

Die Millionenfürsten

Managergehälter und Leistungsprinzip / Von Sighard Neckel

Berühmt ist diese Äußerung von Wendelin Wiedeking: „Seit wann wird denn ein Vorstand nach Stunden bezahlt? Auch bei einer Julia Roberts wird es niemandem einfallen, den Stundenlohn auszurechnen“. Seit kurzem bedarf es solcher kleinteiliger Rechenoperationen tatsächlich nicht mehr. Die Öffentlichkeit weiß, dass der Porsche-Chef im vergangenen Jahr 56 Millionen Euro verdiente. Gleichzeitig publizierte das Fachmagazin *Hollywood Reporter* die jährliche Liste der teuersten Schauspielerinnen. Julia Roberts wird mit 7,5 bis 10 Millionen Dollar Gage pro Film auf Platz 7 geführt. Erstplatzierte ist die 2006 mit einem Oscar für ausgezeichnete Schauspielerin Reese Witherspoon. Sie bekam 2007 rund 10 bis 14 Millionen Dollar je Film.

Es scheint sich eingebürgert zu haben, dass dem Top-Management die „celebrities“ der Popkultur als Bezugsgruppe der eigenen Einkünfte dienen. Heute sehen die obersten Führungskräfte weitgehend davon ab, ihre Bezüge noch mit den Einkommen ihrer Mitarbeiter zu vergleichen. Sie scheuen sich aber nicht, sich selbst als hoch bezahlte Superstars zu verstehen. Für den Superstar gilt, dass allein der Markt seinen Preis bestimmt. Ist die Nachfrage hoch und stellt sich dem Publikum der Star als einzigartig dar, ist dem Preis keine Grenze gesetzt. Auch käme niemand auf die Idee, danach zu fragen, ob die Gage eines Superstars „leistungsgerecht“ sei, weil die Beliebtheit beim Publikum als „Leistung“ ganz und gar ausreichend ist. Solche Märkte, bei denen die Ersten erheblich höhere Einkünfte haben als alle Schlechterplatzierten, bestimmen den Profisport, den Kunstmarkt und die Unterhaltungsbranche. Im Wirtschaft- und Arbeitsleben hingegen gilt offiziell, dass Einkünfte sich durch Leistung rechtfertigen sollen.

Vor 1990 waren Millionenbezüge von

heute im Spitzenmanagement manifestiert, ist nicht nur ganz und gar unbürgerlich. In seinem Hang zum profanen Kult der Verschwendung berührt er sich auch mit der Bewunderung, die seit je her in den plebejischen Schichten für den demonstrative Ausstellung des Reichtums zu finden ist.

Dass sich „ganz oben“ und „ganz unten“ die Wertvorstellungen mitunter gleichen, ist keine Neuigkeit in der Gesellschaftsgeschichte. Und so korrespondiert das Ideal des schnellen und mühelosen Erwerbes von Reichtum und Ruhm mit dem Ethos unterer Schichten, bei denen die Hoffnung auf die plötzliche Entdeckung in Medien-, Mode- und Popkultur, der Schicksalsglaube über sozialen Aufstieg und die moderne Magie medialer Glücksspiele zunehmend die Alltagskultur durchtränken.

Umso bizarrer ist es, wenn die moderne Geldelite dem Volk Leistungsmoral beibringen will. Keine Forderung nach weiteren wirtschafts- oder sozialpolitischen „Reformen“ verzichtet darauf, den Leistungsbegriff in Anspruch zu nehmen. Der Sozialreformen der Gegenwart verwandeln „Leistung“ in eine Pflicht, die mit der Inanspruchnahme der öffentlichen Daseinsvorsorge einhergehen soll. Das Bedürftigkeitsprinzip des Sozialstaats wird dagegen als „leistungsfeindlich“ diskreditiert. Gleichzeitig kommen Spitzenverdienste kaum noch als Leistungsergebnisse zustande. Aktienoptionen und Börsenspekulation sind den kontingenten Erfolgsbedingungen globaler Geldanlagen unterworfen, deren Beeinflussung weitgehend außerhalb der Verfügungsmacht des Einzelnen liegt. Mit der normativen Forderung des Leistungsprinzips, individuell zurechenbare Arbeitsbeiträge zum Maßstab der Einkommensverteilung zu machen, ist dies kaum in Einklang zu bringen.

Topmanagern in Deutschland denn auch nahezu unbekannt. Dann setzte eine Vermarktlichung des Leistungsprinzips ein, die als entscheidenden Maßstab von Leistung den Erfolg im Wettbewerb etablierte. Der Markt kennt keine inneren Stopp-Regeln, wenn es gilt, eigene Vorteile zu mehren. Marktpreise können ins Unermessliche steigen. Das Leistungsprinzip indessen basiert auf der prinzipiellen Vergleichbarkeit menschlicher Arbeit und Tätigkeiten. Wie groß man die Spannweite ungleicher Einkünfte auch ansetzen mag, es ergibt augenscheinlich keinen Sinn, von „Leistungsgerechtigkeit“ noch zu sprechen, wenn sich Jahresgehälter in zweistelligen Millionenhöhen jedem Vergleich mit allen anderen Arbeitseinkommen entziehen.

Aller Rhetorik zum Trotz, ist das Leistungsprinzip in Kreisen der DAX-Ökonomie in Wirklichkeit nicht gut mehr gelitten. Wer sich bisweilen auf Seminaren und Tagungen wirtschaftsnaher Verbände aufhält, kann dort erleben, dass Begriffe wie „Leistungsgerechtigkeit“ ausdrücklich abgelehnt werden. Wer „Leistung“ sagt, so heißt es, wolle Forderungen stellen. Stattdessen gelten „Selbstverantwortung“ und „Eigeninitiative“ als Leitbilder der Gegenwart. Für die Spitzenverdiener haben diese Leitbilder den Vorteil, weder zum Vergleich einzuladen noch dem finanziellen Markterfolg irgendeine Grenze zu setzen.

Tatsächlich begründet das Leistungsprinzip ein Verhältnis auf Gegenseitigkeit. Anstrengungen sollen belohnt werden und die Belohnungen untereinander das Maß der jeweiligen Verdienste repräsentieren. Ob dies jemals Realität gewesen ist, ist gesellschaftlich nicht entscheidend. Wichtig ist vielmehr, eine Richtschnur zu ziehen, um deren genaue Justierung schon immer Konflikte stattfinden. Im allein meritokratischen Prinzip der sozialen Schichtung jedenfalls hat das Bürgertum einst sein Arbeitsethos gegen die aristokratische Maßlosigkeit des reinen Genusses behauptet. Der ökonomische Neofeudalismus hingegen, wie er sich

Die neuen Feudalherren

Im selben Moment, in dem „Leistung“ zur Pflicht der Verlierer geworden ist, befinden sich die Gewinner des modernen Aktienkapitalismus in der günstigen Lage, dass Leistungskategorien für den Erwerb ihrer eigenen Vorteile nicht maßgeblich sind. Das Leistungsprinzip wird dabei gleichzeitig ausgeweitet und ausgehöhlt. Inmitten einer gesellschaftlichen Entwicklung, in der „Leistung“ wie kaum je zuvor zu einem Zentralbegriff des öffentlichen Selbstverständnisses geworden ist und er sich auf Lebensbereiche erweitert, die bisher anderen normativen Regeln folgten, vollzieht sich eine Aushöhlung des Leistungsprinzips ausgerechnet in seinem klassischen Kernbereich des wirtschaftlichen Erwerbs, in dem Leistungskategorien mit den ökonomischen Realitäten des Anlegerkapitalismus faktisch erodieren.

Gewiss besitzt das Leistungsprinzip in der Mitte der Gesellschaft noch einige beharrende Kraft. Vom Friseurhandwerk bis zum mittelständischen Werkzeughersteller kann gar nicht darauf verzichtet werden, Wissen und Können für die Erbringung nützlicher Arbeiten zu qualifizieren. Darin liegt denn auch die Berechtigung für den stetigen Streit um die leistungsgerechte Entlohnung. Man mag einwenden, dass dieser Streit auf Selbsttäuschung beruht. Doch jenseits des Leistungsprinzips waltet die Willkür oder bestenfalls die Hoffnung, bei der nächsten Runde in der Lotterie des Sozialen nicht erneut unter den Pechvögeln zu sein. Die bürgerliche Gesellschaft müsste sich schon selbst von allen Rationalitätsansprüchen lossagen wollen, wäre sie bereit, eine solche Entwicklung ihrer Wirtschaft zu akzeptieren.

Sighard Neckel ist Professor für Allgemeine Soziologie an der Universität Wien und Mitglied der Leitung des Instituts für Sozialforschung in Frankfurt am Main.