

MANAGER

# „Der fette Kater von allen“

Die Millionengagen der US-Manager brechen alle Rekorde. Doch nun regt sich Widerstand gegen die Raffsucht. Gewerkschaften, Aktionäre und Politiker versuchen, den Überfluß zu stoppen – ohne große Aussicht auf Erfolg.

Als der Autohändler Lawrence Coss 27 Jahre alt war, lebte er in einem gemieteten Wohnwagen, mußte drei Kinder und einen Hund versorgen, und war ziemlich pleite. Seinen Anwalt, der den Konkurs seiner ersten Firma abwickelte, bezahlte er mit dem letzten, was ihm geblieben war: einem Radiowecker, einer Stereoanlage, einem Fernseher und einem klapprigen Chevrolet.

Heute, 30 Jahre später, gibt es keine Rechnung, die Coss nicht bar begleichen kann. Er fliegt im Privatjet umher, residiert in großzügigen Villen und betreibt eine Pferdefarm. Auf seinen Konten liegen Millionen Dollar, und ständig werden es mehr.

Der Mann, der ganz unten anfang, ist Chef der Finanzfirma Green Tree – und der best-bezahlte Manager Amerikas. Er kommandiert über 3000 Angestellte, die Kredite für den Kauf von Motorrädern, Autos und Wohnwagen vergeben. Über 102 Millionen Dollar Gehalt und Bonuszahlungen kassierte er 1996.

Coss ist nicht der einzige, der im vergangenen Jahr ein neues Rekordgehalt schaffte: Nie zuvor wurden Manager und Banker in den USA so großzügig entlohnt.

Die achtziger Jahre galten schon als Epoche der Gier, doch die Neunziger haben sie noch übertroffen. Knapp 100 Millionen Dollar steckte Intel-Chef Andrew Grove ein, fast 65 Millionen Anthony O'Reilly, der Chef der Ketchup-Firma Heinz.

Gegen solche Rekordverdiener, deren Honorare derzeit mit den Konzernbilanzen veröffentlicht werden müssen, sehen deutsche Vorstände wie Bettelknaben aus: Jürgen Schrempp, oberster Mann bei Daimler Benz, erhält schätzungsweise 3 Millionen Mark, Deutsche-Bank-Chef Hilmar Kopper rund 4 Millionen.

Lange Zeit regten die Topgehälter in den USA niemanden auf, doch nun scheint die kritische Schwelle überschritten. „Obszön“ nannte im WALL STREET JOURNAL ein Gehaltsexperte die Bezahlung der Bosse. „Außer Kontrolle“, titelte BUSINESS WEEK. „Schreckliche Spannungen“ prophezeien Banker. Mächtige Aktienfonds kündigten Protest an. Aktionäre versuchen mit Klagen, die schlimmsten Raffer zu stoppen.

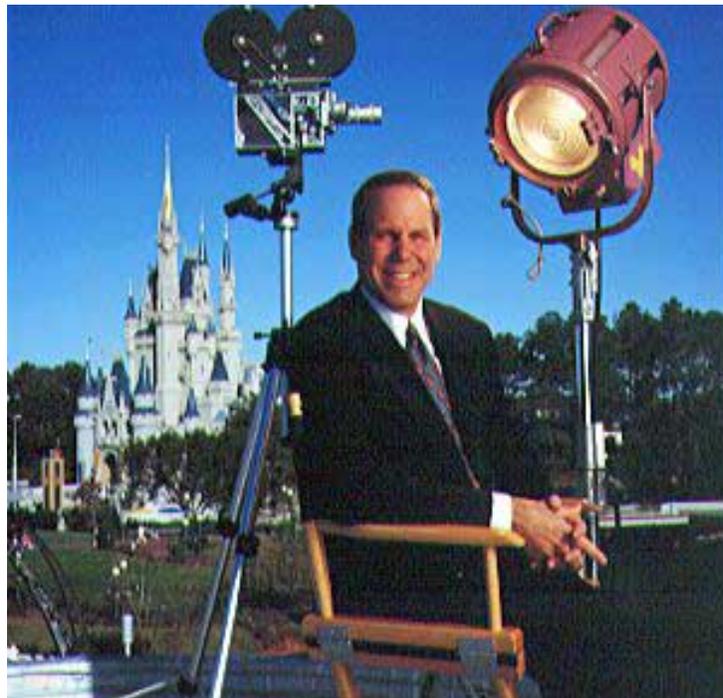
Gewerkschaften und kritische Aktionäre prangern im Internet die Exzesse an. Dort verbreiten sie die Gehälter der Millionäre und schüren Opposition. Wer will, dem rechnet der Computer vor (www.paywatch.org), wie lange es dauert, um den Jahresbonus eines Spitzenmannes zu erreichen – für Coss' Gage bräuchte ein Fabrikarbeiter über 5000 Jahre. Die Bezüge der Chefs stiegen im vergangenen Jahr um stattliche 54 Prozent – und damit weit mehr als die Gewinne der Unternehmen. Im Schnitt kassieren die Bosse der 500 größten US-Firmen heute an die sechs Millionen Dollar im Jahr. Rund 60 Prozent der US-Familien müssen sich seit gut zwei Jahrzehnten mit sinkenden Einkommen abfinden.

Noch nie seit den zwanziger Jahren wuchs die Ungleichheit in den USA derart rapide an, drifteten Arm und Reich so schnell auseinander. Knapp ein Drittel aller Arbeitnehmer kassieren weniger als 7,28 Dollar die Stunde, 1973 waren es nur ein Viertel.

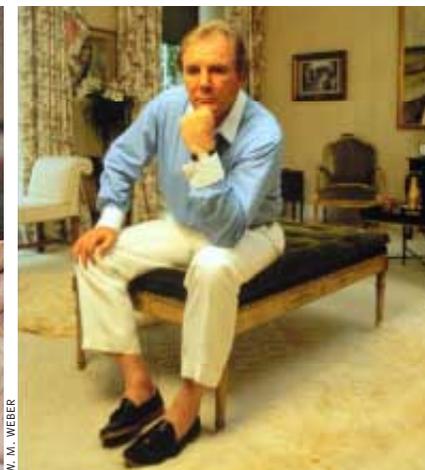
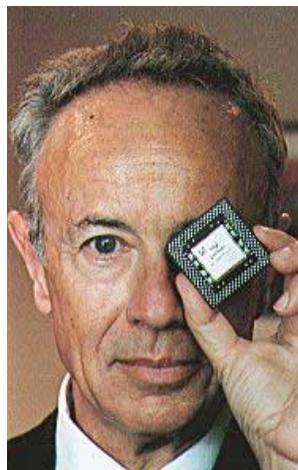
Die USA galten schon immer als Land der Gegensätze. Im Vergleich zu heute aber hielten sich die Differenzen lange Zeit in Grenzen. So verdoppelten sich zwischen 1950 und 1978, als die internationale Konkurrenz schwach war und machtvolle Gewerkschaften mit Streiks drohten, sowohl die Einkommen der oberen 20 Prozent wie auch die des unteren Fünftels.

Heute haben sich die Spitzenmanager von der allgemeinen Entwicklung völlig abgekoppelt. Vor 30 Jahren verdienten sie 35mal soviel wie ein Arbeiter, jetzt ist es das 200fache. Während sie mit aller Macht die Lohnkosten drücken, treiben sie ungeniert die eigenen Gehälter hoch.

Nicht selten sind es ausge-rechnet die erbarmungslosesten Sanierer, die am meisten



L. PSYCHOVS / MATRIX / AGENTUR FOCUS



S. SCHIPMAN / GAMMA / STUDIO X

Spitzenverdiener Eisner (o.), Grove, O'Reilly  
„Die USA haben die aufregendste Wirtschaft der Welt“

kassieren: Vor zwei Jahren fuhr AT&T-Chef Robert Allen einen Bonus von über zehn Millionen Dollar ein. Zuvor hatte er auf einen Schlag 40 000 Angestellte auf die Straße geschickt, eine der größten Massenentlassungen in der US-Geschichte.

Im gleichen Jahr kassierte der berühmte Al Dunlap („Kettensägen-Al“) fast 100 Millionen Dollar, nachdem er ebenfalls mit Massenentlassungen die Papierfirma Scott Paper in die Gewinnzone gebracht hatte.

Immer drängender warnen liberale Politiker, Ökonomen und selbst Wall-Street-Manager vor zuviel Überfluß. Sie treibt die Sorge, die Grundfesten der US-Gesellschaft könnten ins Wanken geraten. Amerikas Wirtschaftslenker dürften nicht so tun, als gehe sie das soziale Gleichgewicht im Lande nichts an, mahnt William McDonough, Präsident der Federal Reserve Bank of New York.

„1970 war Amerika eine Mittelklassengesellschaft“, sagt Paul Krugman, Professor an der Bostoner Elite-Uni MIT und einer der angesehensten Wirtschaftsexperten des Landes. „Damit ist es nun vorbei.“

Die Gier kenne keine Grenzen mehr, die Spitzenverdiener bestimmten die Politik, der Normalbürger verliere zusehends an Einfluß, meint der Ökonom: „Die ganze Gesellschaft ist in einer Abwärtsspirale, in der wachsende Ungleichheit die Bedingungen für immer schlimmere Ungleichheit schafft.“

Getrieben werden die Gehälter in den USA besonders durch Bonuszahlungen und Aktienoptionen, die sich erst vor wenigen Jahren als Zusatzlohn durchgesetzt haben. Damals hatten Aktionäre die Nase voll von den ständig wachsenden Forderungen ihrer Manager. Sie koppelten deren Gehälter kurzerhand an den Erfolg. Wer den Gewinn steigerte und die Aktienkurse nach oben trieb, der sollte auch mehr Geld sehen.

Seither bekommen die Chefs zusätzlich zum verhältnismäßig mageren Grundgehalt Optionsscheine. Die Papiere geben den Vorständen das Recht, Aktien des eigenen Unternehmens nach einer bestimmten Zeitspanne zu einem bestimmten Preis zu kaufen. Je besser die Firma an der Börse abschneidet, um so höher steigt der Gewinn des Managers. Drückt er dagegen durch schlechte Geschäfte die Kurse nach unten, sind die Optionen wertlos.

Kaum jemand hatte allerdings Anfang der neunziger Jahre damit gerechnet, daß die Wall Street schon bald einen Boom ohne Gleichen erleben würde. Weil Anleger die Kurse nahezu aller halbwegs erfolgreichen Unternehmen nach oben trieben, profitierten auch fast alle Manager – ganz egal, ob sie sich nun besonders angestrengt hatten oder nicht.

Obendrein versagten offenbar die Aufsichtsgremien. Die Gagen der Chefs stiegen immer dann am schnellsten, so ergaben

Untersuchungen, wenn der Vorstandsvorsitzende auch im Verwaltungsrat saß. Wollten die Eigentümer eine Fehlbesetzung loswerden, waren häufig Rekordabfindungen fällig.

Dabei wird es immer teurer, den Geldhunger der Vorstände zu befriedigen: „Womit können wir einen Manager noch ansprechen, der schon mehrere 100 Millionen Dollar gesammelt hat?“ fragen heute Gehaltsexperten.

Dutzende von Großverdienern sitzen bereits auf riesigen Optionsdepots, die sie in den nächsten Jahren in Bares umwan-

### „Für ein Jahresgehalt von zehn Millionen Dollar reißt so einer keinen Baum mehr aus“

deln können: 350 Millionen Dollar horte der General-Electric-Chef Jack Welch, eine halbe Milliarde Dollar der Finanztycoon Henry Silverman, und der Coca-Cola-Chef Roberto Goizueta hat gar seit 1979 ein Aktienvermögen von über einer Milliarde Dollar angesammelt. „Für ein Jahresgehalt von zehn Millionen Dollar reißt so einer keinen Baum mehr aus“, sagt ein New Yorker Bankier.

Mittlerweile sind Optionen zu einer regelrechten Zweitwährung geworden. Unternehmensberater und Werbeagenturen lassen sich ihre Honorare von zukunfts-trächtigen Firmen statt cash lieber in Optionen oder Aktien auszahlen – und verdienen mit steigenden Kursen ein Vielfaches ihres eigentlichen Anspruches.

Deshalb ist fraglich, ob sich in den Chefetagen in Zukunft mehr Bescheidenheit durchsetzen läßt. Erst kürzlich überraschte Disney-Chef Michael Eisner die Amerikaner mit einem neuen Vertrag. Danach ließ sich der Spitzenmann für die nächsten Jahre Optionen im Wert von knapp 200 Millionen Dollar versprechen. Sollte Disneys Aktienkurs weiter steigen wie bisher, rechnen Gehaltsexperten vor, könne Eisner bis zu einer halben Milliarde Dollar kassieren.

Doch die US-Manager weisen brüsk jede Kritik an ihren astronomischen Spitzengehältern zurück. „Was wollt ihr?“ fragen Verteidiger wie der Unternehmensberater Charles Sweet von der Beratungsfirma A.T. Kearney: „Die USA haben die aufregendste Wirtschaft der Welt“, die hohen Gehälter seien der Preis dafür. Schließlich seien sie kaum höher als die Gagen von Hollywood-Stars, Spitzensportlern oder Rockmusikern.

Und General-Electric-Chef Welch, der im vergangenen Jahr weitere 57 Millionen Dollar einstrich, spottete vergangene Woche auf der Hauptversammlung seines Unternehmens: „Natürlich bin ich einer von den fetten Katern. Ich bin sogar der fetteste Kater von allen, weil ich glücklicherweise diesen Job habe.“ ♦