

Bedingungen und Auswirkungen direkter monetärer Subventionen in Sportvereinen

Von Jens Flatau, Christian Pierdzioch,
Werner Pitsch und Eike Emrich

Abstract

Potential positive external effects of sports clubs often serve to justify their public subsidization. We study the effects of subsidies that sports clubs receive in the form of direct monetary financial transfers from public authorities and sport federations. To this end, we study a panel dataset that covers the years 1996 and 2004. We did not find any significant effects of subsidies as measured in terms of benefits of the members of sport clubs. Our finding rather suggest that larger sports clubs and sport clubs which established new services tend to receive subsidies. This finding indicates that one reason for the subsidization of sport clubs is that the donors benefit from them.

Zusammenfassung

Die Gemeinnützigkeit von Sportvereinen dient als Begründung für ihre öffentliche Subventionierung. In dieser Arbeit werden die Wirkungen direkter monetärer Finanztransfers der öffentlichen Hände sowie der Sportverbände auf verschiedene Leistungsparameter von Sportvereinen untersucht. Als Datengrundlage dient eine Panelstichprobe aus den Jahren 1996 und 2004. Es ergeben sich unter anderem keine signifikanten Effekte im Sinne einer Nutzensteigerung für die Mitglieder von Sportvereinen durch Subventionen. Die Ergebnisse deuten vielmehr auf eine bevorzugte Subventionierung größerer sowie neue Angebote einrichtender Sportvereine hin. Insofern kann aufgrund der Persistenz der Subventionierung ein Nutzen beim Subventionsgeber vermutet werden.

JEL Classification: H23

Received: February 2, 2011

Accepted: August 10, 2011

1. Einleitung

Subventionen sind Transfers der öffentlichen Hände an Teilnehmer eines Marktes (vgl. Grüne, 1996, 10; Färber, 1989, 320 ff.), die selektiv Wirtschaftssubjekte fördern. Unter anderem aufgrund der entstehenden Opportunitätskos-

ten der öffentlichen Finanzierung belasten sie zugleich die übrigen Wirtschaftssubjekte als Steuerzahler. Zur Legitimation von Subventionen dient die Erwartung positiver volkswirtschaftlicher¹ Effekte. Mit der rechtlichen Einstufung des Sports als gemeinnützig (§ 52 der Abgabenordnung; BGBl, 2007, Nr. 50) wird den Sportvereinen die Produktion von Kollektivgütern unterstellt. Hierzu zählen neben dem Sporttreiben seine angenommenen mittelbaren positiven externen Effekte (z. B. positive Gesundheitswirkung mit einher gehender Senkung der Krankenversicherungsbeiträge oder die Integration von Migranten, auf leistungssportlicher Ebene die Produktion internationalen sportlichen Erfolgs).²

Wir konzentrieren uns im vorliegenden Beitrag auf die Bearbeitung der Frage, ob und, wenn ja, welche Effekte eine bestimmte Subventionsart, nämlich direkte monetäre Finanzhilfen, auf die Klubgüterproduktion von Sportvereinen haben. Als Datengrundlage hierfür dient eine repräsentative Stichprobe aus dem Gebiet des Sportbundes Pfalz; es handelt sich in der Mehrzahl um kleinere Sportvereine (Median: 177 Mitglieder). Die vorliegende Untersuchung befasst sich somit nicht mit dem professionalisierten Spitzensport, sondern mit dem Breitensport. Die monetäre Subventionierung solcher Sportvereine ist dann legitimierbar, wenn die erwarteten Effekte nachweisbar sind (notwendige Bedingung). Hierzu messen wir empirisch den Einfluss dieser Subventionen auf verschiedene Leistungsaspekte der Sportvereine. Die aus den Opportunitätskosten resultierenden Negativeffekte der Subventionierung, mit denen die positiven Effekte im Sinne einer hinreichenden Bedingung zu vergleichen wären, lassen wir dabei zunächst außer Acht. Die Frage, ob die Reallokation eingesetzter Finanzmittel in anderer Form oder an anderer Stelle höheren Nutzen stiften würde, ist nicht Gegenstand dieses Beitrages. Insofern handelt es sich um reine Wirkungsforschung.

Die Datenerhebung erfolgte durch postalische schriftliche Befragungen der Vereinsvorsitzenden zu den Bezugsjahren 1996 und 2004. Die erwähnten intendierten Effekte konnten nicht nachgewiesen werden. Allerdings ergeben sich Hinweise auf eine bevorzugte Subventionierung großer Sportvereine.

Im folgenden zweiten Abschnitt geben wir einen kurzen Überblick zur Sportsubventionierung in Deutschland. Danach (Abschnitt 3) wird der aktuelle Forschungsstand dargestellt. Es folgen im vierten Abschnitt theoretische Erwägungen und die Ableitung der Forschungshypothesen. Im empirischen Teil werden die Untersuchungsstichprobe (Abschnitt 5) sowie -ergebnisse (Abschnitt 6) vorgestellt. Ihre Zusammenfassung sowie Diskussion beschließen den vorliegenden Beitrag.

¹ Wir verwenden den Begriff hier auch für immaterielle (Kollektiv-)Güter.

² Zu öffentlichen Gütern als Effekt der Produktion meritokratischer Güter vgl. Musgrave (1966, 15 f.).

2. Subventionierung des Sports und der Sportvereine in Deutschland

Die öffentliche Sportförderung in Deutschland ist im Wesentlichen Aufgabe der Länder und Gemeinden, entsprechend den Prinzipien der Subsidiarität sowie des Föderalismus. Der Bund beschränkt sich weitestgehend auf die Förderung des Spitzensports. Die Summe der Subventionen im Bereich der Sport- und Freizeiteinrichtungen betrug im Jahr 2004 rund 5,2 Mrd. Euro (63 Euro pro Kopf; Bund: 87 Mio., Länder und Gemeinden: 5,1 Mrd.), was etwa 3,6% des gesamten Subventionsvolumens in Deutschland entspricht (Boss/Rosen-schon, 2006, 21). Hiervon gehen hochgerechnet etwa 10% als direkte Finanzhilfen an Sportvereine (Breuer/Wicker, 2008, 7). Davon wiederum waren im Jahr 2006 ca. 240 Mio. Euro kommunaler Herkunft, 144 Mio. Euro steuer-ten Sportverbände bei und 63 Mio. Euro entstammten den Landeshaushalten (ebd., 3).

Im Rahmen eines Überblicks diverser Studien zur kommunalen Sportförde-rung zwischen 1991 und 2003 errechnet Voigt (2006, 125 ff.) auf der Basis des Organisationsgrades, also der Zahl der Mitglieder aller Sportvereine im Ver-hältnis zur jeweiligen Bevölkerung in einer Kommune, Kennzahlen des resul-tierenden finanziellen Transfers zwischen Gemeinwesen und Sportvereinen. So betragen, je nach Untersuchung, die für die direkte Vereinsförderung der Kom-munen verausgabten Mittel zwischen 3,7 und 4,8 Euro je Einwohner; die För-derung je Vereinsmitglied liegt zwischen 13 und 18 Euro.

Praktisch alle Sportvereine werden aufgrund ihres Gemeinnützigkeitsstatus in Form von Steuererleichterungen (vgl. Hockenjoys, 1995, 94f.) gefördert und profitieren zudem mittelbar von der steuerlichen Absetzbarkeit der an sie ent-richteten Spenden.³ Des Weiteren profitieren rund zwei Drittel aller Sportver-eine von der Nutzung kommunaler Sportstätten⁴ (Breuer, 2005, 86). Hinzu kommen direkte Finanztransfers an rund drei Viertel aller Sportvereine (Breuer/Wicker, 2008, 1). Diese werden zumeist von Kreisen, Städten und Gemeinden antrags- bzw. zweckbezogen (in 83,6% der Fälle) und als Zuschüsse, d. h. unter Einbringung von Eigenmitteln (in $\frac{2}{3}$ der Fälle), zu denen auch ehrenamtliches Engagement zählt, gewährt (Hockenjoys, 1995, 31). Weiterhin sind Subven-tionen durch Sportverbände zu berücksichtigen, welche ihrerseits teilweise von der öffentlichen Hand unterstützt werden und etwa die Hälfte dieser Mittel di-rekt an die Sportvereine weiterleiten (Horch, 1992, 145 f.). Es existieren weder

³ Eine genaue Bezifferung der Sportvereinen durch Steuererleichterungen entstehen-den geldwerten Vorteile ist nicht möglich, da unklar ist, welcher Anteil ihrer Aktivitäten im Falle der Besteuerung von vornherein unterbliebe bzw. wie groß die Nachfrageelasti-zität ihrer Klubgüter ist (vgl. ebd., 95).

⁴ Auch hier ist der Umfang der Förderung nur schwer geldäquivalent quantifizierbar, da kommunale Sportstätten auch von anderen Organisationen (z. B. Schulen) sowie indi-viduell Sporttreibenden genutzt werden.

konkrete Leistungsaufgaben noch werden die Wirkungen der Subventionen durch ihre Geber evaluiert. Diese direkten monetären Subventionen sind vergleichsweise genau messbar, weshalb wir uns in der vorliegenden Untersuchung auf ihre Betrachtung beschränken.

3. Forschungsstand

Wagner (2010) vergleicht auf der Basis eines längsschnittlichen Datensatzes produzierender Unternehmen in Deutschland subventionierte Firmen in Ost- und Westdeutschland mit nicht subventionierten und kommt hierbei zu dem Ergebnis, dass sowohl größere Unternehmen überzufällig häufiger subventioniert werden als auch solche, welche besonders aktiv im Bereich von Forschung und Entwicklung sind (ebd., 66). Zudem werden z. T. bereits vor der Subventionierung leistungstärkere, aber bezüglich keiner der gemessenen Performanceparameter vorher leistungsschwächere Firmen bevorzugt subventioniert. Diese Subventionen zeitigen aber ihrerseits in ihrer Richtung uneinheitliche und durchweg nicht signifikante Effekte auf die Unternehmensleistung (ebd., 71 f.).

Im Hinblick auf Sportvereine hatte sich im Zuge der Auswertung der letzten Finanz- und Strukturanalyse der Sportvereine („FISAS 1996“; Emrich/Pitsch/Papathanassiou, 2001) gezeigt, dass Sportvereine ihren Finanzbedarf vorwiegend aus steten, internen und in ihrer Höhe autonom bestimmbar Einnahmen speisten, wobei Mitgliederbeiträge die vorrangige Einnahmenquelle waren. Diese inhaltliche Aufschlüsselung der Finanzierungsseite der Vereinshaushalte rekurriert auf die Kriterien längerfristiger Planbarkeit/Entlastung (Chance auf Eintritt eines erwarteten Ereignisses in Mehrjahreszeiträumen), Kontrollierbarkeit im Hinblick auf die Selbst- vs. Fremdbestimmtheit (Autonomie vs. Heteronomie) und ob die Quelle der Finanzherkunft innerhalb oder außerhalb der Organisation liegt (Finanzierung durch Organisationsangehörige vs. Nicht-Organisationsangehörige; vgl. Hovemann/Horch/Schubert, 2007, 153 ff.). Im Mittel ist der Anteil von Subventionen an der Sportvereinsfinanzierung also eher niedrig. Die Analyse möglicher Determinanten dieses Musters ergab zudem, dass diese Tendenz weitgehend unabhängig von Strukturmerkmalen der Organisationen ist. Weder die Mitgliederzahl noch die Abteilungszahl noch das Vereinsalter noch die Mitgliederstruktur, differenziert nach Alters- und Geschlechtskategorien, noch der Anteil an genutzten vereinseigenen Sportanlagen korrelierten substantiell mit der Finanzierungsstruktur (vgl. Emrich/Pitsch, 2005).

Die wohl umfangreichste *Querschnitts*untersuchung speziell zur Finanzstruktur in Sportvereinen stammt von Horch (1992). Hierbei wurde weder ein systematischer Zusammenhang des Anteils der Subventionen an den gesamten monetären Einnahmen mit der Vereinsgröße noch mit dem Vereinsalter ermittelt (ebd., 478 f.). Für knapp ein Viertel der Vereine, so Horchs Befund, stellten Subventionen eine der wichtigsten Ressourcen dar. Dahingegen sind sie ledig-

lich für 15% weitgehend irrelevant (ebd., 500). Aus der subjektiven Perspektive der befragten Sportvereinsvertreter wurden Subventionen positive Wirkungen bei nur geringem Autonomieverlust bzw. Fremdbestimmung zugeschrieben (v. a. Entlastung des Vereinsbudgets und Verbesserung der Aufgabenerfüllung; ebd., 505; vgl. auch 262 ff.). Faktisch besteht allerdings ein gewisser Einfluss der Geber monetärer Subventionen (478 f.), allerdings sind die Mitgliedereinschließung sowie die Demokratie in Sportvereinen mit dem Anteil aller staatlichen Fördermitteln an den Gesamtressourcen nicht signifikant korreliert (326, 398) und ihr Zusammenhang mit dem Professionalisierungsgrad ist eher gering und nicht signifikant (363).

Zur Frage nach den *Wirkungen* von Subventionen in Sportvereinen besteht allerdings insofern ein Forschungsdefizit, als es an den zu ihrer Beantwortung erforderlichen *längsschnittlichen* Daten mangelt. So sind zwar mittlerweile erste Ergebnisse der kombiniert quer-/längsschnittlichen Finanzdaten des Sportentwicklungsberichtes veröffentlicht (Breuer/Wicker, 2008), doch der Abstand der beiden Erhebungswellen beträgt lediglich zwei Jahre und die Entwicklungen werden nicht hinsichtlich ihrer Abhängigkeit von Subventionen untersucht. So ist beispielsweise die Annahme eines Anstiegs des Anteils an Vereinen mit negativem Haushaltssaldo von realiter einem Drittel auf die Hälfte im Falle des Wegfalls der Subventionen (ebd., 19) rein mathematischer Natur, da sie eine entsprechende Reaktion auf Seiten der Vereine in Form eines angepassten Ausgabenverhaltens unberücksichtigt lässt. Tatsächlich sank zwischen den Jahren 2004 und 2006 der Anteil der Sportvereine mit mindestens ausgeglichenem Haushaltssaldo bei Vereinen mit einem Rückgang der Subventionen (70,6 vs. 63,3 %) bzw. mit stabilen Subventionen (73,3 vs. 70,1 %), während er im Jahr 2006 bei höher subventionierten Vereinen von 64,7 auf 71,8 % zunahm (ebd., 24), was auf einen positiven finanziellen Effekt und eine damit einher gehende Wettbewerbsverzerrung hindeutet. Über alle 330 längsschnittlich analysierten Datensätze sank der Anteil der Subventionen an den Gesamteinnahmen im Beobachtungszeitraum nicht signifikant von 10,9 auf 9,7 % (ebd.).

Längsschnittliche Daten über einen mittelfristigen Zeitraum von acht bzw. neun Jahren liegen aus den FISAS-Untersuchungen auf dem Gebiet des Sportbundes Pfalz vor. Ihre bisherige Auswertung (Anthes, 2009) lässt jedoch Finanzaspekte ausgeklammert. Evaluationsstudien, welche die Wirkungen sowie die Bedingungen von Subventionen in Sportvereinen messen, liegen somit bisher nicht vor. Diese Lücke möchte der vorliegende Beitrag schließen, indem er anhand dieser Daten die Entwicklung verschiedener Leistungsparameter in subventionierten und nicht subventionierten Vereinen im Zeitverlauf vergleicht.⁵

⁵ Eine zusätzliche Analyse auf der Basis der Daten des Sportentwicklungsberichtes scheiterte an der nicht gewährten Freigabe der Projektgeber DOSB und Bundesinstitut für Sportwissenschaft.

Der größte Teil der bisherigen Arbeiten zu Subventionen im Sport konzentriert sich auf die externen Effekte von Sportgroßveranstaltungen (Porter, 1999; Gratton/Taylor, 2000, 179 ff.; Kurscheidt/Preuss/Schütte, 2008) sowie Sportstadien (Baade, 1996; 2003; Jakob, 2010). Sie kommen zu uneinheitlichen Beurteilungen bezüglich der erwünschten ökonomischen Effekte.⁶ Porte/Thomas (2010) stellen fest, dass die Subventionierung nordamerikanischer Profimannschaften⁷ lediglich eine Umverteilung zugunsten der Teams und Fans zur Folge hat (ebd., 693, 709), der damit intendierte Effekt der Anlockung der Teams jedoch angesichts des Subventionswettbewerbes unter den potenziellen Gastgebern ausbleibt („location invariance“; ebd., 694).

4. Effekte von und Bedingungen für Subventionen

Begründet werden die Subventionen sowie die durch sie entstehenden Belastungen für den Steuerzahler mit den intendierten gemeinwohldienlichen Effekten. Aus der Sportsubventionierung lassen sich spezifische, im Falle der Wirksamkeit der Subventionen erwartbare Effekte auf die Leistungserbringung von subventionierten im Vergleich zu nicht subventionierten Sportvereinen ableiten (Abschnitt 4.1). Andere, organisationstheoretische (Abschnitt 4.2) sowie individuell-nutzentheoretische Überlegungen (Abschnitt 4.3) sowie die in Abschnitt 3 referierten empirischen Befunde von Wagner (2010) legen dahingegen die Annahme nahe, dass die Subventionierung bzw. ihre Selektivität bereits das Ergebnis bestimmter Bedingungen ist. Analog zu seinem Vorgehen operationalisieren wir zur Messung dieser Effekte den Erhalt von Subventionen sowohl dichotom (erhalten/nicht erhalten) als auch deren Höhe relativ zur Organisationsgröße (Anzahl der Mitglieder).

4.1 Der kollektive Nutzen von Subventionen als intendierter Effekt

Mit direkten Finanzsubventionen werden verschiedene Effekte intendiert, welche sich allgemein in allokativen, distributiven und stabilisatorischen unterscheiden lassen (Grüne, 1996, 30). Oftmals wird mit ihnen das übergeordnete Ziel verfolgt, Marktversagen, d. h. die als unzureichend bewertete Produktion erwünschter Kollektivgüter, zu verhindern oder zu korrigieren (vgl. auch Zimmermann, 1976, 9; Musgrave, 1966, 14 ff.; Gratton/Taylor, 2000, 103 ff.). Sport-

⁶ Interessanterweise beurteilen Beiträge nordamerikanischer Provenienz die intendierten positiven ökonomischen Effekte zumeist kritischer.

⁷ Es ist darauf hinzuweisen, dass es sich hierbei um (grundsätzlich nicht ortsgebundene) Franchisenehmer von Ligaunternehmen handelt, also um profitorientierte Wirtschaftsbetriebe, welche sich insofern von den hier untersuchten Sportvereinen strukturell unterscheiden.

vereine werden insbesondere deshalb subventioniert, weil eine ausschließlich über den Markt erfolgende Preisbildung einen substantiellen Anteil der Bevölkerung vom Konsum ausschliesse. Durch die diversen Subventionierungsformen sowie die größtenteils ehrenamtliche Leistungserbringung im Verein wird der Konsum auch für den Teil der Bevölkerung erschwinglich, der ihn sich unter reinen Marktbedingungen nicht leisten könnte (vgl. Heinemann, 1995, 81). Wesentliche intendierte Effekte der Subventionen bestehen demnach zunächst in der Sicherung der Stabilität von Sportvereinen. Hinzu kommen die Senkung ihrer Produktionskosten bzw. der Erhaltung der damit einhergehenden niedrigeren Mitgliedschaftsgebühren und/oder des besseren und/oder umfangreicheren Sportangebotes zu gleichem Preis mit den daraus wiederum resultierenden Anreizen für die Aufnahme bzw. den Erhalt einer Mitgliedschaft bzw. eines Sporttreibens im Verein. Diese Effekte müssten in direkt monetär subventionierten Vereinen stärker sein als in nicht entsprechend subventionierten.

Die auf der Basis dieser Überlegungen für die vorliegende Untersuchung herangezogenen Leistungsparameter (und weiteren abhängigen Variablen) werden im Folgenden dargestellt.

4.1.1 Positive Einnahme-Ausgaben-Bilanz

Sportvereine sind keine im Sinne eines unternehmerischen Formalziels finanziell gewinnorientierten Organisationen. Auch Rückstellungen, etwa für bauliche Maßnahmen, sind aus steuerrechtlichen Gründen nur in begrenztem Umfang und für begrenzte Zeit möglich. Somit besteht ihre finanzbezogene Zielfunktion darin, den aus einem Globalbudget finanzierten Mitgliedernutzen zu optimieren, ohne dabei in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Hierdurch wäre das Bestehen des Vereins und damit die Grundlage eines kostengünstigen Sportkonsums seiner Mitglieder überhaupt gefährdet. Eine zumindest ausgeglichene finanzielle Bilanz im o. g. Sinne stellt mithin eine notwendige Bedingung der Zielerreichung bzw. des „Erfolgs“ eines Sportvereins dar. Die Frage lautet daher, ob Sportvereine ohne finanzielle Zuschüsse eine geringere finanzielle Stabilität aufweisen. Die Einnahmen-Ausgaben-Bilanz der Sportvereine als abhängige Variable wurde daher zur Hypothesentestung in

1. „Überschuss“ (Einnahmen-Ausgaben-Bilanz größer/gleich 0) bzw.
2. „Defizit“ (Einnahmen-Ausgaben-Bilanz kleiner 0) dichotomisiert.

Ob Subventionen durch die öffentliche Hand, wie die Befunde von Breuer/Wicker (2008) nahe legen, langfristig das Risiko einer finanziellen Destabilisierung des Vereins verringern, wird konkret mit folgenden Hypothesen geprüft:

H1a) Durch den Bezug öffentlicher Subventionen sinkt das Risiko eines Defizits.

H1b) Mit der Höhe öffentlicher Subventionen sinkt das Risiko eines Defizits.

4.1.2 Angebotsvielfalt und die Einrichtung neuer Angebote

Die sportliche und außersportliche (z. B. Vereinsfeste, Ferienlager usw.) Angebotsvielfalt eines Vereines und somit auch die Erweiterung seines Leistungsspektrums eröffnen seinen Mitgliedern Wahlmöglichkeiten bezüglich der Nutzung von Leistungen. Da beispielsweise der Mitgliedernutzen in zwei räumlich benachbarten Vereinen mit nicht redundantem Leistungsspektrum rein quantitativ betrachtet nicht geringer ist als in einem doppelt so großen Verein mit den gleichen Leistungen, werden diese Parameter an der Mitgliederzahl des Vereines relativiert und zur Prüfung folgender Hypothesen herangezogen:

- H2a) Durch den Bezug öffentlicher Subventionen steigt die Angebotsvielfalt im Sportverein.*
- H2b) Mit der Höhe öffentlicher Subventionen steigt die Angebotsvielfalt im Sportverein.*

4.1.3 Kosten der Mitgliedschaft

Die Voraussetzung zur Nutzung der Klubgüter besteht in der Mitgliedschaft, welche wiederum die Zahlung von Mitgliedsbeiträgen voraussetzt. Wie oben dargelegt, wird der Sportsubventionierung die wesentliche Funktion der Verbilligung der Kosten für das Sporttreiben zugeschrieben. Daher müssten die Mitgliedsbeiträge in direkt monetär subventionierten Sportvereinen niedriger als in nicht subventionierten liegen:

- H3a) Durch den Bezug öffentlicher Subventionen sinkt der Mitgliedsbeitrag.*
- H3b) Mit der Höhe öffentlicher Subventionen sinkt der Mitgliedsbeitrag.*

Nach Heinemann (1995, 81) ist angesichts mangelnder Kaufkraft dieser Bevölkerungsgruppe die Förderung des Kinder- und Jugendsports, welche wir hier auf Sportvereinsebene über die Höhe der Kinder- und Jugendlichenbeiträge in Relation zu den Erwachsenenbeiträgen operationalisieren, ein besonderes Anliegen der Sportvereinsubventionierung, weshalb wir zusätzlich die folgenden Hypothesen formulieren:

- H3c) Durch den Bezug öffentlicher Subventionen sinken die Mitgliedsbeiträge für Kinder und Jugendliche im Verhältnis zu denjenigen für Erwachsene.*
- H3d) Mit der Höhe öffentlicher Subventionen sinken die Mitgliedsbeiträge für Kinder und Jugendliche im Verhältnis zu denjenigen für Erwachsene.*

4.1.4 Verhältnis von Mitarbeitern zu Mitgliedern

Zwar werden im Grundsatz mit der staatlichen Entscheidung, den Sport über die subsidiäre Unterstützung von Sportvereinen zu fördern, bewusst qualitative Abstriche im Vergleich zu einer (insgesamt kostenaufwendigeren) marktlichen

oder staatlichen Produktion dieses Gutes in Kauf genommen; seine Qualität sollte aber gerade wegen ihrer Kostensensitivität subventionsabhängig sein. Einen messbaren Indikator stellt die Betreuungsqualität dar, welche u. a. und zumindest indirekt von der Größe der Übungs- bzw. Trainingsgruppen abhängt.⁸ Für einen gesamten Verein betrachtet lässt sich daher ein wichtiger Aspekt der Betreuungsqualität über das Verhältnis von in der Leistungserstellung tätigen Mitarbeitern zu aktiv Sportangebote konsumierenden Mitgliedern messen. Deshalb formulieren wir:

H4a) Durch den Bezug öffentlicher Subventionen verbessert sich das zahlenmäßige Verhältnis von Trainern und Übungsleitern und aktiv sporttreibenden Mitgliedern.

H4b) Mit der Höhe öffentlicher Subventionen verbessert sich das zahlenmäßige Verhältnis von Trainern und Übungsleitern und aktiv sporttreibenden Mitgliedern.

4.2 Subventionen als Ergebnisse von Umweltverhandlungen

Das Verhältnis von Organisation und Umwelt fassen Pfeffer/Salancik (1978, 143 ff.) handlungstheoretisch als „negotiated environments“. Organisationen sind demnach zum Zwecke der Ressourcenmobilisierung in Netzwerke eingebunden, innerhalb derer sie politisch agieren, um „Legitimität“ zu erlangen, welche in materielle Ressourcen transformiert werden kann (Meyer/Rowan, 1977). Es ist hierbei für korporative Akteure oftmals rational, (innenorientiertes) Handeln und (umweltorientiertes) Reden und damit ihre Produktions- und ihre Legitimationsfunktion, deren Bedeutungsverhältnis zueinander mit den Umwelterwartungen variiert (Scott, 1998, 138 f.), voneinander zu entkoppeln (Brunsson, 2003). Aufgrund der normativen Erwünschtheit ihrer produzierten Güter haben institutionalisierte Erwartungen für Non-Profit-Organisationen eine besonders hohe Bedeutung (vgl. Scott/Meyer, 1983, 140). Statt technischer Rationalität bestimmen „agreements“ zwischen Organisation und Umwelt ihre Legitimität (Meyer/Rowan, 1977, 351).

Dies trifft auch auf die Sportvereine zu, die größtenteils unter wenig spezifischem Human- und geringem Finanzkapitaleinsatz (ehrenamtlich bei niedriger Haushaltssumme) produzieren können, aber auf die Ressourcenzufuhr ihrer Umwelt und daher deren Legitimitätszuschreibung (Gemeinwohldienlichkeit) angewiesen sind. Die Anwendung angemessener Mittel („Rationalitätsmythen“), welche maßgeblich durch Wissenschaften und Professionsverbände definiert werden, spielt hierbei eine wichtige Rolle (ebd., 343 f.; vgl. Heinemann,

⁸ Zwar variiert der Betreuungsbedarf zwischen den Sportarten sowie mit dem Grad der Leistungssportlichen Orientierung. Es kann jedoch angenommen werden, dass sich diese Effekte über alle Sportvereine hinweg ausgleichen.

1995, 85 f.). So empfehlen sowohl Sportverbände (z. B. Deutscher Olympischer Sportbund, 2010) als auch Vertreter der Sportwissenschaft (z. B. Breuer/Haase, 2007, 120; Wopp, 1995, 100), welche nicht selten als Beratungsinstanz der Sportverbände fungiert, ständige Innovationsbereitschaft als Reaktion auf neue Herausforderungen, etwa in Form der Einrichtung neuer Angebote. Da Sportverbände zu den Hauptsubventionsgebern gehören, erhöht die Spiegelung der Rationalitätsmythen die Chancen der Ressourcenakquise. Im Sinne der Prinzipal-Agent-Theorie handelt es sich dabei um Signaling seitens der Sportvereine (vgl. zum Signaling Spence, 1973), wiederum in Bezug auf ihre Angebotspalette: „Entscheidungsträger in Sportvereinen entwickeln ein spezifisches Bild des Sportangebotes ihres Sportvereins, das mit der Vereinsumwelt kommuniziert wird. Mit diesem nach außen transportierten Bild eines Sportangebotes verknüpfen sich spezifische Sinnbezüge, also Aspekte derart, welche Wirkungen ein solches Angebot bei Nutzern beinhaltet, für wen es besonders geeignet sei etc.“ (Emrich et al., 2001, 217). Somit erwarten wir, dass angemessenes Handeln signalisierende Sportvereine, hier operationalisiert (da mit dem Erhebungsinstrument so abgefragt) anhand der Einrichtung neuer Angebote innerhalb der zurückliegenden drei Jahre, bevorzugt subventioniert werden:⁹

H5a) Mit der Neueinrichtung von Sportangeboten innerhalb der vorangegangenen drei Jahre steigt die Wahrscheinlichkeit, subventioniert zu werden.

H5b) Mit der Neueinrichtung von Sportangeboten innerhalb der vorangegangenen drei Jahre steigt die Höhe von Subventionen.

4.3 Subventionen und individueller Nutzen

Badelt (1997a, 437) merkt an, dass im Rahmen der wechselseitigen Abhängigkeitsbeziehung von Staat und das Gemeinwohl fördernden Non-Profit-Organisationen „das Verhältnis [...] dort zugunsten des Nonprofit Sektors verschoben [ist, d. Verf.], wo NPOs die Machtposition einzelner Politiker abstützen“. Darüber hinaus erleichtere „der direkte Zugang der NPOs zu politischen Entscheidungsträgern oft die Finanzierung“ (Badelt, 1997b, 55). Er lenkt damit den Blick auf die politökonomische Mikroebene bzw. die Motive rational nutzenmaximierend handelnder Individuen. Hierzu weisen zum einen Porter/Thomas (2010, 694, vgl. 709) auf eine nicht selten praktizierte, weiche Form der Bestechung hin, „in which persons of exceptional political influence are showered with valuable team-related consumption packages.“ Zum anderen können Politiker an der hohen Popularität des Sports – und zwar in Bezug auf seinen aktiven wie passiven Konsum – partizipieren, wenn sie sich im Kontext von Sport oder, besser noch, als Förderer des Sports präsentieren. Die im Rahmen

⁹ Im Vergleich zu den Hypothesen 2a und 2b sind in dem hier betrachteten Szenario also die neuen Sportangebote der Subventionsgewährung zeitlich vorgelagert.

dieses generalisierten Tausches erworbene Popularität ist insofern von Nutzen, als sie in Wählerstimmen und mithin letztlich in Macht transformiert werden kann (vgl. Messing/Emrich, 2003; zum generalisierten Tausch Sahlins, 1972). In diesem Sinne wäre es aus Politikersicht rational, populärere, d. h. größere Sportvereine bevorzugt zu subventionieren. Anknüpfend an die Befunde von Breuer/Wicker (2008, 4) in Sportvereinen, dass „Großvereine tendenziell höhere Zuschüsse erhalten als Klein[st]vereine“ (84 vs. 49%), sowie anschließend an die analogen Ergebnisse von Wagner (2010) in Profit-Organisationen formulieren wir folgende Hypothesen:

H6a) Mit der Vereinsgröße¹⁰ steigt die Wahrscheinlichkeit, subventioniert zu werden.

H6b) Mit der Vereinsgröße steigt die Höhe von Subventionen.

5. Stichprobe

Die der vorliegenden Untersuchung zugrunde liegenden Quer- und Längsschnittdaten wurden im Rahmen der Finanz- und Strukturanalyse der Sportvereine im Sportbund Pfalz zum Bezugsjahr 1996 („FISAS 1996“; Emrich et al., 2001) und einer Folgeuntersuchung zum Bezugsjahr 2004 (Anthes, 2009) erhoben

Von den im Rahmen der FISAS 1996 befragten pfälzischen Sportvereinen antworteten 703. 168 von ihnen hatten vollständige Angaben zu den Vereinsfinanzen gemacht.¹¹ Neben weiteren wurden diese 703 zum ersten Erhebungszeitpunkt antwortenden Vereine im Rahmen der zweiten Erhebungswelle erneut zu ihren Finanzen befragt. Der Rücklauf in dieser längsschnitlichen Teilstichprobe umfasste 577 Datensätze. Beide Datensätze wurden um Fälle bereinigt, die in Bezug auf die Finanzangaben fehlende, unvollständige oder inkonsistente Angaben (inkl. sogenannter „Ausreißer“) enthielten. In der zweiten Erhebungswelle verblieben danach 427 Sportvereine. Für die längsschnittliche Analyse standen nach der Bereinigung Datensätze für 73 individuell analysierbare Sportvereine zur Verfügung. Diese unterscheiden sich hinsichtlich der Strukturmerkmale Mitgliederzahl, Alters- und Geschlechterstruktur nicht signifikant von der Grundgesamtheit der jährlich durch den Sportbund Pfalz durchgeführten Bestandserhebung.

Die Überprüfung der Hypothesen zu den auf Seiten der Subventionsgeber anfallenden Wirkungen der Subventionen (also der erhofften Wirkungen) wurde jeweils querschnittlich zu beiden Messzeitpunkten betrieben. Damit

¹⁰ Die Vereinsgröße wurde über die Mitgliederzahl operationalisiert.

¹¹ Die niedrige Antwortquote in diesem Bereich dürfte maßgeblich darauf zurückzuführen sein, dass diese Daten sehr detailliert (anhand von insgesamt 37 unterschiedlichen Einnahmen- und Ausgabenpositionen) erfragt wurden.

standen für die entsprechenden statistischen Verfahren 168 (1996) oder 478 (2004) Datensätze zur Verfügung. Wenn Subventionen sich auf die „Performance“ der Sportvereine auswirken, sollte sich die Entwicklung der Performanceindikatoren zwischen Sportvereinen, die zum ersten Erhebungszeitpunkt (1996) keine, im Jahr 2004 aber Subventionen erhielten, und denjenigen, die zu beiden Zeitpunkten unverändert entweder Subventionen erhielten oder keine Subventionen erhielten, unterscheiden. Für die entsprechenden statistischen Tests konnte daher nur der längsschnittliche Datensatz (Anzahl der Beobachtungen, $n = 73$) genutzt werden.¹²

Zur Messung der von einem Verein erhaltenen Subventionen wurden die Mittelzuflüsse des Landes, Kreises etc., relativiert an den Gesamteinnahmen eines Haushaltsjahres, als Variable „öffentliche Subventionen“ zusammengefasst. Sportorganisationen wie beispielsweise Landessportbünde und Fachverbände sind zwar formal in der Regel selbst Vereine und somit private nicht erwerbstätige Mitgliederorganisationen, erhalten aber ihrerseits in erheblichem Umfang öffentliche Mittel zur Förderung des Sports, welche sie zu großen Anteilen in Form von Zuschüssen an ihre Mitglieder weiterleiten. Daher wurde zusätzlich die Variable „Subventionen von Sportorganisationen“, ebenfalls als Anteil an den Gesamteinnahmen, in die Analysen einbezogen.¹³ Entwicklungsbezogene Hypothesen wurden durch Bildung der Veränderungen der jeweiligen Variablen zwischen zwei Messzeitpunkten überprüft.

6. Ergebnisse

Im Folgenden werden die Befunde zu den interessierenden Zusammenhängen für öffentliche Subventionen und solche von Sportorganisationen getrennt ausgewiesen. Da alle Hypothesen gerichtet formuliert wurden, werden einseitige Irrtumswahrscheinlichkeiten angegeben, wobei generell ein fünfprozentiges Signifikanzniveau festgelegt wurde. Nur im Falle für beide Subventionsarten (in hypothetisch angenommener Richtung) gleichgerichteter Zusammenhänge wurde die Hypothesentestung mithilfe zweifaktorieller Modelle vorgenommen.

¹² Hierbei muss allerdings in Kauf genommen werden, dass sich unter denjenigen Vereinen, deren Status als Subventionsempfänger sich zwischen 1996 und 2004 nicht unterschied, durchaus auch solche befinden können, die phasenweise in der Zwischenzeit einen davon abweichenden Status hatten. Da leider keine lückenlose Dokumentation der Subventionen durch die öffentliche Hand und durch Sportorganisationen vorliegt, lässt sich diese Fehlerquelle nicht vermeiden.

¹³ Wir gehen hierbei analog zu Wagner (2010) vor, der bei allen Analysen/Hypothesentests sowohl (a) dichotome (Vorhandensein von Subventionen) als auch (b) metrisch skalierte Subventionsvariablen verwendet.

6.1 Deskription der Querschnitte

In den Tabellen 1 und 2 werden die wichtigsten finanzstrukturellen Daten der Sportvereine in den beiden Querschnittsstichproben ausgewiesen.¹⁴ Beide Querschnitte bestätigen die Befunde der gesamtdeutschen FISAS 1996. Die meisten Vereine haben eine ausgeglichene oder positive Einnahmen-Ausgaben-Bilanz (s. Tabelle 1). 1996 sind es sogar mehr als drei Viertel der Stichprobe, in 2004 sind es rund 71 %. Der Mittelwert liegt im Jahre 2004 mit gut 5 000 Euro unter demjenigen von 1996. Insgesamt fällt die große Streuung der Einnahmen-Ausgaben-Bilanzen auf. So liegt der Variationskoeffizient 1996 bei 364 % und 2004 bei 492 %.

Tabelle 1

Verschiedene Finanzstrukturparameter der pfälzischen Sportvereine 1996 (n = 168) und 2004 (n = 427) in Euro

Finanzstrukturparameter	1996			2004		
	MW ¹⁵	s ¹⁶	Median	MW	s	Median
Gesamteinnahmen	32701	55818	14443	38798	67645	20565
Gesamtausgaben	25122	45124	11440	35371	69424	15890
Einnahmen-Ausgaben-Bilanz	7579	27594	1201	5059	24870	910
öffentliche Subventionen	2909	12125	115	2575	14353	0
Subventionen von Sportorganisationen	979	2962	0	1384	5876	88

Während die Subventionen der öffentlichen Hand im Mittel 2004 niedriger ausfallen als 1996, haben die mittleren Subventionen von Sportorganisationen im selben Zeitraum deutlich zugenommen. Gleiches gilt für die Anteile der überhaupt subventionierten Sportvereine. Während im Jahre 2004 mit 48,9 % aller Sportvereine weniger als noch 1996 (54,8 %) durch die öffentlichen Hände subventioniert wurden, nahm der Anteil der durch Sportorganisationen subventionierten Sportvereine von 48,8 % auf 51,8 % zu. Gleichzeitig verringerte sich der Anteil öffentlicher Subventionen an den Gesamteinnahmen stärker als derjenige der Subventionen von Sportorganisationen. Im Vergleich dazu spielen beispielsweise private externe Einnahmen im Mittel eine deutlich größere quantitative Rolle und Kredite eine deutlich kleinere, wobei der Anteil ersterer im Beobachtungszeitraum deutlich zugenommen hat (s. Tabelle 2).

¹⁴ Der Vergleichbarkeit halber wurden alle Finanzangaben zum Erhebungszeitpunkt 1996 in Euro umgerechnet.

¹⁵ MW = arithmetisches Mittel.

¹⁶ s = Standardabweichung.

Tabelle 2

**Mittlere Anteile verschiedener Einnahmenarten an den Gesamteinnahmen 1995
(*n* = 168) und 2004 (*n* = 427) in Prozent**

Einnahmen- und Ausgabearten	1996		2004	
	MW	s	MW	s
Anteil der öffentlichen Subventionen	5,79	10,80	3,82	8,24
Anteil der Subventionen von Sportorganisationen	4,00	10,86	3,74	8,15
Anteil privater externer Einnahmen	18,89	21,48	23,26	23,10
Anteil der Einnahmen durch Kredite	2,12	10,20	1,69	8,36

Betrachtet man die Anteile öffentlicher und privater externer Einnahmen an den Gesamteinnahmen in beiden Querschnitten im Vergleich, so zeigt sich eine deutliche Verschiebung zugunsten privater Einnahmen. Liegen sie 1996 noch knapp doppelt so hoch wie die Einnahmen aus öffentlichen Quellen und Sportorganisationen, so ist ihr Anteil im Jahre 2004 mehr als dreimal so groß, was zumindest in der Tendenz konsistent mit den von Breuer/Wicker (2008, 23) berichteten Befunden ist.

6.2 Hypothesenprüfung

6.2.1 Subventionen und Vereinsbilanz

Die Hypothesen 1a und 1b wurden zunächst anhand der jeweiligen Querschnitte überprüft. Wie Tabelle 3 zu entnehmen ist, liegt im Jahre 1996 unter den Vereinen mit einem Defizit der Anteil der Subventionen an den Gesamteinnahmen tendenziell höher als unter den Vereinen mit einem Überschuss – im Falle der Subventionen durch Sportorganisationen sogar doppelt so hoch. Der anhand punktbiserialer Korrelation ermittelte Zusammenhang (rein öffentlich: $r_{pb} = 0,08$; Sportorganisationen: $r_{pb} = 0,14$) ist jedoch jeweils nicht statistisch signifikant. Auf der Basis der größeren Querschnittsprobe des Jahres 2004 ergeben sich bezüglich des Anteils der Subventionen an den Gesamteinnahmen praktisch keine Unterschiede zwischen defizitären bzw. einen Überschuss aufweisenden Sportvereinen (jeweils $r_{pb} = -0,02$ sowie $p > 0,05$).

Zum längsschnittlichen Test der Hypothesen wurde zunächst überprüft, inwiefern die Entwicklung des Tatbestandes einer Subventionierung (dichotome Variable) und Veränderungen der Einnahme-Ausgaben-Bilanz miteinander variieren. Aus den Tabellen 4 und 5 geht zwar hervor, dass in Sportvereinen die Subventionierung durch Sportorganisationen mit einer erhöhten Wahrscheinlichkeit der Entwicklung eines finanziellen Überschusses und einer verringerten Wahrscheinlichkeit der Entwicklung eines Defizites einhergeht. Aller-

dings sind diese Befunde zum einen nicht statistisch signifikant, zum anderen verhält es sich für öffentliche Subventionen genau umgekehrt.

Tabelle 3

Mittlere Anteile öffentlicher Einnahmen an den Gesamteinnahmen sowie Ausgaben für den Wettkampfsport in 1996 ($n = 168$) und 2004 ($n = 427$) in Prozent, differenziert nach Gesamtüberschuss und -defizit

Einnahmen- und Ausgabearten		1996		2004	
		MW	s	MW	s
Anteil der öffentlichen Subventionen	Überschuss	5,29	8,45	3,90	8,73
	Defizit	7,31	16,08	3,61	6,87
Anteil der Subventionen von Sportorganisationen	Überschuss	3,21	6,62	3,55	8,30
	Defizit	6,43	18,60	3,17	5,54

Tabelle 4

Zusammenhang der Entwicklung der Subventionierung mit derjenigen eines finanziellen Überschusses in Sportvereinen ($n = 73$)

Subventionen	Entwicklung eines Überschusses	χ^2	p
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	16,7%	0,03	n.s.
Andere	19,4%		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	22,2%	0,14	n.s.
Andere	18,2%		

Tabelle 5

Zusammenhang der Entwicklung der Subventionierung mit derjenigen eines finanziellen Defizits in Sportvereinen ($n = 73$)

Subventionen	Entwicklung eines Defizits	χ^2	p
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	33,3%	0,07	n.s.
Andere	28,4%		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	22,2%	0,50	n.s.
Andere	30,9%		

Berücksichtigt man die Veränderung der *Höhe* der Subventionen anteilig an den Gesamteinnahmen, so ergeben sich ebenfalls keine signifikanten Zusammenhänge mit der Veränderung der Einnahmen-Ausgaben-Bilanz (s. Tabelle 6). So liegen sämtliche Korrelationen unter 0,1, sind mit einer Ausnahme der Hypothesenrichtung entgegengerichtet und statistisch nicht signifikant.

Tabelle 6
Zusammenhang der Entwicklung von Subventionshöhe mit derjenigen eines finanziellen Überschusses/Defizits in Sportvereinen (*n* = 73)

Subventionen	Entwicklung eines Überschusses	<i>p</i>	Entwicklung eines Defizites	<i>p</i>
Entwicklung öffentlicher Subventionen	$r_{pb} = -0,10$	n.s.	$r_{pb} = -0,01$	n.s.
Entwicklung der Subventionen von Sportorganisationen	$r_{pb} = -0,01$	n.s.	$r_{pb} = 0,06$	n.s.

Hypothese 1, wonach ein systematischer dämpfender Effekt von Subventionen auf das Defizitrisiko von Sportvereinen vermutet wurde, wird somit insgesamt nicht bestätigt.

6.2.2 *Subventionen und Vereinsangebote*

Zur Prüfung der Hypothesen 2a und 2b wurden die mittleren Differenzen der Anzahlen der Angebote zu den Erhebungszeitpunkten, der Anschaulichkeit halber je 100 Vereinsmitglieder, berechnet. Tabelle 7 zeigt, dass beide Subventionsarten mit einer deutlich stärker positiven Entwicklung der Angebotsanzahl einhergehen. In Anbetracht der hohen Streuung innerhalb der Vergleichsgruppen sind diese Befunde allerdings ebenso wie die durchgeführte Regressionsanalyse ($F = 0,22$; $df = 2$; 53) nicht signifikant.

Tabelle 7
Die Entwicklung der Angebotsanzahl in Sportvereinen bei unterschiedlichen Subventionierungsmustern (*n* = 56)

Subventionen	Veränderung der Angebotsanzahl (MW)	<i>s</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	4,35	7,81	0,53	n.s.
Andere	-5,65	41,79		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	-0,67	2,23	0,46	n.s.
Andere	-6,25	46,80		

Die Analyse auf metrischem Skalenniveau ergibt sogar leicht negative Korrelationen zwischen der Entwicklung der Subventionshöhen einerseits und der Angebotsanzahl andererseits (öffentlich: $r = -0,07$; $n = 56$, n.s.; Sportorganisationen: $r = -0,03$; $n = 56$, n.s.). Auch die Hypothesen 2a und b sind somit zu verwerfen. Die Angebotsvielfalt korreliert also weder mit dem Bezug noch mit der Höhe öffentlicher Subventionen in überzufälliger Weise, weshalb auch die in den Hypothesen zum Ausdruck gebrachte kausale Beziehung öffentlicher Subventionen zum Sportangebot durch die empirischen Befunde nicht gestützt wird.

6.2.3 Subventionen und Kosten der Mitgliedschaft

Auf der Basis der Querschnittsdaten stiegen die Kosten für eine Vereinsmitgliedschaft im beobachteten Zeitraum von durchschnittlich (umgerechnet) 38,70 Euro auf 50,45 Euro pro Person und Jahr. Der Mittelwert der für die einzelnen Vereine berechneten Differenz zwischen den Beobachtungszeitpunkten liegt bei +8,68 Euro (im Längsschnitt).

Tabelle 8

Die Entwicklung der Mitgliedsbeiträge in Sportvereinen bei unterschiedlichen Subventionierungsmustern ($n = 68$)

Subventionen	Veränderung des mittleren Mitgliedsbeitrags (MW)	s	(Welch-)t	p
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	28,00	54,5	0,84	n.s.
Andere	7,15	31,5		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	10,67	22,6	0,29	n.s.
Andere	7,96	36,9		

Wie Tabelle 8 zeigt, erhöhen sich in neu subventionierten Sportvereinen die Mitgliedsbeiträge stärker als in den anderen Sportvereinen. Für die metrischen Subventionsmaße ergeben sich hierzu inhaltlich gleichgerichtete, ebenfalls nicht signifikante Korrelationen von $r = 0,17$ (öffentlich) sowie $r = 0,05$ (Sportorganisationen).

Zu beiden Untersuchungszeitpunkten liegt die Beitragshöhe für Kinder und Jugendliche im Mittel bei 61 % der Erwachsenenbeiträge. Subventionierte Sportvereine unterscheiden sich diesbezüglich von nicht subventionierten, allerdings auch in diesem Fall in hypothesenwidriger Richtung und statistisch nicht signifikant (s. Tabelle 9). Gleiches gilt für den Effekt der Höhe der Veränderung

der von Sportorganisationen erhaltenen Subventionen ($r = 0,13$; $n = 59$; n.s.), wohingegen zumindest die Richtung des Zusammenhangs zwischen der Veränderung der Höhe der öffentlichen Subventionen und des Verhältnisses der Kinder- und Jugendlichenbeiträge zu den Erwachsenenbeiträgen derjenigen in Hypothese 3d angenommenen entspricht ($r = -0,16$; $n = 59$; n.s.). Mangels statistischer Signifikanz muss dennoch auch diese ebenso wie die Hypothesen 3a–c zurückgewiesen werden.

Tabelle 9

Die Entwicklung des Verhältnisses der Mitgliedsbeiträge Kinder und Jugendlicher zu denjenigen Erwachsener in Sportvereinen bei unterschiedlichen Subventionierungsmustern ($n = 59$)

Subventionen	Veränderung des Verhältnisses der Mitgliedsbeiträge Kinder und Jugendlicher zu denjenigen Erwachsener (MW)	s	(Welch-)t	p
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	4,95 %	36,1	0,17	n.s.
Andere	1,89 %	13,6		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	7,62 %	11,4	1,70	n.s.
Andere	0,05 %	16,4		

6.2.4 Subventionen und Betreuungsqualität

Die Betreuungsqualität wurde über die Anzahl an Trainern und Übungsleitern pro 100 aktive Mitglieder operationalisiert. Die Betreuungsqualität ist somit umso höher, je größer dieser Quotient ausfällt. Die Unterschiede in der Entwicklung dieser Kennzahl über die Zeit zwischen neu subventionierten und nicht neu subventionierten Sportvereinen weisen in die den Annahmen (Hypothese 4a) entgegengesetzte Richtung, d. h. *nicht* neu subventionierte Vereine verbessern die Betreuungsqualität im Falle beider Subventionsarten jeweils in stärkerem Maße (s. Tabelle 10).

Auch wenn man die Höhe der Veränderung der erhaltenen Subventionen über die Zeit berücksichtigt (Hypothese 4b), ergibt sich ein negativer Zusammenhang zur Veränderung der Betreuungsqualität (öffentlich: $r = -0,10$; Sportorganisationen: $r = -0,17$; jeweils $n = 46$ und n.s.), weshalb auch diese beiden Hypothesen verworfen werden.

Tabelle 10

Die Entwicklung der Betreuungsquote in Sportvereinen bei unterschiedlichen Subventionierungsmustern ($n = 46$)

Subventionen	Veränderung der Betreuungquote (Anzahl der Betreuer pro 100 Mitglieder; MW)	s	t	p
öffentliche Subventionen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	0,06	5,95	0,85	n.s.
Andere	3,91	7,63		
Subventionen von Sportorganisationen 1996 nicht erhalten und 2004 erhalten	1,77	5,77	0,89	n.s.
Andere	4,18	7,95		

*6.2.5 Neueinrichtung von Sportangeboten,
Vereinsgröße und Subventionen*

Betrachtet man auf *querschnittlicher* Ebene den Zusammenhang zwischen der Einrichtung neuer Angebote in den jeweiligen drei Jahren vor den Erhebungszeitpunkten¹⁷ und der Subventionswahrscheinlichkeit sowie der Subventionshöhe, so zeigt sich, dass diejenigen Sportvereine, die jeweils in den drei Jahren zuvor neue Angebote eingerichtet haben, überzufällig häufiger durch Sportorganisationen subventioniert werden; in Bezug auf öffentliche Geldgeber ist dieser Effekt nicht vorhanden bzw. weitaus weniger deutlich (Tabelle 11). Dahingegen haben auch diese neuen Angebote keine Auswirkung auf die Subventionshöhe (Tabellen 12 und 13), sodass Hypothese 5a als partiell bestätigt, 5b als widerlegt betrachtet werden kann.

Die Veränderung der Vereinsgröße wurde als prozentuale Differenz der Mitgliederzahl zwischen 1996 und 2004 berechnet. Die längsschnittliche statistische Analyse (s. Tabelle 14) ergibt für beide Subventionsarten (dichotomes Skalenniveau) praktisch keinen Zusammenhang (öffentlich: $r_{pb} = -0,043$; Sportorganisationen: $r_{pb} = -0,003$; jeweils $n = 70$ und n.s.) zwischen dem prozentualen Wachstum der Mitgliederzahl und der Neu- bzw. Wiedersubventionierung in 2004. Dies gilt analog auf der Ebene metrisch gemessener Subventionsveränderungen gleichsam für die Einzelkorrelationen (öffentlich: $r_{pb} = 0,061$; Sportorganisationen: $r_{pb} = 0,065$; jeweils $n = 70$ und n.s.) sowie das multivariate Gesamtmodell ($F = 0,30$; $df = 2$; 67; n.s.).

¹⁷ Hierbei handelt es sich um ein dichotom kodiertes Fragebogenitem; insofern unterscheidet sich diese Analyse auch hierin von derjenigen in Abschnitt 6.2.2.

Tabelle 11

Einrichtung neuer Angebote in den vorangegangenen drei Jahren von subventionierten und nicht subventionierten Sportvereinen im Vergleich

Subventionen	Jahr	neue Angebote in den vorangegan- genen drei Jahren eingerrichtet	<i>n</i>	χ^2	<i>p</i>	φ^2 [%]			
öffentliche Subventionen erhalten	1996	54,8%	165	< 0,1	n.s.	–			
keine öffentlichen Subventionen erhalten		55,3%							
Subventionen von Sportorganisatio- nen erhalten		69,0%	165				10,1	< 0,01	6,1
keine Subventionen von Sportorga- nisationen erhalten		40,7%							
öffentliche Subventionen erhalten	2004	55,4%	438	3,3	< 0,05	0,7			
keine öffentlichen Subventionen erhalten		45,7%							
Subventionen von Sportorganisatio- nen erhalten		69,4%	438				22,9	< 0,01	5,2
keine Subventionen von Sportorga- nisationen erhalten		43,8%							

Tabelle 12

Abhängigkeit der Höhe öffentlicher Subventionen von der Einrichtung neuer Angebote in den vorangegangenen drei Jahren

Subventionen	Jahr	Anteil öffentlicher Subventionen an den Gesamteinnahmen		<i>n</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	ω^2 [%]
		MW	s				
neue Angebote in den vorange- gangenen drei Jahren eingerichtet	1996	5,06	8,28	161	0,60	n.s.	–
keine neuen Angebote in den vorangegangenen drei Jahren ein- gerichtet		6,26	11,81				
neue Angebote in den vorange- gangenen drei Jahren eingerichtet	2004	4,59	11,25	426	0,81	n.s.	–
keine neuen Angebote in den vorangegangenen drei Jahren ein- gerichtet		3,53	6,73				

Betrachtet man dahingegen querschnittlich den Zusammenhang der absolu-
ten Größe von Sportvereinen und der Subventions*wahrscheinlichkeit*, so er-
geben sich größtenteils durchaus substanzielle und signifikante Effekte, welche

in Tabelle 14 dargestellt sind. Die Subventionshöhe ist hingegen von der Organisationsgröße weitgehend unabhängig (s. Tabelle 15). Während Hypothese 6a somit beibehalten werden kann, muss auch Hypothese 6b verworfen werden.

Tabelle 13

Abhängigkeit der Höhe der Subventionen von Sportorganisationen von der Einrichtung neuer Angebote in den vorangegangenen drei Jahren

Subventionen	Jahr	Anteil der Subventionen von Sportorganisationen an den Gesamteinnahmen		n	t	p	ω^2 [%]
		MW	s				
neue Angebote in den vorangegangenen drei Jahren eingerichtet	1996	5,27	6,81	161	0,81	n.s.	–
keine neuen Angebote in den vorangegangenen drei Jahren eingerichtet		3,661	2,22				
neue Angebote in den vorangegangenen drei Jahren eingerichtet	2004	4,35	8,21	426	1,52	n.s.	–
keine neuen Angebote in den vorangegangenen drei Jahren eingerichtet		3,11	5,79				

Tabelle 14

Mittlere Mitgliederzahlen von subventionierten und nicht subventionierten Sportvereinen im Vergleich

Subventionen	Jahr	Mitgliederanzahl		n	t	p	ω^2 [%]
		MW	s				
öffentliche Subventionen erhalten	1996	383,8	406,1	161	3,5	< 0,01	6,5
keine öffentlichen Subventionen erhalten		200,2	254,2				
Subventionen von Sportorganisationen erhalten		407,5	422,9	161	3,7	< 0,01	7,1
keine Subventionen von Sportorganisationen erhalten		205,8	250,3				
öffentliche Subventionen erhalten	2004	331,5	357,0	427	2,1	< 0,05	0,8
keine öffentlichen Subventionen erhalten		256,1	375,6				
Subventionen von Sportorganisationen erhalten		409,4	442,1	427	7,0	< 0,01	10,2
keine Subventionen von Sportorganisationen erhalten		173,2	215,8				

Tabelle 15

Zusammenhang (Produkt-Moment-Korrelationen) zwischen der Mitgliederanzahl und Subventionshöhe

Subventionsart	Jahr	Korrelation mit der Mitgliederanzahl	<i>p</i>	<i>r</i> ² [%]
öffentliche Subventionen	1996	0,04	n.s.	–
Subventionen von Sportorganisationen		–0,05	n.s.	–
öffentliche Subventionen	2004	0,03	n.s.	–
Subventionen von Sportorganisationen		0,12	< 0,01	1,5

7. Zusammenfassung und Diskussion

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Hypothesen, die von einer mittel- bis langfristigen Leistungssteigerung der Sportvereine durch Subventionen ausgehen, nicht mit hinreichend geringer Irrtumswahrscheinlichkeit bestätigt werden konnten. Lediglich für die Subventionswirkungen auf die Anzahl der Vereinsangebote (Tabelle 7) mag dabei der geringe Stichprobenumfang eine Rolle gespielt haben. Dort wurden nach der Klassifikation von Cohen (1988, 224 ff.; 284 ff.) zumindest „kleine“ Effekte gefunden. Einige andere Befunde weisen, statistisch ebenfalls nicht signifikant, sogar in die Richtung einer Leistungsver-schlechterung. Dahingegen deuten einige signifikante Ergebnisse der Analyse der Querschnittsdaten mit „mittleren“ Effektstärken (ebd.) darauf hin, dass grö-ßere und im Sinne der Einrichtung neuer Angebote innovativere Sportvereine mit höherer Wahrscheinlichkeit subventioniert werden, allerdings im Mittel nicht mit höheren finanziellen Beträgen relativ zu ihren Gesamteinnahmen.

Zunächst ist auf den begrenzten Geltungsbereich der vorliegenden Unter-suchung hinzuweisen, der sich erstens aus dem (im Längsschnitt) geringen und regional selektiven Stichprobenumfang und zweitens aus der Beschränkung auf eine von mehreren, z. T. bedeutenderen Subventionsarten ergibt. Da anderer-seits vergleichbare empirische Analysen nicht vorliegen, so lassen sich den-noch, unter entsprechendem Vorbehalt, einige Schlussfolgerungen und wichtige Hinweise für künftige Forschung aus den Befunden ableiten.

Ebenso wie durch die Analyse Wagners (2010) für Wirtschaftsunternehmen kann durch die vorliegende Untersuchung die Annahme, dass Subventionen zu einer Leistungssteigerung der unterstützten Organisationen führen, nicht bestä-tigt werden. Nur vermutet werden kann in diesem Zusammenhang, dass die Wahrung der Autonomie der Sportvereine nach dem Subsidiaritätsprinzip bei der festgestellten Nichterfüllung staatlicher Subventionsintentionen eine Rolle spielt (vgl. Heinemann, 1995, 86). Unabhängig jedoch von der Ursache stellen die hier berichteten Befunde die Argumentation deutlich in Frage, mit der Sub-ventionierung von Sportvereinen werde Marktversagen kompensiert. Insofern

wäre eine systematische Evaluation von Förderprogrammen und -projekten wünschenswert (vgl. Thöne/Röhl, 2005, 117).

Die Ergebnisse liefern allerdings Hinweise dafür, dass innovationsfreudiges korporatives Handeln von Dachverbänden mit Subventionen „belohnt“ wird und mithin der Erfolg der Sportvereine bei der Subventionsakquise von einem wirksamen Signaling abhängt. Subventionen entfalten also eine Anreizwirkung in diesem Bereich, wobei diese allerdings im konkreten Fall nur dann mit einer Steigerung des Gemeinnutzens einher geht, wenn mehr Angebote tatsächlich auch von den Sporttreibenden und möglichst auch von zuvor Nichtsporttreibenden genutzt werden sollten.

Während dieser Effekt bei der Subventionszuteilung durch die öffentlichen Hände lediglich abgeschwächt auftritt, deutet der gefundene deutliche Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit einer direkten öffentlichen Subventionierung und der Größe der subventionierten Sportvereine auf andere politökonomische Motive von Subventionierungen hin. So können politische Entscheidungsträger durch die bevorzugte Subventionierung *größerer* Sportvereine vergleichsweise *mehr* in Wählerstimmen transformierbare, positive öffentliche Aufmerksamkeit gewinnen. Aufgrund der hohen Popularität sowohl des aktiven Breitensport- als auch des passiven Spitzensportkonsums sowie seiner praktisch uneingeschränkt positiven Bewertung und Wahrnehmung stellt der Sport in diesem Zusammenhang eine ideale „Aufmerksamkeitsplattform“ dar. Daran können Politiker, nicht selten durch die Vergabe öffentlicher Mittel, andocken und daraus ihren persönlichen Nutzen ziehen.¹⁸ Insofern wären die intendierten Wirkungen der Subventionierung nicht auf der Ebene der einzelnen Vereine, sondern auf der Ebene der Subventionsgeber zu suchen und mithin politikökonomische Modelle in der zukünftigen Forschung stärker zu berücksichtigen.

Literatur

- Anthes, E. (2009): Strukturelle Entwicklungen von Sportvereinen. Eine empirische Analyse im Sportbund Pfalz, Göttingen.
- Baade, R. A. (1996): Stadium Subsidies Make Little Economic Sense for Cities, a Rejoinder, *Journal of Urban Affairs* 18, 33–37.
- Baade, R. A. (2003): Evaluating Subsidies for Professional Sports in the United States and Europe: A Public-Sector Primer, *Oxford Review of Economic Policy* 19 (4), 585–597.
- Badel, C. (1997a): Ausblick: Entwicklungsperspektiven des Nonprofit Sektors, in: ders. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management*, Stuttgart, 413–442.

¹⁸ Hinzu kommt nicht selten eine Bündelung der Rollen des Politikers und des Verbands- und oder Vereinsfunktionärs, welche an sich schon die gleichen Popularitätseffekte zeitigt und auch den beschriebenen Tausch erleichtert.

- Badelt, C.* (1997b): Der Nonprofit Sektor in Österreich, in: ders. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management*, Stuttgart, 51–70.
- Boss, A./Rosenschon, A.* (2006): Der Kieler Subventionsbericht: Grundlagen, Ergebnisse, Schlussfolgerungen, Institut für Weltwirtschaft Kiel, Februar (Kieler Diskussionsbeiträge 423). <http://www.ifw-kiel.de/pub/kd/2006/kd423.pdf>, Zugriff am 26. April 2010.
- Breuer, C.* (Hrsg.) (2007): Sportentwicklungsbericht 2005/2006. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland, Köln.
- Breuer, C./Haase, A.* (2007): Unterstützung und Beratung von Sportvereinen, in: Ch. Breuer (Hrsg.), Sportentwicklungsbericht 2005/2006. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland, Köln, 117–143.
- Breuer, C./Wicker, P.* (2008): Öffentliche Förderung des Vereinssports. Download am 21. 5. 2010 unter http://www.bisp.de/nn_15924/SharedDocs/Downloads/Sportentwicklungsberichte/Foerderung_2007_08,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/Foerderung_2007_08.pdf. Download am 7. Januar 2010.
- Brunsson, N.* (2003): *The Organization of Hypocrisy. Talk, Decisions and Actions in Organizations*, 2. Aufl. Copenhagen.
- Bundesministerium der Justiz* (Hrsg.) (2007): Bundesgesetzblatt Teil I (BGBl), Köln.
- Cohen, J.* (1988): *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences* (2nd ed.), Hillsdale (NJ).
- Deutscher Olympischer Sportbund* (2010): DOSB-Breitensport. Kurzprofil. Zugriff am 23. November 2010 unter <http://www.dosb.de/de/sportentwicklung/ziele-aufgaben-konzepte/>.
- Emrich, E./Pitsch, W.* (2005): Die wirtschaftliche Lage der Vereine des Breitensports in Deutschland: Probleme und Perspektiven, in: B. Frick (Hrsg.), *Ökonomie des Breitensports*, Schorndorf, 35–54.
- Emrich, E./Pitsch, W./Papathanassiou, V.* (2001): Die Sportvereine. Ein Versuch auf empirischer Grundlage, Schorndorf.
- Färber, G.* (1998): Subventionen in der Sozialen Marktwirtschaft. Subventionsbegriff und Subventionspolitik in der Bundesrepublik Deutschland im Lichte gewandelter finanzpolitischer Konzeptionen, in: W. Fischer (Hrsg.), *Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft. Erfahrungen und Perspektiven nach 40 Jahren*, Berlin, 319–343.
- Gratton, C./Taylor, P.* (2000): *Economics of Sport and Recreation*, London.
- Grüne, M.* (1996): Subventionen in der Demokratie, Frankfurt am Main.
- Heinemann, K.* (1995): Einführung in die Ökonomie des Sports. Ein Handbuch, Schorndorf.
- Heinemann, K./Schubert, M.* (1994): Der Sportverein. Ergebnisse einer repräsentativen Untersuchung, Schorndorf.
- Hockenjoß, C.* (1995): Öffentliche Sportförderung in der Bundesrepublik Deutschland. Darstellung und finanztheoretische Analyse, Frankfurt am Main.
- Horch, H.-D.* (1992): Geld, Macht und Engagement in freiwilligen Vereinigungen. Grundlagen einer Wirtschaftssoziologie von Non-Profit-Organisationen, Berlin.

- Hovemann, G./Horch, H.-D./Schubert, M. (2007): Sportvereine und Finanzen, in: C. Breuer (Hrsg.), Sportentwicklungsbericht 2005/2006, Köln, 144–158.
- Jakob, H. (2010): Die staatliche Finanzierung und Förderung von Fußballstadien am Maßstab des EG-Beihilfenrechts. Die EG-beihilfenrechtlichen Probleme kommerzieller Sportstätten, Baden-Baden.
- Messing, M./Emrich, E. (2003): Sportsponsoring als Geschenksimulation und Status-Spiel. Diskussionsbeitrag zu einem anthropologischen Grundmuster, Sportwissenschaft 33 (1), 17–32.
- Meyer, J. W./Rowan, B. (1977): Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, The American Journal of Sociology 83, 340–363.
- Musgrave, R. A. (1966): Finanztheorie, Tübingen.
- Pfeffer, J./Salancik, G. R. (1978): The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective, New York (NJ) u. a.
- Porter, P. (1999): Mega-Sports Events as Municipal Investments: A Critique of Impact Analysis, in: J. Fizel/E. Gustafson/L. Hadley (eds.), Sport Economics: Current Research, Westport (CT).
- Porter, P./Thomas, C. R. (2010): Public Subsidies and the Location and Pricing of Sports, Southern Economic Journal, 76 (3), 693–710.
- Sahlins, M. D. (1972): Stone Age Economics, Chicago (IL).
- Schlagenhauf, K. (1977): Sportvereine in der Bundesrepublik Deutschland. Teil I: Strukturelemente und Verhaltensdeterminanten im organisierten Freizeitbereich, Schorn-dorf.
- Scott, W. R. (1998): Organizations. Rational, Natural, and Open Systems (4th ed.), Upper Saddle River (NJ).
- Scott, W. R./Meyer, J. W. (1983): The Organization of Societal Sectors: Propositions and Early Evidence, in: J. W. Meyer/W. R. Scott (Hrsg.), Organizational Environments. Ritual and Rationality, Beverly Hills (CA) u. a., 129–153.
- Spence, M. (1973): Job Market Signaling, Quarterly Journal of Economics 87 (3), 355–374.
- Thöne, M./Röhl, J. (2005): Subventionen und staatliche Beihilfen in Deutschland. FiFo-Berichte Nr. 4, Finanzwirtschaftliches Forschungsinstitut an der Universität zu Köln.
- Voigt, F. (2006): Kommunale Sportsubventionen in Deutschland. Bundesweite Quer- und Längsschnittstudien zur Umsetzung des neuen Steuerungsmodells in den kommunalen Sportverwaltungen, Münster.
- Wagner, J. (2010): Wer wird subventioniert? Subventionen in deutschen Industrieunternehmen 1996–2006, Perspektiven der Wirtschaftspolitik 11 (1), 47–74.
- Wopp, C. (1995): Entwicklungen und Perspektiven des Freizeitsports, Aachen.
- Zimmermann, H. (1976): Subventionen und Verteilung, in: W. Dreißig (Hrsg.), Öffentliche Finanzwirtschaft und Verteilung IV, Berlin, 9–58.