

Vom Glauben an Postulate, und von wirtschaftlicher Vernunft

Autoren: Dipl.-Kfm. Ralf Sowa (urs Unternehmensberatung, Oldenburg)

Gegenstand dieses Beitrags ist (meine) Kritik an der *klassischen Ökonomik* bzw. den (praktischen) Ökonomen, einschließlich Kritik an der Kritik an der *klassischen Ökonomik* durch die Verhaltensökonomik. Mit anderen Worten, und das ist zugleich mein Ergebnis diesen Beitrags: Ich plädiere für **wirtschaftliche Vernunft** (die ein abwägen vieler Aspekte erfordert) und das Grundverständnis, dass *die Betriebswirtschaft* dem jeweiligen Geschäftszweck des Unternehmens zu **dienen** hat.

Die Mathematik hat es leicht...

Betrachten wir die Grundrechenarten, so stellen wir fest: Die Mathematik hat es leicht: Bei ihr sind $1+1=2$. Das gilt immer; und es gilt auch für weitaus schwierigere mathematische Berechnungen: Sie folgen der ehernen Logik, die diese Wissenschaft geradezu auszeichnet. *Selbst* verschiedene Rechenwege führen – wenn wir uns nicht verrechnen – stets zu demselben Ergebnis. Dies alles gilt zwar nur solange, bis ein Genie ein anderes Postulat aufstellt, doch damit ist nicht ernstlich *zu rechnen*. Es ist also naheliegend, dass wir der Mathematik *glauben* und uns ihrer Erkenntnisse bedienen...

Vergleichbares gilt für die Physik, die Chemie, die Biologie und viele andere wissenschaftliche Disziplinen: Beispielsweise fällt ein geworfener Stein durch Gravitation zu Boden. – Im Gegensatz zu anderer wissenschaftlichen Disziplinen kann die Physik von Glück sagen, dass die Teilchen nicht denken können...

Placebo

Beispielsweise in der Human-Medizin ist es völlig anders: Ich ziele nicht auf Fälle, in denen ein Augenarzt zur Behandlung *trockener Augen* künstliche Augentropfen verordnet, obgleich die Ursache *gelegentlich* auf zu geringe Flüssigkeitszufuhr (mehr trinken!) zurückzuführen ist. Nein, ich meine Fälle, in denen absolut identische Medikamente bei verschiedenen Patienten unterschiedliche Wirkungen erzielen, beispielsweise ein Generikum als unwirksam empfunden wird mit der Folge, dass der Patient auf das (häufig teurere) Markenprodukt beharrt. Oder Fälle, in denen Patienten gleichermaßen über Schmerzlinderung berichteten, egal ob sie tatsächlich eine größere Operationen über sich ergehen ließen oder ihnen diese bloß vorgegaukelt worden war. Der Kalauer vom Patienten, der dem Arzt nach dem Röntgen sagt: „Herr Doktor: Es geht mir schon viel besser!“ verliert hier seinen Witz. – Offensichtlich erzielen *zuweilen* nicht das Medikament und nicht die Operation die heilende Wirkung, sondern die empfangene Zuwendung, der Glaube oder das Vertrauen in den (scheinbar?) *Heilenden*, wodurch viele Patienten eine positive Wirkung verspüren. – Falls tatsächlich das *bloße* Empfangen von Zuwendung heilende Wirkung erzielt, bedarf der Begriff der Scharlatanerie im Bereich der Humanmedizin einer *exakteren* Definition; darüber hinaus dürften sich viele Konflikte zwischen klassischer Humanmedizin mit Heilpraktikern, mit der Homöopathie, der traditionellen chinesischen Medizin, mit Schamanen und Heilern durch Handauflegen auflösen...

Ja oder Nein?!

Die Informatik hat sich eifrig der Mathematik bedient. Mit simpler Unterscheidung von *Strom an* und *Strom aus*, ausgedrückt in 1 und 0, hat sie *die Welt verändert*: Computer und Software sind heute fast überall im Einsatz. Was auch immer uns künstliche neuronale Netze, Fuzzy-Logik und anderes noch bescheren werden – die Welt der Datenverarbeitung basiert noch immer auf boolescher Algebra: In ihr darf es nur Fragen geben, die mit *Ja* oder *Nein* beantwortet werden können, mit 1 oder 0, mit *Strom an* oder *Strom aus*. Mit einem *Vielleicht* kann eine Software nichts anfangen: ein *bisschen Strom* gibt es nicht, zwischen 1 und 0 findet sich nichts – *bestenfalls grüßt* uns der Softwareentwickler mit der *lustigen* Meldung: „*unbekannter Fehler!*“ (Ganz so *unbekannt* kann der gar nicht sein, wenn für ihn eine Lösung in Form dieser speziellen Meldung existiert.) – Daraus folgt aber auch, dass eine Software überhaupt nur jene *Fragen* mit *Ja* oder *Nein*

beantworten kann, die der Entwickler *vorhergesehen* hat. Es ließe sich die zwar treffliche, dennoch wenig brauchbare Aussage formulieren: Eine Software taugt nur für das, wofür sie taugt. Für manchen Zweck taugt sie, für anderen nicht, und für einen sich ändernden Zweck muss sie (permanent) angepasst werden.

Wer sich die Hauptstadt der BRD nicht merken kann, nutzt vielleicht die *Autokorrektur* seines Textverarbeitungsprogramms, um die Zeichenfolge „Hauptstadt der BRD?“ durch „Berlin!“ austauschen zu lassen. Wer dies einrichtet, soll nun nicht *erwarten*, dass gleichsam die Zeichenfolge „Hauptstadt von Frankreich?“ durch „Paris!“ ausgetauscht würde! Das gelingt eben nur, wenn es zuvor ebenfalls in der Autokorrektur definiert worden war.

Auf dieser *profanen* Ebene ist es klar, eindeutig, logisch, geradezu selbstverständlich. Aber was *erwarten* Sie von Ihrer Software? Was von Kennzahlensystemen, der Balanced Scorecard? Was von Modellierungen? Was von einem *Management-Cockpit*?

Die klassische Ökonomik in der Krise?

Den Wirtschaftswissenschaften ([Ökonomik](#) = Wirtschaftswissenschaft; hierzulande in Volks- und Betriebswirtschaft unterteilt) wird der Vorwurf gemacht, sie würde zuviel Mathematik verwenden (bspw. mathematische Modelle *basteln*; auf Vergangenheitsdaten basierende Planungen anstellen, die weit von jenen Daten entfernt sind, die sich in der Zukunft tatsächlich zeigen u. a. m.) und der zunehmenden Komplexität nicht gerecht werden. Auch oder vor allem die [Verhaltensökonomik](#) *torpediert* anhand wissenschaftlicher Versuche manch *Grundsatz der klassischen Ökonomik*.

Verhaltensökonomik

Die (relativ *junge*) Verhaltensökonomik zeigt *Irrtümer* der *klassischen Ökonomik* auf. Wie sich die Human-Medizin mit *Placeboeffekt* oder *Handauflegen* auseinandersetzen muss, hat die *klassische Ökonomik* zu hinterfragen, inwieweit manches ihrer *Rezepte* ein Placebo oder eine selbsterfüllende Prophezeiung darstellt...

Von Forschern der Verhaltensökonomik angeführte Beispiele widerlegen nicht selten Annahmen der *klassischen Ökonomik*, insbesondere der vom stets *rationalen Verhalten* der Marktteilnehmer.

Ein komprimiertes Beispiel: Der Verbraucher lässt sich nur bis zu einem gewissen Maße *veräppeln*; wird es überschritten, *pfeift* er auf den besten Preis und kauft zu höherem Preis bei einem anderen Händler seines Vertrauens.

Viele dieser *neuen Erkenntnisse*, die eben ein *irrationales Verhalten* der Marktteilnehmer demonstrieren, scheinen mir seit Jahrzehnten Bestandteil üblichen (gelegentlich *missbräuchlich* angewendeten) Marketings und Vertriebs zu sein, seit Jahrhunderten auf den Basaren dieser Welt angewandt. Manches ist wohl doch nicht gar so *neu*...

Ich sehe im Übrigen wenig Anlass, mich an diesem *rationalen Verhalten festzubeißen*: Weil ich ihn als Grundsatz (!) verstehe, und von Grundsätzen gibt es Ausnahmen. Weil ich zweifle, ob es *irrationales Verhalten* ist, wenn sich ein Kunde von seiner Absicht, etwas zum besten Preis zu kaufen, abwendet, weil er sich *über den Tisch gezogen* fühlt; es geht um Preis und Leistung, wobei Service und das Gefühl beim Kauf als Teil der Leistung verstanden werden kann. Weil es in der Praxis ohnehin eine wesentlich geringere Rolle spielt als in der reinen Lehre. Insofern ist diese Diskussion durchaus *akademisch*.

Keinesfalls aber will ich hier die Verhaltensökonomie schlecht reden. Ganz und gar nicht! Sie hat ihren Platz in der Ökonomik, formuliert brauchbare und wichtige Erkenntnisse. – Dennoch liegt mir daran, diese Erkenntnisse mit wirtschaftlicher Vernunft kritisch aufzunehmen.

Literaturempfehlungen:

- [Norbert Häring, Olaf Störbeck – Ökonomie 2.0](#) erhält von mir ein sehr empfehlenswert.
- [Dan Ariely – Denken hilft zwar, nützt aber nichts](#) erhält von mir ein bedingt empfehlenswert: Manches bedarf einer kritischen Betrachtung – in den USA erzielte Ergebnisse scheinen mir nicht ohne Weiteres auf andere Kulturkreise, insbesondere auf Europa und die BRD, übertragbar zu sein.

Stoische Gläubigkeit

Niemand wird die klassische Ökonomik dafür kritisieren, Erkenntnisse anderer Wissenschaften zu nutzen (eher das Gegenteil ist der Fall).

Das praktische Wirtschaften ist beispielsweise ohne Mathematik kaum denkbar: Ohne Zahlen, ohne Berechnungen bestünden Preise und Kalkulationen, Buchhaltungen und Jahresabschlüsse aus rein verbalen Beschreibungen. – Das klingt nur auf den ersten Blick *lustig*: Eine verbale Beschreibung ist ebenso selbstverständlich wie Zahlen: Wir finden sie beispielsweise in Verträgen, Geschäfts- oder Lageberichten, Analysen. (Und dort ist, nebenbei bemerkt, das vom Leser gewonnene *Bild* nicht unwesentlich von Eloquenz oder Rhetorik des Schreibers oder Redners beeinflusst...)

Selbstverständlich zielt die Kritik nicht darauf, dass sich die Wirtschaftswissenschaften der Erkenntnisse von Mathematik und anderer wissenschaftlicher Fachrichtungen bedienen, die Kritik zielt vielmehr auf die **stoische Gläubigkeit** an die erzielten *Ergebnisse*. Nicht die Anwendung von Mathematik, nicht das Nutzen der Informatik, nicht die Verwendung von Modellen usw. sind per se zu kritisieren, sondern ggf. das, was mit daraus hervorgehenden Ergebnissen angefangen wird, wie sie interpretiert, welche Schlussfolgerungen gezogen, welche Entscheidungen und Maßnahmen mit Wirkung für die Zukunft getroffen werden. – Weniger die *Ideen der klassischen Ökonomik* sind also zu kritisieren als vielmehr der allzu sorglose Umgang mit diesen *Ideen*. Die Kritik muss also (um es ganz deutlich zu sagen) den Anwender fokussieren.

Pläne

Ein Plan ist beispielsweise nicht per se *schlecht*, wohl aber eine stoische Umsetzung trotz veränderter Rahmenbedingungen. Die Umsetzung eines vor längerer Zeit erstellten Plans kann durchaus dem Unternehmen schaden. (Negative Folgewirkungen können durch *Zielvereinbarungen* verstärkt werden, denn dort ist in der Regel noch der *alte Plan drin*.)

Kritik an Plänen ist weniger an die Ökonomik zu richten, die *bloß* Werkzeuge zur Erstellung des Plans und Interpretationsalternativen für Abweichungen bereit stellt, als vielmehr an den tatsächlichen Umgang mit diesen Abweichungen, vor allem deren *Vermeidungswahns*, an die Interpretation, also an den zu wenig kritischen Anwender.

Kennzahlen, Modelle, Komplexität

Ebenso sind Kennzahlen oder Modelle nicht per se *schlecht*, wohl aber wenn ihrer *Aussage* stoisch *geglaubt* und der (zunehmenden) Komplexität nicht gerecht wird.

Nebenbei: Es stellt sich durchaus die Frage, ob der für die *Messung* von Performance und Erfolg oder der zur *Modellierung* betriebene Aufwand (in Zeit und Geld) überhaupt *gut angelegt* ist, denn möglicherweise ist der *Nutzenwert des Erkenntnisgewinns* geringer als das Risiko oder – noch bedeutender – die Aufwendungen könnten *rentabler* in die Performance selbst investiert werden.

Ein wichtiger Aspekt ist die Zunahme von Komplexität – einerseits durch die neuen Erkenntnisse selbst, andererseits durch das steigende Tempo, in dem neue Erkenntnisse gewonnen werden. (Ein Link zu einem interessanten Beitrag auf YouTube: [„Wie reagieren Menschen auf wachsende Komplexität?“](#))

Ein Modell kann (wie eingangs zur *Informatik* ausgesagt) nur abbilden, was in ihm definiert, eine Software nur leisten, was in ihr programmiert worden war. Bei der Modellierung darf Simplifizierung nur behutsam eingesetzt werden (sie ist bestenfalls zu vermeiden, was unmöglich ist), denn Simplifizierung droht stets das komplexe Gesamte zu zerstören mit der Folge, dass etwas anderes als die Realität *gesteuert* (betrachtet) wird.

Ich mag den Begriff der *Steuerung* von Unternehmen nicht, weil er irrig eine Art *Cockpit* am Schreibtisch suggeriert, von dem aus ein Unternehmen geführt werden könne. Wer kann schon ein Unternehmen aus denkenden Menschen *steuern* wie ein *willenloses* Automobil?!

Es darf selbstredend nicht so weit kommen, dass ein Modell oder eine Software den Engpass darstellt, dass beispielsweise eine neue Technologie nicht oder verspätet angewendet wird, weil es im Modell nicht (früher) darstellbar ist oder die finanziellen Mittel für Performance-Verbesserungen

(beispielsweise im Produktionsbereich) deshalb fehlen, weil in die *Messung* von Performance investiert wird...

Kritik ist auch hier weniger an die Ökonomik als an den zu wenig kritischen Anwender zu richten.

Wirtschaftliche Vernunft

Es ist selbstverständlich ein Irrtum, betriebswirtschaftliche Daten (vorrangig vor und unabhängig von der Frage, ob sie zukünftig überhaupt noch erhoben werden sollen) ohne Vernunft, ohne gesunden Menschenverstand, ohne unser *Bauchgefühl* wahrnehmen und werten zu können. Eben diese **wirtschaftliche Vernunft** ist – nach meinem Verständnis – dasjenige, was die Wirtschaftswissenschaft, was den Wirtschaftswissenschaftler, den Volkswirt und den Betriebswirt, ausmacht. Ein bloßer Zahlen- oder Datenjongleur wird dem nicht gerecht, ebenso nicht ein unkritisches Anwenden von Checklisten oder umfangreicher und inhaltsstarker Maßnahmekataloge.

Ein Betriebswirt (der Praxis) *darf* nicht einzelnen oder wenigen Werkzeugen *hörig* sein, sondern hat mit seiner wirtschaftlichen Vernunft (sie macht ihn aus!) stets eine Vielzahl von Aspekten, bis hin zur Gesamtheit des Unternehmens, zu würdigen. So wird offensichtlich, dass Mathematik, Informatik, Kennzahlen usw. nicht mehr als *nackte Daten* liefern, wegen der voranschreitenden Komplexität *bloß* Hilfs- und Arbeitsmittel dafür sind, *Antworten* zu finden, aber niemals die *Antworten* unmittelbar liefern.

Wertigkeit

Die wirtschaftliche Vernunft beinhaltet eine (Be-) Wertung verschiedener, sich ggf. widersprechender Lösungsvorschläge. Auf das externe Rechnungswesen bezogen lassen sich beispielsweise die *Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung* anführen, die oft nicht *behaglich* nebeneinander anwendbar sind, sondern sich durchaus gegenseitig widersprechen können, was im Einzelfall eine Wertung und spezielle Auslegung erforderlich macht, um den zutreffenden Bilanzierungsansatz zu finden.

Gern werden der *shareholder value-Grundsatz* oder die *Gewinnmaximierung* kritisiert. (Häufig möchte ich mich den Kritikern im Einzelfall anschließen – eher selten aus denselben Gründen.) Ich vermag nicht zu erkennen, was an *shareholder value* oder *Gewinnmaximierung* per se verwerflich sein soll: Ein hoch profitabel arbeitendes Unternehmen können sich neben den Eigentümern die Lieferanten, die Kunden, alle Mitarbeiter und der Fiskus nur wünschen! Bis hier hin ist Lob statt Kritik angebracht. Ein Konflikt entsteht eben gar nicht aus der Höhe des erzielten Profits, sondern ausschließlich aus dem Weg dahin. Und das ist etwas völlig Anderes!

Ein Prinzip der *Gewinnmaximierung* ist mir aus der Betriebswirtschaft nicht bekannt. Es leitet sich wohl aus dem ökonomischen Prinzip (höchst möglicher Nutzen aus fixem Einsatz bzw. fixer Nutzen bei geringst möglichem Einsatz) ab, in der für einen Grundsatz irrenden und die Komplexität des *Nutzens* missachtenden Annahme, alles sei (in Geld) bewertbar. Gleichwohl muss das Verfolgen von *Gewinnmaximierung* (welche auf den *ersten Blick* durchaus *verwerflich* erscheint) im Einzelfall gar nicht derart verabsolutiert sein, dass es sich auch tatsächlich jeder Nutzendefinition entzieht – im Detail kann das gar nicht sein, weil es für jede Periode, die es separat anzuwenden wäre, die weitgehende Auflösung des Unternehmens beinhalten müsste, soweit beispielsweise aus dem Verkauf abgeschriebenen Anlagevermögens Erträge erzielbar sind.

Selbstverständlich stellen sich für den Weg zum Gewinn (übrigens unabhängig davon, ob dieser hoch oder niedrig ist!) betriebswirtschaftliche Fragen: Vorrangig sticht die Frage nach dem Zeitraum heraus, in dem beispielsweise ein Maximum an Gewinn erzielt werden soll:

- Wird ein *langer* Zeitraum gewählt (bspw. mehrere Jahre), wird offenbar, dass Fairness gegenüber Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden eine existenzielle Bedeutung erlangt!
- Bei sehr kurzfristiger Betrachtung (bspw. ein Monat) ist Fairness weniger bedeutend. Hier wird in der Tat das Ziel *Gewinn* mit unfairem Verhalten *besser* erreichbar sein. Allerdings zu dem *Preis* des Verlusts der Marktteilnahme in näherer Zukunft, zumindest des Verlusts von Kunden (Folgegeschäft), Lieferanten und Mitarbeitern. Das, denken wir an *Schneeballsysteme*, kann durchaus gewollt bzw. bewusst in Kauf genommen sein. (Anmerkung: Die Wirtschaftswissenschaften haben das Ist und das Wie des Wirtschaftens zu beschreiben. Sie *dürfen* dabei ein Leitbild – bspw. des „ehrbaren Kaufmanns“ – für optimales Verhalten definieren, sie *dürfen* ungeeignetes Verhalten – bspw. ein Schneeballsystem – rügen, aber sie üben keinen Zwang zu bestimmtem Verhalten aus. Und die Wirtschaftswissenschaften *dürfen nicht* einen Teil des Ist-Zustands negieren. Auch ein – selbstverständlich verwerfliches! –

Schneeballsystem und jedes sonstige allgemein als ungeeignet eingeschätzte Verhalten gehört in die Betrachtung der Wirtschaftswissenschaft.) – An die unter Unfairness leidende Belegschaft kann der (durchaus ernstgemeinte) Rat nur lauten, den Arbeitgeber zu wechseln, denn einerseits steigt der Grad eigener Zufriedenheit, andererseits geht der Arbeitsplatz ohnehin früher oder später verloren.

Die Kritik an *Gewinnmaximierung* per se ist damit verfehlt, ja sie ist *irrational*, um einen *beliebten* Begriff der Verhaltensökonomik zu verwenden...

Zu wirtschaftlicher Vernunft und Wertigkeit möchte ich – an dieser Stelle eher beispielhaft und ohne weitere Ausführungen – weitere Aspekte erwähnen, die aus zunehmender Komplexität resultieren und manche betriebswirtschaftliche Entscheidung beeinflussen (oder verzögern); sie werden bei der Kritik an einzelnen Unternehmensentscheidungen (vor allem durch die Presse, was insofern verständlich ist) i. d. R. nicht ausreichend gewürdigt (dies gilt bspw. auch für Kritik an *shareholder value* oder *Gewinnmaximierung*):

- Der generelle Fehlervermeidungsirrsinn, der sich durch jede (auch unternehmensexterne) Kritik neu und/oder verstärkt anfacht und zu einer **Scheu vor Verantwortlichkeit für das eigene Handeln** beiträgt; das gilt nicht nur für Manager der oberen und mittleren Führungsebene, sondern für alle Mitarbeiter.
- **Fehlende und/oder ungeeignete Vorbilder** (innerhalb und außerhalb des Unternehmens; auch durch eine übermäßige Verjüngung der Belegschaft, die neben dem Verlust offenbar wenig geschätzten Know-hows der *alten Füchse* auch den Verlust an *positiven Tugenden* bedeutet - Leitbild des „ehrbaren Kaufmanns“).
- Die *viel- (oft auch ein-) fältigen Vorgaben des Gesetzgebers*, insbesondere des Steuerrechts mit den teils *irren* Anreizen, welche häufig ein Verhalten jenseits wirtschaftlicher Vernunft, selbst jenseits allgemein als wichtig erachteten [Nachhaltigkeit](#) provozieren.
- Der zunehmende **Wettbewerb um Eigen- und Fremdkapital**, der sich nicht nur im Vergleich der Aktien mehrerer Unternehmen zueinander zeigt, sondern auch zu anderen Kapitalanlageformen, und sich zusätzlich verstärkt durch eine mittlerweile übliche vorgegebene Zeitraumbetrachtung und der – nur scheinbaren! – Vergleichbarkeit einer jeden Kapitalanlage (Aktie, Staatsanleihe, Sparbuch), woraus nahezu zwingend resultiert, dass für einen positiven Entscheid über ein Investment in ein Unternehmen (Aktien) weniger dessen (langfristige, nachhaltige) Leistung zählt, als vielmehr dessen Ertrag innerhalb eines bei Wahl der Anlageentscheidung vorgegebenen Zeitfensters.
- Die **Globalisierung**, die neben den unmittelbar aus ihr entstehenden Problemen (Leistungs- und Preis-Wettbewerb) bspw. auch den Wettbewerb um Kapital verschärft oder den Wettbewerbern anderer Rechtsordnungen ermöglicht, das Recht des Anderen gegen diesen wie eine *Waffe* zu verwenden (den Anderen wegen Verstoßes gegen für ihn wirksames Recht anzuzeigen, dasselbe Verhalten im eigenen Recht aber nicht verboten ist).
- Die **gesättigten Märkte**, wodurch sich Alltagsprodukte kaum anders als durch bloß suggerierte (objektiv gar nicht vorhandene) Alleinstellungsmerkmale vermarkten lassen.

Dienst am Geschäftszweck

Die Wirtschaftswissenschaften gestalten nicht die Wirtschafts-Welt, sie erklären sie nur (oder versuchen sich daran) – und wo sie sie zu gestalten scheinen, sollten wir uns stets fragen, ob es sich nicht bloß um selbsterfüllende Prophezeiungen handelt...

Übertragen wir diesen Satz auf produzierende Unternehmen wird mir offenbar, dass alle kaufmännischen Bereiche ausschließlich Dienstleistungen erbringen: Sei es der Einkauf oder Verkauf, das Marketing, das Personal- oder Rechnungswesen oder die oberste Unternehmensführung: Überall ist *Service* rund um dasjenige, was der eigentliche Geschäftszweck des Unternehmens ist, Sinn betriebswirtschaftlichen Agierens. Entscheidungen sind *bloß* (von den Unternehmensgründern im Gesellschaftsvertrag festgelegt und/oder durch die dem Geschäftszweck angepasste Organisation) an jene delegiert, die diese zu treffen haben; sie *dienen* dem Unternehmenszweck (okay: so soll es sein). Auch das oberste Management erbringt bei weitreichenden Entscheidungen eine Dienstleistung für das Unternehmen, und zwar an dessen Zweck orientiert. – Ich bin mir nicht sicher, ob ein Produktionsbetrieb, der 5% seiner Belegschaft im Controlling *beschäftigt*, das ebenso beurteilt wie ich, hoffe aber, dass die betriebswirtschaftlichen Aufgaben nicht zu einem Selbstzweck geworden sind.

Mir scheint nicht zu schaden, wenn mit betriebswirtschaftlichen Aufgaben betraute Personen eine Portion Demut aufbringen vor den Leistungen derjenigen, die in den Unternehmen den jeweiligen Geschäftszweck unmittelbar erfüllen.