

Das trügerische Bild des armen Poeten

Deutliche Unterschiede bei den Gehältern der Künstler

Von Bruno Frey*

Künstler werden oft als arme Leute angeschaut. Untersuchungen zeigen, dass ihr durchschnittliches Einkommen ein wenig geringer ist als bei anderen Erwerbstätigen. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Künstlern sind aber sehr hoch. Im Gegensatz zu den Managern bekommen die viel verdienenden Künstler keine Aversionen zu spüren. (Red.)

Die meisten Leute sind überzeugt, Künstler seien arm. Sie werden als genialische Menschen angesehen, die sich der Kunst hingeben und dabei auf Einkommen verzichten. Der notleidende Künstler ist sogar als Thema in die Kunst eingegangen. Eines der bekanntesten Bilder, zumindest im deutschen Sprachraum, ist Carl Spitzwegs «Armer Poet» von 1839. Giacomo Puccini hat in seiner «La Bohème» die Armut der Künstler als eine der erfolgreichsten Opern aller Zeiten besungen. Und wer war nicht in Formans Film «Amadeus» aufs Tiefste geführt, als Mozart in einem anonymen Massengrab bestattet wurde? Zur Einkommenssituation der Kunstschaffenden gibt es nur wenige umfassende und ernsthafte Untersuchungen. Das Hauptproblem besteht in der Definition, wer ein Künstler oder eine Künstlerin ist. Sollte der Zeitaufwand, das Einkommen, das Ansehen, die Ausbildung, die Mitgliedschaft in künstlerischen Vereinigungen oder die Selbsteinschätzung genommen werden? Für jedes dieser Kriterien sprechen gute Gründe, aber die Einkommenssituation sieht völlig unterschiedlich aus.

Tiefere Durchschnittseinkommen

Die bestehenden Untersuchungen kommen zu drei wichtigen Ergebnissen, die sich nur teilweise mit den weitverbreiteten Vorstellungen über Künstlereinkommen decken. Das erste Ergebnis befasst sich mit dem Einkommen derjenigen Personen, die sich selbst als «Kunstschaffende» bezeichnen. Diese Personen verdienen deutlich weniger als der Durchschnitt der andern Erwerbstätigen in einer Gesellschaft. Der Unterschied ist allerdings kleiner als häufig gedacht; Kunstschaffende verdienen etwa 10% weniger als andere Arbeitnehmer. Werden die im Durchschnitt längere Ausbildungszeit der Künstler und andere für diese typische Merkmale berücksichtigt, vergrössert sich der Unterschied etwas.

Als Zweites werden in den Untersuchungen riesige Unterschiede in den Künstlereinkommen festgestellt. In den meisten Fällen verdienen Künstler am Anfang ihrer Karriere wenig, können aber in deren Verlauf ihr Einkommen steigern. Dies liegt auch daran, dass erfolglose Personen sich anderen Berufen zuwenden und vor allem diejenigen als Künstler weiter arbeiten, die auch finanziell Erfolg haben. Die Einkommen unterscheiden sich auch stark nach Tätigkeitsbereich. So sind Tänzerinnen und Choreographen sehr schlecht bezahlt, während Fotografen, Designer, Regisseure und Dramaturgen ein höheres Einkommen erreichen. In vielen Berufen, wie dem Tanz und dem Schauspiel, ist zudem die Arbeitslosigkeit hoch. Das dritte Ergebnis der Untersuchungen stellt gewaltige Unterschiede in den Künstlereinkommen zwischen Personen fest: Einige wenige Künstler verdienen viel, die vielen andern wenig. Der Durchschnitt der Einkommen ist somit nur beschränkt aussagekräftig.

Die Grossverdiener Dickens, Bach ...

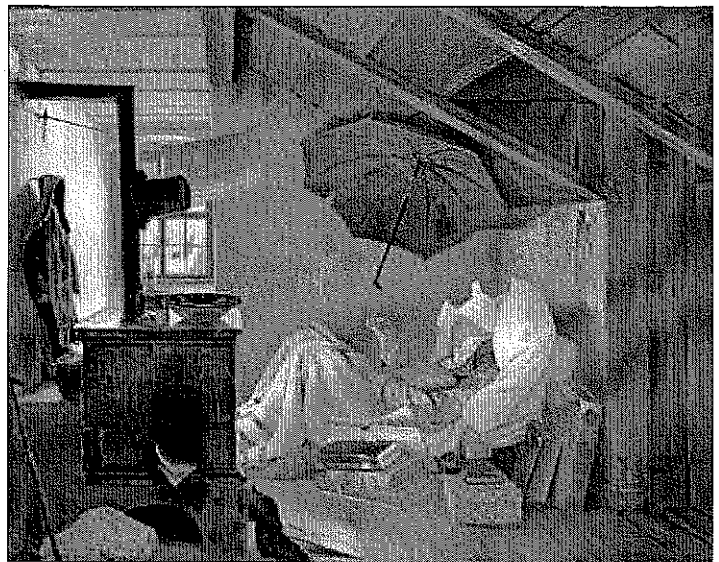
Bedeutende Künstler geniessen in aller Regel ein hohes Einkommen – diese Aussage stellt ganz im Gegensatz zur populären Vorstellung, wonach nur ein sich nicht um Geld kümmernder Künstler Höchstleistungen erbringen kann. Selbstverständlich lässt sich die Aussage nicht umkehren: Nicht jeder, der viel Geld als Künstler verdient, ist auch bedeutend. Der Zusammenhang lässt sich ökonomisch gut erklären. Der Markt – hinter dem besonders gut informierte Personen wie Galeristen und Museumsdirektoren stehen – oronten Künstler, die sich (oft auch erst später) als bedeutend erweisen. Die gleiche Funktion haben früher die Mäzene eingenommen.

Einige Beispiele sollen verdeutlichen, dass bedeutende Künstler aller Tätigkeitsgebiete in der Tat hohe Einkommen erzielt haben. Unter den Schriftstellern hat Shakespeare gut verdient, vor allem weil er nicht nur ein festes Einkommen als Schauspieler hatte, sondern auch Einkünfte als Teilhaber von Theatern sowie als Dramatiker bezog. Goethes Wohlstand ist wohlbekannt. Er war einer der ersten Schriftsteller, die direkten Profit aus ihrer literarischen Tätigkeit zogen. Von Schiller vermuten die meisten Leute das Gegenteil, denn er beklagte sich oft über seine mässigen finanziellen Verhältnisse. Dies mag am Anfang seiner Künstlerkarriere zugegriffen haben, gilt jedoch später nicht mehr. Schiller war der erste, der allein von seinen Einkünften als Schriftsteller leben konnte; überdies bezog er vom Grossherzog von Weimar eine staatliche Rente. Beachtlicher tendieren häufig dazu, die von einem

Schriftsteller beschriebenen Lebensumstände mit deren eigenen materiellen Bedingungen zu identifizieren. So hat Gerhart Hauptmann, der so bezeugend das Elend der Menschen im Frühkapitalismus beschrieb, damit hohe Einkünfte erlangt und einen verschwenderischen Lebensstil gepflegt. Das Gleiche gilt für Dickens: Dessen Leben sollte nicht mit demjenigen von Oliver Twist verwechselt werden. Dickens besass Pferde und hatte ein schönes Haus mit Bediensteten.

Viele bedeutende Musiker haben gut verdient. Rührselige Biografien berichten zwar über Händels finanzielle Not und Bankrotte, sorgfältige Untersuchungen kommen jedoch zum Schluss, dass er ein herrschaftliches Leben führte und ein Vermögen hinterliess, das (nach heutigem Wert) rund 50 Mio. Fr. betrug. Bach verdiente etwa zwölfmal so viel wie ein Lehrer und viermal so viel wie ein Pfarrer. Und Mozart? Von ihm sind seine ständigen finanziellen Probleme wohlbekannt. Sein Einkommen war keineswegs gering – aber er gab das Geld auch mit vollen Händen aus. Seine Geldprobleme rührten vor allem vom Glücksspiel her. Dass Opernkomponisten wie Verdi und Wagner viel Geld verdienten, ist offensichtlich, ebenso die riesigen Gagen der früheren und heutigen Opernstars wie Schatjapin, Gigli oder Domingo.

In aller Regel haben die grössten Maler der Geschichte auch hohe Einkommen erzielt. So geschichtete etwa Raffael, Tizian und Rubens wie Fürsten, und auch da Vinci und Michelangelo verdienen viel. Dürer und Cranach gehörten zu den reichsten Personen in Nürnberg und Wittenberg. Von Rembrandt glauben wir jedoch wegen seines (Beinahe-)Bankrotts zu wissen, dass er arm war. Seine zeitweilige finanzielle Not geht aber keineswegs auf sein geringes Einkommen als Künstler zurück – im Gegenteil. Er verspekulierte sich und verlor dadurch viel Geld. Das bedeutende moderne Maler viel Geld verdienen, ist angesichts der auf Auktionen bezahlten Preise nicht erstaunlich. Picasso wohnte in einem Schloss und hinterliess nach seinem Tode mehr als eine halbe Mil-



Die notleidenden Künstler bildlich dargestellt im Gemälde «Armer Poet» von Carl Spitzweg.

liarde Franken, Chagall mehrere hundert Millionen und Beuys immerhin rund 40 Mio. Fr. Aber was ist mit van Gogh und Gauguin? Sie waren in der Tat notleidend. Ihr Pech war aber vor allem, dass sie so früh starben, dass sie nicht mehr in den Genuss der rasch danach bezahlten hohen Preise für ihre Gemälde kamen. Andere Impressionisten und Expressionisten wie Monet oder Manet hatten mehr Glück und verdienten viel Geld.

Keine Aversion gegen die hohen Gagen

Heute beziehen verschiedene Spitzenmanager grosser Unternehmen vier- bis fünfhundertmal so viel wie ihre Untergebenen. Unter Künstlern dürfte der Unterschied jedoch noch grösser sein. Ein Picasso hat sicherlich in einem halben Tag so

viel Einkommen erzielt wie die meisten andern Maler in einem ganzen Jahr. Pavarotti verdient unvergleichlich viel mehr als ein Sänger, der sich nur mit grösster Mühe (und einem Nebenjob) über Wasser halten kann. Dennoch ist keine Aversion gegen die hohen Einkommen einzelner Kunstschaffender festzustellen. Der Grund dafür ist sicherlich, dass die zu den hohen Einkommen führenden Leistungen durch die Künstler selbst erbracht werden. Bei den Managern handelt es sich hingegen eindeutig um Leistungen, die nur innerhalb der Firma und in Zusammenarbeit mit einer grossen Zahl anderer Personen erreicht werden. Die Belohnung nur einer kleinen Zahl und häufig auch nur einer Person erscheint deshalb als stossend.

Michael Schumacher gegen Marcel Ospel

Verschiedene Hebeleffekte als Basis des Salärwachstums von Spitzensportlern und Topmanagern

Von Helmut Dietl und Egon Franck*

Die Saläre der Spitzensportler und der Topmanager sind stark gestiegen. Gemeinsame Triebkräfte dieser Entwicklung sind Hebeleffekte. Die Hauptrollen spielen nach Meinung der Autoren bei Topmanagern Entscheidungs- und bei Spitzensportlern mediale Hebel. (Red.)

Spitzensportler haben heutzutage Jahresinkommen im zweistelligen, Topmanager sogar im dreistelligen Millionenbereich. Wie lässt sich diese Explosion der Saläre erklären? Bei der Beantwortung dieser Frage wird häufig unterstellt, dass Saläre in erster Linie Anreiz- und Motivationsinstrumente darstellen. Aus unserer Sicht stehen Anreiz- oder Motivationsprobleme aber nicht im Mittelpunkt. Ein Topmanager, der hundert Millionen verdient, strengt sich nicht hundert- und auch nicht zehn- oder fünfmal so stark an wie ein Manager, der nur eine Million verdient. Und auch Michael Schumacher wird um keine Hundertstelskunde schneller fahren, wenn er von Ferrari vierzig anstatt zehn Millionen erhält. Sowohl Spitzensportler als auch Spitzensportler konkurrieren in öffentlichen Arenen. Ihre Leistungen werden durch Stoppuhren, Börsenkurse, Marktanteile, Expertenurteile usw. transparent und über die modernen Medien publik. Keiner möchte sich in diesen Arenen blamieren. Alle haben den Ehrgeiz, ihr Bestes zu geben.

Entscheidender Wertschöpfungsbeitrag

Die Explosion der Spitzengehälter muss also andere Ursachen haben. Sie liegen in unseren Augen auf der Leistungsseite. Das Salär eines Topmanagers wird bestimmt durch seinen Beitrag zur Wertschöpfung und seine Möglichkeiten zur Wertaneignung. Der Wertschöpfungsbeitrag eines Topmanagers ist aufgrund des Wachstums von Unternehmen stark gestiegen. Durch das Wachstum bekommen die Entscheidungen der Topmanager nämlich eine immer grössere Hebelwirkung. Es macht einen Unterschied, ob der Manager eines einzelnen Restaurants oder der Manager einer weltweiten Restaurantkette die Produktionsabläufe verbessert. Im ersten Fall beträgt der Beitrag zur Wertschöpfung einige tausend Franken, im zweiten Fall mehrere Millionen. Aufgrund dieser Hebelwirkung führen selbst geringfügige Leistungsunterschiede zu hohen Differenzen in der Wertschöpfung.

Inwieweit sich Topmanager diese Differenz aneignen können, hängt im Wesentlichen von ihrer Verhandlungsmacht ab. Falls die Manager

mobil sind, können sie glaubhaft drohen, zu einem Konkurrenzunternehmen abzuwandern. Das Unternehmen steht dann vor der Wahl, den Topmanager ziehen zu lassen oder ihm einen Grossteil der Wertschöpfungsbeitrag als Salär auszubezahlen. Lässt man ihn ziehen, muss man einen anderen Manager einstellen. Selbst wenn dieser neue Manager nur geringfügig schlechter ist, können via Hebelwirkung hieraus enorme Wertschöpfungseinbussen entstehen. Da im Zuge der Globalisierung die Mobilität der Manager zugenommen hat, konnten die leistungsfähigsten Manager ihre Verhandlungsmacht erheblich steigern. Sie müssen sich nicht mehr im eigenen Unternehmen hochdienen. Ihre Leistungsfähigkeit wird laufend analysiert und kommuniziert, sie ist transparent und publik. Um die Dienste der Besten konkurrieren daher heute weltweit viele, so dass sie sich einen Grossteil ihrer Wertschöpfungsbeiträge aneignen können.

«Mach uns stark, aber nicht zu stark»

Auch bei Spitzensportlern ist die enorme Steigerung der Gehälter auf einen Hebeleffekt zurückzuführen. Anders als bei den Topmanagern spielen aber bei den Spitzensportlern nicht Entscheidungs-, sondern mediale Hebel die Hauptrolle. Via Zeitung, Radio, Fernsehen und Internet können nationale Meisterschaften, die Olympischen Spiele, Welt- und Europameisterschaften von einem Millionen-, teilweise sogar einem Milliardenpublikum verfolgt werden. Durch die modernen Medien wurde der Profisport von einem lokalen zu einem globalen Markt umgewandelt. Das globale Publikumsinteresse konzentriert sich auf die Wettkämpfe der weltweit Besten.

Während bezüglich der zugrunde liegenden Hebeleffekte starke Parallelen zwischen Topmanagern und Spitzensportlern vorherrschen, gibt es hinsichtlich der Wertschöpfung drastische Unterschiede. Im Profisport ist die Wertschöpfung ein Gemeinschaftsprodukt aller Konkurrenten. Ein Unternehmen der Automobilindustrie kann für sich Wert schöpfen, indem es Autos produziert. Im Sport kann dagegen weder ein Einzelsportler noch eine Sportmannschaft allein Werte schöpfen. Vladimir Klitschko braucht ebenso einen Gegner, um einen Boxkampf auszutragen, wie Real Madrid Gegner braucht, um Meisterschaftsspiele auszutragen. Eine weitere Besonderheit kommt hinzu: Wenn der Topmanager des Automobilunternehmens bessere Entscheidungen trifft, steigt unmittelbar die gesamte Wertschöpfung. Wenn dagegen ein Spitzensportler besser wird, kann das genaue Gegenteil eintreten und die Wertschöpfung sinken. Die Zuschauer wollen nämlich in der Regel spannende Sportwettkämpfe sehen. Wenn ein Konkurrent zu dominant wird, geht die Zuschauerzahl zurück.

Nicht umsonst betete das erfolgreiche Basballteam der New York Yankees «Gott, mach uns stark, aber nicht zu stark».

Die Spitzensportler sind häufig dennoch in der Lage, sich einen Grossteil der Wertschöpfung anzueignen. Dies hängt neben der hohen Mobilität der Spitzensportler mit dem sportspezifischen Wettbewerb zusammen. Ob sich der FC Zürich für die Champions League qualifiziert, hängt nicht von der absoluten, sondern von seiner relativen Leistung ab. Die relative Leistung des FC Zürich erwies sich in der abgelaufenen Saison als um lediglich einen Tick besser als jene des FC Basel. Dennoch erreichte Zürich mit der Meisterschaft und dem Einzug in die Champions League alles und Basel sozusagen nichts. Wettbewerbe dieser Art münden häufig in räumlose Rüstungswettläufe, in denen die Klubs in Spitzengehältern zu viel investieren, um das Basel-Szenario zu vermeiden. In vielen Teamsporarten haben derartige Rüstungswettläufe zu immer höheren Gehältern der Spitzensportler und immer grösseren Schulden bei den Klubs geführt. In einigen Ligen, z. B. in den U. S. Major Leagues, hat man dieses «Bieten bis zum Bankrott» durch die Einführung von Gehaltsobergrenzen auf Liga- und Klubebene gestoppt. Offenbar taten diese «Rüstungsbegrenzungen» der Zuschauergunst keinerlei Abbruch. Dies zeigt, dass die hohen Gehälter hier weniger auf eine hohe Wertschöpfung als auf überlegene Wertaneignungsmöglichkeiten der Spitzensportler im Wettbewerb der Klubs zurückgehen.

Anzeige

Medizintechnik!

Wir investieren weltweit in hochprofitable Märkte für die Medizintechnik und Mikroelektronik.

MSV: 95.9%
SPI: 92.6%
MSCI W: 67.3%

Micro Value

Valor 729 154 www.microvalue.ch

* Der Autor ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Zürich und am Center for Research in Economics, Management and the Arts (Crea).

* Die Autoren sind ordentliche Professoren an der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich. Sie beschäftigen sich unter anderem mit ökonomischen Fragen des Sports.