

Alexander Meltsik

Kritik der Betriebswirtschaftslehre

**Planungsregeln
für erfolgreiches Wirtschaften
in der kapitalistischen
Konkurrenz**

Gegen Standpunkt

Alexander Melčok

Kritik der Betriebswirtschaftslehre

Аннотация

Kritik der Betriebswirtschaftslehre

Wie begründet eigentlich eine Wissenschaft ihre Erkenntnisse,

- die sich als „Hilfswissenschaft für die unternehmerische Praxis“ versteht, mit „Planungs- und Entscheidungshilfen“ zur Beförderung des betrieblichen Erfolgs aufwartet, von dem sie weiß, dass er in „Gewinnmaximierung“ und sonst nichts besteht;

- die ansonsten Planung im Zusammenhang mit Wirtschaft für die Hölle und den „marktwirtschaftlichen Wettbewerb“ für einen Segen hält und die in diesem ‚Wettbewerb‘ stehenden Betriebe mit der Einsicht vertraut macht, dass sie sich zur Durchsetzung in demselben um die „Ergiebigkeit“ des „Produktionsfaktors Arbeit“ kümmern müssen;

- die dabei einfach davon ausgeht, dass es in der Macht der Eigentümer und Manager so eines Betriebs liegt, frei und im Interesse der Mehrung des Vermögens der ‚Shareholder‘ über diesen und alle anderen Produktionsfaktoren zu disponieren, und keinen Gedanken daran verschwendet, was das für Produktionsverhältnisse sind, die ihnen diese Macht verleihen;

- und die bei all dem einer Produktion, die erklärtermaßen vollständig dem Zweck der privaten Gewinnerwirtschaftung unterworfen ist, die Leistung bescheinigt, dass durch sie eine effiziente

Versorgung der Gesellschaft mit „Gütern“ und überhaupt die „Bedürfnisbefriedigung“ in optimaler Weise vorangebracht werden?

Genau dieser Frage geht die vorliegende Schrift nach: Wie wird gedacht in einer akademischen Disziplin, die kapitalistische Ausbeutung als Lehrberuf im Angebot hat und sich damit allergrößter Nachfrage erfreut?

Содержание

Kritik der	6
Kritik der	10
I. Die Herleitung der betrieblichen Gewinnmaximierung aus einem Naturgesetz des Produzierens und einer menschnatürlichen Motivation	13
2. Wie der eigensüchtige Wille unter Zuhilfenahme	22
3. Die Marktwirtschaft: eine glückliche Kombination aus zwei leicht inkompatiblen fundamentalistischen „Prinzipien“	34
II. Die BWL scheitert an der Erklärung des Gewinns, um dessen Maximierung sich ihre sämtlichen Erkenntnisse drehen	43
Programmatistischer Wille zum Dienst am Profit	53
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Alexander Melčok

Kritik der Betriebswirtschaftslehre Planungsregeln für erfolgreiches Wirtschaften in der kapitalistischen Konkurrenz

GegenStandpunkt Verlag

© GegenStandpunkt Verlag 2018

Gegenstandpunkt Verlagsgesellschaft mbH

Kirchenstr. 88

81675 München

Tel (089) 2721604 Fax (089) 2721605

E-Mail: gegenstandpunkt@t-online.de

Internet: www.gegenstandpunkt.com

Alle Rechte vorbehalten

ISBN der Druckausgabe: 978-3-929211-19-1

EPUB: **ISBN 978-3-929211-97-9**

Inhalt

Kritik der Betriebswirtschaftslehre Planungsregeln für erfolgreiches Wirtschaften in der kapitalistischen Konkurrenz

I. Die Herleitung der betrieblichen Gewinnmaximierung aus einem Naturgesetz des Produzierens und einer menschnatürlichen Motivation

1. Der Kampf gegen die ewige Knappheit

2. Wie der eigensüchtige Wille unter Zuhilfenahme der staatlichen Rechtsordnung in den Zweck der Gewinnmaximierung mündet

3. Die Marktwirtschaft: eine glückliche Kombination aus zwei leicht inkompatiblen fundamentalistischen „Prinzipien“

II. Die BWL scheitert an der Erklärung des Gewinns, um dessen Maximierung sich ihre sämtlichen Erkenntnisse drehen
Programmatisher Wille zum Dienst am Profit und Rechtfertigungslehre in einem

III. Unternehmensführung, Management: Alles eine Frage der richtigen Entscheidung

1. Betreff Unternehmensziele: Man wähle Ziele, die erfolgreiches Handeln möglich machen!

2. Betreff Planung und Entscheidung: Man plane und entscheide nach Maßgabe des angestrebten Erfolgs!

3. Die Fiktion einer umfassenden Anleitung für erfolgreiches Management und ihr Nutzen

IV. Die Anwendung der Optimierungsmaximen auf die gemeinen Erfordernisse kapitalistischer Betriebsführung 1. „Produktions- und Kostentheorie“: Die Verfremdung der

kapitalistischen Produktion zum systemneutralen Effizienz-
Problem und der marktwirtschaftlichen Kostenrechnung zu
dessen Lösung

Die betriebswirtschaftliche Fiktion „technischer Effizienz“

Die Mathematik als Bürge der Zweckmäßigkeit des Postulats
einer „technischen Effizienz“, die „ökonomisch sinnvoll“ ist

Technisches „Mengengerüst“ sucht und findet „Kostengerüst“

Wissenschaft in Theorie und Praxis

2. ‚Personalwirtschaft‘ oder: Von Ausbeutung nichts wissen
wollen, aber die Arbeitskraft als Quelle des Gewinns ins Visier
nehmen!

Spezialität 1: Das „Personal als Leistungsfaktor“

Spezialität 2: Das „Personal als Kostenfaktor“

Spezialität 3: Das „Personal als Produktionsfaktor eigener
Art“

Die monetären Anreize, mit denen sich Leistungsbereitschaft
generieren lässt

Nicht-monetäre Anreize

3. Marketing: Die Kunst, Absatzwiderstände zu überwinden

Marktforschung

Produktpolitik

Preispolitik

Kommunikationspolitik

V. Investitionsrechnung, Unternehmensbewertung und
Finanzplanung

Wissenschaftliche Anleitungen, wie ein Unternehmen in

seiner Doppelsexistenz zu managen ist – als Stätte der Gewinnerwirtschaftung und als Geldanlage mit Anspruch auf Verzinsung

Investitionsrechnung

Unternehmensbewertung

Finanzplanung

VI. Das betriebliche Rechnungswesen Die real existierende Planwirtschaft in der Marktwirtschaft 1. Grundbegriffe

Einzahlungen und Auszahlungen

Einnahmen und Ausgaben

Erträge und Aufwendungen

Erlöse und Kosten

2. Vom Planen mit Preisen und Kosten

Anhang

Verhaltenswissenschaftlich

oder

wirtschaftstheoretisch orientierte BWL: Was für eine Alternative!

Kritik der Betriebswirtschaftslehre

Planungsregeln für erfolgreiches Wirtschaften in der kapitalistischen Konkurrenz

Leute, die einen besseren, wenn möglich leitenden Job in der Wirtschaft anstreben, machen keine Lehre, sondern sammeln Erfahrungen in Praktika und studieren Betriebswirtschaftslehre. Deren Vertreter an den Hochschulen präsentieren die BWL als angewandte Wissenschaft, die sich mit Rat und Tat für die real existierenden Betriebe nützlich macht und qualifiziertes Personal für deren Führung bereitstellt. Brotlose Kunst wollen sie nicht produzieren. Gleichzeitig legen sie Wert darauf, das Fach als „selbständige wirtschaftswissenschaftliche Disziplin“ (I / S. 3) und überhaupt als Wissenschaft zu präsentieren.[1](#) Als solche bringt es die BWL zu theoretischen Leistungen, die Lehrende wie Lernende im Fach immer wieder zu der Kritik veranlassen, sie seien in praktischer Hinsicht wenig hilfreich. Das scheint irgendwie dazuzugehören zu einer Wissenschaft, die nützliches Wissen für den Betriebserfolg im

„marktwirtschaftlichen Wettbewerb“ liefern will. Und irgendwie scheint es auch ganz normal zu sein, dass sich niemand so recht für die Frage interessiert, was die BWL theoretisch – als wissenschaftliche Erklärung eines Trumms Wirklichkeit – leistet; noch nicht einmal die, oder die zuletzt, die sich die Theorie dieser „wirtschaftstheoretisch fundierten“ (ebd.) Betriebslehre im Rahmen ihres Studiums aneignen. Doch genau der Frage will die vorliegende Schrift nachgehen.

1) Alle Zitate, sofern nicht anders vermerkt, aus dem Standardwerk des Studiums: Wöhe, Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Wir zitieren aus der 24. Auflage aus dem Jahr 2010 (I) und aus der 25. Auflage aus dem Jahr 2013 (II); zu den Zitaten wird jeweils Seitenzahl und Hinweis auf die Auflage angegeben. Hervorhebungen im Zitat stammen grundsätzlich aus dem Originaltext. – Rechtzeitig vor dem Erscheinen unserer Broschüre in ihrer ersten Auflage widmet sich die FAZ (26.9.16) im Wirtschaftsteil unter der Überschrift „Die Wöhe-BWL gerät unter Beschuss“ der „betriebswirtschaftlichen Literatur des Herbstes“, die sich am „Klassiker des Fachs“ abarbeite. Dieser ist zeitgleich gerade in seiner 26. Auflage erschienen. Ohne hier näher auf die Kritik eingehen zu wollen, die besagte Literatur an der wirtschaftstheoretisch fundierten Betriebswirtschaftslehre übt, der sich „der Wöhe“ verpflichtet weiß, lassen wir uns von der FAZ gerne bestätigen, dass wir mit unserem Entschluss, die Kritik der BWL an diesem Lehrbuch durchzuführen, offenbar

goldrichtig liegen: Es eigne sich „als ideale Projektionsfläche für Kritik am Fach“, besitze bei den Einführungen in die Allgemeine BWL immer noch „einen Marktanteil von mehr als 60 Prozent“ und gebe „einen Überblick über das gesicherte Wissen der BWL“. Was will man mehr!

© 2018 GegenStandpunkt Verlag

I. Die Herleitung der betrieblichen Gewinnmaximierung aus einem Naturgesetz des Produzierens und einer menschnaturlichen Motivation

1. Der Kampf gegen die ewige Knappheit

Die BWL führt ihren Gegenstand folgendermaßen ein:

„Ein Betrieb ist eine Wirtschaftseinheit, die in den Beschaffungs-, den Absatz- und den Kapitalmarkt eingebettet ist: Am Beschaffungsmarkt werden Produktionsfaktoren eingekauft, die zu Gütern oder Dienstleistungen verarbeitet und danach am Absatzmarkt abgesetzt werden. Der betriebliche Prozess der Leistungserstellung und -verwertung bedarf sorgfältiger Planung. Das hat folgenden Grund: Die menschlichen Bedürfnisse sind praktisch unbegrenzt. Die zur Bedürfnisbefriedigung geeigneten Mittel, also die Güter und Dienstleistungen, stehen dagegen nicht in unbegrenztem Umfang zur Verfügung, sondern sind von Natur aus knapp. Diese naturgegebene Knappheit der Ressourcen, d.h. das Spannungsverhältnis zwischen Bedarf einerseits und Bedarfsdeckung andererseits, zwingt die Menschen zu wirtschaften.“ (I / S. 4)

Der Autor zitiert Gegebenheiten aus der Marktwirtschaft:

Auf Beschaffungs- und Kapitalmärkten werden von Betrieben Produktionsfaktoren eingekauft, die damit erstellten Güter und Dienstleistungen werden auf Absatzmärkten verkauft. Klar ist soweit, dass er über Betriebe redet, wie man sie aus der Marktwirtschaft kennt. Über deren Geschäft erfährt der Student der BWL erst einmal, dass es mit Sorgfalt geführt sein will, weil es da um nicht weniger als die Lösung eines Grundproblems des menschlichen Daseins gehe. Was der Mann der Wissenschaft als Grund für die Notwendigkeit sorgfältiger Planung des betrieblichen Geschehens angibt, hat freilich ersichtlich nichts zu tun mit dem Treiben von Betrieben, die mit Einkaufs- und Verkaufspreisen rechnen, auf allen möglichen Märkten agieren und über den Einsatz von Produktionsfaktoren entscheiden. Es ist jenseits aller marktwirtschaftlichen Realitäten angesiedelt und eröffnet einen tiefen Einblick in die Ur- und Abgründe der Natur im Allgemeinen, der menschlichen im Besonderen: Von einer „naturgegebenen Knappheit der Ressourcen“ will der Lehrbuchverfasser wissen. Dieses Fundamentalprinzip bedarf für ihn keiner weiteren Erläuterung. Er setzt es als Dogma in die Welt wie die Kirche die Erbsünde und schenkt sich jede Mühe, bei dieser Knappheit, mit der die Betriebe sich so fundamentalistisch befassen müssen, überhaupt noch zwischen „Gütern und Dienstleistungen“, also den Produkten betrieblicher Tätigkeit – die, wie der Name schon sagt, produziert werden, also vermehrt werden können –, und solchen Ressourcen zu unterscheiden, bei denen allenfalls vorstellbar

ist, dass sie naturgegebenerweise nur in begrenzter Menge zur Verfügung stehen und irgendwann irgendwo ausgehen könnten. Dieser Naturkonstante ‚Knappheit‘ setzt er ein zweites, wunderbar gegensinniges Prinzip gegenüber, dem zufolge die „menschlichen Bedürfnisse praktisch unbegrenzt“ sein sollen. Auch den Nachvollzug dieser verwegenen Anthropologie mutet er seinen Lesern ohne weiteres Argument zu, obwohl sie sich alles andere als von selbst versteht: Wird der Mann niemals satt? Hat er nie von einem Vergnügen genug? Oder, wenn keine quantitative, sondern eine qualitative Unendlichkeit gemeint sein sollte: Vermag er die Vielfalt seiner Bedürfnisse nicht mehr zu überblicken? Im Ernst: Weder zeichnen sich menschliche Bedürfnisse im Normalfall durch Grenzenlosigkeit aus – schon gleich nicht in praktischer Hinsicht und definitiv nicht diejenigen, deren Befriedigung immer nur kurze Zeit anhält: Niemand frisst unbegrenzt! –, noch bedeutet die begrenzte Menge eines Gebrauchsartikels automatisch, dass er für das entsprechende Bedürfnis nicht reicht. Das ganze prinzipielle „Spannungsverhältnis“ zwischen Bedarf und Bedarfsdeckung, das die BWL postuliert, ist nichts als eine nach beiden Seiten absichtsvoll hinkonstruierte Fiktion, die den praktischen Grund allen Wirtschaftens in eine metaphysische Dichotomie zwischen der Endlichkeit alles Irdischen und der Unendlichkeit menschlicher Bedürfnisse versenkt, um daraus dann folgenden Schluss zu ziehen:

„Unter Wirtschaften versteht man den sorgsamen Umgang

mit knappen Ressourcen.“ (Ebd.)

Was klingt wie eine Sentenz aus dem Brevier der schwäbischen Hausfrau, ist für diese Wissenschaft die Quintessenz ihrer Erkenntnisse. „Sorgsamer Umgang“ mit Ressourcen, „sorgfältige Planung“ wegen deren Knappheit. Das erklärt der Autor des Lehrbuchs zum Inbegriff allen Wirtschaftens. Wie auch immer die ökonomischen Verhältnisse beschaffen sein mögen, in die es die Menschen verschlagen hat;¹⁾ gleichgültig auch dagegen, ob von einem privaten Haushalt die Rede ist, der aufgrund seiner beschränkten Zahlungsfähigkeit ‚mit knappen Mitteln wirtschaften‘ muss, oder von Unternehmen, die mit modernster Technik ‚Güter produzieren‘ und mit ihnen den Weltmarkt überschwemmen – für den Mann der Wissenschaft steht eines jedenfalls fest: Es geht um die Bewirtschaftung eines Mangels, um ein Haushalten mit knappen Mitteln. Darauf besteht er insbesondere auch dort, wo er vom Produzieren redet, also von der Herstellung eines Zuwachses an stofflichem Reichtum. Ausgerechnet dort, wo es darum geht, mit dem zweckmäßigen Gebrauch von ‚Ressourcen‘ die Gegenstände des Bedarfs zu mehren, regiert seiner Lehre zufolge aufgrund einer prinzipiell unaufhebbaren Beschränkung der Mittel ein abstraktes Gebot zur Sparsamkeit, nämlich

„das ökonomische Prinzip, wonach die Schaffung [!] einer bestimmten Menge von Gütern oder Dienstleistungen immer mit dem geringstmöglichen Einsatz an Produktionsfaktoren zu bewerkstelligen ist“ (I / S. 8).

Diese Wissenschaft erhebt die Tugend kluger Selbstbeschränkung, auf deren Praxis sich die Aktivisten der Marktwirtschaft in ihrer Eigenschaft als ‚Verbraucher‘ aus ganz bestimmt nicht metaphysischen oder natürlichen Gründen, sondern wegen ihrer marktwirtschaftlich bedingten Haushaltslage verstehen, zum Naturgesetz allen Produzierens. Dabei sieht sie von allem ab, worum es beim Produzieren geht: Zuallererst, wie gesagt, davon, dass hierbei von Reichumsvermehrung die Rede ist; des Weiteren abstrahiert sie vom Inhalt der Bedürfnisse, für deren Befriedigung die Mittel geschaffen werden sollen; von den sachlichen Eigenschaften, die diese Mittel zweckmäßigerweise aufweisen müssen; von der Arbeit, den Arbeitsmitteln und den Produktionstechniken, die in der Produktion zur Anwendung gelangen – kurz und gut: Sie abstrahiert vom Produzieren selbst, um den Sinn dieser Veranstaltung in einen bestimmten Umgang mit den Mitteln der Produktion zu legen, nämlich in den Imperativ, sie so durchzuführen, dass der Aufwand „geringstmöglich“ ausfällt! Mit dieser leeren Idee von Wirtschaftlichkeit soll nicht nur feststehen, worum es im Grundsatz immer und überall geht und zu gehen hat, wo gewirtschaftet wird. Mit ihr will die BWL, wie dem ersten Zitat zu entnehmen ist, erklärtermaßen den „Grund“ angegeben haben, von dem her das Wirken jener Betriebe zu verstehen ist, die in der Welt des privaten Eigentums das Wirtschaften übernommen haben: Deren Geschäft attestiert sie den tieferen Sinn und unendlich guten Zweck, unter der

Voraussetzung knapper Mittel der Menschheit ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung zu ermöglichen, indem sie der zum ökonomischen Prinzip erhobenen Handlungsmaxime folgen, aus wenig möglichst viel zu machen oder viel aus möglichst wenig oder beides zusammen, also möglichst viel aus möglichst wenig.

Wir erlauben uns ein kleines Zwischenfazit: Die BWL liefert hier ein Lehrstück weltanschaulichen Argumentierens ab. Ihre Erkenntnis über die ‚Wirtschaftseinheit‘ namens Betrieb, die in diverse „Beschaffungs-, Absatz- und Kapitalmärkte“ „eingebettet“ ist, hat sie ja nicht aus der Befassung mit dem, was so ein Betrieb treibt. Natürlich ist ihr vertraut, dass der mit Kaufen, Verkaufen und Fragen der Finanzierung befasst ist. Sie weiß auch, dass im Zentrum des Geschäfts so einer ‚Wirtschaftseinheit‘ die Erwirtschaftung eines Gewinns steht, der den Betriebseigner und nicht etwa die Menschheit bereichert. Man sagt ihr sicher auch nichts Neues, wenn man sie darauf hinweist, dass die nützlichen Güter, die so ein Betrieb produziert, mit einem Preis auf die Welt kommen, der den Zugang zu ihnen beschränkt. Würde die BWL daraus – d.h. aus den auch ihr bekannten Erscheinungsweisen ihres Gegenstandes – ihre Schlüsse ziehen, käme sie nicht so schnell auf den Menschen als Nutznießer der Produktion in der Marktwirtschaft und auf ein „Maximum an Bedürfnisbefriedigung“ als Zweck der Veranstaltung. Aber so bezieht sich die BWL eben gar nicht auf ihren Gegenstand. Sie tritt aus der marktwirtschaftlichen Realität heraus und ein

in eine Metaphysik der Natur menschlicher Bedürfnisse, in der die von der „neoklassischen Volkswirtschaftslehre“ geschaffene „Kunstfigur“ des „homo oeconomicus“ (I / S. 3) daheim ist, um sich zunächst getrennt von allem, was an Marktwirtschaft erinnert, im abstrakten Gebot zur Sparsamkeit und zur Effizienz des letzten Sinns jeglichen Wirtschaftens zu versichern. Und von dieser der Wirklichkeit enthobenen Sinnkonstruktion aus, die letztlich alle historischen Produktionsweisen von der Subsistenzwirtschaft über die Sklaverei bis zum Kapitalismus begreiflich machen soll, kommt die BWL anschließend in einem zweiten Schritt auf den realen Gegenstand zurück: Sie wendet ihre Abstraktion auf ihn an, subsumiert das marktwirtschaftliche Geschehen unter ihre Sinnkonstruktion und stiftet auf diesem Wege Klarheit in der Frage, worum es (auch) in der Marktwirtschaft letztlich und im Grunde geht!

„Optimale Bedürfnisbefriedigung“: Das ist das „Ziel“, das die BWL mit ihren einleitenden Grundsatzüberlegungen über die Wirtschaftseinheit ‚Betrieb‘ den real existierenden Betrieben als ihr eigentliches ‚Weiß-Warum‘ zuschreibt. Und als die Abteilung der Wirtschaftswissenschaften, die sich in besonderer Weise für die Heranbildung des Nachwuchses für die Führungsetagen solcher Betriebe zuständig weiß, lässt sie es sich nicht nehmen, aus diesem Ziel, d.h. letztlich aus dem Knappheitsdogma, das sie aus der Volkswirtschaftslehre übernommen hat, auch noch den Auftrag derjenigen herzuleiten, die in den Unternehmen das Sagen haben:

„Zur Realisierung des Ziels optimaler Bedürfnisbefriedigung müssen komplexe betriebliche Entscheidungsprozesse optimiert werden.“ (I / S. 4)

Derart nichtssagend verfremdend und zugleich in ganz bestimmter Weise zielgerichtet verfälschend fällt das Urteil der BWL über die Aufgaben des Führungspersonals aus. Statt mitzuteilen, was und worüber da zu entscheiden ist, erklärt sie die „betrieblichen Entscheidungsprozesse“ für „komplex“, also für nicht so ohne Weiteres bestimmbar, und erhebt das Verfügen über die Elemente der Produktion und das Optimieren von Entscheidungen zur Hauptsache, um die es so einem Betrieb zu gehen habe. Ohne sich darum zu kümmern, woher sie kommt und worauf sie beruht, redet die BWL so über eine Verfügungsmacht über die sachlichen wie lebendigen Produktionsfaktoren, die im Betrieb – von welcher Führung auch immer – ausgeübt wird; und die schließt für sie selbstverständlich, und ohne dass sie dies in irgendeiner Weise für erklärenswert befinden würde, das Kommando über die Arbeit ein, die in so einem Betrieb geleistet wird. Sie hält von dem innerbetrieblichen Herrschaftsverhältnis, das da unterstellterweise mitgedacht ist, nur den Formalismus des Entscheidens fest und präsentiert diesen als den für den Erfolg des Betriebs alles entscheidenden Faktor.

Damit sind nicht nur die kapitalistischen Unternehmen mit einem unwidersprechlich guten Daseinsgrund versehen – Bedürfnisbefriedigung. Ins Recht gesetzt ist damit

insbesondere auch das Führungspersonal, das die solch menscheitsbeglückender Zielsetzung gewidmeten Unternehmungen zum Erfolg führen soll. Und mit beidem zusammen steht zugleich die Selbstrechtfertigung der BWL als angewandte Wissenschaft, die „den betrieblichen Entscheidungsträgern“ mit „Handlungsempfehlungen zur Optimierung betrieblicher Prozesse“ (I / S. 5) assistieren will, damit die ihrer Aufgabe gewachsen sind.

2. Wie der eigensüchtige Wille unter Zuhilfenahme der staatlichen Rechtsordnung in den Zweck der Gewinnmaximierung mündet

Nachdem er uns mittels eines Ausflugs in die philosophische Welt der Grundprobleme des menschlichen Daseins über das Ziel betrieblichen Wirtschaftens aufgeklärt hat, belehrt uns der Lehrbuchschreiber, dass die BWL als „dienende“ (ebd.) Wissenschaft, welche den Praktikern der Marktwirtschaft bei ihren schwierigen Entscheidungen mit nützlichen Ratschlägen zur Seite stehen will, die Wirklichkeit ins Auge zu fassen hat:

„Betriebswirtschaftliche Handlungsempfehlungen sind für die zu beratenden Wirtschaftssubjekte nur dann hilfreich, wenn sie sich an den tatsächlichen Zielvorstellungen der jeweiligen Entscheidungsträger orientieren.“ (Ebd.)

Der Mann hat Humor: Mit dem Aufruf an seine Wissenschaft, die hätte die „tatsächlichen Zielvorstellungen“ derer in den Blick zu nehmen, die im Betrieb das Sagen haben, verweist er seine Aussagen über das eigentliche Ziel betrieblichen Wirtschaftens kurzerhand ins Reich der philosophischen Sinnkonstruktionen – aus dem Verkehr ziehen will er sie aber keineswegs. Als rechtfertigende Idee soll die Mär von der menschlichen Bedürfnisbefriedigung, der das betriebliche Wirtschaften dient,

schon weiterhin ihren Dienst tun und wird sie, wie wir noch sehen werden, als ein wichtiger Leitfaden der Argumentation auch weiter gebraucht – unbeschadet der Tatsache, dass mit den „Entscheidungsträgern“ nun Subjekte angesprochen sind, denen es womöglich um ganz andere Dinge zu tun ist. Die bringt der Autor ins Spiel, weil es ihn als Vertreter einer Wissenschaft, die unbedingt nützliches Wissen liefern will, dazu drängt, zu versichern, dass man sich in der BWL wirklich nur solche Gedanken über das Wirtschaften der Betriebe machen will, mit denen diejenigen, die einen Betrieb zu managen haben, praktisch etwas anfangen können.

Und? Geht er mit der Frage nach den „tatsächlichen Zielvorstellungen“ endlich zur Befassung mit der Realität über? Von wegen. Statt zu ermitteln, welche Ziele die Entscheidungsträger in so einem Betrieb verfolgen, verwandelt unser Fachmann für Betriebswirtschaft diese Frage unversehens in eine ganz andere, nämlich in die Frage, wie man darüber überhaupt zu „wissenschaftlichen Aussagen“ gelangen kann und welches theoretische Instrumentarium man dafür braucht. Und die beantwortet er wie folgt:

„Wissenschaftliche Aussagen stützen sich immer auf Theoriebildung und Theoriebildung setzt Verallgemeinerung und vereinfachte Abbildung der Wirklichkeit voraus. Zur Theoriebildung werden Modelle entwickelt, die einen Ausschnitt aus der wirtschaftlichen Wirklichkeit (durch einschränkende Grundannahmen) in vereinfachter Form abbilden.“ (Ebd.)

Er klärt darüber auf, dass eine Annäherung an die „wirtschaftliche Wirklichkeit“ ohne „Modelle“, die diese Wirklichkeit „in vereinfachter Form abbilden“, gar nicht möglich ist, dass diese Modelle stets auf „Grundannahmen“ beruhen, und weil das seiner festen Überzeugung nach nicht nur so ist, sondern auch gar nicht anders sein kann, leuchtet ihm auch völlig ein, dass es aufgrund der Vielfalt der möglichen Grundannahmen immer eine Vielzahl der Modelle gibt, mit denen man sich der Wirklichkeit annähern kann – was im Fall seiner Wissenschaft heißt, dass es nicht eine, sondern mehrere Betriebswirtschaftslehren gibt, je nachdem, von welcher „Verhaltensannahme“ über die Motive des „wirtschaftlichen Handelns“ man ausgeht:

„Das Handeln der zu beratenden Wirtschaftssubjekte kann (im Extremfall) von krassem Egoismus oder vom Gedanken der Nächstenliebe und des Teilens geleitet sein.“ (Ebd.)

„Wirtschaftstheoretisch und verhaltenswissenschaftlich orientierte Betriebswirtschaftslehre unterscheiden sich in ihrem Menschenbild: Hier der opportunistische Egoist, dort der solidarische Idealist.“ (Ebd.)

Was er uns über das Vorgehen der Wissenschaft im Allgemeinen und seiner Wissenschaft im Besonderen kolportiert, sind Eingeständnisse der furchtbarsten Art. Denn was soll es heißen, dass man sich die Wirklichkeit in der Weise aneignet, dass man in Gestalt eines Modells ein vereinfachtes Abbild von ihr oder die einem solchen Modell

zugrundeliegenden Grundannahmen über sie auf sie anwendet? Das heißt ja wohl, dass man sich von dieser Wirklichkeit ein Bild gemacht und Annahmen über sie aufgestellt hat, bevor man sich mit ihr befasst und auseinandergesetzt hat; woraus zu schließen ist, dass weder Bild noch Annahme das Produkt einer sachlichen Betrachtung sein können. Und wenn die Befassung mit der Wirklichkeit dann nur noch so vonstattengeht, dass ein solcher jeder Objektivität entbehrender Vorbegriff auf sie Anwendung findet, dann mag daraus eine Vielzahl von Theorien entspringen, aber sicher nichts mehr, was den Namen objektive Erkenntnis verdient. Sich beim Urteilen über die Welt von Vorurteilen leiten zu lassen, ist für den Betriebswirt offenkundig keine Schande, vielmehr die in seiner Wissenschaft gängige Regel, und er hält so ein Vorgehen sogar für unabdingbar und geboten und kann sich ein anderes Herangehen an die Wirklichkeit offenbar überhaupt nicht mehr vorstellen. Man erfährt, dass es in der BWL üblich ist, über die Wirklichkeit nach Maßgabe von Menschenbildern nachzudenken, die man bedenkenlos der Welt der gängigen moralischen Vorstellungen entlehnt. Und die damit einhergehende Behauptung, dass so und nicht anders Wissenschaft geht und zu gehen habe, wird von unserem Standardwerk auch wieder ohne jedes Argument einfach dogmatisch zum Mitschreiben so hingestellt – das sind eben die Standards, nach denen die Wissenschaft tatsächlich zu Werke geht. Dabei versteht es sich gar nicht von selbst, dass eine Wissenschaft, die darüber aufzuklären verspricht,

was die Entscheidungsträger in einem Betrieb eigentlich treibt, im nächsten Satz auf den Menschen im Allgemeinen und die Motive, von denen sich der womöglich leiten lässt, zu sprechen kommt. Schließlich nimmt sie damit Abstand von der Untersuchung des Betriebsgeschehens, das die Entscheidungen der Entscheidungsträger doch wohl zum Inhalt haben.

Was die Grundannahmen übers wirtschaftliche Handeln respektive die einschlägigen Menschenbilder im Einzelnen anbelangt, die auf diese Weise als eine weitere Richtschnur des Nachdenkens über die betriebliche Wirklichkeit eingeführt werden, so handelt es sich dabei zum einen um eine ideologische Deutung der sozialen Bestimmung, die der Mensch im bürgerlichen, marktwirtschaftlich verfassten Gemeinwesen aufgeprägt bekommt: Die Figur des vom „Eigennutz“ getriebenen Egoisten verkörpert den Umstand, dass in der Welt des Privateigentums die ökonomischen Interessen, die die Menschen verfolgen, so beschaffen sind, dass sie in lauter Gegensätzen zueinander stehen – zwischen Käufer und Verkäufer, Gläubiger und Schuldner, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Mieter und Vermieter etc.; aber sie verkörpert ihn so, dass dies nicht als gesellschaftliche Natur kenntlich ist, die den Menschen im Kapitalismus auszeichnet, sondern als Natur des Menschen überhaupt erscheint. Tatsächlich handelt es sich bei diesem Bild vom ‚egoistischen Menschen‘ also um ein affirmatives Hirngespinnst, das das Wirken des privaten Konkurrenzsubjekts, das die BWL schon auch selbst als

Charakteristikum der marktwirtschaftlichen Eigentumsordnung kennt, in eine Natureigenschaft des Menschen schlechthin verfälscht. Dem stellt der moralische Verstand die Fiktion des „solidarischen Idealisten“ entgegen, der „vom Gedanken der Nächstenliebe und des Teilens“ beseelt ist; eine Figur, die in der bürgerlichen Welt Anerkennung genießt, weil sie den Gemeinschaftssinn pur verkörpert, in ökonomischen Dingen aber ganz bestimmt nicht als kompetent gilt; und diese moralische Fiktion wird vorgestellt als die Alternative, die die BWL im Angebot hat.

Der Mann der Wissenschaft ist ersichtlich nicht beschämt darüber, dass in dieser Sphäre moralisierender Vorurteile über den Menschen – der gängigen schlechten oder guten Meinungen über ihn – die unterschiedlichen theoretischen Ausgangspunkte der verschiedenen Schulen seines Fachs, der „wirtschaftstheoretisch und der verhaltenswissenschaftlich orientierten Betriebswirtschaftslehre“, zu verorten sein sollen. Er bewegt sich in ihr wie der Fisch im Wasser, klärt uns darüber auf, dass er sich für die eine und gegen die andere Richtung entschieden hat, und begründet seine Entscheidung damit, dass dem einen Menschenbild mehr Nähe zur Wirklichkeit zu bescheinigen ist als dem anderen. Unter diesem Gesichtspunkt scheidet die „verhaltenswissenschaftlich orientierte“ BWL mit ihrem Bild vom nach „Maximierung des Gemeinnutzes“ (I / S. 6) strebenden Individuum als ernst zu nehmende ökonomische Lehre für ihn aus:

„Die wirtschaftstheoretisch fundierte Betriebswirtschaftslehre [der sich unser Autor zurechnet] hält dieses idealistische Menschenbild für wirklichkeitsfremd.“ (Ebd.)

Was er zum Argument für die eine und gegen die andere ‚Lehre‘ macht, das ist ein Vergleich zwischen dem jeweils zugrundeliegenden Menschenbild und der Welt der Konkurrenz, die jeder vor Augen hat, der in die Welt der Marktwirtschaft blickt. Und bei dem Vergleich ist es wahrlich kein Wunder, dass die von ihm bevorzugte Auffassung vom Menschen, der zufolge „jedes Individuum ... nach maximalem Eigennutz [strebt]“ (ebd.), im Unterschied zur anderen als realistisch erscheint. Schließlich ist dieses Menschenbild der Sphäre der ökonomischen Konkurrenz entlehnt; was es dem Menschen als sein Wesen zuspricht, ist aus ihr herausdestilliert; während es sich bei dem „solidarischen Idealisten“ um einen moralischen Gegenentwurf dazu handelt, weswegen sich der an der Welt der ökonomischen Konkurrenz auch leicht blamieren lässt. Der Wirtschaftstheoretiker braucht zu dem Zweck nur auf die allseits bekannten Gegensätze zwischen „Kunden ... , Lieferanten, Kapitalgebern und Arbeitnehmern“ zu deuten, die „möglichst wenig zahlen“ wollen und „möglichst hohe Zahlungen ... erwarten“ (I / S. 7), und schon ist klar, dass ein solches Bild vom Menschen absolut unrealistisch ist.

Die Prüfung der Wirklichkeitsnähe möglicher Annahmen über die Motive wirtschaftlichen Handelns erweist sich somit

als Spiegelgefecht, mit dem der BWL-Lehrmeister unter Berufung auf die Welt der marktwirtschaftlichen Konkurrenz ein Menschenbild ins Recht setzt, das seinerseits so konstruiert ist, dass es diese Welt der Konkurrenz als die der Menschennatur entsprechende und somit als wohlbegründete erscheinen lässt.

Mit dieser zirkulären Spiegelgecherei ist die Einführung in die BWL einen entscheidenden Schritt vorangekommen. Die BWL hat sich im Namen des Menschen und seines natürlichen Strebens nach Mehrung seines Eigennutzes – der „homo oeconomicus“ (I / S. 6) lässt grüßen! – zur Dienstbarkeit gegenüber den im Betrieb wirklich maßgeblichen Interessen verpflichtet. „Ein ideelles Konstrukt ohne praktische Realisierungschance“ (I / S. 7), wie es die Minderheit der Kollegen mit ihrem auf ein unrealistisches Menschenbild gestützten „Harmoniemoell“ (ebd.) propagiere, will der „wirtschaftstheoretisch fundierte“ (ebd.) Mainstream des Fachs auf keinen Fall abliefern.²⁾⁾ Und wie die wirklich maßgeblichen Interessen in so einem Betrieb beschaffen sind, darüber macht man sich und anderen nichts vor: Da geht es um das „Rendite-Interesse“ der „Shareholder“, die „Verfügungsrechte“ der „Eigentümer an den Produktionsmitteln“, die „Vorrangstellung der Eigenkapitalgeber“ und das „Ziel der langfristigen Gewinnmaximierung“ (I / S. 7 ff.). Die Herleitung des Gewinnstrebens aus der Menschennatur respektive den Triebkräften des Menschen ist damit perfekt. Für die Gleichsetzungen, die da recht flott vollzogen werden –

Nutzenstreben wird mit Eigennutz identifiziert, der Eigennutz mit Gewinninteresse –, braucht die BWL kein einziges Argument zu mobilisieren. Die „wirtschaftstheoretische Fundierung“, die sie reklamiert, besteht schlicht und ergreifend darin, die marktwirtschaftliche Realität zu unterstellen und für sich sprechen zu lassen, in der die Leute in ihrem Materialismus alias ‚Nutzenstreben‘ aufs Geldverdienen festgelegt sind, in der der Nutzen, den die ‚Wirtschaftssubjekte‘ verfolgen, deswegen die Form eines Eigennutzes annimmt, welcher im Gegensatz zu lauter konkurrierenden Privatinteressen steht, und in der die ganze Ökonomie dem Gewinninteresse kapitalistischer Unternehmen untergeordnet ist. Man sieht es doch, lautet ihr Argument, mit dem sie ihren Gleichsetzungen den Schein einer von den gesellschaftlichen Verhältnissen unabhängigen Notwendigkeit verleiht – an den herrschenden gesellschaftlichen Verhältnissen, wohlgemerkt, soll man diese von den gesellschaftlichen Verhältnissen unabhängige Notwendigkeit sehen!

Die Betriebswirtschaftslehre bekennt sich so letztlich in nicht zu überbietender Deutlichkeit dazu, den eigennützigen Interessen der Betriebseigner dienen zu wollen – und achtet dabei umso mehr darauf, dass man ihre Veranstaltung nicht mit parteilichem Denken identifiziert. Vornehm enthält man sich der wertenden Beurteilung der Interessen, in deren Dienst man seine Wissenschaft stellt:

„Die wirtschaftstheoretisch fundierte BWL verzichtet auf

eine (ethische) Bewertung unternehmerischer Ziele.“ (I / S. 11)

Die überlässt man den dafür zuständigen Disziplinen der „Theologie und Moralphilosophie“ (I / S. 12).³⁾ Da sind dann auch solche „ethischen Fragen“ (ebd.) gut aufgehoben wie die nach der Grenze zwischen tolerablem Egoismus und vielleicht doch nicht menschnatürlicher Übertreibung desselben; und dahin gehört auch die tiefschürfende Problematisierung eines geldgierigen Suchtverhaltens von Managern und Spekulanten, das womöglich gar zu Wirtschafts- und Finanzkrisen führt. Mit dieser demonstrativen Zurückhaltung in Sachen ‚ethische Bewertung‘ bestehen die Theoretiker der Betriebswirtschaft darauf, dass ihre unbedingte Parteilichkeit für das Interesse der Betriebseigner, das auf die Vermehrung ihres Kapitalvermögens abzielt, gar nichts anderes ist als der wissenschaftlich gebotene Realismus in der Bezugnahme auf eine Wirklichkeit, in der sich nun einmal eigennützige Individuen und keine Altruisten tummeln.

Hat die Menschennatur in der Weise ihren guten Dienst getan und erfolgreich als Berufungsinstanz fungiert, die nicht nur dem ökonomischen Treiben in der Marktwirtschaft seinen höheren rechtfertigenden Sinn verleiht, sondern zugleich auch noch die Wissenschaft adelt, die in ihrer Parteilichkeit für den Kapitalismus nur der Objektivität die Ehre gibt, so geht die Eigenwerbung für den Realismus der Wissenschaft auch über den Verweis auf ganz profane Instanzen:

„Das Shareholdermodell orientiert sich an der Existenz

marktwirtschaftlichen Wettbewerbs und an den Vorgaben der geltenden Rechtsordnung...“ (I / S. 7)

Auch so kann man für eine Theorie Überzeugungsarbeit leisten, die sich dem Zweck der professionellen Geldvermehrung verschreibt: Stolz teilt man mit, dass man mit dem Beschluss, den betrieblichen Entscheidungsträgern mit Ratschlägen für die Steigerung ihres Profits zur Seite stehen zu wollen, auf jeden Fall die herrschende ökonomische Ordnung und den Staat, der sie rechtlich verbindlich macht, auf seiner Seite hat. Dass alles Produzieren hierzulande – de facto und von Rechts wegen so eingerichtet – nur als Konkurrenz um den privaten Gewinn existiert, ist daher grundsätzlich nichts, zu dessen Erklärung sich diese Wissenschaft veranlasst sieht, sondern ist bereits die fertige Erklärung, die sie zu bieten hat. Sie findet überhaupt nichts dabei, Dinge wie die Entscheidungs- und Verfügungsmacht von „Shareholdern“ oder „den marktwirtschaftlichen Wettbewerb“ überhaupt „als unabänderliche [!] Gegebenheit [!]“ (I / S. 10) zu akzeptieren. Der schieren Existenz einer Ordnung des privaten Eigentums entnimmt sie die unabweisbare Notwendigkeit zur Selbstverpflichtung des Theoretikers auf die pauschale Parteinahme für diese Ordnung. Auf die Art behandelt sie das durch politische Gewalt zur allgemeinen Lebensbedingung gemachte System der privateigentümlichen Bereicherung wie eine Naturtatsache – und macht absolut „wertfrei“ die erfolgreiche Durchsetzung der Marktteilnehmer, die das Herstellen von Gütern als ihre Gewinnquelle einrichten,

zur Prämisse ihrer Modellkonstruktionen und zur positiven Richtschnur ihres „Analysierens“.

3. Die Marktwirtschaft: eine glückliche Kombination aus zwei leicht inkompatiblen fundamentalistischen „Prinzipien“

Im Zuge der rechtfertigenden Herleitung des betrieblichen Wirtschaftens aus dem Knappheitsproblem hat der Betriebswirtschaftslehrer die Optimierung der menschlichen Bedürfnisbefriedigung als das Ziel allen Wirtschaftens vorstellig gemacht. Die Orientierung an den „tatsächlichen Zielen“, die sich die BWL als auf praktisch nützliches Wissen abzielende Wissenschaft schuldig ist, hat ergeben, dass das betriebliche Wirtschaften in Wirklichkeit auf die eigennützige Bereicherung der Betriebseigner abzielt. Der Nachweis, dass das eine – die private Gewinnmaximierung – in optimaler Weise zum anderen – der Versorgung der Gesellschaft mit Gütern – führt, ist der Wissenschaft eine eigene Argumentation wert. Sie wirft selber die Frage nach der Vereinbarkeit ihrer beiden Fundamentalprinzipien auf, zitiert sogar Kritiker „aus dem Bereich der Sozialwissenschaften“ (I / S. 6), die die „Prämisse der Eigennutzmaximierung ... als moralisch verwerflich [ansehen]“ (ebd.), weil unter ihr der „Gemeinnutz“ (ebd.) auf der Strecke zu bleiben droht, – um Bedenken dieser Art ausdrücklich entschieden als unberechtigt zurückweisen zu können. Zu dem

Zweck greift sie gerne ins Schatzkästchen der Argumente altherwürdiger Vorfahren:

„Gewinnstreben der Leistungsanbieter gepaart mit marktwirtschaftlichem Wettbewerb führt zu effizienter, d.h. bedarfsgerechter und kostenoptimaler Befriedigung der Nachfragerwünsche. Zum geistigen Vater der Marktwirtschaft wurde Adam Smith, der Moralphilosoph aus Schottland. In seinem 1776 erschienenen Werk, in dem er die Gründe nationalen Wohlstands untersuchte, sprach er von der ‚unsichtbaren Hand‘, die den einzelnen Leistungsanbieter dazu bringt, einen Zweck zu erfüllen, der nicht in seiner (Gewinn-)Absicht liegt.“ (I / S. 37)

Unser Ökonom konzidiert, dass das Wohl derer, die an effizienter, bedarfsgerechter Befriedigung ihrer Wünsche interessiert sind, nicht in der Absicht der ‚Leistungsanbieter‘ liegt, die in der Marktwirtschaft die Produktionsfaktoren kommandieren; denen geht es erklärtermaßen um ihre eigene Bereicherung. Allerdings besteht er darauf, dass durch ihr von dieser ganz anders gearteten Absicht geleitetes Tun der höhere Zweck der allgemeinen Bedürfnisbefriedigung auf wundersame Weise dennoch erfüllt wird; und zwar nicht nur irgendwie, sondern in jeder Hinsicht optimal. Die Marktwirtschaft wird von ihm als ein wahres Mysterium vorstellig gemacht: Sie zeichnet sich dadurch aus, dass sich in ihr der allgemeine Zweck einer rundum gelungenen Versorgung der Menschheit mit dem, was sie braucht, gerade dadurch erfülle, dass dieser Zweck nicht

verfolgt wird. (Wie wir gleich sehen werden, behauptet er auch dasselbe umgekehrt: Dass eine Gesellschaft, die diesen Zweck verfolgt, an diesem Zweck notwendigerweise scheitern muss.) Der Wirtschaftstheoretiker schreibt glatt „führt zu ...“, so als wäre er mit der Erklärung einer Wirkung befasst, die tatsächlich eintritt, wo die Reichtumsproduktion dem Gewinnstreben der Unternehmer überantwortet ist. Tatsächlich verfolgt er mit seiner Erklärung jedoch das irrationale Anliegen, unbeeindruckt von aller marktwirtschaftlichen Realität die Existenz eines Wirkzusammenhangs zu beschwören, der es ihm angetan hat, weil sich mit ihm seine beiden Fundamentalprinzipien – Gewinnmaximierung und effiziente Güterversorgung – ideell versöhnen lassen.

Zur Begründung besagten Mysteriums führt er passenderweise ein Argument an, das dem Hinweis auf eine göttliche Fügung schon der Form nach sehr nahe kommt: Wie durch eine „unsichtbare Hand“ würde der „marktwirtschaftliche Wettbewerb“ den eigennützigen, nach Gewinn strebenden Unternehmer zum Vollbringen der guten Tat leiten, und zwar aufgrund des folgenden ökonomischen Zusammenhangs:

„Gewinnerzielung setzt im marktwirtschaftlichen Wettbewerb zweierlei voraus:

- (1) Erforschung der Kundenwünsche und Anpassung des Leistungsangebotes an diese Wünsche;
- (2) strikte Anwendung des ökonomischen Prinzips, d.h. Ausschöpfung aller Kostensenkungspotentiale zur Erbringung

kundengerechter Leistungen.“ (Ebd.)

Was wird hier zum Argument gemacht? Eigentlich nur dies: Der Markt zwingt den nach Gewinn strebenden Unternehmer erstens, Dinge zu verkaufen, die auf eine Nachfrage treffen, also ein Kundenbedürfnis zu bedienen; und er zwingt ihn zweitens dazu, seine Kosten zu senken; wozu erst einmal zu sagen ist: Der Markt zwingt ihn zu nichts, was nicht im Interesse seines Gewinns ist. Der ist und bleibt bei all dem Maßstab des unternehmerischen Handelns – wie auch immer sich das auf die Befriedigung der Kundenbedürfnisse auswirken mag. Der Kunde mit seinem Bedarf ist damit als Bedingung verortet, die es vom Standpunkt der Betriebe aus zum Mittel des Gewinnemachens zu machen gilt. Womit im Einzelnen und zu welchem Preis er seinen Bedarf decken kann, liegt in den Händen von Produzenten, die ihr ‚Optimum‘ bei der Gewinnerzielung im Auge haben.

Nüchtern betrachtet gibt die ganze Argumentation also gar nicht mehr her als den Befund, dass in der Marktwirtschaft die Versorgung der Gesellschaft mit Gütern in der Weise und in dem Maße stattfindet, wie ein Geschäft daraus zu machen ist. Was an Bedarfsdeckung zustande kommt bzw. ausbleibt, ist die abhängige Variable des Geschäfts.⁴⁾ Güterversorgung und Bedürfnisbefriedigung sind das Abfallprodukt der kapitalistischen Konkurrenz – und das soll man dem Stand der Unternehmer, die diese Konkurrenz wegen ihrer persönlichen Bereicherung betreiben, offenbar hoch anrechnen. Der Wirtschaftstheoretiker fügt dem sachlichen

Befund, den er zum Argument macht, bei Licht besehen eigentlich nur eines noch hinzu: Er jubelt das, was unter der Regie dieser Herren über die gesellschaftliche Produktion an Güterversorgung und Bedürfnisbefriedigung zustande kommt, zur „bedarfsgerechten und kostenoptimalen Befriedigung der Nachfragerwünsche“ hoch; er ernennt es dreist, obwohl es den Unternehmern erklärtermaßen um ganz andere Dinge als die Optimierung der Versorgung geht, zu dem Optimum, das auf dem Feld zu haben ist. Das einzige Argument, das er dafür hat, ist der Umstand, dass dem Kunden nach Lage der Dinge gar nichts anderes übrig bleibt, als die von diesen Unternehmen produzierten Güter zu dem Preis, zu dem sie angeboten werden, zu kaufen.

Der ideologische Ertrag dieser Ableitung kann sich sehen lassen. Der Eigennutz, den kapitalistische Unternehmen verfolgen, ihr „Gewinnstreben“, das der Ökonom als die „Triebfeder des unternehmerischen Handelns“ (ebd.) kennt und schätzt, ist durch sie als Triebkraft einer Wirtschaftstätigkeit geadelt, welche das allgemeine Wohl befördert: Indem sie ihre eigene Bereicherung betreiben, befördern die Eigentümer der Betriebe den Nutzen der Menschheit. Der Gewinn ist ein für alle Mal funktionell verortet als Anreiz, den Wohlstand der Nachfrager zu mehren:

„Im marktwirtschaftlichen Wettbewerb ist der Gewinn eine Vorzugsprämie für Vorzugsleistungen.“ (Ebd.)

Und die Marktwirtschaft ist endgültig als die

Wirtschaftsweise erwiesen, in der die Mehrung des allgemeinen Wohlstandes am effizientesten vorankommt, weil in ihr das Bereicherungsinteresse der Privateigentümer der Motor jeder den Wohlstand mehrenden Wirtschaftstätigkeit ist. Ein gesellschaftliches Produktionswesen, das einzig dazu eingerichtet ist, dass seine maßgeblichen Betreiber ihr Privatvermögen vermehren, ist wissenschaftlich erfolgreich als die ultima ratio aller wirtschaftlichen Vernunft beglaubigt. Weil derart der Konkurrenz kapitalistischer Eigentümer die Urvernunft des „ökonomischen Prinzips“ einbeschrieben ist, fallen gegenüber diesem System alternative ‚Wirtschaftsweisen‘ allein schon deswegen hoffnungslos zurück, weil in denen der Profit als Triebfeder des ökonomischen Handelns fehlt:

„Die Einhaltung des Wirtschaftlichkeitsprinzips ist von menschlichem Handeln abhängig. In der zentralen Planwirtschaft wird die Einhaltung des ökonomischen Prinzips nicht belohnt... Darum ist dieses Wirtschaftssystem so ineffizient.“ (I / S. 36)

Wo Wirtschaftlichkeit nicht belohnt wird, da gibt es keine, also muss dort Ineffizienz herrschen. Damit hat der Betriebswirt jenes Wirtschaftssystem fertig auf den Begriff gebracht, welches einmal unter dem Markenzeichen ‚realer Sozialismus‘ in der Sowjetunion zu besichtigen war. Was den Maßstab der Gerechtigkeit hinwiederum anbelangt, räumt er gerne ein, dass der marktwirtschaftliche Wettbewerb auch manche ‚sozialen Probleme‘ mit sich bringt und das goldene Prinzip

„Vorzugsprämien für Vorzugsleistungen“ mit erstaunlicher Regelmäßigkeit für eine Verteilung des Produzierten sorgt, bei der die wenigen Reichen reicher und die vielen Armen ärmer werden. Das ändert aber nichts am Prinzip, wenn man nur fest genug daran festhält. Die Experten der „nüchternen“, „praktisch-normativen BWL“, die ihre Normen dem praktisch herrschenden Zweck allen Produzierens entnehmen und „keine Weltverbesserungsambitionen“ hegen, erklären sich in der Frage nach der gerechten Verteilung für unzuständig – und begründen ihre Zurückhaltung mit dem entwaffnenden Argument, dass es sich für sie bei der Marktwirtschaft, zumal einer sozialen, ja schon um die beste aller möglichen Welten handelt und sich daher jede Kritik an ihr verbietet:

„Die Lösung dieses Problems [der Gerechtigkeit] wird dem marktwirtschaftlichen Wettbewerb ... und den flankierenden Regeln des gesetzlichen Ordnungsrahmens ... überlassen.“ (I / S. 8)

Wer immer weshalb und wobei auch immer sich schlecht bedient sieht durch die Prämien für seine Versuche, im Mitwirken in der Welt der Konkurrenz privater Eigentümer auf seine Kosten zu kommen: Er hat sich daran zu halten, dass in einer Wirtschaft, die sich nach dem Markt nennt, der Markt zusammen mit dem Staat, der ihn flankiert, auch die Instanz aller Gerechtigkeit ist – was immer das für ihn und alle anderen praktisch bedeutet.

1) Es ist ja nicht so, dass der Wirtschaftsfachmann

da keine Unterschiede kennen würde; z.B. zwischen einer Marktwirtschaft und dem, was er ‚Zentralverwaltungswirtschaft‘ nennt. Er kennt sogar, was im Zusammenhang mit dem Knappheitstheorem extra bemerkenswert ist, die moderne „Überfluggesellschaft (in westlichen Industriestaaten)“ (II / S. 370).

2) Ein paar Bemerkungen zu den Argumenten, mit denen sich die ‚verhaltenswissenschaftlich orientierte BWL‘ kritisch von der ‚betriebswirtschaftlichen Standardlehre‘ absetzt und sich als eigene Schule begründet, finden sich in einem Anhang am Ende unserer Schrift.

3) Ausgerechnet die akademischen Moral- und Gottesfans verfügen da nämlich „über das bessere wissenschaftliche [!] Rüstzeug zur Problemanalyse“ und können deshalb „effizientere Lösungen herbeiführen“ (I / S. 12).

4) Dies trifft insbesondere auch für das in den Diensten der Betriebe stehende Personal zu, das die Unternehmer beim Fahnden nach Kostensenkungspotentialen, die es auszuschöpfen gilt, bekanntermaßen ja immer zuerst ins Auge fassen: Die Behandlung, die die Leute als Kostenfaktor erfahren, aus dem möglichst viel Leistung herauszuholen ist, bestimmt, was aus den Bedürfnissen der lohnarbeitenden Menschheit und deren Befriedigung wird. Was die Betriebe mit dem Ziel der Kostenreduktion auf dem Feld der Bewirtschaftung des Faktors Arbeit veranstalten, beliebt die BWL mit „striker Anwendung des ökonomischen Prinzips“ zu umschreiben. Sie demonstriert

damit eindrucksvoll, was sich mit der Abstraktion ‚ökonomisches Handeln‘ oder ‚effizientes Wirtschaften‘ alles anstellen lässt: Man muss nur absichtsvoll unter den Tisch fallen lassen, dass es in Sachen Effizienz schon ein wenig darauf ankommt, was da möglichst effizient vorangebracht werden soll, und schon spielt es gar keine Rolle mehr, ob Unternehmer zum Zwecke der Senkung ihrer Kosten bemüht sind, möglichst viel herauszuholen aus denjenigen, die sie als Faktor Arbeit für die Mehrung ihres Kapitalvermögens antreten lassen, oder ob sie zum Nutzen der bedürftigen Menschheit eine optimale Güterproduktion ins Werk setzen.

© 2018 GegenStandpunkt Verlag

II. Die BWL scheitert an der Erklärung des Gewinns, um dessen Maximierung sich ihre sämtlichen Erkenntnisse drehen

Der Einstieg in die Betriebswirtschaftslehre und die scheinhafte Begründung der Nützlichkeit des ‚Gewinnprinzips‘ gehen auch auf kurzem Wege. Dabei kommt zugleich der harte Kern der betriebswirtschaftlichen Produktionstheorie auf die Welt. Ein Merksatz definiert, was der Grundsatz der „Wirtschaftlichkeit“ beim Wirtschaften bedeutet:

„Das ökonomische Prinzip verlangt, das Verhältnis aus Produktionsergebnis (Output, Ertrag) und Produktionseinsatz (Input, Aufwand) zu optimieren.“ (I / S. 34)

Wie die zwei Klammern signalisieren, weiß der Betriebswirt um die Doppelnatur des Produktionsergebnisses bzw. -einsatzes in der Marktwirtschaft; er unterscheidet die stofflich-materielle von der wertbestimmten Qualität der Produktionsmittel und -resultate. Und er weiß, dass der „Erfolg“ sich hierzulande an den preisbestimmten Größen bemisst, die er deshalb eigens fett in seinen Kasten druckt:

Output(-menge)	·	Güterpreis	=	Ertrag	Ertrag
Input(-menge)	·	Faktorpreis	=	Aufwand	– Aufwand
					<u>Erfolg</u>

(Ebd., Abb. 7)

Interessant ist jedoch das Beispiel, an dem der Gelehrte sein „ökonomisches Prinzip“ kindgemäß erläutert. Er kennt – oder genauer: es „begegnet uns das ökonomische Prinzip ... in drei Erscheinungsformen“ (ebd.). Die beiden ersten gehen so:

„Nach dem ökonomischen Prinzip geht es z.B. darum, die Heiztechnik so zu gestalten, dass (bei vorgegebener Raumtemperatur) mit einem gegebenen Heizöleinsatz ein möglichst großer Raum beheizt werden kann (Maximumsprinzip). Stattdessen kann es auch darum gehen, einen vorgegebenen Raum mit dem geringstmöglichen Heizöleinsatz (auf eine bestimmte Temperatur) zu erwärmen (Minimumsprinzip).“ (Ebd.)

Hier ist man in der Welt der Heizungstechnik, für die der Unterschied zwischen Maximum und Minimum insofern ziemlich gleichgültig ist, als es so oder so um den Wirkungsgrad des Heizöleinsatzes geht. Zwischen ‚Input‘ und ‚Output‘ finden ein Verbrennungsprozess und eine Wärmeleitung ins zu beheizende Zimmer statt. Deren Effizienz lässt sich berechnen, nämlich als Umsetzung des Energiepotentials einer Heizölmenge in einen Temperaturanstieg im beheizten Raum; auch lässt sich dafür sorgen, dass möglichst wenig von der verbrauchten Energie verlorengeht; und über die Vermeidung von Verlusten freuen sich Techniker und Raumbenutzer – ein schöner Erfolg. Das ist aber nicht der, um den es dem Betriebswirt geht. Der kennt eine dritte „Erscheinungsform“ effizienten Heizens:

„Nach dem Optimumsprinzip geht es darum, die Differenz zwischen Ertrag und Aufwand zu maximieren. Damit ist man beim Gewinnmaximierungsprinzip angelangt. Für die traditionelle BWL ist das Prinzip langfristiger Gewinnmaximierung das oberste Formalziel, an dem betriebliche Entscheidungen ausgerichtet werden.“ (Ebd.)

Jetzt kommt also die Multiplikation mit dem Preis als entscheidende Größe hereingeschneit. Und die stellt jeden, der das Beispiel des Lehrbuchs ernst nimmt, vor ein ernstes Problem. Dass Heizöl – und ein Heizkessel und der Hausmeister usw. – etwas kostet, ist bekannt; zwar nicht aus der abstrakt-prinzipiellen Ableitung aller Wirtschaftstätigkeit aus dem ‚ökonomischen Prinzip‘, die der Wissenschaftler präsentiert hat; der vermeidet da ja sorgfältig jede Erwähnung des Geldes bei der Konstruktion eines nie zu bewältigenden, aber immerzu zu bewirtschaftenden Gegensatzes zwischen endlicher Natur und unendlich bedürftiger Menschennatur; aber wer für Heizöl zahlen muss, wird sich nicht weiter wundern. Nur: welchen vom „Faktorpreis“ unterschiedenen „Güterpreis“ hätte die erzeugte Wärme? Woher bekommt die überhaupt einen Preis – außer dem, den der Verbraucher für den „Input“ in seinen Ofen zahlen muss? Und dann gleich noch einen, der, mit der zustande gebrachten Wärmemenge nach welchen Wärmeeinheiten auch immer multipliziert, einen Ertrag stiftet, der über den für den ‚Input‘ anfallenden Kosten liegt? Dass sich mit verbesserter Heiztechnik Öl und – in der realen Welt der Marktwirtschaft –

folglich auch Geld für Öl sparen lässt, versteht sich. Aber das dümmste Milchmädchen würde diese Kostenersparnis nicht als Gewinn verbuchen: als Geldbetrag, um den es reicher geworden wäre.

Die ganze Rechnung mit einem solchen Geldbetrag, der sich als Überschuss des Produkts aus Outputmenge und Güterpreis über das Produkt aus Inputmenge und Faktorpreis darstellt, unterstellt im Gegensatz zur heiztechnischen Idylle des Beispiels jemanden – einen marktwirtschaftlich kalkulierenden Betrieb –, der nicht bloß Öl kauft, um es warm zu haben, sondern der die damit erzeugte Wärme ihrerseits mit einem Preis versieht, um sie zu verkaufen. Wo immer die BWL mit solchen ‚Beispielen‘ aus der Welt der Güterproduktion argumentiert, begeht sie den Schwindel, mit derartigen Unterstellungen zu operieren: Sie erzählt Geschichten über die produktive Verwandlung von Naturstoffen in brauchbare Güter. Sie redet darüber jedoch so, als ob es dabei immer schon um ein quantitatives Verhältnis von Aufwand und Ertrag sowie um die Vergrößerung der Differenz zwischen beiden ginge. Sie lädt dazu ein, eine Erhöhung des Wirkungsgrads beim Einsatz von Brennstoff mit einer Kostensenkung zwecks Gewinnsteigerung zu verwechseln, indem sie so tut, als wären das „Erscheinungsformen“ desselben Prinzips. Auf diese Weise projiziert sie die Rechnungsweise kapitalistischer Betriebe, denen es darum geht, die Preisdifferenz zwischen dem Kostenaufwand, den sie für die Produktion treiben müssen, und dem Preis, den sie für die produzierte Ware

bekommen, auszunutzen und zu ihren Gunsten zu optimieren, in die Natur der Gebrauchswertproduktion hinein. In der Produktion von Wärme und anderen nützlichen Dingen ein quantitatives Verhältnis von der Art ausmachen zu wollen, dass der Output – also die produzierten Güter – abzüglich des Inputs – d.h. der eingesetzten Rohstoffe, Arbeit und Arbeitsmittel – den Erfolg der Veranstaltung ergibt, den es herbeizuführen gilt, ist jedoch schon deswegen ein Unding, weil auf beiden Seiten Gebrauchswerte unterschiedlicher Qualität stehen, denen jedes gemeinsame Maß fehlt. Soweit es um die Produktion nützlicher Dinge geht, macht es überhaupt keinen Sinn, eine wie auch immer zu ermittelnde quantitative Differenz von Aufwand und Ertrag als das eigentliche, nämlich ökonomisch einzig relevante Produktionsergebnis festhalten zu wollen. Der abstrakte Imperativ der Input-Output-Optimierung, die das Wesen aller betrieblichen Rationalität ausmachen soll, ist nichts als die verfremdete Form, das in ein Sachgesetz der Wirtschaftlichkeit überhöhte Abziehbild der kapitalistischen Ertrags-Rechnung.

Doch selbst unter der Voraussetzung, von der die BWL in ihrem Beispiel ausgeht, die sie theoretisch jedoch für absolut unbeachtlich befindet – das ökonomische Subjekt der Wärmeerzeugung ist ein profitorientierter Betrieb, der für den Verkauf produziert –, versteht es sich nicht von selbst, dass der Verkaufspreis des Gutes ‚Wärme‘ per se höher liegt als der Einkaufspreis für den Input, so dass sich zwischen beiden Größen

eine Differenz als fett gedruckter ‚Erfolg‘ einstellt. Gewiss, wenn sich Wärme teurer verkaufen lässt, als ihre Erzeugung kostet, dann wächst der Gewinn, der hier unter dem Titel ‚Erfolg‘ firmiert, mit jeder Einsparung von ‚Inputmenge‘. Aber wo kommt der Gewinn selber her, d.h. der Wertzuwachs, den das Betriebsvermögen nach erfolgreichem Verkauf der erstellten Leistung erfahren hat? Denn davon geht ja auch der Betriebswirt aus, dass der Erfolg der betrieblichen Anstrengungen in dem zusätzlichen geldwerten Eigentum besteht, das auf der Seite des Betriebs entstanden ist.

Das Interessante an dieser ‚Lehre‘ ist: Mit ihrer schlichten Formel ‚Ertrag – Aufwand = Erfolg‘ (= Gewinn) will sie diese Frage beantwortet haben und lässt sie zugleich völlig unbeantwortet. In der ersten Geldsumme namens Ertrag ist der Gewinn ja schon enthalten, seine Erwirtschaftung also vorausgesetzt. Das ist die Prämisse einer puren Rechenoperation, mittels derer per Subtraktion der Aufwandssumme nur mehr sein Umfang ermittelt wird. Vom Gewinn bleibt nur die tautologische Auskunft, dass er in der Geldsumme besteht, um die der Verkaufserlös die Kosten für den ‚Input‘ übersteigt. Die BWL suggeriert, den Gewinn mit der Kostenersparnis durch Einsparung von Inputmenge erklärt zu haben. Tatsächlich erklärt die Senkung der Produktionskosten durch Anwendung effektiverer Technik jedoch allenfalls eine Steigerung des Gewinns, eine Vergrößerung des Unterschieds zwischen den Produktionskosten und dem Preis des Produkts, nicht aber diesen

Unterschied als solchen. Das Lehrbuch selbst unterstellt, dass die Berechnung des Wärmepreises nicht damit zusammenfällt, dass die Faktorkosten in Rechnung gestellt werden – in dem Fall würde mit der Senkung des ‚Aufwands‘ der ‚Ertrag‘ sinken, und von der Maximierung einer Differenz zwischen beiden Größen könnte keine Rede sein; den Gewinn kann eine Verringerung des Kostenaufwands nur dann steigern, wenn und soweit der Güterpreis anders als durch den Geldaufwand für den Input bestimmt ist. Es bleibt also die Frage offen, worin diese Differenz begründet ist.

Unter der Überschrift „kostenorientierte Preisfindung“ (II / S. 433) findet sich dazu tatsächlich – oder soll man besser gleich sagen: scheinbar? – eine Auskunft. In Anlehnung an die unternehmerische Praxis der Preiskalkulation bespricht die BWL dort den Gewinn als Aufschlag auf die Kosten. Der Preis, zu dem der Betrieb seine Güter absetzt, wäre danach als „Summe aus Selbstkosten zuzüglich eines angemessenen Gewinnzuschlags“ (II / S. 434) zu begreifen, den die BWL auf ihrer Suche nach Richtlinien zur Ermittlung des ‚richtigen‘, d.h. „gewinnmaximalen Angebotspreises“ (II / S. 433) freilich sogleich und ausschließlich unter dem Gesichtspunkt der angemessenen Höhe diskutiert. So fällt ihr noch nicht einmal auf, dass sie hier eine zweite Erklärung des Gewinns anbietet, die mit ihrer ersten überhaupt nicht vereinbar ist: Der Gewinn wäre dann ja ein von den Kosten unabhängiger Zusatz – also nicht, wie vorher behauptet, das Resultat von Kostensenkung.

Die Wissenschaft entdeckt hier ganz offensichtlich kein Problem. Rein rechnerisch, d.h. begriffslos betrachtet, gibt es eben zwei Möglichkeiten, die Differenz zwischen Kosten und Erlös zu maximieren: entweder durch Senkung der Kosten – durch „verringerte Faktoreinsatzmenge“ (II / S. 39) oder „Senkung der Faktorpreise“ (ebd.) – oder durch „Erhöhung der Absatzpreise“ (ebd.). Es hilft aber nichts: Das Ausgangsproblem ist mit dieser neuen Bestimmung des Gewinns nur verschoben. Es stellt sich nun nämlich die Frage, was einen solchen Preisaufschlag rechtfertigt bzw. begründet. Auch dazu finden sich Auskünfte in unserem Lehrbuch. Ihnen zufolge ist der Gewinn als „das Entgelt“ zu betrachten, „welches der Unternehmer für die Bereitstellung von Eigenkapital und für die Übernahme des Unternehmerrisikos erhält“ (II / S. 485). So gesehen wäre der Gewinn bzw. die Differenz zwischen den Faktorkosten und dem Erlös aus dem Verkauf der produzierten Güter in Leistungen begründet, die der Unternehmer erbringt. Nämlich zum einen: Er schießt das Geld vor, das zur Bezahlung der Produktionsfaktoren nötig ist. Folgt man der Logik, nach der hier gedacht wird, handelt es sich hierbei um eine Leistung, mit der der Unternehmer seinen Teil zum Zustandekommen des Betriebsergebnisses beiträgt und die ihm seinem Beitrag zu diesem Ergebnis entsprechend zu entgelten ist. Das für den Kauf von Produktionsfaktoren verausgabte Geld wäre danach – getrennt vom Einsatz dieser Produktionsfaktoren im Betrieb – als eigener Grund dafür zu betrachten, dass der Erlös aus dem

Verkauf des Produkts die Produktionskosten übersteigt und das Vermögen des Betriebs wachsen lässt. Noch absurder erscheint diese Begründung, wenn man den zweiten Teil hinzunimmt, dem zufolge der Gewinn zugleich als Entgelt für die „Übernahme des Unternehmerrisikos“ anzusehen ist, also dafür, dass der Unternehmer womöglich keinen Gewinn macht, sondern mit seiner Gewinnrechnung scheitert. Höflich ausgedrückt: Weder die pure Bereitstellung von Kapital für betriebliche Produktion noch die Gefahr des Misslingens seiner Vermehrung können begründen, dass und auf welche Weise ein Gewinn – und damit die erfolgreiche Realisierung eines Preisaufschlags auf die Kosten – erwirtschaftet wird. Umso mehr wird ersichtlich, dass es sich bei diesen disparaten Bemühungen der BWL um die Erklärung des Gewinns gar nicht ernsthaft um die sachliche Beantwortung der Frage handelt, wie der Gewinn zustande kommt. Sie zielen auf die Rechtfertigung der Tatsache, dass die Überschüsse, um deren Erwirtschaftung sich das ganze marktwirtschaftliche Wirtschaftsleben dreht, in den Taschen der Betriebseigner landen, und die Suche nach guten Gründen dafür befasst sich gar nicht mit der Frage, wie diese Überschüsse zustande kommen, sondern unterstellt ihr Vorhandensein. Die ‚Analysen‘ und ‚Strategien‘ der BWL zum Verhältnis von Aufwand und Ertrag leben von der notorischen Unterstellung, dass im „Prozess der betrieblichen Leistungserstellung und -verwertung“ (I / S. 47) nicht nur nützliche Dinge aus Ressourcen herausgewirtschaftet werden, sondern dass dabei allemal ein

Gewinn ‚entsteht‘. Die BWL verweigert sich systematisch der Frage, was zwischen Input und Output, zwischen der Bezahlung der Elemente der Produktion und dem Verkauf der damit erzeugten Güter passieren muss und offenbar regelmäßig passiert, so dass ein derartiger Überschuss an geldwertem Eigentum zustande kommt. Sie leistet sich die Unverfrorenheit, diese seltsame Leistung des marktwirtschaftlichen Produzierens als dessen Lebensgesetz auszugeben – Gewinn einbringender Output ist ihr zufolge ja erklärtermaßen Grund und Ziel allen betrieblichen Wirkens! – und sie gleichzeitig zu ignorieren, d.h. das Produktionsverhältnis, in dem sich der Reichtum im Geld und der Erfolg an dessen Vermehrung bemisst, keiner Erklärung für wert zu befinden. Es ist, als wollten diese ‚praktisch-normativen‘ Ökonomen darauf bestehen, dass man nicht wissen muss, was der Profit ist, wenn es darum geht, ihn zu maximieren – und so ist es ja auch.

Programmatischer Wille zum Dienst am Profit und Rechtfertigungslehre in einem

Was die BWL am Gewinn interessiert, ist allein seine Größe. Die Differenz zwischen Ertrag und Kosten möglichst groß zu gestalten, das ist für sie die entscheidende ‚Frage‘ betrieblichen Wirtschaftens. Und die deckt sich mit der Frage, die den entscheidungsbefugten Betriebsherren bewegt. Dessen praktisches Interesse an der Erwirtschaftung maximalen Gewinns macht die BWL zum Standpunkt, von dem aus sie sich theoretisch mit den marktwirtschaftlichen Gegebenheiten befasst. In ihren Erklärungen setzt sie den Gewinn daher gleich mit den Methoden, die seine Maximierung ermöglichen, unter konsequentem theoretischem Desinteresse an der Quelle, die ihn hervorbringt. Ihr borniert instrumentelles Denken betrachtet alles, was eine Vergrößerung des Profits bewirkt – die erfolgreiche Senkung der Faktorkosten, das ‚richtige‘ Bemessen der Höhe des Gewinnaufschlags – als dessen (Entstehungs-)Grund.

Zugleich rechtfertigt die BWL die Parteilichkeit für den Unternehmensertrag, die ihr Denken bestimmt, indem sie die Verbesserung des Kosten-Gewinn-Verhältnisses, durch die der Unternehmer seinen Gewinn maximiert, als Effektivierung

einer menscheitsdienlichen Güterproduktion präsentiert. Die beliebten Beispiele aus dem Alltagsleben – wie das von der effektiveren Erzeugung von Wärme – sollen die Gleichung zwischen der Jagd nach dem Profit und einer ressourcenschonenden Güterversorgung bezeugen, zeugen aber nur von der Verlogenheit dieser Gleichsetzung.

Mit dieser doppelten programmatischen Verschiebung – der Gleichsetzung des Gewinns mit den Methoden seiner Maximierung und der Gewinnmaximierung mit einer Erscheinungsform des allem Wirtschaften angeblich einbeschriebenen Prinzips des effizienten Einsatzes der Produktionsfaktoren – gelingt es der BWL, ein perfektes Quidproquo zwischen rechtfertigendem Denken und praktischer Handreichung für das Geschäft der Profiterwirtschaftung in Szene zu setzen. Was dem privaten Bereicherungsinteresse der Betriebsherren dient, befördert ihren Erkenntnissen zufolge das Allgemeinwohl, umgekehrt präsentiert sie das effiziente Wirtschaften im Sinne des von ihr ermittelten ‚ökonomischen Prinzips‘ als Schlüssel zum Erfolg des auf Gewinnerwirtschaftung abzielenden kapitalistischen Betriebs. Wo kapitalistisch gewirtschaftet wird, herrscht das ‚Optimumsprinzip‘, so dass sie sich besten Gewissens der Frage widmen kann, wie – mittels welcher Methoden – sich der Erfolg des unternehmerischen Interesses herbeiführen lässt. In ihrer Durchführung ist sie so sehr Methodenlehre des unternehmerischen Erfolgs, dass der Inhalt des Interesses, dem

sie zum Erfolg verhelfen will, streckenweise ganz hinter dem ‚Wie‘ zurücktritt. Wie z.B. im folgenden Zitat:

„Die Unternehmensführung hat die Aufgabe, den Prozess der betrieblichen Leistungserstellung und -verwertung so zu gestalten, dass das (die) Unternehmensziel(e) auf höchstmöglichem Niveau erreicht wird (werden).“ (I / S. 47)

Schon merkwürdig: Als Ziel firmiert hier das erfolgreiche Erreichen des Ziels! Das erfolgreiche Wie, der Modus des betrieblichen Verfügens über die Betriebsmittel, gerät der BWL da zum entscheidenden Was, zur Sache, um die es im Betrieb geht. Mit dieser im Wortsinn ver-rückten Kennzeichnung des Betriebszwecks verabschiedet sich die BWL bisweilen explizit vom ökonomischen Gehalt ihres wissenschaftlichen Objekts – und zwar sowohl in seiner idealistischen wie in seiner realistischen Fassung: von effizienter Güterversorgung oder von Gewinnmaximierung ist im folgenden Kapitel erst einmal gar nicht mehr die Rede –, um sich voll und ganz der abstrakten Frage zu widmen: ‚Wie entscheiden, um Erfolg zu haben?‘ Sie macht ernst mit dem Standpunkt, dass betriebliches Wirtschaften Optimieren ist und entwickelt sich zu einem reinen Modell der Kunst, den höchstmöglichen Erfolg zu planen. Das Disponieren über die betrieblichen Mittel wird zur reinen Verfahrenstechnik verselbständigt und diese zum entscheidenden Inhalt des Wirtschaftens – und damit auch der betriebswissenschaftlichen Unternehmensberatung – erhoben.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.