

# Reich werden wie Dagobert Duck

Ein Ratgeber von Thorsten Jörgens

## Inhaltsverzeichnis

Reich werden wie Dagobert Duck.....	4
Warnung.....	5
1. Unternehmensführung.....	5
1.1 Leadership.....	6
1.2 Management.....	6
1.3 Personalmanagement.....	8
1.4 Personalführung und Führungsrollen.....	9
1.5 Investitionen & Risikomanagement.....	11
1.6 KPIs und Informationsinfrastruktur .....	14
1.7 Marketing und Vertrieb.....	16
1.8 Öffentlichkeitsarbeit, Schlagzeilen und Presse.....	18
1.9 Breit aufgestelltes Produktportfolio.....	19
1.10 In den richtigen Kreisen verkehren .....	20
1.11 Die Mechanismen des Marktes kennen .....	22
1.12 Technologie und Weiterbildung.....	25
2. Die eigene Persönlichkeit und das richtige Mindset .....	26
2.1 Zäher, schlauer, selbstbewusster .....	26
2.2 Hingabe zum Beruf .....	28
2.3 Hands-on-Mentalität .....	29
2.4 Menschenkenntnis & Menschenbild.....	30
3. Sparsamkeit.....	31
3.1 Sparsamkeit im Unternehmen .....	31
3.2 Steuern und Spenden vermeiden.....	32
3.3 Sparsamkeit als Charakterzug .....	33
3.4 Sonderangebote.....	34
Fazit und Schluss .....	35
Literaturverzeichnis .....	36
Appendix .....	37

# Reich werden wie Dagobert Duck

Ein Ratgeber von Thorsten Jörgens



Nur wenige Menschen besitzen ausreichend Barvermögen, um darin zu baden. Der berühmteste unter ihnen ist der Großindustrielle, Großunternehmer, Großhändler, Großgrundbesitzer und Bankier, der Globalist, Kapitalist und Geizkragen Dagobert Duck, seines Zeichens reichster Mann der Welt.

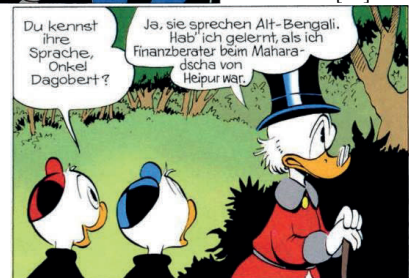


Dagobert Duck: Self-Made-Fantastilliardär

Aufgrund seines jahrzehntelangen Werdegangs, der ihn aus seiner Heimat Schottland an den Klondyke und über Transvaal, Malaya, Fiji und Samoa schließlich nach Entenhausen führte, ist Dagobert Duck mit allen Wassern gewaschen. Der Weg zum Reichtum ist ihm wohl bekannt.

Als mutmaßlich weniger begüterte Person kann unsereins von Dagobert Duck viel über das Geldverdienen lernen. Gemeint ist damit nicht, wie man am effizientesten Gold schürft oder am schnellsten Wildesel einfängt (vgl. [30]). Vielmehr geht es um die Methoden, Tricks und Vorgehensweisen, mit denen Dagobert sein Vermögen verdient, vermehrt und seinen globalen Konzernen erfolgreich führt. Dieser Ratgeber stellt die mannigfaltigen Methoden, Tricks und Strategien aus Dagobert Ducks Repertoire zusammen.

Dagobert selbst würde die Geheimnisse seines Reichtums freilich nicht freiwillig teilen. So liefert denn auch sein Buch „Das Geheimnis meiner Millionen“ keine diesbezüglichen Hinweise, siehe [108]. Ebenso gibt es leider keine Aufzeichnungen aus seiner Zeit als Finanzberater des Maharadscha von Heipur, erwähnt in [73].



Dagobert gibt allerdings, wenn auch unfreiwillig, den Muskateller-Indianern vom oberen Amazonas Unterricht im Reichwerden, dem Hinweise entnommen werden können, beispielsweise der folgenden Unterrichtseinheit zum Thema „Geld sparen“:



Unglücklicherweise bevorzugen die Muskateller-Indianer das Bongotrommel-Spielen, sodass Dagobert ihnen sein Wissen nicht vollständig vermitteln kann und diese Episode keine allumfassende Quelle darstellt.

Hieraus jedoch, aus vielen weiteren überlieferten Äußerungen sowie aus Dagoberts Verhaltensweisen kann allerdings auf seine Methoden und Vorgehensweisen geschlossen werden. Immerhin beherrscht Dagobert sie wie kein anderer, die Kunst, reich zu werden – und er legt sie immer wieder an den Tag.

[64]



Entsprechend lohnt es sich, Dagoberts Finesse und seine Methoden zu betrachten, zu analysieren und daraus Handlungsempfehlungen für unsereins abzuleiten. Denn Dagobert versteht es wie kein anderer, sein Glück zu schmieden und Geld und immer noch mehr Geld zu verdienen und Reichtümer anzuhäufen.



[29]

Dagobert leitet einen Großkonzern, der seinen Geldspeicher zuverlässig mit Talern füllt. Aus diesem Grund widmet sich der erste Teil dieses Ratgebers der Art und Weise, wie Dagobert Duck sein Unternehmen erfolgreich führt, beispielsweise mittels effizienter Planung und Steuerung von Projekten, angemessener Personalführung oder auch wirksamer Öffentlichkeitsarbeit.

Dagoberts Weg zu seinem Vermögen war bekanntlich hart und steinig. Er hat sich jedoch durchgeissen und ist mit Willensstärke und Leidenschaft zu Reichtum gekommen. Seine Persönlichkeit und seine Charakterstärke waren und sind für seinen Werdegang essenzielle Bestandteile. Dies ist Inhalt des zweiten Kapitels. In diesem wird beleuchtet, dank welcher Charakterzüge Dagobert der reichste Mann der Welt wurde und bleibt und wie sein Unternehmen von seiner Wesensart noch immer profitiert.

Dagobert betont vielfach, dass das Sparen und die Sparsamkeit die wichtigsten Faktoren für seinen Erfolg und seinen Reichtum seien. Aus diesem Grund ist der Sparsamkeit ein eigenes Kapitel gewidmet (Kapitel 3).

## Warnung

Vorab eine Warnung zu Risiken und Nebenwirkungen des Geldverdienens: Geld und Reichtum können süchtig machen und den Charakter eines Menschen dauerhaft verändern. Und so sagte einst Alaska-Kid, der weise Mann

aus dem Norden: „Geld macht das Herz schneller hart als kochendes Wasser ein Ei.“



[96]

*Weise Worte eines weisen Mannes*

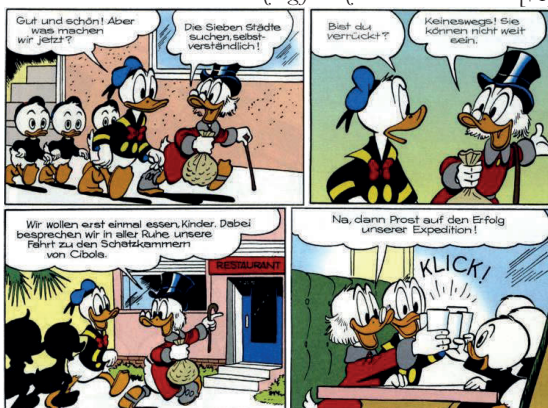
Bitte bedenken Sie dies, sollten Sie nach dem Lesen der vorliegenden Lektüre dem Vorbild Dagobert Ducks folgen und unermesslichen Reichtum anhäufen wollen.

## 1. Unternehmensführung

In der Literatur wird für Führungsrollen im Projekt und Unternehmen zwischen „Management“ und „Leadership“ unterschieden. Der „Manager“ plant, kalkuliert und organisiert, er besetzt und führt Personal, er steuert, überwacht und löst Probleme. Der „Leader“ dagegen entwickelt eine Vision, richtet die Mitarbeiter darauf aus und motiviert sie, dieser Vision entgegenzuarbeiten. Dagobert tritt in beiden Rollen auf und beherrscht die benötigten Instrumente und Vorgehensweisen aus dem Effeff. [13]



*Dagobert als Manager: Er plant und organisiert ein Großprojekt und hat während dessen Umsetzung jederzeit alles im Blick* [71]



*Dagobert als Leader: Er entwickelt eine Vision (Panel 1) und richtet anschließend seine Mitarbeiter darauf aus (Panel 3). Durch ein gemeinsames Essen erhöht er die Motivation und erreicht nach anfänglicher Skepsis (Panel 2) ein Commitment des Teams (Panel 4).*

## 1.1 Leadership

Dagobert Duck ist der Schöpfer und Gründer seines multinationalen Großkonzerns. Er hat ein inzwischen weltumspannendes Unternehmen gegründet und zur heutigen Größe geführt. Und er weiß es noch immer mit Erfolg zu steuern. Dabei konzentriert er sich nicht nur auf sein Bestandsgeschäft, sondern er entwickelt mit Wagemut und Schläue immer wieder neue Konzepte und Visionen, um neue Märkte zu erschließen, gewinnversprechende Investitionen zu tätigen und sein Unternehmen an neuen Herausforderungen wachsen zu lassen:



Die Ideen, die er entwickelt, und die Visionen, die er verfolgt, stellen bisweilen alles Dagewesene in den Schatten:



*Im Gegensatz zu seinem Mitarbeiter mangelt es Dagobert Duck nicht am nötigen Weitblick für ambitionierte Ziele*

Als Ideengeber entwickelt er neue visionäre Ziele und die zugehörigen Strategien zur Umsetzung. Dabei kümmert er sich nur bedingt um Hindernisse und Schwierigkeiten. Dies ist Teil der späteren Planungsphase und Aufgabe des Managers.



*Während der Entwicklung einer visionären Strategie zählen Einwände und Schwierigkeiten nur bedingt als Argument*

Das Erreichen der gesteckten Ziele ist ohne die Hilfe seiner Mitarbeiter unmöglich. Es gelingt ihm jedoch immer wieder aufs Neue, die Belegschaft auf die Ziele auszurichten und anzuspornen. Mit Hilfe seiner motivierenden

Rhetorik treibt er sie beispielsweise zu persönlichen Höchstleistungen an:



Aber er greift gegenüber seinen Mitarbeitern auch zu rhetorischen Tricks, um beispielsweise deren Selbstwertgefühl und das Bedürfnis nach Anerkennung zu triggern und auf diese Weise von ihnen ein Commitment zur Zielerreichung zu erhalten:



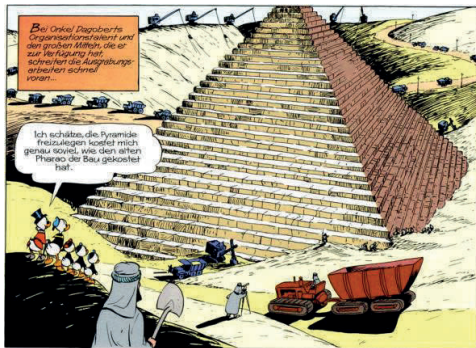
**Wir lernen daraus:**

Wer Großes erreichen will, muss große Visionen entwickeln. Diese zu Papier zu bringen, genügt jedoch nicht, sondern es muss gelingen, die Belegschaft auf die neuen Ziele auszurichten, sie von der Vision zu begeistern und zu motivieren, darauf hinzuarbeiten. Dabei kann es helfen, menschliche Grundbedürfnisse, wie Anerkennung und Zugehörigkeit, anzusprechen. Dies alles sind Aufgaben eines Leaders, der sein Unternehmen weiterentwickeln möchte.

## 1.2 Management

Bei seinen zahlreichen, teils aberwitzig erscheinenden Unternehmungen wird deutlich, dass Dagobert Duck ein Meister der Organisation ist und er Projekte und Vorhaben jedweder Größe und Komplexität zu planen und durchzuführen weiß.





Dagobert steuert mit Leichtigkeit Mammutprojekte

Dagobert erstellt Projektpläne und sorgt dafür, dass alle Beteiligten Hand in Hand arbeiten und sich alle Rädchen zu einem gut laufenden Vorhaben zusammenfügen. Dabei hat er stets die Kosten im Blick und bewertet Entscheidungen primär nach wirtschaftlichen Interessen, aber auch im Hinblick auf andere Zielgrößen des Projektmanagements, wie den Zeitfaktor.<sup>1</sup> Das Personal seiner Unternehmungen wird umsichtig ausgewählt und vertrauensvolle Aufgaben, beispielsweise die Suche nach dem Frachtschiff Kupidoria, in [125], werden seiner Verwandtschaft übertragen.<sup>2</sup>



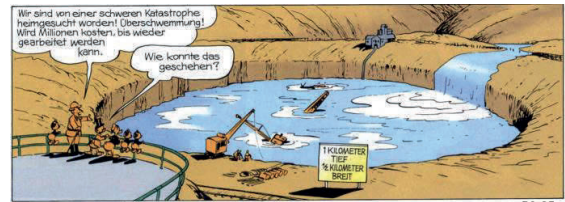
Dagoberts Projekte bedürfen aufgrund ihrer Komplexität teilweise einer monatelangen Planung

Dagobert Duck steuert seinen globalen Konzern und viele – wenn nicht alle – seine Projekte persönlich. Hierzu setzt er die Methode „Management by Walking Around“ ein: Er zeigt an allen Standorten Präsenz, indem er seine Unternehmen vor Ort besucht.



Dort gibt er sich keineswegs als unnahbarer Chef, sondern er tauscht sich mit den Angestellten und Mitarbeitern auf Augenhöhe, über Hierarchieebenen hinweg, aus. Auf diese Weise erfährt er aus erster Hand von Problemen und kann zu deren Lösung unmittelbar beitragen. Aus diesem

Grund hat Dagobert in seinem Terminkalender die regelmäßigen, alljährlichen „Besichtigungsreisen zu seinen überseeischen Besitzungen“ fest verankert, siehe [70].



Dagobert zeigt nicht nur in Entenhausen Präsenz, sondern überall auf dem Planeten, beispielsweise bei seinem Kupferbergwerk in Kolumbien (weiter oben) und seiner Diamantmine in Südafrika



Dagobert Duck bespricht sich bei seinen „Besichtigungen“ mit den Angestellten auf Augenhöhe

Auf diese Weise erhält Dagobert einen besseren Blick auf die Probleme des operativen Geschäfts. Und aufgrund dieses direkten und unmittelbaren Bezugs zu seinen Mitarbeitern, zu deren Sorgen, Problemen und Erfolgen, gewinnt er Einblicke, durch die er beispielsweise konzerninterne Prozesse geeignet ausrichten oder unmittelbar zu einer Lösungsfindung oder Optimierung auf operativer Ebene beitragen kann.

Bei akuten Angelegenheiten oder Problemen reist Dagobert auch außerplanmäßig zum Ort des Geschehens. Er spricht hierbei gerne von „Blitzreisen“, wenn er sich zu deren Durchführung „blitzartig“ entschließen muss.



<sup>1</sup> Beispielsweise bietet der Projektplan in „Das große Ölgeschäft“ keinen ausreichenden Zeitpuffer, um den Boden eines Kraters zu untersuchen, den Dagobert kurz drauf mit Öl füllen möchte (vgl. [13]).

<sup>2</sup> Siehe auch: Kapitel 1.3, Personalmanagement.

## Wir lernen daraus:

Die Steuerung großer Unternehmungen erfordert eine starke organisatorische Hand, die alle Handlungsstränge im Blick behält. „Management by Walking Around“ sowie „Blitzreisen“ sind gute Methoden, um verteilte Teams oder Unternehmen zu managen. Beides dient insbesondere dazu, von den Mitarbeitern aus erster Hand den Sachstand zu erfahren und sich mit eigenen Augen und Ohren ein Bild von einer Situation vor Ort zu machen. Dies hilft, Maßnahmen zu entwickeln und über diese zu entscheiden.

### 1.3 Personalmanagement

Dagobert Duck hat den Grundstein seines Vermögens mit seiner eigenen Hände Kraft geschaffen. Heuer arbeiten in seinem globalen Konzern jedoch eine Vielzahl an Mitarbeitern und es ist Dagobert durchaus bewusst, dass gutes, zuverlässiges und motiviertes Personal zu den kritischen Erfolgsfaktoren eines Unternehmens gehört. Entsprechend legt er bereits bei der Auswahl seiner Mitarbeiter großen Wert auf geeignete Qualifikationen und gute Zeugnisse.



[89]



*Dagobert Duck achtet beim Recruiting auch auf Soft Skills wie „gute Führung“*

Sind gute Mitarbeiter gefunden, gilt es, diese zu halten und sie zu hegen und zu pflegen wie ein Schäfer seine Schafe.



[88]

*Tick, Trick und Track beschreiben metaphorisch die moderne Arbeitswelt und deren Mitarbeiterzentrierung*

Gute Mitarbeiter werden durch angemessene Löhne im Unternehmen gehalten. Es ist jedoch eine grundsätzliche

Herausforderung, die richtigen Löhne zu finden, die einerseits die Kosten niedrig und andererseits die Mitarbeiter motiviert halten. Dagobert gelingt dieses Kunststück. Zum einen legt er Wert auf eine persönliche Beziehung zu den Angestellten. Durch diese Bindung, welche mit einer gefühlten Verpflichtung des Mitarbeiters gegenüber dem Unternehmen einhergeht, gelingt es ihm, Personalkosten zu reduzieren.<sup>3</sup> Gleichzeitig hat er ein Auge darauf, die Angestellten am Erfolg einer Unternehmung zu beteiligen und durch diese Erfolgsbeteiligung ihre Einsatzbereitschaft und ihre Motivation zu steigern.



[88]



[127]



*Die Ankündigung einer Gehaltsveränderung erhöht die Motivation der Mitarbeiter*

Indem Dagobert Lob und Anerkennung ausspricht, gelingt es ihm, die Zufriedenheit weiter zu steigern.



[79]



[84]

<sup>3</sup> Besonders eng ist die Bindung bei der eigenen Familie, weswegen Dagobert Duck regelmäßig Familienmitglieder zu besonders niedrigen Gehältern akquiriert.

Mit dem Aufzeigen von Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen innerhalb des Unternehmens steigert Dagobert die Motivation der Mitarbeiter und deren Leistungsbereitschaft zusätzlich:



Kostenlose Urlaube sowie weitere Anreize setzt Dagobert Duck als probates Mittel ein, um Löhne weiter zu senken und bisweilen sogar gänzlich auf sie zu verzichten.



[120]



In diesen Beispielen tritt Dagobert die jeweilige Reise selbst an. Die Grenzkosten zum Mitführen vier weiterer Mitarbeiter gleicht Dagobert damit aus, dass er deren Löhne durch weitere Anreize senkt (Angeln an exotischen Orten, „kostenloser“ Urlaub).

Eine starke Gewerkschaft setzt sich für die Interessen der Mitarbeiter ein, unter anderem für höhere Löhne. Dagobert Duck weiß diese Bestrebungen bereits im Ansatz zu ersticken. Er verhindert wiederholt die Bildung einer Gewerkschaft bereits im Keim, zum Beispiel durch das Unterbinden des eigenständigen Nachdenkens über die ausgeübte Tätigkeit. Und er verhindert Gelegenheiten zum Austausch innerhalb der Belegschaft. Denn dies könnte der erste Schritt zur Bildung einer Gewerkschaft sein.



[88]

Dagobert verbindet das Reflektieren über Arbeitsbedingungen ...



[31]

... sowie Rottenbildung am Wasserspender

Aufgrund der Abwesenheit einer schlagkräftigen Arbeitnehmervertretung gelingt es Dagobert, bei niedrigen Löhnen von den Angestellten Höchstleistungen zu verlangen.

Wir lernen daraus:

Es ist wichtig, geeignete Mitarbeiter zu gewinnen und diese zu halten. Lob, Gehaltsveränderungen und Entwicklungsperspektiven motivieren die Mitarbeiter. Aber Geld ist nicht alles: Die Aussicht auf günstige Urlaube oder weitere Boni berücksichtigt der Mitarbeiter bei der Bewertung seines Gehalts und seines Arbeitgebers.

Die Bildung einer Gewerkschaft sollte vermieden werden, da sich dies negativ auf Personalkosten und auf die Leistungsfähigkeit des Personals auswirken kann.

## 1.4 Personalführung und Führungsrollen

Die Führung von Personal ist eine wechselwirkende Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeitern und stellt für viele Chefs eine Herausforderung dar. Denn die Führung von Mitarbeitern erfordert psychologische und soziale Fähigkeiten und geht damit über rein fachliches Know-how hinaus. Dagobert Duck beweist bei der Personalführung Fingerspitzengefühl. Seine Mitarbeiter sind entsprechend gerne bereit, sich für ihren Chef zu verausgaben.

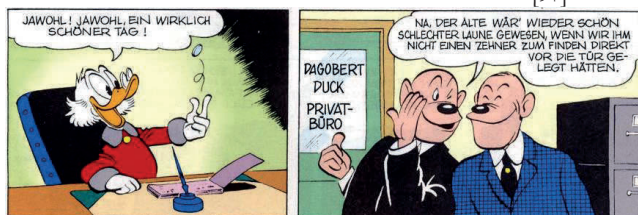


[49]

Trotz sichtlich hoher Arbeitsbelastung erledigt der erschöpfte Mitarbeiter seine Aufgaben zufriedenstellend

Ferner legen sie sogar großen Wert auf Glück und Zufriedenheit des Chefs.

[97]



In der Literatur sind vor allem die Führungsstile von Lewin bekannt; inzwischen haben sich jedoch eine Vielzahl weiterer Theorien und Methoden etabliert, die unterschiedliche Führungsansätze beschreiben. Dagobert Duck beherrscht viele (wenn nicht gar alle) – allen voran die klassischen von Lewin:

**Der autoritäre (oder hierarchische) Führungsstil:** Der Vorgesetzte trifft alle Entscheidungen. Er ordnet an und kontrolliert. Der Mitarbeiter gehorcht und führt die Anweisungen aus.

Der autoritäre Führungsstil ist mit schneller Handlungsfähigkeit und klarer Zuweisung von Verantwortung verbunden. Beim autoritären Führungsstil wird das militärische Prinzip von Befehlsggeber und Befehlsempfänger gelebt.



[127]



[125]

Der autoritäre Führungsstil sieht nicht vor, dass Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse eingebunden werden.



[43]

Donalds Tätigkeitsprofil als „Sorgenmacher“ wird geschärft

Entsprechend herrscht ein großer Druck auf der Führungskraft, die korrekte Entscheidung selbst zu treffen.



[92]

Auch die Kontrolle der Mitarbeiter ist Bestandteil des autoritären Führungsstils.



[22]

**Der Laissez-Faire-Führungsstil:** Die Führungskraft macht nur selten Vorgaben und Kontrollen und greift nicht aktiv in das Geschehen ein. Dadurch liegt alle Entscheidungsfreiheit bei den Mitarbeitern, welche die Aufgaben und die Organisation untereinander aufteilen. So können individuelle Stärken gut gefördert werden. Die Führungskraft honoriert weder Erfolge noch sanktioniert sie Fehlverhalten. Der Laissez-Faire-Führungsstil kommt vor allem dann zur Anwendung, wenn die Führungskraft die Eigenverantwortung und das Mitdenken der Mitarbeiter fördern möchte.

In „Die Bewährung“, [50], überträgt Dagobert alle Kompetenzen zur Führung seines Bad-Hotels in Sauerbrunn an seinen Mitarbeiter Donald. Dagobert macht sich im Verlauf des Berichts zwar ein Bild von den Arbeitsergebnissen seiner Mitarbeiter, ist aber über die eigentlichen Vorgänge im Hotel nicht informiert. Erst ganz zum Schluss des Berichts greift er ein und zieht personelle Konsequenzen.



[50]



Donald wird Geschäftsführer mit allen nötigen Kompetenzen

## Der kooperative (oder demokratische) Führungsstil:

Die Führungskraft und die Mitarbeiter vereinbaren gemeinsam Ziele und die Mitarbeiter werden in Entscheidungsprozesse der Führungskraft miteinbezogen. Viele Aufgaben werden delegiert. Da sich die Mitarbeiter für die ihnen anvertrauten Aufgaben verantwortlich fühlen, muss durch die Führungskraft weniger Kontrolle ausgeübt werden. Nichtsdestotrotz sollte die Führungskraft in der Lage sein, klare Vorgaben zu machen.



[46]



*Dagobert und sein Neffe Donald treffen eine Zielvereinbarung für dessen Tätigkeit als Motel-Führer. Abgesehen vom Zielbild („Das Unternehmen in die Höhe bringen“) hat Donald bei der Umsetzung freie Hand.*

In „Wehe dem, der Schulden macht“, [122], delegiert Dagobert während einer krankheitsbedingten Auszeit die Tätigkeit des Vermögensverwalters vollumfänglich an Donald und übt während der Umsetzung dieser Aufgabe keine weitere Kontrolle aus. Durch eine geeignete Ansprache erhöht Dagobert das Verantwortungsgefühl seines Mitarbeiters und präzisiert die Zielvorgabe (Panel rechts).



[122]

Die beim kooperativen Führungsstil übertragene Verantwortung erhöht die Motivation der Mitarbeiter und fördert selbstständiges Denken und Handeln. Ideen und Vorschläge der Mitarbeiter werden von der Führungskraft ernst genommen und sind willkommen.



[93]



Wir lernen daraus:

Als Führungskraft muss man in der Lage sein, situationsabhängig den am besten geeigneten Führungsstil anzuwenden. Entsprechend verwendet Dagobert mehrere Führungsstile. Er nutzt jedoch mit Abstand am häufigsten den autoritären. Und bei genauerem Hinsehen ist er vor allem in denjenigen Situationen erfolgreich, in denen er den autoritären Führungsstil anwendet und die Kontrolle vollständig behält. Da er auf diese Weise sein Unternehmen erfolgreich führt, lernen wir daraus, dass der autoritäre Führungsstil der erfolgversprechendste ist und den Mitarbeitern Verantwortung nur in genau kalkulierten Dosen überlassen werden sollte.

## 1.5 Investitionen & Risikomanagement

Dagobert Ducks Erfolg beim Steuern seines Unternehmens ist unüberschbar. Es wäre jedoch unseriös, zu verschweigen, dass auch Dagobert mit seinen Expeditionen und Unternehmungen bisweilen Risiken eingeht, die letztlich eintreten und die zu einem Scheitern eines Projekts führen.

[55]





Dagobert geht bei einer Expedition in die Wüste Al Khali so- wie auf der Suche nach den Sieben Städten von Cibola leer aus [71]



Das Risiko, dass der von Dagobert benannte Stellvertreter (Donald Duck) nicht in seinem Sinne handelt, ist eingetreten [122]

Donald hat jedoch recht, wenn er sagt: Ohne Risiko gibt es keinen Profit. Entscheidend ist, wie mit Risiken umgegangen wird. Dagobert Duck betreibt aktiv Risikomanagement: Er erfasst und bewertet Risiken und er ergreift Maßnahmen, um diese zu mitigieren. Ferner lässt er sich von Rückschlägen, das heißt von eintretenden Risiken, nicht entmutigen. Er versucht, aus jedem Rückschlag das Beste zu machen, und lässt die Hoffnung nie fahren. (Kurzfristige Entmutigungen sind hin und wieder beobachtbar – jedoch sind diese in der Regel nicht von langer Dauer.)



[29]



[73]

Letztlich ist diese Einstellung essenziell, wenn es gilt, Risiken einzugehen. Denn jeder Chance auf Erfolg steht ein Risiko auf Misserfolg gegenüber. Dies ist Dagobert natürlich bewusst, ist er doch bestrebt, sein Vermögen beisammenzuhalten – auf die Frage, was er mit seinem Geld anstelle, antwortet er: „Aufheben natürlich! Was sonst?“



[84]

Dagobert Duck macht jedoch wohlweislich einen Unterschied zwischen „Geld ausgeben“ und „Geld investieren“. Und so ist er stets bereit, Geld in Unternehmungen zu stecken, wenn sie bei vertretbaren Risiken ausreichend Rendite versprechen.



[55]

Auch investiert er größere und kleinere Summen, um sein Geld zu schützen respektive in Sicherheit zu bringen. Stets gilt es für ihn, Risiken (mögliche Schäden) und Chancen (mögliche Gewinne) gegen die entstehenden Kosten abzuwägen.



[93]



Dagobert investiert 10 Taler, um eine Geldschein-verspeisende Maus aus seinem Geldspeicher zu vertreiben [87]



Ein guter Rat zur Rettung seiner Fantastiklarden ist Dagobert 10.000 Taler wert

Für den strukturierten Umgang mit Unwägbarkeiten, mit Chancen und Risiken, bedarf es eines guten Risikomanagements. Dieses besteht darin, Risiken zu identifizieren, zu bewerten, geeignete Maßnahmen zur Mitigation zu entwickeln und diese gegebenenfalls umzusetzen.



Die Risikobewertung geschieht häufig auf Basis von Wahrscheinlichkeiten

Für Dagobert Duck ist insbesondere der Angriff der Panzerknacker AG oder der Berufshexe Gundel Gaukeley eine fortwährende Bedrohung. Dem Risiko eines Raubzugs oder Angriffs begegnet Dagobert durch das Errichten von Abwehrmaßnahmen und Fallen sowie den Einsatz von Detektiven (vgl. bspw. [2], [36], [77]). Dem Risiko eines Überfalls auf hoher See wird mit dem Einbau von Geheimwaffen begegnet:



[24]



[69]

Aufgrund seines Risikomanagements ist Dagobert Duck auf Angriffe der Panzerknacker AG bestens vorbereitet. In derartigen Situationen können er und seine Mitarbeiter auf vorbereitete Maßnahmen zurückgreifen.

Gleichwohl schätzt Dagobert die Eintrittswahrscheinlichkeiten von Risiken bisweilen nicht korrekt ein. Beispielsweise ignoriert er in „Eingefrorenes Geld“, [84], das Risiko eines Angriffs der Panzerknacker durch einen Tunnel.

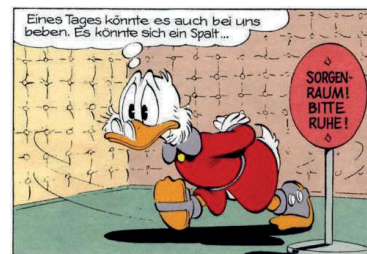


[84]



[84]

Ein anderes Beispiel bildet das Risiko, dass sich aufgrund eines Erdbebens ein Spalt in der Erdkruste auftut, der Dagoberts Geldspeicher verschluckt. Nach einem vergleichbaren Ereignis, einem Erdbeben im fernen Japan, bewertet Dagobert die Eintrittswahrscheinlichkeit und die Schadenshöhe als hinreichend hoch, um das Risiko als kritisch einzustufen. Im Rahmen seines Risikomanagements entschließt er sich zu einer aufwändigen Bohrung bis in große Tiefen, um anschließend die Eintrittswahrscheinlichkeit exakter bestimmen und über weitere Maßnahmen entscheiden zu können.



[94]



Ein besonderes Augenmerk richtet Dagobert Duck natürlich auf Risiken, die mit Investitionen seines Ersparten verbunden sind. Hierzu gehört beispielsweise die Vergabe von Krediten und das Investieren in (Grundlagen-)Forschung. Entsprechende Risiken gleicht Dagobert durch die Wahl eines geeigneten, bisweilen horrenden Zinsfußes ...



[123]



... oder durch einen hohen Grad an Erfolgsbeteiligung aus. Beispielsweise investiert Dagobert mit profitablen Konditionen in Dr. Spinnhirs schwarzen Kasten ...



[9]



... und in das lukrativ erscheinende Protonengeschäft eines Professors:



[113]

Doch es gibt auch Ausnahmen: Bei kleinen Entscheidungen mit überschaubaren Risiken, beispielsweise bei der Nutzung von Gratisproben, verzichtet Dagobert

bisweilen auf strukturiertes Risikomanagement und erwählt das Prinzip Trial & Error.



[95]

Dagobert arbeitet in diesem Fall nach dem Prinzip „Fail Fast“

**Wir lernen daraus:**

Investitionen sind für den Erfolg eines Geschäftsmannes unerlässlich. Sie stehen der Tugend der Sparsamkeit nicht entgegen. Damit einhergehende Risiken sollten im Rahmen eines strukturierten Risikomanagements bewertet werden, sodass geeignete Maßnahmen ergriffen werden können.

Rückschläge dürfen nicht entmutigen, sondern es sollte aus der neuen Situation das Beste gemacht werden.

## 1.6 KPIs und Informationsinfrastruktur

Für den Unternehmenserfolg ist es wichtig, dass Informationen dort ankommen, wo sie benötigt werden. Nur in diesem Fall sind die verantwortlichen Personen und die Personen mit Entscheidungskompetenzen, wie dem Management, in der Lage, auf Risiken, auf wechselnde Umstände und auf andere Veränderungen und Trends angemessen zu reagieren.

Dagobert Duck, als Generaldirektor mit höchster Entscheidungskompetenz, wird jederzeit und überall auf dem Globus über die Entwicklung seiner Projekte und seines Unternehmens, über Veränderungen, Entwicklungen und Krisen auf dem Laufenden gehalten.



[129]

Depesche mit Statusmeldung in Manila, Philippinen



[129]



[76]



[66]

Die Kommunikation mit dem Chef ist ehrlich und keineswegs beschönigend

Die berichteten Informationen bieten Dagobert Duck die Möglichkeit, hieraus auf die Entwicklung seines Konzerns zu schließen.



[129]

Ein realistischer Blick auf die eigenen Finanzen ist unerlässlich

Dagobert Duck gelingt es auf diese Weise, seine Geschäftsstrategie, seine Entscheidungen sowie kurzfristige Handlungen und Arbeitsaufträge an der aktuellen Lage zu orientieren und insgesamt angemessen und faktenbasiert zu reagieren.



[76]

Dabei ist es für ihn als Manager häufig nicht entscheidend, sämtliche Details über die Veränderung von Erfolgsfaktoren zu erfahren, sondern in der Regel genügt es, die verschiedenen Einzelfaktoren zu Kennzahlen und KPIs (Key Performance Indices) zu aggregieren. Diese unterstützen Dagobert dabei, beispielsweise die Kapitalkraft seines Konzerns einzuschätzen und ein verlässliches, aber nicht aufgrund zu vieler Details unüberblickbares Bild seiner Finanzen zu erhalten.



[68]

Eine Kurstafel in Dagoberts Büro, der Schaltzentrale seines globalen Konzerns, informiert an prominenter Stelle über Kursentwicklungen. Dagobert Duck vertraut auf diese Kennzahl.



[39]

Der Maharadscha von Zasterabad hat seine finanziellen Möglichkeiten aus dem Blick verloren. Dagobert dagegen hat eine Kurve mit dem wichtigsten KPI immer im Blick.



[66]

Auch in Dagoberts Vorzimmer finden sich Kurstafeln

Andere Unternehmen Entenhausens haben sich an Dagobert Duck bereits ein Beispiel genommen, beispielsweise die Calamitas Unfallversicherung.



[5]



Oben: die gut erkennbare Kurstafel. Unten: die etablierte, etwas unterwürfige Kommunikationskultur.

## Wir lernen daraus:

Für den Erfolg eines Unternehmens ist eine funktionierende und leistungsfähige Kommunikationsinfrastruktur, die sicherstellt, dass Informationen dort ankommen, wo sie benötigt werden, unerlässlich. Dabei ist die Informationsinfrastruktur die Gesamtheit aller in einem Unternehmen vorhandenen Ressourcen zur Erfüllung von Informations- und Kommunikationsaufgaben (materiell, institutionell und personell).

Es ist wichtig, hilfreiche KPIs zu entwickeln und diese stets im Blick zu behalten.

### 1.7 Marketing und Vertrieb

Das Dagobert Duck'sche Firmenimperium produziert und vertreibt Produkte und Dienstleistungen aller Arten. Die Produkte richten sich an unterschiedliche Zielgruppen mit unterschiedlichen Erwartungen und Bedürfnissen. Die Kunst eines erfolgreichen Vertriebs ist es, die verschiedenen Zielgruppen individuell anzusprechen, als Kunden zu gewinnen, einen Kundenstamm zu erhalten und gleichzeitig bei den ausgehandelten Angeboten eine möglichst hohe Gewinnmarge zu erzielen. Hierfür sind seitens des Unternehmens eine durchdachte Vertriebsstrategie und Öffentlichkeitsarbeit erforderlich. Dagobert Duck beherrscht beides.

Dagobert ist bewusst, dass es für einen erfolgreichen Vertrieb seiner Waren und Dienstleistungen erforderlich ist, dass seinen Bestandskunden und seinen potenziellen Neukunden versprochen wird, dass deren individuelle Erwartungen und die zugrundeliegenden Bedürfnisse erfüllt werden. Jedoch ist die Kundenlandschaft heterogen und nicht jeder Kunde hat dieselben Erwartungen und Wünsche. Aus diesem Grund gestaltet Dagobert Marketing und Vertrieb nicht einheitlich, sondern er differenziert entsprechend der jeweiligen Zielgruppe.

Ein sinnfälliges Beispiel dafür, dass Dagobert Duck seinen Vertrieb spezifisch auf die Kundensegmente ausrichtet, verdeutlicht der Vertrieb des sogenannten „Wundermehls“ aus den Duck'schen Kunstmöhlen, bei denen ein Vorführherr das neuartige Mehl direkt in der Küche des Neukunden präsentiert und gemäß dessen Wünschen und Erwartungen an das Produkt daraus Kuchen und andere Leckereien vorbackt.



Der Vorführherr kann im Verkaufsgespräch auf die Bedürfnisse der Kunden individuell eingehen



Die Erwartungen an das Wundermehl sind vielfältig, werden aber durch den Vorführherrn erfüllt

Ganz anders dagegen funktioniert der Vertrieb von Dagoberts Buch „Das Geheimnis meiner Millionen“, bei dem er persönlich auf der Straße aggressives Marketing betreibt und gezielt einen Passanten, der auf großen Reichtum hofft, durch den reißerischen und vielversprechenden Buchtitel und unter Ausnutzen seines Status als reichster Mann der Welt ködert.



Bisweilen sind Dagobert Duck und sein Vertriebsteam sogar als Marktschreier aktiv. Bei der dargestellten Situation versprechen sie unter anderem Diskretion, da dies für die angesprochene Zielgruppe von besonderer Bedeutung ist:



Bemerkenswert ist auch die von ihm gewählte Werbung zum Vertrieb seiner Goldwaschpannen, durch die er den Absatz seines Eisenwarengeschäfts deutlich ankurbelt, siehe [101]. Es gelingt ihm, durch einen Trick und eine geschickte Produktplatzierung bei seinen Entenhausener Mitbürgern das unbändige Verlangen nach Goldgräberausrüstung zu wecken und so für eine plötzlich

ansteigende Nachfrage nach seinen Goldwaschpfannen zu sorgen. Diese waren bis dato ein Ladenhüter. Auch diese Werbeaktion beruht fundamental auf seinem Status als erfolgreicher Geschäftsmann und anerkannter Goldgräber.



Erfolgreicher Vertrieb beinhaltet jedoch auch, potenzielle Käufer durch ein angenehmes Verkaufsgespräch ...



... oder durch eine adäquate Preispolitik (zum Beispiel durch das Anbieten einer attraktiven Ratenzahlung) für ein Produkt zu gewinnen.



Auch die verwendeten Marketingstrategien und eingesetzten Werbemedien sind vielfältig. Ganz klassisch nutzt Dagobert Duck beispielsweise in „Der gesprenkelte Elefant“, [27], Inserate, um durch eine ausgefallene Werbeaktion Kunden in seinen Zoo zu locken.



Dagoberts originelle Werbeaktion ...



... ist erfolgreich

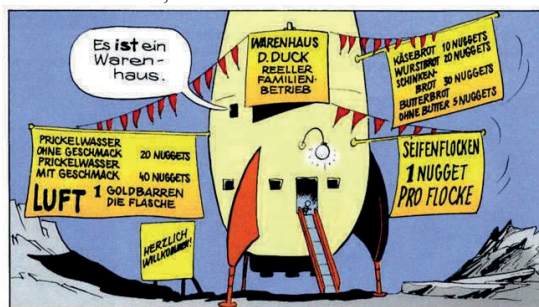
Denn Dagobert weiß, dass die Produkte und Dienstleistungen bei den Menschen bekannt sein müssen, will man sie bei ihnen an den Mann bringen:



Dies ist auch einer der Gründe, weswegen Dagobert Duck das Entenhausener Wiesenfest mit Bratwürsten aus seinen Wurstfabriken versorgt, siehe [19]. Denn durch die Verbindung zum allseits beliebten Volksfest gelingt es ihm, bei der Kundschaft in positiver Erinnerung zu bleiben:



Aber auch auf die gewöhnliche, weithin sichtbare Reklametafel wird bei Bedarf zurückgegriffen. Dies macht einen bodenständigen Eindruck, den Dagobert durch seinen Verweis, das „Warenhaus D. Duck“ sei „ein reeller Familienbetrieb“, weiter unterstreicht.



Auf dem Mond wird Bodenständigkeit wertgeschätzt [35]

## Wir lernen daraus:

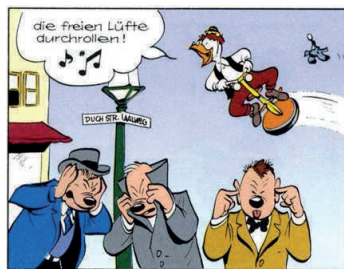
Ein erfolgreicher Vertrieb ist vielgestaltig und richtet sich nach den Zielgruppen sowie deren Erwartungen und Bedürfnissen. Durch geschicktes, unterschwelliges Marketing kann es gelingen, neue Bedürfnisse zu wecken.

Reklame ist erforderlich, da sie ein Unternehmen und dessen Produkte greifbar und dem Publikum bekannt macht. Auf diese Weise kann insbesondere neue Kundschaft gewonnen werden.

Nicht jede ausgefallene Marketing-Strategie ist im Übrigen zwangsweise erfolgreich – sie muss auch zielgruppengerecht sein. Dies verdeutlicht Daniel Düsentrieb, der ansonsten geniale Erfinder: Sein aggressives Marketing zum Vertrieb seines Lufttrollers wirkt auf die Rezipienten eher abschreckend.



[75]



## 1.8 Öffentlichkeitsarbeit, Schlagzeilen und Presse

Dagobert Duck hat viele Tochterunternehmen seines Konzerns mit seinem Namen verknüpft: „Duck’sche Schrotthandels-gesellschaft“, [35], „Duck’sche Privatflug-gesellschaft“, [55], „Duck’sche Unterbett-Werke“, [68], „Duck’sche Kunstmöhlen“, [20], „Duck’sche Automobilwerke“, [71], „Duck’sche Erfrischungsbetriebe“, [71], „Warenhaus D. Duck“, [35], „Feine Tonwaren Dagobert Duck“, [100], und viele weitere mehr. Dies birgt für die Kunden einen Wiedererkennungswert und eine augenfällige Verbindung zum Firmengründer. Dagobert Duck steht somit im wahrsten Sinne des Wortes mit seinem guten Namen für die Qualität der Produkte und Dienstleistungen. Sein Titel „Reichster Mann der Welt“ verleiht seinem „reellen Familienbetrieb“ (vgl. [35]) den Glanz des Besonderen, wogegen der Bezug zum Firmengründer Bodenständigkeit suggeriert.

Markenkern ist sein Titel als reichster Mann der Welt. Die Fokussierung hierauf ist jedoch nicht ohne Risiko, denn dieser ist in steter Gefahr – und wankelmütig ist die Gunst des Volkes.



[38]



*Oben: Dagobert ist der reichste Mann der Welt. Unten: Dagobert ist vermeintlich nur der zweitreichste Mann der Welt.*

Um seinen Kundenstamm nicht zu vergrämen, ist es somit für Dagobert Duck von zentraler Bedeutung, der reichste Mann der Welt zu bleiben und dies seinen Kunden immer wieder ins Gedächtnis zu rufen respektive vor Augen zu führen.



[39]

Insbesondere die Wettstreite mit seinem schärfsten Konkurrenten Mac Moneysac sowie mit dem Maharadscha von Zasterabad brachten Dagobert in das Licht der Öffentlichkeit. Noch heute bezeugen von ihm gestiftete Statuen im Entenhausener Stadtpark seinen unermesslichen Reichtum. Diese erinnern die Entenhausener Mitbürger stets daran, dass der reichste Mann der Welt Dagobert Duck heißt und mitten unter ihnen wohnt. Diese Publicity wirkt sich auf die Bekanntheit seiner Unternehmen und Produkte aus.

Selbstverständlich hat ein Mann wie Dagobert sein Büro in der „Duck Straße“, sodass auch Passanten unweigerlich an ihn und seine Unternehmensgruppe erinnert werden.



[107]

In „Alaska-Katastrophe“, [1], entschloss sich Dagobert zu einem Porträt-Artikel in einer Entenhausener Illustrierten. Dieser machte ihn dem breiten Publikum bekannt und so gewann sein Name als Aushängeschild seiner Unternehmensgruppe ein Gesicht. Dadurch verbinden sich die Waren und Dienstleistungen seines Konzerns noch stärker mit dem Gründer und der Konzern gewinnt einen stärkeren persönlichen Akzent.



Auch die weitere Entwicklung in „Alaska-Katastrophe“ genoss großes Leserinteresse und dem Drama um sein Vermögen verdankt Dagobert weitere Schlagzeilen.

#### Wir lernen daraus:

Das eigene Unternehmen und die eigene Marke müssen in der Öffentlichkeit das richtige Image besitzen. Dabei kann es erfolgreich sein, die Marken-Strategie auf den Firmengründer auszurichten, welcher mit seinem Namen für die Zuverlässigkeit und Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen steht.

Schlagzeilen, idealerweise positive, aber auch gestiftete Denkmäler sorgen dafür, dass das Unternehmen bei Kunden und Mitbürgern im Gedächtnis präsent bleibt.

Nennt man wie Dagobert Duck eine Zeitung sein Eigen (vgl. [48]), so kann dies helfen, die Meinung der Allgemeinheit zu den eigenen Gunsten zu verändern.

### 1.9 Breit aufgestelltes Produktportfolio

Dagobert Ducks Firmenimperium bietet eine breite Palette an Waren, Produkten und Dienstleistungen. Zu seinem Konzern gehören unter anderem Kupferminen in Arizona, [70], und Kolumbien, [61], Zinnminen in Malaya, [61], Silberminen in Bolivien, [70], sowie in einem Indianerreservat nahe Entenhausen, [63], Diamantminen in Südafrika, [38], und Kachoonga, [76], Ölquellen in Arabien, [13], [76], Naphtalan, [47], Petrolia, [38], und in Neu-Papagena, [25] (vgl. auch [41], [49], [66], [129]); die Ölquellen aus [38] produzieren kein Öl), Teeplantagen in Bhagibragore, [70], Kaffeeplantagen in Kolumbien, [16], Waldungen in Kanada, [124], Bergwerke in Alaska, [44], eine Schaffarm in Australien, [16], [116], ein Fischereibetrieb in Chillifoot, [70], eine Käsefabrik in Dänemark, [16], eine Lederbeutelfabrik in Bagdad, [16], sowie eine Glashütte in Schweden, [70], und ein Porzellanladen in Indien, [129], eine Sandgrube, [129], ein Steinbruch, [85], sowie Goldminen, [49], [66], [85], [44], und eine Mine für Goldbronze, [38], darüber hinaus Schuhfabriken, [63], eine Lippenstiftfabrik, [60], eine Staubsaugerfabrik, [68], eine

Raketenfabrik, [89], eine Zementfabrik, [29], [71], eine Eisfabrik, [129], eine Pfannkuchenfabrik, [129], eine Posaunenfabrik, [133], eine Klavierfabrik, [51], eine Limonadenfabrik und eine Parfümfabrik, beides [130], sowie die Pingpongballfabrik „Pipoba“, [126], Hochöfen, [41], Walzwerke, [71], Gießereien, [71], Chemiewerke, [66], Eisenwerke, [71], optische Werke, [129], und Unterbett-Werke (für Flaumfederunterbetten), [68], ferner eine Kohlengesellschaft, [45], eine Schrotthandelsgesellschaft, [35], eine Altmetallverwertung, [46], eine Eisenhandlung, [101], sowie Automobilwerke, [63], [71], eine Gummipflanzung, [128], eine Hermelfarm, [63], Webereien, Meiereien, Spinnereien, Färbereien, alles [71], ferner eine Mühle (die sog. „Duck’sche Kunstmühle“), [20], und eine Branntweinbrennerei, [130], ein Tonwarengeschäft, [100], Warenhäuser, [38], Kaufhäuser, [71], Damenmodehäuser, [63], Bankhäuser und Banken, [10], [31], [38], [71], [110], [129], sowie eine Spielbank, [129], Erfrischungsbetriebe, [71], und Restaurants, [63], eine Rinderfarm, [42], eine Wurstfabrik, [19], und Würstelbuden, [38], [66], Schauspielhäuser, [16], [71], Mietshäuser, [71], [111], eine Immobilienverwaltung, [132], eine Hotelkette, [50], [63], und das Motel „Traumland“, [46], eine Skipiste mit Skilift und Skiverleih, [99], Eisenbahnen, [32], [48], [49], eine Eisenbahnverwaltung, [32], sowie ein Verleih von Bergungsschiffen, [126], eine Fluggesellschaft, [55], [86], [125], ein Häusertransportunternehmen, [68], und eine internationale Spedition, [69], sowie ferner eine Straßenreinigung, [109], Zeitungen, [48], Kinos, [63], ein Vergnügungspark, [129], und ein Zoo, [27], [59].

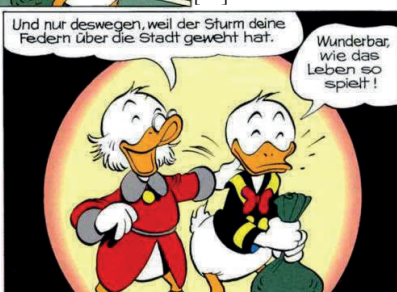


Innerhalb des Duck’schen Konzerns können aus diesem Grund beispielsweise Rohstoffe in den konzerninternen Minen geschürft und durch die konzerninternen Logistikdienstleister zu den konzerninternen Produktionsbetrieben transportiert werden, welche ihre Fertigprodukte in den konzerninternen Warenhäusern feilbieten. Dies ermöglicht das Senken von Kosten und bietet Verlässlichkeit in der Produktion. Ein Negativbeispiel hierfür ist der Ausfall eines externen Sandlieferanten aus Arabien, woraufhin der Duck’schen Glashütte in Skandinavien der Nachschub an Rohstoffen fehlte und die Produktion entsprechend zum Erliegen kam, siehe [70]. Darüber hinaus

vergrößert ein breites Produktportfolio das Netzwerk des Unternehmens und führt damit zu einer größeren Marktmacht. Somit kann beispielsweise Druck auf die Hersteller ausgeübt werden, sodass diese ihre Verkaufspreise gegenüber dem eigenen Unternehmen senken müssen.



Ein breites Produktportfolio bietet ferner den Vorteil, dass sich Gewinne und Verluste im Falle externer Einflüsse gegenseitig abmildern können und dadurch Risiken durch Diversifikation gesenkt werden. Ein klassisches Beispiel aus der Literatur ist die Produktion von Klimaanlage und Heizgeräten: Ist das Jahr heiß, werden die Klimaanlage verkauft, andernfalls die Heizgeräte (vgl. [135]). Dieser Effekt ist auch in Entenhausen bekannt und besonders deutlich zeigt er sich im Bericht „Die Prüfung“, [68], am Beispiel der „D.D. Unterbett-Werke“ sowie an der Duck’schen Staubsaugerfabrik: Als ein Wirbelsturm das Warenlager der Unterbett-Werke komplett zerstört und die Federn des Warenlagers über ganz Entenhausen verteilt, verzeichnet Dagoberts Staubsaugerfabrik Rekordgewinne, da die Staubsauger zum Aufsaugen der Federn benötigt werden.



Für Laien handelt es sich dabei um eine glückliche Fügung. Ein umsichtiger Geschäftsmann hat jedoch sein Produktportfolio auf derartige Risiken ausgerichtet.

#### Wir lernen daraus:

Ein breit aufgestelltes Firmennetz vergrößert den Einflussbereich und die Marktmacht des Unternehmens, was sich positiv auf Einkaufspreise sowie auf dessen Entwicklungsmöglichkeiten auswirken kann. Durch eine große

Vielfalt an angebotenen Produkten und Dienstleistungen werden darüber hinaus Risiken verteilt und reduziert.

Produktionsketten sollten möglichst vollständig innerhalb eines Unternehmens liegen. Damit kann die Abhängigkeit von externen Dienstleistern reduziert werden.

### 1.10 In den richtigen Kreisen verkehren

Dagobert Ducks Konzern ist ein entscheidender Wirtschaftsfaktor Entenhausens (vgl. insbesondere [38]: „Ich bin ein entscheidender Wirtschaftsfaktor unseres ganzen Landes“). So öffnen sich dem Geschäftsführer Dagobert Duck Türen, die Geringverdienern verschlossen bleiben. Aufgrund dieser Position kann er in elitären Kreisen der Reichen und Mächtigen Entenhausens verkehren und ein vielgestaltiges Netzwerk an Kontakten spinnen. Er ist beispielsweise Mitglied im Klub der Millionäre, [46], [47], [113], im Klub der Milliardäre, [81], und er gehört offiziell zu den Spitzen der Gesellschaft, [72]. In solchen Gesellschaftsgruppen verkehren nur Groß- und nicht Kleinindustrielle, nur die wirklichen und nicht die Möchtegern-Reichen.



Dagobert im Klub der Millionäre (oben) und im Klub der Milliardäre (unten)

Dagobert Duck bieten sich auf diese Weise Möglichkeiten, über direkte Kontakte in informellem Rahmen neue Geschäftsabschlüsse zu erzielen. Denn dort, wo das große Geld sitzt, werden die wirklich großen und bedeutsamen Geschäfte abgeschlossen.





Dagobert Duck nimmt nicht ohne wirtschaftliche Hintergedanken am alljährlichen Picknick des Klubs der Millionäre teil

Dies im Hinterkopf investiert Dagobert Zeit und Geld, um in diesen gesellschaftlichen Kreisen weitere Anerkennung zu gewinnen, zum Beispiel durch den Sieg beim „Königsrennen um den Kristallglobus von Entenhausen“ ...



... oder durch das Versenden einer Weihnachtskarte:



Auch versucht er, seinem Neffen Donald zum Erfolg zu verhelfen und dadurch sein eigenes Ansehen bei seinen Klub-Freunden zu erhöhen (respektive sein Ansehen nicht zu verlieren).



Ferner richtet Dagobert seine Anstrengungen darauf, in weiteren ausgewählten und exklusiven Klubs aufgenommen zu werden, da dies Möglichkeiten bietet, neue Geschäfte abzuschließen.



Die Zugehörigkeit zu der gehobenen Schicht verschafft Dagobert Duck die Möglichkeit, politischen Einfluss zu nehmen. Insbesondere verkehrt er in Klubs mit Reichen und Mächtigen, welche selbst gute politische Kontakte pflegen. Dies ermöglicht es ihm, die politische Entwicklung gemäß den eigenen Interessen zu verändern, zum Beispiel im Hinblick auf Steuern oder um mit der öffentlichen Hand Geschäftsbeziehungen abzuschließen. Dagobert nutzt hierbei seine Macht als potenziell größter Steuerzahler Entenhausens wiederholt aus. Insbesondere hat er Einfluss genug, um direkt beim Bürgermeister vorzusprechen, persönlich und ohne Termin.



Geschenke, natürlich nicht uneigennützig, helfen Dagobert dabei, sich seines Einflusses zu versichern:



Die beste Möglichkeit, politischen Einfluss auszuüben, ist freilich, selbst ein politisches Amt zu bekleiden. Dagobert hat das erkannt und verfügt über diese Ambitionen. Er bewirbt sich beispielsweise als Stadtkämmerer, in [131], oder als Mitglied des Stadtrats, in [33]. Seine politische Agenda, soweit bekannt, steht im Einklang mit den wirtschaftlichen Interessen seiner Unternehmensgruppe (gegen Steuererhöhung, gegen Rauchbekämpfung).



Dagobert Duck ist bereit, Geld und Zeit in seinen Wahlkampf zu investieren. Gleichwohl ist nicht bekannt, dass er tatsächlich für ein politisches Amt gewählt wurde.



Wir lernen daraus:

Es empfiehlt sich, in den Kreisen der Reichen und Mächtigen zu verkehren. Dort werden die großen Geschäfte angebahnt und abgeschlossen.

Es ist empfehlenswert, politischen Einfluss auszuüben, um Entscheidungen und Entwicklungen zu eigenen Gunsten zu verändern. Die beste Methode hierfür ist, selbst ein politisches Amt zu bekleiden.

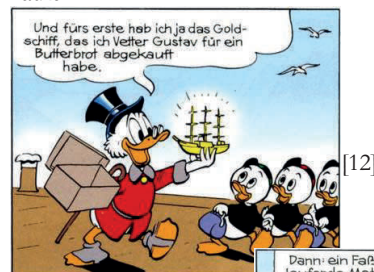
## 1.11 Die Mechanismen des Marktes kennen

Jeder, der erfolgreich sein möchte, muss etwas von seiner Disziplin verstehen. Dies gilt auch für Geschäftsleute. Dagobert hat die Grundregeln des Marktes und des Geschäfteschließens fest verinnerlicht.

Beispielsweise gilt seit jeher, selbstverständlich auch für Dagobert Duck, das Prinzip, Güter jedweder Art günstig einzukaufen und, gegebenenfalls verarbeitet oder veredelt, teuer weiter zu verkaufen. Stehen hierfür keine liquiden Mittel zur Verfügung, kann sich Geld geborgt werden, das über die erwarteten Einnahmen gegenfinanziert ist.



Der besonders geschickte Geschäftsmann zeichnet sich dadurch aus, dass er *unter* Wert einkauft und *über* Wert verkauft.



Doch wann kauft oder verkauft man Waren über oder unter Wert? Wie wird in Entenhausen der „faire Preis“ bestimmt?



[118]

In Entenhausen bildet sich der Marktpreis auf Basis der neoklassischen Preistheorie.



[4]

Dagobert Duck, als findiger Geschäftsmann, versteht natürlich, nach welchen Mechanismen Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen. Er hatte bereits in Jugendtagen zum neoklassischen Marktverhalten einen intuitiven und äußerst geschäftstüchtigen Zugang:



[31]

Dagobert variiert gemäß neoklassischer Preistheorie wahlweise das Angebot, die Nachfrage oder den Preis, um Veränderungen zu seinen Gunsten zu erwirken.



Der Preis wird erhöht, um das Angebot an Schabracken-Schillern anzukurbeln [90]



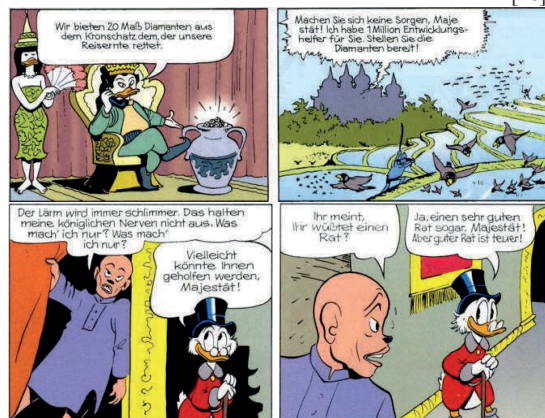
Die Nachfrage wird geheim (d. h. scheinbar gering) gehalten, damit der Preis von Muskatnüssen niedrig bleibt [82]



Das Angebot an Zehnern mit dem Prägejahr 1916 wird auf ein einziges Exemplar reduziert, sodass (unter der Annahme gleichbleibender Nachfrage) der Wert dieser Münze erheblich steigt [48]

Bekanntlich funktioniert der neoklassische Marktpreismechanismus nur bei ausreichend vielen Marktteilnehmern. Sonderfälle bilden entsprechend das Monopol und das Oligopol, wo der bzw. die Anbieter einen Einfluss auf den Marktpreis ausüben können. Der gewiefte Geschäftsmann Dagobert Duck, der auch auf Märkten tätig ist, auf denen er als Monopolist auftritt oder auf denen nur wenig Konkurrenz besteht, beherrscht auch die dort vorherrschenden Mechanismen. Bei der Preisgestaltung identifiziert er als skrupelloser Geschäftsmann mit scharfem Auge die Pain Points seiner Geschäftspartner und Kunden und nutzt diese zur Maximierung seines Gewinns aus. So „hilft“ Dagobert beispielsweise gerne bei negativen externen Einflüssen, wie einer Reisfinken-Plage, oder bei individuellen Notlagen, wie den von Musik zerrütteten Nerven einer königlichen Hoheit.

[28]



Bei derartigen Gesprächen wittert der findige Geschäftsmann ein profitables Geschäft – und schlägt eiskalt zu [73]

Bei Preisverhandlungen kennt Dagobert diverse erfolgversprechende Methoden, beispielsweise den sogenannten „Preisanker“, bei dem der zuerst bietende einen Preis nennt, an dem sich das Gegenüber orientiert. Dadurch

gelingt es Dagobert, die Preisvorstellungen der Marktteilnehmer zu beeinflussen und höhere Verkaufspreise zu erzielen:



Der erste auf dem Markt kann den Preisanker setzen, an dem sich Konkurrenten orientieren müssen [42]

Dagobert Duck setzt gerne einen besonders niedrigen Preisanker.



Anschließende Preisverhandlungen orientieren sich häufig an diesem zuerst genannten Preis – wie bei der folgenden Verhandlung, in der Herr Ehrenspeck auf Basis von Dagoberts Preisanker um den Kaufpreis eines Grundstücks feilscht.



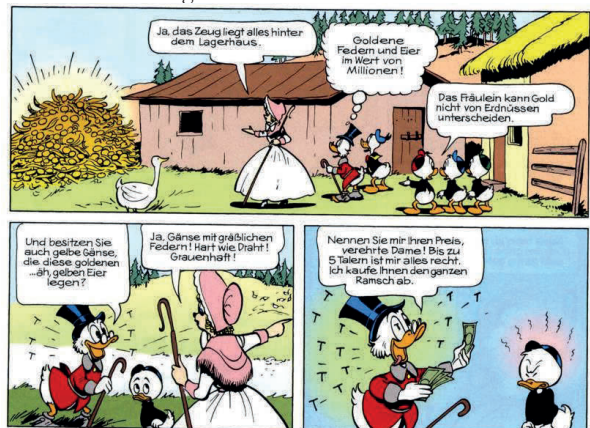
Dagobert nannte einen Preisanker. Nun wird lediglich noch über Preisnachlässe verhandelt. [29]

Gleichzeitig versucht Dagobert Duck, sich in neuen Märkten als erster Marktteilnehmer, als Platzhirsch, zu etablieren und durch die damit verbundene besondere Marktstellung und Marktmacht die Preise zu diktieren. Seine Stellung als Platzhirsch, beispielsweise als erstes Warenhaus auf dem Mond, in [35], erschwert es den zukünftigen Konkurrenten, in den bereits von Dagobert Duck dominierten Markt einzudringen und Fuß zu fassen. So kann beispielsweise das „Warenhaus D. Duck“ als Monopolist auf dem Mond die Preise bestimmen, um sein individuelles Gewinnmaximum zu erreichen (in der Fachliteratur als sog. Cournot'scher Punkt bekannt):



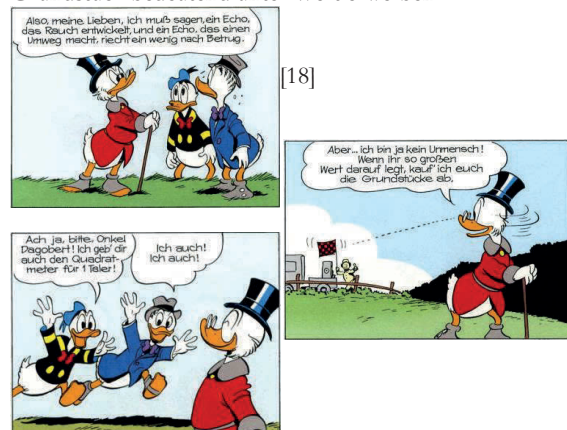
Das „Warenhaus D. Duck“ diktiert die Preise [35]

Ebenfalls zu seinem Vorteil nutzt Dagobert gerne eine asymmetrische Informationsverteilung, um auf diese Weise Preise zu seinen Gunsten bilden zu können. In der Literatur findet man dies unter dem Stichwort der Principal-Agent-Theorie. So lässt beispielsweise Dagobert Duck in [57] Gisi Gössestein über den wahren Wert ihrer Goldfedern im Dunkeln und erreicht auf diese Weise einen unverschämten niedrigen Preis.



Gisi Gössestein kennt den Wert ihrer Goldfedern nicht, woraufhin Dagobert ihr den „Ramsch“ günstig abkauft [57]

Ebenso nutzt Dagobert in [18] aus, dass die beiden Grundstücksanbieter Donald Duck und Gustav Gans nicht über die Bedeutung eines „positiven Echos“ Bescheid wissen. Auf diese Weise kann er ein wertvolles Grundstück bedeutend unter Wert erwerben.



Dagobert nutzt ein Informationsungleichgewicht zu seinen Gunsten aus [18]

Zu guter Letzt besteht eine Taktik Dagoberts darin, die Käufer oder Verkäufer über den Preis und das Kaufinteresse bis zuletzt im Dunkeln zu lassen und anschließend mit einer für ihn günstigen Forderung zu überrumpeln. Dadurch nimmt er dem Gegenüber die Möglichkeit, sich ein umfassendes Bild über einen fairen Marktpreis zu bilden.



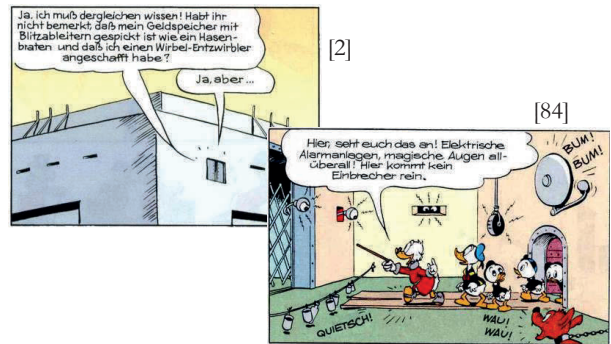
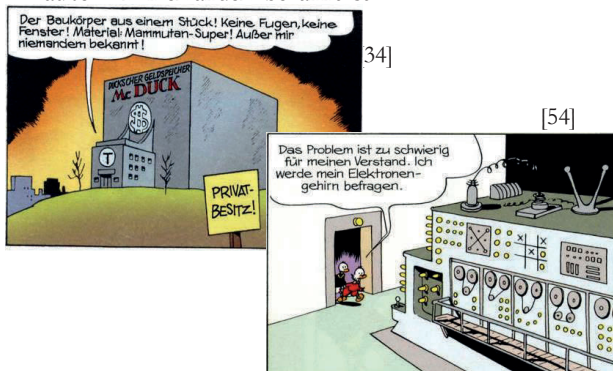
### Wir lernen daraus:

Für erfolgreiche Geschäftsabschlüsse ist es unbedingt erforderlich, das Verhalten des Marktes, auf dem man agiert, sowie die zugrundeliegenden Mechanismen zu beherrschen. Insbesondere gilt es stets, günstig (möglichst unter Wert) einzukaufen und teuer (möglichst über Wert) zu verkaufen. Hierfür gibt es Strategien, wie das Setzen eines Preisankers und das Ausnutzen von asymmetrischer Informationsverteilung. Bisweilen kann es sich dabei als Vorteil erweisen, sein Kaufinteresse verdeckt zu halten und den Verkäufer mit einer Preisforderung zu überrumpeln.

Nach Möglichkeit etabliert man sich auf einem neuen Markt als Platzhirsch. Denn als Monopolist können die Preise diktiert und besonders große Gewinne erwirtschaftet werden.

## 1.12 Technologie und Weiterbildung

Es ist auffallend, welchen modernen Fortschrittsgrad die Technik besitzt, die Dagobert Duck für seine Produktionsprozesse und zur Sicherung seines Geldspeichers einsetzt. Er besitzt modernste raumfüllende Elektronengehirne, fortschrittliche Gerätschaften zur Abwehr von Hexen und Naturkatastrophen, beispielsweise elektrische Alarmanlagen, magische Augen und Wirbelsturm-Entzwirbler, und er errichtet seinen Geldspeicher aus Mammutan-Super, einem Material, das so neuartig ist, dass es außer ihm niemandem bekannt ist.



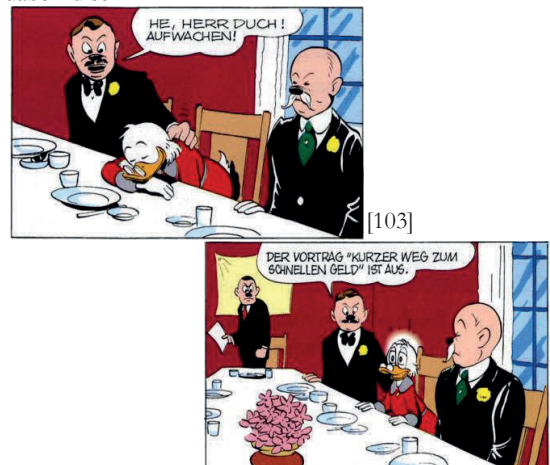
Dagobert Duck verwendet zukunftsweisende Technologien

Der Einsatz dieser modernsten State-of-the-Art-Technologien bietet ihm Vorteile gegenüber Konkurrenten und Feinden. So reduzieren beispielsweise die automatischen Förderbänder und Verpackungsapparaturen, welche in „Unternehmen Inselfrieden“, [120], eingesetzt werden, die Personalkosten. Insgesamt spielen zur Senkung von Kosten im Duck'schen Konzern die Automatisierung und Digitalisierung der Produktionsprozesse eine entscheidende Rolle.



Automatisierte Fließbandfertigung senkt Kosten [120]

Dagobert bleibt jedoch nicht nur technologisch, sondern auch methodisch am Puls der Zeit. Er bildet sich hierzu persönlich weiter und besucht Weiterbildungen und Fortbildungen. Denn es gilt nicht nur bei der Produktion modernster Maschinen einzusetzen, sondern ebenso auch mit den eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten ganz vorne mit dabei zu sein.



Auch erwirbt er regelmäßig aktuellste Fachliteratur, um wissenstechnisch auf dem neuesten Stand zu bleiben. Allerdings gilt es, bei der Wahl des Autors gut aufzupassen, damit man keinem Scharlatan zum Opfer fällt.



[108]

Regelmäßige Fort- und Weiterbildungen sind insofern bedeutsam, als dass man sich nur auf Dinge einlassen sollte, und seien sie noch so en vogue, wenn man etwas von ihnen versteht.



[115]

#### Wir lernen daraus:

Für das eigene Know-how, zur persönlichen Weiterentwicklung sowie für den Erfolg eines Unternehmens ist es wichtig, wissenstechnisch und technologisch auf der Höhe der Zeit zu bleiben. Nur dann kann eine Spitzenposition am Markt errungen und verteidigt werden. Insofern gilt es, nicht nur in das eigene Unternehmen zu investieren, sondern auch in die eigene Weiterbildung und die Fortbildung der Mitarbeiter.

In „Die Bewährung“, [50], wird am Beispiel Donalds deutlich, dass eine Weiterbildung der eigenen Karriere förderlich sein kann: War Donald zunächst Kartoffelschäler, so gelingt es ihm, seinen Chef zu überzeugen, dass er aufgrund seiner Weiterbildung an der Hotelfachschule befördert werden sollte.



[50]

Und siehe da: Donald bekommt den gewünschten Posten, den Abendkursen an der Hotelfachschule sei Dank.<sup>4</sup>

## 2. Die eigene Persönlichkeit und das richtige Mindset

Im vorherigen Kapitel wurde beschrieben, mit welchen Methoden Dagobert Duck seinen Konzern erfolgreich führt. Dabei steuert er die Unternehmensgruppe aus seiner Hand, aus seinem Geldspeicher. Die Methoden, die Dagobert dabei einsetzt, sind vielfältig. Doch deren Kenntnis genügt für einen Erfolg nicht, wenn das eigene Mindset nicht stimmt. Dagobert stellt wiederholt unter Beweis, dass er auch die Charakterzüge besitzt, die man als reichster Mann der Welt benötigt. Denn das große Geld zu verdienen ist Einstellungssache. Wer nur darauf wartet, Geld geschenkt zu bekommen, der wird vermutlich nie Fantastilliardär. Hiervon handelt dieses Kapitel.



[88]

*Dagobert ist ein Arbeitstier. Er packt an und schont sich nicht.*

### 2.1 Zäher, schlauer, selbstbewusster



[21]

Dieses Zitat ist wohl weltberühmt und zeugt von Dagoberts Zähigkeit, Schlaueit und Ehrlichkeit (ahem!). Und es zeugt auch von seinem Selbstbewusstsein.



[29]

*Ausdauer und Entschlußkraft als Schlüssel zum Erfolg*

<sup>4</sup> Donalds Erfolg ist zwar bescheiden, aber das ist eine andere Geschichte.

Zinnminen in Malaya, Kupferminen in Kolumbien, Diamantminen in Südafrika, Glashütten in Schweden ... Es gibt kaum ein Land, in dem das Duck'sche Firmenimperium nicht vertreten ist. Lokal agieren ist also Dagobert Ducks Sache nicht. Dabei legt er im Tagesgeschäft immer wieder das außerordentliche Selbstbewusstsein an den Tag, ohne das Aufbau und Führung eines derart global agierenden Unternehmens nicht möglich wären. Dieses Selbstbewusstsein und sein angemessen großes Ego stellt er immer wieder unter Beweis.



*Dagobert Duck traut sich alles zu*

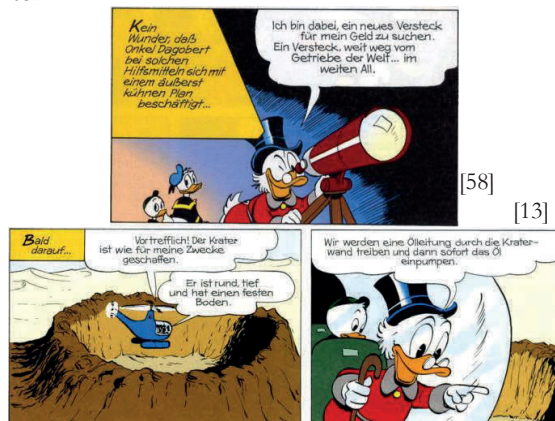
Andere Zeitgenossen sind zurückhaltender – aber auch entsprechend keine derart erfolgreichen Geschäftsmänner:



*Tick, Trick und Track trauen sich nicht alles zu*

Dies macht deutlich, dass ein Dagobert Duck'sches Selbstbewusstsein für den Erfolg großer Projekte und Unternehmungen unerlässlich ist.

Und in der Tat geht er mit Entschlusskraft, ohne zu zögern und zu zweifeln und mit großem Selbstvertrauen Projekte an, deren Maßstäbe andere zurückschrecken ließen.



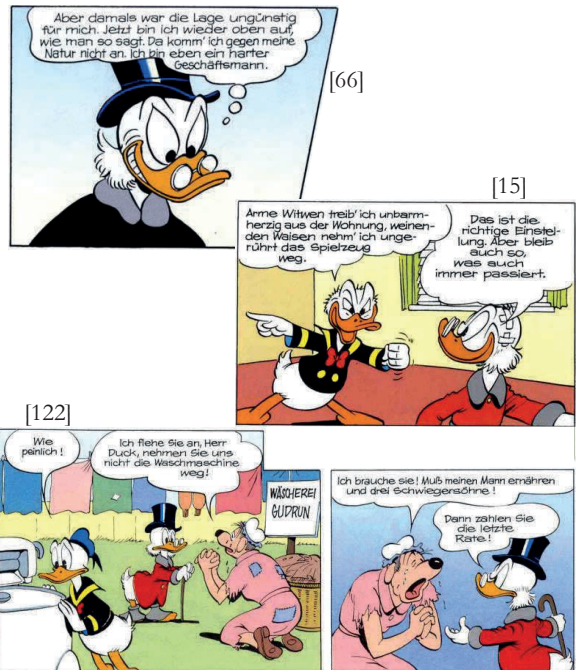
*Dagobert Duck denkt groß und unkonventionell*

Ohne Dagoberts selbstbewusstes Auftreten wären viele seiner Geschäftsabschlüsse wohl nicht zustande gekommen. Besonders eindrucksvoll belegt dies der Verkauf von Wind an einen Holländer.



*Windige Geschäfte bedürfen eines besonderen Maßes an Selbstvertrauen*

Verbunden damit ist die Notwendigkeit, hart und unnachgiebig aufzutreten. Dagobert Duck ist ein Meister darin und pflegt regelrecht sein Image als harter Geschäftsmann.



Gleichzeitig ist er zäh und unnachgiebig. Immer gewesen. Schon als Goldgräber am eisigen Klondyke.



Aber ein eiserner, unnachgiebiger Wille ist nicht nur beim Schürfen nach Gold wichtig, sondern auch bei Verhandlungen und Machtspielen. So gehört auch die Anwendung von Teufelslisten und unlauteren Methoden zu seinem Repertoire.



[133]

*Teufelslisten gehören in den Methodenkoffer eines jeden „ehrlichen“ Geschäftsmannes*

Dagobert Duck hat durch sein Betragen und den damit verbundenen unternehmerischen Erfolg das Bild des „rücksichtslosen Geschäftsmanns“ geprägt, welches sich in Entenhausen zu einem positiv konnotierten Idealbild entwickelte. Donald hat dieses Zielbild bereits für sich entdeckt:



[114]

#### Wir lernen daraus:

Denke nicht in kleinen Maßstäben, sondern glaube daran, dass du alles schaffen kannst. Sei härter als die Härtesten, zäher als die Zähesten und bleibe dabei immer eine ehrliche Person. Und habe das Selbstvertrauen, dir das zu glauben.

Wer sich dann anders nicht mehr im Spiegel ansehen kann, der sollte sich die eigene Ehrlichkeit selbst einreden. Definitiv sollte jedoch die eigene Anständigkeit den Mitmenschen eingeredet und bei geeigneten Gelegenheiten betont werden.



[38]



## 2.2 Hingabe zum Beruf

Dagobert Duck hat sein Leben und Wirken darauf ausgerichtet, Geld zu verdienen. Bereits in frühen Jahren hat er seinen Wohnort aus Schottland, der Heimat seines Clans der McDucks, nach Kanada, an den gefährvollen Klondyke, verlegt, um dort sein Glück als Goldschürfer zu versuchen. Von dort zog es ihn in viele weitere Länder und Orte dieser Welt, beispielsweise nach Ost-Asien zum Perlenfischen (vgl. [21]) und nach Transvaal, um Gold und Diamanten auszugraben (vgl. [35], [56]), bevor er im heutigen Entenhausen dauerhaft Fuß fasste.

Bei jeder Station seines Lebens stand für ihn das Geldverdienen im Vordergrund. Diesen Fokus hat er bis heute beibehalten und er investiert noch heute seine gesamte Energie in das Geldverdienen. Entsprechend ist Dagobert dafür bekannt, dass er gerne viel arbeitet.



[82]

*Nur wer lange arbeitet, nutzt einen ausreichenden Teil des Tages zum Geldverdienen*

Es ist kein Geheimnis, dass Dagobert gerne 16 Stunden und mehr arbeitet, höchstens unterbrochen von einer kleinen Teepause – natürlich muss es würziger Muskatnuss-Tee sein, der Energie spendet und die Erschöpfung aus den müden Gliedern treibt.<sup>5</sup> Dagobert ist bereit, seine gesamte Kraft und Energie in die Vermehrung und den Erhalt seines Vermögens zu stecken.



[83]

*In dieser Hingabe zeigt sich die persönliche Verbundenheit von Dagobert Duck zu seinem Beruf*

Während seiner Goldgräberzeit hat Dagobert, laut eigener Aussage, sogar bis zu 48 Stunden pro Tag gearbeitet. Es ist nicht bekannt, dass ein Geschäftsmann jemals längere Arbeitstage hatte. Dies ist also die Art von Einsatzbereitschaft, die Dagobert Duck zum reichsten und erfolgreichsten Mann der Welt gemacht hat.

<sup>5</sup> Wer Dagobert auch bei der Wahl des energiespendenden Getränks nacheifern möchte: Ein Rezept für Muskatnuss-Tee findet sich in „Das Kochbuch der D.O.N.A.L.D.“ von Barbara Janz und Edda Gerstner, [134].



Dabei verzichtet Dagobert während seiner Arbeit selbstverständlich auf unproduktive und kostspielige Brotpausen:



Lange Arbeitstage, die mit völliger Erschöpfung enden, bergen den inhärenten Vorteil, dass nach der Arbeit kaum noch Zeit bleibt für Vergnügungen wie Kinolaufen oder das Genießen eines Bechers Eis. Dies spart Geld. Ein langer Arbeitstag wirkt sich insofern in mehrfacher Hinsicht positiv aus, insbesondere auf den Geldbeutel. Ebenso der Verzicht auf Urlaub.



*Mit einem Lächeln im Gesicht verzichtet der erfolgreiche Großunternehmer Dagobert Duck auf Urlaub und freie Tage*

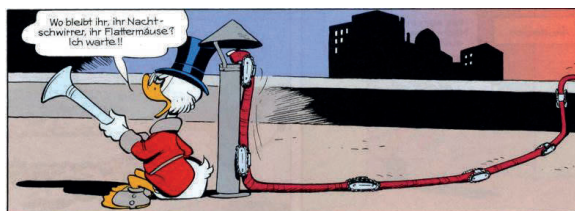
#### Wir lernen daraus:

Geldversprechende Aufgaben sind häufig nicht an den eigenen Wohnort geknüpft. Wer das große Geld verdienen möchte, sollte entsprechend bereit sein, bei Bedarf überall auf dem Globus tätig zu werden und, sofern erforderlich, den Wohnort zu wechseln.

Ferner sollte gleich aus mehreren Gründen „Tag und Nacht geschuftet“ (vgl. [12], s.o.) und der größtmögliche Teil des Tages in die Arbeit investiert werden. Freizeit und freie Tage bergen das Risiko, für Vergnügungen Geld auszugeben. Aus diesem Grund sollte darauf verzichtet werden.

### 2.3 Hands-on-Mentalität

Dagobert Duck, gleichwohl die Spitze seines globalen Firmenimperiums, ist sich nicht zu schade, bei vielen Dingen mit anzupacken und auch unbequeme Aufgaben selbst zu übernehmen. Dies zeigen deutlich seine regelmäßigen Auseinandersetzungen mit der Panzerknacker AG und mit der Berufshexe Gundel Gaukeley: Dort ist er an vorderster Front zu finden.



*Dagobert Duck ist sich selbst für unbequeme Nachtschichten nicht zu schade ...*



*... und kämpft an vorderster Front gegen Angreifer*

Auch die Schulden seiner säumigen Schuldner treibt Dagobert häufig persönlich ein.





[104]

Bei all diesen Dingen beweist er Ausdauer, Mut und Entschlusskraft – und es wird erkennbar, dass er bei vielen Geschäftsentscheidungen nicht zu den Zögerern und Zauderern gehört: Er besitzt die Eigenschaft, Probleme direkt anzupacken. Dies verdeutlichen auch seine „Blitzreisen“, durch die er vor Ort einen Eindruck von Situationen gewinnen und rasche Lösungen erwirken kann (vgl. Kapitel 1.2).



[76]

Dabei legt Dagobert ein beachtliches Umsetzungsvermögen an den Tag und nimmt sich selbst schwierige Probleme mit Kreativität, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit zur Brust. Die Präsenz des Konzernchefs führt ferner zu einer gesteigerten Motivation der Mitarbeiter. Dies fördert letztlich deren Einsatzbereitschaft.



[92]

*Dagobert Duck: Lösungsorientierung, Kreativität und Zielstrebigkeit*

#### Wir lernen daraus:

In der Literatur findet man die erwähnten Eigenschaften und Methoden unter dem Stichwort „Hands-on-Mentalität“. Sie ermöglicht dem Akteur einen besseren Blick auf das operative Geschäft und fördert die Problemlösung. Gepaart mit Kreativität, Eigeninitiative und Zielstrebigkeit wirkt sich die Hands-on-Mentalität positiv auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und somit auf den Unternehmenserfolg aus. Legt eine Führungskraft Hands-on-Mentalität an den Tag, erhalten die Mitarbeiter nicht das Gefühl, der Chef regiere aus seinem Elfenbeinturm heraus. Dies hat eine positive Wirkung auf das Arbeitsklima.

## 2.4 Menschenkenntnis & Menschenbild

Dagobert Duck ist in Personalunion Chef-Manager, Chef-Leader und Chef-Vertriebler seines Konzerns. Entsprechend häufig pflegt er Umgang mit unterschiedlichsten Menschen: mit seinen Mitarbeitern, mit Konkurrenten, mit Diebesgesindel und Hexen, mit Handelsvertretern und mit Kunden. Gute Menschenkenntnis ist entsprechend für ihn eine Eigenschaft, die für seinen unternehmerischen Erfolg unverzichtbar ist. Dabei bezeichnet Menschenkenntnis die Fähigkeit, den Charakter des Gegenübers richtig einzuschätzen und Verhalten oder Denkweisen vorherzusehen. Mithilfe guter Menschenkenntnis können beispielsweise Entscheidungen und Intentionen anhand kurzer Eindrücke erkannt werden. Als Führungskraft, die ein Team oder ein Unternehmen erfolgreich führen möchte, ist man auf eine gute Menschenkenntnis angewiesen.



[29]

*Gute Menschenkenntnis hilft Dagobert bei wichtigen Kundenterminen. Es gelingt ihm scheinbar mühelos, auf ein grimmiges Gesicht (links) ein Lächeln zu zaubern (rechts).*



[6]

*Aber auch beim Anbahnen neuer Kundenbeziehungen hilft Dagobert seine gute Menschenkenntnis*

Sein Menschenbild ist geprägt von den Erfahrungen seines langen Berufslebens. Aus diesem Grund legt er bisweilen ein „instinktives Misstrauen“ an den Tag:



[26]

Dieses beruht unter anderem auf seinen jugendlichen Erfahrungen in Dawson.

[127]



Aufgrund des Gebarens seiner Konkurrenten, Geschäftspartner und Mitbürger ist dieses häufig tatsächlich ange raten und eine Methode, die für ihn folglich unverzichtbar ist – und sich als zuverlässig erweist. Bisweilen verleitet ihn jedoch sein Streben nach Gewinn dazu, sich gleich wohl auf dubiose Kontakte und Geschäfte einzulassen (wie in [95] und [78]).



[5]



[95]



*Dagoberts instinktives Misstrauen wird bereits an der Gegensprechanlage, spätestens am Lügendetektor spürbar*

Diese Einstellung steht in deutlichem Widerspruch zum positiveren Weltbild anderer, geschäftlich weniger erfolgreicher Personen:



[21]

Sicherlich ist dieses Menschenbild einer der Gründe, warum Donald weit weniger erfolgreich ist als sein reicher Onkel.

#### Wir lernen daraus:

Gute Menschenkenntnis ist in vielerlei Hinsicht von Vorteil und für den Umgang mit Kunden essentiell. Ein gesundes Misstrauen gegenüber anderen Menschen ist jedoch nicht verkehrt und sollte stets beibehalten werden.

### 3. Sparsamkeit

[49]



Dagobert Duck wird nicht müde, die Bedeutung der Sparsamkeit, der eisernen Sparsamkeit, zu betonen – sowohl für ihn als Privatperson als auch in seiner Eigenschaft als Unternehmer. Sie ist für Dagobert der Schlüssel zum Erfolg. Aus diesem Grund ist der Sparsamkeit nun ein eigenes Kapitel gewidmet.



[40]



[36]

Sparsamkeit hat jedoch mehrere Aspekte: die unternehmerische Sparsamkeit und die Sparsamkeit als wichtiges Persönlichkeitsmerkmal. Beides wird in diesem Kapitel besprochen. Ferner werden das Sparen von Steuern, der Verzicht auf Spenden und das Ausnutzen von Sonderangeboten diskutiert.



[64]

#### 3.1 Sparsamkeit im Unternehmen

Einnahmen und Ausgaben sind zwei Begriffe des betrieblichen Rechnungswesens, die es für einen Unternehmenserfolg in Einklang zu halten gilt. Dagobert Duck, als

erfahrener Geschäftsmann, setzt alles daran, die Einnahmen zu maximieren und die Ausgaben zu minimieren. Denn nicht zuletzt können die größten Einnahmen durch unkontrollierte Ausgaben aufgeessen werden. Dagobert ist dies bewusst.



Folglich vermeidet er in seinem Konzern Ausgaben, wo irgend möglich. Im Großen spart er durch das Beherrschen eigener Produktionsketten, von der Rohstoffmine über die Transportdienstleister bis zur verarbeitenden Fabrik (vgl. Kapitel 1.8). Aber Dagobert geht noch weiter und er macht das Sparen zum Teil seiner Unternehmenskultur. Er animiert seine Mitarbeiter kontinuierlich dazu, auch im Kleinen zu sparen. Hier eine deutliche Ansage des Chefs:



*Sinnlose Verschwendung wird als Sabotage eingestuft*

Dagobert achtet penibel darauf, dass Papier doppelseitig beschrieben und nach Möglichkeit auf Schreibfehler verzichtet wird. Letzteres spart teuren Radiergummi.

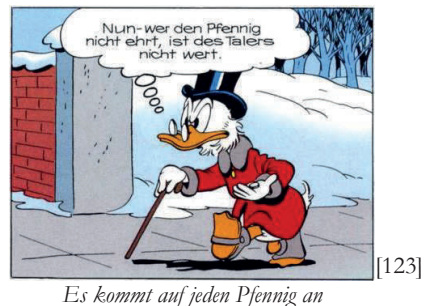


Dies mag zwar teilweise etwas kleinlich wirken. Aber wie sagt doch das Volk in seiner schlichten Schläue: „Auf Sparen folgt Haben.“



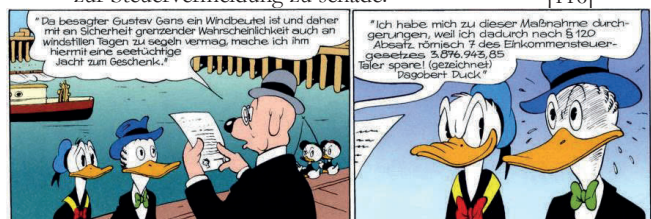
**Wir lernen daraus:**

Eiserne Sparsamkeit muss Teil der Unternehmenskultur sein, an die sich die Mitarbeiter als oberstes Gebot zu halten haben. Verschwendung, auch im Kleinen, gilt es Einhalt zu gebieten.



### 3.2 Steuern und Spenden vermeiden

Besonders unerfreuliche Ausgaben sind die Steuern, da Ausgaben an den Fiskus ungenutzt verloren gehen. Folglich tut Dagobert Duck alles dafür, um die Steuerlast seines Unternehmens zu reduzieren – und ihm ist kein Trick zur Steuervermeidung zu schade. [116]



Das Reduzieren von Ausgaben schließt das Reduzieren der Spendentätigkeit mit ein. Entsprechend ist Dagobert nicht dafür bekannt, oft und gerne die sprichwörtliche Spenderhose zu tragen. Er verteilt Spenden nach dem Motto, dass diese Verschwendung seien und Selbstlosigkeit in die Pleite führe. [31]





Wenn Dagobert doch einmal Spenden und Geschenke macht, dann verteilt er sie nicht ohne Hintergedanken, sondern knüpft diese häufig an Bedingungen und Erwartungen (vgl. Kapitel 1.10).



Wer ohne eine Gegenleistung eine Spende fordert, wird rausgeschmissen – hochkant.



### Wir lernen daraus:

Spendentätigkeit, die weder mit Hintergedanken noch mit einem konkreten unternehmerischen Ziel getätigt wird, ist als Verschwendung einzustufen und zu unterlassen. Da-

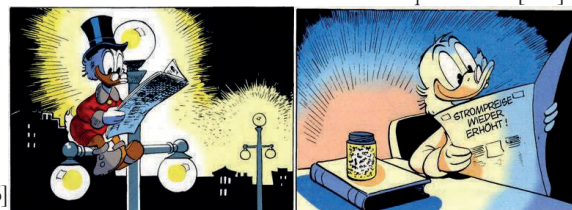
rüber hinaus sollte alles dafür getan werden, Steuern zu vermeiden.

### 3.3 Sparsamkeit als Charakterzug

Dagobert Duck ist Geschäftsmann durch und durch, mit Haut und Haaren, mit Fleisch und Blut. Folgerichtig re-duziert er nicht nur die laufenden Kosten seines Unter-nehmens, sondern ebenfalls seine privaten Ausgaben. Sein „Rasenmäher“ verbraucht keinen Treibstoff,<sup>6</sup> ...



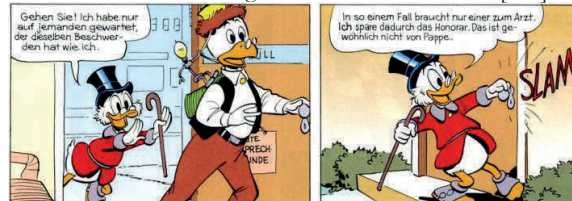
... er nutzt öffentliche Uhren ...



... sowie öffentliche oder natürliche Lichtquellen.



... und er vermeidet Ausgaben für Arztbesuche.



<sup>6</sup> Als zusätzlicher Bonus entfallen bei Dagoberts „Rasenmäher“ etwaige Recy-lingkosten, da er nach Ende seines Lebenszyklus verspeist werden kann.

Er entsagt den Freuden des Eisessens, des Kinolaufens, des Angelns (zum Vergnügen), des Reisens (für Urlaubszwecke), des Badens am Strand sowie des Besuchs von Tanzlokalen und Spielhöhlen.



[21]

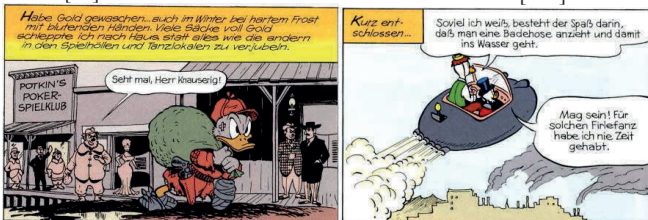
[49]



[31]

[21]

[119]



Auch reduziert er seinen Konsum und verzichtet beispielsweise auf den Erwerb neuer Kleidung oder Automobile, wenn es das alte noch tut.<sup>7</sup>



[105]



[45]

Die Freuden eines Kapitalisten liegen nun einmal nicht im Kino, im Tanzlokal oder in der Spielhöhle, sondern woanders:

[84]

[122]



<sup>7</sup> Man sieht Dagobert immer wieder mit anderen Automobilen (z. B. in „Auf großem Fuß leben“, [3]). Dies muss aber kein Widerspruch sein. So hat er sich 34

## Wir lernen daraus:

Ebenso wie die Sparsamkeit ein unverzichtbares Element der Unternehmenskultur sein sollte, muss sie auch einen persönlichen Leitstern darstellen.



[122]

*Wer Kreuzer für Kreuzer spart, wird auf lange Sicht zum Millionär*

Es gilt, ebenso wie die unternehmerischen Finanzen, auch die eigenen beisammenzuhalten und Kosten und Ausgaben strikt zu reduzieren. Insbesondere gilt es, allen Vergnügungen zu entsagen und seine Freude im Genießen des erworbenen Reichtums zu finden.

## 3.4 Sonderangebote

Besonders viel kann gespart werden, wenn etwas reduziert oder kostenlos erworben wird. Wenig verwunderlich also, dass Dagobert Duck einem Sonderangebot, einem Gratisgeschenk oder einer kostenlosen Dienstleistung nicht widerstehen kann. Eine gesunde Skepsis gegenüber einem kostenlosen Produkt hat sich Dagobert jedoch bewahrt.



[26]

[25]

[95]



*Dagobert sind Rabatte und Gratis-Angebote stets willkommen*

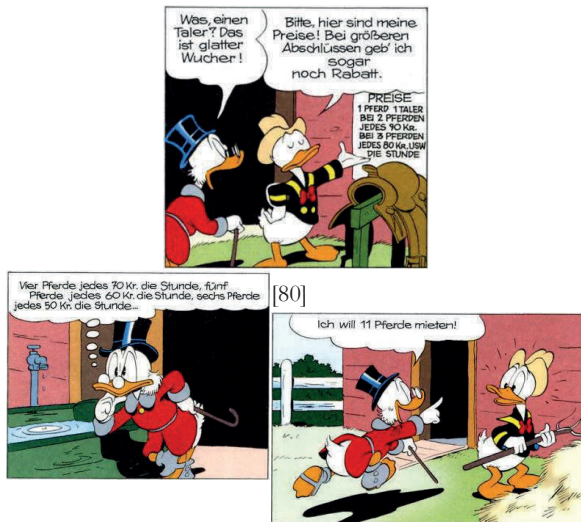
Insbesondere bei Gratisangeboten meldet sich jedoch zuverlässig Dagoberts „instinktives Misstrauen“ (vgl. Kapitel 2.4).



[95]

beispielsweise vermutlich nach dem Unfall in „Das Autorennen“, [8], notgedrungen ein neues Kraftfahrzeug zugelegt.

Dass Dagobert Sonderangebote zu seinem Vorteil auszunutzen weiß, zeigt exemplarisch eine Episode, in der es ihm gelingt, durch einen kleinen Trick ein benötigtes Pferd kostenlos zu leihen.



Bevor Dagobert Duck einen Kauf oder eine Investition tätigt, werden vorher alle Alternativen evaluiert, damit anschließend die Entscheidung für die kostengünstigste getroffen werden kann.



*Dagobert bleibt seinen Grundsätzen stets treu*

#### Wir lernen daraus:

Vor jeder finanziellen Ausgabe sollten alle Alternativen betrachtet werden, damit die kostengünstigste, idealerweise eine kostenlose, ausgewählt werden kann. Sonderangebote und Gratisproben spielen bei einer Investitionsentscheidung eine wichtige Rolle.

Letztlich ist es ein Vergnügen, durch einen Rabatt oder durch geschicktes Verhandeln Geld zu sparen.



#### Fazit und Schluss

Dagobert Duck führt ein Unternehmen, das wie kein zweites global aktiv und äußerst vielfältig aufgestellt ist. Ein Eindruck hiervon vermittelt Kapitel 1.9. Die Steuerung dieses Weltkonzerns ist mitnichten ein einfaches Unterfangen, sondern erfordert das sichere Beherrschen vielfältiger Techniken und Praktiken im Management und in der Personalführung. Und so ist das Repertoire an Methoden, mithilfe derer Dagobert sein fantastisches Vermögen anhäufte, erhält, verteidigt und vergrößert, wahrhaft umfangreich. Das Erringen von Reichtum und das Führen eines globalen Konzerns erfordert aber auch einen gefestigten Charakter mit den richtigen Ausprägungen, allen voran den Willen zur eisernen Sparsamkeit und zur Geldvermehrung. Der Erfolg gibt Dagoberts Vorgehensweisen Recht.



Dagoberts Methoden, Strategien und Tricks sind in der irdischen Literatur nicht unbekannt und ein aufmerksamer Leser und Beobachter wird sie bei erfolgreichen Unternehmern und Multimilliardären wiederfinden: Die Steuervermeidung, das Ausnutzen von Marktmechanismen, das Erreichen von gewichtiger Marktmacht und das Vordringen in immer neue Märkte, originelle Werbekampagnen, eine überdurchschnittlich hohe Arbeitszeit des oberen Managements, das Pflegen guter politischer Beziehungen und vieles weitere mehr. Dies alles ist Bestandteil von Dagoberts Methodenkoffer, aber auch von dem anderer erfolgreicher Großkonzerne, die sich dieser Mittel und Wege bedienen – ebenso wie vieler weiterer Unternehmen, die groß und erfolgreich werden möchten. Gleichwohl gibt es Aspekte, die in der gegenwärtig vorherrschenden Lehrmeinung anders bewertet werden. So gilt beispielsweise der autoritäre Führungsstil als teilweise überholt. Dagobert würde das sicherlich anders einschätzen (vgl. Kapitel 1.4).

Aufgrund seines unzweifelhaften Erfolgs ist uns Dagobert Duck ein Ansporn und ein Vorbild, wenn es gilt, den harten Weg zu den Multimilliarden zu meistern. Der vorliegende Ratgeber bietet deswegen, Dagobert Duck als Idealbild nehmend, Hilfsmittel sowie ein Sammelsurium an Methoden, Taktiken und Tricks und er gibt Orientierungspunkte, an denen der eigene Charakter ausgerichtet werden kann. Es muss dabei jedoch ein jeder für sich selbst entscheiden, welche Methode genutzt und inwieweit Dagoberts Erfolgsmodell für das eigene Streben nach Fantastilliarden adaptiert wird.



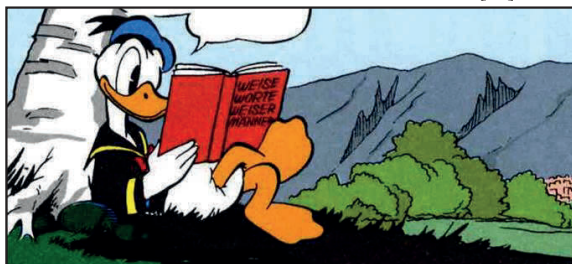
[118]

Die 1. Million kann als Ansporn zu weiterem Reichtum dienen

Dagobert selbst hört nie auf, nach mehr und immer mehr Reichtum zu streben. Für ihn wie für viele weitere seiner Mitstreiter gilt beim Erwerb des großen Geldes, dass nie genug davon angehäuft werden kann und vielmehr der Weg das Ziel ist. Insofern wünsche ich Ihnen,werte Leserinnen und Leser, beim Beschreiten des Weges zum eigenen Vermögen, sei er nun erfolgsgekrönt oder nicht, viel Freude.

## Literaturverzeichnis

[53]



Dieser Ratgeber referenziert auf die folgenden Berichte von Carl Barks und Erika Fuchs:

- [1] „Alaska-Katastrophe“ in BL-OD 32
- [2] „Anschlag auf den Glückstaler“ in BL-OD 25
- [3] „Auf großem Fuß leben“ in BL-OD 26
- [4] „Ausgetrickst“ in BL-OD 2
- [5] „Berufssorgen“ in BL-WDC 29
- [6] „Besuch vom Planeten Diana“ in BL-OD 35
- [7] „Blumen sind Blumen“ in BL-OD 2
- [8] „Das Autorennen“ in BL-OD 20
- [9] „Das Geheimnis des schwarzen Kastens“ in BL-OD 31
- [10] „Das gibt es nur in Texas“ in BL-OD 15
- [11] „Das Gold der Inkas“ in BL-OD 16
- [12] „Das Goldschiff“ in BL-OD 22
- [13] „Das große Ölgeschäft“ in BL-OD 18
- [14] „Das große Tauschgeschäft“ in BL-OD 19
- [15] „Das Hypnotisierspiel“ in BL-WDC 22
- [16] „Das Kind der Wildnis“ in BL-OD 33
- [17] „Das Königsrennen“ in BL-OD 35
- [18] „Das positive Echo“ in BL-WDC 36
- [19] „Das Wiesenfest“ in BL-OD 8

[20] „Das Wundermehl“ in BL-WDC 25

- [21] „Der arme alte Mann“ in BL-OD 3
- [22] „Der fliegende Holländer“ in BL-OD 16
- [23] „Der fliegende Teppich“ in BL-OD 28
- [24] „Der Fluch des Abbadon“ in BL-OD 37
- [25] „Der geizige Verschwender“ in BL-OD 27
- [26] „Der geschenkte Löwe“ in BL-OD 22
- [27] „Der gesprenkelte Elefant“ in BL-OD 29
- [28] „Der Glockendoktor“ in BL-WDC 51
- [29] „Der Glückspilz“ in BL-OD 23
- [30] „Der große Kampf“ in BL-WDC 34
- [31] „Der güldene Wasserfall“ in BL-OD 14
- [32] „Der heldenmütige Stationsvorstand“ in BL-WDC 25
- [33] „Der Himmelsschreiber“ in BL-WDC 31
- [34] „Der Käse von Kirkebö“ in BL-OD 8
- [35] „Der Lockruf des Mondgoldes“ in BL-OD 27
- [36] „Der Midas-Effekt“ in BL-OD 22
- [37] „Der Regatta-Spezialist“ in BL-OD 17
- [38] „Der reichste Mann der Welt“ in BL-OD 17
- [39] „Der reichste Mann der Welt“ in BL-WDC 20
- [40] „Der reichste Mann der Welt“ in TGDD 11
- [41] „Der richtige Erbe“ in BL-WDC 24
- [42] „Der Rinderkönig“ in BL-OD 36
- [43] „Der Selbstschuss“ in TGDD 10
- [44] „Der Spuk von Gumpensund“ in BL-OD 15
- [45] „Der teure Smoking“ in BL-OD 19
- [46] „Der unwürdige Neffe“ in BL-WDC 46
- [47] „Der verhängnisvolle Kronenkork“ in BL-OD 6
- [48] „Der verlorene Zehner“ in BL-OD 6
- [49] „Der zweitreichste Mann der Welt“ in BL-OD 11
- [50] „Die Bewährung“ in BL-WDC 34
- [51] „Die Entenhausener Herbstparade“ in BL-WDC 48

- [52] „Die Erbuhr“ in BL-OD 8  
 [53] „Die fabelhafte Hasenpfote“ in BL-WDC 1  
 [54] „Die Geldquelle“ in BL-OD 14  
 [55] „Die Goldgrube der Königin von Saba“ in BL-OD 30  
 [56] „Die goldene Nase“ in BL-OD 29  
 [57] „Die Insel der goldenen Gänse“ in BL-OD 26  
 [58] „Die Insel im All“ in BL-OD 18  
 [59] „Die Jagd auf das Einhorn“ in BL-DO 13  
 [60] „Die Königin der sieben Meere“ in BL-OD 36  
 [61] „Die Krone der Mayas“ in BL-OD 25  
 [62] „Die Krone des Dschingis Khan“ in BL-OD 10  
 [63] „Die Kunst, Geld auszugeben“ in BL-WDC 21  
 [64] „Die Kunst, reich zu werden“ in MM 15/1979  
 [65] „Die Macht der Töne“ in BL-DO 13  
 [66] „Die magische Sanduhr“ in BL-DO 16  
 [67] „Die Panzerknacker gehen auf den Leim“ in BL-OD 25  
 [68] „Die Prüfung“ in BL-WDC 30  
 [69] „Die Quelle nie versiegenden Vergnügens“ in BL-WDC 50  
 [70] „Die Schatzkammer König Salomos“ in BL-OD 13  
 [71] „Die sieben Städte von Cibola“ in BL-OD 7  
 [72] „Die Spitzen der Gesellschaft“ in BL-OD 24  
 [73] „Die Stadt der goldenen Dächer“ in BL-OD 13  
 [74] „Die Stadt der goldenen Dächer“ in TGDD 47  
 [75] „Die störrische Störchin“ in BL-DÜ 3  
 [76] „Die Trommel des Bugubu“ in BL-OD 20  
 [77] „Die vielen Gesichter der Gundel Gaukeley“ in BL-OD 27  
 [78] „Die Weihnachtsgans“ in BL-WDC 22  
 [79] „Donald Duck und sein reicher Onkel in Amerika“ in BL-WDC 19  
 [80] „Donald Duck“ in BL-DO 25, S. 36  
 [81] „Ein poetisches Weihnachtsfest“ in BL-DO 23  
 [82] „Eine würzige Geschichte“ in BL-OD 24  
 [83] „Eine würzige Geschichte“ in TGDD 51  
 [84] „Eingefrorenes Geld“ in BL-WDC 20  
 [85] „Erfüllte Wünsche“ in BL-WDC 46  
 [86] „Freitag, der 13.“ in BL-OD 19  
 [87] „Geistermusik“ in BL-DÜ 4  
 [88] „Geld fällt vom Himmel“ in BL-WDC 18  
 [89] „Geschlumpfte Millionen“ in BL-OD 20  
 [90] „Glück und Glas“ in BL-OD 23  
 [91] „Grüner Salat“ in BL-OD 28  
 [92] „Hans Hackebeil“ in BL-OD 17  
 [93] „Kummer mit Kunststoff“ in BL-WDC 27  
 [94] „Land unter der Erdkruste“ in BL-OD 10  
 [95] „Die magische Mahntinte“ in BL-OD 15  
 [96] „Nordische Nächte“ in BL-DO 3  
 [97] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 23  
 [98] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 29  
 [99] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 31  
 [100] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 33  
 [101] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 43  
 [102] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 44  
 [103] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 56  
 [104] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 1, S. 57  
 [105] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 4  
 [106] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 9  
 [107] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 10

- [108] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 14  
 [109] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 31  
 [110] „Onkel Dagobert“ in BL-OD 2, S. 45  
 [111] „Reise in die Vergangenheit“ in BL-OD 11  
 [112] „Rieselgold“ in BL-WDC 37  
 [113] „Riesenameisen“ in BL-DO 24  
 [114] „Riskante Geschäfte“ in BL-WDC 48  
 [115] „Schuster, bleib bei deinem Leisten“ in BL-OD 16  
 [116] „Segelregatta in die Südsee“ in BL-OD 14  
 [117] „Seines Glückes Schmied“ in TGDD 50  
 [118] „Seltene Münzen“ in BL-WDC 18  
 [119] „Spaß muss sein“ in BL-OD 21  
 [120] „Unternehmen Inselfrieden“ in BL-OD 5  
 [121] „Verhängnisvolle Verkleidung“ in BL-WDC 49  
 [122] „Wehe dem, der Schulden macht“ in BL-WDC 17  
 [123] „Weihnachten für Kummersdorf“ in BL-DO 19  
 [124] „Weihnachten in Entenhausen“ in BL-DO 23  
 [125] „Weihnachtsüberraschungen“ in BL-WDC 27  
 [126] „Wie gewonnen, so zerronnen“ in BL-WDC 15  
 [127] „Wiedersehn mit Klondyke“ in BL-OD 4  
 [128] „Wudu-Hudu-Zauber oder Ein Zombie geht durch die Stadt“ in BL-DO 10  
 [129] „Wunder der Tiefsee“ in BL-OD 26  
 [130] „Wunder der Tiefsee“ in TGDD 59  
 [131] „Wundersamer Wahlkampf“ in BL-OD 7  
 [132] „Zahltag“ in BL-OD 2  
 [133] „Zwei Streithähne“ in BL-WDC 24

Ferner wird auf das folgende Kochbuch verwiesen:

- [134] B. Janz, E. Gerstner, „Das Kochbuch der D.O.N.A.L.D.“, DDSH 58

Im Abschnitt 1.9 wird ein Beispiel aus Kapitel 5.3.1 des folgenden Buches wiedergegeben:

- [135] R. S. Pindyck, D. L. Rubinfeld, „Mikroökonomie“, Pearson Studium, 2003

## Appendix

Für den Fall, dass Sie es nicht zu so viel Geld bringen sollten wie Dagobert Duck, seien Ihnen die folgenden Worte des reichsten Mannes der Welt ans Herz gelegt:

„Kein Mensch ist arm zu nennen, der ab und zu tun kann, was ihm Spaß macht.“



[21]

Dagobert Duck muss es ja wissen...

