

# Inhalt

<b>I. Die Herleitung der betrieblichen Gewinnmaximierung aus einem Naturgesetz des Produzierens und einer menschennatürlichen Motivation</b> . . . . .	5
1. Der Kampf gegen die ewige Knappheit . . . . .	5
2. Wie der eigenstüchtige Wille unter Zuhilfenahme der staatlichen Rechtsordnung in den Zweck der Gewinnmaximierung mündet . . . . .	10
3. Die Marktwirtschaft: eine glückliche Kombination aus zwei leicht inkompatiblen fundamentalistischen „Prinzipien“ . . . . .	17
<b>II. Die BWL scheitert an der Erklärung des Gewinns, um dessen Maximierung sich ihre sämtlichen Erkenntnisse drehen</b> . . . . .	23
Programmatisher Wille zum Dienst am Profit und Rechtfertigungslehre in einem . . . . .	29
<b>III. Unternehmensführung, Management: Alles eine Frage der richtigen Entscheidung</b> . . . . .	31
1. Betreff Unternehmensziele: Man wähle Ziele, die erfolgreiches Handeln möglich machen! . . . . .	33
2. Betreff Planung und Entscheidung: Man plane und entscheide nach Maßgabe des angestrebten Erfolgs! . . . . .	37
3. Die Fiktion einer umfassenden Anleitung für erfolgreiches Management und ihr Nutzen . . . . .	40
<b>IV. Die Anwendung der Optimierungsmaximen auf die gemeinen Erfordernisse kapitalistischer Betriebsführung</b> . . . . .	43
1. „Produktions- und Kostentheorie“: Die Verfremdung der kapitalistischen Produktion zum systemneutralen Effizienz-Problem und der marktwirtschaftlichen Kostenrechnung zu dessen Lösung . . . . .	43
Die betriebswirtschaftliche Fiktion „technischer Effizienz“ . . . . .	47
Die Mathematik als Bürge der Zweckmäßigkeit des Postulats einer „technischen Effizienz“, die „ökonomisch sinnvoll“ ist . . . . .	51
Technisches „Mengengerüst“ sucht und findet „Kostengerüst“ . . . . .	54
Wissenschaft in Theorie und Praxis . . . . .	57

2. ‚Personalwirtschaft‘ oder: Von Ausbeutung nichts wissen wollen, aber die Arbeitskraft als Quelle des Gewinns ins Visier nehmen! . . . . .	58
Spezialität 1: Das „Personal als Leistungsfaktor“ . . . . .	59
Spezialität 2: Das „Personal als Kostenfaktor“ . . . . .	61
Spezialität 3: Das „Personal als Produktionsfaktor eigener Art“ . . . . .	64
Die monetären Anreize, mit denen sich Leistungsbereitschaft generieren lässt . . . . .	69
Nicht-monetäre Anreize . . . . .	72
3. Marketing: Die Kunst, Absatzwiderstände zu überwinden . . . . .	75
Marktforschung . . . . .	79
Produktpolitik . . . . .	80
Preispolitik . . . . .	83
Kommunikationspolitik . . . . .	87

**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 . . . . .	89
Investitionsrechnung . . . . .	92
Unternehmensbewertung . . . . .	100
Finanzplanung . . . . .	105

**VI. Das betriebliche Rechnungswesen**

**Die real existierende Planwirtschaft in der Marktwirtschaft . . . . .**

1. Grundbegriffe . . . . .	110
Einzahlungen und Auszahlungen . . . . .	110
Einnahmen und Ausgaben . . . . .	110
Erträge und Aufwendungen . . . . .	111
Erlöse und Kosten . . . . .	116
2. Vom Planen mit Preisen und Kosten . . . . .	118

**Anhang**

**Verhaltenswissenschaftlich oder wirtschaftstheoretisch orientierte BWL: Was für eine Alternative!**

. . . . .	123
-----------	-----