

weise die Umsetzung trotz Mitwirkung des Beraters vermasselt hat. Da man den Erfolg der Beratung objektiv nicht messen kann, sind auch erfolgsabhängige Honorare letzten Endes ein politisches Spiel: Indem Manager



Alfred Kieser

Beratern Spitzenhonorare verweigern, demonstrieren sie, dass sie letzten Endes doch über die höhere Kompetenz verfügen.

Weil Bewertungen von Beratungsprojekten hochgradig subjektiv sind, ist eine 3+ oder

eine 2,5, also das Ergebnis, das in Ihrer Studie ermittelt wurde, die zu erwartende Bewertung: Würden die Manager Beratungsleistungen besser beurteilen, würden sie einräumen, dass die Berater „wichtiger“ sind als sie selbst. Würden sie schlechter urteilen, würden sie zugeben, dass sie Geld verschleudert haben.

Ihre Studie sagt also mehr über die befragten Manager als über die Berater aus. **Prof. Dr. Alfred Kieser,** Universität Mannheim

Freundschaftlich verbunden

WCM: Die Tricks des Hamburger Kaufmanns Karl Ehlerding (mm 7/2001)

Herr Ehlerding und ich sind in der Tat geschäftlich freundschaftlich miteinander verbunden. Trotzdem bekommt Ihr Artikel einen falschen Tenor dergestalt, dass Herr Ehlerding die HBAG steuert.

So ist es nicht richtig, dass es eine Verabredung gibt, wonach Agiv/HBAG die IVG erwerben soll. Die Agiv/HBAG analysiert allerdings viele Gesellschaften, die für eine Übernahme attraktiv sein könnten.

Herr Ehlerding verfügt auch nicht über mehr Einfluss an der HBAG als über die 17,5-Prozent-Beteiligung. Falsch ist in diesem Zusammenhang,

dass Herr Alexander Knapp-Voith über seine holländische Gesellschaft Herrn Ehlerding 5 Prozent per Termingeschäft verkauft hat.

Dr. Rainer Behne, HBAG Real Estate Aktiengesellschaft, Hamburg

Kostenloser Tipp

DaimlerChrysler: Das Missmanagement bei der Tochter Freightliner (mm 7/2001)

Mein kostenloser Managementtipp: Schrempp sollte schleunigst nach München schießen. Bei BMW galt schon immer die Devise: Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.

Robert Ruthenberg, per E-Mail

Weniger als die Hälfte

Gehälter: Was die Vorstände verdienen (mm 8/2001)

In Ihrer Titelgeschichte „Cash as cash can“ heißt es, dass Herr Dr. Scholl als Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH im vergangenen Geschäftsjahr „unschwäbisch üppige“ 4,9 Millionen Mark eingestrichen habe, viermal so viel wie 1997. Dies trifft nicht zu. Richtig ist vielmehr, dass Herr Dr. Scholl im Geschäftsjahr 2000 Gesamtbezüge von weniger als der Hälfte des genannten Betrages erhalten hat.

Frank-Ulrich Breitsprecher, Leiter der Zentralabteilung Öffentlichkeitsarbeit, Robert Bosch GmbH

Anm. d. Red.: Bosch hat Recht. Anders als die meisten Großunternehmen verwendet Bosch in seinem jüngsten Geschäftsbericht nicht Euro-, sondern DM-Beträge. Weil die Redaktion dies übersehen hat und weil außerdem das Verhältnis der Bezüge von Herrn Dr. Scholl zu den übrigen Mitgliedern der Geschäftsführung anders als bei den meisten Großunternehmen ist, errechnete sie versehentlich ein mehr als doppelt so hohes Gehalt. Die Redaktion bedauert das Versehen.

Die Redaktion behält sich vor, Leserzuschriften zu kürzen.