

Harvard Businessmanager: Studie aus der Schweiz belegt: Die Höhe der Gehälter beeinflusst die Leistung nicht

Aber: Optionen, Pensionsansprüche u. ä. bringen CEOs auf Trab

Zwischen der jährlichen Erhöhung der Gehälter von Topmanagern und der Zunahme der Aktienrendite (Total Shareholder Return) ihres Unternehmens gibt es fast keinen Zusammenhang. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung, für die Hermann Stern, Partner bei der Schweizer Unternehmensberatung Obermatt Partners, und Stephen O'Byrne, Partner bei der amerikanischen Beratungsfirma Shareholder Value Advisors, 890 CEO-Gehälter weltweit über einen Zeitraum von acht Jahren analysiert haben. Die Untersuchung wird in der September-Ausgabe des Harvard Businessmanagers veröffentlicht (EVT: 30. August 2005).

Die Betrachtung der jährlichen Gehaltszahlung ist demnach nicht geeignet, die Leistung von CEOs zu beurteilen, meinen die Autoren. Sie schlagen stattdessen vor, die Wertentwicklung des gesamten Vermögens zu betrachten, das ein CEO zum Beispiel in Form von Optionen, Pensionsansprüchen und anderen Leistungen im Laufe seiner Amtszeit bekommen hat.

„Eine Führungskraft, die bei Eintritt in das Unternehmen ein Aktienpaket bekommt und es bis zum Verlassen des Unternehmens behält, kann viel mehr verdient haben als eine Führungskraft ohne Aktien, die jährlich einen hohen Bonus kassiert“, erläutern Stern und O'Byrne. Die Berater fanden heraus, dass zwischen der Höhe des Gesamtvermögens von CEOs und der Rendite der Aktionäre eine hohe Korrelation besteht, sogar unabhängig von Konjunktur- und Börsenentwicklung. Stern und O'Byrne veranschaulichen ihre Erkenntnisse mit einem Vergleich der Gehälter der CEOs Daniel Vasella (Novartis), Marcel Ospel (UBS) und Franz Humer (Roche).

Für redaktionelle Rückfragen:
Name: Cornelia Geißler
Telefon: 040/308005-27
E-Mail: cornelia_geissler@harvardbusinessmanager.de

Hamburg, 26. August 2005

Harvard Businessmanager
Kommunikation
Eva Wienke
Telefon: 040/3007-2320
E-Mail: eva_wienke@harvardbusinessmanager.de