

MORALISIERENDE HABGIER? Managergehälter im US-Kapitalismus

1. Neid auf Spitzengehälter?	45
2. Neoliberale Politik der Ungleichheit	49
3. Vermarktlichung der Steuerung	55
4. Notwendigkeit öffentlicher Debatten	56

Auszug aus WISO 1/2004

isw

Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Weingartshofstraße 10

A-4020 Linz, Austria

Tel.: +43(0)732 66 92 73, Fax: +43 (0)732 66 92 73 - 2889

E-Mail: wiso@ak-ooe.at

Internet: www.isw-linz.at

Martin Schürz

Gruppenleiter für
monetäre Analysen,
Volkswirtschaftliche
Abteilung der
Österreichischen
Nationalbank

*Verteilungs-
gerechtigkeit
kein zentrales
Problem mehr*

Der Generalsekretär der sozialdemokratischen Partei Deutschlands, Olaf Scholz, argumentierte jüngst auf einer Veranstaltung mit dem Titel „Die sozialdemokratische Idee der Gerechtigkeit im 21. Jahrhundert“, dass „Verteilungsgerechtigkeit kein zentrales Problem des Sozialstaates“ mehr sei. Dieser Befund mutet in Zeiten wachsender Ungleichheiten wenigstens überraschend an.

Der amerikanische Ökonom Paul Krugman (2002) glaubt, dass für den Abgesang auf das politische Ziel der Verteilungsgerechtigkeit zweierlei ausschlaggebend sei. Politiker wollen sich weder dem Verdacht einer Klassenkampfprogrammatik ausgesetzt sehen noch mit Neid in Verbindung gebracht werden. Sie würden daher immer stärker dazu neigen, die Interessen der Wohlhabenden zu bedienen.

*erfolgs-
abhängige
Entlohnung*

In den USA hat sich die Kluft zwischen den Reichen und den Armen innerhalb der letzten beiden Jahrzehnte enorm ausgeweitet. Seit Ende der 1970er Jahre schnellen insbesondere die Einkünfte des reichsten Teils der amerikanischen Erwerbsbevölkerung nach oben. Eine zentrale Ursache für diese Entwicklung ist eine an der Börsenentwicklung orientierte erfolgsabhängige Entlohnung von Führungskräften.¹

Die US-amerikanische Variante des Kapitalismus kann als Managerkapitalismus bezeichnet werden, da die Manager vergleichsweise viel Macht besitzen, während die Eigentümer, die Aktionäre, nur beschränkt das Tun der Vorstandsvorsitzenden kontrollieren können. Bei geringen Kontrollmöglichkeiten gewinnen Anreize an Bedeutung. Eine erfolgsabhängige und am Aktienkurs gemessene Entlohnung des Vorstands soll dafür sorgen, dass Führungskräfte ein Eigeninteresse haben, den Aktienwert ihres Unternehmens zu steigern.

*40 % des
Gehaltes*

Aktienoptionen wurden in den 1990er Jahren – insbesondere in den USA – zu einer beliebten Form der Managementvergütung. Gegenwärtig erhalten Vorstandsvorsitzende etwa 40 % ihres Gehaltes aus Aktienoptionen. Diese Optionen

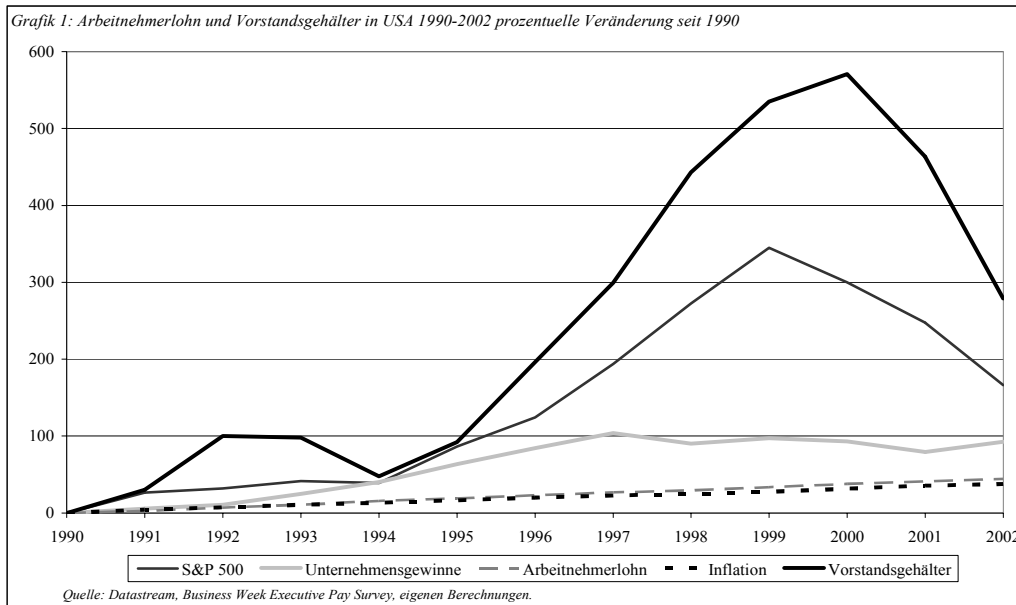
geben ihnen das Recht, Aktien zu einem festgelegten Preis zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft zu erwerben. Steigt der Börsenkurs über diesen Wert, so ergibt sich ein Gewinn. Bis vor kurzem galten Aktienoptionen als wertvolles Instrument, um das Management zu motivieren, die Unternehmensführung vorrangig am Shareholder-Value auszurichten.² Der Aktienmarktboom in den 1990er Jahren schien diese markt-nahe Entlohnung zu einem großartigen, weil nahezu kostenlosen Steuerungsinstrument zu machen.³ Beide Gruppen, Manager und Aktionäre, gewannen aus den Kurszuwächsen.

*um das
Management zu
motivieren*

1. Neid auf Spitzengehälter?

Großzügige Aktienoptionen ließen die Einkünfte der Manager in den USA auf mehr als das Vierhundertfache gegenüber den Einkommen von Arbeitern ansteigen (siehe Grafik 1). Betrug Anfang der 1980er Jahre der Einkommensunterschied dieser beiden Gruppen noch 1:42, so stieg die Differenz Ende des vergangenen Jahrhunderts auf 1:411. Diese Einkommens-explosion war untrennbar mit der boomenden Entwicklung des Aktienmarktes verbunden. Die Führungskräfte verstanden es jedoch, auch in den nachfolgenden Krisenzeiten der Börse ihre Gehälter über der Entwicklung der Unternehmensgewinne und Aktienindizes zu halten. Während die Manager nur gute Zeiten erlebten, dümpelten die Löhne der Arbeiter hingegen stets um die Inflationsrate.

*mehr als das
Vierhundertfache*



Aber sind die enormen Gehälter der Vorstände – 2001 verdienten die 15 bestbezahlten Manager im Durchschnitt 135 Mio. USD – überhaupt ein Neidsujet?

*Neid als dumpfes
Ressentiment*

Neid wird heute als dumpfes Ressentiment der kleinen Leute verachtet. Nietzsche dachte, dass nur die Schwachen moralisieren. Da sie willensschwach seien, bliebe ihnen nur der Sklavenaufstand der Moral, um ihre Interessen zu verfolgen. Doch die Neidkultur der gesellschaftlichen Verlierer hat auch einen egalitären Impuls und ist dem Bestreben nach Gerechtigkeit nicht so fern.

John Rawls

Der Sozialphilosoph John Rawls (1971) argumentierte, dass eine wohlgeordnete Gesellschaft ihre Güter so verteilen muss, dass neidische Missgunst nicht aufkommt. Auch Sigmund Freud (1921) war der Ansicht, dass nur die Forderung nach Gerechtigkeit, nach Prinzipien der Gegenseitigkeit zwischen Rechten und Pflichten, den Neid bekämpfen könne.

Sigmund Freud

Das neidvolle Gerechtigkeitsempfinden der Armen ist nur eine leise Einspruchsinstanz gegen die massiven Unterschiede in der Entlohnung. Arme Menschen können ihr Unrechtsempfinden meist nur schwer artikulieren und sie haben keinen alternativen Wertekatalog zur Beschreibung einer gerechteren Wirklichkeit zur Verfügung.⁴ Eliten fällt es daher seit ehedem nicht schwer, Neid und Gerechtigkeitsbestrebungen der gesellschaftlich Schlechtgestellten sozial im Zaum zu halten und die ungleiche gesellschaftliche Wirklichkeit mit hehren Werten zu überdecken. Einerseits ist es der Staat, der Eigentum und Vertragsfreiheit sichert, die Armen diszipliniert und Anreize zu einer Aufstiegsorientierung setzt. Damit schafft er Rahmenbedingungen zur Vermeidung von neidvollem Unrechtsempfinden.

*Unrechts-
empfinden*

Andererseits steht zu erwarten, dass Neid und die enormen Einkommensunterschiede in gar keinem allzu engen Zusammenhang stehen, da neidische Gefühle in einem Klima der Nähe gedeihen. Erst ein gemeinsames Sozialmilieu schafft die unabdingbaren Voraussetzungen für Neid. Neidvoll betrachtet man eher das neue Auto des Nachbarn als das Jahresgehalt des Vorstandsvorsitzenden von Oracle, Lawrence Ellison, mit einem schwer vorstellbaren Betrag von 706 Mio. USD im Jahr 2000. Daher überrascht es nicht, dass der Diskurs zur Habgier der Manager und ihren exzessiven Gehältern vorrangig in elitären US-amerikanischen Journalen (Fortune, Business Week, New York Times) geführt wird und daher mehr mit dem Neid medialer Eliten gegenüber Spitzenverdienern in der Wirtschaft zu tun haben könnte als mit klassenkämpferischen Tendenzen im Journalismus.

*neidische
Gefühle
gedeihen in
einem Klima
der Nähe*

*in elitären US-
amerikanischen
Journalen*

In der antiken stoischen Philosophie, aber auch noch im Mittelalter war Egoismus als zu überwindendes Übel betrachtet worden. Erst im Calvinismus wird der an irdischen Zielen orientierte eigennützig Reiche nicht mehr verdammt. „Habgier“ unterscheidet sich von Neid beträchtlich. Während Neid den Armen zugeschrieben und bei ihnen verurteilt wird, fördert Habgier in klassischen ökonomischen Modellen das Gemein-

*Neid den Armen
zugeschrieben*

Recht auf Eigeninteresse wohl. Habgier setze nur auf das Recht auf Eigeninteresse und dieses diene dem Gemeinwohl, argumentierte bereits Adam Smith. Es sei vorteilhaft, nicht vom Wohlwollen des Bäckers abhängig zu sein, sondern von dessen eigenen Interessen. Bei Adam Smith bewirkt die unsichtbare Hand des Marktes, dass gerade das konsequent verfolgte Eigeninteresse das größtmögliche wirtschaftliche Gemeinwohl hervorbringt.

Mitleid der Reichen Wenn dem so wäre, bräuchten wir uns um Moral nicht mehr zu kümmern. Im Gegenteil, eine gesellschaftlich notwendige Aufstiegsorientierung der Armen würde durch die Vorbildwirkung der Eliten sichergestellt. Und wären die sozialen Ungleichheiten allzu groß und liefen sozialen Normen zuwider, dann könnte das Mitleid der Reichen, ihre karitative Tätigkeit, zur Akzeptanz der ungleichen Wirklichkeit im Kapitalismus beitragen.⁵

Börse ein Tummelplatz der Reichen Tatsächlich irritieren die Spitzengehälter in Zeiten der Aktienmarktkrise insbesondere die Aktionäre. Es sind vorrangig Konflikte zwischen der Klasse der Anleger (Eigentümer) und den hoch bezahlten Führungskräften. Beide gesellschaftlichen Gruppen zählen zur Schicht der Besserverdienenden. Tabelle 1 zeigt, dass selbst in den USA, wo viel vom Schlagwort einer Aktionärsdemokratie gesprochen wird, die Börse ein Tummelplatz der Reichen bleibt.

Tabelle 1: Aktienvermögen nach Einkommensperzentilen

Einkommens- perzentile	Aktienvermögen von Familien direkt und indirekt ¹⁾		Medianwert (in tausend USD)	
	1992	2001	1992	2001
Unter 20	7,3	12,4	9,9	7,0
20–39,9	20,2	33,5	4,9	7,5
40–59,9	33,6	52,1	6,2	15,0
60–79,9	51,1	75,7	10,1	28,5
80–89,9	65,7	82,0	17,3	64,6
90–100	77,0	89,6	58,8	247,7

¹⁾ Indirekt gehaltenes Aktienvermögen: Investmentfonds, Pensionskonten und anderes verwaltetes Vermögen.

Quelle: Survey of Consumer Finance 2001

2. Neoliberale Politik der Ungleichheit

Auch Eliten moralisieren. Denn sie müssen ihre Privilegien in der Sozialordnung rechtfertigen und vermutlich tun sie dies erfolgreicher als die Armen. Mitglieder der sozial herrschenden Klasse müssen ihren Reichtum über Werte rechtfertigen, welche die Armen akzeptieren können. Ein klassischer Kandidat für einen Wert, der allgemein anerkannt werden könnte, ist Leistung. Neoliberale Gerechtigkeitsdiskurse drehen sich deshalb um Leistungsgerechtigkeit. Die wirtschaftlich Begünstigten würden über Marktprozesse jene Einkommen erzielen, welche ihnen kraft Leistung zustünden. Leistungseliten können habgierig und rechtschaffen zugleich sein, denn Geschäftssinn und Moral würden sich unter bestimmten Bedingungen vertragen.

*auch Eliten
moralisieren*

Leistung

Es liegt daher nahe, das Kriterium der Leistungsgerechtigkeit für die Managereliten in den USA auf seinen Realitätsgehalt zu befragen und zu bestimmen, mit welcher Form von Ethik es

verbunden wird. Die erste Frage zielt auf das Verhältnis von Leistung und Verdienst und die zweite auf den ethischen Elitendiskurs zu den Spitzengehältern.

2.1. Leistungseliten ohne Leistungsbegriff

*Eckpfeiler:
Vertragsfreiheit
und Eigentums-
rechte*

*ökonomische
Modellwelt*

Im Kapitalismus befindet primär der Markt über den Wert von Leistungen.⁶ Der Neoliberalismus argumentiert, dass effiziente Märkte auch eine sozial gerechte Verteilung garantieren. Ein Markt, der gestützt wird durch die beiden Eckpfeiler Vertragsfreiheit und Eigentumsrechte, sichert den Tausch von Äquivalenten. Ein solcher idealer Markt sollte in einem engen Sinn für Gerechtigkeit. Voraussetzung sei, dass ein freier Wettbewerb zustande komme und dass die Menschen in den Grenzen gesetzlicher Handlungsspielräume gemäß ihren Präferenzen und Wertorientierungen rational handeln. Die Menschen in der ökonomischen Modellwelt unterscheiden sich von moralischen Personen, die in ihrem Verhalten durch Einsicht in das, was im gleichmäßigen Interesse aller liegt, geleitet werden können.

*viel besser als
europäische
Nachzügler*

In den USA verdienen Topmanager wesentlich mehr als in Europa. So liegen die Jahreseinkünfte der Vorstandsvorsitzenden über dem Dreifachen des Betrags in Großbritannien und beim Vierfachen des Verdienstniveaus von Deutschland.⁷ Dies kann nicht als nationale Eigentümlichkeit verstanden werden, in der Art etwa, dass die US-amerikanischen Spitzenleute eben so viel besser seien als die europäischen Nachzügler und ihnen daher höhere Leistungsgehälter zustünden. Gerade das flexible Spitzensegment des Arbeitsmarktes kann als eine global handelnde Elite verstanden werden, weswegen es in einem neoliberalen Modellmarkt zu einer Angleichung der Gehälter kommen sollte. Beim mittleren Management, das selten in den Genuss von Aktienoptionen kam, sind die Einkommensunterschiede zwischen den USA und Europa viel geringer.⁸

Würden die Verdienste tatsächlich Leistung reflektieren, dann zeigen die US-Daten zur Einkommens- und Vermögensverteilung eine Verlierergesellschaft, die von einigen Superstars beherrscht wird. Doch können die Millionengehälter einiger weniger denn überhaupt anders denn moralisch kritisiert werden? Ist Einkommensungleichheit vielleicht der unvermeidbare Preis der Globalisierung, und wird Verteilungsgerechtigkeit zu einem Anachronismus der Arbeiterbewegung?

Verlierergesellschaft, die von einigen Superstars beherrscht wird

Neben moralischen Prinzipien, eine soziale Ungleichheit des US-amerikanischen Ausmaßes abzulehnen, und politischen Gründen, eine egalitäre Gesellschaft anzustreben, gibt es auch eine Reihe von ökonomischen Argumenten, die diese Form von Entlohnung fragwürdig erscheinen lassen:

Finanzmärkte funktionieren grundsätzlich nicht so effizient, dass eine normativ akzeptable Verteilung zu erwarten ist. Aktienkurse spiegeln eine Vielzahl von Informationen, Vermutungen und Gerüchten wider. Die Leistung des Unternehmensvorstandes ist nur eine davon. Ja, es ist nicht einmal notwendig, dass Aktienoptionen tatsächlich eine Leistungsbewertung reflektieren. Ein Markterfolg kann sich auch leistungsfrei ohne Zutun des Managements ergeben. Das nahezu grenzenlose Vertrauen von Aktionären im Technologiesektor ist ein Beispiel für irrationales Anlegerverhalten auf Finanzmärkten. Der Finanzmarkt sanktioniert gesellschaftlich unerwünschte Nebenwirkungen nicht. Manager, die ihren Aktionären kurzfristige Unternehmenserfolge signalisieren wollen, haben einen Anreiz zur Entlassung von Arbeitskräften. Ob dies für das Unternehmen langfristig sinnvoll ist, kann am Finanzmarkt nicht geprüft werden. Aber auch die Nutzung von illegalen Praktiken wird vom Finanzmarkt naturgemäß nicht bestraft. Bilanzfälschungen führten nur dazu, dass die Superstars des einen Jahres zu den bekanntesten Betrügern des nächsten Jahres wurden.

Finanzmärkte grundsätzlich nicht so effizient

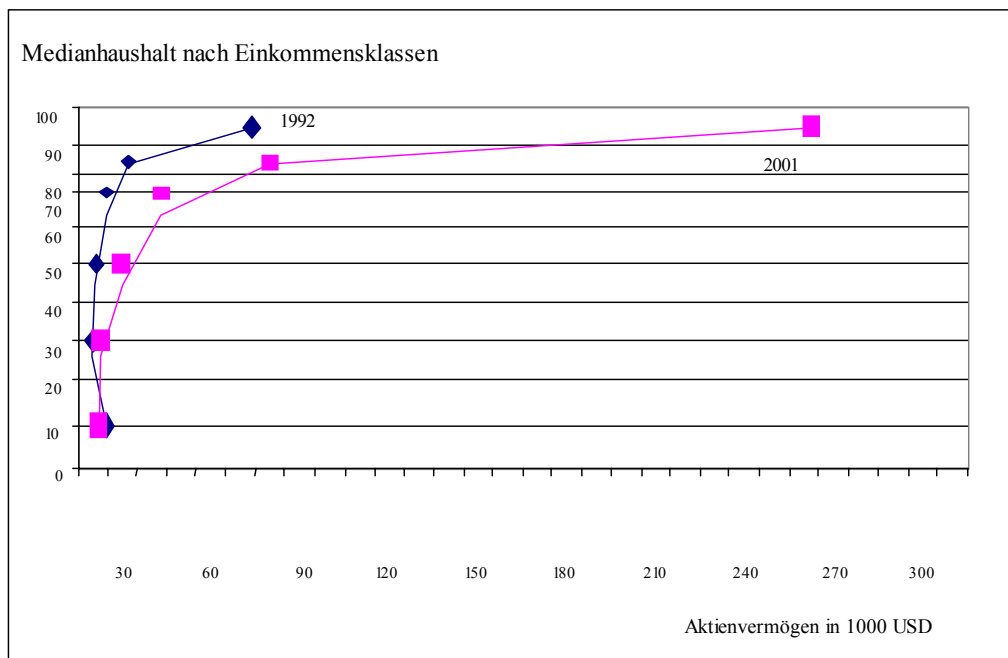
leistungsfreier Markterfolg

Nutzung von illegalen Praktiken

*Flüchtigkeit
von Kurs-
entwicklungen*

Grafik 1 zeigte die Entwicklung in den Gehältern der Vorstandsvorsitzenden. Die Flüchtigkeit von Kursentwicklungen und traditionelle Kriterien von Leistungsgerechtigkeit laufen auseinander. Fast ausschließlich die Reichen waren es, die ihr Vermögen vermehrt haben, wie aus Grafik 2 zu ersehen ist. Demnach hätten nur die Spitzenkräfte in den 1990er Jahren ihre Leistungen erhöht.

Grafik 2: Vermögensverteilung nach Einkommensklassen



Quelle: Kennickell (2003)

*in den 1990er
Jahren enorm
angestiegen*

Die Spitzenverdienste der Vorstandsvorsitzenden in den USA sind in den 1990er Jahren enorm angestiegen und scheinen vielen Kritikern exzessiv. Exzesse bei den Spitzengehältern mag es geben, doch diese würden ohnedies marktkonform korrigiert, so heißt es von neoliberaler Seite. Ist dem so?

Grafik 1 zeigte, dass auch während der Aktienkrise 2000–2002 nicht von einer marktkonformen Entlohnung die Rede sein kann, die Exzesse wurden nicht marktkonform korrigiert. Die Spitzengehälter der 15 Bestverdienenden lagen zwar „nur mehr“ bei einem durchschnittlichen Wert von 35,8 Mio. USD. Aber die Vorstandsgehälter haben immer noch höhere Zuwachsraten als der Aktienkursindex.

*Exzesse
wurden nicht
marktkonform
korrigiert*

2.2. Ethik als Moralisierung

Wie weit reichen ethische Überlegungen zum Verhalten von Spitzenkräften in der Wirtschaft?

Moral könnte Führungskräfte anleiten, ihren Eigennutz zu begrenzen und geringere Gehälter zu akzeptieren. Einige Beispiele hierzu mag es in den letzten Jahren gegeben haben, wobei unklar bleibt, inwieweit Gehaltsverzicht nur symbolisch für den Markt inszeniert wurde.⁹ Doch für den Rest dürfte die liberale Konzeption von Milton Friedman leitend gewesen sein. Milton Friedman meinte 1970 in einem berühmt gewordenen Aufsatz zur sozialen Verantwortlichkeit von Unternehmern, dass die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmern allein in der Erzielung eines maximalen Profits unter Bedachtnahme auf die Spielregeln liege.

nur symbolisch

*Erzielung eines
maximalen
Profits*

In den letzten Jahren hat die Diskussion über ethische Werte in der Wirtschaft medial an Bedeutung gewonnen und ein Schlagwort wie soziale Unternehmensverantwortung deutet auf ein breiteres Unternehmensverständnis, in dem auch Ethik von Bedeutung ist. Der Begriff der Ethik liegt nahe bei Wesensart, bezeichnet also so etwas wie Charakter. Ethik hat das Gemeinwohl zum Ziel. Gemeinwohl kommt ohne den expliziten Bezug auf die konkrete Gemeinschaft, deren Wohl angestrebt werden soll, nicht aus. Das Wohl aller kann es nicht sein, denn der Wertpluralismus moderner Gesellschaften verunmöglicht eine universelle Konzeption von Ethik. In den angewandten Ethiken wird daher ein gruppenspezifischer Untersuchungsgegenstand, z.B. Medizin, Gentechnik usw., festgelegt und es

*das Gemeinwohl
zum Ziel*

- werden Verhaltenskodizes und ethische Normen für die betroffenen Akteure formuliert.
- Ethik der Unternehmensverantwortung*
Nach den Skandalen im Unternehmensbereich plädierte US-Präsident George W. Bush für eine Ethik der Unternehmerverantwortung. Seine Mahnung speist sich aus dem Glauben, dass die Managementbetrügereien eigentlich gar nicht passieren hätten können, denn „wenn man ein Unternehmen führt, hat man eine Verantwortung gegenüber den Aktionären und den Arbeitnehmern. Man hat die Verantwortung, dem Gesetz zu gehorchen und die Wahrheit zu sagen“ (Bush 2002). Fragen zur Ethik von Topmanagern lassen sich dann darauf reduzieren, dass man so handeln solle, wie es sich für einen Gentleman gezieme. Und wie ein resignierender Appell klingt es auch beim Vorsitzenden der US Notenbank Alan Greenspan, der erkannte, „Regeln können den Charakter nicht ersetzen. In praktisch allen Transaktionen vertrauen wir auf das Wort jener, mit denen wir Geschäfte tätigen“ (Greenspan 2002, S. 6).
- wie es sich für einen Gentleman gezieme*
- Doch viele Führungskräfte in den USA hatten nicht den von Greenspan beschworenen Charakter, sondern einen Anreiz zur medial nun viel kritisierten „habgierigen Charakterlosigkeit“. Sie übertrieben bewusst die unternehmerische Gewinnsituation und tendierten zu einer kurzfristigen Unternehmensausrichtung. Der Kodex der Kaufmannsehre war bekannt und vermutlich war sogar das Wahrheitsgebot als abstraktes Prinzip anerkannt, doch dies verhinderte nicht die Ausnutzung einer Goldgräberstimmung am US-Finanzmarkt in den 1990er Jahren. Der Finanzmarkt kennt keine Haltezeichen (Neckel/Dröge 2002). Ob ein Vorstandsvorsitzender bei 100 oder erst bei 150 Millionen USD Jahresgehalt motiviert ist, den Shareholder-Value zu fördern, interessiert den Finanzmarkt nicht.
- Ausnutzung einer Goldgräberstimmung*
- Gemeinwohrrhetorik*
Eine Gemeinwohrrhetorik bleibt gegenüber den Funktionsimperativen der Marktwirtschaft notwendigerweise hohl. Dem sentimental Kulturbegriff der Ethik haftet pure Ideologie an (Adorno 1963).¹⁰ Ethisches Pathos ist nur Schmiermittel des

eigennützigem Marktgetriebes. Denn betuliche Ethiken unterstützen den Glauben an eine Sachzwanglogik, die politisch ökonomische Entwicklungen als unausweichlich propagiert. Ethische Normen suggerieren, dass Einkommensdifferenzen unvermeidlich, aber doch nicht so übel seien, solange die Manager nur die Wahrheit sagen und sich an die straf- und zivilrechtlichen Regeln halten. Paradoxe Weise tragen ethische Verhaltenskodizes zur sozialen Ungleichheit bei, weil sie die Akzeptanz bestimmter fehlerhafter Entwicklungen erhöhen. Angewandte Ethiken können nur gruppenspezifische Handlungsorientierungen geben. Die ethischen Standards zur Unternehmensführung betreffen das Verhalten der Manager aus der Interessensperspektive der Aktionäre und vergessen die Arbeitnehmer des Unternehmens. Wenn Ethik sich aber weder gegen Marktentwicklungen noch gegen neoliberale politische Programmatik richtet, bleibt sie zwangsläufig diffus und moralisierend.

betuliche Ethiken

*ethische
Standards
vergessen die
Arbeitnehmer*

Aus einer ethischen Perspektive ist unklar, ab welcher Höhe ein Jahresgehalt Habgier anzeigt. Wäre ein Einkommensunterschied von 1 zu 42 Anfang der 1980er Jahre noch zu rechtfertigen gewesen, hingegen eine Differenz von 1 zu 411 Ende der 1990er Jahre nicht mehr? Sollen Manager in Zeiten von Massenentlassungen weniger verdienen, auch wenn gleichzeitig der börsennotierte Aktienwert ansteigt? Diese Fragen lassen sich ethisch nicht hinreichend beantworten. Sie könnten nur einer politischen Debatte zugeführt werden.

*politische
Debatte*

3. Vermarktlichung der Steuerung

Das marktorientierte US-amerikanische Modell der Entlohnung der Führungskräfte erwies sich nach einigen Jahren exzessiver Nutzung insbesondere aus Sicht der Aktionäre als verfehlt. Heute findet man vermutlich kaum noch jemanden, der die Entlohnung über Aktienoptionen uneingeschränkt verteidigen würde.

Glaube an eine verborgene Wahrheit

Wie konnte es zu einem solchen Steuerungsmechanismus kommen? Der Glaube an eine im Finanzmarkt verborgene Wahrheit führte zum Paradoxon, den ineffizienten Finanzmarkt zum Garanten von Moral und zum Wertmaßstab von Leistungsgerechtigkeit zu machen. Die Anreize zu einer Selbstbedienungsmentalität der Manager waren theoretisch ehedem bekannt, aber erst der Zusammenbruch des Aktienmarktbooms veranschaulichte die widerstrebenden Verteilungsinteressen zwischen Eigentümern und Managern. Zur Frage der angemessenen Entlohnung von Spitzenkräften war eben kein sozial gültiges Wissen vorhanden gewesen. Als Ersatz hatte eine naive, optimistische Erwartung hinsichtlich der Finanzmarktentwicklung gedient.

Die Kriterien zur Beurteilung der Leistung der Leistungseliten gehen am Finanzmarkt verloren. Was zählt, ist der Erfolg und dieser erweist sich oft als Schimäre. Nicht die Arbeit der Manager wurde beurteilt, sondern Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Ergebnisse und Risiken des Unternehmens. Der konkrete Arbeitsprozess und die Leistung von Personen rückt in den Hintergrund. Im Zeichen des Shareholder-values werden jene Leistungen entlohnt, die sich als Markterfolg erweisen. Der Markt stellt weder in Frage, wie sie erreicht wurden – etwa über Massenentlassungen –, noch geht es ihm um nachhaltige Unternehmensstrategien.

4. Notwendigkeit öffentlicher Debatten

Anstoß zu einer öffentlichen Diskussion

Exzessive Einkommensunterschiede könnten Anstoß zu einer öffentlichen Diskussion der Verteilungsgerechtigkeit unter Bedingungen der Globalisierung geben. Ob eine öffentliche Auseinandersetzung zur Einkommens- und Vermögensschere stattfindet oder nur ein mediales Skandalon zu den privaten Jets und Luxusmaisonetten der Superreichen inszeniert wird, spielt eine entscheidende Rolle für die Bildung sozialer Wertvorstellungen.

Nur öffentliche Debatten bieten ein Korrektiv zu eingeeengten Expertendiskursen.¹¹ Ein Beispiel: Vorstandsvorsitzende ha-

ben mehr Möglichkeiten zu Insidergeschäften als ArbeitnehmerInnen desselben Unternehmens. Expertengespräche zu Insiderbestimmungen beschränkten sich aber auf die Ausformulierung von Strafbestimmungen und die Festlegung von ethischen Verhaltenskodizes. Fragen von öffentlichem Interesse, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Führungskräfte beim Betrug erwischt werden, wie viele Fälle davon einer Anklage zugefügt werden, zu wie vielen Verurteilungen es schlussendlich kommt und wie hoch der Schaden im Vergleich zu einem Ladendiebstahl ist, würden gesellschaftliche Machtverhältnisse blitzartig exemplifizieren.

*Experten-
gespräche zu
Insider-
bestimmungen*

Letztlich geht es um eine Politisierung von Moral. Gesellschaftliche Vorstellungen sowohl von ökonomischer Effizienz als auch von Gerechtigkeit und Gemeinwohl wandeln sich. Die Durchsetzung von gesellschaftspolitischen Standards bleibt Sache sozialer Auseinandersetzungen und ist nicht von der Ökonomie vorgegeben, da diese ihrerseits von Werten abhängig bleibt. Im Neoliberalismus wird der Markt idealisiert und für die wiederholt auftretenden Marktversagen bleibt der Appell an die Moral der Einzelnen. Der Leistungsbegriff, der Leistungsgerechtigkeit zu Grunde liegt, wird ausgeweitet und inhaltlich ausgehöhlt. Daher unterscheidet sich der moralisierende Appell an die Reichen und an die Armen ums Ganze. Für die Armen ist eine rigide Arbeitsethik vorgesehen, die ihre Leistungsbereitschaft zu erhöhen sucht. Der Diskurs zur Eigenverantwortung zielt auf Disziplinierung, denn auch ein verändertes Verhalten – eine höhere Leistungsorientierung – kann den Arbeitslosen ja noch keine entlohnte Arbeit garantieren. Die Topmanager hingegen werden von einer arbeitsorientierten Leistungsbestimmung ausgenommen. Es gilt der Geniekult, der rational nicht nachvollziehbare Prämien vom Finanzmarkt für Spitzenkräfte erlaubt. Die Balance von Habgier und Moral der Leistungseliten ist eine Kombination von *the winner takes it all* und Moralisierung.

*Politisierung
von Moral*

*es gilt der
Geniekult*

*keine
Gefährdung der
ungleichen
Sozialordnung* Neid der Armen auf die Reichen stellt keine Gefährdung der ungleichen Sozialordnung dar, solange der Finanzmarkt ein sozial anerkanntes Tribunal darstellt. Um die Gehälter der Spitzenkräfte in der Wirtschaft zu kritisieren, müssen keine Klassenkampfrhetorik oder neidische Ressentiments bemüht werden. Es ist hinreichend, nicht an die neoliberalen Deutungen der Marktwirklichkeit zu glauben.

Zitierte Literatur:

- Adorno, T. W. Nachgelassene Schriften Band 10 (1963) Probleme der Moralphilosophie. Suhrkamp. Frankfurt am Main 1996
- Aicorbe, A. M., Kennickel, A. B., Moore, K. B. Recent changes in the U.S. family finances: evidence from the 1998 and 2001 Survey of Consumer finances, Federal Reserve Board 2003
- Becht, M., Bolton, P. and Röell, A. Corporate Governance and Control, ECGI (European Corporate Governance Institute), Finance Working Paper No. 02/2002
- Bush, G. Remarks by the President at Malcolm Baldrige National Quality Ceremony. Washington D.C. 2002
- Business Week Exec Pay: more pains for CEOs March 21 2003
- Core, J. E., Guay, W. R. and Larcker, D. Executive Equity Compensation and Incentives: A Survey in: Federal Reserve Bank of New York Policy Review, April 2003, 27-50
- Etzioni, A. The Moral Dimension. Towards a New Economics. The Free Press 1988
- Federal Reserve Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from the 1998 and 2001 survey of Consumer Finances in: Federal Reserve Bulletin, January 2003, 1–32
- Freud, S. (1921) Massenpsychologie und Ich-Analyse in: Studienausgabe Band IX, 61–135
- Friedman, M. (1970) The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits The New York Times Magazine 13th September 1970 reprinted in Brooks L. (2000) Business & Professional Ethics for Accountants South Western College Publishing (pp. 26–29)
- Greenspan, A. Corporate Governance, in: CESifo Forum 2/2002, 3–28
- Honneth, A. Das Andere der Gerechtigkeit, Aufsätze zur Praktischen Philosophie STW Suhrkamp. Frankfurt am Main 2000
- Kennickell, A. B. A rolling tide: changes in the distribution of wealth in the U.S., 1989–2001, Federal Reserve Board. 2003
- Klinger, S., Hartman, C. Executive Excess 2002. Ninth annual CEO compensation survey. Institute for Policy Studies 2002
- Krugman, P. Der amerikanische Albtraum in: Die Zeit 11/07/02
- Neckel, S. (2000) Blanker Neid, blinde Wut?. Sozialstruktur und kollektive Gefühle in: Die Macht der Unterscheidung. Essays zur Kultursoziologie der modernen Gesellschaft. Campus Verlag (S. 110–132)
- Neckel, S./Dröge, K. Die Verdienste und ihr Preis: Leistung in der Marktgemeinschaft in: Honneth, A. ed. (2002) Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus. Campus-Verlag 93–116), Frankfurt am Main 2002
- Nowotny, E. Renaissance des Europäischen Modells in: Weinzierl (ed.) American Way of Life vs. Europäischer Weg Löcker Verlag, 57–73. 2003
- Piketty, T. and Saez, E. Income inequality in the United States, 1913–1998 in: The Quarterly Journal of Economics CXVIII(1), 1–39. 2003
- Rawls, J. A. Theory of Justice 1971; dt. Übersetzung: Eine Theorie der Gerechtigkeit. Suhrkamp. Frankfurt am Main 1998
- Smith, A. The Theory of Moral Sentiments. Cambridge Texts in the History of Philosophy. Edited by Knud Haakonssen. Cambridge 2002

- Towers Perrin Worldwide Pay and Benefits. 2001
- Tumpel-Gugerell, G., Schürz, M. Wie viel Moral braucht der Markt? in: Wirtschaftspolitische Blätter 1/2003

Anmerkungen:

- 1 Für eine Darstellung der Einkommensentwicklung in den USA im vergangenen Jahrhundert siehe Piketty/Saez 2003. Eine aktuelle Auswertung der Ergebnisse der Vermögensbefragung von privaten Haushalten in den USA bei Aicorbe, A. M., Kennickel, A. B., Moore, K. B. 2003 und in Federal Reserve 2003 und Kennickel, A. B. 2003.
- 2 Eine ausführliche Darstellung der Probleme von Aktienoptionen liefern Becht, M., Bolton, P., Röell, A. 2002. Einen aktuellen Literaturüberblick geben Core, J. E., Guay, W. R. and Larcker, D. 2003.
- 3 Die ausgeübten Aktienoptionen unterlagen einem Kapitalbesteuerungssatz von 20 %, während die Spitzeneinkommen mit 38,6 % besteuert wurden.
- 4 A. Honneth (2000) beschreibt das Gerechtigkeitsempfinden sozial unterdrückter Klassen und die damit verbundenen Artikulationsprobleme.
- 5 Habgier von Spitzeneinkommensbeziehern wird moralisch kritisiert, etwa vom Kommunitaristen Ezioni, A. 1988.
- 6 Für eine soziologische Analyse des veränderten Leistungsbegriffes siehe Neckel, S., Dröge, K. 2002.
- 7 Für einen Vergleich der Managergehälter siehe Towers Perrin (2001) Worldwide Pay and Benefits und zu einer anschaulichen Darstellung des US-Systems Klingler, S., Hartmann, C. 2002.
- 8 Eher ist hier ein Mythos von Helden angelegt; siehe Nowotny, E. 2003.
- 9 Daten zu den Gehältern der Vorstandsvorsitzenden in den USA in Klingler, S. Hartmann 2002.
- 10 Wie Adorno (1996 (1963), S. 22) in den Vorlesungen zur Moralphilosophie darlegt, nivelliert der Begriff der Ethik die Problematik des Verhältnisses vom Einzelnen zum Allgemeinen. Die Schwierigkeit, dass die Moral des Einzelnen in Widerspruch geraten kann zu den allgemeinen Sitten, wird in der Ethik ausgeklammert. Doch gerade diese Fragen sind für das Verhalten in moralischen Konfliktsituationen von besonderer Relevanz.
- 11 Zu den Vorteilen einer prozeduralen Rationalität siehe Tumpel-Gugerell/Schürz, M. 2003.

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

WISO

WIRTSCHAFTS-UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinander gesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)
Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00
Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter www.isw-linz.at)

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter www.isw-linz.at.



BESTELLSCHEIN*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
- 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: www.isw-linz.at

Name _____

Institution/Firma _____

Straße _____

Plz/Ort _____

E-Mail _____

BESTELLADRESSE:

ISW
Weingartshofstr. 10, A-4020 Linz
Tel. ++43/732/66 92 73-33 21
Fax ++43/732/66 92 73-28 89
E-Mail: wiso@ak-ooe.at
Internet: www.isw-linz.at