

## **Brauchen Sie einen Job? 17.000 US-Dollar pro Stunde. Kein Erfolg notwendig.**

Von Nicholas D. Kristof

Können Sie ein gut funktionierendes, 158 Jahre altes Unternehmen in Staub verwandeln? Wenn ja, dann liegt Ihr Einkommen vielleicht unter Ihrem vollen Potenzial.

Sie sollten dann Kohle kassieren wie Richard Fuld, der langjährige Chef von Lehman Brothers. Er nahm zwischen 1993 und 2007 fast eine halbe Milliarde Dollar als Vergütung nach Hause.

Letztes Jahr verdiente Mr. Fuld laut Berechnungen des Forschungsunternehmens für Vorstandsvergütungen Equilar ca. 45 Millionen US-Dollar. Das sind etwa 17.000 Dollar pro Stunde, um ein Unternehmen zu vernichten. Wenn Sie bereit sind, ein Unternehmen für weniger gegen die Wand zu fahren, dann bewerben Sie sich bei Lehman Brothers unter der Nummer 001-212-565-7000.

Ach, Moment, vergessen Sie es.

Ich freue mich mitzuteilen zu können, dass Mr. Fuld (der weiterhin Lehman führt, nachdem es diese Woche Konkurs angemeldet hat) der Gewinner meines jährlichen Michael-Eisner-Preises für Plünderung und schlechte Corporate-Governance ist. Dieser Preis ehrt die bahnbrechenden Errungenschaften von Mr. Eisner, dem ehemaligen Walt Disney Chef auf diesem Gebiet.

Es ist keine Ehrentafel, die lediglich im Schrank Staub fangen wird. Es ist ein Duschvorhang zum Gedenken an den 6.000-Dollar Duschvorhang, den der ehemalige Vorstandschef von Tyco gekauft und seine Aktionären in Rechnung gestellt hat.

Also Mr. Fuld, Sie werden froh sein zu wissen, dass ich eine hübsche, grüne Vinylvariante für Sie ausgesucht habe. Nur 14,99 Dollar! Ich habe Ihnen soeben geholfen, 5.985 Dollar zu sparen!

Vielleicht erscheint es leichtfertig, Duschvorhänge an Vorstände auszuhändigen, während wir in einer immer tieferen Wirtschaftskrise stecken. Denn so ist es.

Aber eins unsere großen nationalen Probleme ist die steigende Ungleichheit, die dadurch verstärkt wird, dass Top-Manager sich des Geldes von Aktionären bedienen. Vor drei Jahrzehnten verdienten Vorstandsvorsitzende typischerweise 30 bis 40 mal soviel wie normale Arbeitnehmer. Letztes Jahr stieg dieser Faktor auf den Wert 344.

John McCain meint offenbar, dass Vorstandsvorsitzende gierig sind. Ja, das sind sie natürlich. Das sind wir alle. Das eigentliche Versagen ist hingegen bei der Corporate-Governance zu suchen, die kaum Möglichkeiten bietet, um der Gier von Vorständen wie Mr. Fuld Einhalt zu gebieten.

„Vergleiche die massive Zerstörung von Aktionärsvermögen mit dem Gehalt, was solche Leute schließlich bekommen“, sagte Lucian Bebchuk, Direktor des Corporate-Governance-Programms auf der Harvard-Law-School. Ein zentraler Makel der Governance ist, dass

Aufsichtsräte häufig dekorative Funktionen haben und kaum Kontrolle ausüben.

Wie Warren Buffet gesagt hat: „Um zu beurteilen, ob amerikanische Unternehmen ernsthaft versuchen, sich zu reformieren, bleibt die Vergütungen von Vorstandsvorsitzenden die Feuerprobe.“ Es ist eine Probe, die Amerika nicht besteht.

Diese kolossalen Gehälter sind zum Teil Resultat von Steuersubventionierung. Eine Studie, die vor ein paar Wochen vom Institute for Policy Studies in Washington herausgegeben wurde, nannte fünf wesentliche Elemente in der Steuergesetzgebung, die die Überbezahlung von Vorstände fördern. Diese kosten die Steuerzahler mehr als 20 Milliarden Dollar pro Jahr.

Das ist genug Geld, um jedes Kind der Welt von Parasiten zu befreien, die Schwangerschaftssterblichkeit rund um den Globus um zwei Drittel zu reduzieren und dazu noch Jodsalz zur Verfügung zu stellen, um mehreren zehnten Millionen von Kindern geistige Behinderungen oder Schlimmeres zu ersparen. Oder es könnte die Gesundheitsversorgung für fast alle Kinder ohne Krankenversicherung in Amerika finanzieren.

Glauben wir wirklich, dass Manager wie Mr. Fuld mehr Recht haben, Steuergelder in Anspruch zu nehmen, als kranke Kinder?

Es ist vielleicht verständlich, wenn Manager heldenhaft bezahlt werden, wenn sie erfolgreich sind, aber warum sollen außerordentliche Summen auch bei Misserfolg bezahlt werden? E. Stanley O'Neal, der ehemalige Chef von Merrill Lynch, ging letztes Jahr in den Ruhestand, nachdem er die Firma in den Abgrund gesteuert hatte, und kassierte 161 Millionen Dollar.

Das Problem ist nicht die große Vergütung an sich. Baseball-Stars, Investment-Banker und Hedge-Fonds-Manager verdienen obszöne Summen, aber auf ehrliche Weise – durch am Markt ausgehandelte Transaktionen. Sie und ich mögen nach Luft schnappen, aber so ist der freie Markt.

Im Gegensatz dazu bezahlen Aufsichtsräte Vorstandsvorsitzende aufgrund von Verhandlungen, die eher einem Bettgeflüster ähnelt. Die Beziehungen sind geradezu inzestuös, und Berater für Fragen der Vergütung liefern nur scheinbar begründete Rechtfertigungen, indem sie zum Vergleich so marode Unternehmen heranziehen, dass im Vergleich dazu jedes Vorstandsmitglied glänzend dasteht. Das Ergebnis ist das, was Kritiker den „Lake-Wobegon-Effekt“ [http://en.wikipedia.org/wiki/Lake\\_Wobegon](http://en.wikipedia.org/wiki/Lake_Wobegon) nennen [Lake Wobegon ist ein fiktiver Ort in Minnesota, den der Erzähler Garrison Kieler für sein Radioprogramm „A Prairie Home Companion“ erfunden hat. Der Begriff steht für das Phänomen der Selbstüberschätzung, so dass jeder sich für überdurchschnittlich hält, RS], der wie ein Wunder alle Top-Manager überdurchschnittlich abschneiden lässt. Eine Studie von 1.500 Unternehmen hat herausgefunden, dass zwei Drittel meinten, sie würden ihresgleichen übertreffen.

John Kenneth Galbraith, der große Ökonom, hat einmal erklärt: „Das Gehalt des Vorstandsvorsitzenden eines Großkonzerns ist keine Belohnung des Marktes für Leistung. Es ist häufig eine Art herzlicher, persönlicher Geste eines Individuum an sich selbst.“

Gegen die Überbezahlung von Spitzenmanagern gibt es viel diskutierte, technische Lösungen, die wir vorantreiben sollen. Wir können von Großbritannien und Australien lernen. Dort haben Aktionäre mehr Rechte als in Amerika, die das Gleichgewicht zwischen Aktionären und Management neu justieren, und die Vergütung dabei auf ein vernünftiges Maß beschränken.

Mr. Fuld hat für diesen Beitrag leider keinen Kommentar parat. Mit 17.000 Dollar pro Stunde war es ihm wahrscheinlich seine Zeit nicht wert.

