

Marktkonkurrenz und Managergehälter

Schärferer Wettbewerb wirkt sich auf die Vergütungsanreize der Führungskräfte aus und kann die Entgeltstruktur im Unternehmen verändern

Schlagworte: Führungskräftevergütung, leistungsbezogene Vergütung, Wettbewerb, Marktzugang

RELEVANZ DES THEMAS

Deregulierung und Managementvergütung sind zwei wichtige Themen der politischen und akademischen Agenda. Eine zu strikte Regulierung von Märkten und Gesamtwirtschaft wurde als ökonomisch schädlich erkannt, während die Vergütung von Führungskräften angesichts ihres rasanten Anstiegs die Frage nach dem Zusammenhang von Leistung und Bezahlung aufgeworfen hat. In dem Maße, wie der wachsende Wettbewerb auf den Produktmärkten Einfluss auf die Führungskräftevergütung nimmt, ist eine Analyse der Folgen für die Lohnstruktur insgesamt von politischem Interesse.

WICHTIGE RESULTATE

Pro

- + Deregulierungen, die auf die Erleichterung von Firmengründungen zielen, begünstigen Produktionswachstum und Beschäftigung, ohne zusätzliche öffentliche Ausgaben zu erfordern.
- + Firmen tendieren dazu, die Leistung ihrer Führungskräfte mit impliziten oder expliziten Anreizvergütungen zu stimulieren.
- + Die Vergütungssysteme für Manager reagieren auf die Intensität des Produktmarkt-Wettbewerbs.

Contra

- Markteintrittsbarrieren wirken sich negativ u.a. auf Wettbewerb, Innovationen, Beschäftigung und Löhne aus.
- Auch wenn den meisten Studien zufolge wachsender Wettbewerb zu stärkeren Vergütungsanreizen für Manager führt, ist dies nicht immer der Fall
- Firmen können feste durch variable Gehaltsbestandteile ersetzen (und umgekehrt), so dass der Gesamteffekt von Wettbewerbsänderungen auf die Managervergütung nicht eindeutig ist.

KERNBOTSCHAFT DES AUTORS

Empirische Hinweise deuten darauf hin, dass sich die leistungsbezogene Vergütung von Führungskräften stark nach der Wettbewerbsintensität auf den Produktmärkten richtet. Schockartige Veränderungen oder Politikreformen, die zu mehr Wettbewerb führen, verstärken diesen Zusammenhang tendenziell. Allerdings kann intensiverer Wettbewerb auch abnehmende Leistungsanreize zur Folge haben. Unklar bleibt der Effekt von Wettbewerbsänderungen auf die Bezahlung von CEOs, wenn die Firmen daraufhin ihre Lohnstrukturen anpassen. Politikinitiativen zur Beeinflussung von Lohnungleichheit und Anreizvergütungen sollten diese unterschiedlichen Effekte sowie Marktbesonderheiten berücksichtigen.

