommen haben“, sagte einer und die anderen stimmten zu.

„Dann haben wir ja insgesamt nur dreimal neun, also 27 Euro bezahlt“, stellte der zweite fest.

„Aber das verstehe ich nicht“, sagte der dritte. „Wir haben 27 Euro bezahlt und zwei dem Auszubildenden gegeben: Das sind doch insgesamt nur 29 Euro!“

„Du hast recht“, staunten die beiden anderen. „Wo ist der dreißigste Euro?“

Ökonomische Bildung im Wandel der Zeit

Schon einfachste Grundkenntnisse drohen verloren zu gehen. Hier einige Ergebnisse der Bildungsforschung über Ökonomie in der Schule:

Hauptschule 1970

Ein Bauer verkauft einen Sack Kartoffeln für 50 DM. Die Erzeugerkosten betragen 40 DM. Berechne den Gewinn!

Realschule 1980

Ein Bauer verkauft einen Sack Kartoffeln für 50 DM. Die Erzeugerkosten betragen vier Fünftel des Erlöses. Wie hoch ist der Gewinn des Bauern?

Gymnasium 1990

Ein Agrarökonom verkauft eine Partie subterranean Feldfrüchte für eine Menge Geld (G). G hat die Mächtigkeit 50. Für die Elemente g aus G gilt: $g = 1$ DM. Die Menge der Herstellkosten (H) ist um zehn Elemente weniger mächtig als die Menge G.

Zeichnen Sie das Bild der Menge H als Teilmenge von G und geben Sie die Lösungsmenge (L) für die Frage an: Wie mächtig ist die Gewinnmenge?

Integrierte Gesamtschule 2000 oder Walldorf-Schule

Ein Bauer verkauft einen Sack Kartoffeln für 50 DM. Die Erzeugerkosten betragen 40 DM, der Gewinn 10 DM.

Aufgabe: Unterstreiche das Wort „Kartoffeln“ und diskutiere mit Deinem Nachbarn darüber!

Einheitsschule 2010 nach Bildungsreform und erneuter Rechtschreibreform

Ein kapitalistisch-privilegierter Bauer bereichert sich ohne rechtfertigung an einem sackkartoffeln um 10 Euro. Untersuchen das text auf inhaltliche fehler, korrigieren das aufgabenstellung und demonstrieren gegen das lösung!

Im Jahre 2020

Es gibt keine kartoffeln mehr. Nur noch pommes frit bei mcdonald!

Neschle als Super-DAU (Dümmster Anzuehmender User)

Neschle hat ein wenig Ahnung von Ei-Tea. Und zwar so ein wenig, dass man ihn mit Fug und Recht oder mit Unfug zu recht den Dümmsten Anzuehmender User (DAU) nennen kann. Weil die heutige Gigantomanie immer noch etwas jenseits, des Größten, Schönsten, Schnellsten etc. kennt, gibt es auch den Super-Dau. Dieser Super-Dau Neschle, der die sonstigen Heißen Drähte schon wegen der Drohkulisse „Ruf an!“ noch niemals „konsultierte“, ruft eines Tages bei der IT-Hotline an. Daraus entwickelte sich folgendes Gespräch:

Heißdraht: IT-Hotline, guten Tag!

Neschle: Guten Tag, mein Name ist Neschle, ich habe ein Problem mit meinem Computer oder der mit mir!

Heißdraht: Welches denn, Herr Neschle?

Neschle: Auf meiner Tastatur fehlt eine Taste?

Heißdraht: Welche denn, Herr Neschle?

Neschle: Die „Enikei“-Taste!

Heißdraht: Wofür brauchen Sie denn diese Taste?

Neschle: Das Programm verlangt diese Taste.

Heißdraht: Was ist das für ein Programm?

Neschle: Das weiß ich nicht. Aber es will, dass ich die „Enikei“-Taste drücke. Ich hab’ ja schon die „Strg“-, die „Alt“- und die „Großmach“-Taste ausprobiert. Doch da tut sich nichts.

Heißdraht: Herr Neschle, was steht denn gerade auf Ihrem Monitor?

Neschle: Eine Blumenvase.

Heißdraht: Nein, ich meine, lesen Sie mal vor, was auf Ihrem Monitor steht!

Neschle: D... E ... L ... L. DELL!

Heißdraht: Nein, Herr Neschle, was auf Ihrem Schirm steht, möchte ich wissen!

Neschle: Na gut, aber der hängt an der Garderobe. Moment bitte!

Heißdraht: Herr Neschle, ..., ... Herr Neschle!

Neschle: So, jetzt habe ich ihn aufgespannt. Da steht nichts drauf.

Heißdraht: Herr Neschle! Schauen Sie bitte mal auf Ihren Bildschirm und lesen Sie bitte vor, was darauf geschrieben steht!

Neschle: Ach so! ... Sie meinen?! ... Oh, Entschuldigung! Da steht: „Plies press enikei to kontinu“.

Heißdraht: Hah! Das heißt: „Please, press any key to continue“. Ihr Rechner meldet sich also in Englisch!

Neschle: Nee! Der piepst nur, wenn der was sagt!

Heißdraht: Drücken Sie bitte mal auf die „Enter“-Taste.

Neschle: Ja, jetzt geht's! Das ist also die „Enikei“-Taste! Das könnten die aber auch draufschreiben. Gut, wie kann ich denn jetzt dieses Programm beenden, damit ich wieder arbeiten kann?

Heißdraht: Sie müssen halt erst mal rausgehen.

Neschle: Gut! Moment!

Heißdraht: Nein, Herr Neschle, bleiben sie doch am Telefon! Ich meinte ... Herr Neschle ...! Hallo! Hallo! Hallo!

Neschle: Ja, ich bin wieder dran! Ich habe Sie auf dem Flur kaum hören können.

Heißdraht: Sie sollten auch gar nicht in den Flur gehen! Ich wollte doch nur, dass Sie das Fenster schließen!

Neschle: Warum sagen Sie das nicht gleich? Warten Sie!

Heißdraht: Herr Neschle!

Neschle: Ja, ich bin wieder dran. Soll ich auch die Tür zumachen?

Heißdraht: Nein, Herr Neschle, wirklich nicht! Eigentlich sollten Sie nur das Programmfenster schließen! Aber ich glaube, es ist das Beste, Sie ziehen gleich den Stecker aus der Steckdose!

Neschle: Wenn Sie meinen ...

Heißdraht: Halt! Halt! Das war doch nur ein Scherz! Herr Nesch

Neschle: Alles klar! Ich habe ihn herausgezogen. Hallo? Hallo, sind Sie noch dran? Komisch, jetzt ist auch noch die Leitung tot. Also diese Heißdüsen bei der Hotline haben auch gar keine Ahnung!

Bill Gates schwitzt zwar, klebt aber nicht. Bei Bill geht's!

Endlich kommt Bill Gates zu der Ehre, die ihm aufgrund der Beglückung dieser Welt mit seiner stets lernfähigen und verbesserungswürdigen Weichware längst zuteil geworden sein haben müsste. Sein Konterfei ist auf einer Briefmarke der amerikanischen Post zu sehen.

Allerdings häufen sich schon nach kurzer Zeit die Beschwerden, die Marke klebe nicht. Mit Unterstützung durch Bill Gates selbst werden berühmte Forscher mit der Untersuchung dieser verblüffenden Tatsache beauftragt.

Die Forscher kommen zu dem Ergebnis: Die Marke klebt wie jede andere Marke auch. Es gibt keinerlei Beanstandung.

Eine zweite Untersuchung wird in Auftrag gegeben. Die Forscher beobachten die Verwendung der Marke. Und siehe das Geheimnis lüftet sich: Die Leute spucken auf die Vorderseite.

Der „schafsinnige“ Unternehmensberater

Ein Schäfer steht mutterseelenallein auf seiner Wiese und hütet seine Schafe. Plötzlich taucht in einer großen Staubwolke ein nagelneuer Cherokee-Jeep auf und hält direkt neben ihm. Der Fahrer des Jeep, ein junger Mann in Brioni-Anzug, Cerrutti-Schuhen, Ray-Ban-Sonnenbrille und einer YSL-Krawatte, steigt aus und fragt ihn: „Wenn ich errate, wie viele Schafe Sie haben, bekomme ich dann eines?“

Der Schäfer schaut den jungen Mann an, dann seine friedlich grasenden Schafe und sagt ruhig: „Einverstanden.“

Der junge Mann parkt den Jeep, verbindet sein Notebook mit dem Satelliten-Handy, geht im Internet auf eine NASA-Seite, scannt die Gegend mit Hilfe seines GPS-Satelliten-Navigationssystems, öffnet eine Datenbank und 60 Excel-Tabellen mit einer Unmenge Formeln. Schließlich druckt er einen 150-seitigen Bericht auf einem High-Tech-Minidrucker aus, dreht sich zu dem Schäfer um und sagt: „Sie haben exakt 1586 Schafe.“

Der Schäfer staunt: „Das ist richtig, suchen Sie sich ein Schaf aus.“

Der junge Mann nimmt ein Tier und lädt es in den Jeep ein.

Der Schäfer schaut ihm zu und sagt: „Wenn ich Ihren Beruf errate, geben Sie mir das Schaf dann zurück?“

Der junge Mann antwortet: „Klar, warum nicht.“

Der Schäfer sagt überzeugend: „Sie sind ein Unternehmensberater!“

„Das ist richtig, woher wissen Sie das?“, will der junge Mann wissen.

„Sehr einfach“, sagt der Schäfer,

„- erstens kommen Sie hierher, obwohl Sie niemand gerufen hat,

- zweitens wollen Sie ein Schaf als Bezahlung haben dafür, dass Sie mir etwas sagen, was ich ohnehin schon weiß, und

- drittens haben Sie keine Ahnung von dem, was ich mache!

So, und jetzt will ich meinen Schäferhund zurück.“

Cross-Selling und Cross-Sailing

Ein junger Mann zieht in die Stadt und geht zu einem großen Kaufhaus, um sich dort nach einem Job umzusehen.

Manager: "Haben Sie irgendwelche Erfahrungen als Verkäufer?"

Junger Mann: "Klar, da wo ich herkomme, war ich immer der Top-Verkäufer!"

Der Manager findet den selbstbewussten jungen Mann sympathisch und stellt ihn ein. Der erste Arbeitstag ist hart, aber er meistert ihn.

Nach Ladenschluss kommt der Manager zu ihm. "Wie viele Kunden hatten Sie denn heute?"

Junger Mann: "Einen."

Manager: "Nur Einen? Unsere Verkäufer machen im Schnitt 20 bis 30 Verkäufe pro Tag! Wie hoch war denn die Verkaufssumme?"

Junger Mann: "210325 Euro und 65 Cent."

Manager: "210325 Euro und 65 Cent?! Was haben Sie denn verkauft?"

Junger Mann: "Zuerst habe ich dem Mann einen kleinen Angelhaken verkauft, dann habe ich ihm einen mittleren Angelhaken verkauft. Dann verkaufte ich ihm einen noch größeren Angelhaken und schließlich verkaufte ich ihm eine neue Angelrute.

Dann fragte ich ihn, wo er denn eigentlich zum Angeln hinwollte, und er sagte „Hoch an die Küste“. Also sagte ich ihm, er würde ein Boot brauchen. Wir gingen also in die Bootsabteilung, und ich verkaufte ihm diese doppelmotorige Seawind. Er bezweifelte, dass sein Honda Civic dieses Boot ziehen können würde, also ging ich mit ihm rüber in die Automobilabteilung und verkaufte ihm diesen Pajero mit Allradantrieb."

Manager: "Sie wollen damit sagen, ein Mann kam zu ihnen, um einen Angelhaken zu kaufen, und Sie haben ihm gleich mehrere Haken, eine neue Angelrute, ein Boot und einen Geländewagen verkauft?"

Junger Mann: "Nein, nein, er kam her und wollte eine Packung Tampons für seine Frau kaufen, also sagte ich zu ihm: "Nun, wo Ihr Wochenende doch sowieso langweilig ist, könnten Sie ebenso gut Angeln fahren."

Am Boden bleiben oder als Manager aufsteigen mit heißer Luft!

Ein Mann fliegt einen Heißluftballon und realisiert, dass er die Orientierung verloren hat. Er reduziert seine Höhe und macht schließlich einen Mann am Boden aus. Er lässt den Ballon noch weiter sinken und ruft: "Entschuldigung, können Sie mir helfen? Ich versprach meinem Freund, ihn vor einer halben Stunde zu treffen, aber ich weiß nicht, wo ich mich befinde!"

Der Mann am Boden sagt: "Ja. Sie befinden sich in einem Heißluftballon. Ihre Position ist zwischen 40 und 42 Grad nördliche Breite, und zwischen 58 und 60 Grad westliche Länge."

"Sie müssen Ingenieur sein", sagt der Ballonfahrer.

"Bin ich", antwortet der Mann. "Woher haben Sie das gewusst?"

"Sehen Sie", sagt der Ballonfahrer, "alles, was Sie mir gesagt haben, ist technisch korrekt, aber ich habe keine Ahnung, was ich mit den Informationen anfangen soll, und ich weiß immer noch nicht, wo ich bin."

Der Ingenieur sagt daraufhin: "Sie müssen ein Manager sein."

"Bin ich", antwortet der Ballonfahrer, "woher haben Sie das gewusst?"

"Sehen Sie", sagt der Ingenieur, "Sie wissen nicht, wo Sie sind, oder wohin Sie gehen. Sie haben ein Versprechen gegeben, von dem Sie keine Ahnung haben, wie Sie es einhalten können, und Sie erwarten, dass ich Ihnen dieses Problem löse. Tat-

sache ist: Sie befinden sich in exakt derselben Position, in der Sie waren, bevor wir uns getroffen haben, aber irgendwie ist jetzt alles meine Schuld."

Die Wege des Managements sind unergründlich

Ein Unternehmen hat seine Spitzenleute auf ein teures Seminar geschickt. Sie sollen lernen, auch in einer ungewohnten Situation Lösungen zu erarbeiten, rasch und zielgerichtet zu entscheiden.

Am zweiten Tag wird einer Gruppe von Managern die Aufgabe gestellt, die Höhe einer Fahnenstange zu messen. Sie gehen hinaus auf den Rasen, beschaffen sich eine Leiter und ein Bandmass. Die Leiter ist aber zu kurz. Also holen sie noch einen Tisch, auf den sie die Leiter stellen. Es reicht immer noch nicht. Sie stellen noch einen Stuhl auf den Tisch. Da das alles sehr wackelig ist, fällt der ganze Aufbau immer wieder um. Alle reden gleichzeitig. Jeder hat andere Vorschläge zur Lösung des Problems. Es ist ein heilloses Durcheinander.

Da kommt ein Ingenieur vorbei, sieht sich das Treiben ein paar Minuten lang an. Dann zieht er wortlos die Fahnenstange aus dem Boden, legt sie hin, nimmt das Bandmass und misst die Stange von einem Ende zum anderen. Er schreibt das Ergebnis auf einen Zettel und drückt ihn zusammen mit dem Bandmass einem der Manager in die Hand. Dann geht er wieder seines Weges.

Kaum ist er um die Ecke, sagt einer der Top-Manager: "Das war wieder typisch Ingenieur! Wir müssen die Höhe der Stange wissen und er sagt uns die Länge! Deshalb lassen wir diese Leute auch nie in den Vorstand".

Yet another bit of Business Wisdom: Dead Horse Syndrome

The tribal wisdom of the Dakota Indians, passed on from one generation to the next, says that when you discover that you are riding a dead horse, the best strategy is to dismount. But in modern business (and education and government) heavy investment or other considerations may encourage other strategies:

- Bying a stronger whip.
- Changing riders.
- Threatening the horse with termination.

- Appointing a committee to study the horse.
- Visiting other sites to see how they ride dead horses.
- Lowering the standards to include dead horses.
- Reclassifying the dead horse as "living-impaired".
- Hiring outside contractors to ride the dead horse.
- Harnessing several dead horses together to increase speed.
- Providing additional funding and/or training to increase the dead horse's performance.
- Doing a productivity study to see if lighter riders would improve the dead horse's performance.
- Declaring that the dead horse requires less overhead and therefore contributes more to the bottom line.
- Rewriting the expected performance requirements for all horses.
- Promoting the dead horse to management.

Unerklärliche Vermögensverluste?

Ein Vater schenkte seinem Sohn 150 Euro und ein anderer Vater schenkte seinem Sohn 100 Euro. Es hat sich allerdings herausgestellt, dass danach das Vermögen der beiden Söhne zusammen nur um 150 Euro gestiegen war. Wie lässt sich das erklären?

Risikomanagement

In Wiesbaden, Mainz und Limburg haben kürzlich Fachgeschäfte für Ehemänner eröffnet, in dem sich Frauen neue Ehemänner aussuchen können.

Am Eingang hängt eine Anleitung, die die Regeln erklärt, nach denen hier eingekauft werden kann:

"Das Geschäft darf nur einmal aufgesucht werden. Es gibt 6 Stockwerke mit Männern, deren Eigenschaften von Stock zu Stock besser werden. Sie können sich ent-

weder einen Mann aus dem Stockwerk aussuchen, auf dem Sie sich befinden, oder Sie können ein Stockwerk weiter hoch gehen und sich dort umsehen. Sie können aber nicht zurück auf ein niedrigeres Stockwerk gehen, das Sie bereits verlassen haben."

Eine Frau geht ins Geschäft um sich einen Mann zu suchen. Im 1. Stock hängt ein Schild: "Diese Männer haben Arbeit."

Im 2. Stock hängt ein Schild: "Diese Männer haben Arbeit und mögen Kinder."

Im 3. Stock hängt ein Schild: "Diese Männer haben Arbeit, mögen Kinder und sehen gut aus."

"Wow", denkt die Frau, fühlt sich aber gezwungen, weiter zu gehen. Sie geht zum 4. Stock und liest:

"Diese Männer haben Arbeit, mögen Kinder, sehen verdammt gut aus und helfen im Haushalt."

"Oh Gott, ich kann kaum widerstehen", denkt sie sich, geht aber dennoch weiter.

Im 5. Stock steht zu lesen:

"Diese Männer haben Arbeit, mögen Kinder, sehen verdammt gut aus, helfen im Haushalt und haben eine romantische Ader."

Sie ist nahe dran, zu bleiben, geht aber dann doch zum 6. Stock weiter. Auf dem Schild steht:

"Sie sind die Besucherin Nummer 31.456.012. Hier gibt es keine Männer. Das Stockwerk existiert nur, um zu zeigen, dass es unmöglich ist, Frauen zufrieden zu stellen. Vielen Dank für Ihren Einkauf im Fachgeschäft für Ehemänner. Auf Wiedersehen."

Gegenüber hat ein Fachgeschäft für Ehefrauen eröffnet. Es hat ebenfalls sechs Stockwerke.

Im ersten Stock gibt es Frauen, die Sex lieben.

Im 2. Stock gibt es Frauen die Sex lieben und Geld haben.

Der 3. bis 6. Stock wurde noch nie von einem Mann besucht ...

Geschichten aus dem Management-Garten

bereitgestellt von Lars Köbler

1. Lektion

Eine Krähe saß auf einem Baum und tat den ganzen Tag nichts. Ein kleiner

Hase sah die Krähe und fragte sie:

“Kann ich mich auch so hinsetzen und den ganzen Tag nichts tun?”

Die Krähe gab zur Antwort: “Sicher, warum denn nicht.”

So setzte sich der kleine Hase auf den Boden unter der Krähe und ruhte.

Plötzlich kam ein Fuchs, sprang auf den kleinen Hasen und fraß ihn.

Management Lektion: Um herumzusitzen und nichts zu tun, musst du sehr, sehr weit oben sitzen!

2. Lektion

Ein Truthahn plauderte mit einem Bullen.

“Ich würde gerne auf die Spitze dieses Baumes kommen können”, meinte der

Truthahn, “aber ich habe die Energie dazu nicht.”

Der Bulle gab zur Antwort: “Nun, warum isst du nicht ein wenig von meinem

Dung? Da sind sehr viele Nährstoffe drin.”

Der Truthahn pickte ein wenig am Dung und siehe da, es gab ihm tatsächlich genügend Kraft, um auf den ersten Ast zu fliegen.

Am nächsten Tag, als er noch mehr Dung gefressen hatte, erreichte er

bereits den zweiten Ast. Schlussendlich, nach vier Tagen Dung essen,

erreichte er stolz die Spitze des Baumes. Aber schon bald entdeckte ihn ein

Bauer, welcher ihn sogleich mit der Schrotflinte erschoss!

Management Lektion: Bullshit kann dich vielleicht zur Spitze bringen, aber es wird dich nicht für immer dort oben halten!

3. Lektion

Als der Körper erschaffen war, wollten alle Körperteile der Boss sein.

Das Hirn sagte: " Ich sollte der Boss sein, weil ich die Kontrolle über die Funktionen des ganzen Körpers habe."

Die Füße meinten: " Wir sollten der Boss sein, weil wir das Hirn umhertragen und es dorthin bringen, wo es hin will."

Die Hände sagten: " Wir sollten der Boss sein, weil wir die ganze Arbeit machen und das ganze Geld verdienen."

Und so ging es immer weiter und weiter, mit dem Herzen, den Nieren, der Lunge, den Augen etc. etc.

Zum Schluss kam das Arschloch und sprach. Alle anderen lachten über die Idee, dass das Arschloch der Boss sein sollte. So fing das Arschloch an zu streiken. In kürzester Zeit fingen die Augen an, sich zu kreuzen, die Hände verkrampften sich, die Füße verkrüppelten, das Herz und die Lunge hatten Panik und das Hirn fieberte. Schlussendlich beschlossen sie, dass das Arschloch der Boss sein sollte. Alle anderen verrichteten die Arbeit, während der Boss einfach nur da saß und von Zeit zu Zeit die Scheiße rausließ!

Management Lektion: Du brauchst kein Hirn, um Boss zu sein - jedes "Arschloch" kann es sein.

Gedicht des Tages

Wenn die Börsenkurse fallen,
regt sich Kummer fast bei allen,
aber manche blühen auf:
Ihr Rezept heißt Leerverkauf.

Keck verhökern diese Knaben
Dinge, die sie gar nicht haben,
treten selbst den Absturz los,
den sie brauchen - echt famos!

Leichter noch bei solchen Taten
tun sie sich mit Derivaten:
Wenn Papier den Wert frisiert,
wird die Wirkung potenziert.

Wenn in Folge Banken krachen,
haben Sparer nichts zu lachen,
und die Hypothek aufs Haus
heißt, Bewohner müssen raus.

Triff'ts hingegen große Banken,
kommt die ganze Welt ins Wanken -
auch die Spekulantenbrut
zittert jetzt um Hab und Gut!

Soll man das System gefährden?
Da muss eingeschritten werden:
Der Gewinn, der bleibt privat,
die Verluste kauft der Staat.

Dazu braucht der Staat Kredite,
und das bringt erneut Profite,
hat man doch in jenem Land
die Regierung in der Hand.

Für die Zechen dieser Frechen
 hat der Kleine Mann zu blechen
 und - das ist das Feine ja -
 nicht nur in Amerika!

Und wenn Kurse wieder steigen,
 fängt von vorne an der Reigen -
 ist halt Umverteilung pur,
 stets in eine Richtung nur.

Aber sollten sich die Massen
 das mal nimmer bieten lassen,
 ist der Ausweg längst bedacht:
 Dann wird bisschen Krieg gemacht.

Verfasser: Leider unbekannt!

Dieses Gedicht kursiert derzeit im Internet, jedoch konnte der Verfasser nicht ausfindig gemacht werden.

Chuck und sein Gaul oder Wie das amerikanische Finanz-System funktioniert

Hier die Erfolgsgeschichte aus dem Amiland.

Der junge Chuck will mit einer eigenen Ranch reich werden. Als Anfang kauft er einem Farmer ein Pferd ab.

Er übergibt dem Farmer seine ganzen 100 Dollar und dieser verspricht, ihm das Pferd am nächsten Tag zu liefern.

Am nächsten Tag kommt der Farmer vorbei und teilt Chuck eine schlechte Nachricht mit: "Es tut mir leid, Kleiner, aber das Tier ist in der Nacht tot umgefallen." Meint Chuck: "Kein Problem, gib mir einfach mein Geld zurück."

"Geht nicht", erwidert ihm der Farmer. "Ich habe das Geld gestern bereits für Dünger ausgegeben."

Chuck überlegt kurz. "Na dann", fängt er an, "nehme ich das tote Biest trotzdem." "Wozu denn?" fragt der Farmer., "Ich will es verlosen", erklärt ihm Chuck. "Du kannst doch kein totes Pferd verlosen!", staunt der Farmer.

Doch Chuck antwortet: "Kein Problem! Ich erzähl' einfach keinem, dass es schon tot ist..."

Monate später laufen sich Chuck - fein in Anzug und schicken Schuhen - und der Farmer in der Stadt über den Weg.

Der Farmer fragt: "Chuck! Wie lief's denn mit der Verlosung des Pferde-Kadavers?" - "Spitze", erzählt ihm Chuck.

"Ich habe über 500 Lose zu je 2 Dollar verkauft und meine ersten 1.000 Dollar Profit gemacht." - "Ja... gab's denn keine Reklamationen?" - "Doch - vom Gewinner", sagt Chuck. "Dem habe ich dann einfach seine 2 Dollar zurückgegeben."

Heute verkauft Chuck strukturierte Finanzprodukte bei Goldman Sachs.

...und jetzt haben wir den Salat!