



Gisler

MARKUS GISLER

Nach uns die Sintflut

HIER EIN KLEINER EINBLICK, wie das amerikanische 819-Milliarden-Dollar-Stimulierungspaket funktionieren soll: Las Vegas will 2 Millionen Dollar, um die Neon-Beleuchtung in den Vororten zu modernisieren, Boynton Beach, Florida, möchte mit 4,5 Millionen Dollar einen Öko-Park mit Schmetterlings- und Schildkröten-garten finanzieren und das kalifornische Kaff Chula Vista bittet um eine halbe Million Dollar, damit die Hunde endlich einen Platz haben, wo sie ohne Leine frei rumlaufen können. Dies sind drei Wünsche aus einer 344-seitigen Liste mit 18 750 Infrastrukturprojekten, welche die Bürgermeister der USA zusammengestellt und eingereicht haben. Kostenpunkt: 148 Milliarden Dollar, welche für zwei Jahre 1,6 Millionen Jobs sichern.

DER GROSSE REST des Riesenpakets soll Hypotheken verbilligen, aber vor allem die Banken sanieren, in dem die berühmten unverkäuflichen, giftigen Wertpapiere in so genannte Bad Banks verschoben werden, Auffanggesellschaften, welche von der üblichen Abschreibungspraxis verschont bleiben. Bad Banks laufen analog dem Modell der Schweizer Nationalbank, welche der UBS für rund 60 Milliarden Ramschpapiere abkauft und diese in einer separaten juristischen Einheit parkiert. Mit einigen hundert Milliarden soll der Staat illiquide Banken mit neuem Eigenkapital ausstatten.

OB IN DEN USA, Deutschland, Grossbritannien, Frankreich oder China: Die Krux an all diesen Paketen ist immer dieselbe. Der Staat finanziert die Wirtschaft, sichert damit zwar Arbeitsplätze, aber er vergrössert die ohnehin astronomischen Schulden. Ohne diese gigantischen Stützungs-pakete aber – darüber sind sich mittlerweile praktisch alle Ökonomen einig – läuft das Weltwirtschaftssystem rasch auf den Kollaps zu, weil ohne die Staatshilfe das global vernetzte Bankensystem kollabieren würde. Wie ernst die Lage tatsächlich ist, unterstreichen Zahlen: Der für seine präzisen Prognosen bekannte US-Ökonom Nouriel Roubini schätzt neu die Kreditverluste im US-Bankensystem auf 3600 Milliarden Dollar, wovon aber erst gut 1000 Milliarden in den bisherigen Bankabschlüssen abgeschrieben worden sind. Doch auch wer nur dem konservativen Internationalen Währungsfonds glaubt, muss erschrecken. Dieser schätzt neu die US-Kreditverluste auf 2200 Milliarden, was nichts weiter bedeutet, als dass im US-Bankenwesen mindestens nochmals so viel abgeschrieben werden muss, wie bisher nur mit äusserster Mühe verdaut wurde. Roubini schlägt deshalb vor, das US-Bankensystem vorübergehend vollständig zu verstaatlichen.

DAS US-STIMULIERUNGSPAKET sendet aber noch andere unheilvolle Signale aus. «Buy American» ist darin die Devise. Konkret muss für alle Infrastrukturprojekte amerikanischer Stahl verwendet werden. Damit rutschen die USA in die dunklen Zeiten des Protektionismus zurück. Gleiche Tendenzen sind bereits überall auf der Welt auszumachen. Der linksliberale Ökonom und letztjährige Nobelpreisträger Paul Krugman verteidigt den Protektionismus mit der Beschäftigung. Damit würden weltweit mehr Arbeitsplätze geschaffen und es würden genau des Protektionismus wegen mehr Stimulierungspakete lanciert, zumal die Notenbanken ihr Pulver mit den tiefen Zinsen praktisch verschossen hätten. Bloss: Ist es sinnvoll, den Teufel mit dem Beelzebub auszutreiben? All dies kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir mit neuen Schulden die heutigen Probleme auf morgen verschieben. Irgendwann müssen die USA den wesentlichen Teil ihres Konsums selber finanzieren. Das geht nur mit einer vorübergehenden Einschränkung des Wohlstands. Neue Schulden verlagern das Problem einfach auf die nächste Generation. Nach dem Motto: Après nous le déluge.

wirtschaft@azag.ch

Firmen übertreiben mit Boni

Arbeit Zu viele Angestellte würden heute Boni erhalten, kritisieren Spezialisten

Boni sind wegen der UBS ins Gerede gekommen. Sie können Mitarbeiter zu Höchstleistungen motivieren, aber auch das Betriebsklima schädigen. Spezialisten glauben daher, dass Firmen Boni zu breit streuen.

DANIEL IMWINKELRIED

Angestellte sind keine Kinder mehr, doch wenn es um die Motivation geht, sind sie ähnlich gestrickt. Eltern versprechen ihren Kindern ein Dessert, damit sie die Hausaufgaben erledigen. Der Nachwuchs spurt, doch langfristig gehen Eltern das Risiko ein, dass ohne Süßigkeiten nichts mehr geht. Dieselbe Gefahr besteht bei den Boni.

Trotz diesem Risiko haben sich variable Lohnanteile bzw. Boni bei den Schweizer Firmen rasch ausgebreitet. Der finanzielle Zustupf soll bei den Angestellten einen Motivationsschub auslösen: Wer hart arbeitet, bekommt die Chance, mehr zu verdienen, so die Philosophie. Zudem hoffen Firmen, mit variablen Löhnen besonders motivierte Mitarbeiter anzuziehen.

Spezialisierte Berater konstruieren deshalb in den letzten Jahren für ihre Firmenkunden Lohnsysteme, die auf Fixlohn, Bonus und Leistungs-

mesung beruhen. Bevor die UBS wegen ihrer Boni-Politik in Teufels Küche gekommen ist, gab es selten Kritik an den oft komplexen Konstruktionen. «Noch vor einem Jahr galt: Firmen ohne variable Lohnsysteme sind hinterwäldlerisch», sagt der Headhunter Guido Schilling.

Was Wunder, erhalten laut einer Studie der Beratungsfirma Kienbaum 85 Prozent der Schweizer Kaderangestellten variable Lohnanteile. Auch bei den gewöhnlichen Mitarbeitern sind Boni weit verbreitet: Gemäss neueren Daten des Bundesamtes für Statistik bekommen 30 Prozent von ihnen einen variablen Lohnanteil, der im Schnitt 5 Prozent des Lohnes ausmacht. Am weitesten verbreitet sind Boni bei Banken und Versicherungen (siehe Tabelle). Sogar in den Verwaltungen sind Boni in Mode gekommen, obwohl sich die Leistung eines Beamten meist nicht exakt messen lässt.

Boni nach Sympathie

Hier haken auch die Kritiker der Boni-Programme ein: Viele Angestellte würden heute Boni erhalten, obwohl sie nichts zum Firmengewinn beitragen und auch für Verluste nicht verantwortlich gemacht werden können. Leicht messbar ist zwar die Leistung ei-

BONI NACH WIRTSCHAFTSZWEIG

	Anteil der Bonibezüger
Banken	71%
Versicherungen	69%
Textilgewerbe	25%
Detailhandel	31%
Gastgewerbe	5%
Verwaltung	38%

(Quelle: BFS)

nes Private Bankers der UBS. Er muss beispielsweise eine gewisse Zahl an Neukunden gewinnen, damit sich Ende Jahr der Geldregen über ihn ergiesst. Schon schwieriger wird es bei den Werbeverantwortlichen. Weiche Faktoren bestimmen ihren variablen Lohn, und das kann als ungerecht empfunden werden. Schnell kommt der Verdacht auf, dass die Boni nach Sympathie verteilt würden.

Ärger bei Kürzung

Zudem würden Firmen eine Erwartungshaltung wecken, kritisiert Schilling. Eine Firma könne den Gewinn und den Bonus nicht immer jedes Jahr steigern. Trotzdem rechnen viele Angestellte mit einem mindestens ebenso hohen Boni, sobald sie sich einmal daran gewöhnt haben. Stutzt der Chef den Bonus, sorgt das in der Firma für

Ärger: Zwei Frustrierte würden in diesem Fall das Jahresendgespräch verlassen, sagt ein Headhunter. Der Angestellte sei verärgert, da ihm die Firma den Lohn kürze, obwohl er möglicherweise gleich gut wie im Vorjahr gearbeitet habe, und der Chef wisse nicht, wie er dem Angestellten die Kürzung plausibel erklären soll.

Garantierte Boni bei Stellenwechsel

Besonders die Banken haben mit den vielen Fallstricken der Boni zu kämpfen. Wenn sie einen Mitarbeiter von einem Konkurrenten abwerben wollen, müssen sie ihm oft die zuletzt ausbezahlten Boni für ein oder zwei Jahre garantieren. Zumindest ein Teil der variablen Lohnbestandteile, welche die UBS auch für das Verlustjahr 2008 auszahlen muss, dürfte auf solche Verträge zurückzuführen sein.

Unternehmen können sich also leicht Probleme einhandeln, wenn sie mit Boni ihre Angestellten motivieren wollen. Schillings Fazit ist daher klar: «Heute erhalten zu viele Angestellte Bonizahlungen.» Es nütze der Firma nichts, variable Lohnanteile breit zu streuen. «Nur solche Angestellte sollten eine variable Entlohnung erhalten, denen eine Leistung klar zugeordnet werden kann.»



CHRISTINA AGUILERA Beim US-amerikanischen Ticketmaster unter Vertrag. MARIO ANZUONI/REUTERS

Musikwelt vor Mega-Deal?

Gerüchte Fusion von Live Nation und Ticketmaster erwartet

In der Musikindustrie könnte bald ein neuer mächtiger Spieler die Bühne betreten.

Der weltgrösste Konzertveranstalter Live Nation verhandelt laut einem Bericht des «Wall Street Journal» über eine Fusion mit dem führenden Kartenverkäufer und Künstler-Manager Ticketmaster Entertainment.

Ein solcher Gigant könnte die Gewichte in der Musikindustrie weiter verschieben und den Druck auf die klassischen Plattenfirmen massiv verstärken. Live Nation, der bisher noch nie schwarze Zahlen schrieb, machte Schlagzeilen durch Mega-

Deals mit Madonna und dem Rapper Jay-Z, die der US-Konzern von klassischen Musikkonzerten weglockte. Das ebenfalls amerikanische Unternehmen Ticketmaster betreut seit der Übernahme der Künstleragentur Front Line Management rund 200 bekannte Musiker wie die Eagles oder Christina Aguilera.

Da der neue Konzern so viel Einfluss in der Musikbranche konzentrieren würde, müssten die Wettbewerbshüter einer Fusion erst noch zustimmen. Das neue Unternehmen würde – zumindest bei einigen Künstlern – die gesamte Wertschöpfungskette kontrollieren: von den Musik-

aufnahmen über Konzert-tourneen bis hin zu Fanartikeln. Das traditionelle Geschäft mit dem Verkauf von Aufnahmen schrumpft seit Jahren, das Geld lässt sich leichter mit Konzerten und Fanartikeln verdienen. So nahmen die Rolling Stones als aktuelle Rekordhalter mehr als 500 Millionen Dollar mit ihrer jüngsten Welttournee ein. Dieser Wandel bringt immer mehr Künstler dazu, über «360-Grad-Deals» nachzudenken – Verträge, die alle Aspekte von der CD bis zu Werbearbeiten abdecken. So bekommt Madonna für einen solchen Zehnjahresvertrag von Live Nation 120 Millionen Dollar. (DPA)



MADONNA Verdient bei Live Nation jährlich 12 Millionen Dollar. SIGGI BUCHER, ALA