

Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung

Herausgegeben von Lothar Hübl

Band 29

Eine ökonomische Analyse der Fußball-Bundesliga

Von

Detlef Swieter



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50819-8>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-23 11:45:31
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DETLEF SWIETER

Eine ökonomische Analyse der Fußball-Bundesliga

Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung

Herausgegeben von Lothar Hübl

Band 29

Eine ökonomische Analyse der Fußball-Bundesliga

Von
Detlef Swieter



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Swieter, Detlef

Eine ökonomische Analyse der Fußball-Bundesliga / Detlef Swieter. –

Berlin : Duncker und Humblot, 2002

(Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung ; Bd. 29)

Zugl.: Hannover, Univ., Diss., 2001

ISBN 3-428-10819-1

Alle Rechte vorbehalten

© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin


Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin

Druck: Werner Hildebrand, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0720-6682

ISBN 3-428-10819-1

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 

Vorwort

Für die Betreuung der Arbeit möchte ich meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Hübl, gleichzeitig Herausgeber der Reihe: „Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung (AWF)“, herzlich danken. Er hat das Thema von der Entstehung bis zur vorliegenden Fassung wohlwollend begleitet und die Fertigstellung in vielfältiger Weise gefördert.

Außerdem bedanke ich mich bei Herrn Prof. Dr. Meyer und Herrn Prof. Dr. Peters sowie meiner Kollegin Dr. Ulrike Schneider für ihre hilfreichen Hinweise. Zum Gelingen der Arbeit haben außerdem die wissenschaftlichen Hilfskräfte der Abteilung Konjunktur- und Strukturpolitik des Fachbereiches Wirtschaftswissenschaften der Universität Hannover beigetragen. Bei Frau Elfi Holtz bedanke ich mich für die Unterstützung beim Korrekturlesen.

Schließlich gilt mein Dank den wichtigsten Personen, die das Entstehen dieser Arbeit erst ermöglicht haben, meinen Eltern Gisela und Albert Swieter und meiner Frau Sandra. Ihnen widme ich das vorliegende Buch.

Ehlershausen, im Januar 2002

Detlef Swieter

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	15
I. Problemstellung	15
II. Methode und Datenbasis	17
B. Wirtschaftliche Bedeutung des Profifußballs in Deutschland	23
I. Organisationsrahmen und Historie der Fußball-Bundesliga	23
II. Wirtschaftliche Tätigkeit der Profivereine	28
1. Handelbare Güter	28
2. Einnahmemärkte	32
a) Stadionbesuch	32
b) Übertragungsrechte	34
c) Sponsoring	39
d) Merchandising	41
e) Gesamterlöse	42
3. Investitionstätigkeit	44
a) Fußballstadien	44
b) Spielermarkt	45
C. Analyse der Produktionsbedingungen im professionellen Fußball	49
I. Notwendige Produkteigenschaften	49
1. Aussagekraft und Integrität des Meisterschaftsrennens	49
2. Spannungsgrad des Meisterschaftsrennens	52
II. Besonderheiten im Produktionsprozess	60
1. Gemeinschaftsproduktion und Produktionsexternalitäten	60
2. Zielfunktionen von professionellen Fußball-Vereinen	61
3. Zusammenhang zwischen Finanzkraft und Erfolg	66
III. Ineffizienzpotentiale im Produktionsprozess	71
1. Überinvestitionstendenzen bei der Ermittlung der Rangfolge im Meisterschaftsrennen	72
2. Unterinvestitionen in den Spannungsgrad	75
D. Der Arbeitsmarkt im professionellen Fußball	81
I. Organisation des Arbeitsmarktes für Profifußballer	81
1. Wechselbeschränkungen und Ausländerregelungen	81
2. Änderungen durch das Bosman-Urteil	83
II. Theoretische Analyse der Spielermarktregulierungen	87
1. Grundlegende Zusammenhänge	87
2. Ausgleich der Spielstärken durch Ablösesummen?	90

3. Förderung der Nachwuchsausbildung durch Ablösesummen?	94
4. Rechtfertigung von Ausländerbeschränkungen	97
III. Empirische Analyse des Spielermarktes	99
1. Spielergehälter und Vertragsdauern	99
a) Entwicklung der Vertragsbestandteile	99
b) Determinanten der Spielerentlohnung	109
2. Ablösesummen und Spielermobilität	122
3. Ausgleich der Spielstärken	129
4. Nachwuchsausbildung	134
IV. Aktuelle Entwicklungen	138
E. Probleme der Ligaorganisation im professionellen Fußball	141
I. Ausgangsbedingungen im Überblick	141
II. Anforderungen an die Integration der Vereine	144
III. Ein einfaches Modell einer Mannschaftssportliga	148
1. Ineffizienzen bei Gewinnmaximierung	149
2. Ineffizienzen bei Siegmaximierung	154
IV. Regulierungsmöglichkeiten	156
1. Erlösverteilung	157
a) Grundlagen	157
b) Beispiel Einnahmeteilung	157
2. Inputrationierung	165
a) Grundlagen	165
b) Beispiel Gehaltsobergrenze	168
F. Fazit	172
Anhang	174
Literaturverzeichnis	182
Sachwortverzeichnis	196

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Lizenzvereine der Saison 1999/00	18
Tabelle 2:	Vermarktungsgesellschaften in der Fußball-Bundesliga	29
Tabelle 3:	Jüngste Entwicklung der Zuschauerzahlen in der Fußball-Bundesliga	34
Tabelle 4:	Meistgesehene Sportsendungen 2000	38
Tabelle 5:	Merchandisingeinnahmen ausgewählter Vereine	42
Tabelle 6:	Umsätze der Bundesligavereine 1999/00	43
Tabelle 7:	Relative Bedeutung der Einnahmekategorien der Bundesligavereine 1999/00	44
Tabelle 8:	Aktuelle Stadionprojekte in der Fußball-Bundesliga (Planungsstand Mai 2001)	46
Tabelle 9:	Zusammenhang zwischen den Trikotsponsoringeinnahmen und dem sportlichen Erfolg der Vereine	54
Tabelle 10:	Determinanten der Nachfrage nach Bundesligafußball	59
Tabelle 11:	Zielsetzungen der Bundesligavereine	63
Tabelle 12:	Korrelation zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg in der Fußball-Bundesliga	69
Tabelle 13:	Spielstärke und Haltung gegenüber Regulierungsfragen	78
Tabelle 14:	Ineffizienzpotenziale in einer Teamsportliga	79
Tabelle 15:	Aktuelle Transferzahlungspflichten nach Vertragsablauf	87
Tabelle 16:	Einschätzung der Vereinsverantwortlichen zur „Unabhängigkeitshypothese“	93
Tabelle 17:	Personalkosten in der Fußball-Bundesliga	100
Tabelle 18:	Entwicklung der Spielergehälter auf Individualdatenbasis in DM ..	100
Tabelle 19:	Entwicklung der Spielergehälter auf Individualdatenbasis für deutsche Spieler mit mindestens 34 Bundesligaspielen	101
Tabelle 20:	Anteil der Personalkosten am Gesamtumsatz der Vereine	102
Tabelle 21:	Entwicklung der Vertragslaufzeiten der Bundesligaspieler	106
Tabelle 22:	Anteil der leistungsbezogenen Vergütungskomponenten an der Spielerentlohnung in der Fußball-Bundesliga	107

Tabelle 23: Ausstiegsklauseln in der Fußball-Bundesliga	108
Tabelle 24: Variablenübersicht	111
Tabelle 25: Determinanten der Spielergelälter	113
Tabelle 26: Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit von der Nationalität	115
Tabelle 27: Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit von der Spielposition	115
Tabelle 28: Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit vom Vertragsstatus	116
Tabelle 29: Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit von der Vertragslaufzeit	116
Tabelle 30: Erweiterte Schätzmodelle zur Bestimmung der Gehaltsdeterminanten	118
Tabelle 31: Determinanten der Spielergelälter unter Berücksichtigung der aktuellen sportlichen Leistung der Spieler	120
Tabelle 32: Konzentration der Spielergelälter in der Fußball-Bundesliga	121
Tabelle 33: Einnahmen und Ausgaben der Bundesligavereine für Spielertransfers (in Mio. DM)	123
Tabelle 34: Ausgaben der Bundesligavereine für Gehälter und Spielertransfers	123
Tabelle 35: Arbeitskräftefluktuationsrate in der Fußball-Bundesliga	124
Tabelle 36: Verteilung der Bundesligaspieler auf verschiedene Nationalitäten (in v.H.)	125
Tabelle 37: Status der Neuzugänge in der Fußball-Bundesliga	126
Tabelle 38: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber einer Auseinanderentwicklung der Spielstärken als Folge des Bosman-Urteils	130
Tabelle 39: Korrelation der Abschlussposition in der Fußball-Bundesliga	132
Tabelle 40: Konzentration der Finanzkraft in der Fußball-Bundesliga	133
Tabelle 41: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber zurückgehenden Ausbildungsanreizen als Folge des Bosman-Urteils	136
Tabelle 42: Anteil der Nachwuchsspieler an den Neuzugängen in der Fußball-Bundesliga	136
Tabelle 43: Anteil der Nachwuchsspieler (≤ 22 Jahre) an allen Bundesligaprofis	137
Tabelle 44: Vertragsdauern von Nachwuchsspielern in der Fußball-Bundesliga	138
Tabelle 45: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber einer Euroliga ..	142
Tabelle 46: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber Finanzausgleichsmaßnahmen in der Fußball-Bundesliga	161

Tabelle 47: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der Verteilung der Fernsehgelder	162
Tabelle 48: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der Einzelvermarktung der Fernsehrechte I	163
Tabelle 49: Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der Einzelvermarktung der Fernsehrechte II.....	164
Tabelle 50: Zahl der Nennungen von Finanzausgleichsalternativen	168

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Durchschnittliche Zuschauerzahlen pro Bundesligaspiel im Saisonvergleich	33
Abb. 2:	Durchschnittliche Stadionauslastung im Saisonvergleich	33
Abb. 3:	Gesamteinnahmen aus Eintrittsgeldern im Saisonvergleich (in Mio. DM)	34
Abb. 4:	Preise der Fernsehübertragungsrechte (in Mio. DM).....	35
Abb. 5:	Jährliche Einnahmen durch Trikotsponsoring (in Mio. DM).....	40
Abb. 6:	Umsatzentwicklung der 1. Fußball-Bundesliga (in Mio. DM).....	43
Abb. 7:	Entwicklung der durchschnittlichen Ablösesumme	126
Abb. 8:	Erlösfunktionen in Abhängigkeit von der Siegquote.....	150
Abb. 9:	Grenzerlösfunktionen in Abhängigkeit von der Siegquote.....	150
Abb. 10:	Verteilung der Spielstärke im einfachen Modell einer Teamsportliga	151
Abb. 11:	Überproduktion von Spielstärke aufgrund von Erlösüberschätzungen im einfachen Modell mit gewinnmaximierenden Teams	152
Abb. 12:	Spielstärkeverteilung von gewinnmaximierenden Vereinen unter Berücksichtigung von Erlösüberschätzungen	153
Abb. 13:	Optimale Siegquote eines siegmaximierenden Vereins.....	155
Abb. 14:	Verteilung der Spielstärke im einfachen Modell einer Teamsportliga mit siegmaximierenden Vereinen	156
Abb. 15:	Auswirkungen einer Erlössumverteilung in einem Modell mit gewinnmaximierenden Vereinen	159
Abb. 16:	Auswirkungen einer Erlössumverteilung in einem Modell mit siegmaximierenden Vereinen.....	160
Abb. 17:	Auswirkung einer Gehaltsobergrenze in einem Modell mit gewinnmaximierenden Vereinen.....	169
Abb. 18:	Auswirkung einer Gehaltsobergrenze in einem Modell mit siegmaximierenden Vereinen	170

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AGBG	Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
ArbG	Arbeitsgericht
Art.	Artikel
BAG	Bundesarbeitsgericht
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BkartA	Bundeskartellamt
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa = ungefähr
c. p.	ceteris paribus
DFB	Deutscher Fußball Bund
DG-Bank	Deutsche Genossenschafts Bank
d. h.	das heißt
DM	Deutsche Mark
eG	Eingetragene Genossenschaft
EG bzw. EU	Europäische Gemeinschaft bzw. Union
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
EM	Europa-Meisterschaft
EuGH	Europäischer Gerichtshof
e. V.	eingetragener Verein
EWK	Europäischer Wirtschaftsraum
f. bzw. ff.	folgend bzw. folgende
FEW-HSG	Forschungsinstitut für Empirische Ökonomie und Wirtschaftspolitik an der Universität St. Gallen
FIFA	Fédération Internationale de Football Association
GG	Grundgesetz
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GrV	Grundlagenvertrag
GwB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
Hrsg.	Herausgeber
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
Ifo	Institut für Wirtschaftsforschung
IW	Institut der deutschen Wirtschaft

Jg.	Jahrgang
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
K.-o.	Knock out = Entscheidung durch Ausscheiden
LAG	Landesarbeitsgericht
LSpSt	Lizenzspielerstatut des DFB
Max.	Maximum
Min.	Minimum
Mio.	Millionen
MLB	Major League Baseball
Mrd.	Milliarden
NBA	National Basketball Association
NFL	National Football League
NHL	National Hockey League
Nr.	Nummer
o. V.	ohne Verfasser
rd.	rund
s.	siehe
S.	Seite bzw. Satz
s. o.	siehe oben
Tsd.	Tausend
TV	Television = Fernsehen
u. a.	unter anderem; und andere
UEFA	Union des Associations Européennes de Football
UI-Cup	UEFA-Intertoto-Cup
US bzw. USA	United States (of America) = Vereinigte Staaten
v.	vom
Vgl./vgl.	Vergleiche ...
v. H.	vom bzw. von Hundert
WGZ Bank	Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium (Zeitschrift)
WISU	Das Wirtschaftsstudium (Zeitschrift)
WM	Weltmeisterschaft
z. B.	zum Beispiel
ZEW	Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung

A. Einleitung

I. Problemstellung

Das Interesse an sportökonomischen Fragestellungen hat in den letzten Jahren auch in Deutschland deutlich zugenommen. Neben allgemeinen Untersuchungen zur wirtschaftlichen Bedeutung der Sportbranche und Studien zur Finanzierung von Sportveranstaltungen und Vereinen rücken insbesondere ökonomische Analysen des professionellen Teamsports in das Blickfeld der Forschungsaktivitäten.

Es wurden vor allem Ansätze nordamerikanischer und britischer Analysen aufgenommen und auf den professionellen Fußball in Deutschland bezogen. In den USA liegen seit mehreren Jahrzehnten umfassende ökonomische Untersuchungen über die in Nordamerika wichtigsten Mannschaftssportarten Baseball, Football¹, Basketball und Eishockey vor. Die hohe Forschungsintensität begründet sich u. a. auf der gewinnorientierten Ausrichtung der Klubbesitzer und der Verfügbarkeit von relevanten Daten sowohl über den ökonomischen Erfolg des Teams als auch über die Inhalte von Spielerverträgen. Dadurch können theoretische Studien empirischen Überprüfungen unterzogen werden.

Die ersten ökonomischen Untersuchungen über den professionellen Fußball stammen aus England. Im Vergleich zu Deutschland war die Organisation des Fußballs in England von Beginn an stärker an ökonomischen Grundsätzen orientiert².

Der Fußball steht eindeutig im Mittelpunkt des Sportinteresses in Deutschland. Der Deutsche Fußball Bund (DFB) ist mit mehr als sechs Millionen Mitgliedern einer der größten Sportverbände der Welt. Die Nachfrage der passiven Sportkonsumenten konzentriert sich ebenfalls vor allem auf den Fußball. Nach einer Umfrage der UFA bezeichnen sich mehr als 34 Millionen Bundesbürger über 14 Jahre als fußballinteressiert.³

¹ Football ist eine Teamsportart, die aufgrund der Unterschiede im grundlegenden Spielprinzip und Regelwerk nicht mit dem europäischen Fußball zu vergleichen ist.

² Schamberger, M. 1999, S. 5 ff.

³ Vgl. UFA 2000, S. 11. Auf die Studie der UFA SPORTS GmbH wird an verschiedenen Stellen der Arbeit Bezug genommen. Die Studie basiert auf einer repräsentativen Befragung von 2259 Personen ab 14 Jahren, die vom 08.11. bis 20.12.1999 in Deutschland durchgeführt wurde, vgl. UFA 2000, S. 142 ff.

Die 36 Profivereine der Fußball-Bundesligen erwirtschafteten in der Spielzeit 2000/01 einen Umsatz von mehr als 2 Milliarden DM. Seit Oktober 2000 ist mit Borussia Dortmund der erste deutsche Bundesligaverein als Kommanditgesellschaft auf Aktien der Börse notiert. In Europa werden damit bereits Aktien von 36 Fußballvereinen an den Börsen gehandelt.⁴

Die Dynamik des Wachstumsmarktes Fußball-Bundesliga wird im zweiten Kapitel der vorliegenden Untersuchung anhand der Entwicklung der verschiedenen Einnahme- und Ausgabemärkte der Bundesligateams aufgezeigt.

Die zunehmende Kommerzialisierung und Professionalisierung des Unterhaltungsgutes Bundesligafußball ist allerdings nicht die einzige Begründung für ökonomische Analysen dieses Sektors. Gerade die besonderen Produkt- und Produktionseigenschaften im professionellen Mannschaftssport liefern eine Vielzahl von Ansatzpunkten, die eine ökonomische Untersuchung rechtfertigen.

So weist die Anbietersituation in einer Teamsportliga deutliche Unterschiede zu anderen Branchen auf. Das Gut Bundesligafußball ist ein Gemeinschaftsprodukt aller Bundesligavereine, welches nur in einem Gesamtzusammenhang einen verwertbaren Nutzen für die Konsumenten schafft. Da der Sinn eines Zusammenschlusses von verschiedenen Mannschaften in einer Liga in der Ermittlung der Rangfolge der Mannschaften besteht, liegt im professionellen Mannschaftssport eine besondere Konkurrenzsituation vor. Auf der einen Seite sind die einzelnen Vereine Konkurrenten um Positionen, auf der anderen Seite kann die deutsche Meisterschaft nur in Gemeinschaftsproduktion hergestellt werden. Dies führt zu der Frage, inwieweit sich die Spielstärken der Mannschaften auseinander entwickeln dürfen, ohne dass dies der Nachfrage nach dem Produkt schadet.

Es ist weiterhin zu diskutieren, ob die Anbieter die daraus folgenden Konsequenzen ausreichend berücksichtigen. Die Klubs sind überwiegend in der Rechtsform eines eingetragenen, nichtwirtschaftlichen Vereines organisiert und besitzen den Status der Gemeinnützigkeit. Die Lizenzspielerabteilungen dieser Vereine müssen bei Jahresumsätzen von 30 bis 300 Millionen DM allerdings wie Unternehmen geführt werden. Es ist zu klären, inwieweit das Verhalten ökonomischen Rationalitätsannahmen, wie z.B. der Maximierungshypothese, genügt. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob das individuelle Handeln aufgrund der theoretisch abgeleiteten Produktbesonderheiten zu kollektiv effizienten Marktergebnissen führt. Sollte sich herausstellen, dass die Vereine im Rahmen individueller Gewinn- oder Nutzenmaximierungsstrategien ineffiziente Marktergebnisse pro-

⁴ Vgl. WGZ Bank 2001, S. 120.

duzieren, ist dies ein Argument, die Handlungsanreize durch regulierende Eingriffe in die Organisation des Ligawettbewerbs zu verändern.

Theoretisch lassen sich zwei Hauptgründe für Ineffizienzen ableiten. Zum Einen betrifft dies Überinvestitionstendenzen der Vereine im Rahmen des Meisterschaftsrennens. Zum Anderen wird vermutet, dass ein unregulierter Wettbewerb der Teilnehmer aufgrund der unterschiedlichen finanziellen Potenziale der Vereine ein schädliches Auseinanderentwickeln der Spielstärken der Mannschaften zur Folge hat.

Diese genannten Besonderheiten in Verbindung mit dem stark steigenden Erlöspotenzial der Branche und dem Einstieg spezialisierter Rechteverwerter in das Vermarktungsgeschäft von Bundesligavereinen stellen Anforderungen dar, die eine effiziente Organisation des professionellen Fußballs zu beachten hat.

II. Methode und Datenbasis

Im Verlauf der Arbeit werden die Besonderheiten der Branche aufgezeigt und theoretische Erkenntnisse über den professionellen Teamsport Fußball-Bundesliga herausgearbeitet. Sollen außerdem Antworten auf Fragen nach einer ökonomisch effizienten Organisation des Ligawettbewerbs gefunden werden, müssen das Marktverhalten der beteiligten Akteure und die daraus resultierenden Marktergebnisse zusätzlich empirisch analysiert werden. Auch die Wirkungsweise von Änderungen der institutionellen Rahmenbedingungen lässt sich durch die empirische Analyse der Auswirkungen bereits erfolgter Organisationsänderungen, wie z.B. die Umverteilung der Verfügungsrechte auf dem Spielermarkt aufgrund der Auswirkungen des Bosman-Urteils, besser vorhersagen.

Zur empirischen Analyse der Fußball-Bundesliga werden in der vorliegenden Arbeit insgesamt drei Quellen herangezogen, die an dieser Stelle vorgestellt werden.

Befragung der Bundesligavereine

Zunächst wurde im Herbst 1999 eine Umfrage zu aktuellen Organisationsfragen des professionellen Fußballs bei den 36 Profivereinen der Saison 1999/00 durchgeführt.

Dazu wurde, zusammen mit einem Begleitschreiben, der Fragebogen: „Rahmenbedingungen des professionellen Fußballs in Deutschland“ (siehe Anhang) an die Führungen der 36 Vereine der ersten und zweiten Fußball-Bundesliga der Saison 1999/00 gesendet (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1
Lizenzvereine der Saison 1999/00

1. Bundesliga	2. Bundesliga
SSV Ulm	Borussia Mönchengladbach
SpVgg Unterhaching	1. FC Nürnberg
Arminia Bielefeld	Alemannia Aachen
VfL Wolfsburg	1. FC Köln
VfB Stuttgart	Chemnitzer FC
Schalke 04	Energie Cottbus
1860 München	FC St. Pauli
Bayer Leverkusen	Fortuna Köln
Bayern München	Hannover 96
Hertha BSC Berlin	Karlsruher SC
MSV Duisburg	Kickers Offenbach
Borussia Dortmund	Mainz 05
Hamburger SV	RW Oberhausen
Eintracht Frankfurt	SpVgg Greuther Fürth
Hansa Rostock	Stuttgarter Kickers
1. FC Kaiserslautern	Tennis Borussia Berlin
Werder Bremen	VfL Bochum
SC Freiburg	Waldhof Mannheim

Nach einem Erinnerungsschreiben im Oktober 1999 konnte insgesamt eine Rücklaufquote von 58 v.H. (21 von 36) erreicht werden. Geantwortet haben 11 Verantwortliche von Vereinen aus der 1. Bundesliga sowie 10 aus der 2. Bundesliga. Von den 7 Vereinen, die sich für einen lukrativen internationalen Wettbewerb qualifizieren konnten, haben fünf Vereine den Fragebogen beantwortet.

Aufgrund dieser Rücklaufstruktur erlauben die Ergebnisse allgemeine Aussagen über die Haltung der Entscheidungsträger in den Lizenzvereinen, da sowohl Vereine aus der Spitzengruppe der Bundesligen, die hohe Umsätze und professionelle Strukturen aufweisen, als auch Vereine aus unteren Tabellenregionen mit relativ geringen Erlösen geantwortet haben.

Der Fragebogen wurde mit dem Ziel erhoben, die Einschätzungen der verantwortlichen Entscheidungsträger auf Vereinsseite bezüglich aktueller Organisationsfragen im Profifußball zu erhalten. Diese sollen wiederum Hinweise auf die Relevanz der theoretisch diskutierten ökonomischen Besonderheiten in einer Teamsportliga liefern.

Vor dem Hintergrund verfassungsrechtlicher Überlegungen wird die Rechtsform der Bundesligavereine und die damit verbundene Anreizstruktur intensiv diskutiert, und dabei häufig eine Umwandlung der Lizenzspielerabteilung in eine Kapitalgesellschaft vorgeschlagen. Die Haltung der Vereinsverantwortlichen zu diesem Thema wurde durch vier Fragen erhoben. Ergänzend können zu diesem Aspekt die Ergebnisse von weiteren vier Fragen herangezogen werden, in denen Informationen über die Einnahmesituation der Vereine sowie über die Zielsetzung des Managements abgefragt wurden.

Auch das Verhältnis zwischen individueller und kollektiver Rationalität der Bundesligavereine kann mit Hilfe der Umfrage untersucht werden. Da insgesamt fünf für den Europapokal qualifizierte Vereine den Fragebogen beantwortet haben, kann empirisch überprüft werden, ob diese Gruppe gegenüber Organisationsaspekten, wie z. B. einem Finanzausgleichssystem zwischen den Klubs, eine signifikant abweichende Einstellung zur Vergleichsgruppe ohne Europapokalteilnahme aufweist. Dies kann zusätzlich Hinweise darauf liefern, inwieweit ein ineffizientes Auseinanderentwickeln der Spielstärke der Mannschaften aufgrund von unterschiedlichen finanziellen Möglichkeiten ohne regulierende Eingriffe zu erwarten ist. Die Sichtweise der Entscheidungsträger in den Vereinen gegenüber der ökonomischen Bedeutung eines sportlich ausgeglichenen Wettkampfes, potenziellen Regulierungsmaßnahmen und der Gefahr einer Unterinvestition in den Spannungsgrad, wird ebenfalls im Rahmen der Befragung erfasst.

Durch sechs Fragen, in denen Informationen über das Verhältnis von Grundgehalt und Erfolgsprämien, die Entwicklung der durchschnittlichen Vertragslaufzeiten und das Vereinbaren von Ausstiegsklauseln⁵ abgefragt wurden, können Informationen über die ökonomischen Auswirkungen von regulierenden Brancheneingriffen gewonnen werden, da mit Hilfe der Antworten Verhaltensreaktionen der Vereine auf die Änderung der Verfügungsrechtsstruktur auf dem Spielermarkt (Bosman-Urteil) ableitbar sind.

⁵ Nachdem als Folge des Bosman-Urteils die Vertragslaufzeiten in den Verträgen zwischen Lizenzverein und Lizenzspielern angehoben wurden (vgl. Kapitel D. III. 1.), versuchen sich die Spieler über Ausstiegsklauseln die Option auf einen für sie vorteilhaften Vereinswechsel zu erhalten. Diese Ausstiegsklauseln sind oftmals mit sogenannten festgeschriebenen Ablösesummen verbunden. So wechselte z. B. der portugiesische Nationalspieler Luis Figo trotz eines laufenden Vertrages vom FC Barcelona zu Real Madrid, die eine festgeschriebene Ablösesumme von 116 Millionen DM überwiesen. Über die genaue Verbreitung und Gestaltung dieser Klauseln sind keine systematischen Informationen verfügbar, da vor allem die Vereine kein Interesse an der Veröffentlichung solcher Klauseln besitzen.

Spielerdatensatz

Zur empirischen Überprüfung der ökonomischen Grundzusammenhänge im professionellen Fußball wurden ausführliche Informationen über die Inhalte von Spielerverträgen erhoben. Die Begründung für diese Konzentration auf den Produktionsfaktor Arbeit liegt auf der Hand. So stellt der Faktor Arbeit den mit Abstand wichtigsten Einsatzfaktor innerhalb eines Fußballunternehmens dar. Natürlich fließt auch Kapital in den Produktionsprozess ein. Es handelt sich hierbei im Wesentlichen um ein Stadion als Austragungsort der Bundesligaspiele sowie geeignete Trainingseinrichtungen. Allerdings ist dieses Kapital zum Großteil nicht im Eigentum der Fußballunternehmen. Erst in den letzten Jahren rückt die Kapitalausstattung verstärkt in den Blickpunkt.

Weiterhin ist es innerhalb der Fußballindustrie nicht möglich, Arbeit durch Kapital zu substituieren. Daher hängt der Erfolg des Produktes und damit des Fußballunternehmens nahezu ausschließlich vom effizienten Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit ab.

Die wirtschaftlichen Aktivitäten konzentrieren sich auf den Spielermarkt, und aufgrund der engen Verknüpfung zwischen Arbeits- und Gütermarkt in der Fußball-Industrie können Besonderheiten des Produktionsprozesses nicht ohne die Analyse der Besonderheiten des Arbeitsmarktes untersucht werden. Aus diesen Gründen bietet sich aus ökonomischer Sicht wiederum gerade der Spielermarkt als Ort regulierender Eingriffe an, wie die Diskussion um Transferbestimmungen oder Gehaltsobergrenzen zeigt.

Mit Hilfe einer eigens zusammengestellten Datenbank, in der über die Zeit von 1994 bis 2001 Angaben zu 1189 Profifußballern aus 27 Bundesligavereinen gesammelt wurden, sind vor allem Analysen über die zentralen ökonomischen Handlungsparameter auf dem Spielermarkt im Profifußball möglich. Im Blickpunkt stehen die Gehälter der Fußballprofis sowie die Ablösesummen, die bei Spielertransfers gezahlt werden. Hier können Vergleiche zu Studien aus den USA bzw. Großbritannien gezogen werden. Auch liegen bereits erste Untersuchungen über die Determinanten von Spielergehältern in der Bundesliga vor.⁶ Mit dem vorliegenden Datensatz ist es erstmalig möglich, die Vertragsdauern der Spieler in eine ökonomische Analyse des professionellen Fußballs einzubeziehen.⁷ Die gesammelten Daten stammen im Wesentlichen aus der Fußball-Fachpresse, wie dem zweimal wöchentlich erscheinenden „kicker-sportmagazin“ und der einmal

⁶ Vgl. Lehmann, E. 2000; Lehmann, E./Weigand, J. 1999.

⁷ Nach Kenntnis des Verfassers liegen noch keine Studien über den professionellen Fußball in Deutschland oder anderen europäischen Ländern vor, die die Vertragsdauern der Profis berücksichtigen.

wöchentlich erscheinenden „Sport Bild“. Weiterhin konnten Informationen aus der Tagespresse und dem Internet entnommen werden.

Eine Datenerhebung mit Hilfe der Primärquellen, d. h. den Arbeitsverträgen der Lizenzspieler oder den Jahresabschlüssen der Profivereine war nicht möglich, da die Vereine der Fußballbundesligen auf eine diesbezügliche Anfrage ablehnend antworteten.

Allerdings konnte im Rahmen von Gesprächen mit Verantwortlichen dreier Erstligavereine (ein Manager, ein Präsident sowie ein Aufsichtsratsvorsitzender) eine grundsätzliche Prüfung der Daten erfolgen. Die aus der Fachpresse entnommenen Daten erwiesen sich dabei als zuverlässig. Außerdem wurden unklare und widersprüchliche Gehaltsangaben und Vertragslaufzeiten nicht in den Datensatz aufgenommen.

Mit den vorhandenen Informationen kann eine Überprüfung des Zusammenhangs zwischen den Gehältern der Profis und deren Leistung bzw. der Finanzkraft der Vereine durchgeführt werden. Die Ergebnisse liefern Hinweise auf die Marktstrukturen und die Zielsetzungen der beteiligten Akteure im professionellen Fußball. Weiterhin bietet der Datensatz die Möglichkeit zur Überprüfung der ökonomischen Auswirkungen von institutionellen Eingriffen am Beispiel des Bosman-Urteils, da insgesamt sechs Spielzeiten (1994/95–1999/00) erfasst werden. Die Spielzeiten 1994/95 bis 1996/97 waren von den institutionellen Spielermarktbedingungen vor dem Bosman-Urteil geprägt. Die Umsetzung der Änderungen im Transfersystem und die damit verbundenen ökonomischen Auswirkungen erfolgten im Wesentlichen ab der Spielzeit 1997/98.

Vereinsdatensatz

Zur Analyse der Entwicklung der finanziellen und sportlichen Ausgeglichenheit der Wettbewerber in der Fußball-Bundesliga wurde zusätzlich ein Vereinsdatensatz aufgebaut, der für die Spielzeiten 1994/95 bis 2000/01 unterschiedliche Informationen über die Wirtschaftskraft und den sportlichen Erfolg der Vereine enthält. Für die Spielzeiten 1997/98 bis 2000/01 liegen Daten über die gesamten Gehaltsausgaben der Teams und die Aufwendungen für Ablösesummen vor. Mit diesen Angaben kann der Zusammenhang zwischen den Investitionen in den Produktionsfaktor Arbeit und dem Erfolg der Vereine beleuchtet werden. Je enger dieser Zusammenhang ist, desto eher spricht dies für regulierende Eingriffe zur Angleichung der finanziellen Leistungskraft. Genau wie der Spielerdatensatz erfasst der Vereinsdatensatz Informationen aus mehreren Spielzeiten, so dass die Entwicklung vereinspezifischer ökonomischer Größen im Zeitablauf dargestellt werden kann. Es sind Analysen über die Auswirkungen der Änderungen im Trans-

fersystem und die ökonomischen Folgen der zunehmenden Professionalisierung der Vereinsstrukturen möglich.

Insgesamt wird die empirische Analyse auf die Spieler und Vereine der 1. Fußball-Bundesliga beschränkt, da sich die Presseveröffentlichungen und vorliegende ökonomische Analysen hauptsächlich auf die Erstligavereine konzentrieren. Aus diesem Grund sind Informationen über die wichtigsten ökonomischen Größen für Zweitligavereine- und spieler kaum zu erhalten.

B. Wirtschaftliche Bedeutung des Profifußballs in Deutschland

I. Organisationsrahmen und Historie der Fußball-Bundesliga

Die Ursprünge des Deutschen Fußballs liegen im 19. Jahrhundert. Im Jahre 1874 wurden die ersten Fußball-Schülervereine in Braunschweig ins Leben gerufen, und am 28.01.1900 gründete sich der Deutsche Fußball-Bund (DFB) in Leipzig.¹ Bis zum Jahr 2000 ist die Mitgliederzahl des DFB auf rund 6,25 Millionen Personen in 26.697 Vereinen angewachsen.² Die Ermittlung des deutschen Fußballmeisters erfolgte zunächst in einer dezentralisierten Wettbewerbsform. Die höchsten Spielklassen waren die verschiedenen Oberligen, aus denen sich die bestplatzierten Vereine³ für eine Endrunde qualifizierten, und schließlich den Deutschen Meister über Ausscheidungsspiele oder weitere Gruppenspiele ermittelten.⁴

Auf dem Bundestag am 28.01.1962 zentralisierte der DFB die Meister-schaftsermittlung durch die Gründung der Fußball-Bundesliga. Die ersten 16 teilnehmenden Vereine wurden nach sportlichen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeitskriterien aus 46 Bewerbern ausgewählt.⁵ Am 24.08.1963 fanden die ersten Spiele der ersten Bundesligasaison 1963/64 statt (vgl. DFB 1999, S. 52). Eine zweite Bundesliga gab es damals noch nicht. Diese wurde erst zur Saison 1974/75 in zwei Staffeln (Nord/Süd) gegründet und zur Saison 1981/82 als sogenannte eingleisige zweite Liga weitergeführt.

¹ Vgl. DFB 1999, S. 18.

² Vgl. DFB 2000, S. 2 ff.

³ Im Folgenden werden die Begriffe Bundesligaverein, -team, -mannschaft oder -klub weiterhin synonym verwendet, um die Lesbarkeit zu erleichtern. Es sind damit keine inhaltlichen Unterschiede verbunden.

⁴ Vgl. Erning, J. 2000, S. 32.

⁵ Vgl. Heimann, K.-H. 1999, S. 394.

Aus dem Norden: Hamburger SV, Werder Bremen, Eintracht Braunschweig.

Aus dem Westen: 1. FC Köln, Borussia Dortmund, Schalke 04, Preußen Münster, Meidericher SV.

Aus dem Süden: Eintracht Frankfurt, 1. FC Nürnberg, 1860 München, VfB Stuttgart, Karlsruher SC.

Aus dem Südwesten: 1. FC Saarbrücken, 1. FC Kaiserslautern.

Aus Berlin: Hertha BSC Berlin.

Mit der Einführung der Fußball-Bundesliga wurde auch der Berufsfußballspieler offiziell zugelassen. Bis zu diesem Zeitpunkt war die Beschäftigung von reinen Berufsspielern und die Bildung von Profimannschaften unzulässig. Da die besten deutschen Fußballmannschaften aber von jeher hohe Zuschauerzahlen aufwiesen,⁶ waren sie durchaus in der Lage, Spitzenspielern Gehälter zu zahlen. Dies geschah unter der Hand oder die Gelder wurden durch Sachleistungen substituiert. Daher kam es schon vor dem zweiten Weltkrieg immer häufiger zu Konflikten zwischen einzelnen Vereinen und dem DFB.⁷

Auch bei der offiziellen Neugründung des DFB nach dem Zweiten Weltkrieg am 21.01.1950 stand der Amateurgedanke im Vordergrund. Es wurde ein Vertragsspielerstatut erlassen, welches einem Fußballspieler Einkünfte von maximal 320 DM im Monat erlaubte, jedoch musste der Spieler zumindest offiziell weiterhin einem Beruf außerhalb des Fußballs nachgehen.⁸

Mit Gründung der Fußball-Bundesliga wurden schließlich Profispieler zugelassen, allerdings waren die Zahlungen an die Spieler zunächst durch den DFB begrenzt. Für die Bundesliga galt eine Gehaltsspanne von 250 DM Mindestgehalt bis 1200 DM Höchstgehalt und die Ablösesummen bei Vereinswechseln waren auf 50.000 DM limitiert.⁹ Im Laufe der Jahre sind diese Beschränkungen aufgehoben worden. Die Spitzengehälter liegen mittlerweile bei über 6 Millionen DM pro Jahr und es werden zweistellige Millionensummen für den Kauf eines Spielers ausgegeben.

Die Organisation des Fußballsports in Deutschland obliegt dem DFB als eingetragenen Verein mit Sitz in Frankfurt, welcher ausschließlich gemeinnützige Zwecke verfolgt.¹⁰

Der DFB ist verantwortlich für die Durchführung des Spielbetriebes in den Amateurlassen sowie für die Organisation von Länderspielen. Die Organisation des Spielbetriebes und die Vermarktung der Profiligen liegt seit der Gründung des Ligaverbandes am 30.09.2000 in den Händen der Profimannschaften. Der Ligaverband ist neben den fünf Regionalverbänden und deren 21 Landesverbänden ordentliches Mitglied im DFB.

⁶ Bereits in den 20er Jahren wurden die Endrundenspiele um die Deutsche Fußballmeisterschaft von mehreren zehntausend Zuschauern besucht, vgl. bei Väth, H. 1994, S. 53.

⁷ Am 25.08.1930 wurden 14 Spieler und acht Vorstandsmitglieder des FC Schalke 04 wegen unzulässiger finanzieller Zuwendungen, die als Baugelder verschleiert waren, aus dem Westdeutschen Fußballverband ausgeschlossen, vgl. bei Heimann, K.-H. 1999, S. 388.

⁸ Vgl. Müller, M. 2000, S. 25.

⁹ Vgl. Franzke, R. 1999, S. 88 ff.

¹⁰ Vgl. §§ 1, 5 DFB-Satzung 2001.

Allerdings bleibt der Profifußball über einen Grundlagenvertrag.¹¹ mit dem DFB verbunden. Der Ligaverband überweist 3 v.H. der Gesamteinnahmen aus dem Spielbetrieb der Bundesligen an den DFB¹² und garantiert die Verzahnung der Profi- und Amateurspielklassen über die Auf- und Abstiegsregelungen.¹³ Weiterhin verpflichtet er sich zur Abstellung von Profispielern an die Nationalmannschaft, die wie bisher durch den DFB organisiert und vermarktet wird.¹⁴

Die Profiligen bleiben ebenfalls an die Beschlüsse des DFB-Bundestags als höchstem Entscheidungsgremium gebunden. Allerdings besitzt der Profifußball im neuen Modell eine Sperrminorität auf dem DFB-Bundestag und kann so Satzungsänderungen verhindern.

Der DFB ist Mitglied im internationalen Fußballverband FIFA (Fédération Internationale de Football Association) mit Sitz in Zürich, der den Fußball weltweit organisiert und z. B. für die Ausrichtung der Fußball-Weltmeisterschaft verantwortlich ist. Innerhalb der FIFA schließen sich die nationalen Fußballverbände der verschiedenen Kontinente zu einzelnen Verbänden zusammen. Für Europa ist die UEFA (Union des Associations Européennes de Football) mit Sitz in Nyon zuständig. Ihr obliegt die Organisation der Fußball-Europameisterschaft sowie der europäischen Wettbewerbe für Vereinsmannschaften. Mit der Mitgliedschaft in diesen Verbänden erkennt der DFB in seiner Satzung die Bestimmungen der übergeordneten Verbände an.¹⁵ Somit ist auch der Liga-Verband bei der Organisation des Spielbetriebes der Profiligen in Deutschland an die Statuten und Bestimmungen der übergeordneten Verbände gebunden. Dies betrifft nicht nur die Spielregeln, die weltweit einheitlich sind, sondern auch die Bestimmungen zur Durchführung von Spielertransfers und Regelungen zur Begrenzung des Einsatzes von ausländischen Spielern (vgl. D. I. 1.).

Teilnahmeberechtigt am Spielbetrieb der Fußball-Bundesligen sind grundsätzlich die Vereine, die sich sportlich durch Aufstiege aus unteren Spielklassen qualifiziert haben. Die Teilnahmeberechtigung muss jedes Jahr erneut durch sportliche Leistung gesichert werden, da am Ende der Spielzeit ein Austausch der schwächsten Mannschaften der Ligen durch die stärksten der unmittelbar folgenden unteren Ligen erfolgt.¹⁶ Daneben müssen die Vereine ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nachweisen. Diese

¹¹ Vgl. Grundlagenvertrag 2000.

¹² Vgl. § 6 Abs.1 GrV.

¹³ Vgl. § 8 GrV.

¹⁴ Vgl. § 7 GrV.

¹⁵ Vgl. § 3 DFB-Satzung 2001.

¹⁶ Am Ende einer Bundesligasaison werden die drei schlechtplatziertesten Vereine aus der 1. Liga durch die drei bestplatziertesten Vereine aus der 2. Liga ersetzt. Aus der 2. Liga müssen die letzten vier Klubs in die Regionalligen absteigen.

wurde bis zur Gründung des Ligaverbandes im Rahmen eines Lizenzierungsverfahrens durch den DFB überprüft.¹⁷ In Zukunft wird die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit durch den Ligaverband festgestellt.

Bis zum 24. Oktober 1998 wurde eine Teilnahme am Spielbetrieb in der 1. und 2. Fußball-Bundesliga nur gemeinnützigen Vereinen gestattet. Die steigenden Umsatzvolumina der Vereine (vgl. Abschnitt B.II.2.) führten bei vielen Vereinsverantwortlichen und Verbandsfunktionären zu der Erkenntnis, dass die Klubs nicht mehr ausschließlich durch ehrenamtliche Tätigkeiten zu kontrollieren sind. Auf dem DFB-Bundestag vom 24.10.1998 wurde daher Kapitalgesellschaften die Teilnahme am Spielbetrieb der Bundesligen gestattet.

Die Teams im deutschen Profifußball sind allerdings weiterhin überwiegend als nichtwirtschaftliche Vereine¹⁸ gemäß § 21 BGB organisiert. Als Idealvereine erlangen sie die Rechtsfähigkeit durch Eintragung ins Vereinsregister. Voraussetzung ist eine „nichtwirtschaftliche“ Ausrichtung. In § 21 BGB heißt es dazu:

„Ein Verein, dessen Zweck nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist, ...“.

In den Satzungen der Bundesligavereine werden als Vereinszweck deshalb auch ideelle Ziele wie z. B. die „*Förderung des Sports*“ genannt.

Unstrittig ist aber, dass die Bundesligavereine mit ihrer Lizenzfußballabteilung wirtschaftlich tätig sind. Die Zeiten, in denen die Mitgliedsbeiträge und Zuschauereinnahmen die Haupteinkünftequellen der Vereine darstellten, sind längst vorbei. Eine Rechtfertigung dieser wirtschaftlichen Tätigkeiten eines Idealvereins durch das Nebenzweckprivileg wird in der Literatur abgelehnt.¹⁹ Nach § 43 Abs. 2 BGB könnten die Verwaltungsbehörden somit den Vereinen aufgrund einer verdeckten Rechtsformverfehlung die Rechtsfähigkeit entziehen.²⁰

Die Lizenzerteilung an Kapitalgesellschaften erfolgt unter der Prämisse, dass der Mutterverein an der Gesellschaft mehrheitlich beteiligt ist.²¹ Eine

¹⁷ Vgl. Galli, A. 1996, S. 80 ff.

¹⁸ In diesem Zusammenhang bekommt der als Synonym für Team, Klub oder Mannschaft gebrauchte Begriff Verein eine eigenständige juristische Bedeutung. Theoretisch müsste begrifflich eine Trennung in Bundesligakapitalgesellschaften und Bundesligavereine vorgenommen werden. Um die Lesbarkeit zu erleichtern, wird weiterhin ausschließlich der Begriff Bundesligavereine verwendet. Dieser umfasst somit sowohl Idealvereine als auch die als Kapitalgesellschaften ausgegliederten Lizenzspielerabteilungen.

¹⁹ Vgl. Fuhrmann, C. 1999, S. 31 ff.

²⁰ Vgl. Littkemann, J./Sunderdiek, B. 1998, S. 253.

²¹ Vgl. § 8 DFB-Satzung 2001.

Ausnahme von dieser Vorschrift ermöglicht jedoch die Regelungen in Leverkusen und Wolfsburg. In § 8, Abs. 4 heißt es:

„... Über Ausnahmen vom Erfordernis einer mehrheitlichen Beteiligung des Muttervereins nur in Fällen, in denen ein Wirtschaftsunternehmen seit mehr als 20 Jahren vor dem 1.1.1999 den Fußballsport des Muttervereins ununterbrochen und erheblich gefördert hat, entscheidet das Präsidium des DFB auf Antrag des Ligaverbandes ...“.

Die Lizenzspielerabteilung von Bayer 04 Leverkusen ist als GmbH organisiert. Alleiniger Gesellschafter ist die Bayer AG, die die Voraussetzungen der oben angeführten Ausnahme erfüllt. Inzwischen wurde auch dem VfL Wolfsburg durch den DFB-Vorstand eine Ausnahmeregelung zugestanden, so dass die Volkswagen AG mehr als 50 v.H. der Anteile an der GmbH übernehmen kann.

Borussia Dortmund ist seit Oktober 2000 als Kommanditgesellschaft auf Aktien am Neuen Markt in Frankfurt börsennotiert. Der Zweitligist Hannover 96 hat die Lizenzspielerabteilung ebenfalls in der Rechtsform einer KGaA organisiert. Diese ist mittlerweile offizieller Lizenznehmer des DFB. Für die Umwandlung der Lizenzspielerabteilung in eine KGaA entschied sich auch Hertha BSC auf der Jahreshauptversammlung im November 2000.

Aussagen der Vereinsverantwortlichen vom Hamburger SV, Schalke 04 und Bayern München deuten darauf hin, dass auch diese Vereine die Gründung von Kapitalgesellschaften anstreben. Allerdings sind weitere Börsengänge zunächst nicht geplant.²²

Insgesamt ist die Haltung der Vereine gegenüber der Umwandlung der Rechtsform der Lizenzspielerabteilungen in Kapitalgesellschaften weniger eindeutig als die Diskussion in der Öffentlichkeit vermittelt. Im Rahmen der Umfrage bei den Profivereinen in der Saison 1999/00 bezeichneten immerhin 40 v.H. der Vereine eine Umwandlung grundsätzlich als nicht notwendig. Die Tatsache, dass die ablehnenden Vereine im Durchschnitt knapp 4 Mitarbeiter im Management der Lizenzspielerabteilung beschäftigten, während es bei den zustimmenden Vereinen im Durchschnitt knapp 11 Mitarbeiter sind,²³ deutet auf einen Zusammenhang zwischen erreichter wirtschaftlicher Leistungskraft der Klubs und deren Einstellung zur Umwandlung der Lizenzspielerabteilung hin. Vereine, die im Hinblick auf die Finanzkraft zurückbleiben, sehen die Einführung von professionellen Unternehmensstrukturen offenbar nicht als Chance, um zu den führenden Vereinen aufzuschließen.

²² Vgl. WGZ Bank 2001, S. 57 ff.

²³ Ein weitergehender Vergleich der Gruppen anhand wirtschaftlicher Kennziffern ist aufgrund der Anonymisierung der Daten nicht möglich.

Eine wichtige Rolle im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung der Bundesligavereine spielen Vermarktungsgesellschaften. Die Agenturen erwerben gegen die Zahlung einer Gebühr für einen festgelegten Zeitraum die Vermarktungsrechte (Übertragungs-,²⁴ Merchandising- und Werberechte) von den Vereinen. Je nach Vertragsbeziehung erhalten die Vermarkter einen Teil der künftigen Einnahmen als Provision. Diesen Weg wählte die UFA-Sports GmbH, die bislang die Komplettvermarktungsrechte beim Hamburger SV, Borussia Dortmund sowie Hertha BSC erworben hat und rund 20 v.H. der Erlöse aus der Rechtevermarktung erhält. Es ist auch denkbar, dass die Vereine Vermarktungsagenturen an den originären Rechten beteiligen. Auf diese Weise hat die Sportwelt-Beteiligungsgesellschaft mbH einen Teil der Vermarktungsrechte von 14 Vereinen erworben, die allerdings noch zum Großteil den Regionalligen angehören. Die Erlöse aus der Vermarktung der Übertragungsrechte und Merchandising-Lizenzen fließen einer Vermarktungs-GmbH zu, an der die Sportwelt zu 74,9 v.H. beteiligt ist.²⁵ Die Vermarktungsagenturen im Bundesligafußball und deren wichtigste Partnerklubs zeigt Tabelle 2.

Nach der Darstellung der Grundzusammenhänge im professionellen Fußball in Deutschland sollen im Folgenden die Märkte dargestellt werden, auf denen das Gut Bundesligafußball in unterschiedlichen Formen gehandelt wird. Dabei wird die Analyse im Wesentlichen auf die erste Fußball-Bundesliga beschränkt, da für die zweite Liga nur wenig Datenmaterial vorliegt.

II. Wirtschaftliche Tätigkeit der Profivereine

1. Handelbare Güter

Die Ware Bundesligafußball lässt sich in Form unterschiedlicher Güter vermarkten. Im Mittelpunkt steht die Unterhaltungsdienstleistung eines Fußballspiels zwischen zwei Bundesligamannschaften. Diese Begegnungen kommen nicht zufällig zustande, sondern sind Teil eines übergeordneten Meisterschafts-Wettbewerbs zur Ermittlung der Rangfolge aller teilnehmenden Bundesligateams innerhalb eines festgelegten Zeitraumes.

Im Rahmen dieses Ligawettbewerbs der Fußball-Bundesliga spielt jedes Team jeweils im eigenen Stadion und im gegnerischen Stadion gegen jedes

²⁴ Viele Vereine haben bereits die TV-Vermarktungsrechte an den Bundesligah Heimspielen abgetreten, obwohl diese Rechte noch zentral vom DFB vermarktet werden. Eine Einzelvermarktung durch die Vereine ist bislang nur im Europapokal möglich (vgl. Abschnitt B.II.2.b)).

²⁵ Vgl. NORD/LB 2001, S. 38 ff.

Tabelle 2

Vermarktungsgesellschaften in der Fußball-Bundesliga

Vermarkter	Wichtigste Vermarktungspartner
UFA-Sports (Bertelsmann AG)	Totalvermarktung: Hamburger SV (10–20 v.H. der Einnahmen), Borussia Dortmund (20 v.H. der Einnahmen), Hertha BSC Berlin (20 v.H. der Einnahmen); insgesamt Verträge mit ca. 300 Fußballklubs in Europa sowie 45 europäischen und asiatischen Fußballverbänden
Sportwelt (Kinowelt-Medien AG)	74,9 v.H. der Vermarktungsgesellschaft und 49 v.H. der Spielbetriebsgesellschaft bei Borussia Mönchengladbach, Waldhof Mannheim, Alemannia Aachen sowie Verträge mit weiteren 11 Zweit- bzw. Regionalligisten
ISPR (Kirch-Gruppe)	TV Rechte: Werder Bremen, Bayer Leverkusen, Schalke 04, VFB Stuttgart (und 24,9 v.H. der Einnahmen der Marketinggesellschaft des VFB)
SportA (ARD/ZDF)	TV Rechte: 1. FC Köln, 1. FC Kaiserslautern, Hansa Rostock, MSV Duisburg, Arminia Bielefeld
Octagon (IPG, USA)	49,9 v.H. der Vermarktungseinnahmen bei Eintracht Frankfurt
International Management Group (IMG, USA)	Vermarktungseinnahmen neues Stadion: 1. FC Köln

Quelle: diverse Presseveröffentlichungen

andere Team der Liga. Bei 18 teilnehmenden Klubs in der 1. Bundesliga finden demnach 34 Spieltage mit jeweils 9 Begegnungen statt, so dass insgesamt 306 Spiele während eines Meisterschaftsrennens ausgetragen werden.

Jedes einzelne Spiel bildet ein handelbares Gut, für das Eintrittskarten an Konsumenten verkauft werden. Der wesentliche Nutzen für die Nachfrager resultiert jedoch daraus, dass alle Spiele der Ermittlung der Positionen der Teilnehmer im Kampf um den Titel des Deutschen Meisters, um die Teilnahmeberechtigung an Europäischen Vereinswettbewerben²⁶ oder um das

²⁶ Champions League: Seit der Spielzeit 1999/2000 nehmen die besten 32 europäischen Vereinsmannschaften an der Champions League teil. Aus der Bundesliga sind derzeit der Deutsche Meister und Vizemeister automatisch teilnahmeberechtigt. Der Drittplazierte kann sich durch das erfolgreiche Absolvieren einer einzelnen Qualifikationsrunde im K.-o.-System ebenfalls für die Champions League qualifizieren. Bei Nichtbestehen ist das Team automatisch im UEFA-Pokal teilnahmeberechtigt. Die ersten beiden Spielrunden der Champions League werden in Form von

Erreichen des Klassenerhaltes steht. Diese Hypothese wird durch zwei Beobachtungen gestützt. Zum Einen ist das Zuschauerinteresse an sogenannten Freundschaftsspielen zwischen Mannschaften aus der Bundesliga relativ gering. Vereinbaren z.B. Borussia Mönchengladbach und der 1. FC Köln ein Freundschaftsspiel zur Saisonvorbereitung, besuchen nur wenige tausend Zuschauer diese Begegnung (6000 Zuschauer beim Testspiel am 21.01.2001 im Müngersdorfer Stadion in Köln). Im Rahmen eines Meisterschaftsrennens sind die Stadien beim Aufeinandertreffen der beiden rheinischen Kontrahenten regelmäßig ausverkauft (34.500 Zuschauer in Mönchengladbach, 46.000 Zuschauer in Köln). Dies war sowohl in der 1. als auch in der 2. Liga zu beobachten. Zum Anderen ist es für das Gesamtinteresse an der Bundesliga relativ unbedeutend, welche Mannschaften in der aktuellen Spielzeit der obersten Liga angehören. Der Stadionbesuch erreichte seine bisherigen Höchststände in den 90er Jahren (vgl. Abschnitt B.II.2.a)) und auch die TV-Berichterstattung wurde in diesem Zeitraum massiv ausgeweitet, obwohl mit den Mannschaften aus Wolfsburg, Freiburg, Unterhaching, Bielefeld, St. Pauli oder Ulm Vereine in der 1. Bundesliga vertreten waren, die für die neutrale fußballinteressierte Allgemeinheit relativ unattraktiv waren, während sogenannte Traditionsmannschaften aus Großstädten wie 1860 München, Hertha BSC Berlin, Eintracht Frankfurt oder der 1. FC Nürnberg in den 90er Jahren zeitweise in der zweiten Liga oder gar im Amateurfußball antreten mussten.

Das eigentlich nutzenstiftende Produkt ist demnach der Ligawettbewerb, der sich wiederum aus den einzelnen Bundesligaspielen zusammensetzt. Franck/Müller (2000, S. 9) bezeichnen das Meisterschaftsrennen als „Metaspiel“, dessen Existenz erst die Vermarktbarkeit eines einzelnen Spiels begründet.

Dem Angebot von 306 Bundesligaspielen steht die Nachfrage der Zuschauer gegenüber. Diese kann durch den Verkauf von Eintrittskarten be-

Gruppenspielen mit jeweils vier Mannschaften ausgetragen. Die besten acht Teams qualifizieren sich für das Viertelfinale, ab dem K.-o.-Runden mit Hin- und Rückspiel stattfinden. Das Finale wird schließlich auf neutralem Platz ausgetragen, vgl. bei DFB 2001.

UEFA-Pokal: Dieser Wettbewerb wird ausschließlich im K.-o.-System mit Hin- und Rückspiel ausgetragen. Insgesamt nehmen 145 europäische Mannschaften teil, die ab der dritten Runde durch acht ausscheidende Mannschaften aus der Champions League ergänzt werden. Der Vierte, Fünfte und Sechste der Bundesliga sowie der DFB-Pokalsieger sind automatisch startberechtigt. Der Siebte und Achte der Abschlusstabelle kann sich über den UEFA-Intertoto-Cup ebenfalls noch für den UEFA-Pokal qualifizieren. Die Anzahl der Startplätze pro nationalem Verband in den beiden europäischen Wettbewerben ergibt sich aus der Platzierung der Nation innerhalb der sogenannten UEFA Fünfjahreswertung. Dort werden die Ergebnisse der Nationalmannschaften und der nationalen Vereine im Europapokal aus den zurückliegenden fünf Spielzeiten berücksichtigt vgl. bei DFB 2001 a.

friedigt werden, die dem Erwerber den direkten Konsum des Spiels im Stadion ermöglicht. Darüber hinaus lässt sich der potenzielle Konsumentenkreis durch Übertragungen der Spiele im Hörfunk oder Fernsehen ausdehnen. Die Teams veräußern die Übertragungsrechte individuell (Einzelvermarktung) oder im Kollektiv (Zentralvermarktung) an Interessenten. Diese können z.B. reine Zwischenhändler oder Medienkonzerne mit eigenen Fernsehsendern sein. Die institutionelle Ausgestaltung der Vergabe der Übertragungsrechte in der Fußball-Bundesliga wird im Abschnitt B.II.2.b) erläutert.

Aufgrund des hohen Aufmerksamkeitswertes des Fußballs in der Öffentlichkeit können die Bundesligavereine Werberechte vermarkten. Der ökonomische Wert dieser Rechte entsteht wiederum nur, solange die Vereine Teilnehmer am Produktionsprozess des „Metaspiels“ Meisterschaftsrennen sind.

Unternehmen anderer Branchen nutzen die starke Medienpräsenz der Bundesligateams, um die Bekanntheit und das Image ihrer Produkte zu verbessern. Dies geschieht im Wesentlichen durch die sogenannte Trikotwerbung oder durch das Anmieten von Werbebanden im Stadion. Weiterhin bemühen sich die großen Sportartikelproduzenten um Ausrüstungsverträge mit den Profiklubs. Sie beliefern die Vereine nicht nur kostenlos mit der notwendigen Sportbekleidung und dem Zubehör, sondern zahlen den Teams zum Teil hohe Summen für das Recht, Exklusivausstatter zu sein.

Schließlich lässt sich das Produkt Bundesligafußball auch in Form von Sachgütern umsetzen. Die Fußballanhänger zeigen die Verbundenheit mit bestimmten Vereinen zum Einen durch den Konsum der Spiele im Stadion oder am Bildschirm, zum Anderen werden sogenannte Fanartikel erworben, die mit dem Emblem des Vereins versehen sind. Der Vereinsname und das Vereinslogo werden durch verschiedene Merchandising-Aktivitäten vermarktet. Dabei tritt der Verein nicht selber als Produzent von Fanartikeln auf. Die Rechte zur Produktion von Fanartikeln können gegen Lizenzgebühren vollständig oder partiell veräußert werden, so dass der Verein weder Herstellung noch Vertrieb mitgestaltet. Außerdem können die Teams Fanartikel bei spezialisierten Produzenten herstellen lassen und diese dann über Fankataloge oder Fanshops selbst vertreiben.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Produkt Fußball-Bundesliga im Wesentlichen auf den vier Märkten

- Stadionbesuch,
- Übertragungsrechte,
- Sponsoring,
- Fanartikelverkauf

vermarktet wird. Diese Kategorien stellen die Haupteinnahmequellen der Vereine dar. In Zukunft wollen die Klubs die Erlösquellen weiter diversifizieren, um vom sportlichen Erfolg unabhängiger zu werden. Dies geschieht zum Einen durch den Erwerb von Besitzrechten an den Fußballstadien, die teilweise modernisiert oder komplett neu errichtet werden (vgl. ausführlich Abschnitt B.II.3.a)). Zum Anderen ist die Umwandlung der Lizenzspielerabteilungen in Kapitalgesellschaften mit einer Diversifizierung der Einnahmebasis verbunden. So besitzt Bayer Leverkusen als GmbH ein eigenes Hotel und Restaurant sowie ein vereinseigenes Reisebüro.²⁷ Borussia Dortmund betreibt eine eigene Sporttextilmarke sowie eine Internetgesellschaft. Weiterhin bilden eine Beteiligung an einem Reisebüro und an einem Leistungs- und Rehabilitationszentrum zusätzliche Tätigkeitsfelder.²⁸

2. Einnahmemärkte

a) Stadionbesuch

An der Entwicklung der durchschnittlichen Besucherzahlen und der Stadienauslastung der Bundesligavereine lässt sich das große Interesse der Öffentlichkeit ablesen.

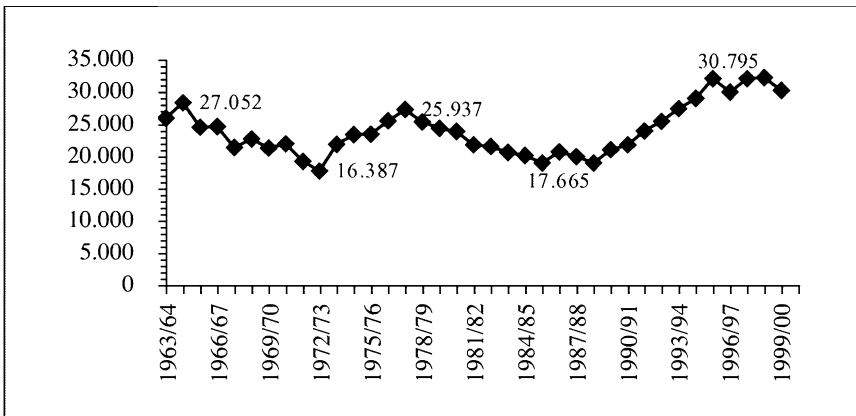
Gerade in den 90er Jahren war ein starker Anstieg der Besucherzahlen zu verzeichnen. Alleine im Zeitraum von 1987/88 bis 1997/98 stieg die durchschnittliche Zuschauerzahl von rd. 18.600 auf rd. 31.100 pro Spiel. Dies ist ein Anstieg von 67 v.H. Gleichzeitig erhöhte sich die durchschnittliche Stadienauslastung von 37 auf 72 v.H. (vgl. Abbildung 1 und 2).

Diese Entwicklung schlägt sich natürlich in den Einnahmen aus dem Verkauf der Eintrittskarten nieder. Insgesamt flossen in der Spielzeit 1999/00 rd. 236 Millionen DM in die Kassen der Vereine (vgl. Abbildung 3). Inflationsbereinigt haben sich die Einnahmen seit der Saison 1963/64 etwa vervierfacht. Ein weiterer Einflussfaktor ist die Modernisierung der Stadien und die damit verbundene Umwandlung von Stehplatz- in Sitzplatzbereiche oder der Bau von Logen.

Die zukünftige Entwicklung der Zuschauereinnahmen in Relation zu den Gesamteinnahmen wird von den Vereinsverantwortlichen im Rahmen der durchgeführten Umfrage eher zurückhaltend eingeschätzt. Eine Zunahme prognostizieren nur 14 v.H. der Klubs, 57 v.H. gehen von einer Konstanz und 29 v.H. von einer Abschwächung der Bedeutung der Zuschauereinnahmen für die Vereine aus.

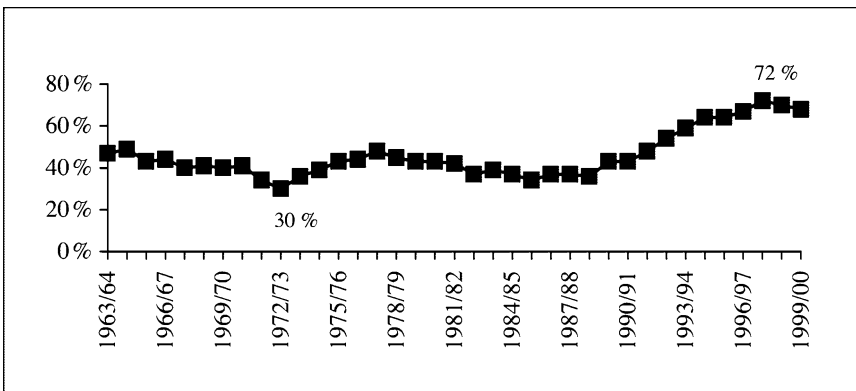
²⁷ Vgl. Dericks, G. 2001, S. 32.

²⁸ Vgl. Borussia Dortmund 2000, S. 45 ff.



Quelle: Die den Abbildungen 1 bis 5 zugrunde liegenden Daten wurden aus diversen Ausgaben des „kicker-sportmagazins“ entnommen.

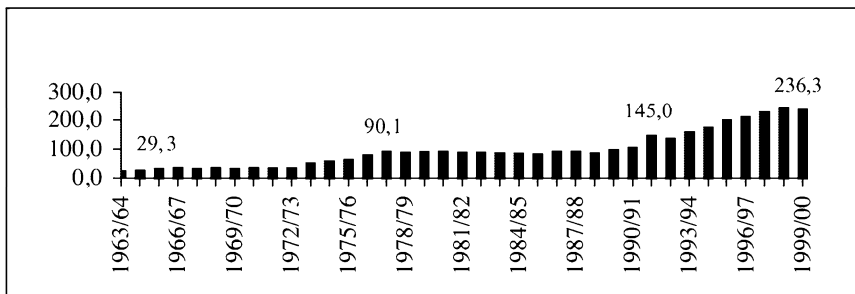
Abbildung 1: Durchschnittliche Zuschauerzahlen pro Bundesligaspiel im Saisonvergleich



Quelle: vgl. Abbildung 1

Abbildung 2: Durchschnittliche Stadionausslastung im Saisonvergleich

Diese Einschätzung wird durch die jüngste Entwicklung der Zuschauerzahlen bestätigt (vgl. Tabelle 3). Die Zahlen deuten auf eine Stagnation, allerdings auf hohem Niveau, hin.



Quelle: vgl. Abb. 1

Abbildung 3: Gesamteinnahmen aus Eintrittsgeldern im Saisonvergleich
(in Mio. DM)

Tabelle 3

Jüngste Entwicklung der Zuschauerzahlen in der Fußball-Bundesliga²⁹

Saison	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01
Zuschauerschnitt	31112	30903	28920	29684*
Veränderung gegenüber dem Vorjahr	+7,82%	-0,68%	-6,41%	+2,6%

* Inoffizielle Angaben der Vereine, die offiziellen Zahlen des DFB lagen noch nicht vor

Quelle: vgl. Abb. 1

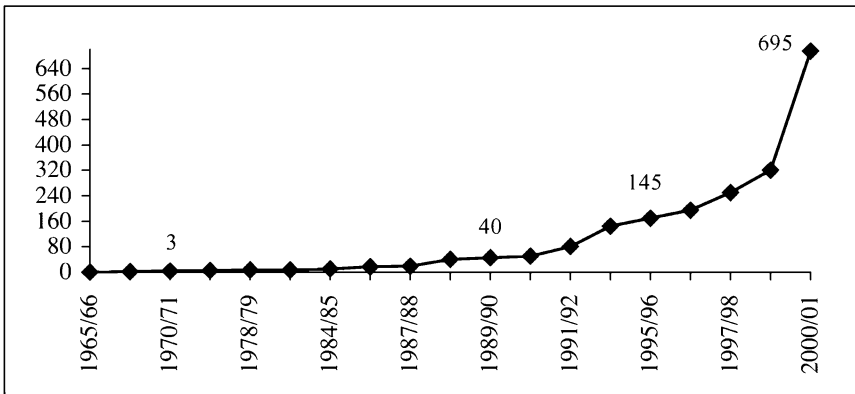
b) Übertragungsrechte

Die wachsende ökonomische Bedeutung der Fußball-Bundesliga wird entscheidend durch die Entwicklung der Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte geprägt.

Seit Bestehen der Bundesliga vermarktet der DFB die Übertragungsrechte zentral. Die Zentralvermarktung und die damit verbundene Verteilung der Fernsehgelder wird als Finanzausgleichssystem angesehen, welches einen ausgeglichenen wirtschaftlichen und sportlichen Wettbewerb zwischen den Vereinen ermöglichen soll.³⁰

²⁹ Es muss beachtet werden, dass in einigen Stadien aufgrund von Umbau- oder Sanierungsmaßnahmen nicht alle Zuschauerplätze zur Verfügung standen.

³⁰ Vgl. Straub, W. 2001, S. 106 ff.



Quelle: vgl. Abb.1

Abbildung 4: Preise der Fernsehübertragungsrechte (in Mio. DM)

Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte erzielte die Bundesliga erst im dritten Jahr ihres Bestehens. Damals zahlten die öffentlich-rechtlichen Sender 650.000 DM für die Übertragungsrechte der Saison 1965/66. Die Einnahmen konnten bis zur Saison 1987/88 zunächst auf 18 Millionen DM gesteigert werden. Der weitere Anstieg in den Folgejahren wurde entscheidend durch die Änderung der Struktur auf dem Fernsehmarkt beeinflusst.

Bis zur Einführung von privaten Fernsehsendern standen dem DFB nur die öffentlich-rechtlichen Fernsehanstalten ARD/ZDF als Nachfrager gegenüber. Mittlerweile entwickelt sich auf der Nachfragerseite ein Bieterprozess der verschiedenen Sendeanstalten bzw. der dahinter stehenden Medienkonzerne um den Zuschlag durch den DFB. Aus dieser Marktstrukturänderung resultierte der erste Preissprung von 18 Millionen DM auf 40 Millionen DM in der Saison 1988/89, als die UFA die Bundesligarechte erwarb und die Fußballberichterstattung im Sender RTL ausgestrahlt wurde. Einen weiteren preiserhöhenden Effekt brachte die Ausweitung der Berichterstattung auf das Pay-TV. Die UFA erhielt ab der Saison 1991/92 das Recht, an jedem Spieltag eine Bundesligapartie live im Pay-TV-Sender Premiere zu übertragen. Die Rechte an der Übertragung im Free-TV übernahm ab der Spielzeit 1991/92 die Sportrechteagentur ISPR der Kirch Gruppe, und der Bundesligafußball rollt seitdem in SAT 1. Mittlerweile wurde die Berichterstattung im Pay-TV auf den gesamten Spieltag ausgeweitet, so dass der Konsument gegen Gebühr jedes Bundesligaspiel seiner Wahl verfolgen kann (Pay-per-View).

Der aktuelle Fernsehvertrag mit der Kirch-Gruppe sichert der Bundesliga für die vier Spielzeiten 2000/01 bis 2003/04 insgesamt 3 Milliarden DM.

In der Saison 2000/01 fließen davon 695 Millionen DM an die Vereine. In den Folgejahren werden es 700 dann 705 und schließlich 900 Millionen DM sein. Weitere 100 Millionen DM pro Jahr werden aus dem Verkauf der Pay-per-View Rechte erwartet.

In Verbindung mit dem neuen Fernsehvertrag wurde auch das Verteilungssystem der Einnahmen grundlegend geändert. Bis zur Spielzeit 1999/00 erhielten alle Vereine der ersten Liga einen Beitrag in Höhe von 11,7 Millionen DM (Zweite Liga: 5 Millionen DM). In Zukunft wird ein Teil der Gelder leistungsorientiert verteilt. Von den 695 Millionen DM fließen 80 v.H. in die 1. Bundesliga. Jeder Verein erhält einen Grundbetrag von 11,65 Millionen DM, der leistungsorientiert aufgestockt wird. Die Hälfte des Erstligaanteils wird in Abhängigkeit von den Abschlussplatzierungen der Vereine in den vergangenen drei Jahren ausgezahlt. Die restlichen 68 Millionen DM werden aufgrund der Positionen der Vereine nach jedem Spieltag verteilt. Pro Tabellenplatz werden in aufsteigender Reihenfolge 11.880 DM ausgeschüttet, so dass der Tabellenführer rund 213.840 DM erzielt, der Zweitplatzierte 201.960 DM u.s.w.

Es ist fraglich, ob die angestrebte Angleichung der finanziellen Basis der Vereine auf diese Weise erreicht werden kann. In der Saison 2000/01 erhielt Bayern München rund 46,5 Millionen DM aus dem gesamten Fernsehpotopf, während sich Energie Cottbus mit rund 20,2 Millionen DM begnügen musste.³¹

Zusätzlich erzielt der DFB Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte am DFB-Pokal und an den Spielen der Fußball-Nationalmannschaft. Zurzeit zahlen ARD/ZDF pro Jahr 146 Millionen DM für diese Rechte.³² Nimmt man die Einnahmen der Vereine aus den Übertragungsrechten am Europapokal hinzu, erhält der Profifußball in Deutschland jährlich mehr als 1 Milliarde DM aus dem Verkauf von Übertragungsrechten.

Im UEFA Pokal dürfen die Teilnehmer die Übertragungsrechte an den Heimspielen selbständig vermarkten. Dabei erzielen die Vereine je nach Fortschritt des Wettbewerbes und Attraktivität der Spielpaarung Einnahmen von 3 bis 5 Millionen DM je Heimspiel.³³ Für die Champions League wiederum vermarktet die UEFA die Fernsehrechte zentral und schüttet die Einnahmen nach Abzug von Verwaltungskosten nach einem leistungsorientierten Schlüssel an die Vereine aus. In der Saison 1999/00 konnten die vier teilnehmenden Bundesligaklubs insgesamt ca. 131 Millionen DM verbuchen.

³¹ Vgl. Franzke, R. 2001a, S. 21.

³² ARD und ZDF erwarben ein Gesamtpaket mit den Übertragungsrechten der Länderspiele, des DFB-Pokals, der Frauenfußball-Bundesliga sowie der Regionalliga für 730 Millionen DM für den Zeitraum 30.06.1999 bis 30.06.2004.

³³ Vgl. WGZ Bank 1999, S. 29.

Auf Bayern München entfielen rund 57 Millionen DM, auf Hertha BSC Berlin ca. 30 Millionen DM; Bayer Leverkusen erhielt 25 Millionen DM und Borussia Dortmund 19 Millionen DM.³⁴

Die Zentralvermarktung der Bundesliga-Fernsehrechte durch den DFB ist aus kartellrechtlicher Sicht allerdings nicht unumstritten. In der 6. Novelle des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) wurde zwar verankert, dass das deutsche Kartellverbot gerade nicht auf die zentrale Vermarktung von Rechten durch Sportverbände anzuwenden ist³⁵, jedoch prüft die EU-Kommission, inwieweit die Zentralvermarktung gegen das europäische Kartellverbot verstößt.³⁶ Bis zum Abschluss der vorliegenden Arbeit wurde darüber keine Entscheidung getroffen.

Laut der UFA-Fußballstudie 2000 wollen rund 24 Millionen Bundesbürger über 14 Jahre möglichst jedes Wochenende die Fußball-Bundesliga im Fernsehen verfolgen. Außerdem behaupten gut 25 Millionen Deutsche, dass man über das Fußballgeschehen informiert sein muss, um „mitreden“ zu können.³⁷ Diese Fußballbegeisterung verschafft den Fernsehsendern hohe Einschaltquoten. Im Jahr 1999 waren unter den 100 meistgesehenen Fernsehsendungen 32 Sportübertragungen.³⁸ Im Jahr 2000 beherrschte die Fußball-Europameisterschaft das Sportinteresse in Deutschland und die Übertragungen sicherten den Sendern Marktanteile von mehr als 50 v.H. (vgl. Tabelle 4).

Insgesamt wurden 1999 im deutschen Fernsehen rund 14.800 Stunden Sport gesendet. Der Fußball war mit einem Anteil von 15 v.H. der weitaus größte Einzelposten.³⁹

Die Einschaltquoten garantieren den Sendern hohe Preise für den Verkauf von Werbezeit. So kostete ein Werbespot von 30 Sekunden Länge in der Halbzeitpause der EM Spiele ab dem Viertelfinale in der ARD rund 230.000 DM.⁴⁰

³⁴ Vgl. WGZ Bank 2001, S. 71.

³⁵ Vgl. § 31 GWB.

³⁶ Vgl. Parlasca, S. 1999, S. 84. Die Diskussion über die Rechtfertigung der Zentralvermarktung der Übertragungsrechte durch den DFB wird kontrovers geführt (vgl. Abschnitt E.IV.1.b)). Für die unterschiedlichen Standpunkte aus ökonomischer Sicht, vgl. grundlegend Enderle, G. (2000) und Kruse, J. (2000). Ausführliche juristische Abhandlungen liefern Archner, G. (2000), Waldhauser, H. (1999) und Weng, B. (2000).

³⁷ Vgl. UFA 2000, S. 40.

³⁸ Vgl. o. V. 2000, S. 1.

³⁹ Vgl. Rühle, A. 2000, S. 502 ff. Folgende Sender wurden ausgewertet: ARD, Dritte Programme, ZDF, 3 Sat, RTL, RTL II, Super RTL, VOX, SAT.1, Pro Sieben, Kabel 1, Eurosport, DSF.

⁴⁰ Schriftliche Information der ARD Sales&Service GmbH vom 26.01.2001.

Tabelle 4
Meistgesehene Sportsendungen 2000

Platz	Sender	Titel	Zuschauer in Mio.	Marktanteil in v.H.
1	ARD	EM: FRA-ITA, Verlängerung	20,43	64,2
2	ZDF	EM: Italien-Niederlande, 11 Meter-Schießen	19,11	63,3
3	ARD	EM: FRA-ITA, live	18,04	57,6
4	ARD	EM: ENG-GER, live	17,43	63,9
5	ZDF	EM: POR-GER, live	16,76	60,3
6	ZDF	EM: RUM-GER, live	15,75	68,5
7	ZDF	EM: ITA-HOL, Verlängerung	15,62	54,8
8	ARD	EM: POR-FRA, Nachbericht	14,08	58,1
9	RTL	Formel 1, Brasilien, Das Rennen	14,00	43,0
10	ARD	EM: POR-FRA, live	13,54	46,0

Quelle: Schriftliche Information durch media control vom 26.01.2001.

Allerdings reichen die Einnahmen aus der Werbung nicht aus, um die Kosten der Übertragungsrechte für die Bundesligaspiele zu refinanzieren. So verbuchte SAT 1 in der Saison 1999/00 in der Sparte Bundesligaübertragungen einen negativen Deckungsbeitrag von 30 Millionen DM.⁴¹ Jedoch muss der strategische Wert dieser Senderechte zu den direkten Erträgen hinzugerechnet werden, um den tatsächlichen Wert für die Fernsehsender zu ermitteln. Die Sender können durch die Übertragung von Sportveranstaltungen positive Qualitätssignale bezüglich ihres weiteren Programms generieren, und so ihre Marktanteile ausbauen.⁴²

Auch der Pay-TV Sender Premiere versucht, durch die Live-Übertragung aller Bundesligaspiele eine Erhöhung seiner Abonnentenzahl zu erreichen.

Insgesamt lässt sich aber ein Rückgang der Fußballbegeisterung unter den Fernsehzuschauern beobachten. So sank die durchschnittliche Zuschauerzahl der Bundesligasendung „ran am Samstag“ von 6,8 Millionen (Marktanteil 37,6 v.H.) in der Saison 1995/96 auf 4,74 Millionen (Marktanteil 24,8 v.H.) in der Hinrunde⁴³ der Spielzeit 2000/01.⁴⁴ Premiere World

⁴¹ Vgl. o. V. 2000 a, S. 7.

⁴² Vgl. Schellhaaß, H.M. 2000, S. 7.

⁴³ Allerdings muss beachtet werden, dass die Entscheidungen über die Verteilung der Positionen erst in der Rückrunde fallen. Die Zuschauerzahlen liegen dann über

konnte die angestrebte Steigerung der Abonnentenzahlen bislang ebenfalls nicht realisieren.⁴⁵

Das Management der Profivereine ist optimistisch, was die weitere Entwicklung der Fernsehgelder betrifft. In der Umfrage rechnen 20 von 21 Vertretern mit einem steigenden Anteil der Fernsehgelder an den Gesamteinnahmen. Dieser Optimismus wird u. a. mit der Preisentwicklung in anderen europäischen Ligen begründet. In Großbritannien werden ab der Spielzeit 2001/02 rund 1,5 Milliarden DM pro Saison für die Übertragungsrechte bezahlt.⁴⁶ In Italien nehmen die Profiklubs bei teilweise dezentraler Vermarktung rund eine Mrd. DM pro Spielzeit ein. Die spanischen Vereine erhalten durch die zentrale Vermarktung der Free-TV-Rechte rund 480 Millionen DM pro Saison. Die Pay-TV-Rechte können von den Vereinen zusätzlich selbst vermarktet werden, so dass die Spitzenklubs Real Madrid und FC Barcelona jeweils 150 Millionen DM zusätzlich erzielen können.⁴⁷

c) Sponsoring

Sponsoren unterstützen die Gesponsorten durch finanzielle und/oder materielle Zuwendungen gegen die Gewährung von Rechten zur kommunikativen Nutzung von Institutionen und/oder Aktivitäten des Gesponsorten.⁴⁸ Dabei verfolgen die Sponsoren das Ziel, den Bekanntheitsgrad ihres Unternehmens, eines Produktes oder einer Marke zu steigern.

Der Großteil der Sponsoringaufwendungen der Unternehmen entfällt auf den Sport. Dies liegt vor allem an der hohen Akzeptanz in der Gesellschaft, die dem Sport positive Attribute wie z.B. dynamisch, modern oder jung zuweist.⁴⁹ Dieses Image soll auf das Unternehmen bzw. die Produkte übertragen werden.⁵⁰

Insgesamt wurden in Deutschland im Jahre 2000 ca. 2,5 Milliarden DM für das Sportsponsoring aufgewendet.⁵¹ Damit haben sich die Ausgaben seit 1991 etwa verdoppelt.⁵²

denen der Hinrunde. Insgesamt wird dennoch ein deutlicher Rückgang der Einschaltquote erwartet.

⁴⁴ Vgl. Biermann, C. 2001, S. 41.

⁴⁵ Vgl. o. V. 2001, S. 11.

⁴⁶ Vgl. WGZ Bank 2000, S. 24.

⁴⁷ Vgl. o. V. 2000b, S. 62.

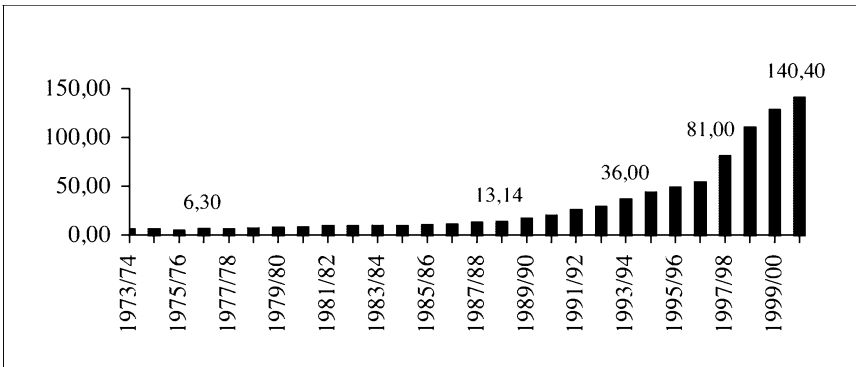
⁴⁸ Vgl. Hermanns, A. 1997, S. 36.

⁴⁹ Vgl. Hermanns, A. 1996, S. 17.

⁵⁰ Vgl. Haase, H. 2001, S. 13.

⁵¹ Vgl. Weber, M. 2001, S. 24.

⁵² Vgl. Institut der Deutschen Wirtschaft 1996, S. 8.



Quelle: vgl. Abb.1

Abbildung 5: Jährliche Einnahmen durch Trikot sponsoring (in Mio. DM)

Die Sponsoringaktivitäten der Profivereine lassen sich in die drei Hauptbereiche Trikotwerbung, Bandenwerbung und Ausrüsterverträge unterteilen. Der Großteil der Einnahmen der Bundesligavereine entfällt dabei auf das Trikot sponsoring. Die Saisoneinnahmen der Erstligavereine sind seit der offiziellen Zulassung durch den DFB zur Saison 1973/74 von 300.000 DM auf rund 140 Millionen DM⁵³ in der Spielzeit 2000/01 angewachsen (vgl. Abbildung 5).

Der erzielbare Preis für Trikotwerbung der einzelnen Vereine hängt von deren Bekanntheit und dem Image der Mannschaft ab, so dass die individuellen Einnahmen stark schwanken. Spielstarke Vereine sind häufiger in den Medien präsent. Dies gilt sowohl bei der Auswahl von Live-Übertragungen im Free-TV als auch bei der Auswahl von Fotos in Fachmagazinen oder der Tagespresse. Bei den Vereinen, die sich für einen internationalen Wettbewerb qualifizieren, erhöhen die Fernsehübertragungen der Europapokalspiele deren Attraktivität für potenzielle Trikot sponsoren. Bayern München konnte daher in der Saison 2000/01 rund 20 Millionen DM durch das Trikot sponsoring einnehmen, während der weniger publikumswirksame Aufsteiger Energie Cottbus nur ca. 3 Millionen DM erzielte.⁵⁴

Der Durchschnittspreis für eine Werbebande in den Bundesligastadien ist seit der Spielzeit 1993/94 von 52.000 DM auf 92.600 DM (Saison 1998/99) angewachsen.⁵⁵ Dadurch erzielten die Bundesligavereine Gesamteinnah-

⁵³ Dabei sind in den 140 Millionen DM erfolgsabhängige Komponenten enthalten, so dass dieser Betrag die maximal erreichbaren Zahlungen ausdrückt. Die garantierten Einnahmen liegen bei ca. 120 Millionen DM.

⁵⁴ Vgl. o. V. 2000c, S. 18.

men von 35,7 Millionen DM. Aus Verträgen mit Ausrüsterfirmen erhielten die Teams in dem Jahr rund 36,1 Millionen DM.

In der Umfrage äußerten sich die Profiklubs bezüglich der zukünftigen Entwicklung des Sponsorings ähnlich optimistisch wie bei den Fernsehgeldern. Von den 21 Vereinen erwarten 18 eine steigende Bedeutung. Nur drei Vereine glauben, dass der Anteil der Sponsoringeinnahmen in Zukunft konstant bleibt.

d) Merchandising

Der Fanartikelmarkt ist in der Bundesliga bei weitem nicht mehr nur auf Vereinsschals und Spielertrikots beschränkt. Mittlerweile werden umfangreiche Fanartikelkollektionen aufgebaut, die in Fanshops oder durch Katalogbestellung erworben werden können. Die Vereine produzieren diese Fanartikel nicht selbst, sondern übernehmen nur den Vertrieb oder vergeben Lizenzen zur Vermarktung des Vereinslogos gegen Lizenzgebühren.⁵⁶ Über die Einnahmen der Klubs aus dem Verkauf von Fanartikeln liegen allerdings widersprüchliche Angaben vor. Eine Studie der DG Bank für die Saison 1996/97 ermittelte einen Jahresumsatz mit Fußball-Fanartikeln von 600 Millionen DM. Die Bundesligisten selber erzielten allerdings nur 190 Millionen DM, da durch die Lizenzvergabe an Fanartikelproduzenten nur ein Teil des Erlöses an die Vereine zurückfließt. Nach Abzug der in der Studie ausgewiesenen Umsatzspitzenreiter Bayern München (80 Millionen DM) und Borussia Dortmund (51 Millionen DM) verbleiben für die restlichen 16 Bundesligisten lediglich 59 Millionen DM, was einem Durchschnittswert von rund 3,7 Millionen DM pro Verein entspricht. Insgesamt werden dem Merchandisingbereich rund 20 v. H. des Umsatzes zugemessen.⁵⁷

Offizielle Angaben über die tatsächlichen Erträge aus dem Fanartikelhandel wurden auf Anfrage nur von zwei Vereinen zur Verfügung gestellt (vgl. Tabelle 5). Die Zahlen deuten darauf hin, dass dem Merchandising noch nicht die Bedeutung zukommt, wie dies in der angesprochenen Studie und in weiteren Publikationen unterstellt wird.⁵⁸

Laut Angaben der Vereine in der Umfrage beträgt der Anteil der Merchandisingeinnahmen an den Gesamteinnahmen der Erstligavereine im

⁵⁵ Vgl. o. V. 1999, S. 12.

⁵⁶ Vgl. Brandmaier, S./Schimany, P. 1998, S. 58. Borussia Dortmund ist seit der Spielzeit 2000/01 mit einer eigenen Sportartikelkollektion am Markt tätig, vgl. Borussia Dortmund 2000, S. 45.

⁵⁷ Vgl. DG Bank 1998, S. 7.

⁵⁸ Die WGZ Bank weist dem Merchandising in der Saison 1997/98 einen Anteil von 22 v. H. am Gesamtumsatz zu (vgl. WGZ Bank 1999, S. 11). Zacharias, E. (1999, S. 164) geht von 25 v. H. Merchandisinganteil aus.

Tabelle 5
Merchandisingeinnahmen ausgewählter Vereine

Verein	Spielzeit	Umsatz in Mio. DM	Anteil am Umsatz in v. H.
Borussia Dortmund	1997/98	18,6	13,6
	1998/99	25,6	15,1
	1999/00	19,9	10,5
Schalke 04	1997/98	14,9	18,9
	1998/99	11,4	14,4

Quelle: Jahresabschlüsse Borussia Dortmund und Schalke 04

Durchschnitt 7 v. H. Die Spanne der Angaben liegt zwischen vier und 20 v. H.

Die eher skeptische Haltung gegenüber dem tatsächlichen Merchandisingpotenzial wird auch in der Einschätzung der Vereinsverantwortlichen über dessen zukünftige Entwicklung zum Ausdruck gebracht. Von einer Zunahme der Bedeutung gehen nur vier Vereine aus; die gleiche Anzahl rechnet mit einer Abnahme; 13 Vereinsvertreter erwarten eine gleichbleibende Bedeutung.

e) Gesamterlöse

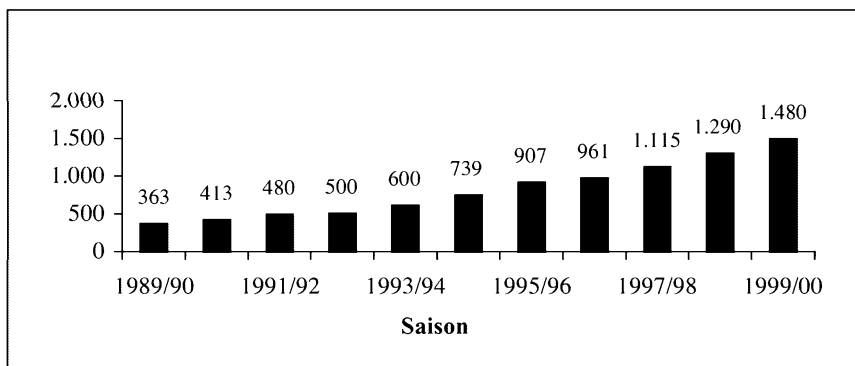
Die Aktivitäten der Vereine auf den beschriebenen Absatzmärkten führen zu einem Gesamtumsatz, der die Milliardengrenze mittlerweile deutlich überschritten hat.

Der durchschnittliche Umsatz der 18 Klubs der 1. Fußball-Bundesliga lag in der Saison 1999/00 bei rund 82,5 Millionen DM (vgl. Tabelle 6).

Im Vergleich zur Saison 1994/95 haben sich die Umsätze in der 1. Fußball-Bundesliga innerhalb von 5 Jahren verdoppelt (vgl. Abb. 6). Für die Saison 2000/01 erwarten die Vereine eine weitere Steigerung des Umsatzes auf rund 1,7 Milliarden DM.⁵⁹

In Tabelle 7 sind die Umfrageergebnisse zur relativen Bedeutung der verschiedenen Einnahmekategorien der Erstligavereine als Durchschnittswerte über alle teilnehmenden Klubs angegeben. Dabei zeigt sich, dass es zwischen den Vereinen deutliche Unterschiede in ihrer Einnahmestruktur gibt.

⁵⁹ Vgl. Handelsblatt 2001.



Quelle: diverse Presseveröffentlichungen

Abbildung 6: Umsatzentwicklung der 1. Fußball-Bundesliga (in Mio. DM)

Tabelle 6

Umsätze der Bundesligavereine 1999/00

Verein	Umsatz in Millionen DM
Bayern München	283,0
Borussia Dortmund	189,7
Hertha BSC Berlin	107,0
Bayer Leverkusen	105,0
1. FC Kaiserslautern	86,5
VFB Stuttgart	84,0
Hamburger SV	73,0
Werder Bremen	70,3
Schalke 04	70,0
Eintracht Frankfurt	66,2
1860 München	54,9
VFL Wolfsburg	54,0
Arminia Bielefeld	48,0
Hansa Rostock	48,0
SC Freiburg	40,0
MSV Duisburg	38,0
SSV Ulm	35,0
SpVgg Unterhaching	32,0
	Summe: 1,48 Milliarden DM

Quelle: WGZ Bank 2001

Tabelle 7

**Relative Bedeutung der Einnahmekategorien
der Bundesligavereine 1999/00**

Einnahmekategorie	Mittelwert in v.H.	Minimum in v.H.	Maximum in v.H.
Fernsehgelder	31,5	25	42
Merchandising	7	4	20
Sponsoring	24,2	16	30
Zuschauer	25,4	20	30
Beiträge/Spenden	1,6	1	3
Sonstiges	9	0	23

Quelle: eigene Erhebung

Im Laufe der Jahre hat sich die Bedeutung der Einnahmekategorien zugunsten der Erlöse aus dem Verkauf der Fernsehrechte und dem Sponsoring verschoben. Setzt man die Einnahmen ins Verhältnis zum Umsatz der Bundesligavereine, ist der Anteil der Fernsehgelder seit der Spielzeit 1989/90 von 12 v.H. auf 22 v.H. bis zur Saison 1999/00 angestiegen. Im gleichen Zeitraum stieg der Anteil der Einnahmen aus dem Trikotsponsoring von 4,5 v.H. auf 9 v.H. Der Anteil der Zuschauereinnahmen am Umsatz sank hingegen von 26 v.H. auf 16 v.H.

3. Investitionstätigkeit

Neben den Absatzmärkten für das Produkt Fußball-Bundesliga sind die Faktoren, die für die Produktion erforderlich sind, ökonomisch interessant. Grundsätzlich benötigen die Vereine dazu die Faktoren Kapital (z.B. Stadion) und Arbeit (Spieler).

a) Fußballstadien

Der Produktionsfaktor Kapital eines Vereins besteht im Wesentlichen aus dem Fußballstadion zur Präsentation der Begegnungen und der Infrastruktur zur Aus- und Weiterbildung des Produktionsfaktors Arbeit, d.h. der Spieler. Die Stadien und Trainingsgelände⁶⁰ sind zum Großteil nicht im Eigentum

⁶⁰ Die Bundesligavereine müssen für die Lizenzerteilung bestimmte Mindestanforderungen an die Stadien und Trainingsgelände der Profi- und Nachwuchsmannschaften erfüllen, vgl. § 7, DFB-Lizenzspielerstatut 2001.

der Vereine, sondern werden angemietet. In jüngster Zeit nutzen jedoch die Klubs die wachsenden Einnahmen verstärkt zur Investition in eigene Stadien oder zum Kauf von Beteiligungen an den Arenen.

Durch Investitionen in den Stadionkomfort und/oder die Aufstockung der Stadionkapazität versprechen sich die Vereine zum Einen höhere Erlöse. Zum Anderen soll die Einnahmesituation durch langfristige Vermietungen von Logen und der Nutzung der Arenen für Aktivitäten außerhalb des Bundesligafußballs vom kurzfristigen sportlichen Erfolg unabhängiger werden.

Die Stadionmodernisierung wurde durch die Vergabe der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 nach Deutschland deutlich vorangetrieben. Insgesamt sind vom DFB und der FIFA zwölf Spielstätten als Austragungsorte von Weltmeisterschaftsbegegnungen vorgesehen, die strenge Qualitätsanforderungen erfüllen müssen.

Internationale Fußballereignisse haben auch in Großbritannien (EM 1996) oder Frankreich (WM 1998) für eine Modernisierung der Stadien gesorgt. In Deutschland beträgt der durchschnittliche Zeitraum seit der letzten umfangreichen Stadionsanierung (Investitionen von mindestens 20 Millionen DM) 15 Jahre.⁶¹

Die aktuell laufenden Stadionprojekte sind in Tabelle 8 wiedergegeben. Es wird deutlich, dass die Vereine zur Finanzierung auf Beiträge der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft angewiesen sind.

b) Spielermarkt

Der Spielermarkt im Bundesligafußball wird ausführlich im vierten Kapitel analysiert. Daher soll an dieser Stelle nur ein knapper Überblick geliefert werden.

Für die Anbieter des Produktes Bundesligafußball stellt das Humankapital den entscheidenden Produktionsfaktor dar. Der einzelne Verein muss die Arbeitskraft in ausreichender Menge und Qualität bereitstellen. Die Quantitätsdimension besteht aus der Anzahl der zur Spielabwicklung erforderlichen Spieler und dem sportlichen Führungspersonal.⁶² Die Klubs betreiben neben der Profimannschaft weitere Teams im Amateur- und Jugendbereich.⁶³ Im Amateurbereich werden die Arbeitskräfte eingesetzt, deren Spielstärke noch nicht oder nicht mehr ausreicht, um im Profibereich Ver-

⁶¹ Vgl. Dietl, M. H./Pauli, M. 1999, S. 9.

⁶² Neben dem sportlichen Führungspersonal beschäftigen die Vereine verstärkt Managementfachleute, die für die wirtschaftlichen Belange der Klubs zuständig sind. Inklusive der Mitarbeiter in der Fanbetreuung, im Stadion- bzw. Servicebereich und in der Nachwuchsförderung beschäftigten die Erstligavereine in der Spielzeit 2000/01 rund 1100 Arbeitskräfte, vgl. Handelsblatt 2001.

Tabelle 8

**Aktuelle Stadionprojekte in der Fußball-Bundesliga
(Planungsstand Mai 2001)⁶⁴**

Ort	Gesamtkosten in Mio. DM	Beteiligung öffentliche Hand	Fertigstellung	Maßnahme, angestrebte Kapazität
Berlin	473	383 Millionen Bundeszuschuss	2004	Umbau, 77.190 Zuschauer
Gelsenkirchen	358	180 Millionen Landesbürgschaft	2001	Neubau, 51.000 Zuschauer
München	350	100 Millionen Investition Stadt in Infrastruktur	2005	Umbau, 72.000 Zuschauer
Frankfurt	250	125 Millionen Zuschuss Stadt, 40 Millionen Zuschuss Land	2005	Neubau 59.200 Zuschauer
Köln	200	Gesamtkosten trägt Stadt	2004	Neubau, 50.000 Zuschauer
Hamburg	190	21,6 Millionen Zuschuss Stadt	2001	Neubau, 55.000 Zuschauer
Leipzig	160	100 Millionen Zuschuss Bund	2002	Neubau, 42.000 Zuschauer
Mönchengladbach	155	35 Millionen Landeszuschuss, 75 Millionen Darlehen Stadt	2004	Neubau, 56.000 Zuschauer
Stuttgart	100	100 Millionen städtisches Darlehen	2001	Modernisierung, 60.000 Zuschauer
Rostock	55	Beteiligung der Stadt Rostock und des Landes Mecklenburg-Vorpommern	2001	Modernisierung, 30.000 Zuschauer
Wolfsburg	100	50 Millionen Stadt Wolfsburg 50 Millionen Volkswagen AG	2002	Neubau, 30.000 Zuschauer
Bremen	55	24,6 Millionen Stadt Bremen	2002	Modernisierung, 43.635 Zuschauer

Quellen: Dietl, M. H./Pauli, M. 1999; DFB 2000a, Nord/LB 2001

⁶³ In § 7 Nr. 4 Lizenzspielerstatut wird als Voraussetzung der Lizenzerteilung das Führen von mind. 10 Amateur bzw. Jugendmannschaften sowie die Einrichtung eines Junioren-Leistungszentrums gefordert, vgl. DFB-Lizenzspielerstatut 2001.

wendung zu finden. Im Jugendbereich bilden die Vereine Nachwuchsspieler aus, um diese an das erforderliche Humankapitalniveau (Spielstärke) der Bundesligamannschaft heranzuführen. Qualitativ müssen die Vereine zunächst zwischen den verschiedenen Humankapitalspezialisierungen der Spieler und Trainer wählen. Die Spieler können in die vier Grundqualifikationen Torhüter, Abwehrspieler, Mittelfeldspieler und Stürmer eingeordnet werden. Auch im Trainerbereich werden die Produktivitätsvorteile durch Arbeitsteilung genutzt. So unterscheidet man häufig zwischen dem hauptverantwortlichen Cheftrainer und spezialisierten Fachkräften, die z.B. für die Kondition der Spieler oder die Aus- und Weiterbildung einzelner Mannschaftsteile bzw. der Amateur- und Jugendmannschaften verantwortlich sind. Das Bundesligaunternehmen muss festlegen, welche Spielstärken bzw. Fähigkeiten die einzelnen Arbeitskräfte aufweisen sollen.

Im Rahmen dieses Entscheidungsprozesses stehen grundsätzlich zwei Strategien zur Verfügung. Zum Einen kann der Verein Spieler im Jugend- und Amateurbereich ausbilden, um sie später im Profibereich einzusetzen. Zum Anderen kann er auf dem Spielermarkt den Produktionsfaktor Arbeit von anderen Fußballunternehmen einkaufen.⁶⁵ Die Bundesligaklubs verfolgen in der Regel beide Strategien parallel, da die Alternative „Ausbildung im Jugendbereich“ aufgrund der Lizenzierungsaufgaben nicht aufgegeben werden kann. Allerdings besteht ein erheblicher Unterschied zwischen der reinen Erfüllung der Auflagen zu minimalen Kosten und einer intensiven Nutzung des Nachwuchsbereiches zur Ausbildung von bundesligatauglichen Spielern.

Der Einkauf von Produktionsfaktoren ist im Profifußball von großer Bedeutung. Es hat sich ein Spielermarkt herausgebildet, auf dem die Vereine als Anbieter und Nachfrager von Spielern auftreten.⁶⁶ Der Gesamtmarkt umfasst letztendlich Arbeitskräfte aller Qualifikationsniveaus ohne regionale Begrenzungen. Die Bundesligateams akquirieren die Arbeitskräfte sowohl von Ligakonkurrenten als auch von Klubs aus der zweiten Liga, dem Amateurbereich oder von ausländischen Vereinen. Gleiches gilt für Nachwuchsspieler.⁶⁷

⁶⁴ Auch in anderen Städten sind Stadionprojekte in Planung. Bis zum Abschluss der vorliegenden Untersuchung waren allerdings keine Planungsdetails über die Vorhaben erhältlich.

⁶⁵ Die Strategiealternativen gelten auch für das sportliche Führungspersonal des Vereins. Da die Ausgaben für den Trainer- bzw. Betreuerstab im Vergleich zu den Ausgaben für die Spieler relativ unbedeutend sind (vgl. Abschnitt D.III.), wird dieser Bereich hier nicht weiter verfolgt.

⁶⁶ Der Verein und die Spieler kommen in fast allen Fällen über sogenannte Spielervermittler in Kontakt, vgl. Kathmann, U. 2001, S. 155 ff.

Ausbildung und Abwerbung von Humankapital ist auch in klassischen Unternehmen anzutreffen. Allerdings unterscheidet sich der Arbeitsmarkt im professionellen Fußball in einem Punkt erheblich von anderen Branchen. Dies betrifft die Zahlung von Ablösesummen⁶⁷ an den abgebenden Arbeitgeber, die bei Vereinswechseln vor Vertragsablauf fällig werden (vgl. ausführlich Kapitel D.).

Die Spielergehälter und Ablösesummen bilden den Großteil der Ausgaben der Bundesligavereine. In der Saison 1999/00 wurden insgesamt rund 990 Millionen DM für Gehälter und Ablösesummen ausgegeben. Dies entspricht rund 67 v.H. des Gesamtumsatzes der Vereine (vgl. Abschnitt D.III.). Das Durchschnittsgehalt eines Profifußballers liegt mit ca. 1,2 Millionen DM deutlich über dem Arbeitseinkommen sonstiger Arbeitnehmer.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Fußball-Bundesliga als Teilbereich des Freizeit- und Unterhaltungssektors an ökonomischer Bedeutung gewinnt. Die Vereine entwickeln sich zu Wirtschaftsunternehmen mit wachsenden Umsätzen und Mitarbeiterzahlen. Allerdings ist auch deutlich geworden, dass die Professionalisierung der Vereinsführungen und die Entwicklung des Marktpotenzials zwischen den Klubs unterschiedlich verlaufen.

⁶⁷ Alle Profivereine beschäftigen sogenannte Talentsucher, die Fußballtalente bereits als Jugendspieler an den Verein binden wollen. Spitzenspieler im Jugendbereich können bereits fünf bis sechsstelligen Jahreseinkünfte erzielen.

⁶⁸ Die Begriffe Ablösesumme und Transfersumme werden im Folgenden synonym verwendet.

C. Analyse der Produktionsbedingungen im professionellen Fußball

Nach der Darstellung der quantitativen Dimension der Bundesliga-Branche soll im folgenden dritten Kapitel die Analyse der ökonomischen Grundzusammenhänge des Produktionsprozesses in einer professionellen Teamsportliga erfolgen. Neben den erforderlichen Produkteigenschaften werden die spezifische Wettbewerbssituation zwischen den Vereinen und die daraus resultierenden Ineffizienzpotenziale herausgearbeitet.

I. Notwendige Produkteigenschaften

1. Aussagekraft und Integrität des Meisterschaftsrennens

Das Meisterschaftsrennen steht – wie gezeigt – im Mittelpunkt des Interesses der Konsumenten. Die Nachfrage nach Eintrittskarten, Fernsehübertragungen oder Fanartikeln ist letztlich die beobachtbare Konsumententscheidung für das „Metaprodukt“ Meisterschaftsrennen. Die Konsumbereitschaft der Verbraucher hängt damit wesentlich von einer präferenzgerechten Produktion des Meisterschaftsrennens ab. Die Möglichkeiten der Vereine, Werbe- und Übertragungsrechte zu veräußern, werden wiederum von der Konsumbereitschaft der Verbraucher beeinflusst. Die gesamte Vermarktbarkeit des Produktes Bundesligafußball wird demnach entscheidend davon bestimmt, ob das Meisterschaftsrennen bestimmte nutzenstiftende Merkmale aufweist, die im Folgenden vorgestellt werden sollen.

Notwendige Grundvoraussetzung zur Erstellung des Gutes Bundesligafußball ist zunächst die Bildung eines Wettkampfmodus, der die einzelnen Spiele der teilnehmenden Teams in einen übergeordneten Kontext einordnet. Die Leistungen der Anbieter einer Teamsportliga müssen nach einheitlichen Kriterien bewertet und in eine relative Rangfolge gebracht werden. Die Bildung dieser Vergleichsbasis erfolgt über die Festlegung von einheitlichen Spielregeln und durch die Zuweisung eines quantitativ und qualitativ gleichwertigen Spielpensums an jeden Teilnehmer.¹

Um die Informationskosten für die Verbraucher zu minimieren, ist es sinnvoll, eine einfache und überschaubare Produktionsstruktur zu wählen.

¹ Vgl. Franck, E. 1995, S. 125.

Die Spielregeln und Wettbewerbsformen sollten wenig Schwankungen unterliegen, wie dies in der Fußball-Bundesliga seit 1963 im Wesentlichen der Fall ist.² Auf diese Weise können aktuelle Leistungen der Teams oder einzelner Spieler in einen historischen Kontext eingeordnet werden, und es entsteht eine Produkthistorie, die zu einer positiven Reputation des Gesamtproduktes beitragen kann³.

Im Rahmen des Meisterschaftsrennens Fußball-Bundesliga sollen mit dem Deutschen Meister und den Europapokalteilnehmern die spielstärksten Teams des Landes ermittelt werden. Dies ist nur dann gesichert, wenn sich die sportlich leistungsfähigsten Mannschaften für die erste Bundesliga qualifizieren. Ein hierarchisches Ligasystem in Verbindung mit den Auf- und Abstiegsregelungen sorgt dafür, dass die stärksten Teams einer Liga in die nächsthöhere Leistungsstufe aufrücken und dort sportlich schwächere Mannschaften verdrängen. Auf diese Weise setzt sich die höchste Spielklasse aus den spielstärksten Teams zusammen. Zusätzlich muss gesichert sein, dass alle Mannschaften, die potenziell an der Ermittlung des Deutschen Meisters teilnehmen können, in einem einzigen Ligasystem zusammengefasst sind. Die Existenz weiterer Ligapyramiden in Konkurrenzsystemen würde die Aussagefähigkeit der ausgespielten Titel abschwächen, und die Informationskosten für die Konsumenten erhöhen.⁴ Das eigentlich Nutzen stiftende „Metaspiel“ Meisterschaftsrennen ist ohne die Bildung einer Monopolliga nicht realisierbar.⁵

Deshalb werden der Ligapyramide zur Produktion eines Meisterschaftsrennens auch Eigenschaften eines *natürlichen* Monopols zugesprochen.⁶

Empirische Beobachtungen im nordamerikanischen Teamsport unterstützen diese theoretische Erkenntnis. Dort wurden Konkurrenzligen in den professionellen Mannschaftssportarten Baseball, Football, Basketball und Eishockey entweder nach kurzer Zeit aus dem Markt gedrängt oder durch Fusion in das bestehende System aufgenommen.⁷

² Am beschriebenen Grundmuster der Fußball-Bundesliga wurde bislang nichts geändert. Es gab im Vergleich zur Spielzeit 1963/64 lediglich eine Aufstockung der 1. Bundesliga von 16 auf derzeit 18 Teams (im Zuge der Deutschen Vereinigung nahmen in der Saison 1991/92 einmalig 20 Mannschaften am Spielbetrieb teil). Weiterhin wurde die sogenannte „Drei-Punkte-Regel“ eingeführt, nach der seit der Spielzeit 1995/96 ein Sieg mit drei, anstatt zwei Punkten belohnt wird. Außerdem fanden partielle Anpassungen der Auf- und Abstiegsregelungen zwischen erster und zweiter Liga statt, vgl. Francke, R. 1999, S.87 ff.

³ Vgl. Francke, E. 1998, S. 8.

⁴ Vgl. Schellhaaß, H.M./Enderle, G. 1999, S. 13, oder Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J. 1986, S. 59.

⁵ Vgl. Francke, E. 1995, S. 113 ff. oder Noll, R. G. 1999, S. 25 ff.

⁶ Vgl. u.a. Neale, W. C. 1964, S. 4, Francke, E. 1995, S. 126, Schellhaaß, H.M./Enderle, G. 1999 S. 50 ff.

In einigen Arbeiten wird der Versuch unternommen, die Eigenschaften eines natürlichen Monopols auch durch eine Kostenbetrachtung zu begründen.⁸ Es wird argumentiert, dass die Produktion eines Meisterschaftsrennens im Teamsport hohe Fixkosten aufweist (Stadien, Übertragungstechnik, Organisationsstruktur), während die Ausdehnung der Nachfrage in den Stadien bis zur Kapazitätsgrenze und am Bildschirm oder Radiogerät mit Grenzkosten nahe Null erfolgen kann. Dies führt zu stark sinkenden Durchschnittskosten, die für natürliche Monopole charakteristisch sind.

Allerdings kann diese Argumentation nicht überzeugen. Die Einführung eines weiteren Ligasystems muss nicht mit dem Auftreten von Fixkosten verbunden sein, da es nicht erforderlich sein muss, neue Stadien zu bauen oder Fernsehsender zu gründen. Die Spiele einer Konkurrenzliga könnten in den vorhandenen Stadien ausgetragen und von den existierenden Fernsehsendern übertragen werden. Daher ist ein Anstieg der Durchschnittskosten nicht zwingend. Höhere Durchschnittskosten resultieren allerdings dann, wenn die Nachfrage aufgrund höherer Informationskosten für die Verbraucher sinkt. Deshalb ist die Bezeichnung „definitorisches Monopol“⁹ dem in der Ökonomie fest besetzten Begriff „natürliches Monopol“ vorzuziehen.

Die Klassifikation aller Mannschaften in eine einzige Ligapyramide auf Basis ihrer Spielstärke führt zusätzlich dazu, dass die absolute Qualität der einzelnen Spielstufen höher ist, als in einem System mit mehreren nebeneinander bestehenden Ligapyramiden, da ein relativ inelastisches Angebot an talentierten Spielern auf noch mehr Teams verteilt werden müsste.¹⁰

Die Tatsache, dass ein Meisterschaftsrennen aufgrund der Nachfragerpräferenzen ein definitorisches Monopol darstellt, führt zu Konsequenzen, die bei der Festlegung der Ligaorganisation zu beachten sind (vgl. Abschnitt E.II.).

Die Wettkämpfe der Fußball-Bundesliga stellen für die Nachfrager unabhängig davon, ob sie die Spiele unmittelbar im Stadion oder indirekt über die Medien verfolgen, eine Unterhaltungsdienstleistung dar. Bezeichnend ist, dass die Qualität des Spiels erst im Nachhinein beurteilt werden kann. Daher sind Ligaspiele Erfahrungsgüter, für die vom Nachfrager im Voraus Qualitätserwartungen gebildet werden müssen.¹¹ Unter der Voraussetzung, dass positive Qualitätserwartungen zu einer höheren Konsumbereitschaft führen, wirkt der Aufbau einer positiven Reputation des Produktes ceteris paribus absatzfördernd.

⁷ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 302 ff.

⁸ Vgl. u. a. Kubat, R. 1998, S. 43 ff.; Jaeger, F. 2000, S. 69.

⁹ Vgl. Franck, E. 2000, S. 52.

¹⁰ Vgl. Scully, G. W. 1995, S. 23.

¹¹ Vgl. Parlasca, S. 1993, S. 21.

Wesentlich für den Aufbau von positiven Qualitätserwartungen ist die Sicherung der Glaubwürdigkeit des sportlichen Wettkampfes. Ergebnisabsprachen oder Ausschlüsse von Mannschaften im Laufe einer Saison aufgrund finanzieller Zusammenbrüche sind zu verhindern.¹² Nach dem sogenannten Bundesligaskandal¹³ fiel der gleitende Zuschauerschnitt bis zum Ende der Spielzeit 1971/72 in der ersten Bundesliga von rund 20.000 auf rund 16.000 pro Spiel.¹⁴ Auch bei Spielen ohne Beteiligung von Mannschaften, die in die Manipulationsversuche verwickelt waren, ging der Zuschauerzuspruch deutlich zurück.

Das Produktmerkmal Integrität des Meisterschaftsrennens birgt daher grundsätzlich Gefahren, die aus der Prinzipal-Agent-Theorie bekannt sind. Insbesondere bestehen Informationsasymmetrien zwischen den Teams und den Zuschauern bezüglich des Wettkampfcharakters der einzelnen Spiele. Dadurch können adverse-selection-Probleme auftreten, wenn die Zuschauer nicht von der Integrität des Wettbewerbs überzeugt sind.¹⁵ Durch das Auftreten der Sportrechtevermarkter, die durch Investitionen jeweils Mitsprache bei mehreren Bundesligavereinen erworben haben (UFA, Sportwelt), wird das Problem der glaubwürdigen Versicherung eines unabhängigen sportlichen Wettbewerbs verschärft.

2. Spannungsgrad des Meisterschaftsrennens

Die Notwendigkeit der bislang diskutierten Produktmerkmale Aussagefähigkeit und Integrität des Meisterschaftsrennens wird in ökonomischen Untersuchungen des professionellen Teamports einhellig anerkannt. Grundsätzlich wird auch der Qualitätsdimension „Spannung des Meisterschaftsrennens“ ein Einfluss auf die Vermarktbarkeit des Produktes zugewiesen.

Schon in den ökonomischen Pionierarbeiten zum professionellen Team-sport wurde die wichtige Rolle eines ungewissen Ausgangs der Wettbewerbe für die Höhe des Zuschauerinteresses herausgearbeitet.¹⁶

¹² Vgl. u.a. Franck, E. 1995, S. 126.

¹³ Während der Spielzeit 1970/71 wurde der Ausgang mehrerer Bundesligaspiele gegen die Zahlung von Bestechungsgeldern beeinflusst. Insgesamt waren Spieler, Trainer und Funktionäre von acht Bundesligavereinen in den Skandal verwickelt. Nach den Ermittlungen wurden 52 Spieler, sechs Funktionäre und zwei Trainer mit Sperren bzw. Geldstrafen belegt. Zusätzlich wurde den Vereinen Kickers Offenbach und Arminia Bielefeld die Lizenz entzogen, vgl. Landefeld, H. 1999, S. 54 ff.

¹⁴ Vgl. Gärtner, M./Pommerehne, W. W. 1978, S. 97.

¹⁵ Vgl. Franck, E. 1995, S. 129.

¹⁶ Vgl. Neale, W. C. 1964, S. 3 und Rottenberg, S. 1956, S. 246.

Die Grundannahme der sogenannten Unsicherheitshypothese lautet, dass die Konsumenten einen spannenden Wettkampf gegenüber einem vorhersagbaren Ausgang präferieren. Dieses impliziert wiederum, dass die Spielstärken der Teams in einem Meisterschaftsrennen nicht zu stark voneinander abweichen dürfen.

Eine Antwort auf die Gültigkeit der intuitiv einleuchtenden Hypothese können nur empirische Nachfragestudien liefern. Allerdings bereitet die Überprüfung Schwierigkeiten, da bislang weder eine eindeutige theoretische Definition der Unsicherheit noch eine eindeutige Operationalisierung eines Spannungsmaßes vorliegt.

Die empirischen Untersuchungen zur Unsicherheitshypothese konzentrieren sich auf den Zusammenhang zwischen der Spannung und den Zuschauerzahlen in den Stadien. Diese können als Approximation für die Gesamterlösmöglichkeiten der Teams angesehen werden. Fernsehsender dürften kaum an Sportübertragungen vor leeren Zuschauerrängen interessiert sein. Die Zahlungsbereitschaft der Sponsoren und die Möglichkeiten des Fanartikelverkaufes werden ebenfalls vom Stadionbesuch beeinflusst.¹⁷

Mit Hilfe des Vereinsdatensatzes kann eine ökonometrische Überprüfung des Zusammenhangs zwischen den Vermarktungspotenzialen und den Zuschauerzahlen bzw. dem sportlichen Erfolg der Vereine erfolgen. Als Approximation für die Vermarktungskraft dient die jährliche Zahlung des Trikotponsors an den Verein. Es wird überprüft, inwieweit diese Zahlungen vom Zuschauerdurchschnitt beeinflusst werden. Dazu werden für die Spielzeiten 1994/95 bis 2000/01 die Einnahmen aus dem Trikot sponsoring in der Saison t dem Zuschauerschnitt in der Saison $t-1$ gegenübergestellt. Als weitere Determinante der Zahlungsbereitschaft wird der sportliche Erfolg des Vereins aufgenommen. Dazu dient die Dummyvariable EC, die bei einer Qualifikation des Vereins für einen europäischen Vereinswettbewerb den Wert 1 annimmt. Es ist zu erwarten, dass bei einer Europapokalteilnahme höhere Trikot sponsoringeinnahmen zu erzielen sind, da mit einer höheren TV-Präsenz des Vereines und damit auch des Firmenlogos zu rechnen ist. Weiterhin werden Saisondummyvariablen aufgenommen, um die Entwicklung der Trikot sponsoringeinnahmen im Zeitablauf zu berücksichtigen. Die Ergebnisse bestätigen die Hypothesen (vgl. Tabelle 9).

Sowohl im gepoolten OLS-Modell, als auch im Random-Effect-Modell (zur Methodik vgl. ausführlich Abschnitt D.III.) weisen die unabhängigen Variablen die erwarteten Vorzeichen auf. Ein Anstieg des durchschnittlichen Zuschauerschnitts in der Vorsaison um 1% erhöht die Zahlungen des Trikotponsors um rund 4%. Eine Qualifikation für den Europapokal be-

¹⁷ Vgl. Falter, J. M./Perignon, C. 2000, S. 1.

Tabelle 9

**Zusammenhang zwischen den Trikotsponsoringeinnahmen
und dem sportlichen Erfolg der Vereine**

Abhängige Variable: logarithmierte Trikotsponsoringeinnahmen in t

Unabhängige Variablen	Modell			
	OLS, gepoolt Koeffizienten (t-Wert)		REM Koeffizienten (t-Wert)	
Logarithmierter Zuschauerschnitt t-1	0.42***	(5.78)	0.40***	(5.26)
Europapokalteilnahme	0.24**	(2.98)	0.14**	(2.17)
Saisondummies	Ja ¹		Ja ²	
Konstante	-3.61***	(-5.08)	-3.43***	(-4.52)
Beobachtungen	122		122	
R ² (korrigiert)	0.6645		0.6814	
Test des Gesamtmodells	30.95***		323.41***	
Breusch/Pagan Test			65.83***	
Hausmann-Test			1.71 ⁴	

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .

¹ Referenzkategorie ist die Spielzeit 1994/95, die Saisondummies erweisen sich als signifikant und zeigen einen ansteigenden Trend der Trikotsponsoringeinnahmen an.

² Referenzkategorie ist die Spielzeit 1994/95, alle Saisondummies erweisen sich als signifikant und zeigen einen jährlichen Zuwachs der Trikotsponsoringeinnahmen bis zur Spielzeit 2000/01.

³ Das Ergebnis des Breusch/Pagan-Tests deutet auf den Einfluss vereinspezifischer Effekte hin, so dass das Random-Effect-Modell dem gepoolten OLS-Modell vorzuziehen ist.

⁴ Die Hausmann-Teststatistik weist das Auftreten von fixen vereinspezifischen Einflüssen zurück.

Quelle: eigene Berechnungen

wirkt ebenfalls einen deutlichen Anstieg der Einnahmepotenziale aus dem Trikot sponsoring. Die gewählten unabhängigen Variablen können bereits rund 68 v.H. der Varianz in den Trikotsponsoringeinnahmen der Vereine erklären. Dieses Ergebnis ist ein Hinweis darauf, dass sich der sportliche Erfolg in eine Erhöhung der Finanzkraft des Vereins umwandeln lässt.

Die Zahlung des Trikotponsors kann als Approximation für die Möglichkeiten des Vereins angesehen werden, sein Image und den sportlichen Erfolg in ökonomischen Erfolg umzusetzen. Lässt sich zeigen, dass der Stadionbesuch nicht nur vom sportlichen Erfolg des Heimvereins, sondern auch von der Unsicherheit über den Ausgang des Meisterschaftsrennens oder einzelner Spiele abhängt, sollten die Vereine aus ökonomischen Gründen für einen ausreichenden Spannungsgrad sorgen.

Insgesamt wird die Unsicherheit in vier Dimensionen unterteilt:¹⁸

- Unsicherheit über den Ausgang eines einzelnen Meisterschaftsspiels,
- Unsicherheit über die Abschlussreihenfolge des Meisterschaftsrennens,
- Unsicherheit über die Abschlussplatzierung des favorisierten¹⁹ Teams,
- Unsicherheit über die langfristige Reihenfolge der teilnehmenden Teams.

Bei der *Unsicherheit über den Ausgang eines einzelnen Meisterschaftsspiels* ist die Spannung maximal, wenn die Siegwahrscheinlichkeit eines Teams genau 50 v.H. beträgt. Theoretisch müsste in diesem Fall die Zuschauernachfrage maximiert werden. Allerdings ist zu beachten, dass der größte Teil der Stadionbesucher einen Sieg der Heimmannschaft beobachten möchte, so dass eine Maximierung der Zuschauerzahlen bei einer Siegwahrscheinlichkeit des Heimteams leicht oberhalb von 50 v.H. erreicht wird.²⁰

Eine Möglichkeit zur Messung der Unsicherheit des Ausgangs eines Meisterschaftsspiels bietet die Differenz des Tabellenstandes der beteiligten Mannschaften. Je niedriger diese Differenz ausfällt, desto spannender ist der Ausgang der Begegnung. Allerdings bleibt die absolute Qualität der Mannschaften bei diesem Maß unberücksichtigt, so dass eine Begegnung zwischen dem Ersten und Zweiten der Liga die gleiche Spannung ausweist, wie ein Spiel zwischen dem Zehnten und Elften. Büch (1979, S. 456) schlägt daher vor, das arithmetische Mittel der Tabellenstände der Heim- und Gastmannschaft vor dem Spiel zu berechnen. Auf diese Weise wird die unterschiedliche Spielstärke der Mannschaften berücksichtigt.

Ein besserer Indikator für die Spannung ist die Höhe der Wettquoten auf den Ausgang eines Meisterschaftsspiels.²¹ In den Wettquoten sind spannungsbeeinflussende Informationen verarbeitet, die die Tabellenstände vor der Begegnung nicht berücksichtigen können. Die Quoten enthalten aktuelle Informationen über nicht einsatzfähige Spieler, Trainerwechsel, Siegesserien u. a. von Fußballzuschauern berücksichtigte Spannungsindikatoren.²²

Eine Untersuchung von Czarnitzki/Stadtmann (1999) basiert auf den Zuschauerzahlen der Spielzeiten 1996/97 und 1997/98. Im Rahmen dieser Analyse wurde die Spannungsmessung durch Wettquoten auf die Bundesliga übertragen und ein insignifikanter Einfluss auf die Nachfrage ermittelt.

¹⁸ Vgl. Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J. 1986, S. 6 ff.

¹⁹ Es handelt sich hier nicht um den von Experten bestimmten Meisterschaftsfavoriten, sondern um die von den jeweiligen Heim- bzw. Gästefans unterstützten Mannschaften.

²⁰ Vgl. El-Hodiri, M./Quirk, J. 1971, S. 1306.

²¹ Vgl. Peel, D./Thomas, D. 1992, S. 323 ff.; Rascher, D. 1999, S. 27 ff.

²² Vgl. Quitzau, J. 1999, S. 11.

Insgesamt zeigt sich, dass der Einfluss der Marktgröße und der Reputation der Teams, ausgedrückt durch die Ligaerfolge in den vergangenen sechs Spielzeiten, einen bedeutsameren Einfluss auf die Zuschauernachfrage besitzen als die Unsicherheit über den Spielausgang.

Die *Unsicherheit über die Abschlussreihenfolge des Meisterschaftsrennens* basiert nicht auf der Ungewissheit über den Ausgang eines Spiels, sondern berücksichtigt die Spannung über die Verteilung der relevanten Positionen zwischen den teilnehmenden Teams am Saisonende. Die Hypothese lautet, dass die Zuschauernachfrage c. p. ansteigt, je ungewisser ist, welches Team die Meisterschaft erringt, welche Mannschaften eine Qualifikation für einen europäischen Wettbewerb erreichen oder in die nächstniedrige Spielklasse absteigen müssen. Je länger diese Ungewissheit im Saisonverlauf anhält, desto höher wird das Gesamtinteresse am Meisterschaftsrennen sein.

Zur näherungsweisen Erfassung dieser Unsicherheitskategorie bietet es sich an, das Ausmaß der Unterschiede in den erzielten Punkten am Saisonende zwischen den Teams heranzuziehen. Frick (1999, S. 151 ff.) verwendet dieses und weitere einfache Spannungsmaße,²³ um deren Einfluss auf die durchschnittlichen Zuschauerzahlen der Bundesligaspiele im Zeitraum 1963/64 bis 1996/97 zu ermitteln. Insgesamt zeigt sich, dass die gewählten Indikatoren einen zwar quantitativ geringen, jedoch signifikant positiven Zusammenhang zwischen Spannung und Zuschauernachfrage nachweisen konnten.

Die *Unsicherheit über die Abschlussplatzierung des favorisierten Teams* erfasst, wie die vorherige Kategorie, die Spannung über die relative Verteilung am Saisonende. Allerdings wird in diesem Fall das einzelne Meisterschaftsspiel als Untersuchungseinheit herangezogen.

Als Ausdruck der Unsicherheit über den Meisterschaftserfolg der Teams kann für jedes einzelne Spiel berechnet werden, welche Bedeutung dieses Spiel für die Heim- bzw. Gastmannschaft bezüglich der Erringung der Meisterschaft besitzt.²⁴

²³ Weitere in dieser Analyse verwendete Spannungsindikatoren sind der Variationskoeffizient der Punkteverteilung, der Gini-Koeffizient der Punkteverteilung, der Quartilsabstand der Punktzahl zwischen dem Fünften und Fünfzehnten der Tabelle, der Vrooman-Index als Quotient aus der Standardabweichung der tatsächlichen und der idealen Siegquote, die sich in einer Teamsportliga mit gleich starken Teams ergeben würde, vgl. Vrooman, J. 1995, S. 983.

²⁴ Vgl. Jannsens, P./Késenne, S. 1987, S. 312 oder Falter, J.-M./Pérignon, C. 2000, S. 9.

Das Spannungsmaß berechnet sich wie folgt:²⁵

$$\begin{aligned}\text{Spannungsmaß} &= \frac{1}{c-b} * 100 && \text{für } c-b \leq m-3t, \\ &= 0 && \text{für } c-b > m-3t,\end{aligned}$$

mit b = Anzahl der Punkte die das Team erreicht hat, t = Anzahl der bereits absolvierten Spiele.

Die maximal zu erreichende Punktzahl in einer Saison wird durch m ausgedrückt (Anzahl der Spieltage multipliziert mit der maximalen Punktzahl pro Spieltag). Die Anzahl der benötigten Punkte für die Meisterschaft c kann nur ex post festgelegt werden.²⁶ Je höher das berechnete Spannungsmaß, desto größer ist die Bedeutung des Spiels für die Erringung der Meisterschaft und es wird erwartet, dass das Interesse der Zuschauer mit steigendem Spannungsgrad zunimmt.

Jannsens/Kesenne (1987, S. 313) weisen einen signifikant positiven Einfluss dieses Spannungsmaßes auf die Zuschauernachfrage in der belgischen Profiliga nach.

In diesem Maß wird allerdings nicht beachtet, dass die Vereine unterschiedliche sportliche Zielsetzungen aufweisen. Für die Zuschauer der Teams, die die Qualifikation für einen internationalen Wettbewerb anstreben oder als Aufsteiger den Klassenerhalt erreichen wollen, besteht auch dann eine Spannung über den Ausgang von Meisterschaftsspielen, wenn die Meisterschaft aufgrund eines zu großen Punkterückstandes nicht mehr erreicht werden kann.

Die *Unsicherheit über die langfristige Reihenfolge der teilnehmenden Teams* misst, ob die Vergabe der vorderen Plätze in den Meisterschaftsrennen durch wenige Vereine dominiert wird. Es wird erwartet, dass die langjährige Dominanz durch eine oder wenige Mannschaften zu einem nachlassenden Konsumenteninteresse führt.

Zur Messung dieser Unsicherheitsdimension liegen unterschiedliche Studien vor, die allerdings nicht auf den Zusammenhang zur Zuschauernachfrage eingehen. Quirk/Fort (1997, S. 255 ff.) untersuchen die langfristige Wettbewerbsintensität für die nordamerikanischen Teamsportligen mit Hilfe von Gini-Koeffizienten zur Verteilung der Meisterschaften zwischen den Teams im Zeitraum von 1901 bis 1990. Die Koeffizienten liegen dabei zwischen 0,334 im Baseball sowie 0,419 im Basketball. Szymansky/Kypers (1999, S. 256 ff.) berechnen die Lorenz-Kurven für die Verteilung der englischen Fußballmeisterschaften im Zeitraum von 1946 bis 1998. Die beiden

²⁵ Vgl. Jannsens, P./Késenne, S. 1987, S. 312.

²⁶ In den letzten fünf Jahren betrug die durchschnittliche Punktzahl des Deutschen Meisters 71,6 Punkte.

Vereine Liverpool und Manchester United (9 v.H. der teilnehmenden Teams) gewannen 25 Titel (44 v.H.).

Einen aktuellen Überblick über die internationalen Forschungsarbeiten zur empirischen Überprüfung der verschiedenen Unsicherheitsdimensionen liefern Downward/Dawson (2000, S. 132 ff.) Insgesamt ist es vor allem aufgrund der problematischen Festlegung eines geeigneten Spannungsmaßes nicht gelungen, einen eindeutigen Beleg für die Gültigkeit der Hypothesen zu finden, so dass die Autoren von einer Überbewertung des Spannungsgrades in ökonomischen Analysen des professionellen Teamports sprechen (vgl. ebenda, S. 149).

Die Umfrage bei den Profivereinen der Deutschen Bundesliga liefert einen Hinweis auf den Einfluss des Spannungsgrades. Die Einschätzungen der Vereinsverantwortlichen über die Bedeutung ausgewählter Einflussgrößen für die Nachfrage nach dem Gut Bundesligafußball sind in Tabelle 10 wiedergegeben. Es wird deutlich, dass sowohl die Ungewissheit des Spielausgangs als auch die Ungewissheit des Meisterschaftsausgangs aus Sicht der Vereinsführungen eine wesentliche Rolle spielen und über der Bedeutung der fußballerischen Qualität der Spiele angesiedelt werden. Dies ist wiederum ein Beleg für die These, dass nicht das einzelne Meisterschaftsspiel, sondern das Spiel im Kontext des Meisterschaftsrennens im Mittelpunkt des Konsumenteninteresses steht.

Erwartungsgemäß dürfte auch das Interesse der Nicht-Stadion-Konsumenten vom Spannungsgrad des Wettkampfes beeinflusst werden. In Diskussionen mit neutralen Fußballinteressierten stößt man immer wieder auf Indizien für die Relevanz der intuitiv einleuchtenden Hypothese. Diese anekdotische Evidenz kann aber keinen Beleg für den Einfluss des Spannungsgrades darstellen. Jedoch ist dies zumindest ein Hinweis darauf, dass eine empirische Nachfrigestudie zur Untersuchung der Unsicherheitshypothese auch die „Medienkonsumenten“²⁷ als quantitativ bedeutsamste Nachfragergruppe einbeziehen sollte.

Eine Individualbefragung dieses Konsumentenkreises könnte Hinweise für die Gültigkeit der Unsicherheitshypothese liefern.

Die Beantwortung der letztlich noch nicht befriedigend analysierten Frage nach dem Einfluss des Spannungsgrades der Meisterschaft hat bedeutende Auswirkungen auf den Fortgang einer ökonomischen Analyse des professionellen Teamports. Sollte die Unsicherheit einen entscheidenden Einfluss auf die Konsumhöhe aufweisen, ist eine ausgeglichene Spielstärkenverteilung zwischen den Teilnehmern ökonomisch sinnvoll. Lässt sich

²⁷ Konsumenten, die nie oder selten ein Spiel im Stadion besuchen, aber regelmäßig die Bundesliga am Fernseh- oder Radiogerät verfolgen.

Tabelle 10
Determinanten der Nachfrage nach Bundesligafußball

	eher unwichtig	weniger wichtig	wichtig	sehr wichtig	Mittel- wert*
Stadionkomfort	0	0	8 (38,1 v. H.)	13 (61,9 v. H.)	3,6
Ungewissheit des Spielausgangs	0	2 (9,2 v. H.)	5 (23,8 v. H.)	14 (66,6 v. H.)	3,5
Ungewissheit des Meisterschafts- ausgangs	0	2 (9,2 v. H.)	5 (23,8 v. H.)	14 (66,6 v. H.)	3,5
fußballerische Qualität der Spiele	0	1 (4,7 v. H.)	9 (42,8 v. H.)	11 (52,3 v. H.)	3,4
Berichterstattung in den Medien	0	0	16 (76,1 v. H.)	5 (23,8 v. H.)	3,2
Weltstars in der Bundesliga	0	3 (14,2 v. H.)	13 (61,9 v. H.)	5 (23,8 v. H.)	3,0
Erfolg der Natio- nalmannschaft	1 (4,7 v. H.)	11 (52,3 v. H.)	7 (33,3 v. H.)	2 (9,2 v. H.)	2,4

* Eher unwichtig = 1, weniger wichtig = 2, wichtig = 3, sehr wichtig = 4

Quelle: eigene Untersuchung

weiterhin nachweisen, dass eine ausgeglichene Verteilung der Spielstärken aufgrund der individuellen Vereinspolitiken gefährdet ist, müssen geeignete ligaorganisatorische Regelungen zur Sicherung der Spannung eingeführt werden. Eine potenzielle Ursache für das Auseinanderfallen der Spielstärken zwischen den Teams ist die unterschiedliche Finanzkraft der Vereine. In Abschnitt C.II.3. wird deshalb untersucht, inwieweit sich höhere finanzielle Mittel in Spielstärke umsetzen lassen. Wesentlich ist allerdings auch die Annahme über die Zielfunktion der Vereine (vgl. Abschnitt C.II.2.). So wird vermutet, dass gewinnmaximierende Klubs auch ohne regulierende Eingriffe für einen spannenden Wettbewerb sorgen.²⁸

Trotz der noch unbefriedigenden Forschungsergebnisse im Hinblick auf die Bedeutung der Unsicherheitsdimensionen kann, bezugnehmend auf die Studien von Frick (1999) und die Umfrageergebnisse, für die Fußball-Bundesliga zusammenfassend festgehalten werden, dass der Einfluss der Quali-

²⁸ Vgl. u. a. Rottenberg, S. 1956, S. 255.

tätsdimension Spannung auf die Absatzmöglichkeiten des Produktes Bundesligafußball nicht zurückzuweisen ist.

Bislang konnten die vier notwendigen Produkteigenschaften

- Vergleichbarkeit der Leistungen,
- Aussagekraft des Meisterschaftsrennens,
- Glaubwürdigkeit des Wettbewerbs,
- Spannungsgrad des Wettbewerbs

identifiziert werden, die durch die Ligaorganisation sicherzustellen sind. Auf die daraus resultierenden Anforderungen wird, gemeinsam mit den im nächsten Abschnitt herauszuarbeitenden Besonderheiten im Produktionsprozess, im fünften Kapitel eingegangen.

II. Besonderheiten im Produktionsprozess

1. Gemeinschaftsproduktion und Produktionsexternalitäten

Die im vorherigen Abschnitt aufgezeigten Produktmerkmale sind notwendige Voraussetzungen zur Sicherung eines ausreichenden Absatzes des Produktes Bundesligafußball. Von besonderer Bedeutung ist, dass alle diese Merkmale, und damit letztlich das gesamte Produkt, nur in Gemeinschaft aller Anbieter produziert werden können. Die Bundesligateams sind zum Einen Konkurrenten um die relativen Positionen in der Tabelle, aber gleichzeitig auch Kooperationspartner bei der Herstellung des Produktes Bundesligafußball. Ein Verdrängungswettbewerb mit dem Ziel einer Monopolbildung, wie dies Unternehmen auf herkömmlichen Gütermärkten anstreben, ist im professionellen Team sport ökonomisch unsinnig. Man kann diese Marktform auch als assoziative Konkurrenz bezeichnen.²⁹

Die Gemeinschaftsproduktion in der Fußball-Bundesliga beginnt mit der Austragung eines einzelnen Meisterschaftsspiels durch zwei Ligakonkurrenten. Im Abschnitt B.II.1. wurde bereits darauf hingewiesen, dass diese einzelnen Spiele wiederum nur eine Zwischenstufe innerhalb der Produktion des eigentlich nutzenstiftenden Produktes Meisterschaftsrennen darstellen. Das Produkt, mit den notwendigen Eigenschaften Integrität und Spannung des Wettkampfes, entsteht somit aus den Beiträgen aller teilnehmenden Produzenten, wobei die Summe der individuell beigetragenen Produktteile letztlich kleiner ist, als das Gesamtprodukt.³⁰ Dies liegt daran, dass die Höhe der Konsumnachfrage eben nicht primär durch die absolute Qualität der einzelnen Meisterschaftsspiele und Teams determiniert ist, sondern im

²⁹ Vgl. Heinemann, K. 1984, S. 35.

³⁰ Vgl. Franck, E. 1998, S. 5 ff.

Wesentlichen von der präferenzgerechten Präsentation des gesamten Meisterschaftsrennens abhängt.

Dieses Spezifikum des Produktionsprozesses in einer Teamsportliga zieht wiederum das Auftreten von Produktionsexternalitäten nach sich.³¹ Die individuellen Handlungen der beteiligten Teams lösen ökonomische Effekte bei den anderen am Meisterschaftsrennen beteiligten Teams aus. Jede Veränderung des Spielstärkenniveaus einer Mannschaft hat automatisch die Neubewertung des relativen Spielstärkenniveaus aller anderen Mannschaften zur Folge. Die Erhöhung des Spielstärkenniveaus durch die Verpflichtung eines Spielers mit einer Humankapitalausstattung über dem bisherigen Durchschnitt der Mannschaft erhöht die Spielstärke des investierenden Teams und vermindert gleichzeitig die relative Spielstärke aller anderen Teams. Eine unterlassene Ersatzinvestition nach Abgabe eines Spielers kann wiederum die Spielstärke einer Mannschaft reduzieren und gleichzeitig die relative Stärke aller anderen erhöhen. Die relative Spielstärke der Mannschaften beeinflusst die erzielbaren Vermarktungserlöse und daher beeinflussen die auftretenden externen Effekte die Erlössituation der Vereine. Wenn die Erhöhung der relativen Spielstärke bei Mannschaften erfolgt, die bereits an der Spitze der Rangfolge stehen, können auf diese Weise sogenannte Dominanzexternalitäten auftreten. Die als notwendige Produkteigenschaft identifizierte Spannung des Meisterschaftsrennens sinkt, so dass die Absatzmöglichkeiten des Gutes Bundesligafußball zurückgehen.

Auch beim Produktmerkmal „Integrität des sportlichen Wettkampfes“ können die Aktivitäten einzelner Vereine positive oder negative externe Effekte auslösen, die die Erlössituation der anderen Vereine beeinflussen. Ergebnisabsprachen oder Unregelmäßigkeiten im Lizenzierungsverfahren reduzieren die Glaubwürdigkeit des sportlichen Wettkampfes und damit das Konsumenteninteresse am gesamten Meisterschaftsrennen.

Aus diesen Gründen lassen sich die Gemeinschaftsproduktion und die damit verbundenen Produktionsexternalitäten als Besonderheiten des Produktionsprozesses der Fußball-Bundesliga identifizieren. Bevor die daraus resultierenden Ineffizienzgefahren im Abschnitt III. dieses Kapitels analysiert werden, soll zunächst mit der Zielfunktion von professionellen Fußball-Vereinen eine weitere Besonderheit der Branche aufgegriffen werden.

2. Zielfunktionen von professionellen Fußball-Vereinen

Um in ökonomischen Modellen Erkenntnisse über die Verhaltensweisen der handelnden Wirtschaftssubjekte und die daraus resultierenden Marktergebnisse zu erhalten, werden Annahmen über die Zielfunktionen der betei-

³¹ Vgl. Franck, E. 1995, S. 150 ff.

lichten Akteure getroffen. Grundsätzlich wird unterstellt, dass Unternehmen bestrebt sind, den Gewinn zu maximieren.³² Die Übertragung dieser Zielfunktion auf die Bundesligavereine als Unternehmen im professionellen Fußball bedarf allerdings einer gründlichen Rechtfertigung.

So ist es Bundesligateams aufgrund ihrer Rechtsform als nichtwirtschaftlichen Idealvereinen nicht gestattet, Gewinnmaximierung anzustreben. Allerdings verdeutlichen die Umsatzentwicklung und die fortschreitende Umwandlung der Lizenzspielerabteilungen in Kapitalgesellschaften, dass die Vereine wie Wirtschaftsunternehmen agieren.

Die unterstellte Zielfunktion ist, ähnlich wie die Annahme über die Gültigkeit der Unsicherheitshypothese, von großer Bedeutung für die Diskussion um die Ausgestaltung einer effizienten Organisation des Wettbewerbs. Es ist zu erwarten, dass Vereine mit der Zielfunktion „Maximierung des sportlichen Erfolgs unter Einhaltung des Budgets“ (Siegmaximierung) gegenüber gewinnmaximierenden Teams ökonomisch ineffizientere Marktergebnisse produzieren³³, was wiederum als Begründung für regulierende Markteingriffe, wie z.B. die zentrale Vergabe der Übertragungsrechte, herangezogen werden kann.

In den bislang vorliegenden ökonomischen Untersuchungen zum professionellen Fußball werden unterschiedliche Aussagen über die Zielfunktionen der Vereine getroffen.

In den ersten Studien über den professionellen Fußball in England und Deutschland wird die Gewinnmaximierungshypothese abgelehnt und statt dessen Nutzenmaximierung unterstellt.³⁴ Als Begründung wird angeführt, dass die Vereine selbst langfristig kaum in der Lage sind, Gewinne zu erzielen, da die Klubführungen grundsätzlich eher ein Interesse an sportlichem Erfolg unter Beibehaltung der Zahlungsfähigkeit, als an Gewinnmaximierung aufweisen.³⁵

Auf Basis der Theorie der Verfügungsrechte lässt sich zeigen, dass dafür die Ausgestaltung der Vereinsverfassungen verantwortlich sein kann.³⁶ Die überwiegend ehrenamtlich tätigen Vereinsvorstände können nicht durch Ertragsausschüttungen oder Wertsteigerungen der Vereinsanteile von gewinn-

³² Vgl. Varian, H. R. 1994, S. 23 ff. Natürlich dient diese Hypothese der Vereinfachung ökonomischer Modellbildung. In der Realität weisen die Zielfunktionen der Unternehmen mehrere Dimensionen auf, so dass kurzfristig durchaus andere Unternehmensziele, wie der Ausbau des Marktanteils oder der Aufbau einer Markenreputation, im Vordergrund stehen können.

³³ Vgl. Franck, E./Müller, J. C. 1998, S. 126.

³⁴ Vgl. u. a. Sloane, P. J. 1971, S. 130 ff., Melzer, M./Stäglich, R. 1965, S. 104.

³⁵ Vgl. Sloane, P. J. 1971, S. 134.

³⁶ Vgl. ausführlich Franck, E. 1995, S. 208 ff.

orientiertem Verhalten profitieren. Auch besitzen die Vereinsmitglieder äußerst geringe Anreize, das ökonomische Handeln der Vereinsführungen effektiv zu kontrollieren. Zum Einen ist dies wiederum auf das Fehlen der Möglichkeiten, sich Erträge anzueignen, zurückzuführen, zum Anderen liegt eine klassische Trittbrettfahrer-Situation vor. Der Kontrollnutzen kommt allen Vereinsmitgliedern zugute, während die Kontrollkosten voll beim aktiven Kontrolleur anfallen.³⁷

Die Handlungsanreize zielen daher nicht unbedingt auf Gewinnmaximierung ab. Allerdings ist es kaum möglich, eine Zielfunktion zu spezifizieren, die stattdessen nutzenmaximierendes Verhalten eines Bundesligavereins umfassend beschreibt. Daher wird in theoretischen Untersuchungen häufig die Nutzenmaximierungshypothese als „Maximierung des sportlichen Erfolgs (Siegmaximierung) unter Einhaltung des Budgets“ operationalisiert.³⁸ Durch diese Vereinfachung ist es wiederum möglich, das Verhalten der Vereine vorherzusagen, so dass z.B. die Auswirkungen von Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen des Ligawettbewerbs analysiert werden können.

Das Ergebnis der Umfrage bei den Bundesligavereinen zeigt, dass die Nutzenmaximierungshypothese in der genannten Form das Verhalten der Fußball-Unternehmen überwiegend beschreiben kann (vgl. Tabelle 11).

Tabelle 11
Zielsetzungen der Bundesligavereine

Ziel	Nennungen
Maximierung des Erfolges unter Einhaltung des Budgets	14
Gewinnmaximierung	3
Kostenminimierung	3
Sonstiges	1

Quelle: eigene Erhebung

Jüngere Studien zum professionellen Fußball unterstellen auch für die Bundesligavereine Gewinnmaximierung. Damit vollzieht sich eine Annäherung an die ökonomischen Untersuchungen im nordamerikanischen Team-sport, die überwiegend gewinnmaximierendes Verhalten der Teamsport-Un-

³⁷ Vgl. Hübl, L./Swieter, D. 2000, S. 306.

³⁸ Vgl. u.a. Frick, B. 1999, S. 146; Büch, M.-P. 1979, S. 448 ff.; Büch, M.-P./Schellhaaß, H.M. 1978, S. 267 ff.; Késenne, S. 1995, S. 14.

ternehmen annehmen.³⁹ Als Begründung wird angeführt, dass die zunehmende ökonomische Bedeutung des Fußballs in Verbindung mit dem schrittweisen Wandel der Rechtsformen zu einer stärkeren Gewinnorientierung führt.⁴⁰ Außerdem ist die Tätigkeit der Sportrechtevermarkter als Hinweis auf eine stärker gewinnorientierte Vereinsführung anzusehen, da die Vermarktungsgesellschaften an einer angemessenen Verzinsung des eingesetzten Kapitals interessiert sind.⁴¹

Erning (2000, S. 191) argumentiert, dass die erforderliche Wettbewerbsfähigkeit zur Durchsetzung gegenüber den Konkurrenten langfristig nur durch Ertragsüberschüsse, die in die Spielstärke der Mannschaft investiert werden können, erreichbar sei. Allerdings lässt dieses Argument außer Acht, dass derartige Investitionen ebenfalls durch Verschuldung oder Zahlungen von privaten Mäzenen erreichbar sind. Der Schuldenstand und die mangelhafte Rentabilität der professionellen Fußballvereine wird daher auch herangezogen, um die Hypothese der Gewinnmaximierung zurückzuweisen.⁴²

Grundsätzlich bestreitet Fort (2000, S. 441) die Eignung von Bilanzgewinnen der Teamsportunternehmen zur Messung des tatsächlichen Gewinns. Die Vereinsmanager seien bestrebt, entstandene Gewinne durch kreative Buchführung zu verschleiern. Diese Aussage trifft besonders auf den deutschen Profifußball zu, da der Gemeinnützigkeitsstatus der Vereine bei der Ausweisung hoher Gewinne in Gefahr geraten kann. Außerdem begünstigt die fehlende Publikationspflicht eine „kreative“ Handhabung von Bilanzierungsregeln.

Da die Bundesligavereine nicht der Publizitätspflicht unterliegen, ist es schwierig, zuverlässige Angaben über die Gewinne und Verbindlichkeiten der Vereine zu erhalten. Nach einer Befragung aller Vereine der 1. Bundesliga durch das Handelsblatt belaufen sich die Gesamtverbindlichkeiten der Teams auf rund 440 Millionen DM. Insgesamt wurde die Spielzeit 1999/00 über alle Klubs mit einem Verlust von rund 20 Millionen DM abgeschlossen, wobei acht Vereine einen Gewinn ausweisen konnten.⁴³

³⁹ Vgl. u.a. Quirk, J./Fort, R. 1997; Rottenberg, S. 1956, S.252; Vrooman, J. 1995, S. 973 ff.; El Hodiri, M./Quirk, J. 1971, S. 1305 ff.

⁴⁰ Vgl. Enderle, G. 2000, S. 12.

⁴¹ Vgl. Kipker, I. 2000, S. 50.

⁴² Vgl. Müller, J. C. 1999, S. 131; Franck, E. 1995, S. 210.

⁴³ Vgl. Handelsblatt 2001. Nach Berechnungen des „kicker-sportmagazins“ auf Basis der Gewinn- und Verlustrechnungen der Bundesligaklubs belief sich der Verlust in der Spielzeit 1999/00 auf rund 80 Millionen DM. Die Gesamtverbindlichkeiten aller 36 Profivereine sollen sich auf über 1 Milliarde DM belaufen, vgl. Franke, R. 2001, S. 19.

Eine Antwort auf die Frage nach der Zielfunktion von Fußball-Unternehmen ist letztlich nur empirisch zu finden. Allerdings konnte bislang kein eindeutiger Nachweis für eine der Hypothesen erbracht werden.⁴⁴ Ein Weg zur empirischen Analyse der Zielfunktionen ist die Bestimmung der Preiselastizitäten der Nachfrage nach Eintrittskarten. Es wird die Hypothese aufgestellt, dass Fußballvereine als regionale Monopole ihre Preissetzungsmacht ausnutzen können und als Gewinnmaximierer einen Preis in Höhe der gewinnmaximalen Preiselastizität der Nachfrage von -1 festlegen.⁴⁵ Für Europa liegen Untersuchungen der Preiselastizität im englischen und spanischen Profifußball vor.⁴⁶ Bird (1982, S. 644) ermittelt eine Preiselastizität von $-0,22$ für den Untersuchungszeitraum 1948/49 bis 1979/80. Simmons (1996, S. 152) berechnet separate Preiselastizitäten für 19 englische Profimannschaften in den Spielzeiten 1962/63 bis 1991/92. Er ermittelt Werte zwischen $-0,41$ und $-1,81$. Szymanski/Smith (1997, S. 147) erhalten eine Elastizität von $-0,34$ für eine Untersuchung über 48 Vereine in dem Zeitraum 1974 bis 1989. In einer Analyse des spanischen Erstligafußballs mit Daten aus den Spielzeiten 1992/93 bis 1995/96 wurde erstmals eine Modellspezifikation gewählt, die das Endogenitätsproblem⁴⁷ der Preisvariable in der Regression zur Bestimmung der Determinanten der Zuschauernachfrage berücksichtigt.⁴⁸ Das gewählte zweistufige Schätzverfahren liefert eine durchschnittliche Preiselastizität von $-0,968$ gegenüber $-0,295$ im einfachen OLS-Modell.⁴⁹

Es liegen weiterhin Analysen zur Preiselastizität in den nordamerikanischen Profiligen vor. Auch in diesen Studien werden überwiegend Werte im inelastischen Bereich ermittelt.⁵⁰

Bevor diese Ergebnisse herangezogen werden, um das Verhalten der Vereine als nicht gewinnmaximierend zu identifizieren, müssen die Schwächen dieses Konzeptes berücksichtigt werden. Zum Einen bestehen Interdependenzen zwischen der Zuschauerzahl in den Stadien und der Attraktivität der Mannschaften für Sponsoren und Fernsehsender.⁵¹ Die Festlegung eines,

⁴⁴ Zur Methode vgl. Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J. 1986, S. 8 ff.

⁴⁵ Vgl. Marburger, D. R. 1997, S. 377. Es gilt die Annahme, dass die Ausweitung der Zuschauerzahlen bis zur Kapazitätsgrenze keine weiteren Kosten verursacht.

⁴⁶ Bis zum Abschlusszeitpunkt der vorliegenden Arbeit waren dem Verfasser keine Studien zur Preiselastizität im deutschen Profifußball bekannt, die signifikante Ergebnisse liefern konnten.

⁴⁷ Es lässt sich ökonomisch plausibel begründen, dass die Höhe der Zuschauernachfrage vom Eintrittspreis abhängt, der Eintrittspreis gleichzeitig aber auch durch die Höhe der Zuschauernachfrage determiniert wird.

⁴⁸ Vgl. García, J./Rodríguez, P. 2000, S. 2.

⁴⁹ Vgl. ebenda, S. 15 ff.

⁵⁰ Vgl. Kubat, R. 1998, S. 15.

isoliert betrachtet, nicht gewinnmaximalen Eintrittspreis kann die Zuschauerzahlen in den Stadien erhöhen, was wiederum die Zahlungsbereitschaft der Sponsoren oder die Preise für Übertragungsrechte steigern kann. Außerdem können hohe Zuschauerzahlen den Spielerfolg der Mannschaft positiv beeinflussen. Weiterhin muss beachtet werden, dass die Vereine neben den Zuschauereinnahmen Einkünfte aus der Vergabe von Stadionkonzessionen zur Bewirtschaftung von Restaurants und Fanshops erhalten, oder diese selbst betreiben. Insbesondere in den nordamerikanischen Teamsportligen stellen diese Erlöse bereits einen nennenswerten Anteil am Gesamtumsatz der Vereine dar.⁵² Außerdem ist zu berücksichtigen, dass die Eintrittspreise für die Zuschauer nur einen Teil der Kosten des Stadionbesuches darstellen. Schließlich muss beachtet werden, dass erhebliche Preisdifferenzierungen zwischen den verschiedenen Platzkategorien, bzw. zwischen dem Dauerkartenverkaufspreis und den Preisen vor dem jeweiligen Heimspiel erfolgen.⁵³

Zusammenfassend ist daher anzumerken, dass die ermittelten Preiselastizitäten im inelastischen Bereich noch keinen Beleg für ein nicht gewinnorientiertes Verhalten der Vereine darstellen.

Die praktischen Konsequenzen der Differenzierung zwischen den Verhaltenshypothesen Gewinnmaximierung und Maximierung des sportlichen Erfolgs wird durch die Tatsache abgeschwächt, dass sich empirisch kein Zielkonflikt zwischen der relativen Spielstärke und dem finanziellen Erfolg der Profivereine nachweisen lässt.⁵⁴

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Zielfunktion der Bundesligavereine nicht eindeutig bestimmbar ist. Aufgrund der Rechtsform und der zum Teil hohen Verbindlichkeiten einiger Klubs, ist eine eindeutige Gewinnorientierung abzulehnen. Daher werden im weiteren Verlauf der Analyse Ineffizienzpotenziale und daraus abzuleitende Regulierungsempfehlungen sowohl für Teamsportligen mit primär gewinnmaximierenden als auch siegmaximierenden Teams durchgeführt.

3. Zusammenhang zwischen Finanzkraft und Erfolg

Der Zusammenhang zwischen der finanziellen Ausstattung der Vereine und dem sportlichen Erfolg (und umgekehrt) ist ein weiterer Aspekt, der in der Analyse der Marktbesonderheiten im professionellen Teamsport zu berücksichtigen ist. Im Verlauf der Arbeit konnte bereits gezeigt werden, dass

⁵¹ Vgl. Fort, R. 2000, S. 443.

⁵² Vgl. Marburger, D. R. 1997, S. 375.

⁵³ Vgl. Salant, D. J. 1992, S. 80 ff; Koch, C. 2001, S. 287.

⁵⁴ Vgl. Szymanski, S./Kypers, T. 1999, Szymanski, S./Smith, R. 1997.

sich sportlicher Erfolg in finanziellen Erfolg umsetzen lässt (vgl. Abschnitt C.I.2.) und dass zwischen den Vereinen zum Teil deutliche Unterschiede im Einnahmepotenzial bestehen (vgl. Abschnitt B.II.2.). Theoretisch ist ebenfalls zu erwarten, dass finanzkräftige Vereine höhere Spielstärkeinvestitionen tätigen können als finanzschwache Teams und damit sportlich erfolgreicher sind. Wenn die Finanzkraftunterschiede außerdem weniger auf aktuelle sportliche Leistungen als auf Unterschiede in der Marktgröße der Vereine zurückzuführen sind, können ineffiziente, dauerhafte sportliche Dominanzen von wenigen Vereinen entstehen, die sich aufgrund des Zusammenhangs zwischen sportlichen und finanziellen Erfolgen verfestigen können.

Natürlich wirken im Fußballsport mehrere Faktoren, die den Ausgang einzelner Spiele und damit die Reihenfolge im Meisterschaftsrennen beeinflussen. Kurzfristig spielt die Tagesform der Spieler und der Zufall eine Rolle⁵⁵ Jedoch ist nicht zu erwarten, dass diese Einflussfaktoren über eine gesamte Spielzeit oder gar mehrere Spielzeiten den Ausgang eines Meisterschaftsrennens systematisch beeinflussen. Von größerer Bedeutung ist die Tatsache, dass sich die Spielstärke der Mannschaften im Teamsport nicht additiv aus den potenziellen Spielstärken der einzelnen Spieler zusammensetzt. Der Erfolg hängt entscheidend vom Zusammenwirken der Spieler auf den unterschiedlichen Positionen sowie den Qualitäten des sportlichen Führungspersonals ab, so dass ex ante nicht sicher gestellt sein muss, dass der Kauf der teuersten und individuell spielstärksten Spieler auch zu der spielstärksten und damit sportlich erfolgreichsten Mannschaft führen muss.⁵⁶

Auch dieser Aspekt im professionellen Teamsport bedarf empirischer Überprüfung. Es liegen verschiedene Untersuchungen über die Determinanten des sportlichen Erfolgs in Teamsportligen vor.

Der Einfluss des Führungspersonals wird von Dell'Osso/Szymanski (1991, S. 116 ff.) in einer Analyse der Determinanten des sportlichen Erfolgs in der höchsten englischen Profiligas bestätigt. Die Autoren setzen die relativen Ausgaben für Löhne und Gehälter von 12 Mannschaften der englischen Premier League in den Spielzeiten 1974/75 bis 1988/89 ins Verhältnis zur relativen durchschnittlichen Ligaposition in diesem Zeitraum. Durch die Investitionen ins Humankapital lassen sich 40 v.H. der Varianz der durchschnittlichen Ligaposition erklären.

Als Ausreißer identifizieren die Autoren Nottingham Forest und den FC Liverpool, die im Hinblick auf ihre Finanzkraft überdurchschnittlich erfolg-

⁵⁵ Vgl. Kruse, J. 2000, S. 14.

⁵⁶ Für diesen Befund ließen sich viele Beispiele anekdotischer Evidenz finden. An dieser Stelle soll der Hinweis auf Borussia Dortmund in der Spielzeit 1999/00 genügen, die mit der höchsten Gesamtinvestition der Liga in Spielergehälter und Ablösesummen von rund 190 Millionen DM bis zum Saisonende gegen den Abstieg spielen mussten.

reich waren. Ohne die Ausreißer beträgt der Anteil der erklärten Varianz 81 v.H. Als Ursachen des Erfolgs der beiden Vereine führen die Autoren die Monitoring Qualitäten des Trainers (Nottingham Forest) und die gesamte Unternehmensführung (FC Liverpool) an. Es besteht demnach die Möglichkeit, Nachteile in der Finanzausstattung durch Wettbewerbsvorteile in anderen Gebieten aufzufangen.

Szymanski/Kypers (1999, S. 157 ff.) bestätigen die These des Zusammenhangs zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg in einer Untersuchung, die auf den gesamten englischen Profifußball ausgeweitet wurde. Sie ermitteln für den positiven Zusammenhang zwischen den Lohnausgaben der Vereine relativ zum Durchschnitt und der durchschnittlichen Ligaplatzierung ein R^2 von 0,92. Die Berechnungsgrundlage bildeten die Spielzeiten 1978/79 bis 1996/97 unter Verwendung von Daten über 40 Vereine. Eine Überprüfung des Einflusses der relativen Gehaltsausgaben auf den Prozentsatz der gewonnenen Spiele in der Major League Baseball für die Spielzeiten 1985 bis 1998 lieferte ein R^2 von lediglich 0,38.⁵⁷

Für die Fußball-Bundesliga haben Lehmann/Weigand (1997) über den Zeitraum 1980/81 bis 1994/95 erstmals eine Untersuchung der Bestimmungsgründe des sportlichen Erfolgs vorgelegt. Mit Hilfe diskriminanzanalytischer Verfahren werden die Vereine in erfolgreiche (gehörten während des gesamten Zeitraumes der ersten Bundesliga an) und weniger erfolgreiche getrennt. Dabei zeigt sich, dass die zehn erfolgreichsten Vereine im Durchschnitt über einen deutlich höheren Etat verfügten als die Referenzgruppe. Der Mittelwert des Etats lag mit 14,13 Millionen DM um rund 65 v.H. höher als in der Gruppe der weniger erfolgreichen. Die sportlich überlegenen Vereine erhielten höhere Sponsorenzahlungen sowie Eintrittsgelder, und konnten daher im Durchschnitt mehr als doppelt soviel in den Aufbau der Mannschaft investieren.

Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass sich der sportliche Erfolg in der Fußball-Bundesliga langfristig kaufen lässt und bestätigen damit die Ergebnisse aus dem englischen Profifußball (vgl. ebenda, S. 402).

Die Resultate der Untersuchung von Erning (2000) für die Spielzeiten 1963/64 bis 1997/98 zeigen ebenfalls den Zusammenhang zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg in der Fußball-Bundesliga. Es wird ermittelt, dass die Meistermannschaften einen Durchschnittsetat in Höhe von 9,29 v.H. am Gesamtetat aller Vereine in den jeweiligen Spielzeiten aufwiesen, während die Tabellenletzten im Durchschnitt nur einen Anteil von 2,76 v.H. besaßen.

⁵⁷ Vgl. Szymanski, S. 2000, S. 3.

Die vorgestellten Untersuchungen für die Fußball-Bundesliga leiden darunter, dass als Approximation der Finanzkraft der Etatansatz zu Saisonbeginn gewählt wurden. Jedoch weicht dieser oft erheblich von den tatsächlichen finanziellen Inputs der Vereine ab. So gab Bayern München vor Beginn der Spielzeit 1999/00 einen Etatansatz von 80 Millionen DM bekannt. Allerdings lagen die Investitionen in Gehälter und Ablösesummen bereits deutlich über 100 Millionen DM.

Frick/Lehmann/Weigand (1999) untersuchen den Einfluss des Marktwertes der Teams zu Saisonbeginn auf den Tabellenplatz am Saisonende in der Fußball-Bundesliga (1981/82 bis 1997/98). Sie ermitteln einen signifikant positiven Einfluss auf den sportlichen Erfolg, der allerdings nur 24 v.H. der Varianz erklären kann.

Mit Hilfe des vorliegenden Vereinsdatensatzes kann für die Spielzeiten 1997/98 bis 2000/01 eine Überprüfung des Einflusses der Teaminvestitionen, bestehend aus den Gehaltsausgaben und Transferzahlungen der Vereine, und dem sportlichen Erfolg durchgeführt werden.

Die Korrelationskoeffizienten zwischen den Gehaltsausgaben der Teams relativ zum Durchschnitt, bzw. der Teaminvestitionen relativ zum Durchschnitt und dem durchschnittlichen Tabellenplatz der Vereine im Laufe einer Saison⁵⁸ zeigen einen eindeutigen Zusammenhang, der im Zeitablauf an Erklärungskraft gewonnen hat (vgl. Tabelle 12).

Tabelle 12
**Korrelation zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg
in der Fußball-Bundesliga**

Saison	Korrelation Gehaltsausgaben und sportlicher Erfolg ¹	Korrelation Teaminvestitionen und sportlicher Erfolg ¹
1997/98	-0,3932	-0,4757**
1998/99	-0,5162**	-0,4172*
1999/00	-0,6557***	-0,5989***
2000/01	-0,8411***	-0,6925***

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .

¹ Da die Messung des sportlichen Erfolgs in Form der durchschnittlichen Tabellenplätze ein ordinales Skalenniveau aufweist, wurde der Korrelationskoeffizient nach Spearman berechnet.

Quelle: eigene Berechnungen

⁵⁸ Auf diese Weise kann die sportliche Leistung der Teams im Verhältnis zu den Konkurrenten eindeutiger erfasst werden. Bei der Wahl der Abschlussposition als Indikator für die sportliche Leistungskraft liegt nur eine Zeitpunktbetrachtung vor, die durch kurzfristige Leistungsschwankungen an den letzten Spieltagen eines Meisterschaftsrennens verzerrt sein kann.

Zusätzlich wurde der Zusammenhang mit Hilfe eines einfachen gepoolten OLS-Modells überprüft. Die Gehaltsausgaben der Teams relativ zum Durchschnitt können 39 v.H. der Varianz der durchschnittlichen Tabellenplätze der Vereine am Saisonende erklären. Die Variable Teaminvestition als umfassenderer Ausdruck für die Investitionen in die Spielstärke der Teams erklärt lediglich 33 v.H. der Varianz der durchschnittlichen Tabellenplätze.⁵⁹ Im Vergleich zu den Studien aus dem englischen Profifußball scheinen diese Ergebnisse zunächst auf einen weniger ausgeprägten Zusammenhang zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg hinzudeuten. Allerdings ist zu bedenken, dass Szymansky/Kypers (1999) Vereine aus vier Divisionen in die Analyse einbezogen haben. Würde man die Studien in Deutschland auf die zweite Liga sowie die Regionalligen ausweiten, ergäbe sich vermutlich ein eindeutigerer Zusammenhang zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg. Eine erklärte Varianz von 39 v.H. der durchschnittlichen Tabellenplätze von den 18 sportlich stärksten Teams in Deutschland kann daher durchaus als ein Beleg für den Einfluss der Finanzkraft auf den sportlichen Erfolg gewertet werden, zumal die Entwicklung der Korrelationskoeffizienten darauf hinweist, dass der Einfluss der Finanzkraft auf den sportlichen Erfolg zunimmt.

Dass sich sportlicher Erfolg wiederum in einer höheren Finanzkraft niederschlägt, wurde bereits gezeigt. Zum Einen ist sportlicher Erfolg mit dem Erreichen von Europapokalplätzen verbunden, wodurch hohe Einnahmen garantiert sind. Zum Anderen erhöht sportlicher Erfolg die Zuschauerzahlen, was wiederum zu verbesserten Vermarktungsmöglichkeiten führt.

Der positive Zusammenhang zwischen Finanzkraft und sportlichem Erfolg der Vereine kann zu ökonomisch unerwünschten Effekten für die Ausgeglichenheit in der Liga führen, wenn die Finanzkraftdifferenzen der Vereine nicht nur auf die jüngsten sportlichen Erfolge zurückzuführen sind, sondern auf dauerhaften Strukturunterschieden beruhen.

So determiniert die Stadiongröße und Ausstattung die Einnahmepotenziale aus dem Besuch der Heimspiele. Zwischen den Vereinen im deutschen Profifußball bestehen erhebliche Differenzen in diesem Bereich, die auch durch die geplanten Umbaumaßnahmen nicht beseitigt werden.⁶⁰ Der Stadionbesuch wie auch die Absatzmöglichkeiten von Merchandisingartikeln

⁵⁹ Beide Einflüsse sind auf dem 99 v.H. Niveau signifikant. Die Ergebnisse erweisen sich bei Hinzunahme von Saisondummyvariablen als stabil.

⁶⁰ So liegen die Bruttoeinnahmen bei einem ausverkauften Heimspiel im neu geplanten Berliner Stadion bei rund 2,6 Millionen DM während Hansa Rostock für ein ausverkauftes Heimspiel nach dem Umbau des Stadions rund 950.000 DM erzielen kann. Die Berechnungen basieren auf den Preis- und Kapazitätsangaben einer Studie zur Finanzierung von Fußballstadien der Norddeutschen Landesbank, vgl. NORD/LB 2001.

und die Verfügbarkeit potenzieller Sponsoren ist positiv mit der Größe des regionalen Absatzgebietes korreliert. Auch in diesem Punkt unterscheiden sich die Klubs in der Fußball-Bundesliga. Weiterhin weisen die einzelnen Vereine unterschiedlich große Fangruppen außerhalb des regionalen Bereiches auf. In der UFA Fußballstudie wird ermittelt, dass Bayern München rund 6,8 Millionen Fans in Deutschland besitzt. Als zweitbeliebteste Mannschaft gilt Borussia Dortmund mit rund 4,2 Millionen Fans vor dem 1. FC Kaiserslautern mit 2,2 Millionen Fans⁶¹. Damit hat der beliebteste deutsche Verein bereits ein mehr als dreimal so hohes Fanpotenzial wie der drittplatzierte in der Rangliste.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die verschiedenen professionellen Fußballvereine über unterschiedlich wertvolle Markennamen verfügen, die natürlich auch durch sportliche Erfolge in der Vereinshistorie begründet sind. Die unterschiedlichen Erlöspotenziale der Vereine könnten in Zukunft verstärkt Auswirkungen auf die sportlichen Leistungen aufweisen. Zum Einen fördert die Professionalisierung der Fußball-Unternehmen die Abschöpfung der Zahlungsbereitschaft der Konsumenten. Zum Anderen ist die Zentralvermarktung der Übertragungsrechte und damit auch der angeschlossene Finanzausgleich juristischen Angriffen ausgesetzt (vgl. Abschnitt E.IV.1.b)). Eine Einzelvermarktung der Bundesliga-Fernsehrechte würde die Finanzkraftunterschiede der Vereine vermutlich erheblich verstärken.

Im Abschnitt D.III.3. der Arbeit wird die Entwicklung der Finanzkraftunterschiede der Vereine anhand der Vereinumsätze und Ausgaben für Spielstärkeinvestitionen eingehend untersucht.

III. Ineffizienzpotenziale im Produktionsprozess

Im bisherigen Verlauf des dritten Kapitels wurden die Produkteigenschaften und die Produktionsbesonderheiten der Fußball-Bundesligabranche herausgearbeitet. Im Folgenden sollen die daraus resultierenden Ineffizienzpotenziale dargestellt werden. Zunächst besteht die Gefahr einer kollektiven Überinvestition in die Spielstärke durch die beteiligten Vereine, die aufgrund der auftretenden Produktionsexternalitäten in Verbindung mit der nicht eindeutig gewinnorientierten Ausrichtung der Vereine hervorgerufen werden kann. Weiterhin ist zu beachten, dass die Produkteigenschaft Spannung des Meisterschaftsrennens durch den Zusammenhang zwischen der Finanzkraft der Vereine und dem sportlichen Erfolg der Teams nicht in ausreichendem Maße hergestellt wird. Auch in diesem Fall spielen die Zielfunktionen der Vereine und die Produktionsinterdependenzen eine wesentliche Rolle.

⁶¹ Vgl. UFA 2000, S. 74.

1. Überinvestitionstendenzen bei der Ermittlung der Rangfolge im Meisterschaftsrennen

Um die Problematik der Ineffizienzpotenziale im Produktionsprozess erörtern zu können, muss zunächst einmal der Vergleichsmaßstab, eine effiziente Organisation des Produktionsprozesses im Teamsport, definiert werden. Wie in den vorangegangenen Abschnitten dargelegt, wird das marktfähige Produkt Meisterschaftsrennen in Gemeinschaft durch alle Rennteilnehmer produziert. Daher wird im Folgenden die Maximierung der Gesamterlöse aus der Vermarktung des Produktes als effizienter Produktionsprozess verstanden.⁶²

Für Überinvestitionen in den Ressourceneinsatz zur Ermittlung der Reihenfolge im Meisterschaftsrennen sind die aus der Gemeinschaftsproduktion resultierenden Produktionsexternalitäten verantwortlich. Diese führen dazu, dass selbst bei gewinnmaximierendem Verhalten der einzelnen Teilnehmer kollektiv nicht gewinnmaximale Ergebnisse auftreten.

Das Phänomen der Überinvestitionstendenzen in Teamsportligen wurde bereits mehrfach unter dem Stichwort der Hyperaktivität oder des sogenannten Rattenrennens ökonomisch analysiert.⁶³

Daher kann an dieser Stelle eine knappe Schilderung des Grundzusammenhangs erfolgen. Voraussetzung für das Entstehen von Überinvestitionen im Rahmen eines Meisterschaftsrennens ist die Abhängigkeit der individuellen Erlöse von der erreichten relativen Platzierung. Durch eine Investition in die Spielstärke kann ein einzelner Klub seine relative Platzierung verbessern und seine Erlöse erhöhen. Allerdings löst dieser Rennteilnehmer aufgrund der beschriebenen Produktionsexternalitäten durch den Überholvorgang Erlösrückgänge bei allen anderen Mannschaften aus.

Handelt nun jeder einzelne Rennteilnehmer gewinnmaximierend, erhöht er seine Spielstärke, bis die privaten Grenzkosten den privaten Grenzerlösen dieser Investition entsprechen. Dies führt schließlich zu einer Reihenfolge der teilnehmenden Mannschaften, bei der das Team mit dem größten Erlöspotenzial, unter der vereinfachenden Annahme identischer Kostenfunktionen bei allen Teilnehmern, die höchste Spielstärke aufweist. Wird zusätzlich angenommen, dass für alle Teams der gleiche funktionale Zusammenhang zwischen Spielstärke und erzielten Punkten in der Meisterschaft besteht, entspricht zwar die ermittelte Reihenfolge des Meisterschaftsrennens

⁶² Vgl. auch Enderle, G. 2000, S. 14; Rosen, S./Sanderson, A. F. 2001, S. F43; Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 42.

⁶³ Eine ausführliche Beschreibung der Struktur derartiger Rattenrennen liefern Franck, E./Müller, J. C. 1998 a. Zur Übertragung auf den Teamsport vgl. Franck, E. 1995, S. 150 ff. und Franck 1999, S. 533 ff.

der gewinnmaximalen Rangfolge aus kollektiver Sicht. Diese Reihenfolge ist jedoch unter Umständen mit ineffizient hohen Investitionen in die Spielstärke verbunden, wenn die Vereine die zusätzlichen Kosten ihrer Aktivitäten, die aufgrund der Produktionsexternalitäten in Form von Erlösrückgängen bei den anderen Vereinen zwangsläufig auftreten, nicht beachten. Die zusätzlichen Erlöse des einzelnen Vereins durch zusätzliche Investitionen in die Spielstärke liegen unter den daraus resultierenden Kosten.

Die Verbesserung liefert dem investierenden Verein zusätzliche Erlöse durch das Erreichen einer vorderen Platzierung. Diesen Erlösen stehen Kosten in gleicher Höhe gegenüber, die beim zurückfallenden Verein anfallen. Die zusätzlichen Investitionen des überholenden Vereins sind nicht gedeckt und damit wird insgesamt die kollektiv effiziente Investitionssumme in die Spielstärke in der Liga überschritten.

Eine Internalisierung dieser externen Effekte durch den Handel von Verfügungsrechten, wie ihn das Coase-Theorem vorhersagt,⁶⁴ kann aufgrund von Informationsdefiziten der betroffenen Parteien nicht realisiert werden. Zum Einen ist der ausgelöste negative externe Effekt kaum zu quantifizieren, zum Anderen werden durch jede Investition immer mehrere Vereine geschädigt, die sich zudem bei jeder Spielstärkeinvestition neu zusammensetzen.

Nur wenn die Vereine als Gewinnmaximierer agieren und über vollständige Informationen über die gesamten Kosten und Erlöse ihrer Handlungen verfügen, treten keine Überproduktionsprozesse auf. Dies ist aber aus mehreren Gründen nicht zu erwarten.

Zunächst bestehen Unsicherheiten bei der Quantifizierung der Erlöspotenziale, die aufgrund der hohen Dynamik auf den Einnahmemarkten der Vereine auftreten. So sind die Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte mittlerweile der größte Posten in der Erlöskalkulation der Vereine. Gerade in diesem Segment hat es in der Vergangenheit enorme Erlössprünge gegeben, die kaum vorhersehbar waren (vgl. Abschnitt B.II.2.b)). Auch in Zukunft werden Veränderungen erwartet. Dies betrifft u.a. künftige Vermarktungsformen der Fernsehrechte, oder die technische Weiterentwicklung des Pay-per-View. Weiterhin bestehen bei der Umsetzung der Spielstärke in sportlichen Erfolg große Unsicherheiten, da Formschwankungen der Spieler oder Zufallseinflüsse eine nicht zu unterschätzende Wirkung auf die tatsächliche Rangfolge des Rennens ausüben. So kann es von einem mehr oder weniger geschossenen Tor abhängen, ob eine Mannschaft sich für einen lukrativen europäischen Wettbewerb qualifizieren kann oder nicht.

⁶⁴ Vgl. Coase, R. H. 1960, S. 2 ff.

Schließlich bestehen große Erlösdifferenzen zwischen den relativen Positionen im Meisterschaftsrennen. Insbesondere die Qualifikation für die Champions League kann den Bundesligavereinen erhebliche zukünftige Einnahmen sichern.⁶⁵ Die Aussicht auf derartige Erlöse kann die Informationsverarbeitungsprozesse der Akteure beeinflussen, wie dies auf sogenannten „winner-take-all“-Märkten häufig zu beobachten ist.⁶⁶

Die genannten Unsicherheiten und Erlösdifferenzen können daher zu Fehlkalkulationen führen und ineffiziente Überholmanöver auslösen, die ex ante nicht erkennbar sind.

Lässt man schließlich an dieser Stelle die Annahme fallen, dass die professionellen Fußball-Vereine eine eindeutige Gewinnmaximierungsstrategie verfolgen, können weitere Erklärungen für ineffizientes Verhalten der Bundesligaklubs abgeleitet werden. Spielen Macht- und Prestigestreben von Vereinsvorständen eine Rolle bei der Investitionsplanung der Bundesligavereine, können auf diese Weise ressourcenverschwendende Ausgabespiralen in Gang gesetzt werden. Letztlich wird wiederum die durch die unterschiedlichen Erlöspotenziale determinierte Abschlussreihenfolge mit ineffizient hohen Investitionen erreicht. Aus ökonomischer Sicht kann der Einnahmeverlust aus der Gesamtvermarktung des Produktes weiter verstärkt werden, wenn zusätzliche Investitionen von Privatpersonen aus dem Vorstand oder dem Vereinsumfeld für eine Abschlussrangfolge sorgen, die die Bundesligavereine nicht in aufsteigender Reihenfolge ihres Erlöspotenzials sortiert.

Unter Vernachlässigung des Zusammenhangs zwischen dem Vermarktungspotenzial des Meisterschaftsrennens und der Unsicherheit des Spiel- bzw. Meisterschaftsausgangs ist die ökonomisch effiziente Rangfolge erreicht, wenn der Verein mit dem größten Erlöspotenzial die Position mit den höchsten Ertragschancen besetzt. Vereinfacht ausgedrückt bedeutet dies, dass der Klub mit dem größten Absatzmarkt Deutscher Meister wird und der Verein mit dem kleinsten Nachfragevolumen Letzter. Unter den oben geschilderten vereinfachenden Annahmen wird sich diese Rangfolge auch einstellen, allerdings mit ineffizient hohen Investitionen.

Um die Überinvestitionsanreize abzuschwächen, bieten sich Maßnahmen zur Inputrationierung, wie z.B. Gehaltsobergrenzen oder Erlösverteilungsmaßnahmen an. Die dafür in Frage kommenden Eingriffe werden ausführlich in Kapitel E. der Arbeit vorgestellt.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich aus ökonomischer Sicht regulierende Markteingriffe im professionellen Teamsport selbst dann ablei-

⁶⁵ Genauso bestehen erhebliche Erlösdifferenzen zwischen einem UEFA-Pokal Platz und einer Position im Mittelfeld der Tabelle, oder zwischen einem Abstiegsplatz und dem Erreichen des Klassenerhaltes.

⁶⁶ Vgl. Frank, R. H./Cook, P. J. 1995.

ten lassen, wenn sich die Vereine eindeutig gewinnmaximierend verhalten und ein Zusammenhang zwischen Spannungsgrad und Nachfrage ausgeblendet wird. Nur wenn den Produzenten zusätzlich vollkommene Information unterstellt wird, ergibt sich keinerlei Notwendigkeit zu weiteren institutionellen Vorkehrungen die über die Sicherung der Gemeinschaftsprodukte Aussagefähigkeit und Integrität des Meisterschaftsrennens hinaus gehen.

An dieser Stelle ist zu betonen, dass die effiziente Reihung der Teams anhand ihres Erlöspotenzials nicht automatisch mit einer Dominanz von ertragsstarken Mannschaften gleichzusetzen ist. Dies ist nur dann abzuleiten, wenn die unrealistische Hypothese aufgestellt wird, dass keinerlei Zusammenhang zwischen der Ungewissheit über den Meisterschaftsausgang und dem Konsumenteninteresse besteht. Existiert dieser Zusammenhang, lässt sich vielmehr folgern, dass eine Angleichung der Ertragskraft der Vereine erforderlich ist, damit jede „sportlich effiziente“ Abschlussreihenfolge der Teams auch ökonomisch effizient ist.

2. Unterinvestitionen in den Spannungsgrad

Ineffizienzen aufgrund von Produktionsexternalitäten können im professionellen Teamsport auch durch eine Nachfrage dämpfende Auseinanderentwicklung der Spielstärken der beteiligten Mannschaften resultieren.

Um diese Ineffizienzen abzuleiten, ist zunächst von der Gültigkeit der Unsicherheitshypothese auszugehen, so dass ungewisse Spielresultate und Rangfolgen im Meisterschaftsrennen *ceteris paribus* mit einer Erhöhung der Vermarktungserlöse der Liga verbunden sind. Dies führt dazu, dass die effiziente Allokation der Spielstärken zwischen den Vereinen anders erfolgen muss als im Fall reiner Überinvestitionstendenzen. Ökonomisch effizient ist die Verteilung der Spieler dann, wenn die Spielstärkeeinheiten auf die einzelnen Teams verteilt werden, bis der Grenzbeitrag zum Gesamterlös in allen Teams identisch ist. Da die Vereine allerdings unterschiedlich hohe Erlöspotenziale aufweisen, alloziert eine effiziente Verteilung unter Ablehnung der Unsicherheitshypothese die höchste Spielstärke an den erlösstärksten Verein.

Bei Gültigkeit des Zusammenhangs zwischen Spannungsgrad und Nachfrage hängt die Allokation der Spielstärken vom Ausmaß des Zusammenhangs ab. Ist die Gesamtnachfrage ausschließlich von der Unsicherheit abhängig, wäre die effiziente Allokation eine Gleichverteilung der Spielstärken, da in diesem Fall die Unterschiede im Erlöspotenzial der Vereine unerheblich wären. Bestehen allerdings zusätzlich zur spannungsinduzierten Nachfrage vereinspezifische Vermarktungspotenziale, die vom sportlichen Erfolg der Mannschaft abhängig sind, müssen die verschiedenen Markt-

potenziale der Vereine berücksichtigt werden. Eine vollständige Gleichverteilung der Spielstärken wäre ineffizient.⁶⁷

In einem nächsten Schritt ist die Frage zu beantworten, welche Bedingungen dazu führen können, dass sich die einzelnen Rennteilnehmer an der Herstellung des Gemeinschaftsproduktes Spannungsgrad nicht angemessen beteiligen wollen.⁶⁸ Wie die Überinvestitionen in die Spielstärke bei der Ermittlung einer effizienten Rangfolge, lassen sich auch Unterinvestitionen in den Spannungsgrad unter beiden diskutierten Zielfunktionen der Vereine herleiten.

Gewinnmaximierende, vollständig informierte Vereine würden die durch eine individuelle Investition in die Spielstärke ausgelösten negativen externen Effekte auf den Spannungsgrad internalisieren. Doch auch in diesem Fall ist zu erwarten, dass die Informationsdefizite bezüglich der Quantifizierung des Zusammenhangs zwischen Erlösen und Investitionen in die Spielstärke eine marktliche Beseitigung der Externalitäten verhindern. Diese Informationsunsicherheiten können zu Fehleinschätzungen bezüglich des effizienten Spannungsgrades führen.

Eine Besonderheit der professionellen Teamsportligen in Europa kann dafür verantwortlich sein, dass die Vereine selbst dann spannungsreduzierende Investitionen in die Spielstärke tätigen, wenn sie sich der daraus resultierenden Erlösrückgänge bewusst sind. Wenn sich die Vereine der nationalen Meisterschaftsrennen für die übergeordneten europäischen Meisterschaftsrennen Champions League und UEFA-Pokal qualifizieren können, werden sie für die Erlösrückgänge aufgrund sinkender Spannung in der nationalen Liga durch Einnahmesteigerungen in europäischen Wettbewerben kompensiert. Daher kann es für den einzelnen Verein rational sein, eine dauerhafte nationale Dominanzposition aufzubauen, die eine Qualifikation für einen europäischen Wettbewerb garantieren kann.⁶⁹

Langfristig könnte eine Dominanz weniger Spitzenvereine den Erlösrückgang in der nationalen Liga verstärken, so dass dieser mit den Einnahmen aus den europäischen Wettbewerben nicht mehr kompensiert werden kann. In diesem Fall würden gewinnmaximierende, vollständig informierte Vereine freiwillig in den Spannungsgrad der nationalen Liga investieren und auf den Aufbau von schädlichen Dominanzpositionen verzichten.

Wird den Vereinen Nutzenmaximierung unterstellt, lassen sich ineffiziente Unterinvestitionen in den Spannungsgrad einfacher begründen. Siegmaximierende Vereine investieren ohne Beachtung des negativen externen

⁶⁷ Vgl. Fort, R. 2000, S. 446.

⁶⁸ Vgl. Frick, B. 1999, S. 149 ff.

⁶⁹ Vgl. Franck, E. 1995, S. 154, Enderle, G. 2000, S. 21 ff.

Effektes auf die Ausgeglichenheit der Liga bis zu der Spielstärke, an der die Durchschnittserträge den Durchschnittskosten entsprechen. Die gewinnmaximale Spielstärke wird damit überschritten. Weiterhin ist zu vermuten, dass macht- oder prestigeorientierte Vereinsvorstände an einer dauerhaften Präsenz in medienwirksamen internationalen Wettbewerben interessiert sind.

Im Folgenden wird der Versuch unternommen, empirische Belege für Ineffizienzen im Produktionsprozess zu finden. Als Datenbasis dient die Umfrage bei den Vereinsverantwortlichen der Bundesligamannschaften. Theoretisch wurde angenommen, dass unter anderem die Anreize aus europäischen Vereinswettbewerben zu einer ineffizient niedrigen Investition in den Spannungsgrad der Liga führen können.

Um diese Hypothese zu überprüfen, wurden die fünf antwortenden Teilnehmer am Europapokal den 16 antwortenden Nichtteilnehmern gegenübergestellt. Die Vermutung liegt nahe, dass die Teilnehmer ihre, durch die Qualifikation für einen europäischen Wettbewerb, erreichten Einnahmenvorteile verteidigen wollen. Die Einnahmepotenziale haben z. B. in der Champions League Dimensionen erreicht, die die Vereine für Einnahmerückgänge aus einem sinkenden Spannungsgrad mehr als kompensieren können. Es besteht die Gefahr der Bildung von Dominanzexternalitäten.

Es wird daher untersucht, ob sich die Einstellung der Europapokalteilnehmer gegenüber Regulierungsmaßnahmen im Profifußball signifikant von denen der Vergleichsgruppe unterscheidet. Da die Gruppe der Europapokalteilnehmer nur aus fünf Vereinen besteht und es sich bei den Variablen, die die Einstellung der Teilnehmer erfassen, um ordinale Variablen handelt⁷⁰, wird im Folgenden der nicht parametrische Mann-Whitney-U-Test verwendet.⁷¹ Überprüft wird dabei die Hypothese, ob den beiden Teilgruppen (Europapokalteilnehmer – Nichtteilnehmer) identische Verteilungen zugrunde liegen, sich die Gruppen in ihrer Haltung bezüglich der Organisationsfragen also nicht unterscheiden.

Die Überprüfung liefert signifikante Unterschiede zwischen den Gruppen, die in Tabelle 13 wiedergegeben sind.

Zunächst einmal stehen die Europapokalteilnehmer folgendem skeptischer gegenüber als die Vergleichsgruppe:

„Der Profifußball benötigt grundsätzlich Regulierungen, die ein zu starkes Auseinanderentwickeln der Finanzkraft der Vereine und damit der Spielstärke der Mannschaften verhindern“ (Grundsatz).

⁷⁰ Dabei wurde der Antwortkategorie „stimme voll zu“ der Wert 1 zugewiesen, der Kategorie „stimme teilweise zu“ der Wert 2 und der Kategorie „stimme nicht zu“ der Wert 3.

⁷¹ Vgl. Daniel, W. W. 1978, S. 82 ff.

Tabelle 13

Spielstärke und Haltung gegenüber Regulierungsfragen

Frage ¹	Mittelwert Gruppe EC Teilnehmer	Mittelwert Gruppe Nichtteilnehmer	z-Wert	Prob > z
Grundsatz	2	1,266	-2,785	0,0054***
Bosman	2,2	1,6	-1,864	0,0623*
Fernsehrechte I	1,8	1,25	-1,718	0,0859*
Fernsehrechte II	2,4	1,5	-2,060	0,0394**

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .

¹ Die hier, zwecks Übersichtlichkeit, mit Schlagworten gekennzeichneten Fragen werden im Text erläutert.

Quelle: eigene Untersuchung

Der Mittelwert liegt höher als in der Vergleichsgruppe. Der Unterschied ist auf dem 99 v.H. Niveau signifikant. Dies ist schon ein Hinweis auf Einstellungsunterschiede der beteiligten Gruppen.

Auch ist es für die Europapokalteilnehmer nicht so eindeutig, dass

„der Wegfall der Begrenzung der Anzahl der Lizenzspieler aus dem europäischen Ausland sowie die Abschaffung der Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf ohne Eingriffe zu einem Auseinanderdriften der Spielstärke der Mannschaften führen“ (Bosman).

Die Teilnehmer an europäischen Wettbewerben sind in der öffentlichen Diskussion stärker vertreten und weisen einen höheren Bekanntheitsgrad in der Bevölkerung auf. Dies könnte bei einer Einzelvermarktung der Fernsehrechte dazu führen, dass die Bundesligaaübertragungsrechte der Spiele dieser Mannschaften höhere Preise erzielen, da für die Fernsehsender eine bessere Refinanzierung über Werbeeinnahmen gegeben ist. Dieses Kalkül der international spielenden Vereine könnte sich in den signifikanten Einstellungsunterschieden gegenüber dem Standpunkt

„die Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte von Fußballspielen mit Beteiligung von Bundesligamannschaften sollten grundsätzlich zur Bildung eines Finanzausgleichsystems zwischen den Bundesligamannschaften herangezogen werden“ (Fernsehrechte I),

und

„durch die Möglichkeit der Einzelvermarktung wird sich die Finanzkraft der Bundesligavereine auch mit einem Finanzausgleichssystem stark auseinander entwickeln“ (Fernsehrechte II),

widerspiegeln. Insgesamt erweist sich die Haltung der für den Europapokal qualifizierten Vereine bei beiden Fragen als signifikant verschieden von der

Restgruppe. Die Europapokalteilnehmer sind offenbar stärker an einer Einzelvermarktung der Fernsehrechte interessiert. Versprechen sie sich aufgrund der Europapokalteilnahme höhere Einnahmepotenziale als die restlichen Vereine, können sie diese Erlösvorsprünge zum Aufbau einer Dominanzposition in der Liga verwenden, die ihnen wiederum weitere Europapokalteilnahmen sichern kann.

Natürlich sollten diese Ergebnisse nicht überinterpretiert werden. Zum Einen ist die Gruppe der Europapokalteilnehmer im Zeitablauf Änderungen unterworfen, zum Anderen besteht auch innerhalb der Teilnehmergruppe eine Heterogenität. Jedoch liefern die Ergebnisse der ökonometrischen Untersuchung zur Einstellung der Vereinsvertreter gegenüber Regulierungsfragen Hinweise, dass die Existenz der übergeordneten Meisterschaftsrennen auf europäischer Basis die Einstellungen der Vereinsverantwortlichen beeinflusst. Es besteht die Gefahr, dass die Vereine den Konsumentennutzen der Europäischen Wettbewerbe über-, und den Nutzenverlust aus einem Spannungsrückgang in der heimischen Liga unterschätzen und daher ein ineffizientes Spannungsniveau produzieren.

An dieser Stelle sollen die in diesem Kapitel aufgezeigten Ineffizienzpotenziale in einer Teamsportliga zusammengefasst werden (vgl. Tabelle 14).

Tabelle 14
Ineffizienzpotenziale in einer Teamsportliga

Zielfunktion	G ¹	S	G	S	G	S	G	S
Vollständige Information	– ²	–	–	–	+	+	+	+
Spannungsgrad besitzt Einfluss auf die Nachfrage	–	–	+	+	–	–	+	+
Regulierungsbedarf Überinvestition	+	+	+	+	–	+	–	+
Regulierungsbedarf Spannungsgrad	–	–	+	+	–	–	–	+

¹ G = Gewinnmaximierung, S = Siegmaximierung

² + = ist gegeben; – = ist nicht gegeben

Quelle: eigene Darstellung

Es wird ersichtlich, dass unter den getroffenen Annahmen nur dann keinerlei Regulierungsbedarf auftritt, wenn die wenig realistischen Voraussetzungen zutreffen, dass die Vereine vollständig informierte Gewinnmaximierer sind.

Bei der Suche nach einer effizienten Organisation der Fußball-Bundesliga müssen die ökonomischen Konsequenzen aus diesen Produktionsbesonderheiten gezogen werden. Im fünften Kapitel werden daher die Anforderungen an eine effiziente Ligaorganisation dargestellt und potenzielle Regulierungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Zunächst wird im Folgenden vierten Kapitel der Spielermarkt ausführlich theoretisch und empirisch untersucht, um die Darstellung der ökonomischen Zusammenhänge der Bundesliga-Branche zu vervollständigen.

D. Der Arbeitsmarkt im professionellen Fußball

Der Spielermarkt zur Bereitstellung des Produktionsfaktors Arbeit für die professionellen Fußball-Vereine wurde in Kapitel B. bereits einführend beschrieben. Im folgenden vierten Kapitel soll der wichtigste Produktionsfaktormarkt im professionellen Fußball ausführlich theoretisch und empirisch analysiert werden. Zum Einen ist der Spielermarkt das entscheidende wirtschaftliche Betätigungsfeld der Vereine, so dass eine Analyse zusätzliche Informationen über ökonomische Zusammenhänge im professionellen Teamsport liefern kann. Zum Anderen stellt der Spielermarkt einen Ansatzpunkt von regulierenden Markteingriffen dar. Anhand der Auswirkungen des Bosman-Urteils lassen sich Hinweise auf die Folgen institutioneller Veränderungen ableiten.

I. Organisation des Arbeitsmarktes für Profifußballer

1. Wechselbeschränkungen und Ausländerregelungen

Der Spielermarkt im professionellen Fußball zeichnet sich durch vielfältige Besonderheiten gegenüber herkömmlichen Arbeitsmärkten aus. An dieser Stelle sollen zunächst die grundlegenden Regelungen dargestellt werden.¹

Die Bundesligavereine schließen mit den Profispielern befristete Arbeitsverträge ab, für die ein ordentliches Kündigungsrecht ausgeschlossen ist. Die Befristung und der Abschluss aufeinanderfolgender Arbeitsverträge (Kettenarbeitsverträge) ist juristisch unbedenklich, da der geforderte sachliche Befristungsgrund im Profifußball gegeben ist (vgl. Rybak 1999, S. 196 ff.). Die Beendigung eines Vertragsverhältnisses vor Vertragsablauf und ein damit verbundener Vereinswechsel ist allerdings jederzeit möglich, wenn die Vertragspartner einverstanden sind.²

¹ Vgl. Eilers, G. 1996, S. 1 ff.

² Um die Spielberechtigung für einen anderen Verein zu erhalten, ist die Einhaltung der Vorschriften des § 20 Lizenzspielerstatut zu beachten. Grundsätzlich ist ein Vereinswechsel während der Saison nur einmal möglich. Findet der Wechsel im Zeitraum vom 1.7.–15.1. eines Jahres statt, ist der Spieler sofort für den aufnehmenden Verein spielberechtigt. Bei einem Vertragsabschluss im Zeitraum vom 16.01. bis 30.06. wird der Wechsel zum 1.7. des Jahres wirksam. Außerdem muss der Spieler

Allerdings ist ein Vereinswechsel eines Spielers innerhalb Deutschlands und bei Beteiligungen von Vereinen aus anderen Mitgliedsstaaten der FIFA bzw. UEFA an die Zahlung einer Ablösesumme gebunden. Bis zur Umsetzung des Bosman-Urteils (vgl. Abschnitt D.I.1.) galt dies sowohl bei einem Vereinswechsel aus einem laufenden Vertrag als auch nach Ablauf des Vertrages. Unerheblich war, ob der abgebende Verein überhaupt noch ein Interesse an der Weiterbeschäftigung des Spielers besaß oder nicht. Der aufnehmende und abgebende Verein handelten die Höhe der Ablösesumme frei aus.³

Gleichzeitig galt in Übereinstimmung mit den Regeln des Weltfußballverbandes FIFA die Bestimmung, dass maximal drei Spieler ausländischer Herkunft in den Profimannschaften gleichzeitig eingesetzt werden durften.⁴

Der institutionelle Aufbau des Transfersystems blieb in seinen Grundzügen für die Bundesliga und auch für die meisten anderen europäischen Profiligen über Jahrzehnte unverändert. Allerdings bestanden erhebliche juristische Bedenken gegen die Rechtmäßigkeit des Transfersystems. Bereits 1979 entschied das LAG Berlin, dass die Pflicht zur Zahlung einer Transferentschädigung nicht mit dem Recht auf freie Wahl des Arbeitsplatzes nach Art. 12 Abs. 1 GG vereinbar sei.⁵

Aufgrund eines Vergleichs zwischen dem klagenden Spieler Baake und Tennis Borussia Berlin wurde das Urteil zwar nicht rechtskräftig; jedoch reagierte der DFB mit einer Anpassung des Lizenzspielerstatuts. Die Freigabe durch den bisherigen Arbeitgeber durfte einem Profi nach Ablauf des Vertrags auch ohne Zahlung einer Ablösesumme nicht mehr verweigert werden. Allerdings konnten gegen einen nicht zahlenden aufnehmenden Verein Sanktionen bis hin zum Lizenzentzug durch den DFB verhängt werden, so dass sich an der Funktionsweise des Transfersystems faktisch nichts änderte.⁶

laut § 28 Lizenzspielerstatut in die Transferliste des DFB aufgenommen worden sein (vgl. DFB-Lizenzspielerstatut 2001).

³ Bei Streitigkeiten über die Wechselmodalitäten konnte ein Schiedsgutachter des DFB angerufen werden (vgl. EILERS, G. 1996, S. 22 ff.). Bei einem Wechsel auf internationaler Ebene entscheidet eine Sonderkommission der FIFA bei Nichteinigung der Vereine (vgl. FIFA 2001 a, Art. 16, Abs. 6).

⁴ Eine Ausnahme gilt für sogenannte Fußball-Deutsche, die in den letzten fünf Jahren, davon mindestens drei Jahre als Juniorenspieler, ununterbrochen für deutsche Vereine spielberechtigt waren. Diese können unbeschränkt verpflichtet und eingesetzt werden (vgl. § 20 DFB-Lizenzspielerstatut 2001).

⁵ Vgl. LAG Berlin 1979, S. 2582 ff.

⁶ Vgl. Dinkelmeier, B. 1999, S. 35.

2. Änderungen durch das Bosman-Urteil

Der belgische Fußballprofi Jean Marc Bosman ging zu Beginn der 90er Jahre mit juristischen Schritten gegen das bestehende Transfersystem vor.⁷ Dem Spieler wurde 1990 von seinem Arbeitgeber, dem belgischen Klub RC Lüttich, eine Verlängerung seines auslaufenden Vertrages für ein Jahr zu einem monatlichen Grundgehalt von 1500 DM angeboten. Dies entsprach dem Mindestlohn im belgischen Profifußball und damit nur 40 v.H. seiner vorherigen Grundbezüge. Bosman lehnte den vorliegenden Vertrag ab, wurde auf die Transferliste gesetzt und von seinem Verein gesperrt. Ein Wechsel scheiterte im Laufe der Zeit an den Ablöseforderungen seines alten Vereins. Bosman verklagte daraufhin seinen Arbeitgeber vor den belgischen Zivilgerichten auf Schadensersatz. Im Zuge des Verfahrens wurde der EuGH zur Vorabentscheidung nach § 177 EGV (jetzt § 234 in der Fassung des EGV vom 10.02.1997) bezüglich der Vereinbarkeit von Art 48 (jetzt Art. 39) (Freizügigkeit der Arbeitnehmer) und der Wettbewerbsregeln in Art. 85 (jetzt Art. 81) und 86 (jetzt Art. 82) EGV mit

- der Verpflichtung zur Zahlung von Ablösesummen nach Vertragsablauf,
- der Zugangsbeschränkung von ausländischen Spielern aus der europäischen Gemeinschaft (Ausländerklauseln)

beauftragt.

Schließlich verkündete der Europäische Gerichtshof am 15.12.1995 folgenden Urteilsspruch:

1. Artikel 48 EWG-Vertrag steht der Anwendung von durch Sportverbaende aufgestellten Regeln entgegen, nach denen ein Berufsfussballspieler, der Staatsangehoeriger eines Mitgliedstaats ist, bei Ablauf des Vertrages, der ihn an einen Verein bindet, nur dann von einem Verein eines anderen Mitgliedstaats beschaeftigt werden kann, wenn dieser dem bisherigen Verein eine Transfer-, Ausbildungs- oder Foerderungsentshaedigung gezahlt hat.

2. Artikel 48 EWG-Vertrag steht der Anwendung von durch Sportverbaende aufgestellten Regeln entgegen, nach denen die Fussballvereine bei den Spielen der von diesen Verbaenden veranstalteten Wettkaempfe nur eine begrenzte Anzahl von Berufsspielern, die Staatsangehoerige anderer Mitgliedstaaten sind, aufstellen koennen.

3. Die unmittelbare Wirkung von Artikel 48 EWG-Vertrag kann nicht zur Stuetzung von Anspruechen im Zusammenhang mit einer Transfer-, Ausbildungs- oder Foerderungsentshaedigung herangezogen werden, die zum Zeitpunkt des vorliegenden Urteils bereits gezahlt worden ist oder die zur Erfuellung einer vor diesem Zeitpunkt entstandenen Verpflichtung noch geschuldet wird; dies gilt nicht fuer Rechtsuchende, die vor diesem Zeitpunkt nach dem anwendbaren nationalen Recht Klage erhoben oder einen gleichwertigen Rechtsbehelf eingelegt haben.⁸

⁷ Zum Hintergrund des Bosman-Urteils vgl. u.a. Wertenbruch, J. 1996, Blanpain, R. 1996.

Für die Umsetzung des Urteils wurde vom EuGH keine Übergangsfrist eingeräumt. Die Aufhebung der Ausländerbeschränkung und der Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsablauf für die vom Urteil betroffenen Spielergruppen war sofort wirksam. Allerdings trat die Wirkung hinsichtlich der Ablösesummen erst ex nunc ein, so dass bereits gezahlte Ablösesummen oder schon geschuldete Ablösesummen für abgeschlossene Spielerwechsel nicht betroffen waren.⁹

Zum Zeitpunkt der Urteilsverkündung war die Spielzeit 1995/96 in den betroffenen Ländern in vollem Gange. Daher einigten sich die 36 Vertreter der deutschen Profimannschaften zunächst darauf, die bisherige Ausländerbeschränkung bis zum Ende der Saison freiwillig weiterzuführen.¹⁰ Auch die UEFA handelte mit den Vereinen, die noch in den Europäischen Wettbewerben vertreten waren, aus, dass der laufende Europapokal ebenfalls nach den bisherigen Regelungen zu Ende geführt werden sollte, obwohl alle Ausländerbeschränkungen offiziell durch die UEFA am 19.02.1996 aufgehoben wurden.¹¹ Damit ging die UEFA sogar über die vom Urteil betroffenen Beschränkungen hinaus und stellte den Einsatz von beliebig vielen Spielern aus sämtlichen Staaten frei.

Ab der Spielzeit 1996/97 wurde die Ausländerbeschränkung für EU-Ausländer im deutschen Profifußball durch den DFB aufgehoben. Es dürfen seitdem beliebig viele Spieler eingesetzt werden, die einem Mitgliedsstaat der UEFA angehören. Auch dies geht über die eigentliche Urteilswirkung hinaus. Weiterhin können maximal drei ausländische Spieler aus „Nicht-UEFA-Staaten“ gleichzeitig eingesetzt werden.¹² Berücksichtigt man, dass die Vereine maximal drei Spieler ein- bzw. auswechseln können, kann ein Bundesligaverein in einem Ligaspiel bis zu sechs Nicht-UEFA-Ausländer einsetzen.

Während die Umsetzung des Bosman-Urteils im Hinblick auf die Ausländerbeschränkungen im Profifußball relativ reibungslos vollzogen wurde, gab es bezüglich des Wegfalls der Ablösesummen nach Vertragsende größere Umsetzungsprobleme.

Das Verbot der Forderung einer Ablösesumme betrifft nicht den Wechsel eines Profifußballers vor Ablauf seines Vertrages.¹³ Die Zahlung einer Ab-

⁸ Vgl. EuGH 1995, I-5040 ff.

⁹ Vgl. Trommer, H.-R. 1998, S. 76.

¹⁰ Vgl. Flory, M. 1997, S. 99.

¹¹ Vgl. Dinkelmeier, B. 1999, S. 122.

¹² Vgl. § 20, Nr. 8 DFB-Lizenzspielerstatut 2001. Mittlerweile hat der Liga-Verband im Juni 2001 beschlossen, dass die Bundesligavereine ab der Spielzeit 2001/2002 maximal fünf Spieler aus Nicht-UEFA-Staaten gleichzeitig einsetzen dürfen.

¹³ Vgl. Trommer, H.-R. 1999, S. 79.

lösesumme gilt in diesen Fällen als juristisch unbedenklich¹⁴ und auch ökonomisch begründbar.¹⁵ Für die Einwilligung zur vorzeitigen Vertragsauflösung kann der Verein eine Entschädigung verlangen, die an die entgangenen Erlöse aufgrund des vorzeitigen Spielerwechsels angelehnt ist. Mittlerweile werden auch gegen diese Regelung von Seiten der EU-Kommission juristische Bedenken vorgebracht (vgl. Abschnitt D.IV.).

Weiterhin erfasst das Urteil nur den *grenzüberschreitenden* Wechsel eines Berufsfußballers, welcher die Staatsangehörigkeit eines EU-Mitgliedsstaates oder eines EWR-Staates besitzt.¹⁶ Grundsätzlich können daher für Vereinswechsel nach Vertragsablauf innerhalb eines Mitgliedslandes und bei einem Wechsel ins oder vom nicht EU-Ausland Ablösesummen verlangt werden. Damit hätte das Bosman-Urteil bei konsequenter Umsetzung eine Inländerdiskriminierung gegenüber EU-Ausländern zur Folge gehabt.¹⁷

Zunächst verhinderte § 11 in den Musterarbeitsverträgen, dass bereits nach Ablauf der Saison 1995/96 die ersten vertragslosen Bundesligaprofis den Verein wechseln konnten. Völlig unvorbereitet war man auf Seiten des DFB und der Vereine nicht, wie § 11, Abs. 4 des DFB Musterarbeitsvertrags bezüglich der Transferbestimmungen belegt:

„... werden diese Bestimmungen nach Abschluss dieses Vertrags dahingehend geändert, dass die bisherige Transferentschädigungsregelung (§§ 29 ff LSpSt) teilweise oder ganz entfällt, so verpflichtet sich der Spieler, den Vertrag unter den bisherigen Bedingungen um ein Jahr fortzusetzen, falls der Verein es wünscht. Unter den gleichen Umständen verpflichtet sich der Verein, den Vertrag mit dem Spieler um ein Jahr zu den bisherigen Bedingungen fortzusetzen, falls der Spieler es wünscht ...“.

Diese Regelung wurde bereits 1984 durch den DFB in das Lizenzspielerstatut aufgenommen und in den Musterarbeitsvertrag übertragen.¹⁸

Bis zum Mai 1999 kam § 11 in insgesamt 203 Fällen zur Anwendung. Nur 49 mal verlängerte sich der Vertrag auf Wunsch des Spielers.¹⁹ In den Arbeitsverträgen, die nach dem 15.12.1995 abgeschlossen wurden, ist § 11 nicht mehr enthalten, so dass dieser Tatbestand keiner weiteren Untersuchung bedarf.²⁰

¹⁴ Vgl. Klingmüller, A./Wichert, J. 2001, S. 3 ff.

¹⁵ Vgl. Pfister, B. 1998, S. 158, Parlasca, S. 1993, S. 186.

¹⁶ Vgl. Rybak, F. 1999, S. 217. Staaten des EWR sind zur Zeit Island, Liechtenstein und Norwegen.

¹⁷ Vgl. Dinkelmeier, B. 1999, S. 129.

¹⁸ Vgl. Arens, W./Jaques, C. 1997, S. 41.

¹⁹ Vgl. Hamm, L. 1999, S. 452.

²⁰ Über die Wirksamkeit der Regelung des § 11 besteht Rechtsunsicherheit. Während das LAG Köln eine Verlängerung der Spielerverträge Svnggaard und Beck vom SC Fortuna Köln durch den Verein auf der Basis von § 11 für rechtmäßig erklärte,

Der DFB änderte das Lizenzspielerstatut bezüglich der Regelung der Ablösesummen zunächst dahingehend, dass für die Spielzeit 1996/97 weiterhin eine Ablösepflcht bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf bestehen sollte. Grundsätzlich konnte die Höhe der Ablösesumme durch den ab- und aufnehmenden Verein frei vereinbart werden. Bei Nichteinigung sollte die Ablösesumme nach den üblichen Kriterien des Schiedsgerichts festgelegt und danach allerdings halbiert werden. Ab der Spielzeit 1997/98 sollten schließlich direkte Ablösezahlungen vollständig entfallen. Zudem war die Einführung eines Solidaritätsfonds geplant, um die Vereine für den Weggang von Spielern zu entschädigen.²¹ Die geplanten Übergangsregelungen wurden allerdings nie wirksam. Auslaufende Verträge zum 30.06.1996 konnten nach §11 für ein Jahr verlängert werden. Spieler, deren Kontrakte nach dem 30.06.1997 endeten, konnten ablösefrei wechseln, wenn die Verlängerungsoption durch §11 schon ausgeübt war. Das geplante Finanzausgleichsmodell wurde nicht verwirklicht.

Mit der Abschaffung sämtlicher Transferzahlungen bei Vereinswechseln innerhalb Deutschlands nach Auslaufen des Vertrages zur Saison 1996/97 trat auch das angesprochene Problem der Inländerdiskriminierung nicht auf. Dies entspricht einem Urteil des Bundesarbeitsgerichtes vom 20.11.1996, in dem eine Ablösesummenpflicht nach Vertragsablauf für Vereinswechsel innerhalb Deutschlands als sittenwidrige, gegen Art. 12 Abs. 1 GG verstößende Beschränkung der Berufsfreiheit angesehen wurde. Dem Urteil lag eine Klage des deutschen Profieishockeyspielers Kienass zu Grunde.²²

Weiterhin bestand zunächst eine Ablösesummenpflicht nach Vertragsablauf für grenzüberschreitende Wechsel von Spielern, die keinem EU/EWR-Staat angehörten. Diese Regelung wurde zum 1.4.1999 durch die FIFA aufgehoben. Danach waren auch die Vereinswechsel nach Vertragsablauf von Spielern anderer Nationalität von der Ablösepflcht befreit, wenn sie von einem EU/EWR-Mitgliedsstaat in einen anderen EU/EWR Mitgliedsstaat wechseln. Für die Fußball-Bundesliga ergeben sich daher zusammenfassend aktuell folgende Transferzahlungspflichten nach Ablauf der Vertragslaufzeit:

erachtete das ArbG Dortmund die Klausel im Rechtsstreit zwischen dem Verein Borussia Dortmund und dem Spieler Klos für unwirksam (vgl. Rybak, F. 1999, S. 234 ff.; Nasse, N. K. H. 1997, S. 45 ff.; Arens, W./Jaques, C. 1997, S. 41 ff.).

²¹ Vgl. Gebhardt, D. 2000, S. 26 ff.

²² Vgl. Arens, W. 1997, S. 126 ff.

Tabelle 15

Aktuelle Transferzahlungspflichten nach Vertragsablauf

Transferart	Nationalität des Spielers	
	EU/EWR Spieler	Nicht-EU/EWR Spieler
Innerhalb Deutschlands	–	–
Ins EU/EWR-Ausland	–	–
Vom EU/EWR-Ausland	–	–
Ins Nicht-EU/EWR-Ausland	+	+
Vom Nicht-EU/EWR-Ausland	+	+

Quelle: eigene Darstellung, angelehnt an: Arens, W. 1996, S. 42

II. Theoretische Analyse der Spielermarktregulierungen

1. Grundlegende Zusammenhänge

Die Eingriffe in den Spielermarkt zur Beschränkung von Spielertransfers und Einsatzmöglichkeiten von Profispielern ausländischer Herkunft gehören zu den wesentlichen Regulierungen im professionellen Fußball. Um die Auswirkungen derartiger Eingriffe beurteilen zu können, soll das Ablösesystem in diesem Abschnitt theoretisch beschrieben werden, bevor in den Abschnitten D.II.2. und D.II.3. auf dieser Basis eine Wirkungsanalyse betrieben werden kann.

Für die Analyse wird vereinfachend unterstellt, dass die Bundesligateams bestrebt sind, gewinnorientiert zu arbeiten. Die Problematik dieser Annahme wurde bereits in Abschnitt C.II.2. diskutiert. Eine derartige Vereinfachung ist jedoch gerechtfertigt, da die grundsätzlichen Auswirkungen von Ablösesummenzahlungen auf diese Weise aufgezeigt werden können.

Anhand folgenden Modells soll die Funktionsweise des Ablösesystems verdeutlicht werden:²³

Annahmegemäß verfügen die beteiligten Akteure Verkäuferteam X, Käuferteam Y und Spieler A über einen ökonomischen Zeithorizont von einem Jahr. Dies erlaubt eine vereinfachte Darstellungsweise ohne Diskontierungsfaktor. Die grundlegenden Schlussfolgerungen ändern sich in einem Mehrperiodenmodell nicht.

²³ Vgl. grundlegend Büch, M.-P./Schellhaaß, H. M. 1978.

Der Spieler ist bestrebt, sein Einkommen zu maximieren. Er stimmt einem Wechsel von Team X zu Team Y dann zu, wenn gilt:

$$(1) \quad W^Y > W^X,$$

mit W = Spielerlohn.

Die Entlohnung beim Käuferteam liegt über dem bisherigen Gehalt beim Verkäuferteam.²⁴ Bei einer gleich hohen Vergütung ist der Spieler an einem Transfer aufgrund von Transaktionskosten, die mit einem Arbeitsplatzwechsel verbunden sind, nicht interessiert.

Die Käufermannschaft stimmt einem Wechsel gegen Ablösezahlung zu, wenn gilt:

$$(2) \quad WGP^Y - W^Y \geq AS,$$

mit WGP = Wertgrenzprodukt und
 AS = Ablösesumme.

Die zu erzielende Wertschöpfung des Spielers muss mindestens ausreichen, um die Lohnkosten und die Ablösesumme zu decken.²⁵ Das Verkäuferteam X ist bereit, den Spieler abzugeben, wenn gilt:

$$(3) \quad AS \geq WGP^X - W^X.$$

Die Ablösesumme muss den abgebenden Verein für die entgehenden Netto-Erträge aus dem Einsatz des Spielers mindestens entschädigen. Derartige Erträge resultieren aus einer Entlohnung des Spielers unterhalb seines Wertgrenzproduktes aufgrund von Investitionen in die Ausbildung des Spielers oder der Zahlung von Ablösesummen, die der jetzige Verkäuferklub für den Spieler in der Vergangenheit zu entrichten hatte.

Aus (2) und (3) folgen:

$$(4) \quad WGP^Y \geq AS + W^Y.$$

$$(5) \quad WGP^X \leq AS + W^X.$$

²⁴ Diese einfache Nutzenfunktion abstrahiert von möglichen weiteren nutzenstiftenden Komponenten, wie z. B. sozialen Bindungen oder langfristigen Auswirkungen des Vereinswechsels auf die Spielerkarriere.

²⁵ Es wird angenommen, dass keine Ausbildungsinvestitionen in spezifisches Humankapital getätigt wurden. Weiterhin wird von sonstigen Kompensationszahlungen, wie z. B. sogenannten Handgeldern oder nicht monetären Zuwendungen abgesehen.

Unter Beachtung von (1) folgt:

$$(6) \quad AS + W^Y > AS + W^X.$$

und

$$(7) \quad WGP^Y > WGP^X.$$

Ein Transfer kommt demnach nur zu Stande, wenn der Spieler beim aufnehmenden Verein eine höhere Wertschöpfung erzielt, als beim bisherigen Team.²⁶

Aus (2) folgt weiterhin

$$(8) \quad WGP^Y - AS \geq W^Y.$$

Damit liegt das Gehalt des Bundesligaspielers bei einer positiven Ablösesumme unterhalb seines Wertgrenzproduktes. Die Untergrenze der Ablösesumme ist die Differenz zwischen Wertgrenzprodukt und Entlohnung des Spielers beim abgebenden Verein. Die Obergrenze bestimmt sich durch die Differenz zwischen Wertgrenzprodukt und ausgehandeltem Spielergehalt beim aufnehmenden Verein.²⁷ Folgendes Zahlenbeispiel soll die Situation verdeutlichen:

$$(9) \quad W^X = 100.000.$$

$$(10) \quad WGP^X = 150.000.$$

$$(11) \quad WGP^Y = 300.000.$$

Verkäuferklub X ist bereit den Spieler abzugeben, wenn die Ablösesumme mindestens 50.000 DM beträgt. Beim aufnehmenden Klub erzielt der Spieler ein Wertgrenzprodukt von 300.000 DM und verlangt einen Lohnsatz der mindestens knapp über 100.000 DM liegt. Dadurch entsteht ein Spielraum von knapp unter 200.000 DM, der zwischen Ablösesumme und Spielergehalt aufgeteilt werden muss. Herrscht auf dem Spielermarkt vollkommener Wettbewerb²⁸, ist zu erwarten, dass die Ablösesumme auf 50.000 DM festgesetzt wird und das Spielergehalt 250.000 DM beträgt. Da auf dem Spielermarkt allerdings nicht bei jedem Spielertransfer mehrere

²⁶ Vgl. Schellhaaß, H.M. 1984, S. 220.

²⁷ Vgl. Büch, M.-P. 1998, S. 286.

²⁸ Vgl. Szymanski, S./Smith, R. 1997.

Vereine als Nachfrager bereit stehen und bestimmte Spielertypen nur begrenzt verfügbar sind, ist es denkbar, dass die Höhe der Ablösesumme in bilateralen Verhandlungen festgelegt wird, deren Ergebnis von der Verhandlungsmacht der Parteien abhängt.²⁹ So ist es im vorliegenden Beispiel möglich, dass die Ablösesumme aufgrund einer Monopolmacht des Verkäuferklubs auf 100.000 DM festgelegt wird. Das Spielergehalt beträgt dann 200.000 DM. In einer Untersuchung des professionellen Fußballs in England kommen Dobson/Gerrard (1999) zu dem Ergebnis, dass derartige Monopolrenten bei Spielertransfers auftreten (vgl. Abschnitt D.III.2.).

Im Folgenden soll untersucht werden, inwieweit sich ökonomische Begründungen für die Existenz von Ablösesummen bei Vereinswechseln von Profifußballern finden lassen.

2. Ausgleich der Spielstärken durch Ablösesummen?

Ein Hauptargument, welches zur Begründung des Transfersystems angeführt wird, ist dessen Möglichkeit, die Spielstärken innerhalb der Liga auszugleichen. Unter Beachtung der Unsicherheitshypothese könnte so eine Maximierung der Ligaerlöse mit Hilfe dieses Instruments erleichtert werden. Es wird angeführt, dass die Verpflichtung zur Zahlung einer Ablösesumme verhindert, dass alle spielstärksten Spieler zu den finanzkräftigsten Vereinen wechseln. Die Entrichtung einer finanziellen Entschädigung soll außerdem einen Ausgleich der Finanzkraft zwischen erlösstarken und erlösschwachen Vereinen bewirken, was langfristig wieder zu einem Spielstärkeausgleich führt.³⁰

Allerdings ist es theoretisch zweifelhaft, ob die Transferregelungen wirklich geeignet sind, die Spielstärke der Mannschaften ausgeglichen zu gestalten. Anhand ökonomischer Überlegungen lässt sich zeigen, dass auch die Verpflichtung zur Zahlung einer Ablösesumme die Verteilung der Spieler auf die Teams nicht wesentlich beeinflusst.

Der Ursprung dieser „Unabhängigkeitshypothese“ liegt in einer Arbeit von Rottenberg aus dem Jahre 1956. Unter den Annahmen der vollständigen Information und der Nicht-Existenz von Transaktionskosten werden die gewinn- bzw. einkommensmaximierenden Akteure eine Allokation der Spieler hervorbringen, die sich auf einem freien Spielermarkt nicht von der auf einem solchen mit Wechselbeschränkungen unterscheidet.

Die Allokation der Spieler ist letztlich unabhängig von der Verteilung der Verfügungsrechte auf dem Spielermarkt. Sowohl auf einem freien als auch

²⁹ Vgl. Carmichael, F./Thomas, D. 1993.

³⁰ Vgl. Hill, D. H. 1999, S. 8.

auf einem Spielermarkt mit einer Ablöseverpflichtung wechselt der Spieler zu dem Verein, bei dem er die höchste Wertschöpfung erzielt.³¹ Da gewinnmaximierende Vereine unter vollständiger Information auch die Nachfragerreaktion auf die Spannung des Wettkampfes beachten, führt diese Allokation gleichzeitig zur Maximierung der Ligaeinnahmen. Allerdings ist die Verteilung, die Relation zwischen Spielergehalt und seiner Wertschöpfung im Verein, von der Existenz einer Ablösezahlungsverpflichtung abhängig.³² Folgendes Zahlenbeispiel kann dies verdeutlichen:

Spieler A erhält beim Verein X ein Gehalt von 50.000 DM bei einem Wertgrenzprodukt von 100.000 DM. Beim Verein Y kann er ein Wertgrenzprodukt von 200.000 DM erspielen. Es gelten die üblichen Verhaltensannahmen. Spieler A nimmt unter der Voraussetzung einer höheren Gehaltszahlung bei Verein Y dessen Wechselangebot an. In einem System ohne Ablösesummen kann der Spieler beim aufnehmenden Verein maximal ein Gehalt von 200.000 realisieren³³ so dass die Bedingung

$$WGP^Y \geq AS + W^Y$$

erfüllt ist. In einem System mit Ablösesummen verlangt der abgebende Verein mindestens 50.000 DM Ablösesumme, damit die Bedingung

$$AS \geq WGP^X - W^X$$

erfüllt ist. Dadurch liegt die mögliche Gehaltszahlung für Spieler A bei Team Y maximal bei 150.000 DM. In einem System ohne Ablösesummen kann das Gehalt des Spielers zur Höhe seines Wertgrenzproduktes gemäß Bedingung

$$WGP^Y - AS \geq W^Y,$$

ansteigen.

Unabhängig davon, ob die Verfügungsrechte über die Arbeitskraft beim Verein oder beim Spieler liegen, ist der Wechsel von Team X zu Team Y ökonomisch effizient. Der Wechsel wird in beiden Fällen realisiert.

In seiner Untersuchung zum nordamerikanischen Teamsport kommt Rottenberg (1956) letztlich zu der Erkenntnis, dass die Allokation der Spieler und die daraus resultierende Verteilung der Spielstärken zwischen den

³¹ Vgl. Kahn, L. M. 2000, S. 86 ff.

³² Vgl. Rottenberg, S. 1956, S. 256.

³³ Ausbildungskosten werden an dieser Stelle wiederum ausgeblendet. Die tatsächliche Höhe des Gehalts und der Ablösesumme hängen von der Verhandlungsmacht der beteiligten Parteien ab.

Teams unter den getroffenen Annahmen erstens effizient und zweitens unabhängig von zu leistenden Transferentschädigungen ist. Damit sind Wechselrestriktionen sowohl unnötig als auch unwirksam.

Unter realitätsnäheren Prämissen wurde für die Fußball-Bundesliga bereits in Abschnitt C.III.1. erörtert, dass aufgrund von Informationsdefiziten sowie nicht eindeutig gewinnorientiertem Verhalten der Vereine nicht mit der Internalisierung der Externalitäten im Produktionsprozess zu rechnen ist. Die entstehende Allokation der Spielstärken ist dann kollektiv ineffizient. Die erste Schlussfolgerung Rottenbergs kann daher nicht auf die Fußball-Bundesliga übertragen werden.

Der zweiten Erkenntnis aus der Untersuchung Rottenbergs kann gefolgt werden. Beim Aufbau einer gewinn- oder nutzenmaximalen Spielstärke ist es für die Vereine unerheblich, ob die Investitionen als Ablösesummen an andere Vereine fließen oder als Spielergehälter ausgezahlt werden. Damit führt die Abschaffung der Ablösesummen nach Vertragsschluss nicht zu einer Änderung der Spielermobilität und veränderten Allokation der Spielstärken. Ergänzend ist anzumerken, dass in der Analyse Transaktionskosten und Vermögenseffekte vernachlässigt wurden, die die Mobilität auf dem Spielmarkt im professionellen Teamsport beeinflussen können.³⁴ So könnten die Aktivitäten von Spielervermittlern und deren Vergütungen oder Fanproteste bei einem Kauf bzw. Verkauf eines Spielers Transaktionskosten darstellen, die letztlich eine ökonomisch effiziente Spielermobilität einschränken. Die Verlagerung der Verfügungsrechte nach Abschaffung von Wechselbeschränkungen von den Vereinen zu den Spielern führt außerdem zu einer veränderten Vermögensposition der Spieler, was sich letztlich wiederum in einer veränderten Mobilitätsbereitschaft niederschlagen kann.

Der Finanztransfer an die abgebenden Vereine kann zu einer Angleichung der finanziellen Basis führen und somit indirekt für einen Spielstärkeausgleich sorgen.³⁵ Gerade diese These wurde durch den Europäischen Gerichtshof im Rahmen der Bosman-Entscheidung bezweifelt. Es wurde ausgeführt, dass die abgebenden Vereine für die erhaltene Ablösesumme die Spielstärke ihres Kaders gegenüber der Ausgangssituation vor dem Transfer nicht verbessern könnten. In der Tat kann der abgebende Verein zwar die Ablösesumme verwenden, um einen gleichwertigen Spieler nachzufragen. Jedoch wäre der Klub aufgrund seiner niedrigeren Finanzkraft im Wettbewerb mit den finanzstärkeren Vereinen nicht in der Lage, dem Spieler ein ausreichendes Gehalt zu bieten.³⁶

³⁴ Vgl. Hylan, T. R./Lage, M. J./Treglia, M. 1996, S. 1031 ff.

³⁵ Vgl. Schellhaaß, H.-M. 1984, S. 40.

³⁶ Vgl. EuGH 1995 a, I-5016.

Die Ablösezahlungen könnten allenfalls dann ausgleichend wirken, wenn die abgebenden finanzschwachen Vereine die Gelder verwenden würden, um ihre Finanzbasis an die finanzkräftigen Vereine heranzuführen, so dass die Spieler ein höheres Wertgrenzprodukt erzielen und deshalb höher entlohnt werden könnten. Möglich wäre dies z.B. durch den Bau größerer Stadien oder den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen in der Talentförderung. Allerdings erscheinen die Erfolgsaussichten derartiger Strategien minimal, wenn man sich das hohe Investitionsvolumen eines Stadionbaus oder die Unsicherheiten der Nachwuchsausbildung vor Augen hält.

Weiterhin führt der EuGH an, dass ein Großteil der Ablösesummen ins Ausland abfließt und dadurch nicht für einen finanziellen Ausgleich zwischen den Vereinen einer nationalen Liga sorgen kann (vgl. ebenda, I-5017).

An dieser Stelle soll die Einschätzung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der „Unabhängigkeitshypothese“ dargestellt werden (vgl. Tabelle 16).

Tabelle 16
**Einschätzung der Vereinsverantwortlichen
zur „Unabhängigkeitshypothese“**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Das System mit Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf und restriktiveren Ausländerklauseln konnte verhindern, dass die spielstärksten Spieler zu den finanzkräftigsten Mannschaften wechselten.	3 (15 v.H.)	10 (50 v.H.)	7 (35 v.H.)

Quelle: eigene Untersuchung

Das Ergebnis ist nicht eindeutig, jedoch glauben nur drei Vereinsvertreter, dass das ursprüngliche Ablösesystem Wechsel von spielstarken Spielern zu finanzkräftigen Vereinen verhindern konnte.

Empirische Überprüfungen der Gültigkeit der „Unabhängigkeitshypothese“ liegen kaum vor. Es wurden lediglich ökonometrische Untersuchungen zur Beeinflussung der Spielermobilität in der MLB nach Einführung des Free-Agent-Status³⁷ durchgeführt³⁸, die jedoch zu widersprüchlichen Ergebnissen führten.

³⁷ Seit der Spielzeit 1976 können Spieler, die mindestens sechs Jahre der MLB angehören, den Verein frei wechseln. Vorher konnte der Verein frei entscheiden, ob

Eine indirekte Überprüfung der „Unabhängigkeitshypothese“ wäre die Analyse der Entwicklung der sportlichen Ausgeglichenheit zwischen den Teams. Bei Gültigkeit der Annahme dürfte die Änderung des Transfersystem c.p. nicht zu einer signifikanten Veränderung der Spielstärkenverteilung führen. Die Untersuchungen zur Wettbewerbsintensität in der Fußball-Bundesliga deuten darauf hin, dass durch das Bosman-Urteil bislang keine Veränderung der Spielstärkenverteilung hervorgerufen wurde (vgl. Abschnitt D.III.3.).

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass eine Ablösesummenpflicht nach Vertragsablauf nicht mit einer Spielstärke ausgleichenden Wirkung begründet werden kann.

3. Förderung der Nachwuchsausbildung durch Ablösesummen?

Neben dem potenziellen Ausgleich der Spielstärken wird in verschiedenen ökonomischen Analysen eine Ablösesummenpflicht bei Vereinswechseln als Entschädigung für geleistete Ausbildungsinvestitionen des abgebenden Vereins angesehen.³⁹

Grundsätzlich finanziert der Arbeitgeber die Ausbildung seiner Arbeitnehmer, wenn es sich bei den zu erlernenden Fähigkeiten um spezifisches Humankapital handelt.⁴⁰ Der Arbeitnehmer kann diese erworbenen spezifischen Fähigkeiten in anderen Unternehmen nicht produktiv einsetzen. Für den Arbeitgeber besteht nicht die Gefahr eines Arbeitsplatzwechsels des Arbeitnehmers, wenn er diesen nach der Ausbildung um den Betrag der Kosten der spezifischen Ausbildung unterhalb seines Wertgrenzproduktes entlohnt, da die Lohnangebote alternativer Arbeitgeber unterhalb des Lohnes beim ausbildenden Arbeitgeber liegen. Aufgrund der Refinanzierbarkeit der Ausbildungskosten bestehen keine Einschränkungen der Ausbildungs- bzw. Weiterbildungsbereitschaft der Arbeitgeber. Bei der Bildung von allgemeinem Humankapital dagegen erhöht sich die Produktivität des Arbeitnehmers in allen Unternehmen der Branche. Der Arbeitgeber muss daher den Arbeitnehmer entsprechend seinem Wertgrenzprodukt entlohnen, da dieser sonst in ein anderes Unternehmen wechseln würde. Die Arbeitgeber sind unter diesen Voraussetzungen allerdings nicht bereit, die Ausbildungskosten

er den Vertrag verlängerte oder den Spieler freigab. Ohne Einverständnis des abgebenden Vereins erhielt der Spieler keine Spielberechtigung für ein anderes Profiteam.

³⁸ Vgl. Cymrot, D. J./Dunlevy, J. A./Even, W. E. 2001; Hylan, T. R./Lage, M. J./Treglia, M. 1997; Hylan, R./Lage, M. J./Treglia, M. 1996.

³⁹ Vgl. u.a. Büch, M.-P./Schellhaaß, H.-M. 1978, S. 257 ff.; Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 20 ff.; Weber, M. 1996, S. 291 ff.

⁴⁰ Vgl. Becker, G. S. 1964, S. 11 ff.

zu tragen. Es sei denn, andere institutionelle Vorkehrungen garantieren ihnen eine Entschädigung für eventuelle Verluste. Genau diese Entschädigungsfunktion wird der Ablösesumme im Profifußball zugesprochen.⁴¹ Nur ein kleiner Teil der erworbenen Fähigkeiten eines Profifußballers besteht aus teamspezifischem Humankapital, wie z.B. die Kenntnis bestimmter Spielzüge oder Spieltaktiken, die nur in Kooperation mit den Mitspielern in einem bestimmten Team erfolgreich anwendbar sind. Der größte Teil des Humankapitals eines Berufsfußballers besteht aus allgemeinen Fähigkeiten, wie Spieltechnik, Kraft, Ausdauer und taktische Grundlagen, die problemlos auch in anderen Mannschaften eingesetzt werden können.⁴²

Der Verein wird durch den Anspruch auf eine Ablösesumme vor einem Kapitalverlust infolge eines Vereinswechsels geschützt. Dies dient als ökonomischer Anreiz, in die Nachwuchs- und Jugendarbeit zu investieren.

Auch dem zweiten Argumentationsstrang zur Rechtfertigung von Ablösesummen konnte der EuGH nicht folgen, obwohl festgestellt wurde:

*„... dass die Aussicht auf die Erlangung von Transfer-Förderungs- oder Ausbildungsentschädigungen tatsächlich geeignet ist, die Fußballvereine zu ermutigen, nach Talenten zu suchen und für die Ausbildung der jungen Spieler zu sorgen.“*⁴³

Allerdings wurde angemerkt, dass sich die Ablösesummen nicht an den Ausbildungskosten orientieren und auch bei „gestandenen Berufsspielern“ fällig würden.⁴⁴

Tatsächlich stehen die gezahlten Ablösesummen in keinem Zusammenhang zu den Ausbildungskosten des Spielers. Pointiert ausgedrückt wäre Zinedine Zidane, einer der im Jahre 2001 besten Fußballer der Welt, zu Beginn seiner Fußballkarriere auch der untalentierteste Fußballer der Welt gewesen, wenn die Ablösesumme von 141 Millionen DM den Ausbildungsanstrengungen entsprochen hätte.⁴⁵

Die maximale Höhe der Ablösesumme ergibt sich, wie gezeigt wurde, aus dem Gegenwartswert der Differenz zwischen Wertschöpfung und Gehalt des Spielers über die Vertragslaufzeit beim aufnehmenden Verein.

Eine individuelle Zurechnung der Ausbildungsanstrengungen auf die Spieler ist kaum möglich. Außerdem würde eine Übereinstimmung von individueller Ablösesumme und individuellen Ausbildungskosten nicht ausrei-

⁴¹ Vgl. Weber, M. 1996, S. 292.

⁴² Vgl. Parensen, A. 1998, S. 90 ff.

⁴³ Vgl. EuGH 1995, I-5072.

⁴⁴ Vgl. EuGH 1995 a, I-5021.

⁴⁵ Zinedine Zidane wechselte zur Saison 2001/2002 vor Ablauf seines Vertrages bei Juventus Turin für eine Ablösesumme von 141 Millionen DM zu Real Madrid (vgl. o. V. 2001 a, S. 37).

chen, um die Aus- bzw. Weiterbildungsaktivitäten der Vereine aufrecht zu erhalten. Die Einnahmen aus den Ablösesummen müssen ebenfalls die Investitionen in Nachwuchsspieler refinanzieren, die niemals den Sprung in den Profikader geschafft haben.⁴⁶

Weiterhin folgte der EuGH der Argumentation des Generalanwalts Lenz, dass die von den Fußballverbänden angestrebten Zielsetzungen auch mit anderen Mitteln erreichbar wären, ohne die Freizügigkeit der Arbeitnehmer einzuschränken. Lenz verwies in seinen Schlussanträgen auf die Möglichkeiten eines Finanzausgleichs durch Teilung der Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte oder Eintrittskarten.⁴⁷

Einen weiteren Vorschlag zur ökonomischen Rechtfertigung von Ablösesummen unterbreitet Bonus (1987, S. 95 ff.). Der Aufbau einer spielstarken Mannschaft erfordert in der Regel einen längerfristigen Zeithorizont und ist oftmals an den Verbleib bestimmter Schlüsselspieler gebunden. Wenn nun das Spielsystem oder gar die Mannschaftszusammensetzung an einen oder wenige bestimmte Spieler gebunden ist, liegen koalitionspezifische Investitionen vor und es entstehen Quasi-Renten.⁴⁸ Bei einem Weggang dieser Schlüsselspieler wären die Investitionen in das Personal und die spezifische Ausbildung erheblich weniger wert. Ohne Sicherung gegen diesen Wertverlust würden derartige Investitionen unterbleiben, was wiederum zu einem Rückgang der Qualität des Produktes Bundesligafußball führen könnte. Das Ablösesystem schränkt diese Wechselmöglichkeiten ein, so dass Ausbeutungsversuche durch die Schlüsselspieler weniger erfolversprechend sind oder Verluste durch den Wegfall der Quasi-Rente über die Ablösezahlungen kompensiert werden können. Jedoch wurde im Laufe des Kapitels bereits festgestellt, dass die Produktivität der Spieler im Profifußball im Wesentlichen durch generelles Humankapital bestimmt wird, so dass diese Argumentation nicht völlig überzeugt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass aus ökonomischer Sicht eine Ablösesumme im professionellen Mannschaftssport aufgrund des hohen Anteils generellen Humankapitals durchaus als Entschädigung für geleistete Ausbildungsinvestitionen anzusehen ist. Ein völliges Verbot von Transferzahlungen auch bei laufenden Verträgen würde die Aus- bzw. Weiterbildungsbereitschaft der Vereine massiv einschränken und institutionelle Arrangements hervorbringen, die die Ausbildung der Spieler durchführen. Denkbar wäre die Einrichtung privater Talentagenturen, die die Ausbildung

⁴⁶ Vgl. Ross, S. F. 1999, S. 105.

⁴⁷ Vgl. EuGH 1995 a, I-5017.

⁴⁸ Der Begriff der Quasi-Rente geht auf A. Marshall zurück. Quasi-Renten entstehen durch den Einsatz von spezifischen Produktionsfaktoren, deren Ertragskraft in alternativen Verwendungen deutlich niedriger ist (vgl. Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, S. 1999, S. 396 ff.).

der Jugendlichen übernehmen und bei einem Wechsel in den bezahlten Fußball eine Entschädigung durch den Spieler erhalten.⁴⁹

Insgesamt ist nicht zu erwarten, dass der Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsablauf zu einer größeren Einschränkung der Nachwuchsarbeit führt, solange eine Ablösepflicht bei vorzeitigem Vereinswechsel besteht, da die Ausbildungsinvestitionen durch den Abschluss langfristiger Spielerverträge gesichert werden können. Die Auswirkungen des Bosman-Urteils auf die Nachwuchsarbeit der Vereine werden in Abschnitt D.III.4.) empirisch untersucht.

4. Rechtfertigung von Ausländerbeschränkungen

Die Rechtfertigung von Beschränkungen der Einsatzmöglichkeiten ausländischer Fußballprofis wird durch zwei Argumente versucht.

Zum Einen wird unterstellt, dass sich die Zuschauer nicht mit Vereinen identifizieren, in denen zu viele Ausländer spielen.⁵⁰

Die Unterstellung eines Nachfragerückgangs aufgrund mangelnder Identifikation der Konsumenten mit Teams, in denen mehr als drei ausländische Spieler auf dem Platz stehen, ist ökonomisch nicht haltbar. Rational handelnde Fußballvereine werden die Präferenzen der Zuschauer bei der Zusammenstellung der Mannschaft berücksichtigen.⁵¹ Eine einheitliche institutionelle Regelung zur Erfassung der Zuschauerpräferenzen bezüglich der Nationalitäten der Spieler in den jeweiligen Teams ist nicht geeignet, die tatsächlichen Präferenzen der Konsumenten in den unterschiedlichen Regionen und Nationen abzubilden. Außerdem darf bezweifelt werden, dass die Anzahl der ausländischen Spieler in den Vereinen in der Nutzenfunktion der Nachfrager enthalten ist. Entscheidender dürfte die Identifikation mit dem gesamten Team und dessen Erfolgen sein. Diese Vermutung wird durch eine empirische Studie bestätigt, die für die Spielzeit 1996/97 den Einfluss der Nationalität der Bundesligaspieler auf den Trikotverkauf analysiert.⁵² Insgesamt zeigen sich nur geringe Einflüsse der Nationalität auf die Identifikation der Fans. Es wird u.a. festgestellt, dass die südamerikanischen Spieler beliebter sind als die deutschen Bundesligaprofis. Im Rahmen der UFA Fußball Studie 2000⁵³ äußerten nur 36 v.H. der Befragten, dass sie sich besser mit den Bundesligavereinen identifizieren könnten, wenn dort mehr deutsche Fußballprofis spielen würden.

⁴⁹ Vgl. Weber, M. 1996, S. 303 ff.

⁵⁰ Vgl. Parensen, A. 1998, S. 109.

⁵¹ Vgl. Frick, B./Wagner, G. 1996, S. 611.

⁵² Vgl. Kalter, F. 1999.

⁵³ Vgl. UFA 2000, S. 42.

Als weiterer Rechtfertigungsgrund für Ausländerklauseln wird angeführt, dass die Beschränkung der Einsatzmöglichkeiten von ausländischen Spielern zu einer Verbesserung der Chancen des einheimischen Nachwuchses führt, was wiederum der Nationalmannschaft zu Gute kommt.⁵⁴

Auch das Argument der Sicherung der Qualität der Nationalmannschaft durch die Beschäftigungsbeschränkung von ausländischen Fußballprofis wurde vom EuGH zurückgewiesen:

„.... Auch wenn außerdem die Freizügigkeit der Arbeitnehmer durch die Öffnung des Arbeitsmarktes eines Mitgliedstaats für die Staatsangehörigen des anderen Mitgliedstaats zu einer Verringerung der Chancen für die Inländer führt, im Hoheitsgebiet des Staates, dem sie angehören, eine Beschäftigung zu finden, so eröffnet sie doch im Gegenzug denselben Arbeitnehmern in den übrigen Mitgliedstaaten neue Beschäftigungsperspektiven. Solche Erwägungen gelten natürlich auch für die Berufsspieler.“⁵⁵

Daher ist auch eine Behinderung der Nachwuchsarbeit bei einem Wegfall der Ausländerbeschränkungen aufgrund von mangelndem Interesse der Jugendlichen abzulehnen.⁵⁶ Zwar könnten die Einstiegschancen einheimischer Nachwuchstalente durch die Reduzierung vorhandener Arbeitsplätze in der nationalen Liga sinken. Jedoch besteht wiederum die Möglichkeit, einen Arbeitsplatz in einer anderen europäischen Liga zu besetzen. Die Aussichten, den Lebensunterhalt durch Berufsfußball zu erzielen, sind ohnehin sehr gering. Insgesamt stehen im Profifußball in der 1. und 2. Liga rund 900 Arbeitsplätze zur Verfügung. Davon wurden im Durchschnitt der Spielzeiten 1992/93 bis 2000/01 rund 40 Positionen mit Neuzugängen aus Amateurvvereinen bzw. aus eigenen Jugendmannschaften der Bundesligateams besetzt (vgl. Tabelle 38). Laut Mitgliederstatistik des DFB spielten im Jahre 2000 rund 490.000 Jugendliche im Alter von 15–18 Jahren in Fußball-Jugendmannschaften.⁵⁷ Es wird dadurch ersichtlich, dass das Fußballinteresse der Jugendlichen nicht primär durch die Aussicht auf einen Profivertrag bestimmt sein kann, so dass ein Wegfall der Ausländerbeschränkungen nicht zu einem signifikanten Rückgang des Interesses Jugendlicher an der Sportart aufgrund weiter sinkender Beschäftigungschancen führen wird.

Das leistungsorientierte Fußballspielen in Jugendmannschaften ist zu einem großen Teil intrinsisch motiviert und nicht primär von äußeren Anreizen eines hohen Einkommens als Profifußballer abhängig.

Insgesamt ist damit festzuhalten, dass der EuGH den Ausländerbeschränkungen auch aus ökonomischer Sicht zu Recht widersprochen hat.

⁵⁴ Vgl. Campell, A. I. C./Sloane, P. J. 1997, S. 243.

⁵⁵ Vgl. EuGH 1995, I-5077.

⁵⁶ Vgl. Pfister, B. 1998, S. 155.

⁵⁷ Vgl. DFB 2000.

III. Empirische Analyse des Spielermarktes

Im folgenden Abschnitt wird der Spielermarkt im professionellen Fußball empirisch untersucht. Im Mittelpunkt stehen die wesentlichen Bestandteile des Spielervertrages: Gehalt, Vertragslaufzeit und Ablösesummen. Regressionsanalysen zur Bestimmung des Einflusses verschiedener Determinanten auf die Spielergehälter können Hinweise darüber liefern, ob sich die Lohnbildung im professionellen Fußball am Qualifikationsniveau der Spieler orientiert. Weiterhin soll in diesem Abschnitt die theoretische Diskussion über die Auswirkungen des Bosman-Urteils und die Effekte von Ablösesummen (vgl. Abschnitt D.II.) durch empirische Analysen ergänzt werden.

1. Spielergehälter und Vertragsdauern

a) Entwicklung der Vertragsbestandteile

Personalkosten und Spielergehälter

Im zweiten Kapitel wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Spielergehälter und Ablösesummen den weitaus größten Ausgabeposten der Bundesligavereine bilden.

Die durchschnittlichen Personalkosten der Bundesligavereine sind in Tabelle 17 angegeben. Die Werte enthalten die Gesamtvergütungen für Spieler, Trainer und Manager, die sich aus den Grundgehältern und leistungsabhängigen Prämien zusammensetzen.

Nach Umsetzung des Bosman-Urteils wurde erwartet, dass die Spielergehälter aufgrund der verbesserten Verhandlungspositionen der Profis ansteigen würden.

Die Entwicklung der Personalkosten lässt allerdings keinen Strukturbruch nach dem Bosman-Urteil erkennen.

Dieser Befund soll daher mit dem Spielerdatensatz überprüft werden (vgl. Tabelle 18).

Es ist zu beachten, dass ausschließlich Spielergehälter aufgenommen sind, die vor Saisonbeginn oder in der Winterpause bei Vereinswechseln oder Vertragsverlängerungen neu ausgehandelt wurden. Auf diese Weise kann die Entwicklung der Spielergehälter im weiteren Verlauf der Analyse zu der individuellen Spielerleistung oder zu den institutionellen Rahmenbedingungen zum Abschlusszeitpunkt in Bezug gesetzt werden. Bei einer Betrachtung aller Spielergehälter zu einem Zeitpunkt ist dies nicht gewährleistet, da Spielerverträge und damit das Gehalt üblicherweise über mehrere Jahre abgeschlossen werden (vgl. Tabelle 21).

Tabelle 17

Personalkosten in der Fußball-Bundesliga

Saison	Gehaltsausgaben je Verein in DM	Steigerung in %
1992/93	10,5 Millionen	
1993/94	11,9 Millionen	+ 21,79
1994/95	15,0 Millionen	+ 24,25
1995/96	18,9 Millionen	+ 26,38
1996/97	22,3 Millionen	+ 7,00
1997/98	28,3 Millionen	+ 13,33
1998/99	32,1 Millionen	+ 13,42
1999/00	39,8 Millionen	+ 23,98
2000/01	47,5 Millionen	+ 19,34

Quelle: Die Daten basieren im Wesentlichen auf internen Papieren des DFB, die im „kicker-sportmagazin“ veröffentlicht wurden (u. a. 16.12.1996, 25.02.1999, 21.12.2000 und 30.07.2001 sowie auf Informationen der WGZ Bank (1999, 2001)).

Tabelle 18

Entwicklung der Spielergehälter auf Individualdatenbasis in DM

Saison	Fälle ¹	MW ²	Median	SA ³	Min.	Max.
1994/95	54 (26,0 v. H.)	609.814	410.000	431.760	170.000	2.000.000
1995/96	43 (20,8 v. H.)	757.441	450.000	554.969	280.000	2.500.000
1996/97	98 (42,0 v. H.)	1.089.286	800.000	1.007.369	100.000	6.000.000
1997/98	157 (62,5 v. H.)	894.076	650.000	782.409	100.000	4.500.000
1998/99	195 (82,6 v. H.)	830.564	550.000	852.794	80.000	6.500.000
1999/00	184 (78,9 v. H.)	1.119.511	800.000	1.103.833	100.000	5.500.000
Gesamt	731 (53,4 v. H.)	929.519	650.000	903.859	80.000	6.500.000

¹ Hier wird die Anzahl der ermittelten Spielergehälter angegeben. Der Klammerausdruck informiert über den Anteil der erfassten Gehälter an den tatsächlich neu abgeschlossenen Verträgen in der jeweiligen Spielzeit.

² Mittelwert

³ Standardabweichung

Quelle: eigene Untersuchungen

Allerdings ergeben sich einige Interpretationsprobleme der Spielergehälter im aufgestellten Datensatz, die berücksichtigt werden müssen. Die Gehälter oder Vertragslaufzeiten sind erst nach dem Bosman-Urteil vermehrt

in den Blickpunkt der Öffentlichkeit gerückt. Daher besteht ein Gefälle zwischen den verfügbaren Gehaltsinformationen für die Spielzeiten 1994/95 sowie 1995/96 und den folgenden Jahren.

Weiterhin muss beachtet werden, dass die gewonnenen Daten aus der Grundgesamtheit aller neu ausgehandelten Spielergehälter verzerrt sind, so dass die Entwicklung der durchschnittlichen Gehaltshöhen in der Stichprobe nicht der wahren Entwicklung des Durchschnittsgehalts in der Bundesliga entsprechen kann. Die Gehälter von relativ unbekannten Spielern, die aus dem Amateurbereich, dem eigenen Nachwuchs oder der 2. Liga stammen, interessieren die Öffentlichkeit relativ wenig. Zwar konnten gerade für die Spielzeiten 1997/98 bis 1999/00 auch zahlreiche Gehälter von Nachwuchsspielern und Bundesliganeulingen ermittelt werden, insgesamt jedoch sind derartige Gehaltsinformationen in dem Datensatz unterrepräsentiert.

Aus diesem Grund wird die Entwicklung der Spielergehälter zusätzlich anhand eines Teilsamples dargestellt, in dem die erfassten Fälle größere Ähnlichkeiten aufweisen. In diesem Sample befinden sich nur deutsche Spieler, die mindestens 34 Bundesligaspiele absolviert und wiederum einen neuen Kontrakt unterzeichnet haben (vgl. Tabelle 19).

Tabelle 19

**Entwicklung der Spielergehälter auf Individualdatenbasis
für deutsche Spieler mit mindestens 34 Bundesligaspielen**

Saison	Fälle	MW ¹	Median	SA ²	Min.	Max.
1994/95	30	714.666	505.000	511.621	170.000	2.000.000
1995/96	23	694.347	400.000	518.089	280.000	2.100.000
1996/97	48	1.355.000	800.000	1.237.602	250.000	6.000.000
1997/98	68	1.113.676	875.000	855.768	300.000	4.500.000
1998/99	70	1.238.429	900.000	1.108.891	200.000	6.500.000
1999/00	68	1.603.382	1.200.000	1.223.276	100.000	5.500.000

¹ Mittelwert, ² Standardabweichung

Quelle: eigene Berechnungen

In beiden Tabellen (18 und 19) wird eindeutig ausgewiesen, dass in der Spielzeit 1996/97 ein Gehaltssprung in den Spielerverträgen erfolgte. Dies steht nicht zu den Ergebnissen in Tabelle 17 im Widerspruch, da Tabelle 18 und 19 nur die neu ausgehandelten Verträge erfassen. Offenbar hat sich die verbesserte Verhandlungsposition der Spieler zu Beginn der Spielzeit 1996/97 in den Spielergehältern niedergeschlagen. Dies wird durch den Be-

Tabelle 20

Anteil der Personalkosten am Gesamtumsatz der Vereine

Saison	Umsatz Bundesliga in Millionen DM	Gehaltssumme in Millionen DM	Anteil Personalkosten am Umsatz in v. H.
1992/93	500	189	37,8
1993/94	600	214,2	35,7
1994/95	739	270	36,5
1995/96	907	340,2	37,5
1996/97	961	401,4	41,7
1997/98	1115	509,4	45,6
1998/99	1290	577,8	44,7
1999/00	1480	716,4	48,4
2000/01	1700 ¹	855	50,2

¹ Der Jahresumsatz entspricht den Schätzungen der Vereine im Frühjahr 2001

Quelle: eigene Berechnungen

fund bestätigt, dass der Anteil der Personalkosten am Gesamtumsatz der Vereine in der Saison 1996/97 einen deutlichen Zuwachs erfuhr (vgl. Tabelle 20).

Der starke Anstieg der Spielergehälter in der Spielzeit 1996/97 sowie die allgemeine Entwicklung und Höhe der Spielerentlohnung lassen sich aus ökonomischer Sicht leicht nachvollziehen.

Grundsätzlich entspricht die Entlohnung der Arbeitskräfte in gewinnorientierten Unternehmen auf vollkommenen Märkten dem Wertgrenzprodukt, d.h. den zusätzlichen Erlösen, die diese Arbeitskraft erwirtschaftet. Selbst wenn die Zielfunktion von Bundesligavereinen nicht eindeutig als gewinnmaximierend identifizierbar ist und aufgrund von Mobilitätsbarrieren oder Informationsasymmetrien kein vollkommener Spielermarkt vorliegt, ist zu erwarten, dass bei der Festlegung von individuellen Gehaltszahlungen ein Bezug zum erwarteten individuellen ökonomischen Beitrag der Spieler besteht. Die sportliche Leistung der Spieler determiniert den sportlichen Erfolg im Meisterschaftsrennen und dieser bestimmt wiederum den wirtschaftlichen Erfolg der Vereine. Berücksichtigt man nun, dass der Produktionsfaktor Arbeit der mit Abstand wichtigste Einsatzfaktor in einem Bundesligaverein ist, der weder durch Kapital substituiert noch über eine bestimmte Einsatzmenge ausgedehnt werden kann⁵⁸, und dass die Spieler in ihrer rela-

⁵⁸ Die Vereine haben zwar laut der Angaben in der Umfrage die Kadergröße in den vergangenen Spielzeiten aufgrund von hohen Einnahmen und einer größeren

tiv kurzen Laufbahn einem hohen Risiko ausgesetzt sind, ihre Karriere aufgrund von Verletzungen vorzeitig beenden zu müssen,⁵⁹ sind die hohen Gehälter der Profifußballer durch die Entwicklung der Branchenerlöse erklärbar.

Der Anstieg der Spielergelälter im vergangenen Jahrzehnt ist daher zum Teil auf die gestiegenen Einnahmen der Bundesligavereine zurückzuführen. Im Zeitraum von 1992/93 bis 2000/01 erhöhten sich die Umsätze der Klubs um rund 240%. Im gleichen Zeitraum stiegen die Personalkosten um rund 280%. Für den Anstieg des Personalkostenanteils können wiederum die Auswirkungen des Bosman-Urteils verantwortlich gemacht werden.

Durch den Wegfall der Ablösesummenpflicht bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf hat sich die Verhandlungsmacht der Spieler zu ihren Gunsten verbessert.⁶⁰ Die erwarteten Erträge eines Spielers aus der Sicht eines Vereins müssen nicht nur die Kosten in Form des Spielergelätes, sondern auch die Ablösesummenzahlung decken. Besteht keine Ablösesummenpflicht, können diese Zahlungen in die Spielergelälter fließen, so dass dem Spieler schließlich ein Gehalt in Höhe des individuellen Wertgrenzproduktes ausgezahlt werden kann (vgl. Abschnitt D.II.1.).

Ein Anstieg des Anteils der Spielergelälter an den Erlösen nach einer Erweiterung der Spielermobilität wurde auch in der MLB beobachtet. Nachdem Spieler mit mehr als sechs Jahren Ligazugehörigkeit ab der Spielzeit 1976 den Verein frei wechseln konnten, stieg der Anteil der Spielergelälter an den Erlösen von 20 v. H. (1977) auf 40 v. H. (1981).⁶¹

In den nordamerikanischen Profiligen im Baseball, Basketball, Eishockey und Football wurden im Laufe der Jahre eine Vielzahl von Regulierungen erlassen, die die Vereinswechsel von Spielern einschränkten.⁶² Da allerdings bei Spielerwechseln keine Ablösesummen fließen und ein Großteil der Ausbildung der Nachwuchsspieler von College- bzw. Universitätsmannschaften übernommen wird (vgl. Abschnitt E.IV.2.b)), deutet der Anstieg der Spielergelälter und des Personalkostenanteils nach Erhöhung der Spielermobilität darauf hin, dass die Klubs einen monopsonistischen Ausbeutungsspielraum ausnutzen, welcher ihnen aufgrund der Wechselbeschränkungen eingeräumt wird, und die Spieler unterhalb des Wertgrenzproduktes entlohnen.

Anzahl internationaler Spiele von ca. 21 Spielern zu Beginn der 90er auf durchschnittlich 27–28 Spieler angehoben. Eine weitere Ausdehnung ist jedoch kaum zu erwarten, da eine drei- oder vierfache Besetzung jeder Position wenig Sinn macht.

⁵⁹ Vgl. Lehmann, E./Weigand, J. 1999, S. 127.

⁶⁰ Vgl. Lehmann, E./Weigand, J. 1999, S. 125 ff.

⁶¹ Vgl. Vrooman, J. 2000, S. 384.

⁶² Zur Historie der professionellen Team sportligen in Nordamerika und den angewendeten Regulierungen vgl. u. a. Staudohar, P. D. (1996) Und Quirk, J./Fort, R. (1999).

Eine Entlohnung unterhalb des Wertgrenzproduktes ist eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung für das Vorliegen von monopsonistischer Ausbeutung der Spieler durch den Verein. Ein Spielergehalt unterhalb des Wertgrenzproduktes ist nur dann als monopsonistische Ausbeutung interpretierbar, wenn keine Ablösesummen geflossen sind oder die Differenz zwischen Gehalt und Wertgrenzprodukt über der Höhe der gezahlten Ablösesumme und der Vereinsinvestitionen in das Humankapital der Spieler liegt (vgl. Abschnitt D.II.).

Studien zur monopsonistischen Ausbeutung im professionellen Team sport liegen vor allem aus dem nordamerikanischen Raum vor. Die empirische Überprüfung begann mit einer Studie von Scully (1974) über das Verhältnis zwischen dem Wertgrenzprodukt von Baseballspielern und ihren Gehältern. Die Konzentration dieser und der folgenden Studien auf den Baseball liegt in zwei Ursachen begründet.⁶³ Zum Einen ist der individuelle Beitrag eines Spielers zum Teamerfolg im Baseball gut zurechenbar. Zum Anderen wurden die Spielerbindungen 1976 gelockert, so dass die Auswirkungen dieser institutionellen Änderung auf die monopsonistische Ausbeutung überprüft werden konnten.

Zur Messung des Wertgrenzproduktes eines Spielers verwendete Scully eine zweistufige Methode. Zunächst wurde der Einfluss der individuellen sportlichen Leistung der Mannschaften auf den Ligaerfolg der Vereine (Prozentsatz der gewonnenen Spiele) im Rahmen einer OLS-Regressionsanalyse ermittelt. Im zweiten Schritt wurden die Determinanten des finanziellen Erfolgs der Vereine ökonometrisch überprüft. Eine unabhängige Variable dieser Bestimmungsgleichung war der sportliche Erfolg, gemessen als Prozentsatz der gewonnenen Spiele. Auf diese Weise kann der finanzielle Ertrag von sportlichen Leistungen ermittelt werden. In einem letzten Schritt werden die sportlichen Leistungskennziffern für jeden Spieler erhoben und mit dem finanziellen Ertrag pro Leistungseinheit multipliziert. Auf diese Weise erhält man das Wertgrenzprodukt eines Spielers und kann dies zu seinem tatsächlichen Gehalt ins Verhältnis setzen. Scully (1974) ermittelte, dass die Spieler im Zeitraum von 1968 bis 1969 bis zu 80 v.H. unterhalb ihres Wertgrenzproduktes entlohnt wurden. Medoff (1976) konnte die Ergebnisse prinzipiell bestätigen. Unter Verwendung von simultanen Schätzmodellen anstatt einfacher OLS-Regressionen berechnete er, dass die Baseball-Profis zwischen 30 bis 50 v.H. unterhalb des Wertgrenzproduktes entlohnt wurden. Nach Einführung des Free-Agent-Status und der zusätzlichen Erweiterung der Verhandlungsmacht der Profis durch das Schlichtungsverfahren⁶⁴ im Jahre 1986, ist die monopsonistische Ausbeutung sowohl der Free-Agents als auch der Spieler, die an einem Schlichtungsver-

⁶³ Vgl. Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J. 1986, S. 37.

fahren teilnehmen dürfen, zurückgegangen. Einen Überblick über die empirischen Studien, die diese Entwicklung dokumentieren, liefert Hamilton (1995, S. 5 ff.).

Theoretisch bietet sich eine derartige Vorgehensweise zur Überprüfung monopsonistischer Ausbeutungstendenzen auch für die Fußball-Bundesliga an. Allerdings dürfte eine solche Untersuchung kaum valide Ergebnisse liefern, da es nicht möglich ist, den Beitrag eines einzelnen Spielers zum Teamerfolg im Fußball verlässlich zu isolieren.

Vertragsdauern

Neben dem Gehalt stellt die Vertragsdauer den zentralen Verhandlungspunkt bei der Festlegung eines Profivertrags dar.

Eine wesentliche Hypothese über die Folgen des Bosman-Urteils war die Annahme, dass sich die Vertragslaufzeiten verlängern werden.⁶⁵ Auf diese Weise können sich die Vereine die Dienste der Spieler langfristig sichern, und dadurch die Gefahr verringern, getätigte Investitionen in das Humankapital bei einem ablösefreien Wechsel des Spielers zu verlieren.⁶⁶

Die empirischen Untersuchungen anhand des Spielerdatensatzes bestätigen diese Hypothese. Die Entwicklung der Vertragslaufzeiten in Jahren bei neu abgeschlossenen Verträgen in der Fußball-Bundesliga im Zeitablauf gibt Tabelle 21 wieder.

Der Sprung in den Vertragslaufzeiten findet sich wiederum in der Saison 1996/97 mit einem Anstieg der durchschnittlichen Laufzeit um 25,65%. Bis zur Spielzeit 1999/00 sind die durchschnittlichen Vertragslaufzeiten schließlich geringfügig auf 2,86 Jahre gesunken.

Auch die Antworten der Vereinsverantwortlichen aus der Ersten und Zweiten Liga bestätigen den Anstieg der Vertragslaufzeiten. Waren die Verträge vor dem Bosman-Urteil im Durchschnitt auf 2,22 Jahre befristet, sind es nach dem Bosman-Urteil 2,97 Jahre. Dies ist ein Anstieg um 33,8%.

Diese Auswirkung der gesteigerten Spielermobilität konnte auch in den nordamerikanischen Profiligen beobachtet werden. In einer Studie über die

⁶⁴ Im Jahre 1986 wurde beschlossen, dass Spieler, die mehr als drei Jahre in der MLB tätig sind, bei der Gehaltsbestimmung in einen Schlichtungsprozess eintreten dürfen. Dies bedeutet, dass die Gehälter nicht mehr einseitig durch den Verein festgelegt werden, sondern dass die Spieler den Gehaltsvorschlag des Vereins und einen eigenen Vorschlag einer Schlichtungskommission vorlegen. Diese entscheidet sich für einen der beiden Werte.

⁶⁵ Vgl. Késenne, S. 1999, S. 127; Parnsen, A. 1998, S. 137; Trommer, H.-R. 1999, S. 90.

⁶⁶ Vgl. Simmons, R. 1997, S. 18.

Tabelle 21

Entwicklung der Vertragslaufzeiten der Bundesligaspieler

Saison	Fälle ¹	MW ²	SA ³	Min.	Max.	Median
1994/95	109 (52,6 v.H.)	2,403	0,877	1	6	2
1995/96	115 (55,8 v.H.)	2,456	0,940	1	5	2
1996/97	145 (62,2 v.H.)	3,086	1,206	1	7	3
1997/98	223 (92,8 v.H.)	2,926	0,946	1	5,5	3
1998/99	199 (84,3 v.H.)	2,962	0,905	1	6	3
1999/00	184 (78,9 v.H.)	2,861	0,960	1	6	3
Summe	969 (70,8 v.H.)					

¹ In Klammern ist der Anteil der neu abgeschlossenen Verträge angegeben, für die die Vertragslaufzeiten ermittelt werden konnten.

² Mittelwert

³ Standardabweichung

Quelle: eigene Untersuchung

Vertragslaufzeiten in der Major League Baseball ermittelt Kahn (1993, S. 161), dass die Vertragsdauern der Spieler im Free-Agent-Status signifikant über denen der anderen Spielergruppen liegen.

Bei der Entscheidung über die Laufzeit eines Vertrages sind unterschiedliche Anreizwirkungen zu beachten.⁶⁷ Aus Sicht des Vereins kann ein langfristiger Vertrag die Aneignung von Erträgen aus Humankapitalinvestitionen in den Spieler sichern. Auf der anderen Seite tragen die Vereine beim Abschluss von langfristigen Verträgen ein erhöhtes Risiko bezüglich der Leistungsfähigkeit des Spielers aufgrund von Formschwankungen oder Verletzungen. Insbesondere bei Bundesliganeulingen kommt das Risiko hinzu, dass diese Spieler nicht genügend Humankapital heranbilden können, um sich in der Liga zu behaupten. Die Allokation dieser Risiken auf die Vereine ist effizient, da die Klubs das Risiko poolen und risikoaverse Spieler eine höhere Nutzenposition erzielen können.⁶⁸

Weiterhin besteht bei langfristigen Verträgen für den Klub das Risiko von nachvertraglichem Opportunismus durch den Spieler. Garantierte Gehaltszahlungen über mehrere Jahre könnten die Anreize der Spieler vermindern, die volle Leistungsfähigkeit ihres Humankapitals zur Verfügung zu stellen. Gegen dieses sogenannte Shirking können sich die Vereine u. a. durch die

⁶⁷ Vgl. Franck, E. 1995, S. 192 ff., Frick, B./Prinz, J. 2000, S. 134 ff.; Frick, B. 2001.

⁶⁸ Vgl. Szymanski, S. 1999, S. 147.

Tabelle 22

**Anteil der leistungsbezogenen Vergütungskomponenten
an der Spielerentlohnung in der Fußball-Bundesliga**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Der Anteil der leistungsbezogenen Vergütungskomponenten in den Spielerverträgen wurde erhöht.	5 (25 v.H.)	10 (50 v.H.)	5 (25 v.H.)

Quelle: eigene Untersuchung

Vereinbarung von Leistungsentlohnungskomponenten in den Spielerverträgen absichern.

Die Aussagen der Vereinsverantwortlichen deuten darauf hin, dass die Vereine diese Strategie auch gewählt haben (vgl. Tabelle 22).

Insgesamt stimmen 75 v.H. der Vereinsvertreter der These zumindest teilweise zu, dass die leistungsbezogenen Vergütungskomponenten als Auswirkung auf die Änderungen des Transfersystems in den Spielerverträgen erhöht wurden.

Alle Vereine (20 Antworten) vereinbaren grundsätzlich leistungsbezogene Vergütungskomponenten mit ihren Spielern. Sogenannte Punkt- bzw. Siegpriämien werden durchgängig gezahlt, während 75 v.H. der Vereine außerdem Jahresleistungsprämien mit ihren Spielern vereinbart haben. Auflaufprämien zahlen 90 v.H. an ihre Spieler, während Torprämien nur in zwei Klubs gezahlt werden.

Insgesamt beträgt der Gesamtumfang dieser leistungsbezogenen Vergütungskomponenten ca. 44,3 v.H. wobei die Spanne von 30 v.H. bis 60 v.H. reicht. Der Mittelwert in der Gruppe der Erstligisten liegt mit 47,5 v.H. etwas höher als in der zweiten Liga mit 41,2 v.H.

Allerdings können diese Durchschnittswerte nur ein erster Anhaltspunkt für den Zusammenhang zwischen Vertragslaufzeit und leistungsabhängiger Vergütung sein. Individualdaten über die Relation von Festgehalt und Leistungsprämien in Verbindung mit den Vertragsdauern sind für den deutschen Profifußball leider nicht verfügbar.

Empirische Überprüfungen über die Anreizwirkungen von langfristigen Spielerverträgen in den nordamerikanischen Profiligen konnten keinen signifikant negativen Einfluss der Vertragsdauer auf die Leistungsbereitschaft nachweisen. Frick (2001) liefert einen Überblick über die Studien und er-

Tabelle 23

Ausstiegsklauseln in der Fußball-Bundesliga

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
In den Spielerverträgen werden vermehrt sog. Ausstiegsklauseln vereinbart.	8 (40 v.H.)	8 (40 v.H.)	4 (20 v.H.)

Quelle: eigene Untersuchung

mittelt gleichzeitig einen signifikant positiven Einfluss der Vertragslaufzeit auf die Leistungen der Spieler in der NBA.

Ein weiteres Instrument, welches einen Interessenausgleich zwischen Verein und Spieler nach Änderung des Ablösesystems herstellen kann, sind die sogenannten Ausstiegsklauseln in langfristigen Verträgen. In einer Ausstiegsklausel wird festgelegt, dass der Spieler den Verein vor Vertragsablauf für eine bestimmte Ablösesumme verlassen kann. Dadurch wird dem Verein weiterhin eine Sicherheit für getätigte Humankapitalinvestitionen geliefert und die Mobilität des Spielers ist weniger eingeschränkt, da die Möglichkeit eines Wechsels vor Vertragsablauf nicht mehr von der Zustimmung des Vereins abhängig ist.

Die Ergebnisse aus der Umfrage bei den Vereinen zeigen, dass von dem Instrument nach dem Bosman-Urteil vermehrt Gebrauch gemacht wird (vgl. Tabelle 23). Detailliertere Informationen über die Verbreitung der Ausstiegsklauseln liegen nicht vor, da vor allem die Vereine nicht daran interessiert sind, dass Konkurrenten von der Möglichkeit erfahren, Spieler für einen festgelegten Betrag aus dem Vertrag herauszukaufen.⁶⁹

Eine weitere ökonomisch bedeutsame Fragestellung betrifft den Zusammenhang zwischen dem Spielergehalt und der Vertragslaufzeit. Es ist zu klären, ob sich die Spieler einen garantierten langfristigen Vertrag durch Gehaltsabschläge erkaufen oder ob die Spieler nur bei einem Gehaltsaufschlag bereit sind, sich für einen längeren Zeitraum zu binden.⁷⁰ Empirische Untersuchungen für die Fußball-Bundesliga werden im folgenden Abschnitt durchgeführt.

⁶⁹ Allerdings verfügen nahezu alle Profispieler über einen Spielerberater, der diese Ausstiegsklauseln kennt und die Informationen an interessierte Vereine weitergibt.

⁷⁰ Vgl. Weber, M. 1996, S. 287.

b) Determinanten der Spielerentlohnung

Im Folgenden soll anhand der Spielerdatenbank eine ausführliche empirische Überprüfung der Gehaltsdeterminanten für die Fußball-Bundesliga durchgeführt werden. Gehaltsregressionen im professionellen Teamsport stammen im Wesentlichen aus den nordamerikanischen Profiligen.⁷¹

Für die Fußball-Bundesliga liegen zwei Studien von Lehmann/Weigand (1999) und Lehmann (2000) vor, die für die Spielzeiten 1998/99 und 1999/00 Gehaltsregressionen vornehmen. Im Unterschied zu diesen Studien wird im Folgenden zum Einen ein längerer Zeitraum betrachtet, zum Anderen werden ausschließlich Gehaltsinformationen für neu abgeschlossene Spielerverträge verwendet. Auf diese Weise soll ein enger Zusammenhang zwischen den vereins- bzw. spieterspezifischen Größen und dem Gehalt hergestellt werden, da sich der Großteil der vereins- und spieterspezifischen Variablen ebenfalls auf den Stand zum Saisonbeginn oder auf die unmittelbare Saison vorher beziehen. Da die meisten Verträge zwischen Lizenzspielern und Bundesligavereinen über mehrere Jahre abgeschlossen werden, würde die Aufnahme aller in der jeweiligen Saison vorhandenen Gehaltsinformationen die Messung des Zusammenhangs zwischen Lohn und Leistung beeinträchtigen. Weiterhin können erstmals Vertragsdauern in die Untersuchung einbezogen werden.

Grundsätzlich kann eine ökonometrische Analyse für jede Spielzeit getrennt durchgeführt werden. Da aber insbesondere für die ersten erfassten Spielzeiten 1994/95 und 1995/96 nur wenige Informationen über Spielergelälter und Vertragsdauern vorliegen, bietet es sich an, die Datensätze für die einzelnen Spielzeiten zusammenzufügen, um durch die vergrößerte Fallzahl aussagekräftigere Ergebnisse zu erhalten. Vereinfacht ausgedrückt wird unterstellt, dass ein Querschnittsdatensatz vorliegt. Der Einfluss der institutionellen Unterschiede zwischen den Spielzeiten kann durch die Aufnahme von Dummyvariablen für die einzelnen Spielzeiten berücksichtigt werden. Allerdings bleibt das Problem bestehen, dass einfache Regressionsanalysen (OLS) mit dem gepoolten Datensatz von der Unabhängigkeit aller Beobachtungen eines Falls (Spieler) zu unterschiedlichen Beobachtungszeitpunkten ausgehen. Realistischer ist die Annahme, dass nicht beobachtbare spieterspezifische Einflüsse auf die Entlohnung vorhanden sind, so dass die Beobachtungen eines Falls zu unterschiedlichen Zeitpunkten Ähnlichkeiten

⁷¹ Untersuchungen mit Daten aus dem US-amerikanischen Teamsport liefern u. a. Frick, B. 1998; Hoglin, C./Velleman, P. F. 1995; Mac Donald, D. N./Reynolds, M. O. 1994; Hamilton, J. C. 1995; Bodvarsson, Ö. B./Brastow, R. T. 1998; Holbrook, M./Schultz, C. J. 1996; Raimondo, H.-J. 1983; Hill, J. R./Spellman, W. 1983; Jones, J. C. H./Walsh, W. D. 1988; Gustafson, E./Hadley, L. 1995; Marburger, D. R. 1994; Gius, M. R./Hylan, T. R. 1996; Hylan, T. R./Lage, M. J./Treglia, M. 1999.

aufweisen. Diese Tatsache kann über die Verwendung eines Random-Effect-Modells (REM)⁷² für Paneldaten berücksichtigt werden.⁷³ Mit Hilfe eines Lagrange-Multiplikator (LM) Tests⁷⁴ kann überprüft werden, ob diese spieterspezifischen Individualeffekte vorliegen und daher das REM gegenüber dem OLS-Modell vorzuziehen ist. Eine alternative Schätzung von Fixed-Effects-Modellen (FEM) ist aufgrund der vorliegenden zeitinvarianten Regressoren nicht durchführbar.

Insgesamt lassen sich drei Einflussebenen unterscheiden, die das Gehalt von Bundesligaspielern beeinflussen können.⁷⁵

1. Liga- (branchen-) spezifische Bedingungen,
2. Vereinsspezifika,
3. Spielerspezifika.

Branchenspezifische Veränderungen, wie z.B. die Änderungen der Transferbestimmungen im Zuge des Bosman-Urteils oder die stark steigenden Erlöspotenziale der Vereine, lassen sich an den Änderungen der Ergebnisse im Zeitablauf ablesen. Weiterhin beeinflussen branchenspezifische Veränderungen die wirtschaftliche Situation einzelner Vereine. Grundsätzlich können derartige Veränderungen über die Aufnahme von Saisondummyvariablen in die Analyse einbezogen werden.

Die vereinsspezifischen Variablen erfassen die finanzielle Situation und sportliche Leistung der Mannschaften. Es sollen die Einflüsse ermittelt werden, die das Verhalten der Vereine zum Zeitpunkt einer Vertragsverlängerung oder einer Spielerverpflichtung beeinflusst haben. Daher wurden die Höhe der Trikotsponsoringeinnahmen oder die Qualifikation für einen internationalen Wettbewerb zum jeweiligen Saisonbeginn aufgenommen.

Die spieterspezifischen Variablen im vorliegenden Datensatz sollen dazu dienen, die Leistung bzw. das Humankapital des Profifußballers abzubilden. Weiterhin wurden in den Datensatz Variablen zur Charakterisierung von Vertragsabschlüssen, wie die Vertragslaufzeit und die Tatsache, ob es sich um Vertragsverlängerungen oder Vereinswechsel handelt, aufgenommen. Außerdem wurden Dummyvariablen für die Vereine gebildet. Insgesamt konnten für 574 Bundesligaspieler Informationen über das Gehalt und die Vertragsdauer gewonnen werden. Einen Überblick über die verwendeten Variablen liefert Tabelle 24.

⁷² Vgl. Mátyás, L. 1992.

⁷³ Zur grundsätzlichen Vorgehensweise bei der Analyse von Paneldaten vgl. Baltagi, B. H. (1995, S. 9 ff.).

⁷⁴ Vgl. Breusch, T./Pagan, A. 1980.

⁷⁵ Vgl. Lehmann, E. 2000, S. 106.

Tabelle 24
Variablenübersicht

Variable		Fälle	MW ¹	SA ²	Min.	Max.
AGE	Alter des Spielers	574	26.39	3.99	17	36
BLS	Anzahl absolvierter Bundesligaspiele	574	79.55	98.63	0	429
VD	Vertragslaufzeit in Jahren	574	2.99	0.98	1	7
LNSPO	Höhe der Trikotsponsoring-einnahmen des Vereins (logarithmiert)	574	5.03	3.42	1	20
KICK	Bewertung des Spielers im kicker-sportmagazin	193	72.014	8.59	49.6	92.1
GER	Nationalität: Deutsch	351				
EU	Nationalität: Westeuropa	81				
OST	Nationalität: Osteuropa	76				
AL	Nationalität: Andere Länder	66				
ABW	Position: Abwehrspieler	131				
MIT	Position: Mittelfeldspieler	241				
ST	Position: Stürmer	144				
TW	Position: Torhüter	58				
VW	Spieler ist Vereinswechsler	318				
VERL	Spieler ist Vertragsverlängerer	256				
NAT	Spieler ist oder war Nationalspieler	260				
EC	Die Mannschaft des Spielers ist für den Europapokal qualifiziert	239				
SQAGE	Alter quadriert	574				
SQBLS	Bundesligaspiele quadriert	574				

¹ Mittelwert, ² Standardabweichung

Quelle: eigene Berechnungen

Informationen über die jüngsten sportlichen Leistungen liegen nur für Spieler vor, die vor der Vertragsverlängerung oder dem Vereinswechsel bereits in der 1. Bundesliga tätig waren. Die Erfassung dieser sportlichen Leistungen erfolgt durch die Bewertung des Spielers im Fußball-Fachmagazin „kicker“.⁷⁶

Aufgrund der Kriterien „Taktisches Verhalten“, „Persönliche Ausstrahlung“ oder „Sportlicher Wert für die Mannschaft“, die u. a. bei der Bewertung der Profis durch die Sportredakteure herangezogen werden, kann auch die Kooperationsfähigkeit des Spielers erfasst werden. Dies ist bei individuellen Kennziffern, wie z. B. erzielte Tore oder absolvierte Saisonspiele, nicht der Fall. Auf diese Weise erfolgt eine umfassende Charakterisierung des Leistungsvermögens des Spielers vor der Unterzeichnung eines neuen Vertrages.⁷⁷

Allerdings reduziert sich durch die Aufnahme der Leistungsbewertung zwangsläufig die Anzahl der Beobachtungen, so dass nur noch für insgesamt 263 Bundesligaprofis Informationen über das Gehalt, die Vertragsdauer und die Bewertung im Fachmagazin „kicker“ vorliegen.

Ergebnisse

Zunächst wurde mit dem Gesamtdatensatz sowohl ein OLS-Modell, als auch ein Random-Effect-Modell geschätzt (vgl. Tabelle 25). Die abhängige Variable in diesen und in den folgenden weiteren Gehaltsschätzungen ist das logarithmierte Spielergehalt. Auf die Aufnahme der Leistungsvariable KICK wird zunächst verzichtet.

In beiden Spezifikationen weisen die gewählten Einflussgrößen mit einer Ausnahme (ABW) die gleichen Einflussrichtungen und Signifikanzniveaus auf. Das Ergebnis des Breusch/Pagan-Tests deutet darauf hin, dass das Random-Effect-Modell vorzuziehen ist. Es treten demnach spieterspezifische Einflüsse auf die Gehaltshöhe auf.

Es ergibt sich sowohl ein konkaver Zusammenhang zwischen dem Alter und dem Einkommen als auch zwischen den absolvierten Bundesligaspielen und dem Gehalt eines Bundesligaprofis. Dies wird durch die negativen Vorzeichen für die Variablen SQAGE und SQBLS angezeigt.

⁷⁶ Die Redakteure des „kicker“ führen sowohl nach der Hin- als auch nach der Rückrunde eine umfassende Bewertung aller Bundesligaprofis durch. Insgesamt werden die folgenden zehn Kriterien in die Bewertung aufgenommen: Durchsetzungsvermögen, sportlicher Wert für die Mannschaft, persönliche Ausstrahlung, Ausschöpfen der eigenen Möglichkeiten, Leistungskurve, Notenschnitt im „kicker“, taktisches Verhalten, professionelles Verhalten, Imagepflege, Perspektive/Marktwert. In jeder Kategorie kann der Spieler max. 100 Punkte erhalten. Der Gesamtdurchschnitt aus allen Kategorien ergibt die Gesamtbewertung des Spielers. In die Analyse werden nur Spieler aufgenommen, die mindestens fünf, vom „kicker“ benotete Bundesligaspiele in der jeweiligen Halbserie aufweisen konnten, vgl. Hasselbruch, H. 2001, S. 6 ff.

⁷⁷ In den ökonometrischen Untersuchungen wurden auch alternative Maße für die jüngsten sportlichen Leistungen, wie die Anzahl der Bundesligatore in der Vorsaison, die Einsätze in der Vorsaison oder der Notenschnitt im „kicker“ aufgenommen, die jedoch keine zusätzliche Erklärungskraft liefern.

Tabelle 25

Determinanten der Spielergehälter
(abhängige Variable: logarithmiertes Spielergehalt)

	OLS (I):		OLS (II):		REM:	
	Koeffizient	(t-Wert)	Koeffizient	(t-Wert)	Koeffizient	(z-Wert)
AGE	0.14***	(3.22)	0.15***	(3.62)	0.15***	(3.35)
SQAGE	-0.0017**	(-2.05)	-0.0019**	(-2.40)	-0.0019**	(-2.18)
GER	-0.023	(-0.29)	0.023	(0.30)	-0.084	(-0.95)
EU	0.282***	(3.08)	0.328***	(3.71)	0.273***	(2.78)
AL	0.244**	(2.51)	0.262***	(2.77)	0.257**	(2.43)
ABW	0.149*	(1.65)	0.195**	(2.23)	0.161	(1.58)
MIT	0.313***	(3.67)	0.322***	(3.91)	0.304***	(3.31)
ST	0.342***	(3.71)	0.403***	(4.52)	0.347***	(3.33)
BLS	0.005***	(6.87)	0.005***	(6.86)	0.005***	(6.60)
SQBLS	-0.00001***	(-5.54)	-0.00001***	(-5.47)	-0.00001***	(-5.05)
VW	0.150***	(3.02)	0.137***	(2.83)	0.130***	(3.04)
VD	0.160***	(6.26)	0.188***	(7.25)	0.154***	(6.29)
EC	0.133**	(2.33)	–		0.109**	(2.13)
LNSPO	0.385***	(6.37)	–		0.353***	(6.14)
NAT	0.381***	(6.37)	0.349***	(6.02)	0.318***	(4.96)
Konstante	9.18***	(15.40)	10.235***	(17.80)	9.14***	(14.84)

Saisondummies	Ja ¹	Ja ²	Ja ⁴
Vereinsdummies	–	Ja ³	–
Beobachtungen	574	574	574
R ² (korrigiert)	0.542	0.586	0.555
Test des Gesamtmodells	34.98***	21.36***	674.73***
Breusch/Pagan Test			19.16***

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .

¹ Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, zwei Saisondummies sind signifikant von Null verschieden.

² Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, alle Saisondummies weisen einen signifikanten Einfluss auf.

³ Referenzkategorie ist Bayern München, 18 Vereinsdummies weisen einen signifikanten Einfluss auf. Es wird die Vermutung bestätigt, dass Bayern München als umsatzstärkster Verein auch signifikant höhere Gehälter zahlt als die anderen Vereine.

⁴ Referenzkategorie ist 1999/00, insgesamt weisen zwei Saisondummies einen signifikanten Einfluss aus.

Quelle: eigene Berechnungen

Es ist davon auszugehen, dass die Bundesligaspieler im Laufe ihrer Karriere Berufserfahrung sammeln und Humankapital aufbauen, so dass ältere Spieler bzw. Spieler mit einer größeren Anzahl an Bundesligaeinsätzen ein höheres Gehalt erhalten. Mit zunehmendem Alter sinkt die Restlaufzeit der Karriere und die physische Leistungsfähigkeit nimmt ab. Daher ergibt sich insgesamt ein konkaver Verlauf. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass sich die Entlohnung der Spieler am Humankapital orientiert. Bestätigt wird dies durch den deutlich positiven Einfluss der Dummyvariable NAT. Spieler, die aktuell oder in der Vergangenheit zum Auswahlteam der nationalen Verbände gehörten, weisen c.p. ein höheres Humankapital auf, als Spieler, die nicht ins Nationalteam berufen worden sind.

Einen eindeutigen Einfluss auf die Gehaltshöhe besitzt ebenfalls die Nationalität eines Spielers (vgl. auch Tabelle 26).⁷⁸ Gegenüber osteuropäischen Spielern verdienen Spieler aus EU-Staaten sowie aus anderen Ländern deutlich mehr. Dies kann zum Einen wiederum auf das höhere Humankapital dieser Spieler zurückgeführt werden. Sowohl Spieler aus Südamerika oder aus Westeuropa gelten gegenüber Profifußballern aus Osteuropa als spielstärker. Zum Anderen kann den osteuropäischen Spielern ein geringerer Reservationslohnsatz unterstellt werden, so dass eine niedrigere Entlohnung ökonomisch erwartet werden kann. Der Entlohnungsunterschied zwischen deutschen und osteuropäischen Spielern weist in drei Fällen ein negatives (insignifikantes) Vorzeichen auf. Es muss allerdings beachtet werden, dass in dem Datensatz deutsche Nachwuchsspieler enthalten sind, die von Amateurvereinen oder aus Jugendmannschaften in die Bundesliga wechseln, während die Bundesligavereine im Wesentlichen ausländische Spitzenspieler einkaufen.

Auch die Spielposition besitzt einen signifikanten Einfluss auf die Gehaltshöhe eines Bundesligaprofis⁷⁹ (vgl. auch Tabelle 27). In allen Modellen verdienen Mittelfeldspieler und Stürmer signifikant mehr als Torhüter. In den OLS-Modellen trifft dies ebenfalls auf Abwehrspieler zu, während dieser Einfluss im REM nicht gesichert ist. In allen Modellen besitzen die Stürmer wiederum einen Gehaltvorsprung gegenüber den Mittelfeld- und Abwehrspielern. Das relativ niedrigere Gehalt der Torhüter gegenüber den Feldspielern lässt sich ebenfalls auf humankapitaltheoretische Argumente zurückführen, da Torhüter den höchsten Spezialisierungsgrad aufweisen.⁸⁰ Die Feldspieler lassen sich oftmals auf mehreren Positionen einsetzen. Humankapitaltheoretisch ist weiter zu erwarten, dass Mittelfeldspieler c.p.

⁷⁸ Die Einflüsse werden in den Modellschätzungen über Dummyvariablen erfasst, die Referenzkategorie ist OST.

⁷⁹ Die Einflüsse werden in den Modellschätzungen über Dummyvariablen erfasst, die Referenzkategorie ist TW.

⁸⁰ Vgl. Lehmann, E./Weigand, J. 1999, S. 128.

Tabelle 26

**Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit
von der Nationalität**

Nationalität	Durchschnittsgehalt	Beobachtungen
Deutscher	954.871 DM	351
EU-Länder	1.196.667 DM	81
Osteuropa	848.157 DM	76
Andere Länder	1.357.273 DM	66

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 27

**Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit
von der Spielposition**

Position	Durchschnittsgehalt	Beobachtungen
Torhüter	691.034 DM	58
Abwehr	928.702 DM	131
Mittelfeld	1.096.058 DM	241
Stürmer	1.112.778 DM	144

Quelle: eigene Berechnungen

einen Gehaltsvorsprung gegenüber den anderen Positionen aufweisen, da sie über die höchste Spielflexibilität verfügen müssen. Dies wird allerdings durch die Ergebnisse nicht bestätigt. Es zeigt sich vielmehr, dass Stürmer einen Gehaltsvorsprung realisieren können. Dies kann auf Knappheitsprobleme hindeuten, da torgefährliche Angreifer relativ seltener verfügbar sind.

Die vereinspezifischen Variablen EC und LNSPO approximieren die Finanzkraft des Vereins, bei dem der Spieler den neuen Vertrag unterzeichnet. Die Werte in den Modellschätzungen weisen eindeutig aus, dass finanzkräftige Vereine höhere Gehälter zahlen. Auch dies bestätigt die Erkenntnisse der theoretischen Analyse des Spielermarkts. Die Spieler erwirtschaften bei diesen Vereinen ein höheres Wertgrenzprodukt und erhalten folglich höhere Zuwendungen.

Die Ergebnisse der Schätzungen weisen weiterhin aus, dass Vereinswechsler ein signifikant höheres Gehalt erzielen als Spieler, die ihren Vertrag bei dem bisherigen Verein verlängern⁸¹ (vgl. auch Tabelle 28). Im Ran-

Tabelle 28

**Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit
vom Vertragsstatus**

Vertragsstatus	Durchschnittsgehalt	Beobachtungen
Vereinswechsel	1.055.849 DM	318
Vertragsverlängerung	978.007 DM	256

Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 29

**Durchschnittsgehalt der Bundesligaprofis in Abhängigkeit
von der Vertragslaufzeit**

Vertragslaufzeit in Jahren	Fallzahl	Durchschnittliches Gehalt in DM
1–2	165	764.909
2.5 ¹ –4	368	1.095.027
4.5–6	93	1.403.846

¹ Da auch Vereinswechsel oder Vertragsverlängerungen in der Winterpause berücksichtigt wurden, sind die Vertragslaufzeiten in Halbjahresintervalle aufgeteilt.

Quelle: eigene Berechnungen

dom-Effect-Modell verdienen Vereinswechsler rund 13 v.H. mehr als die Spieler, die ihren Vertrag beim bisherigen Verein verlängern.

Interessant ist weiterhin der signifikant positive Einfluss der Vertragsdauer auf das Spielergehalt, welcher in allen Modellen ausgewiesen wird (vgl. auch Tabelle 29). Damit scheinen sich die Spieler eine mit der Unterzeichnung eines langfristigen Vertrags verbundene Aufgabe ihrer Mobilität durch einen Gehaltsaufschlag vergüten zu lassen. Im REM beträgt dieser immerhin 15 v.H. je zusätzlichem Jahr Vertragslaufzeit. Die Hypothese, dass sich die risikoaversen Fußballprofis einen langfristigen Vertrag durch einen gewissen Gehaltsverzicht erkaufen, trifft offenbar nicht zu.

Allerdings ist zu beachten, dass bei den Vertragsverhandlungen sowohl ein Einfluss der Vertragsdauer auf das Gehalt als auch von der Gehaltshöhe auf die Vertragsdauer ausgehen kann, da beide Größen vermutlich nicht un-

⁸¹ Die Einflüsse werden in den Modellschätzungen über Dummyvariablen erfasst, die Referenzkategorie ist VERL.

abhängig voneinander festgelegt werden. Daher werden die Ergebnisse mit Hilfe eines zweistufigen Schätzverfahrens (2SLS) überprüft.⁸² Die Vertragsdauer wird dabei instrumentiert. Als zusätzliche Instrumentiervariablen wurden die Vereinsdummies sowie Dummyvariablen für die Liga, aus der der Spieler wechselt, verwendet.⁸³ Diese Variablen bilden zum Einen den bisherigen Status des Spielers ab, der seine Verhandlungsmacht bzw. die Risikoaversion approximieren kann, zum Anderen können vereinsspezifische Besonderheiten bei der Gestaltung der Vertragslaufzeit berücksichtigt werden. Die Ergebnisse aus den ersten Schätzverfahren werden auch in dieser Modellspezifikation bestätigt (vgl. Tabelle 30). Der Hausman-Test⁸⁴ weist aus, dass das 2SLS-Modell einer OLS-Schätzung vorzuziehen ist. Auch für das simultane Schätzmodell steht eine Panelschätzung zur Berücksichtigung von spieterspezifischen Einflussfaktoren zur Verfügung (G2SLS-REM⁸⁵). Dieses Modell bestätigt ebenfalls die gewonnen Erkenntnisse.

Die Ergebnisse unterstützen damit die Erkenntnisse von Frick/Prinz (2001), die einen positiven Zusammenhang zwischen der Vertragslaufzeit und den Spielergehältern in der NBA ermitteln konnten. Die Autoren weisen weiterhin aus, dass die Vertragslaufzeit keinen negativen, sondern einen signifikant positiven Einfluss auf die Leistung der Spieler ausübt.

In allen Modellspezifikationen liegt das korrigierte R² zwischen 0,52 und 0,58. Damit können die gewählten Determinanten in den gewählten Modellen mehr als 50 v.H. der Varianz der Spielergehälter erklären. Problematisch ist allerdings, dass in den vorgestellten Schätzungen bislang keine Variablen enthalten sind, die die aktuelle Leistung der Spieler erfassen. Wie oben schon erläutert, können in eine solche Schätzung nur die Spieler aufgenommen werden, die vor Unterzeichnung des neuen Vertrages bereits in der Bundesliga gespielt haben.

Neben der dadurch verringerten Fallzahl muss berücksichtigt werden, dass in diesem Teildatensatz nur wenige nichtdeutsche Spieler (26,6 v.H.) enthalten sind, da alle Wechsel ausländischer Spieler in die Bundesliga nicht berücksichtigt werden konnten. Weiterhin sind keine Wechsel aus der 2. Liga bzw. von Amateur- oder Jugendspielern in die Bundesliga enthalten, so dass das Durchschnittsalter mit 27,59 Jahren deutlich über dem im ersten Datensatz liegt. Aufgrund der daraus resultierenden Verzerrung des Teilsamples bezüglich der Altersstruktur sowie der Verteilung der Nationalitäten werden die empirischen Überprüfungen ohne die Altersvariablen und

⁸² Vgl. Baltagi, B. H. 1998, S. 275 ff.

⁸³ Es konnte zwischen einem Wechsel aus der eigenen Jugend eines Bundesligaver eins, von einem Amateurverein, von einem Zweitligisten, von einem Erstligisten oder aus dem Ausland unterschieden werden.

⁸⁴ Vgl. Hausman, J. A. 1978, S. 1251 ff.

⁸⁵ Vgl. Baltagi, B. H. 1995, S. 109 ff.

Tabelle 30

Erweiterte Schätzmodelle zur Bestimmung der Gehaltsdeterminanten
(abhängige Variable: logarithmiertes Spielergehalt)

	Modell			
	2 SLS		G2SLS REM	
	Koeffizient	(t-Wert)	Koeffizient	(z-Wert)
AGE	0.138***	(3.08)	0.145***	(3.10)
SQAGE	– 0.0015*	(– 1.78)	– 0.0016*	(– 1.78)
GER	– 0.022	(– 0.26)	– 0.08	(– 0.91)
EU	0.279***	(3.00)	0.278***	(2.73)
AL	0.242**	(2.44)	0.257**	(2.39)
ABW	0.175*	(1.89)	0.183*	(1.75)
MIT	0.320***	(3.70)	0.314***	(3.18)
ST	0.360***	(3.83)	0.368***	(3.49)
BLS	0.005***	(6.16)	0.005***	(5.92)
SQBLS	– 0.00001***	(– 4.75)	– 0.00001***	(– 4.35)
VW	0.147***	(2.91)	0.132***	(2.99)
VD	0.263***	(4.29)	0.272***	(4.44)
NAT	0.366***	(5.97)	0.290***	(4.34)
EC	0.115**	(1.96)	0.082	(1.51)
LNSPO	0.367***	(5.91)	0.340***	(5.75)
Konstante	8.88***	(14.23)	8.82***	(13.71)

Saisondummies	Ja ¹	Ja ²
Vereinsdummies	–	–
Beobachtungen	574	574
R ² (korrigiert)	0.529	0.539
Test des Gesamtmodells	33.01***	629.28***
Hausman-Test	3.50*	

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .

¹ Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, zwei Saisondummies sind signifikant von Null verschieden.

² Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, zwei Saisondummies sind signifikant von Null verschieden.

Quelle: eigene Berechnungen

Nationendummies durchgeführt. Es wird ein Teilsample aus 193 Spielern gebildet, die alle die deutsche Nationalität aufweisen. Auf diese Weise erhält man einen Datensatz mit einer relativ homogenen Spielergruppe, in der für alle Profis die Erfassung der aktuellen Leistung durch die Bewertung im „kicker-sportmagazin“ vorliegt.

Die aktuelle Leistung der Spieler erweist sich als signifikanter Einfluss und die Ergebnisse der vorherigen Schätzungen werden auch nach Einbeziehen der Leistungsvariable bestätigt (vgl. Tabelle 31). Vereinswechsler erzielen bei Unterzeichnung eines neuen Vertrages auch unter Kontrolle der jüngsten sportlichen Leistung ein rund 10 v.H. höheres Gehalt als die Vertragsverlängerer. Weiterhin zahlt sich ein Jahr zusätzliche Vertragslaufzeit mit einem rund 15 v.H. höheren Gehalt aus.

Insgesamt kann das REM unter Berücksichtigung der individuellen Spielerleistung KICK rund 75 v.H. der Varianz der Spielergehälter erklären. Dies liegt deutlich über den Modellen ohne Leistungsvariable.

Zusammenfassend ist daher festzuhalten, dass die Entlohnung der Bundesligaspieler an deren Humankapital orientiert ist. Dies deutet wiederum darauf hin, dass die Lohnpolitik der Vereine durchaus mit gewinnmaximierendem Verhalten vereinbar ist.

Im Vergleich zu den bisher vorliegenden Gehaltsregressionen mit Daten aus der Fußball-Bundesliga⁸⁶ zeigt sich, dass die Beurteilung der Spieler anhand verschiedener Leistungskriterien, wie dies durch die Variable KICK erfasst wird, einfachen Leistungsindikatoren, wie Saisontoren oder Saisonspielen, vorzuziehen ist. Allerdings ist zu konstatieren, dass weitere Einflussfaktoren, die das Gehalt von Fußballprofis beeinflussen können, kaum zu erfassen sind. Dies betrifft die Substituierbarkeit oder den „wirtschaftlichen Wert“ des Spielers. Dieser hängt u.a. von der Beliebtheit des Profis bei den Fans oder der Attraktivität für die Medien ab und kann sich in erhöhten Verkaufszahlen für Fanartikel oder verstärktem Sponsoreninteresse niederschlagen. Über rein sportliche Kennziffern ist der exakte Wert des Spielers kaum zu erfassen.

Die Steigerung der Spielermobilität hat aber nicht nur zu einer höheren, sondern ebenfalls zu einer ungleicheren Entlohnung der Profispieler geführt. In der MLB stieg der durchschnittliche Gini-Koeffizient zur Messung der Einkommensungleichheit zwischen den Baseballprofis von 0,354 im Zeitraum 1965 bis 1974 auf 0,510 für den Zeitraum 1986 bis 1991 an.⁸⁷ Porter/Scully (1996, S. 160 ff.) bestätigen die Steigerung der Ungleichverteilung in der NBA nach Einführung des Free-Agent Status im Jahre 1982. Der Gini-Koeffizient stieg von 0,28 (1967) auf 0,44 (1990).

⁸⁶ Vgl. Lehmann, E. 2000; Lehmann, E./Weigand, J. 1999.

⁸⁷ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 237.

Tabelle 31
**Determinanten der Spielergelälter unter Berücksichtigung
der aktuellen sportlichen Leistung der Spieler**
(abhängige Variable: logarithmiertes Spielergelalt)

	Modell			
	OLS		REM	
	Koeffizient	(t-Wert)	Koeffizient	(z-Wert)
ABW	0.238*	(1.90)	0.171	1.29
MIT	0.276**	(2.32)	0.230*	1.83*
ST	0.407***	(3.15)	0.332**	2.39**
BLS	0.003***	(2.80)	0.003***	2.76***
SQBLS	− 6.9 e ^{−6} ***	(− 2.45)	− 6.9 e ^{−6} ***	− 2.34
KICK	0.023***	(5.42)	0.022***	5.65***
VW	0.140**	(2.05)	0.105*	1.72*
VD	0.141***	(3.87)	0.150***	4.62***
NAT	0.505***	(6.28)	0.488***	5.96***
Konstante	11.62***	(29.12)	11.73***	32.13***

Saisondummies	Ja ¹	Ja ²
Vereinsdummies	Ja ³	Ja ⁴
Beobachtungen	193	193
R ² (korrigiert)	0.708	0.75
Test des Gesamtmodells	15.15***	534.13***
Breusch/Pagan Test		9.96***

*, ** bzw. *** zeigt Signifikanz auf einem Niveau von $\alpha = 0.10, 0.05$ bzw. 0.01 .
¹ Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, alle Saisondummies sind signifikant von Null verschieden.
² Referenzkategorie ist die Spielzeit 1999/00, alle Saisondummies sind signifikant von Null verschieden.
³ Referenzkategorie ist Bayern München, 13 Vereinsdummies weisen einen signifikanten Einfluss auf.
⁴ Referenzkategorie ist Bayern München, 13 Vereinsdummies weisen einen signifikanten Einfluss auf.

Quelle: eigene Berechnungen

Durch die Verstärkung des Wettbewerbs auf dem Spielermarkt machen sich die Humankapitalunterschiede zwischen den Spielern stärker bemerkbar. Für das relativ unelastische Angebot an herausragenden Spielern erhöht sich die Nachfrage aufgrund der gestiegenen Faktormobilität, und dies führt zu relativ höheren Gehaltssteigerungen, als dies bei Durchschnittsspielern der Fall ist. Für die Bundesligavereine ist das Angebot an durchschnittli-

chen Spielern gerade aus osteuropäischen Ländern sehr hoch, so dass diese relativ problemlos substituierbar sind. Die unterschiedlichen Angebots- und Nachfragebedingungen für die verschiedenen Humankapitalsegmente auf dem Spielmarkt resultieren schließlich in einer höheren Ungleichverteilung der Gehälter. Die zunehmende Ungleichverteilung kann aber auch durch die Einschränkung der monopsonistischen Ausbeutungspotenziale erklärt werden, wenn davon ausgegangen wird, dass die Differenzen zwischen dem Lohnsatz und dem Wertgrenzprodukt bei den Spitzenspielern erheblich größer waren als bei den Nachwuchsspielern. Eine Angleichung der Löhne an das Wertgrenzprodukt führt dann zwangsläufig zu einer höheren Einkommenskonzentration.

Eine Analyse der Auswirkungen der Änderungen im Transfersystem auf die Einkommensverteilung in der Fußball-Bundesliga ist mit dem vorhandenen Datenmaterial leider nicht durchzuführen, da insbesondere für die Spielzeiten 1994/95 und 1995/96 zu wenig Beobachtungen vorliegen. Außerdem sind die Spielergehälter für Nachwuchsspieler im Datensatz unterrepräsentiert (s. o.). Lediglich für die Spielzeiten 1998/99 und 1999/00 liegen die Gehaltsinformationen für 82.6 v. H. bzw. 78.9 v. H. aller Spielerwechsel bzw. Vertragsverlängerungen vor, so dass die Ausweisung des Gini-Koeffizienten einen Anhaltspunkt für die Höhe der Einkommensungleichheit in der Fußball-Bundesliga liefern kann (vgl. Tabelle 32).

Tabelle 32

Konzentration der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga

Saison	Gini-Koeffizient Gehalt
1998/99	0,464
1999/00	0,476

Quelle: eigene Berechnungen

Die Werte des Gini-Koeffizienten zur Bestimmung der Konzentration der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga zeigen eine ähnliche Ungleichverteilung wie die Studien aus den nordamerikanischen Teamsportligen. Im Vergleich zur Verteilung der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit über alle Arbeitnehmer in Deutschland (1998: Gini-Koeffizient = 0,322⁸⁸) ist die Ungleichverteilung der Einkommen unter den Bundesligaprofis deutlich höher.

⁸⁸ Vgl. BMA 2001, S. 42.

2. Ablösesummen und Spielermobilität

Neben den Gehaltszahlungen bilden die Ablösesummen für die Personalbeschaffung einen weiteren bedeutsamen Ausgabeposten der Vereine. Allerdings darf nicht außer Acht gelassen werden, dass die Tätigkeit auf dem Spielermarkt ebenfalls zu Einnahmen führt, wenn Spieler an andere Vereine abgegeben werden.

In Tabelle 33 sind die Einnahmen und Ausgaben der 1. Liga auf dem Transfermarkt seit der Spielzeit 1992/93 wiedergegeben.⁸⁹ Es wird deutlich, dass die Ausgaben der Erstligavereine für die Verpflichtung neuer Spieler in den meisten Spielzeiten deutlich über den Einnahmen lagen.

In der Spielzeit 2000/01 wendeten die 18 Bundesligavereine mehr als 1 Milliarde DM für Personalkosten und Ablösesummen auf. Damit ist der Anteil am Umsatz im Laufe der Zeit auf rund 67,1 v.H. angewachsen (vgl. Tabelle 34).

In einem Spielermarkt mit vollkommener Konkurrenz und gewinnmaximierenden Vereinen hängt die Höhe der Ablösesumme für einen Spieler von der Differenz zwischen dem Wertgrenzprodukt und der Entlohnung des Spielers ab (vgl. Abschnitt D.II.1.).

Die Änderung der Verfügungsrechte auf dem Spielermarkt können nun zu einer Veränderung der Ablösesummenhöhe bei Vereinswechseln vor Vertragsablauf führen. So erwartete man einen Rückgang der Ablösesummen, da die Vereine neben der Option der Verpflichtung eines Spielers gegen Zahlung einer Ablösesumme die Möglichkeit der ablösefreien Aufnahme eines vertraglosen Spielers besitzen.⁹⁰

Weiterhin wird der mögliche Kandidatenkreis durch die Lockerung der Ausländerbeschränkungen erweitert. Dies verschlechtert die Verhandlungsposition des abgebenden Vereins. In Verbindung mit der Tatsache, dass sich die Verhandlungsposition der Spieler aufgrund der gestiegenen internationalen Mobilität verbessert hat, kann es, wie gezeigt, zu einer Verschiebung der Aufteilung des Verteilungsspielraumes zu Gunsten der Profis kommen.

Die Hypothese einer nennenswerten Erhöhung der Faktormobilität des Produktionsfaktors Humankapital im professionellen Fußball nach Umsetzung des Bosman-Urteils wird durch die Werte in den Tabellen 35 bis 37 bestätigt.

⁸⁹ Die Werte wurden aus diversen Ausgaben des „kicker-sportmagazins“ entnommen. Es sind keine Gebühren für Leihgeschäfte oder die Zahlung von Handgeldern an Spieler oder Spielervermittler enthalten.

⁹⁰ Vgl. Késenne, S. 1999, S.127. Allerdings ist der Verein nur bei perfekt substituierbaren Spielern indifferent gegenüber der Verpflichtung von zwei oder mehreren Spielern.

Tabelle 33
**Einnahmen und Ausgaben der Bundesligavereine
für Spielertransfers (in Mio. DM)**

Saison	Einnahmen	Ausgaben	Saldo	Spielerwechsel mit Ablösesummenzahlung ¹
1992/93	96	78	20	101
1993/94	39	74	-35	83
1994/95	53	116	-63	138
1995/96	83	137	-54	133
1996/97	71	100	-29	133
1997/98	100	152	-52	126
1998/99	86	148	-62	104
1999/00	95	280	-185	126
2000/01	93	286,5	-193,5	85

¹ Es sind nur Spielerwechsel aufgenommen, für die die Wechselmodalitäten ermittelt werden konnten
Quelle: eigene Berechnungen

Tabelle 34
Ausgaben der Bundesligavereine für Gehälter und Spielertransfers

Saison	Umsatz Bundesliga in Mio. DM	Gehaltsumme und Transferausgaben in Mio. DM	Anteil Personal- ausgaben am Umsatz in v. H.
1992/93	500	267	53,4
1993/94	600	292,2	48,0
1994/95	739	386	52,2
1995/96	907	477,2	52,6
1996/97	961	501,4	52,1
1997/98	1115	661,4	59,3
1998/99	1290	725,8	56,2
1999/00	1480	996,4	67,3
2000/01	1700 ⁹¹	1141,5	67,1

Quelle: eigene Berechnungen

Die Fluktuationsrate auf dem Arbeitsmarkt der 1. Fußball-Bundesliga ist im Vergleich zum Beginn der 90er Jahre gestiegen (vgl. Tabelle 35).

Tabelle 35

Arbeitskräftefluktuationsrate in der Fußball-Bundesliga

Saison	Spieler	Zugänge	Abgänge	Arbeitsplatz-aufbau	Fluktuation	Fluktuationsrate ⁹² (in v.H.)
1991/92	423 ⁹³	94	73	+21	167	20,77
1992/93	442	101	82	+19	183	21,63
1993/94	427	90	105	-15	195	22,05
1994/95	448	145	124	+21	269	31,49
1995/96	454	134	128	+6	262	29,24
1996/97	485	155	124	+31	279	30,72
1997/98	504	171	152	+19	323	33,30
1998/99	487	170	187	-17	357	35,41
1999/00	527	180	140	+40	320	32,85
2000/01	518	150	159	-9	309	29,31

Quelle: eigene Berechnungen

Die Vereine haben die erhöhte Faktormobilität genutzt, um die durchschnittliche Kadergröße auf 27–28 Spieler auszudehnen. Aber auch ohne Berücksichtigung dieses Effektes ist die Dynamik auf dem Spielermarkt gestiegen. Allerdings hat sich der Sprung bereits zur Saison 1994/95 vollzogen, obwohl der Wegfall der Ablösesummen und die Lockerung der Ausländerbeschränkungen erst in den folgenden Spielzeiten durchgesetzt wurden. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass die Ablösesummen nach Vertragsablauf eher keine Beschränkung der Freizügigkeit der Fußballprofis darstellten.

Insbesondere lässt sich die gestiegene internationale Faktormobilität mit den gesammelten Informationen belegen. Der Anteil ausländischer Spieler

⁹¹ Der Wert basiert auf der Schätzung der Vereine im Frühjahr 2001, vgl. Handelsblatt 2001.

⁹² Die Arbeitskräftefluktuationsrate (vgl. Franz, W. 1999, S. 191 ff.) ist definiert als $AF = \frac{0,5 * \sum (Z_i + A_i)}{\sum N_i}$, mit Z_i = Zugänge im Verein i ; A_i = Abgänge im Verein i , N_i = Größe des Spielerkaders im Verein i . Die Jahreswerte für Z_i und A_i bestimmen sich aus den Transferaktivitäten, die ein Team vom Start einer Spielzeit bis zum Start der nächsten Spielzeit tätigt. N_i ist die Kadergröße in diesem Zeitraum.

⁹³ Die einmalige Aufstockung der Bundesliga auf 20 Vereine im Zuge der deutschen Einheit wurde herausgenommen, um die Vergleichbarkeit der Werte zu gewährleisten.

Tabelle 36

**Verteilung der Bundesligaspieler auf verschiedene Nationalitäten
(in v. H.)**

Saison	Deutschland	Westeuropa	Osteuropa	Südamerika	Rest der Welt
1993/94	74,9	8,6	10,9	2,1	3,5
1994/95	80,8	6,5	8,0	2,0	2,7
1995/96	78,9	6,6	9,7	2,2	2,6
1996/97	75,7	10,7	8,5	1,9	3,2
1997/98	63,9	12,3	15,9	1,4	6,5
1998/99	61,8	10,9	16,8	1,9	8,6
1999/00	62,8	11,2	14,2	3,3	8,5
2000/01	57,0	13,8	18,6	3,1	7,5

Quelle: eigene Berechnungen

in der Bundesliga erhöhte sich von 25,1 v.H. in der Saison 1993/94 auf 43 v.H. in der Saison 2000/01 (vgl. Tabelle 36).

In den Spielzeiten 1996/97 bis 1998/99 lag der Anteil der ausländischen Spieler an den Neuzugängen der Bundesligavereine deutlich über den Werten, die vor dem Bosman-Urteil erreicht wurden (vgl. Tabelle 37).

Ob der steigende Anteil ausländischer Spieler ein Hinweis auf die Hypothese sinkender Ausbildungsanreize durch das Bosman-Urteil ist, wird ausführlich im Abschnitt D.III.4.) überprüft.

Dass der Anteil der ablösepflichtigen Spielerwechsel nach dem Bosman-Urteil deutlich gesunken ist, kann nicht weiter überraschen.

Die Entwicklung der durchschnittlichen Ablösesummenhöhe für transfersummenpflichtige Spielerwechsel ist in Abbildung 7 wiedergegeben.

Die durchschnittliche Ablösesumme ist seit der Spielzeit 1996/97 um rund 350% angestiegen.

Zur Erklärung dieses Befundes muss jedoch das gestiegene Erlöspotenzial der Vereine herangezogen werden. Aufgrund der steigenden Einnahmen der Vereine erhöht sich c. p. das Wertgrenzprodukt der Profispieler beim abgebenden und auch beim aufnehmenden Verein. Dadurch vergrößert sich wiederum der Verteilungsspielraum in den Vertragsverhandlungen, so dass sowohl die Ablösesumme als auch das Spielergehalt ansteigen.⁹⁴ Aufgrund

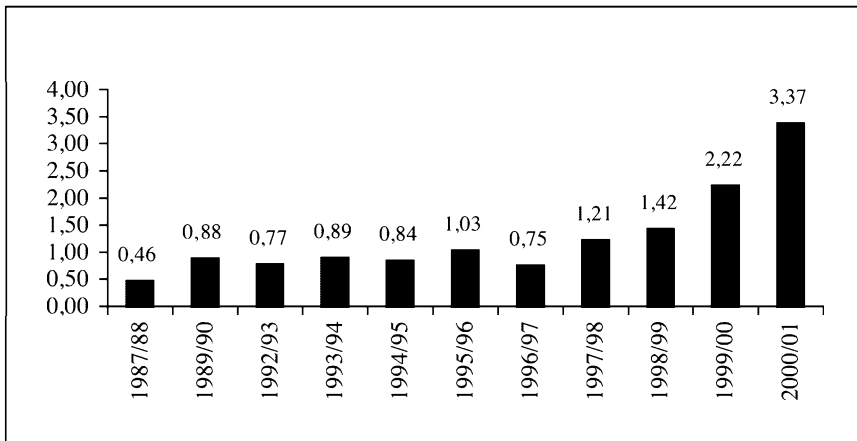
⁹⁴ Vgl. Simmons, R./Millington, J. 1999, S. 22.

Tabelle 37

Status der Neuzugänge in der Fußball-Bundesliga

Saison	Zugänge	Ablöse- pflichtige Wechsel	1. BL	2. BL	Amateur- vereine	eigener Nach- wuchs	Ausland
1989/90	93	100 v. H.	30	13	21	22	7 (7,5 v. H.)
1992/93	101	100 v. H.	36	11	11	20	23 (22,8 v. H.)
1993/94	90	92 v. H.	27	12	13	15	23 (25,5 v. H.)
1994/95	145	95 v. H.	43	22	17	27	36 (24,8 v. H.)
1995/96	134	99 v. H.	46	18	29	8	33 (24,6 v. H.)
1996/97	155	86 v. H.	36	18	26	18	57 (36,8 v. H.)
1997/98	171	74 v. H.	37	14	20	26	74 (43,3 v. H.)
1998/99	170	61 v. H.	43	21	22	18	66 (38,8 v. H.)
1999/00	180	70 v. H.	59	27	12	29	53 (29,4 v. H.)
2000/01	150	57 v. H.	47	21	15	22	45 (30,0 v. H.)

Quelle: eigene Berechnungen



Quelle: eigene Berechnungen auf der Basis von Daten aus dem „kicker-sportmagazin“

Abbildung 7: Entwicklung der durchschnittlichen Ablösesumme (in Mio. DM)

der steigenden durchschnittlichen Ablösesumme lässt sich die Hypothese der Transfersummen reduzierenden Wirkung des Bosman-Urteils also nicht ablehnen. Entscheidend ist die Veränderung der Aufteilung der ökonomi-

schen Rente bei einem Spielerwechsel. Diese Frage lässt sich nur mit Hilfe ökonometrischer Analysen der Determinanten von Ablösesummen beantworten.

Empirische Analysen des Transfermarktes sind ausführlich für den englischen Profifußball durchgeführt worden.⁹⁵ Im Mittelpunkt steht dabei die ökonometrische Analyse der Determinanten der Ablösesummen. Die Autoren untersuchen den Einfluss vereins- bzw. spieterspezifischer Leistungsvariablen auf die Höhe der Ablösesumme, um auf diese Weise grundlegende Erkenntnisse über die Funktionsweise des Arbeitsmarktes im professionellen Fußball zu gewinnen. Für eine relativ kleine Stichprobe von 214 Spielertransfers in der Spielzeit 1990/91 ermitteln Carmichael/Thomas (1993) in einer Regressionsanalyse mit der logarithmierten Ablösesumme als abhängiger Variable, dass sowohl Käufer- als auch Verkäuferklubspezifika (Ligazugehörigkeit, Tordifferenz, Tabellenposition und Zuschauerzahlen) und Leistungsindikatoren der Spieler (Alter, Position und Ligaspiele) einen signifikanten Einfluss auf die Höhe der Ablösesumme besitzen. Der Befund, dass Käufer- und Verkäuferklubspezifika signifikante Determinanten der Ablösesumme sind, werten die Autoren als Hinweis auf die Relevanz von Bargaining-Prozessen auf dem Spielermarkt. Dobson/Gerrard (1999 und 1999a) untersuchen die Bestimmungsgrößen von 1350 Transfersummen für den Zeitraum 01.06.1990 bis 31.08.1996. Auch in ihren Analysen wird der Einfluss von spieler- sowie vereinspezifischen Variablen auf die Ablösesumme getestet. Zusätzlich werden zeitliche Einflüsse in Form von Saison-dummyvariablen und weitere spieterspezifische Leistungsvariablen (Anzahl bisheriger Vereine und internationale Erfahrung) in die Analyse einbezogen. Die Ergebnisse bestätigen die Erkenntnisse von Carmichael/Thomas Insbesondere können die Autoren das Auftreten von Monopolrenten nachweisen, da die Verkäuferklubs einen Teil der positiven Differenz zwischen dem Spielerwert beim Käuferklub und dem Reservationspreis des Verkäuferklubs einbehalten.

Ein anderer Ansatz zur Erklärung der Ablösesummenhöhe wird in den Studien von Carmichael/Forrest/Simmons (1999) und Simmons/Millington (1999) gewählt. Die Autoren sehen den Transfermarkt als Wettbewerbsmarkt, auf dem aufgrund der Vertragsfreiheiten und der hohen Spielermobilität viele Anbieter und Nachfrager zusammentreffen, die zudem ausreichende Informationen über die Leistungsfähigkeit der Spieler besitzen. Da-

⁹⁵ Vgl. Carmichael, F./Forrest, D./Simmons, R. 1999; Dobson, S. M./Gerrard, B. 1999; Dobson, S. M./Gerrard, B. 1999a; Simmons, R./Millington, J. 1999; Speight, A./Thomas, D. 1997; Speight, A./Thomas, D. 1997a; Reilly, B./Witt, R. 1995; Carmichael, F./Thomas, D. 1993. Für die Fußball-Bundesliga lagen bis zum Abschlusszeitpunkt der vorliegenden Arbeit keine empirischen Analysen mit Individualdaten vor.

her werden keine Variablen zur Charakterisierung der Verkäuferklubs in die Analyse einbezogen und die Hypothese aufgestellt, dass das Humankapital der Spieler die Ablösesumme determiniert. Carmichael/Forrest/Simmons (1999) untersuchen die Determinanten der Ablösesummen für 240 Transfers in der Spielzeit 1993/94. Sie vermuten, dass die Gruppe der Spieler, welche den Verein innerhalb des englischen Profifußballs wechseln, nicht zufällig zu Stande kommt, sondern die Wahrscheinlichkeit eines Vereinswechsels systematisch von bestimmten spieler- und vereinspezifischen Determinanten abhängt. Die Anwendung eines OLS-Modells könnte daher zu Selektionsverzerrungen führen und inkonsistente Ergebnisse liefern. Die Autoren verwenden daher mit dem zweistufigen Heckman-Verfahren ein ökonometrisches Modell, welches diese Tatsache berücksichtigt.⁹⁶ Die empirischen Ergebnisse bestätigen die Vermutung. Es stellt sich heraus, dass überdurchschnittliche Spieler eine größere Wahrscheinlichkeit für einen Vereinswechsel aufweisen. Außerdem beeinflusst ein Trainerwechsel beim Verkäuferklub und die Anzahl der bisherigen Vereinswechsel die Wechselwahrscheinlichkeit der Spieler positiv. Die Verfasser berücksichtigen zudem, dass 42 der 240 Transfers ohne Ablösesummenzahlung erfolgten. Daher wird neben dem OLS ebenfalls ein Tobit-Modell geschätzt.⁹⁷ Die Ergebnisse unterstützen die von den Autoren aufgestellte Humankapitalhypothese. Sowohl die Berufserfahrung als auch die jüngsten Leistungen der Spieler erweisen sich als signifikante Determinanten der Ablösesummen. Außerdem beeinflusst die Tatsache, ob der Spieler bereits Länderspiele aufweisen kann, und die Ligazugehörigkeit des Verkäuferklubs die Höhe der Ablösesumme in der erwarteten Richtung.

In der Studie von Simmons/Millington (1999) wird für die Spielzeiten 1992/93 bis 1997/98 eine Untersuchung von 700 Spielerwechseln innerhalb der höchsten englischen Profiliga durchgeführt. Die Grundstruktur entspricht im Wesentlichen der Analyse von Carmichael/Forrest/Simmons (1999), so dass die Ergebnisse nicht wiederholt werden brauchen. Allerdings können die Verfasser aufgrund des längeren Zeitraumes untersuchen, ob es nach dem Bosman-Urteil Veränderungen in den Determinanten der Ablösesummen gegeben hat. Die Autoren verwenden zunächst Saisondummies, die signifikant höhere Transfersummen in den Spielzeiten 1995/96, 1996/97 und 1997/98 gegenüber dem Referenzjahr 1994/95 anzeigen. Allerdings muss dieser Befund nicht auf das Bosman-Urteil zurückzuführen sein, denn im gleichen Zeitraum stiegen auch die Erlöse der Vereine durch den Verkauf der Fernsehrechte an. Weiterhin verwenden die Autoren Interaktionsterme zwischen einer Dummy-Variable „BOSMAN“, die nach Inkrafttreten des Bosman-Urteils den Wert eins annimmt (sonst den Wert

⁹⁶ Vgl. Heckman, J. 1979, S. 153 ff.

⁹⁷ Vgl. Baltagi, B. H. 1998, S. 348 ff.

Null), und den unabhängigen Variablen zu Bestimmung der Ablösesumme. Die Verfasser konnten keinen Strukturbruch in den Bestimmungsgrößen der Ablösesummen nach dem Bosman-Urteil feststellen. Damit kann auch die in der Literatur aufgestellte Hypothese einer Transfersummen reduzierenden Wirkung des Bosman-Urteils in dieser Studie nicht bestätigt werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Frage nach der grundsätzlichen Funktionsweise des Transfermarktes im professionellen Fußball noch nicht abschließend zu beantworten ist. Wie schon im Abschnitt D.III.1.b) zur Kritik an den empirischen Analysen zu den Gehaltsdeterminanten angesprochen, leiden die Untersuchungen an Datenproblemen. Weder die vollständige Leistungskraft der Spieler, noch die finanzielle Leistungskraft der Vereine können bislang umfassend ermittelt werden.

3. Ausgleich der Spielstärken

Eines der beiden Hauptargumente zur Rechtfertigung der Pflicht zur Zahlung einer Ablösesumme war der potenzielle Ausgleich der Spielstärken zwischen den Vereinen. Im Abschnitt D.II.2. wurde bereits theoretisch gezeigt, dass aufgrund der „Unabhängigkeitshypothese“ kein ausgleichender Effekt durch Ablöseverpflichtungen zu erwarten ist, da ökonomisch effiziente Spielerwechsel auf diese Weise nicht verhindert werden.

Allerdings ist denkbar, dass das Ablösesystem für einen Liquiditätsfluss von den finanzkräftigen zu den finanzschwächeren Vereinen sorgen kann. Mit Hilfe eines derartigen Finanzausgleichs könnte die Existenzfähigkeit der strukturell benachteiligten Vereine gesichert werden, so dass genügend wettbewerbsfähige Anbieter auf dem Markt für Bundesligafußball agieren können. Auf diese Weise würde das Ablösesystem indirekt für eine Verbesserung der Ausgeglichenheit sorgen.

Die Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der Auswirkung der Änderung des Transfersystems auf die Ausgeglichenheit ist in Tabelle 38 wiedergegeben.

Insgesamt stehen die Bundesligamanager der theoretisch abgeleiteten „Unabhängigkeitshypothese“ eher skeptisch gegenüber.

Eine finanzausgleichende Wirkung von Spielertransfers ist denkbar, wenn die Zahlung einer Ablösesumme die Wirtschaftskraft des aufnehmenden Vereins schwächt und gleichzeitig die des verkaufenden Vereins stärkt.⁹⁸ Allerdings lässt sich in dem Modellrahmen aus Abschnitt D.II.1. zeigen, dass Vereine nur dann Spieler verpflichten, wenn das Gehalt und die Ablösesumme durch das Wertgrenzprodukt mindestens gedeckt werden. Bei

⁹⁸ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 40.

Tabelle 38

**Haltung der Vereinsverantwortlichen
gegenüber einer Auseinanderentwicklung der Spielstärken
als Folge des Bosman-Urteils**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Der Wegfall der Begrenzung der Anzahl der Lizenzspieler aus dem europäischen Ausland sowie die Abschaffung der Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf führen ohne Eingriffe zu einem Auseinanderdriften der Spielstärke der Mannschaften.	7 (35 v.H.)	11 (55 v.H.)	2 (10 v.H.)

Quelle: eigene Erhebung

einem ablösefreien Wechsel würde der Spieler in Höhe seines Wertgrenzproduktes entlohnt. Eine Schwächung der Wirtschaftskraft aufgrund der Zahlung einer Ablösesumme tritt nicht auf. Jedoch beeinflusst die Zahlung einer Ablösesumme die Wirtschaftskraft des abgebenden Vereins, da eine Ersatzinvestition zu finanzieren ist.

Gegen einen nennenswerten Finanzausgleichseffekt des Transfersystems spricht die Tatsache, dass auch bei Spielerwechseln von finanzkräftigen zu finanzschwachen Vereinen Ablösesummen zu entrichten sind. Im Rahmen von Analysen des englischen Profifußballs konnten kaum ausgleichende Transferströme innerhalb der nationalen Liga ermittelt werden.⁹⁹ Eine wesentliche Ursache sind die erheblichen internationalen Transferzahlungen zwischen den europäischen Fußballvereinen.

Zur Rechtfertigung der Ablösesummen als Wettkampf ausgleichendes Instrument wurde außerdem angeführt, dass die Ablösesummen als Anschaffungskosten für immaterielle Güter auf der Aktivseite der Bilanzen der Vereine verbucht werden konnten.¹⁰⁰ Dies wiederum führt zu einer höheren Bewertung des Vereinsvermögens, sowie zur Möglichkeit, potenzielle Transfererlöse zur Sicherung von Krediten einzusetzen.¹⁰¹ Aufgrund des Wegfalls der Ablösesummen nach Vertragsende müssen die Spielerwerte in den Bilanzen der Vereine angepasst werden, was zu erheblichen Vermö-

⁹⁹ Vgl. Moorhouse, H. F. 1999, S. 163 ff.; Simmons, R. 1997, S. 17, Szymansky, S./Kypers, T. 1999, S. 111.

¹⁰⁰ Vgl. Galli, A. 1997, S. 227 ff.

¹⁰¹ Vgl. Szymanski, S./Kypers, T. 1999, S. 104; Parnsen, A. 1998, S. 135.

genseinbußen führt. Bereits aktivierte Spielerwerte sind abzuschreiben und eventuell aufgebaute stille Reserven durch im Verein ausgebildete Nachwuchsspieler fallen ebenfalls weg. Dies kann im Extremfall zu einer Überschuldung des Vereins und zum Entzug der Lizenz führen. Dieses Problem infolge des Bosman-Urteils war allerdings zeitlich begrenzt und zog keine Lizenzentzüge nach sich.

Theoretisch deutet wenig darauf hin, dass der Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsschluss bislang zu einem schädlichen Auseinanderentwickeln der Spielstärken der Vereine geführt hat. Dies lässt sich auch empirisch bestätigen.

Frick/Lehmann/Weigand (1999, S. 511 ff.) kommen in einer Überprüfung des Spannungsgrades¹⁰² in ausgewählten europäischen Fußballligen für die Spielzeiten 1974/75 bis 1996/97 zu dem Ergebnis, dass es zwischen dem Vor- und Nach-Bosman-Zeitraum keinen signifikanten Spannungsunterschied gibt. Allerdings ist anzumerken, dass mit der Saison 1996/97 nur eine Spielzeit nach dem Bosman-Urteil aufgenommen wurde, in der die Umsetzung des Urteilspruchs zudem noch nicht voll wirksam wurde.

Erning (2000) ermittelt in einer Studie, dass die Standardabweichung der Punkteverteilung am Saisonende in den 90er Jahren rückläufig ist, was auf eine Angleichung der Spielstärken hindeutet.

Klodt (1998) verwendet in seiner Analyse der Fußball-Bundesliga die Rangstabilität als Indikator für die Wettbewerbsintensität. Berechnet wird diese über die Korrelation der Abschlusspositionen der einzelnen Vereine zur jeweiligen Vorsaison. Das Ergebnis deutet auf eine konstante bis leicht zunehmende Wettbewerbsintensität im Deutschen Profifußball hin, da der Rangkorrelationskoeffizient seit Mitte der 80er Jahre rückläufig ist (mit Ausnahme der Spielzeiten 1992/93 sowie 1993/94) und am Ende der Spielzeit 1995/96 den niedrigsten Stand seit Beginn des Untersuchungszeitraumes (1979/80) ausweist. Die Studie endet mit der Spielzeit 1996/97. Die Fortführung der Analyse, allerdings unter Berücksichtigung der Aufsteiger in die 1. Bundesliga, denen jeweils die Rangwerte 16, 17 und 18 für die Vorsaison zugewiesen wurden, kann diesen Trend, mit Ausnahme des Zeitraumes 1998/99 bis 1999/00, bestätigen (vgl. Tabelle 39).

Weiterhin zeigen Frick/Lehmann/Weigand (1999, S. 502) anhand der Entwicklung der Gini-Koeffizienten der Etatkonzentrationen der 1. Bundesliga eine stärkere Angleichung der finanziellen Basis (vgl. Tabelle 40, Spalte 1). Allerdings ist auch dieses Ergebnis nur eingeschränkt aussagefähig.

¹⁰² Als Indikator des Spannungsgrades wird wiederum der Quotient aus der Standardabweichung der durchschnittlichen Siegquote und der idealen Siegquote gebildet.

Tabelle 39

Korrelation der Abschlussposition in der Fußball-Bundesliga

Vergleichszeitraum	Korrelationskoeffizient nach Spearman ¹
1993/94–1994/95	0,3857
1994/95–1995/96	0,2429
1995/96–1996/97	0,3429
1996/97–1997/98	0,3839
1997/98–1998/99	0,3679
1998/99–1999/00	0,6964
1999/00–2000/01	0,2536

¹ Der Korrelationskoeffizient nach Spearman ist aufgrund der vorliegenden Ranginformationen vorzuziehen.
 Quelle: eigene Berechnungen, angelehnt an Klodt, H. (1998)

hig, da mit den Etatangaben gerechnet wurde, die die Vereine vor Saisonbeginn veröffentlichten. Diese Werte weichen regelmäßig zum Teil erheblich von den tatsächlich erwirtschafteten Umsätzen der Vereine ab, wie am Beispiel Bayern München bereits gezeigt wurde (vgl. Abschnitt B.II.3.). Daher werden hier zur Analyse der finanziellen Ausgeglichenheit neben den Etatansätzen der Vereine weitere Indikatoren herangezogen (vgl. Tabelle 40, Spalte 3–5). Die Informationen für die Gehaltsausgaben der Teams, die Summe aus Gehältern und Ablösesummen (Teaminvestitionen) sowie für die Jahresumsätze der Vereine stehen zwar nur für die Spielzeiten ab der Saison 1996/97 bzw. 1997/98 zur Verfügung. Jedoch deutet sich seit der Spielzeit 1999/00 ein Trend zur steigenden finanziellen Ungleichverteilung zwischen den Vereinen an.

Dies ist ein Hinweis darauf, dass die zunehmende Professionalisierung der Vereine und die zum Teil beachtlichen Einnahmeunterschiede aus der Teilnahme am Europapokal zu einer stärkeren Ungleichverteilung der finanziellen Leistungskraft führen können.

Untersuchungen aus der nordamerikanischen Major League Baseball zeigen ein gemischtes Bild. Für sie analysieren Fort/Quirk (1995, S. 1274 ff.) die Auswirkungen der Einführung des sogenannten Free-Agent-Status auf die Wettbewerbsintensität. Unter Verwendung der Standardabweichung der Siegquote zeigen sie, dass sich die Ausgeglichenheit in der NL¹⁰³ nach Ein-

¹⁰³ Die nordamerikanische Major League Baseball ist in die beiden rechtlich und ökonomisch unselbständigen Divisionen National League (NL) und American League (AL) aufgeteilt.

Tabelle 40

Konzentration der Finanzkraft in der Fußball-Bundesliga

Saison	Gini-Koeffizient Etat	Gini-Koeffizient Gehaltsausgaben	Gini-Koeffizient Teaminvestitionen	Gini-Koeffizient Umsatz
1990/91	0,240	–	–	–
1991/92	0,189	–	–	–
1992/93	0,197	–	–	–
1993/94	0,233	–	–	0,282
1994/95	0,179	–	–	–
1995/96	0,179	–	–	–
1996/97	0,161	–	–	0,318
1997/98	0,129	0,206	0,236	0,330
1998/99	0,167	0,217	0,231	0,317
1999/00	0,229	0,240	0,314	0,352
2000/01	0,208	0,248	0,277	0,341
2001/02	0,234	0,300	0,356	–

Quelle: Frick, B./Lehmann, E./Weigand, J. und eigene Berechnungen

führung des Free-Agent-Status verbesserte, während in der AL kein Einfluss festzustellen war. Depken (1999) ermittelte mit Hilfe des Herfindal-Hirschman-Index¹⁰⁴ eine negative Wirkung der Lockerung des Transfersystems auf die Ausgeglichenheit in der AL sowie keine signifikante Auswirkung in der NL. Die Messung der Ausgeglichenheit innerhalb von Team-sportligen mit Hilfe der Standardabweichungen der Siegquoten wurde von Szymanski (2000) auf die Profiligen in Italien, Spanien, Portugal sowie England angewendet. In allen Ländern lässt sich in den 90er Jahren kein Rückgang der Ausgeglichenheit feststellen.

Insgesamt wird deutlich, dass sich für den professionellen Fußball kein negativer Effekt des Bosman-Urteils auf die Ausgeglichenheit ermitteln lässt. Es können sogar Argumente gefunden werden, die dem Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsschluss eine positive Wirkung auf die Wettbewerbsintensität im professionellen Fußball zuschreiben, da das Transfersystem als Markteintrittsbarriere angesehen werden kann.¹⁰⁵ Der Aufbau

¹⁰⁴
$$HHI = \sum_i^N (MS_i)^2$$
, mit MS_i = Anteil der Siege des Team i an allen Siegen in der Liga.

¹⁰⁵ Vgl. Büch, M.-P./Schellhaaß, H.-M. 1978, S. 271.

spielstarker Mannschaften durch die Verpflichtung von neuen Spielern ist nicht mehr an die Zahlung von Ablösesummen gebunden, wenn Spieler verpflichtet werden, deren Verträge auslaufen. Die Gehälter der Spieler steigen zwar theoretisch bis zu deren Wertgrenzprodukt, so dass die Gesamtaufwendungen denen im System mit Ablösesummen entsprechen. Jedoch sind die Zahlungen auf mehrere Perioden verteilt und daher stärker an zufließende Erträge gebunden,¹⁰⁶ was risikomindernd wirkt. Da gerade aufstrebende Mannschaften in der Vergangenheit oft keine Rücklagen bilden konnten, sind sie erheblichen Kapitalmarktrestriktionen ausgesetzt, die einen Spielstärkeaufbau in Verbindung mit hohen Ablösezahlungen verhindern können. Diese Markteintrittsbarriere wurde durch das Bosman-Urteil beseitigt.

Bei der Beurteilung des Einflusses des Transfersystems auf die Ausgeglichenheit muss einschränkend darauf hingewiesen werden, dass die Wettbewerbsintensität von mehreren exogenen Faktoren beeinflusst wird. Die Auswirkungen der Änderungen im Transfersystem sind dabei kaum von den Einflüssen der steigenden Erlöse im professionellen Fußball und den Wirkungen der angewendeten Umverteilungsmaßnahmen zu trennen.¹⁰⁷

Insbesondere haben die immensen Erlössteigerungen aus dem Verkauf der Fernsehrechte und deren Verteilung zwischen den Bundesligateams (vgl. Abschnitt B.II.2.b)) sowie die Kooperationen der Vereine mit den Sportrechtevermarktern dämpfend auf potenzielle Finanzierungsschwierigkeiten der Klubs eingewirkt.

Jedoch zeigt sich in jüngster Zeit eine zunehmende Auseinanderentwicklung der finanziellen Potenziale der Vereine (vgl. Tabelle 40). In Verbindung mit der eindeutigen Korrelation von Finanzkraft und sportlichem Erfolg (vgl. Tabelle 12) ergibt sich die Gefahr eines ineffizient niedrigen Spannungsgrades in der Bundesliga.

4. Nachwuchsausbildung

Neben der Sicherung eines ausgeglichenen Wettbewerbs war die Schaffung von Ausbildungsanreizen durch die Garantie einer Ablöseentschädigung das zweite wesentliche Rechtfertigungsargument für die Beibehaltung von Ablösezahlungen (s.o.). Infolge der Umsetzung des Bosman-Urteils wurde daher von verschiedener Seite ein Rückgang der Ausbildung von Nachwuchsspielern in den Vereinen und ein verstärkter Einkauf fertig ausgebildeter ausländischer Spieler erwartet.¹⁰⁸

¹⁰⁶ Vgl. Erning, J. 2000, S. 177 ff., Ross, S. F. 1999, S. 96.

¹⁰⁷ Vgl. Simmons, R. 1997, S. 15

¹⁰⁸ Vgl. u. a. Büch, M.-P. 1998, S. 291 ff.; Weber, M. 1996, S. 273.

Allerdings lassen sich aus ökonomischer Sicht durchaus auch Argumente finden, die gegen einen signifikanten Rückgang der Ausbildungsanstrengungen der Vereine sprechen.

Zunächst ist festzuhalten, dass ein Vereinswechsel vor Vertragsablauf weiterhin nur gegen Zahlung einer Ablösesumme zu Stande kommt. Daher wird argumentiert, dass gerade finanzschwache Vereine selbständig ausgebildete oder auszubildende Spieler mit langfristigen Verträgen ausstatten, um auf diese Weise gegen den Verlust der Ausbildungsinvestitionen versichert zu sein.¹⁰⁹

Erning (2000, S. 185) führt an, dass eine eigene Nachwuchsausbildung die Unsicherheiten bezüglich des tatsächlichen Humankapitals der Spieler gegenüber einem Fremdbezug reduziert. Aufgrund einer besseren Informationsausstattung der Vereine verringern sich die Opportunismusprobleme aus Arbeitgebersicht. Diese Argumentation überzeugt jedoch nicht, da das Humankapital der Spieler durch wiederholte Beobachtungen der Akteure am Arbeitsplatz und intensive medizinische Untersuchungen relativ kostengünstig feststellbar ist. Außerdem spricht aus ökonomischer Sicht nichts dafür, dass eigene Nachwuchsspieler beim Abschluss eines Profivertrages c.p. andere Opportunismusanreize besitzen als angeworbene Spieler. Auch die empirische Erkenntnis, dass Vereinswechsler gegenüber Vertragsverlängern ein signifikant höheres Gehalt erzielen (vgl. Abschnitt D.III.1.b)) spricht gegen das Auftreten von Informationsasymmetrien.

Die tatsächlichen Auswirkungen des Bosman-Urteils auf die Ausbildungsanreize der Vereine lassen sich nur empirisch erfassen. Allerdings ist das Maß für die Ausbildungsanstrengungen der Vereine schwer operationalisierbar. Möglich ist z.B. die Erfassung des Anteils der Ausgaben für die Nachwuchsausbildung am Umsatz der Vereine vor und nach dem Bosman-Urteil. Die Profivereine waren allerdings nicht bereit oder in der Lage, diese Informationen zur Verfügung zu stellen.

In Tabelle 41 wird die Haltung der Vereinsvertreter bezüglich des Einflusses des Bosman-Urteils auf die Nachwuchsförderung wiedergegeben. Das Ergebnis ist gemischt, deutet tendenziell jedoch darauf hin, dass die Ausbildungsanreize durch das Bosman-Urteil weniger tangiert wurden, als theoretisch zu vermuten war.

Der Anteil der neu in die Profikader der Bundesligamannschaften aufgenommenen Spieler, die aus der eigenen Jugend bzw. aus den eigenen Amateurmanschaften stammen, ist in Tabelle 42 angegeben.

Die Werte deuten auf einen rückläufigen Anteil der Nachwuchsspieler in der zweiten Hälfte der Neunziger Jahre hin. Einen Ausreißer gab es zu Sai-

¹⁰⁹ Vgl. Frick, B./Wagner, G. 1996, S. 612.

Tabelle 41

**Haltung der Vereinsverantwortlichen
gegenüber zurückgehenden Ausbildungsanreizen
als Folge des Bosman-Urteils**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Der Wegfall der Begrenzung der Anzahl der Lizenzspieler aus dem europäischen Ausland sowie die Abschaffung der Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf führen zu einer verminderten Nachwuchsförderung der Bundesligavereine.	5 (25 v.H.)	7 (35 v.H.)	8 (40 v.H.)

Quelle: eigene Erhebung

Tabelle 42

**Anteil der Nachwuchsspieler an den Neuzugängen
in der Fußball-Bundesliga**

Saison	Neuzugänge insgesamt	Neuzugänge eigene Jugend, bzw. Amateure	Anteil Nachwuchsspieler
1989/90	93	22	23,60 v. H.
1992/93	101	20	20,61 v. H.
1993/94	90	15	16,48 v. H.
1994/95	145	27	18,62 v. H.
1995/96	134	8	5,9 v. H.
1996/97	155	18	11,61 v. H.
1997/98	171	26	15,20 v. H.
1998/99	170	18	10,50 v. H.
1999/00	180	29	16,10 v. H.
2000/01	150	22	14,60 v. H.

Quelle: eigene Berechnungen

son 1995/96, der allerdings nicht auf das Bosman-Urteil zurückgeführt werden kann, da die Urteilsverkündung im Dezember 1995 bei den Planungen der Vereine zum Saisonstart im August 1995 nicht berücksichtigt werden konnte.

Tabelle 43

Anteil der Nachwuchsspieler (≤ 22 Jahre) an allen Bundesligaprofis

Saison	Spieler	22 oder jünger	Anteil in v. H.
1994/95	448	113	25,22
1995/96	454	107	23,56
1996/97	485	108	22,26
1997/98	504	111	22,02
1998/99	487	103	21,14
1999/00	527	125	23,72

Quelle: eigene Berechnungen

In Tabelle 43 wird der Anteil der Nachwuchsspieler aufgeführt, die 22 Jahre oder jünger sind. Darunter fallen natürlich auch eingekaufte junge Spieler, die nicht im eigenen Verein ausgebildet wurden. Die Ergebnisse können Aufschluss darüber geben, inwieweit die Vereine nach dem Bosman-Urteil weniger bereit sind, derartige ausbildungsintensive Spieler zu beschäftigen.

Die Ergebnisse zeigen keinen rückläufigen Trend des Anteils der Spieler dieser Altersklasse. Die Gefahr, diese Spieler in den nächsten Jahren ohne Ausbildungsentschädigung abgeben zu müssen, scheint die Ausbildungsbereitschaft nicht negativ zu beeinflussen.

Schließlich kann mit Hilfe des Spielerdatensatzes überprüft werden, ob die Vereine Nachwuchsspieler mit längerfristigen Verträgen ausstatten, um so Ausbildungsinvestitionen zu sichern. In den neuen Grundsätzen der FIFA zum Transfer von Spielern wird ausgeführt, dass die Spieler ihre Ausbildung in einem Alter von 23 Jahren beendet haben.¹¹⁰ Daher wird untersucht, ob sich die durchschnittliche Vertragsdauer dieser Nachwuchsspieler signifikant von der Restgruppe unterscheidet (vgl. Tabelle 44).

Während in den ersten beiden Spielzeiten nach dem Bosman-Urteil kein signifikanter Unterschied in den Vertragslaufzeiten zwischen den beiden Gruppen festzustellen ist, liegt die durchschnittliche Laufzeit in den beiden Spielzeiten 1998/99 und 1999/00 in der Gruppe der Nachwuchsspieler signifikant über der in der Vergleichsgruppe. Allerdings ist der Unterschied in der Vertragslaufzeit nicht sehr groß.

¹¹⁰ Vgl. FIFA 2001, Absatz 2.3.

Tabelle 44

Vertragsdauern von Nachwuchsspielern in der Fußball-Bundesliga

Saison	Durchschnittliche Vertragsdauer Nachwuchsspieler < 23 Jahre	Durchschnittliche Vertragsdauer Spieler > 22 Jahre	F-Test ¹
1996/97	2,903	3,125	0,72
1997/98	2,717	2,980	2,84
1998/99	3,197	2,905	3,20**
1999/00	3,077	2,791	2,82*

¹ Der F-Test zeigt an, ob sich die Mittelwerte der Vertragslaufzeiten zwischen den beiden Gruppen signifikant unterscheiden.

Quelle: eigene Berechnungen

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Ergebnisse nicht auf einen einschneidenden Einbruch der Nachwuchsförderung nach dem Bosman-Urteil schließen lassen. Der Trend eines rückläufigen Anteils der Spieler aus den eigenen Nachwuchsmannschaften setzte schon 1993, also vor Wirksamwerden der Reformen durch das Bosman-Urteil, ein.

Allerdings spielen auch bei der Nachwuchsförderung in den Vereinen weitere Faktoren eine Rolle, so dass die Auswirkungen des Bosman-Urteils nicht isoliert betrachtet werden können. Zum Einen liefern die Anforderungen des DFB im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens einen institutionellen Zwang zur Nachwuchsarbeit. Zum Anderen sind die Einnahmen der Profivereine gestiegen (s.o.), so dass bislang kein unmittelbarer Kostendruck auf den Vereinen lastet.

IV. Aktuelle Entwicklungen

Nach dem Bosman-Urteil waren die Bedenken der Europäischen Kommission gegen das Transfersystem im europäischen Fußball noch nicht beseitigt. Insbesondere die Tendenz zum Abschluss langfristiger Verträge und die immens steigenden Ablösesummen bei Vereinswechseln vor Vertragsablauf werden als Umgehungstatbestand der durch das Bosman-Urteil angestrebten Freizügigkeit der Fußballprofis angesehen. Daher sollte den Spielern grundsätzlich ein ordentliches Kündigungsrecht zum Saisonende eingeräumt und die Vertragslaufzeit begrenzt werden.¹¹¹ Nach massiven

¹¹¹ Vgl. Arndt, H.-W. 2000, S. 68–69.

Protesten der Vereinsvertreter und Fußballverbände wurde am 6. März 2001 ein gemeinsamer Kompromiss der FIFA, UEFA und EU-Kommission zur Reform des Transfersystems vorgelegt.¹¹² Das künftige Transfersystem ermöglicht die Forderung von Ablösesummen für Spieler bis zum 23. Lebensjahr, auch wenn ein Vertrag ausgelaufen ist. Die Transfersumme soll auf alle Vereine aufgeteilt werden, die an der Ausbildung des Spielers beteiligt waren, und sich an den Kosten für Ausbildung und Training orientieren. Weiterhin wird die Vertragslaufzeit auf ein bis maximal fünf Jahre begrenzt. Außerdem wurde ein eingeschränktes Recht zur ordentlichen Kündigung für beide Vertragsseiten implementiert. Dies sieht vor, dass bei Spielern bis zum 28. Lebensjahr Verträge drei Jahre (bei älteren Spielern zwei Jahre) nicht einseitig gekündigt werden dürfen, es sei denn es liegt ein „triftiger Grund“ oder ein „triftiger sportlicher Grund“ vor. Im Anschluss sind diese Verträge zum Saisonende ordentlich kündbar, allerdings soll bei einseitiger Kündigung ein finanzieller Ausgleich gezahlt werden.

Die ökonomischen Auswirkungen dieser Neuregelung können an dieser Stelle nicht abschließend behandelt werden. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die ökonomischen Anreize zur Nachwuchsausbildung verbessert wurden, da Spieler bis zum 23. Lebensjahr einen Verein nicht ablösefrei wechseln können. Ansonsten ändert die Neuregelung wenig am bisherigen System, da ordentliche Kündigungen außerhalb des geschützten Zeitraums mit finanziellen Ausgleichszahlungen verbunden sind.

Es ist mehr als fraglich, ob die Änderungen in dieser Form über einen längeren Zeitraum Bestand haben werden, da sie zum Einen das bisherige System kaum inhaltlich ändern, aber die Komplexität deutlich erhöhen, und zum Anderen gegen deutsches Arbeitsrecht verstoßen, welches unkündbare befristete Arbeitsverträge bis zu fünf Jahren zulässt. Insbesondere die außerordentliche Kündigungsmöglichkeit bei Vorliegen eines „triftigen sportlichen Grundes“ lässt großen Interpretationsspielraum zu. Es ist denkbar, dass ein Spieler, der nicht auf seiner Stammposition eingesetzt wird, dies zum Anlass nimmt und vom Kündigungsrecht Gebrauch macht. Der Verein erhält zwar eine Ablösesumme, jedoch ist auf diese Weise kaum eine Planungssicherheit für das Vereinsmanagement gegeben. Die neuen Regelungen sollen im Laufe des Jahres 2001 durch die FIFA beschlossen und umgesetzt werden.

Während die EU-Kommission die Freizügigkeit der Fußballprofis sichern möchte, wird von politischer Seite und einigen Sportverbänden vermehrt Kritik an den mangelnden Chancen für einheimische Nachwuchsspieler geübt. Der Freistaat Sachsen reagierte darauf im Januar 2001 mit der Ankündigung, ausländischen Sportlern aus Staaten außerhalb der Europäischen

¹¹² Vgl. FIFA 2001, Absatz 3.1.

Union keine Aufenthaltsgenehmigung mehr zu erteilen, wenn diese in Vereinen spielen wollen, die unterhalb der höchsten Spielklasse agieren (vgl. o.V. 2001b, S. 44). Mittlerweile planen die zuständigen Landesminister, diese Regelung bundesweit einzuführen. Allerdings hat der DFB bereits eine Ausnahmegenehmigung für die 2. Fußball-Bundesliga erwirkt.

E. Probleme der Ligaorganisation im professionellen Fußball

Im Laufe der Arbeit wurde die Fußball-Bundesliga-Industrie ausführlich beschrieben und die Besonderheiten im Produktionsprozess sowie auf den Absatz- und Produktionsfaktormärkten herausgearbeitet. Diese Erkenntnisse werden im folgenden fünften Kapitel aufgegriffen, um Kriterien für eine effiziente Organisation des Profifußballs in Deutschland zu entwickeln.

I. Ausgangsbedingungen im Überblick

Zur Einleitung erfolgt an dieser Stelle eine knappe Zusammenfassung der Ausgangslage.

Die Regulierungen im Bundesligafußball sollen grundsätzlich dem Ziel dienen, die Erlöse aus dem Verkauf des Gutes auf den unterschiedlichen Märkten zu maximieren. Dies wird als Maßstab für ligaorganisatorische Eingriffe herangezogen. Weiterhin wird die Basisannahme getroffen, dass die Erhaltung der Fußball-Bundesliga als nationales Meisterschaftsrennen nach bisherigem Grundmuster angestrebt wird. Es hat zwar Versuche gegeben, eine europäische Profiligena zu organisieren,¹ jedoch entspricht diese Liga zur Zeit nicht den Präferenzen der Zuschauer. Im Rahmen der UFA-Untersuchung sprachen sich 74,6 v.H. der Befragten für die Beibehaltung der Champions League gegenüber der Einführung einer Euroliga aus.²

Auch die Vereinsvertreter stehen einer Euroliga eindeutig ablehnend gegenüber (vgl. Tabelle 45).

Grundlegende Anforderungen an eine Ligaorganisation ist die Sicherstellung der Vergleichbarkeit der sportlichen Leistungen der Teams, sowie der

¹ Vor der Saison 1998/99 gab es Planungen, eine Euroliga mit 32 europäischen Teams in zwei Staffeln einzuführen. Die italienische Agentur Media Partner führte intensive Gespräche mit einigen europäischen Spitzenclubs, die auch aufgrund der ablehnenden Haltung der UEFA nicht zum Abschluss gebracht werden konnten, vgl. Wild, K. 1998, S. 2–3.

Zum Saisonstart 2000/01 machte das spanische Unternehmen Telefonica den europäischen Spitzenvereinen das Angebot, eine Euroliga zu organisieren, die den Clubs rund 2 Milliarden DM Einnahmen garantieren sollte, vgl. o.V. 2000d, S. 48. Auch dieses Projekt wurde nicht verwirklicht.

² Vgl. UFA 2000, S. 50.

Tabelle 45

Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber einer Europaliga

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Aufgrund des größeren Marktvolumens ist es sinnvoll, in den nächsten Jahren eine Liga mit den besten europäischen Mannschaften einzuführen.	0 (0 v.H.)	3 (14,29 v.H.)	18 (85,71 v.H.)
Die Bundesligen würden nach Einführung einer Europaliga an Bedeutung verlieren.	7 (33,33 v.H.)	8 (38,10 v.H.)	6 (28,57 v.H.)

Quelle: eigene Erhebung

Aufbau einer Produkthistorie durch eine Konstanz des begleitenden Regelwerks. Beide Aspekte sind im deutschen Profifußball gegeben und auch nicht Gegenstand der Diskussion. Sie brauchen an dieser Stelle nicht weiter verfolgt zu werden.

Weitere Grundvoraussetzungen, mit weitreichenderen Konsequenzen für die Ligaorganisation, sind die Integrität und Spannung des Wettbewerbs. Beide Aspekte spielen vor allem bei der Frage der Organisation der vereinsübergreifenden Zusammenarbeit eine entscheidende Rolle. Die Sicherung der Glaubwürdigkeit des Wettbewerbs betrifft die grundlegende Frage der Integrationsform der Vereine in Verbindung mit der Kontrolle der Einhaltung von Grundregeln eines als glaubwürdig definierten Meisterschaftsrennens. Im Gegensatz zur Sicherung der Integrität wird die Spannung des Wettbewerbs als Grundvoraussetzung kontrovers diskutiert. Spannungssichernde Eingriffe der Ligaorganisation sind erforderlich, wenn der Einfluss der Unsicherheit auf die Vermarktbarkeit akzeptiert und gleichzeitig bezweifelt wird, dass die Profivereine ohne Regulierungen für ein effizientes Spannungsniveau sorgen.

Gemeinsam ist beiden Aspekten wiederum, dass sie genau wie das Meisterschaftsrennen an sich in Gemeinschaft aller Anbieter produziert werden. Aufgrund dieser Abhängigkeiten der Anbieter im Produktionsprozess kann das hergestellte Produkt als Teamprodukt bezeichnet werden. Im Rahmen einer solchen Teamproduktion besteht die Gefahr des Trittbrettfahrens durch die einzelnen Teilnehmer. Für die einzelnen Vereine entsteht der Anreiz, sich vor den Beiträgen zur Produktion der Gemeinschaftsprodukte zu drücken, um sich kurzfristig Erträge zu sichern, während die Kosten von allen Teilnehmern zu tragen sind. Dieses klassische Problem der „Drücke-

bergerei“ bei Teamproduktion wird grundsätzlich durch das Einsetzen geeigneter Monitoring-Instrumente gelöst. Die Vereine verzichten auf einen Teil ihrer Verfügungsrechte, die sie an ein Überwachungsorgan abtreten.

Als Grundvoraussetzung zur Vermarktbarkeit des Produktes Bundesliga-Fußball wurde weiterhin die Aussagefähigkeit des Wettbewerbs hergeleitet. Bei der Wahl einer konkreten Organisationsform unter Berücksichtigung von Monitoring-Anforderungen muss daher der Monopolcharakter der Fußball-Bundesliga beachtet werden, da den Vereinen keine Austritts-Optionen ermöglicht sind. Für die Fußballclubs, die innerhalb dieser Sportliga agieren, ist der Großteil der Investitionen zur Teilnahme am Spielbetrieb, z.B. in die Spielstärke der Mannschaft oder in Sportarenen, hoch spezifisch.

Die transaktionskostentheoretische Untersuchung von spezifischen Investitionen geht auf Williamson (1990, S. 60 ff.) zurück. Dabei misst die Faktorspezifität die Einsatzmöglichkeit von Produktionsfaktoren in anderen als der first-best Verwendung. Eine Faktorspezifität von Null würde eine kostenlose Umschichtungsmöglichkeit der Faktoren ohne Produktivitätsverluste bedeuten. Je höher die Faktorspezifität, desto größer ist der Wertverlust, der mit dem Einsatz in alternativen Verwendungen verbunden ist.³ So könnten Fußballvereine zwar Freundschaftsspiele oder Turniere außerhalb des Ligaspielbetriebes organisieren. Die zu erzielenden Einnahmen aus diesen Veranstaltungen wären aber wesentlich niedriger als bei Begegnungen im Rahmen des Meisterschaftsrennens. Das Eintreten in Transaktionsbeziehungen mit hoher Faktorspezifität schafft demnach Abhängigkeiten, die dem investierenden Akteur Rückzugsmöglichkeiten verbauen. Er geht somit das Risiko ein, vom Transaktionspartner ausgebeutet zu werden (hold-up). Dies kann wiederum dazu führen, dass bei ex ante Erkennung der hold-up Gefahren ökonomisch sinnvolle Investitionen unterbleiben oder ineffizient hohe Kosten durch Sicherungsmaßnahmen induziert werden.⁴ Schließlich können die Produktionsexternalitäten in Verbindung mit einer unvollständigen Information über tatsächliche Erlöse und Kosten sowie der nicht eindeutig gewinnorientierten Ausgestaltung der internen Vereinsverfassungen Überinvestitionen auslösen, die zu einer kollektiven Ressourcenverschwendung und einem ineffizient niedrigen Spannungsgrad führen.

Die Analyse der Implikationen der Produktanforderungen und Produktionsbesonderheiten für die Ligaorganisation soll nun in zwei Schritten erfolgen. Zunächst wird in Abschnitt E.II. die grundsätzliche Organisation des Zusammenschlusses der Vereine diskutiert, bevor anschließend ausführlich die Notwendigkeit und Auswirkungen von Regulierungen im Rahmen der Produktion von Spielstärke der Klubs untersucht werden.

³ Vgl. Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. 1999, S. 180.

⁴ Vgl. Franck, E. 1995, S. 36.

II. Anforderungen an die Integration der Vereine

An dieser Stelle soll die Frage analysiert werden, welche Form des Zusammenschlusses der Vereine im Rahmen einer effizienten Ligaorganisation gewählt werden sollte. Dabei ist zu beachten, dass die Vereine ihre Selbstständigkeit wahren müssen, damit das Meisterschaftsrennen aus Sicht der Konsumenten nicht an Glaubwürdigkeit verliert.⁵ Daher wäre z.B. die Gründung eines Meisterschaftsrennens durch einen einzelnen Ligaeigner, der alle Teilnehmer unter Vertrag nimmt und anschließend den Wettbewerb organisiert, kaum denkbar. Zwar würde in dieser Organisationsform „Drückebergerei“ wirksam verhindert, jedoch gäbe es bei einer derartigen Struktur Schwierigkeiten, das Meisterschaftsrennen als glaubwürdigen Wettkampf zwischen selbständigen Mannschaften zu vermarkten.⁶

Das zunehmende Interesse an der Ausgliederung der Lizenzspielerabteilungen in der Rechtsform einer börsennotierten Kapitalgesellschaft (vgl. Abschnitt B.I.) kann ebenfalls zu Konflikten mit der Integritätssicherung führen. Durch Börsengänge ergeben sich für Investoren Möglichkeiten, Anteile an mehreren Klubs zu erwerben. Auch ohne dass dies zwangsläufig Ergebnisabsprachen oder Spielstärke beeinflussende Maßnahmen nach sich ziehen muss, reicht schon die Möglichkeit der Manipulation aus, um das Vertrauen der Konsumenten negativ zu beeinflussen. Das Problem des Mehrfachbesitzes ist in der Spielzeit 1997/98 bereits aufgetreten, als die Vereine AEK Athen, Slavia Prag und Vicenza Calcio, die sich mehrheitlich im Besitz eines britischen Konzerns befanden, alle das Viertelfinale des Europapokals der Pokalsieger erreichten. Zu einem direkten Aufeinandertreffen dieser Clubs kam es zwar weder im Viertelfinale noch im weiteren Verlauf des Wettbewerbs, jedoch reagierte die UEFA und beschloss das Verbot der Teilnahme von mehreren Vereinen, die im Mehrheitsbesitz desselben Investors sind. Eine Klage der Vereine AEK Athen und Slavia Prag gegen den UEFA-Beschluss wurde vom Lausanner Court of Arbitration for Sport (CAS) unter anderem aufgrund der Integritätsgefährdung zurückgewiesen.⁷

Eine ähnliche Problematik entsteht durch den finanziellen Einstieg von Rechtevermarktern bei Bundesligavereinen.⁸ Die großen Vermarktungsgesellschaften stellen den Vereinen Finanzmittel zur Verfügung und verlangen dafür Entscheidungs- bzw. Mitbestimmungsrechte. Da die Rechtevermarkter ihr Investitionsrisiko durch den Einstieg bei mehreren Proficlubs diversifizieren (vgl. Tabelle 2), besteht wiederum ein Problem der Sicherung eines

⁵ Vgl. Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J. 1986, S. 58; Noll, R. G. 1991, S. 22 ff.

⁶ Vgl. Franck, E. 1995, S. 139.

⁷ Vgl. Schwarz, D. 2000, S. 83 ff.

⁸ Vgl. Kipker, I. 2000, S. 48 ff.

glaubwürdigen Wettbewerbs. Der DFB reagierte auf diese Situation mit einer Änderung des § 7 Lizenzspielerstatut, wonach Mitarbeiter oder Mitglieder von Organen von Unternehmen, die mit mehreren Vereinen der Lizenzligen in wirtschaftlich erheblichen Umfang in vertraglichen Beziehungen im Bereich der Vermarktung stehen, nicht Mitglied in den Führungsorganen des Vereins sein dürfen.⁹ Außerdem verhindert §16c der Statuten des DFB, dass die Bundesligavereine mehrheitlich in den Besitz einer anderen Institution gelangen.

Auf der einen Seite muss die Ligaorganisation also die Selbständigkeit der Profivereine glaubwürdig versichern. Auf der anderen Seite müssen die Anforderungen, die aufgrund der Teamproduktion im Rahmen des Meisterschaftsrennens entstehen, mit Hilfe eines geeigneten Monitoring-Instrumentes gelöst werden, welches wiederum die Spezifität der Investitionen der Vereine innerhalb einer Monopolliga berücksichtigen muss. Eine effiziente Koordinationsform ist ein genossenschaftsähnlicher Zusammenschluss der Vereine nach dem Vorbild nordamerikanischer Teamsportligen.¹⁰ Zum einen sind Verfügungsrechte an einen Monitor abgetreten, der die Kontrolltätigkeiten übernimmt, um auf diese Weise schädigendes Verhalten durch „Drückeberger“ zu verhindern. Zum anderen besitzen die einzelnen Vereine Mitspracherechte, die wiederum ein ineffizient niedriges Investitionsniveau der Teams verhindern können.¹¹ Auch in den profitablen Profiligen im nordamerikanischen Teamsport werden Regulierungen erlassen, wie das Verbot von Mehrfachbeteiligungen an Teams oder die Regel, dass ein Eigentümer den Club im Mehrheitsbesitz halten muss, um die Gefahr opportunistischen Verhaltens innerhalb der Teilnehmer zu vermeiden und den Entscheidungsprozess zu beschleunigen.¹²

Die Ligaorganisation muss dem Kontrollorgan bestimmte Verfügungsrechte zuweisen, damit eine effiziente Bereitstellung der Teamprodukte gesichert werden kann. Im Vordergrund steht dabei neben der Einhaltung der festgesetzten Regeln die Sicherung der Integrität. Hier ist u.a. darauf zu achten, dass während einer Spielzeit (und möglichst auch nicht danach) keine wirtschaftlichen Zusammenbrüche von Vereinen auftreten, die zu ei-

⁹ Vgl. DFB-Lizenzspielerstatut 2001, § 7, Absatz f.

¹⁰ Vgl. Franck, E./Jungwirth, C. 1999, S. 127 ff.

¹¹ In den nordamerikanischen Profiligen übernimmt der sogenannte Commissioner die Gesamtgeschäftsführung der Liga und besitzt umfangreiche Entscheidungsbefugnisse. Er wird von den Mitgliedern der Liga eingesetzt und kann von ihnen wieder abgewählt werden. Letztlich werden alle wesentlichen Entscheidungen durch die Ligamitglieder getroffen. Dies betrifft die Verteilung der Einnahmen, die Aufnahme neuer Mitglieder oder die Änderung der Organisationsregeln (vgl. Klingmüller, A. 1998, S. 31).

¹² Vgl. Mason, D. S. 1997, S. 211.

ner Verzerrung des Wettbewerbs führen.¹³ Um derartige Situationen zu vermeiden, wurde vom DFB ein jährliches Lizenzierungsverfahren durchgeführt¹⁴, in dem die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit sowie die Einhaltung der Regelungen bezüglich des Einflusses von vereinsexternen Institutionen überprüft werden kann. Wirksam ist ein derartiges Verfahren natürlich nur dann, wenn bei Nichteinhaltung der Regeln Sanktionen erfolgen. Hier besteht neben Geldstrafen oder Punktabzügen auch die Verweigerung der Lizenzerteilung, was mit der Rückstufung des Vereins in die höchste Amateurspielklasse einhergeht.¹⁵

Eine weiterführende Abtretung von Verfügungsrechten der Vereine zur Sicherung eines effizienten Spannungsniveaus und zur Vermeidung von Überinvestitionstendenzen betrifft die Einführung von Umverteilungsmaßnahmen, wie der Zentralvermarktung der Liga auf unterschiedlichen Absatzmärkten. Dies wird ausführlich in Abschnitt E.IV.1. analysiert.

Im Folgenden soll zunächst in knapper Form auf die Ligaorganisation im deutschen Profifußball eingegangen werden. Bis zur Spielzeit 2000/01 lag die Organisation der Fußball-Bundesliga in den Händen des DFB. Die Bundesligen besaßen als Einrichtungen des DFB weder eine eigene Rechtspersönlichkeit noch waren sie Mitglied des Verbandes oder autonomes Verbandsorgan.¹⁶ Der DFB hatte zur Organisation der Bundesliga den Liga-Ausschuss eingerichtet, der nach § 47 DFB Satzung (in der alten Fassung vor Gründung des Ligaverbandes) die Interessen der Lizenzvereine und Lizenzspieler unter Berücksichtigung der Gesamtinteressen des DFB zu vertreten hatte. Dem Handlungs- und Entscheidungsspielraum des Liga-Ausschusses waren klare Grenzen gesetzt. So waren die vom Liga-Ausschuss getroffenen Entscheidungen letztendlich von der Zustimmung des DFB-Vorstandes abhängig. Dies betraf auch den Verkauf der Fernseh- und Hörfunkrechte an Bundesligaspielen. Weiterhin hatten die Amateurvertreter auf dem DFB-Bundestag deutlich die Mehrheit der Stimmen. Eine ökonomisch effiziente Organisation des Profifußballs unter der Führung des Verbandes war wegen der Interessendivergenzen zwischen dem Verband, der das Gesamtwohl des Fußballsports, insbesondere auch das der Amateurvereine, zu beachten hatte, und den Profivereinen nicht zu erwarten.¹⁷ Aufgrund dieser Konflikte beschloss der DFB auf Drängen der Profivereine auf einem

¹³ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 31.

¹⁴ Vgl. §§ 4 ff. DFB-Lizenzspielerstatut 2001.

¹⁵ Seit Gründung der Fußball-Bundesliga wurde in acht Fällen Vereinen keine Lizenz für die Bundesligen erteilt, drei Vereinen wurde die Lizenz nach der Spielzeit entzogen und sechsmal wurden Mannschaften nach Auflageverstößen mit Punktabzügen bestraft, vgl. o. V. 2000e, S. 27.

¹⁶ Vgl. Galli, A. 1998, S. 19.

¹⁷ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 69 ff.

außerordentlichen Bundestag am 30. September 2000 eine Strukturreform, in der die Gründung des Ligaverbandes vollzogen wurde.

In § 16 der DFB-Satzung werden die Rechte und Pflichten des Ligaverbandes festgelegt. Dem Ligaverband wird das Recht zur eigenverantwortlichen Ermittlung des Deutschen Fußballmeisters sowie der Teilnehmer an den europäischen Vereinswettbewerben übertragen. Damit fällt dem Ligaverband auch die vollständige Vermarktung des Profifußballs zu. Auch das Lizenzierungsverfahren geht auf den Ligaverband über. Die Erstellung des Spielplans erfolgt in Zukunft in Absprache zwischen dem DFB und dem Ligaverband.

Der Ligaverband ist verpflichtet, Spieler für die Nationalmannschaft und weitere Auswahlmannschaften des DFB abzustellen. Weiterhin nehmen seine Mannschaften am DFB-Pokal teil und es muss ein ausreichender Auf- und Abstieg zwischen der Ersten und Zweiten Bundesliga sowie der Zweiten Bundesliga und der obersten Amateurspielklasse gewährleistet sein (vgl. Abschnitt B.I.). In diesem Zusammenhang wird aus ökonomischer Sicht diskutiert, dass es aufgrund der Auf- und Abstiegsregelungen auf Basis sportlicher Leistungen zu ökonomisch ineffizienten Teilnehmerstrukturen im Meisterschaftsrennen kommen kann. Eine Effizienzsteigerung könnte durch die Verteilung der Teilnehmerlizenzen am Spielbetrieb der 1. Bundesliga in Abhängigkeit von den Marktgrößen der Bewerber erreicht werden. Beispielsweise könnte die Vergabe von Teilnahmelizenzen an Eintracht Frankfurt oder einem Ostberliner Verein zur Saison 2001/02, anstatt für Energie Cottbus oder St. Pauli, die Gesamterlöse aus dem Meisterschaftsrennen deutlich erhöhen. Dieses Prinzip entspricht den Verhältnissen in den nordamerikanischen Profiligen.

Es wäre weiterhin denkbar, dass ganze Teams aus Regionen mit geringem Marktpotenzial in Regionen mit höheren Ertragschancen „wandern“, wenn ökonomisch erfolgversprechende Gebiete keine sportlich leistungsfähige Mannschaft hervorbringen konnten.¹⁸

Durch die Allokation der Teilnahmerechte über den Markt könnten die Erträge der Bundesliga erhöht werden.¹⁹

Auf der anderen Seite kann argumentiert werden, dass der Kampf gegen den Abstieg dazu führt, dass Meisterschaftsspiele mit schwächeren Teams überhaupt in das Interesse der Konsumenten rücken. Für bestimmte Teams ist das Ziel des Klassenerhaltes mit dem Ziel der Erringung der Meister-

¹⁸ Im professionellen Teamsport in Deutschland wurde ein solcher Umzug bisher einmalig in der Basketball-Bundesliga vollzogen, als der Bundesligist TV Rhöndorf zur Spielzeit 1999/00 unter dem neuen Namen Frankfurt Skyliners in Frankfurt antatrat.

¹⁹ Vgl. Franck, E. 1995, S. 116 ff.

schaft bei Spitzenvereinen vergleichbar. Die mit dem Versuch der Vermeidung des Abstiegs verbundenen Investitionen in die Spielstärke können zu einer ertragsteigernden Erhöhung der Spannung in der Liga führen.²⁰

Außerdem besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Finanzkraft und dem sportlichen Erfolg der Vereine, so dass überwiegend Klubs mit größeren Marktpotenzialen in der ersten Bundesliga vertreten sind.²¹ Von einer ineffizient großen Zahl an Kleinstadt-Teams in der Bundesliga kann demnach keine Rede sein. Auch der Hinweis auf die fehlenden sportlichen Relegationskriterien in den nordamerikanischen Profiligen kann nicht vollständig überzeugen. Zwar scheiden die schlechtesten Mannschaften nicht aus den Major Leagues aus. Das damit verbundene Verpassen der sogenannten Play-off-Runden²² ist jedoch ein ähnlich wirkender Anreiz, wettbewerbsstarke Mannschaften ins Rennen zu schicken.

Im Hinblick auf die Strukturreform des DFB kann festgehalten werden, dass der Ligaverband in Bezug auf eine effiziente Organisation des Profifußballs ein besserer Ligaorganisator ist als der Deutsche Fußball-Bund. Allerdings bleibt weiter eine Abhängigkeit vom Amateurfußball bestehen: Der Ligaverband verfügt über 92 von 254 Stimmen auf den künftigen DFB Bundestagen und damit über eine Sperrminorität. Dadurch bleiben aber Reformideen des Ligaverbandes von der Zustimmung eines wesentlichen Teils der Amateurvertreter abhängig.

III. Ein einfaches Modell einer Mannschaftssportliga

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, dass regulierende Markteingriffe im Rahmen der Ligaorganisation notwendig sind, um ineffiziente Überinvestitionen bei der Ermittlung der Rangfolge des Meisterschaftsrennens und Unterinvestitionen in den Spannungsgrad zu vermeiden. Im folgenden soll daher die grundsätzliche Problematik von regulierenden Markteingriffen in einer Sportliga mit Hilfe eines einfachen Modells dargestellt werden.

²⁰ Vgl. Frick, B./Lehmann, E./Weigand, J. 1999, S. 516.

²¹ Vgl. Enderle, G. 2000, S. 18.

²² Aufgrund der Größe des geographischen Gebietes sind die Mannschaften der Major Leagues in verschiedene Regionalstaffeln eingeteilt. Am Ende der Meisterschaftsrunde qualifizieren sich die erfolgreichsten Teams aller Staffeln für die Play-Off Runden, in denen nach dem K.-o.-System der Meister ermittelt wird.

1. Ineffizienzen bei Gewinnmaximierung

Modelltheoretische Untersuchungen von professionellen Sportligen stammen im wesentlichen aus Nordamerika. Insbesondere haben sich Quirk²³ und Vrooman²⁴ mit der mathematischen Modellierung von Spielstärkeverteilungen und Auswirkungen von regulierenden Eingriffen in Sportligen auseinander gesetzt.

Die folgende Darstellung basiert auf einem einfachen Modell, welches die grundsätzlichen Zusammenhänge verdeutlichen soll.²⁵ Die Untersuchung erfolgt anhand einer Liga mit zwei gewinnmaximierenden Teams und es wird unterstellt, dass die Vereine ausschließlich Zuschauereinnahmen und Erlöse aus dem Verkauf der Übertragungsrechte an ihren Heimspielen erzielen. Es gilt, dass die Erlöse (E) der Teams mit steigendem Spielerfolg zunehmen. Der Spielerfolg wird vereinfachend als Prozentsatz der gewonnenen Spiele (SQ) angegeben.²⁶ Der Grenznutzen der Zuschauer aus zusätzlichen Siegen der eigenen Mannschaft nimmt allerdings stetig ab. Dies lässt sich damit begründen, dass die Zuschauer der einzelnen Teams neben dem Erfolg der eigenen Mannschaften auch an einem ausgeglichenen Wettbewerb interessiert sind. Es wird weiterhin unterstellt, dass Team A ein höheres Marktpotenzial als Team B aufweist, welches sich in einer höheren Zuschauerzahl bzw. in höheren Einschaltquoten niederschlägt. Unter der Annahme, dass die Erlöse pro Zuschauer im Stadion bzw. vor dem Fernsehgerät für beide Teams gleich hoch und konstant sind, lassen sich die Erlös (E)- und Grenzerlösfunktionen (GE) der Clubs in den Abbildungen 8 und 9 ableiten.²⁷

Es existieren keinerlei Restriktionen auf dem Arbeitsmarkt oder Erlösverteilungsmechanismen. Die Kosten zur Produktion von Spielstärke hängen ausschließlich vom Produktionsfaktor Arbeit ab. Die Produktivität einer zusätzlichen Einheit Spielstärke sei über alle Spielstärkeniveaus konstant, so dass die Produktion einer zusätzlichen Einheit Spielstärke für alle Mannschaften identische Kosten und damit konstante Grenzkosten (GK) generiert.

²³ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997; Fort, R./Quirk, J. 1995; El Hodiri, M./Quirk, J. 1971.

²⁴ Vgl. Vrooman, J. 1995, 1996, 1997, 2000.

²⁵ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 271 Ff.; Downward, P./Dawson, A. 2000, S.49 ff.

²⁶ Aus Vereinfachungsgründen wird von unentschiedenen Spielausgängen abstrahiert, so dass einer Siegquote von Team A in Höhe von x immer eine Siegquote von $1-x$ des Team B gegenübersteht.

²⁷ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 271 und 272.

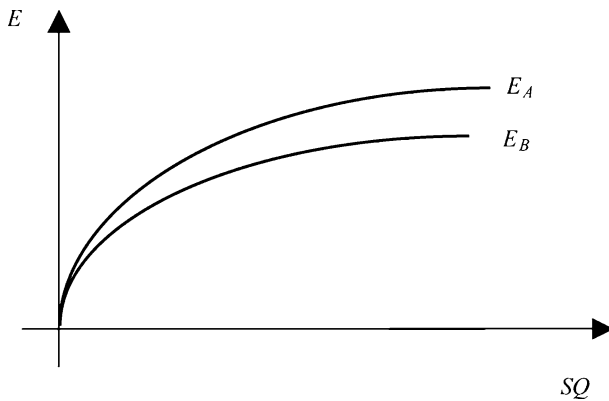


Abbildung 8: Erlösfunktionen in Abhängigkeit von der Siegquote

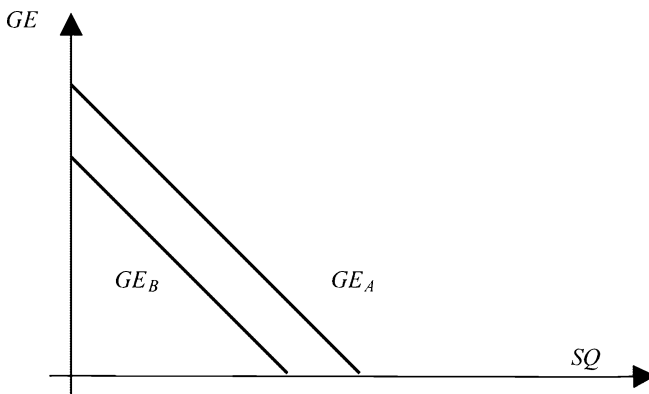
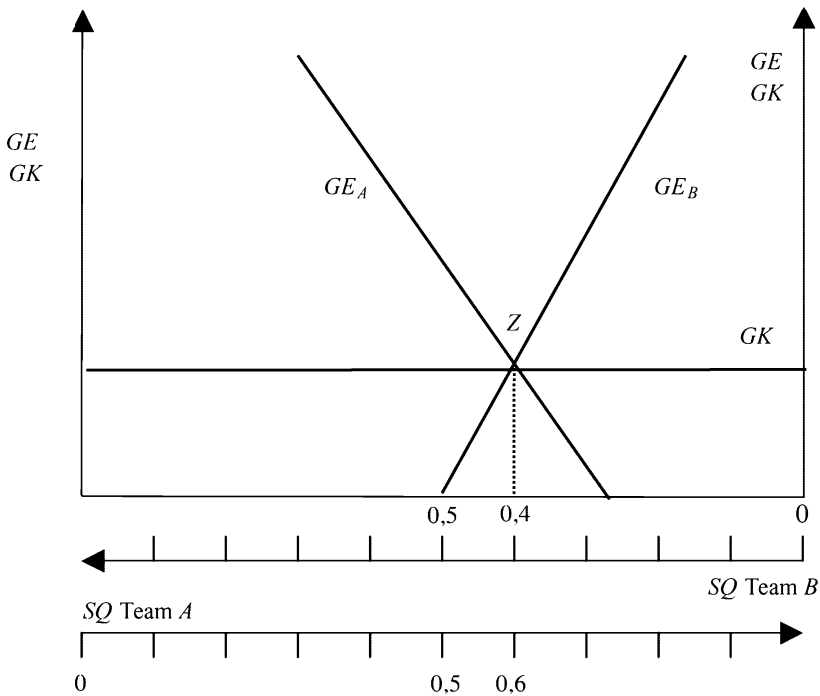


Abbildung 9: Grenzerlösfunktionen in Abhängigkeit von der Siegquote

Die unterschiedliche Ausgangsposition der beiden Teams kann schließlich in einem Diagramm (vgl. Abbildung 10) zusammengefügt werden, so dass die Verteilung der Siegquoten auf die Mannschaften sichtbar wird.

Beide Teams maximieren ihre Gewinne und fragen folglich solange Spielstärkeeinheiten nach, bis die Grenzkosten (GK) den individuellen Grenzerlösen (GE) entsprechen. Im Gleichgewicht Z addieren sich die Gewinnwahrscheinlichkeiten zu eins und es gilt $GE_A = GE_B = GK$.²⁸ Die Grenzkosten entsprechen dem Lohnsatz für eine Einheit Spielstärke. Es

²⁸ Vgl. Prinz, A./Vogel, A. 2001, S. 244.



Quelle: Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 272

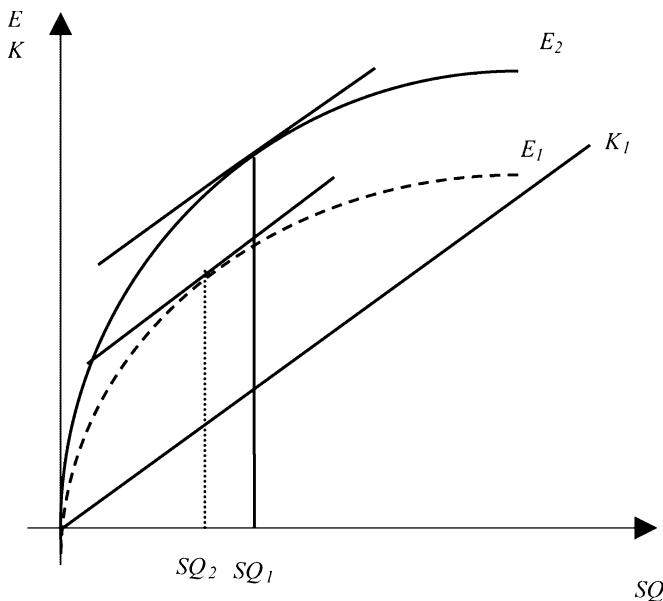
Abbildung 10: Verteilung der Spielstärke im einfachen Modell einer Mannschaftssportliga

zeigt sich, dass im Marktgleichgewicht Team A mehr als 50 v.H. und Team B folglich weniger als die Hälfte der Spiele gewinnt.

Die Spielstärken sind in diesem Punkt nicht ausgeglichen. Team A dominiert Team B und beide Teams haben keinerlei Anreiz, ihr Gewinnmaximum zu verlassen. Sind die Vereine vollständig informiert, berücksichtigen diese in ihren Erlösfunktionen auch die spannungsabhängige Nachfrage der Zuschauer. Daher werden im Gleichgewicht Z ebenfalls die Ligaeinnahmen maximiert, so dass kein Eingriff aufgrund von Spannungsproblemen oder Überinvestitionstendenzen notwendig ist.²⁹

Wie im Abschnitt C.III.1. hergeleitet wurde, ist aber zu bezweifeln, dass die Bundesligavereine vollständig über die ökonomischen Konsequenzen ihres Handelns informiert sind. Selbst wenn angenommen wird, dass die

²⁹ Vgl. Enderle, G. 2000, S. 17.



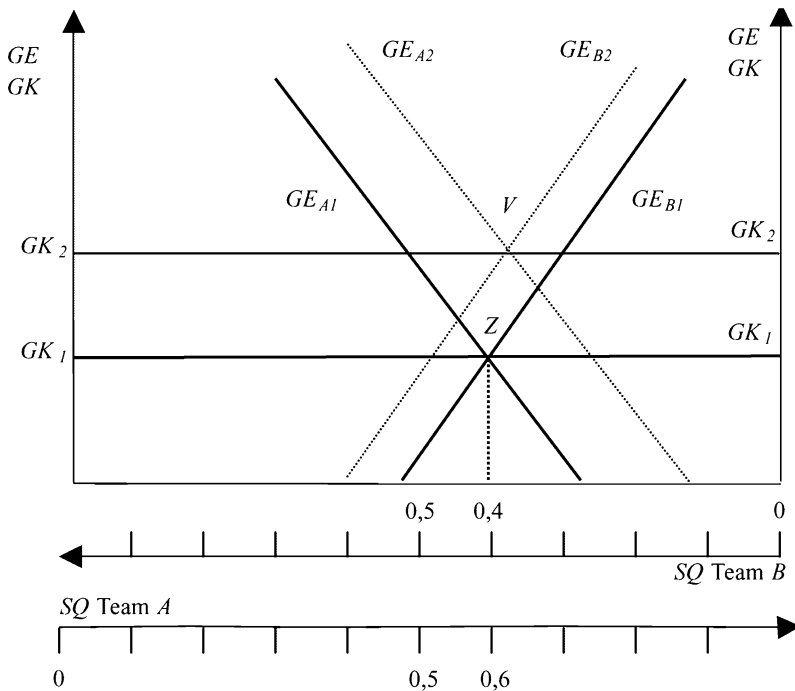
Quelle: Késenne, S. (1995, S. 16)

Abbildung 11: Überproduktion von Spielstärke aufgrund von Erlösüberschätzungen im einfachen Modell mit gewinnmaximierendem Team

Clubs gewinnmaximierend handeln, kann eine Überschätzung der potenziellen Erlöse ineffizient hohe Spielstärkeinvestition der Vereine auslösen.

Die tatsächliche Erlöskurve E_1 liegt dann unterhalb der, ex ante vom Verein kalkulierten, Erlöskurve E_2 . Die gewinnmaximierenden Vereine maximieren die Spielstärke, bis die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen, und produzieren folglich ein ineffizient hohes Spielstärkeniveau, welches zur Siegquote SQ_1 führt (vgl. Abb. 11).

Eine Ursache derartiger Erlösüberschätzungen können die europäischen Vereinswettbewerbe darstellen. Das Erreichen der Champions League oder des UEFA-Pokals ist mit hohen zusätzlichen Erlösen verbunden. Zum einen ist es aufgrund der hohen Dynamik der Fernseheinnahmen und Preisgeldausschüttungen kaum möglich, ex ante eine verlässliche Kalkulationsbasis zu finden. Zum anderen können die Aussichten, einen dieser lukrativen Plätze zu erreichen, die Risikoeinschätzung der Vereine verzerren, so dass diese ihre wahren Chancen überschätzen (vgl. Abschnitt C.III.1.). Die starken Anreize, einen europäischen Wettbewerb zu erreichen, können dazu



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Késenne, S. (1995)

Abbildung 12: Spielstärkeverteilung von gewinnmaximierenden Vereinen unter Berücksichtigung von Erlösüberschätzungen

führen, dass einzelne Vereine in der nationalen Liga eine Dominanzposition aufbauen, was wiederum das Interesse der Konsumenten an der nationalen Meisterschaft negativ beeinflussen kann und damit das Marktpotenzial der Liga absenkt. Die Problematik lässt sich mit Hilfe von Abbildung 12 illustrieren.

Ausgangspunkt ist das Gleichgewicht Z, welches resultiert, wenn die Vereine die Gesamterlössituation aus nationaler Meisterschaft und europäischem Wettbewerb vollständig berücksichtigen, d.h. richtig einschätzen. Beide Teams fragen solange Spielstärke nach, bis im Marktgleichgewicht die individuellen Grenzerlöse (GE_{A1} und GE_{B1}) den Grenzkosten GK_1 entsprechen. Wird jetzt eine Überschätzung der potenziellen Erlöse durch beide Teams eingeführt, verschieben sich die Grenzerlösfunktionen auf GE_{A2} für Team A und GE_{B2} für Team B. Es ist weiterhin anzunehmen, dass das Team mit dem höheren Erlöspotenzial in der nationalen Liga auch in Bezug auf die Erlöse aus internationalen Wettbewerben einen Vorteil gegen-

über dem Team mit den schlechteren Absatzmöglichkeiten besitzt. Daher verursacht das Erreichen eines internationalen Wettbewerbs einen stärkeren Erlössprung. Im Modell drückt sich dies durch eine stärkere Verschiebung der Grenzerlöskurve aus.

Im neuen Marktgleichgewicht V resultiert gegenüber dem Gleichgewicht ohne Überschätzung des Erlöspotenzials Z zum einen eine ineffizient hohe Ungleichverteilung der Spielstärke. Zum anderen liegen die Grenzkosten der Spielstärkeproduktion GK_2 über den Kosten im Marktgleichgewicht ohne die Berücksichtigung europäischer Wettbewerbe (GK_1), da ausgehend vom Gleichgewicht Z eine zusätzliche Nachfrage nach Spielstärke einsetzt, die zu einer Erhöhung der Spielergelöhne führt. Team A wird sich letztlich gegenüber Team B durchsetzen und für einen europäischen Wettbewerb qualifizieren. Die Dominanzposition von Team A ist eindeutiger als im Modell ohne europäische Anreize.³⁰

Im neuen Gleichgewicht V liegen ineffiziente Überinvestitionen in die Spielstärke vor, so dass keine Maximierung der Ligaeinnahmen erfolgt. Die Dominanzposition von Team A wird unter den gegebenen Annahmen auf Dauer Bestand haben. Dies könnte zu einem Rückgang des Interesses an der nationalen Meisterschaft führen. Aufgrund dieses Befundes ist ein regulierender Eingriff zur Beseitigung dieser Ineffizienzen aus ökonomischer Sicht zu befürworten.

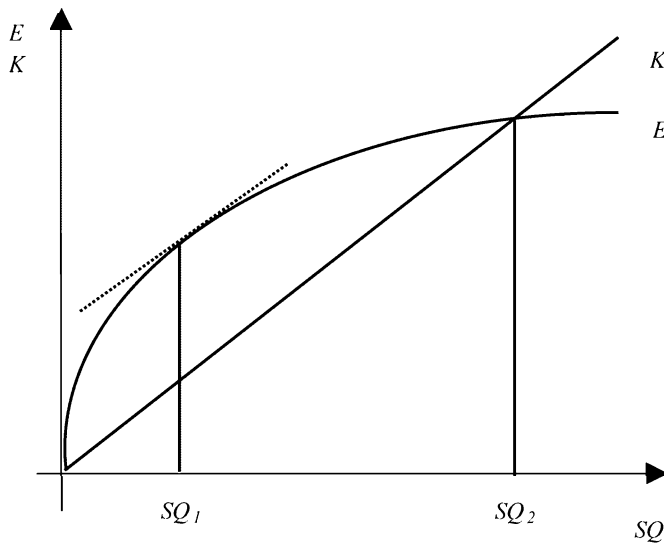
2. Ineffizienzen bei Siegmaximierung

Bislang wurde in der modelltheoretischen Analyse Gewinnmaximierung für die Bundesligavereine unterstellt. Im Verlauf dieser Arbeit wurde bereits verdeutlicht, dass die Annahme der Gewinnmaximierung für die Vereine im Bundesligafußball nicht unbedingt zutreffen muss. Im Folgenden soll daher die Hypothese der Gewinnmaximierung durch die Annahme der Siegmaximierung ersetzt werden. Dies ist vereinfachend gleichzusetzen mit der Hypothese der Maximierung des sportlichen Erfolgs unter Einhaltung des Budgets, mit der auch die Mehrheit der Vereinsverantwortlichen die Zielsetzung ihres Bundesligavereins beschreiben (vgl. Tabelle 11).

Bis auf die geänderte Zielfunktion gelten die gleichen Annahmen wie im Ausgangsmodell. Die Verhaltensunterschiede der Vereine lassen sich in Abbildung 13 ablesen.

Ein gewinnmaximierender Verein investiert solange in die Spielstärke seiner Mannschaft, bis die Grenzkosten den Grenzerlösen entsprechen. Dies

³⁰ Vgl. Enderle, G. 2000, S. 25 ff.



Quelle: Késenne, S. (1995, S. 16)

Abbildung 13: Optimale Siegquote eines siegmaximierenden Vereins

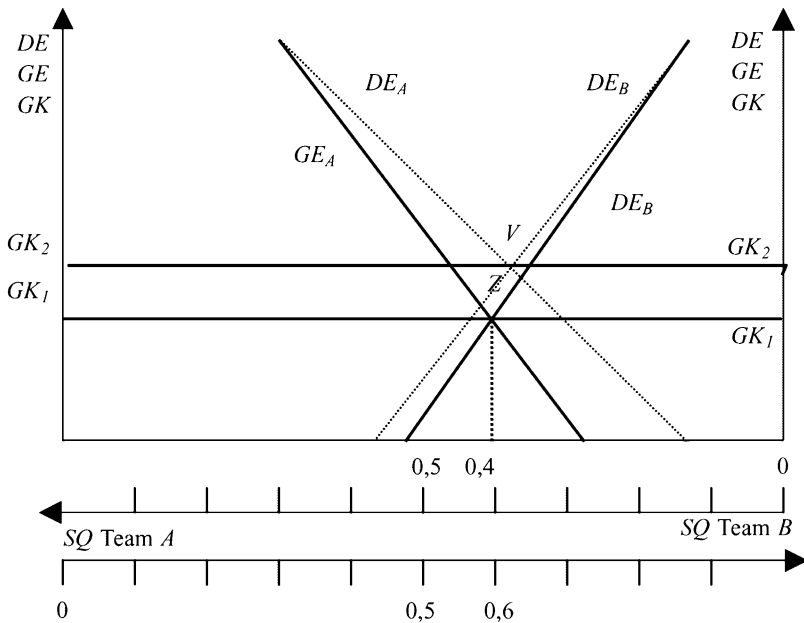
führt schließlich zur Siegquote SQ_1 . Ein siegmaximierender Verein tätigt jedoch solange Talentinvestitionen, bis die totalen Kosten den totalen Erlösen entsprechen.³¹ Dies ist definitionsgemäß bei einer größeren Spielstärke erreicht und führt zu einer höheren Siegquote (SQ_2).

In Abbildung 14 lassen sich die daraus resultierenden Konsequenzen für die Ausgeglichenheit in der Liga erkennen.

Die Grenzerlösfunktionen (GE_A und GE_B) verlaufen steiler als die Kurven der durchschnittlichen Erlöse (DE_A und DE_B). Im Gleichgewicht V bei Siegmaximierung ist das Lohnniveau GK_2 höher als im Gleichgewicht Z bei gewinnmaximierenden Vereinen. Außerdem liegt der neue Gleichgewichtspunkt weiter rechts, so dass sich eine größere Ungleichverteilung der Spielstärke ergibt, die wieder nicht zu einer Maximierung der Ligaerlöse führt.

Daher sind aus ökonomischer Sicht im Falle der Maximierung des sportlichen Erfolgs unter Einhaltung des Budgets regulierende Eingriffe durch den Ligaorganisator effizienzsteigernd. Unter zusätzlicher Berücksichtigung

³¹ Wird zusätzlich eine Verschuldungsmöglichkeit der Vereine, die unter Umständen durch privates Mäzenatentum gedeckt wird, eingeräumt, können noch höhere Investitionen in die Spielstärke resultieren.



Quelle: In Anlehnung an Késenne, S. 1999, S. 124

Abbildung 14: Verteilung der Spielstärke im einfachen Modell einer Teampostliga mit siegmaximierenden Vereinen

von Produktionsexternalitäten und Fehleinschätzungen der Kosten und Erlöse verstärken sich die Ineffizienzen. Auf eine ausführliche graphische Analyse kann an dieser Stelle verzichtet werden.

IV. Regulierungsmöglichkeiten

Im vorherigen Abschnitt wurde auf Basis eines einfachen Modells die Notwendigkeit von regulierenden Markteingriffen in der Fußball-Bundesliga abgeleitet. Im Folgenden sollen nun verschiedene Eingriffsmöglichkeiten und deren potenzielle Wirkungen diskutiert werden. Zunächst werden die Auswirkungen von Erlös- und Kostenverteilungen am Beispiel der Einnahmeteilung analysiert bevor im Abschnitt E.IV.2. Inputrationierungen am Beispiel von Gehaltsobergrenzen untersucht werden.

3. Erlösverteilung

a) Grundlagen

Grundsätzlich können Umverteilungsmaßnahmen an allen Einnahmekategorien der Vereine ansetzen. Dies kann die Verteilung von Eintrittsgeldern, Vermarktungserträgen oder Einnahmen aus dem Verkauf von Fernsehübertragungsrechten betreffen. Weiterhin ist auch die Besteuerung der Gesamterträge der Vereine denkbar.

Als Eingriffsebene bietet sich sowohl die Liga als auch der einzelne Verein an. Im ersten Fall werden die Produkte zentral auf Ligaebene veräußert. Die erzielten Einnahmen werden anschließend nach einem festgelegten Verteilungsschlüssel an die Teilnehmer des Meisterschaftsrennens ausgeschüttet.

Im zweiten Fall sind die Vereine zunächst eigenverantwortlich auf den unterschiedlichen Märkten tätig. Anschließend zahlen die Teams einen Teil der Einnahmen in einen Ausgleichsfonds ein, aus dem die Umverteilungsmaßnahmen getätigt werden. Grundsätzlich muss bei allen Umverteilungsmaßnahmen der Trade-off zwischen den positiven Folgen einer Effizienzsteigernden Angleichung der Finanzkraft der Vereine und den negativen Anreizen von Subventionszahlungen beachtet werden.³² Zu hohe Umverteilungssummen können bei den Subventionsempfängern eine Trittbrettfahrer-Mentalität auslösen, welche eigene Initiativen hemmt. Gleichzeitig setzen zu hohe Umverteilungssummen negative ökonomische Anreize für die Net-zahler eines Finanzausgleichs.

b) Beispiel Einnahmeteilung

Zunächst soll die Auswirkung einer Gleichverteilung der Erlöse aus dem Verkauf der Fernsehrechte in einer Liga mit gewinnmaximierenden Teams auf die Ausgeglichenheit des Wettbewerbs überprüft werden. Dies soll auf Basis des in Abschnitt E.III. eingeführten Grundmodells geschehen.

Die Erlöse aus dem Verkauf der Übertragungsrechte zwischen dem Heim- und dem Gastverein werden zu jeweils 50 v.H. aufgeteilt. Die Aufteilung der Erlöse lässt sich formal wie folgt zeigen:³³

Die Erlöse E aus dem Verkauf der Fernsehrechte der Mannschaften A und B hängen vom sportlichen Erfolg, ausgedrückt durch die Siequote SQ , ab.

³² Vgl. Dietl, H.M./Franck, E. 2000, S. 12.

³³ Vgl. Quirk, J./Fort, R. 1997, S. 273 Ff.; Downward, P./Dawson, A. 2000, S. 64 ff.

$$(1) \quad E_A = E_A(SQ_A) \text{ und } E_B = E_B(SQ_B).$$

Werden die Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte geteilt, liegen folgende Erlösfunktionen der Teams vor:

$$(2) \quad E_A(SQ_A)^* = 0,5 E_A(SQ_A) + 0,5 E_B(SQ_B)$$

sowie

$$(3) \quad E_B(SQ_B)^* = 0,5 E_B(SQ_B) + 0,5 E_A(SQ_A).$$

Die gewinnmaximierenden Vereine fragen solange Spielstärke nach, bis die Grenzerlöse den Grenzkosten entsprechen. Die Grenzerlöse ohne Finanzausgleich lauten:

$$(4) \quad \partial E_A = \partial E_A / \partial SQ_A \text{ und } \partial E_B = \partial E_B / \partial SQ_B.$$

Nach Teilung der Einnahmen ergeben sich folgende Grenzerlöse:

$$(5) \quad \partial E_A / \partial SQ_A^* = 0,5 \partial E_A / \partial SQ_A - (0,5) \partial E_B / \partial SQ_B.$$

$$(6) \quad \partial E_B / \partial SQ_B^* = 0,5 \partial E_B / \partial SQ_B - (0,5) \partial E_A / \partial SQ_A.$$

Eine Verbesserung der Siegquote durch Team A erhöht die Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte für das Team, gleichzeitig sinken aber die Erlöse für Team B. Im System mit Finanzausgleich wird sich dieses in den Erlösen für Team A niederschlagen. Gleiches gilt natürlich auch für eine Siegquotenerhöhung des Teams B. Daher sind die Grenzerlöse in einem System ohne Finanzausgleich höher:

$$(7) \quad \partial E_A / \partial SQ_A > \partial E_A / \partial SQ_A^* \text{ und } \partial E_B / \partial SQ_B > \partial E_B / \partial SQ_B^*.$$

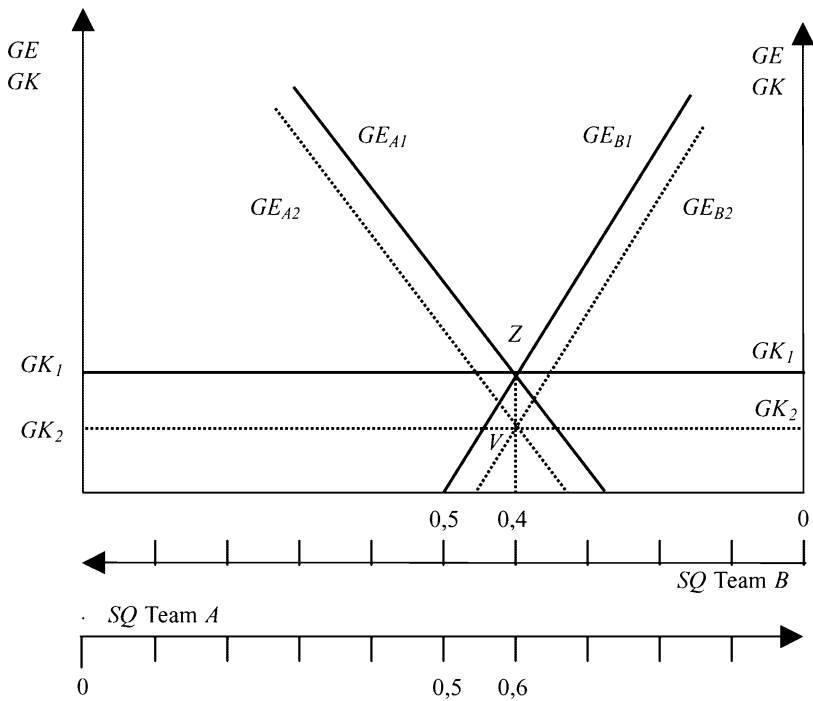
Im Gleichgewicht sind die Grenzerlöse beider Mannschaften identisch:

$$(8) \quad 0,5 \partial E_A / \partial SQ_A - (0,5) \partial E_B / \partial SQ_B = 0,5 \partial E_B / \partial SQ_B - (0,5) \partial E_A / \partial SQ_A.$$

Nach Umformulierung ergibt sich:

$$(9) \quad E_A(SQ_A) = E_B(SQ_B).$$

Daraus folgt, dass die Grenzerlöskurven mit Umverteilung (GE_{A2} und GE_{B2}) unterhalb der Kurven ohne Umverteilung (GE_{A1} und GE_{B2}) verlaufen. Das neue Gleichgewicht V liefert die identische Verteilung der Spielstärken, allerdings bei niedrigeren Spielerkosten (GK_2) (vgl. Abbildung 15).



Quelle: Quirk, J./Fort, R. (1997, S. 274)

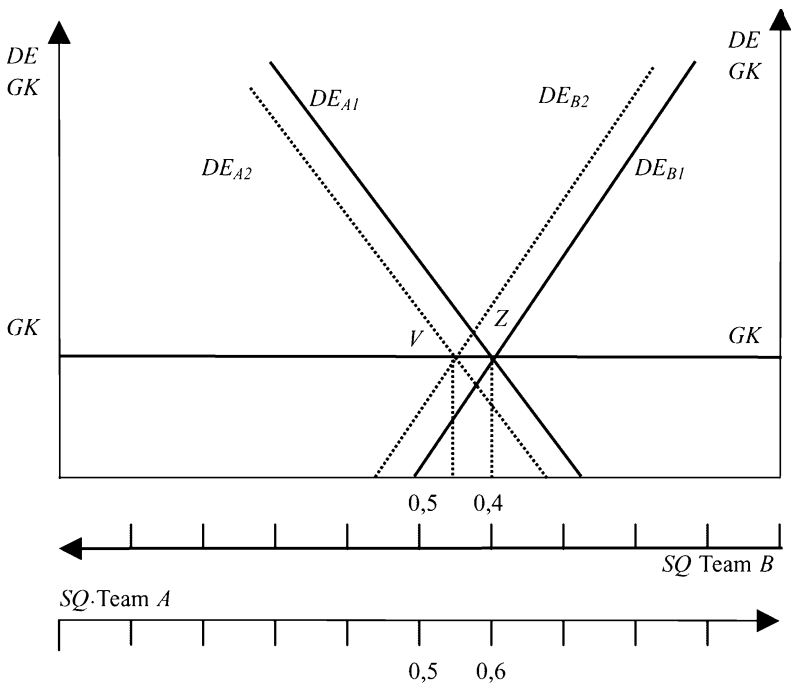
Abbildung 15: Auswirkungen einer Erlösverteilung in einem Modell mit gewinnmaximierenden Vereinen

Ein Ausgleich der Spielstärken in der Liga ist durch Erlösverteilungen bei gewinnmaximierenden Teams nicht zu erwarten.³⁴

Für den Fall gewinnmaximierender, aber unvollständig informierter Rennteilnehmer, die letztlich die wahre Erlössituation überschätzen, kann eine Erlösverteilung zur Dämpfung der Investitionen in die Spielstärke und damit zur Lösung des Problems der Hyperaktivität in einer Sportliga beitragen, da die Ausgaben für die Spielergehälter unterhalb des Niveaus in der Ausgangssituation liegen.

In einer Liga mit siegmaximierenden Teams sind nicht die Grenzerlös-, sondern die Durchschnittserlöskurven für die Investitionsentscheidung in Spielstärke maßgebend. In Abbildung 16 liegt das Gleichgewicht ohne Umverteilungsmaßnahmen im Punkt Z.

³⁴ Vgl. u. a. Fort, R./Quirk, J. 1995, S. 1286 ff.; Vrooman, J. 1995, S. 979.



Quelle: In Anlehnung an Késenne; S. (1999, S. 126)

Abbildung 16: Auswirkungen einer Erlösumverteilung in einem Modell mit siegmaximierenden Vereinen

Wie gezeigt, ist die Verteilung der Spielstärke in der Liga nicht gewinnmaximal. Wenn nun die Erlöse zu gleichen Teilen auf die beiden Teams verteilt werden, sinkt der Durchschnittserlös vom ertragsstarken Team und die Durchschnittsertragskurve verschiebt sich nach links (DE_{A2}). Die Durchschnittserlöse des ertragsschwachen Teams steigen nach der Erlösumverteilung und die Durchschnittserlöskurve verschiebt sich nach links (DE_{B2}).

Im neuen Gleichgewichtspunkt V ergibt sich eine ausgeglichene Verteilung der Spielstärken in der Liga. Im Gegensatz zum Fall mit gewinnmaximierenden Vereinen müssen die Spielergehälter nicht zwangsläufig sinken, da sich die Gesamterlöse der Mannschaften aufgrund der Annäherung an die gewinnmaximale Verteilung der Spielstärke erhöhen.

Eine zusätzliche Berücksichtigung der Überschätzung der potenziellen Erlöse würde im Grundmodell weitere Ineffizienzen hervorrufen, so dass eine Erlösumverteilung erst recht zu einer Effizienzsteigerung führt.

Im bisherigen Verlauf des Kapitels wurde deutlich, dass eine Erlösverteilung zu einer effizienteren Bewirtschaftung des Meisterschaftsrennens beitragen kann. Im deutschen Profifußball findet eine derartige Umverteilung im Rahmen der Zentralvermarktung der Übertragungsrechte von Bundesligaspielen statt. Die Zukunft dieses Finanzausgleichs ist allerdings ungewiss. Zum einen hat das Bundeskartellamt die zentrale Vermarktung von Europapokalspielen durch den DFB bereits untersagt³⁵ und der BGH hat diese Entscheidung bestätigt.³⁶ Es wird befürchtet, dass die Untersagung im Zuge der aktuellen Untersuchung der EU-Wettbewerbsbehörden auch auf die Vermarktung von nationalen Ligaspielen ausgeweitet werden könnte. Zum anderen sind vor allem die nationalen Spitzenclubs bestrebt, eine Einzelvermarktung der Fernsehrechte zu erreichen, von der sie sich weit höhere Einnahmen versprechen.³⁷

Auch im Rahmen der Umfrage wurden Finanzausgleichsproblematiken angesprochen. Die Vereinsvertreter halten grundsätzlich Eingriffe zur Regulierung der Finanzstärke der Vereine für notwendig (vgl. Tabelle 46).

Tabelle 46

**Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber
Finanzausgleichsmaßnahmen in der Fußball-Bundesliga**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Der Profifußball benötigt grundsätzlich Regulierungen, um ein zu starkes Auseinanderentwickeln der Finanzkraft der Vereine und damit der Spielstärke der Mannschaften zu verhindern.	12 (60 v.H.)	7 (35 v.H.)	1 (5 v.H.)

Quelle: eigene Erhebung

Die Verantwortlichen der Profiklubs halten außerdem die bisherige Praxis der Verteilung der Einnahmen aus dem Verkauf der Fernsehrechte mehrheitlich für sinnvoll (vgl. Tabelle 47).

³⁵ Vgl. Bundeskartellamt 1995, S. 160 ff.

³⁶ Bgl. BGH 1997 S. 163 ff.

³⁷ Den jüngsten Vorstoß startete der Präsident von Borussia Dortmund, der die Zentralvermarktung der Bundesligarechte durch den DFB als rechtswidrigen Zustand bezeichnete und stattdessen eine Ligasteuer in Abhängigkeit von der Finanzkraft der Vereine als Ausgleichsmechanismus vorschlug (vgl. Franzke, R. 2001 a, S. 42).

Tabelle 47

**Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber der Verteilung
der Fernsehgelder**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Die Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte von Fußballspielen mit Beteiligung von Bundesligamannschaften sollten grundsätzlich zur Bildung eines Finanzausgleichsystems zwischen den Bundesligamannschaften herangezogen werden.	15 (71,43 v. H.)	4 (19,05 v. H.)	2 (9,52 v. H.)

Quelle: eigene Erhebung

Eine ablehnende Haltung nehmen nur zwei Vereinsvertreter ein, die beide von Erstligisten stammen.

Insgesamt ist es aus ökonomischer Sicht zu befürworten, einen Finanzausgleich auf Basis der Zentralvermarktung der Fernsehrechte durchzuführen. Zunächst ist die Wahl der Fernsehgelder als Ansatzpunkt eines Finanzausgleichs einer Entscheidung für eine der anderen Einkommensquellen (Sponsoring, Zuschauereinnahmen, Merchandising) überlegen, da es bei der Vermarktung der Fernsehrechte im Gegensatz zu den anderen Optionen kaum auf das spezifische Wissen der einzelnen Teams bezüglich lokaler Absatzmärkte oder Besonderheiten ankommt. Alle Teams haben ein Interesse an einer ausführlichen Berichterstattung im TV, da dies wiederum ihre Absatzmöglichkeiten auf Sponsoring- bzw. Merchandisingmärkten erhöht.³⁸

Weiterhin sei daran erinnert, dass das Produkt Bundesligaspiel ein Erfahrungsgut ist, dessen Qualität erst im nachhinein beurteilt werden kann. Dies trifft auch auf die Leistung einer Mannschaft während des Meisterschaftsrennens zu. Können nun die Teams einzelne Spiele oder ein Gesamtpaket aller Heimspiele individuell verkaufen, besteht für die Fernsehsender die Gefahr, letztlich uninteressante oder schwache Leistungen einzukaufen. Aufgrund dieser Transaktionskosten ist bei der Festlegung des Preises ein Risikoabschlag zu erwarten. Dieses Risiko lässt sich durch den Blockverkauf aller Spiele eines Meisterschaftsrennens reduzieren, da der Erwerber aller Übertragungsrechte zum einen garantiert auch alle Topteams und Topspiele, die sich zum Teil erst im Laufe eines Meisterschaftsrennens heraus-

³⁸ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 43 ff.

stellen, erworben hat. Zum anderen kann der Sender das Gesamtprodukt Meisterschaftsrennen präsentieren, welches letztlich aus allen 306 Begegnungen besteht.³⁹

Aus kartellrechtlicher Sicht werden jedoch Bedenken gegen die Zentralvermarktung der Bundesligarechte geäußert. Es wird argumentiert, dass der einzelne Verein Veranstalter des Ligaspiels ist und daher eine gemeinsame Vermarktung der Übertragungsrechte eine unzulässige kartellrechtliche Vereinbarung darstellt. Dies wiederum bringt die Gefahr von Preiserhöhungen und Mengenverknappungen mit sich.⁴⁰

Diese Argumentation kann nicht überzeugen. Zum einen wurde in dieser Arbeit bereits mehrfach darauf hingewiesen, dass nicht das einzelne Spiel im Interesse der Nachfrager steht. Weiterhin ist empirisch nicht nachzuweisen, dass die Zentralvermarktung zu überhöhten Preisen für die Übertragungsrechte führt. Die Ergebnisse der Umfrage deuten eher darauf hin, dass eine Einzelvermarktung zu höheren Einnahmen führen könnte (vgl. Tabelle 48).

Tabelle 48

**Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber
der Einzelvermarktung der Fernsehrechte I**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Durch die Einzelvermarktung lassen sich die Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte von Fußballspielen mit Beteiligung von Bundesligamannschaften so weit steigern, dass alle Vereine über ein geeignetes Finanzausgleichssystem höhere Beträge erzielen können.	5 (23,81 v. H.)	12 (57,14 v. H.)	4 (19,05 v. H.)

Quelle: eigene Erhebung

Weiterhin wird argumentiert, dass ein Finanzausgleich aus der Vermarktung der Übertragungsrechte grundsätzlich auch ohne die Abgabe von Verfügungsrechten an eine zentrale Instanz zu organisieren ist.⁴¹ Jedoch bestehen aus ökonomischer Sicht erhebliche Zweifel, ob die Vereine nach der

³⁹ Vgl. Franck, E./Müller, J. C. 2000, S. 14 ff.

⁴⁰ Vgl. Parlasca, S. 1999, S. 85 ff.

⁴¹ Vgl. Bundeskartellamt 1995, S. 173.

Eigenvermarktung aller Rechte bereit sind, einen wirkungsvollen Finanzausgleich zwischen erlösstarken und erlösschwachen Teams herbeizuführen. Dies wird auch durch die Haltung der Vereinsverantwortlichen bestätigt (vgl. Tabelle 49).

Tabelle 49

**Haltung der Vereinsverantwortlichen gegenüber
der Einzelvermarktung der Fernsehrechte II**

	stimme voll zu	stimme teilweise zu	stimme nicht zu
Durch die Möglichkeit der Einzelvermarktung wird sich die Finanzkraft der Bundesligavereine auch mit einem Finanzausgleichssystem stark auseinander entwickeln.	10 (47,62 v.H.)	7 (33,33 v.H.)	4 (19,05 v.H.)

Quelle: eigene Erhebung

Die Nettozahler sind die erfolgreicherer Vereine mit einem größeren Marktpotenzial. Diese Teams messen sich allerdings vermehrt mit europäischen Konkurrenzvereinen und legen weniger Wert auf eine ausgeglichene Bundesliga.⁴² Für diese Mannschaften besteht kaum ein ökonomischer Anreiz, in einen Finanzausgleich einzuzahlen. Bei Einführung von Zwangsabgaben ist mit Ausweichreaktionen der Betroffenen zu rechnen.⁴³

Empirische Untersuchungen über die Auswirkungen der Umverteilung von Fernsehgeldern auf die Ausgeglichenheit im professionellen Fußball liegen bislang nicht vor. Hinweise auf die generelle Wirksamkeit von Umverteilungsmaßnahmen liefern jedoch die Analysen von Quirk/Fort (1997, S. 240 ff.) und Vrooman (1995, S. 981). Die Autoren untersuchten die Ausgeglichenheit des sportlichen Wettbewerbs in allen nordamerikanischen Teamsportarten und ermittelten, dass die NFL die höchste Wettbewerbsintensität zwischen den Teams aufweist. Gleichzeitig werden in der NFL die umfangreichsten Erlösverteilungsmaßnahmen durchgeführt. In den zum Zeitpunkt der Analyse gültigen Ligaverträgen war festgelegt, dass 95 v.H. der nationalen TV-Gelder durch die Teams geteilt werden (MLB: 60 v.H., NBA: 40 v.H.). Die Einnahmen aus Eintrittsgeldern in der NFL werden im Verhältnis 60 v.H. zu 40 v.H. zwischen Heim- und Auswärtsmannschaft geteilt (MLB: 80 v.H. zu 20 v.H., NBA: 100 v.H. zu 0 v.H.). Die Eintritts-

⁴² Vgl. Schellhaaß, H.-M. 2000 a, S. 28 ff.

⁴³ Vgl. Hübl, L./Swieter, D. 2000, S. 306.

gelder und nationalen TV-Einnahmen waren für 92 v.H. der Gesamterlöse in der NFL verantwortlich (MLB: 77 v.H., NBA: 82 v.H.).

4. Inputrationierung

a) Grundlagen

Unter Regulierungen auf der Inputseite sind Eingriffe in die Verfügungsrechte der Teams bezüglich der Verwendung des Einsatzfaktors Arbeit zu verstehen. Die Spieler bilden den mit Abstand bedeutensten Ausgabeposten der Vereine und die Qualität der Spieler ist entscheidend für die Verteilung der Spielstärke zwischen den Vereinen. Daher kann durch Regulierungen auf dem Spielermarkt sowohl in die Spannungsproblematik als auch in das Überinvestitionsproblem eingegriffen werden.

Insgesamt lassen sich mit dem sogenannten Draft-Verfahren für Nachwuchsspieler, den Spielerbindungsklauseln, den Obergrenzen für die Gehaltsausgaben eines Teams sowie Kaderbegrenzungen vier wesentliche Arbeitsmarkteingriffe unterscheiden.⁴⁴

Die Wirkungsweise von Spielerbindungsklauseln in der Fußball-Bundesliga in Form der Transferbestimmungen im europäischen Fußball wurde bereits im Kapitel 4 ausführlich diskutiert. Ein Ausgleich der Spielstärke, und damit die Sicherung eines spannenden Wettkampfes, ist von diesem Instrument nicht zu erwarten. Auch die Annahme, dass die Allokation der Spieler nach ihrem Wertgrenzprodukt infolge des Bosman-Urteils erleichtert wird, so dass sich Finanzkraftunterschiede zwischen den Teams leichter in Spielstärkeunterschiede umsetzen lassen, konnte für die Fußball-Bundesliga bislang empirisch nicht bestätigt werden.

Die anderen aufgeführten Spielermarktregulierungen werden in den nordamerikanischen Teamsportligen angewendet.

Das Draft-Verfahren regelt die Verteilung der Nachwuchsspieler auf die Profimannschaften. Im Gegensatz zur Fußball-Bundesliga rekrutieren die Profiteams in Nordamerika ihren Nachwuchs nicht durch die Verpflichtung von Amateurspielern anderer Vereine oder durch die Jugendarbeit im eigenen Verein. Die Rolle der Ausbildung von Teamsportlern übernehmen im Wesentlichen College- und Universitätsmannschaften.⁴⁵

Die besten Nachwuchsspieler können einmal im Jahr durch die Profimannschaften verpflichtet werden. Dabei erhalten die schwächsten Mann-

⁴⁴ Einen Überblick über diese und weitere Verfahren gibt Franck, E. (1995, S. 84 ff.) oder Trommer, H.-R. (1998, S. 127 ff.).

⁴⁵ Vgl. Franck, E. 1995, S. 85.

schaften der abgelaufenen Saison nach dem sogenannten inverse order picking die ersten Zugriffsrechte auf die Spieler. Die Mannschaften besitzen in der Folge ein exklusives Verhandlungsrecht mit dem Spieler, welches sie gegen andere Verhandlungsrechte mit Nachwuchsspielern tauschen oder an andere Vereine verkaufen können.

Grundsätzlich soll durch das Draft-Verfahren ein Spielstärkeausgleich zwischen den Mannschaften hergestellt werden, da theoretisch das Team mit der geringsten Spielstärke den spielstärksten Nachwuchsspieler erhält. Allerdings wird dieses System aufgrund der Handelbarkeit der Draft-Rechte unterlaufen, so dass die Allokation der Spieler wiederum von deren Wertgrenzprodukt bestimmt wird.⁴⁶

Jedoch kann das Draft-System die Überinvestitionstendenzen in einer Sportliga abmildern. Durch die kostenlose Zuweisung der exklusiven Verhandlungsrechte mit den wertvollsten Nachwuchsspielern erhalten die schwächsten Teams eine Subvention durch die Liga. Entweder setzen sie den Spieler im eigenen Team ein und profitieren in Form des gestiegenen Erlöses aufgrund einer höheren Spielstärke oder sie verkaufen die Draft-Rechte an stärkere Teams, bei denen der Spieler ein größeres Wertgrenzprodukt erzielt. Stärkere Mannschaften müssen entweder den Preis für die Draft-Rechte zahlen oder es entstehen Kosten der gesunkenen relativen Spielstärke.

Investitionen in die Spielstärke haben somit neben den direkten Kosten auch einen Rückgang der künftigen Subventionen aufgrund einer ungünstigeren Draft-Position zur Folge. Dies führt c.p. zu einer geringeren Spielstärkeinvestition als auf einem freien Markt für Nachwuchsspieler.

Die Einführung eines derartigen Systems in der Fußball-Bundesliga ist kaum denkbar. Zum einen ist es aufgrund des hierarchischen Ligenaufbaus und der selbstverantwortlichen Nachwuchsausbildung der Vereine kaum möglich, eine Liste von potenziellen Nachwuchsspielern aufzustellen.⁴⁷

Zum anderen agieren die deutschen Profivereine auf dem europäischen und dem weltweiten Spielermarkt. Eine Koordination aller beteiligten Akteure ist nicht durchführbar. Weiterhin ist eine Beschränkung der Verhandlungsrechte eines Spielers auf einen einzelnen Verein im Rahmen eines Draft-Verfahrens rechtlich nicht haltbar, da das System gegen Art. 12 GG (Freiheit der Arbeitsplatzwahl) verstoßen würde.⁴⁸

Unter den sogenannten Kaderrestriktionen versteht man die Begrenzung der Profispieler, die ein Team für eine Spielzeit unter Vertrag nehmen

⁴⁶ Vgl. Franck, E. 1995, S. 158 ff.

⁴⁷ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 41.

⁴⁸ Vgl. Trommer, H.-R. 1999, S. 203 ff.

darf.⁴⁹ Eine derartige institutionelle Regelung könnte zur Dämpfung von Überinvestitionstendenzen beitragen, da die Investitionsmöglichkeiten in die Spielstärke durch die maximale Spielerzahl begrenzt wird.

Ein Ausgleich der Spielstärke durch derartige Kaderbegrenzungen ist für die Fußball-Bundesliga nicht zu erwarten. Allenfalls würde ein Spielstärkenausgleich erreicht, wenn auf diese Weise eine vorher auftretende systematische Schwächung von finanzschwächeren Vereinen durch den Kauf von Starspielern durch wenige finanzkräftige Teams verhindert werden könnte. Allerdings müsste angenommen werden, dass finanzkräftige Vereine Spieler unter der Prämisse einkaufen, diese kaum oder gar nicht einzusetzen. Zum einen ist zu erwarten, dass diese Strategie produktivitätsmindernde Belastungen des „Betriebsklimas“ hervorruft. Zum anderen ist es unwahrscheinlich, dass überdurchschnittliche Bundesligaspieler an einem Vertrag interessiert sind, der ihnen zwar kurzfristig ein höheres Gehalt garantiert, langfristig jedoch zu einem Nutzenverlust führen könnte.

Insgesamt ist eine Kaderbegrenzung als regulierendes Instrument für die Fußball-Bundesliga abzulehnen. Die Kadergröße der Bundesligateams ist zwar angestiegen (s.o.), jedoch ist nicht zu erkennen, dass dies für mangelhafte Ausgeglichenheit oder Überinvestitionen verantwortlich gemacht werden kann. Die Kadergröße der Vereine liegt relativ eng zusammen, so dass keine Tendenzen zur Hortung von Stars bei finanzstärkeren Clubs erkennbar ist. Eine Kadergröße von 26–30 Spielern ist eine personalpolitisch sinnvolle Strategie, um für jede Position Ersatz bereitstellen zu können.⁵⁰

Unter einer Gehaltsobergrenze im professionellen Teamsport ist die Begrenzung der Gehaltsausgaben der Teams auf einen bestimmten Betrag zu verstehen.⁵¹ Es geht nicht darum, die individuellen Gehaltshöhen zu deckeln. Das Teammanagement muss allerdings beachten, dass die Summe der frei aushandelbaren individuellen Gehälter nicht eine vorgeschriebene Obergrenze für die Team-Gehaltsausgaben überschreitet.

In der Fußball-Bundesliga und in den anderen europäischen Berufsfußballligen existieren derzeit keine Gehaltsrestriktionen. Jedoch wurde die Einführung einer Gehaltsbegrenzung durch die UEFA nach den Gehaltssteigerungen im Zuge des Bosman-Urteils diskutiert. Allerdings äußerte die überwiegende Mehrheit der Vereinsvertreter starke Zweifel an einer Durchsetzbarkeit. Dies wird auch durch die Aussagen innerhalb der Umfrage bestätigt (vgl. Tabelle 50).

⁴⁹ Vgl. Franck, E. 1995, S. 86.

⁵⁰ Die Kadergrößen der Bundesligisten in der Spielzeit 2000/01 lagen im Bereich von 25–31 Spielern.

⁵¹ Vgl. Staudohar, P. D. 1999, S. 85.

Tabelle 50

Zahl der Nennungen von Finanzausgleichsalternativen

Ausgleichsalternative	Nennungen
Gemeinsame Organisation der Vermarktungsaktivitäten der Fußball-Bundesligen und Teilung der erzielten Einnahmen.	10
Teilung der Zuschauereinnahmen zwischen Heim- und Gastverein.	2
Einführung einer einheitlichen Obergrenze der Gesamtausgaben der Mannschaften für die Lizenzspielerabteilung.	1

Quelle: eigene Erhebung

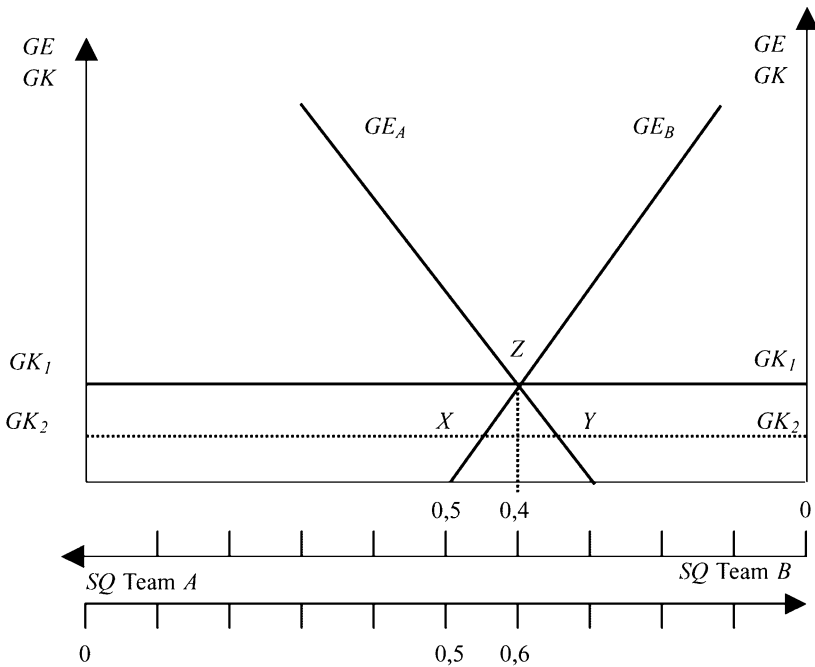
b) Beispiel Gehaltsobergrenze

Im Folgenden soll anhand des Modells analysiert werden, inwieweit eine Gehaltsobergrenze zur Lösung von Spannungs- oder Überinvestitionsproblemen in einer Teamsportliga beitragen kann.

Gehaltsobergrenzen schränken die Möglichkeiten der Investitionen in die Spielstärke ein. Dies gilt insbesondere für Teams, die bereits an der Begrenzungssumme angelangt sind. Zusätzliche Investitionen durch die Verpflichtung weiterer Spieler sind nur bei gleichzeitiger Abgabe von bisherigem Humankapital möglich. Außerdem werden die Vereine im Hinblick auf die Gehaltsangebote an die Spieler gebremst. Grundsätzlich sind daher Gehaltsobergrenzen ein geeignetes Instrument, um zur Dämpfung von Überinvestitionstendenzen beizutragen. Eine spannungsfördernde Wirkung erzielt die Begrenzung der Gehaltssumme dann, wenn die spielstärksten Teams durch die Obergrenze gehindert werden, ihr volles Spielstärkepotenzial auszuschöpfen. Unterstellt man einen positiven Zusammenhang zwischen Finanzkraft und Spielstärke, besitzen die spielstärksten Teams die höchste Gehaltssumme. Eine Gehaltsobergrenze, die unterhalb der höchsten Gehaltssummen der Liga ansetzt, könnte dazu führen, dass zunächst nur die spielstärksten Clubs behindert werden, während schwächere Clubs den Spielstärkerückstand durch weitere Investitionen aufholen können.

Die Wirkungsweise einer Gehaltsobergrenze in einer Liga mit gewinnmaximierenden Teams zeigt Abbildung 17.

Unter der sinnvollen Bedingung, dass die Gehaltsobergrenze unterhalb der bisherigen Gehaltszahlungen der Teams in der Liga liegt, würde die Nachfrage nach Spielstärke zurückgehen, so dass der Lohnsatz unter GK_1 absinkt.

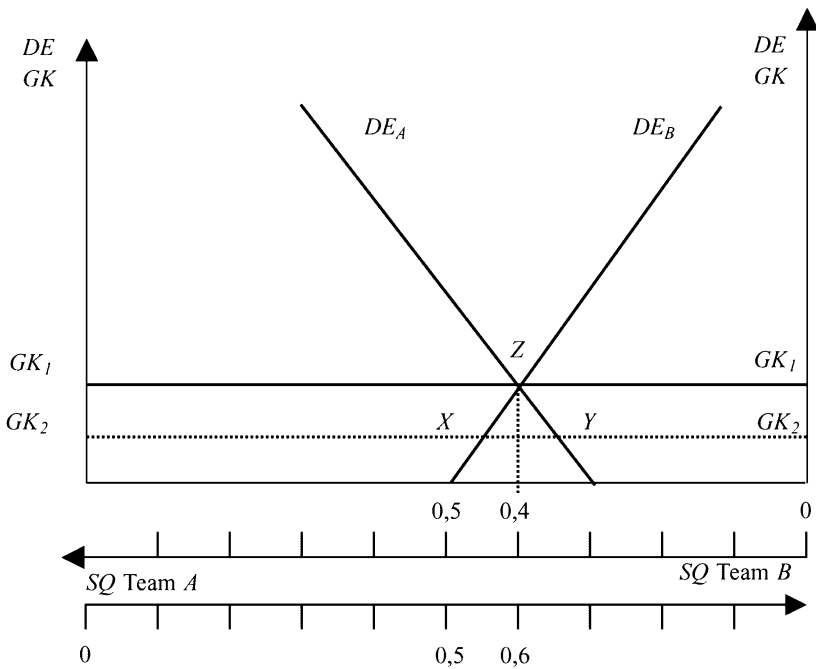


Quelle: Quirk, J./Fort, R. (1997, S. 291).

Abbildung 17: Auswirkung einer Gehaltsobergrenze in einem Modell mit gewinnmaximierenden Vereinen

Angenommen sei eine Gehaltssummenbegrenzung, die zu einem Lohnsatz in Höhe von GK_2 führt. Team A maximiert den Gewinn in Punkt Y bei einer Siegquote von $>0,6$. Dieser Punkt ist allerdings nicht realisierbar, da Team B unter Ausschöpfung der erlaubten Gehaltszahlung im Optimum Punkt X realisiert und damit eine Siegquote von $>0,4$. Dies ist letztlich der neue Gleichgewichtspunkt, an dem für Team A eine Siegquote von $1 - SQ_B$ verbleibt. Die Liga ist somit durch den Eingriff ausgeglichener geworden. Maximal ist ein Ausgleich bis zur Gleichverteilung der Siegquote in Punkt R denkbar. Es sei noch einmal daran erinnert, dass eine Einführung einer Gehaltsobergrenze in einer Liga mit gewinnmaximierenden Teams nur dann ökonomisch effizient ist, wenn das Gleichgewicht in der Ausgangssituation Z aufgrund von Fehleinschätzungen der potenziellen Erlöse oder Kosten durch die Vereine mit ineffizient hohen Investitionen erreicht wurde.

In einer Liga mit siegmaximierenden Teams kann die Einführung einer Gehaltsobergrenze ebenfalls zur Produktion einer effizienten Spielstärkeverteilung führen (vgl. Abb. 18).



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Quirk, J./Fort, R. (1997).

Abbildung 18: Auswirkung einer Gehaltsobergrenze in einem Modell mit siegmaximierenden Vereinen

Die siegmaximierenden Teams erreichen ein Gleichgewicht im Punkt Z , in dem die Ungleichverteilung der Spielstärken größer ist und die Ausgaben für Spieler über denen gewinnmaximierender Vereine liegen (siehe Abbildung 14). Nach Einführung einer Gehaltsobergrenze, die schließlich zum Lohnsatz GK_2 führt, liegt das neue Gleichgewicht im Punkt X und damit kann eine ökonomisch effiziente Verteilung der Spielstärken und eine Dämpfung der Überinvestitionen erreicht werden. Eine zusätzliche Berücksichtigung der Überschätzung der potenziellen Erlöse würde im Grundmodell zu einer weiteren Erhöhung der Spielerkosten führen, so dass eine Gehaltsobergrenze natürlich ebenfalls Effizienz steigernd wirkt.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine Gehaltsbegrenzung geeignet ist, die Ineffizienzprobleme in einer Teamsportliga einzudämmen.

So eindeutig sich die theoretischen Wirkungen auf die Ausgeglichenheit zeigen lassen, so problematisch gestaltet sich die praktische Umsetzung. Aus Abb. 18 wird deutlich, dass der finanzstarke Verein bestrebt sein wird,

die Spielstärke bis zum Punkt *Y* auszudehnen.⁵² Es ist daher nicht zu erwarten, dass eine Regulierung der Gehaltssumme freiwillig durch die Ligamitglieder zustande kommt. Die Zwangsdurchsetzung durch einen Ligaorganisator wirft allerdings hohe Transaktionskosten auf, da das zu erwartende Umgehen der Restriktionen schwer kontrollierbar ist.⁵³ So könnten Gehaltsbestandteile der Spieler durch Sponsoren übernommen oder indirekte Vergütungen in Form von nicht monetären Komponenten vorgenommen werden. Im Gegensatz zu den nordamerikanischen Sportligen würde eine nationale Gehaltsobergrenze für die Fußball-Bundesliga kaum durchsetzbar sein, da die Vereine sich im europäischen Kontext messen und der Arbeitsmarkt für Spieler auf diesen Raum ausgedehnt ist.

Empirische Untersuchungen über die Auswirkungen einer Gehaltsobergrenze liegen nur für die NBA vor, die bereits 1984 eine derartige Regulierung eingeführt hat.⁵⁴ Insgesamt können die Analysen keinen Einfluss der Gehaltsobergrenze auf die Ausgeglichenheit in der NBA ermitteln.⁵⁵ Allerdings muss festgehalten werden, dass die Regelungen zur Gehaltsobergrenze in der NBA eine Reihe von Optionen liefern, die es ermöglichen, die Gehaltssummengrenze zu überschreiten.⁵⁶

⁵² Vgl. Fort, R. 2000, S. 478.

⁵³ Vgl. Schellhaaß, H.-M./Enderle, G. 1999, S. 42.

⁵⁴ In der MLB existiert keine Gehaltsbeschränkung. In der NHL und NFL wurde diese erst 1994 implementiert und es liegen nach Kenntnis des Verfassers noch keine empirischen Studien über die Auswirkungen vor.

⁵⁵ Vgl. Frick, B. 1998; Fort, R./Quirk, J. 1995; Vrooman, J. 1995; Noll, R. G. 1991.

⁵⁶ Vgl. Frick, B. 2000, S. 151.

F. Fazit

Der professionelle Fußball hat sich zu einem wirtschaftlich bedeutsamen Sektor der Unterhaltungsindustrie entwickelt. Die 36 Vereine der 1. und 2. Fußball-Bundesliga erwirtschafteten in der Spielzeit 2000/01 einen Umsatz von rund 1,7 Milliarden DM. Damit haben sich die Umsätze in einem Zeitraum von 10 Jahren etwa vervierfacht. Aufgrund der zunehmenden Professionalisierung und Kommerzialisierung der Branche und der damit verbundenen Reform der Organisationsstrukturen in den Vereinen, ist auch in Zukunft mit einem Wachstum des Marktes zu rechnen.

Im Verlauf der Arbeit wurde verdeutlicht, dass nicht einzelne Spiele zwischen den Teams, sondern das gesamte Meisterschaftsrennen im Mittelpunkt des Interesses der Konsumenten steht. Das Produkt muss bestimmte Merkmale aufweisen, von denen insbesondere der Spannungsgrad des Wettbewerbs zu ökonomisch bedeutsamen Konsequenzen führt. Unter Berücksichtigung der aufgrund der besonderen Produktionsbedingungen auftretenden Produktionsexternalitäten ist zum einen nicht zu erwarten, dass die Vereine ohne regulierende Eingriffe für einen effizienten Spannungsgrad sorgen. Zum anderen kann theoretisch abgeleitet werden, dass die Vereine das Meisterschaftsrennen mit ineffizient hohen Investitionen in die Spielstärken abschließen.

Als Ursachen dieser Ineffizienzen lassen sich die nicht eindeutig gewinnorientierte Ausrichtung der Teams und Informationsmängel bezüglich der wahren Kosten und Erlöse von Spielstärkeinvestitionen identifizieren.

Anhand von empirischen Untersuchungen konnte das Ineffizienzpotenzial in der Fußball-Bundesliga bestätigt werden. Es wurde ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Finanzkraft der Vereine und dem sportlichen Erfolg ermittelt. In Verbindung mit der Tatsache, dass sich die finanziellen Potenziale der Vereine aufgrund unterschiedlicher Marktpotenziale und Professionalisierungsgrade zunehmend auseinander entwickeln, ist in Zukunft mit einem Rückgang des Spannungsgrades zu rechnen. Dass insbesondere die Anreize aus den hoch dotierten europäischen Vereinswettbewerben zu einer Einstellungsänderung gegenüber Regulierungsnotwendigkeiten in der Fußball-Bundesliga führen können, zeigen die Antwortunterschiede der Vereinsverantwortlichen zwischen den Europapokalteilnehmern und Nichtteilnehmern in der durchgeführten Umfrage.

Aufgrund der dargestellten Zusammenhänge lassen sich Regulierungsnotwendigkeiten zur effizienten Organisation der Fußball-Bundesliga ableiten. Als Ort derartiger Eingriffe bietet sich der Spielermarkt an. Insgesamt wenden die Vereine rund 67 v.H. des Gesamtumsatzes für Personalkosten und Ablösesummen auf. Mit dem Bosman-Urteil und dessen Folgen können die ökonomischen Auswirkungen eines regulierenden Spielermarkteingriffes untersucht werden. Es zeigt sich, dass das Bosman-Urteil nicht zu einer verminderten Nachwuchsförderung oder zu einem Auseinanderentwickeln der Spielstärken geführt hat.

Unter Verwendung eines einfachen Modells einer Teamsportliga lässt sich darstellen, dass sowohl Maßnahmen zur Inputrationierung, wie z.B. die Einführung einer Gehaltsobergrenze als auch Erlösverteilungsmaßnahmen, wie z.B. die Teilung der Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte, zu einer Effizienzsteigerung in der Fußball-Bundesliga führen können. Maßnahmen der Inputrationierung sind allerdings mit höheren Transaktionskosten verbunden.

Die Ausführungen haben insgesamt ergeben, dass der verantwortliche Ligaverband an einem Finanzausgleichsmodell in der Fußball-Bundesliga festhalten sollte. Die Tendenz, die Einnahmen aus den Übertragungsrechten leistungsorientiert zu verteilen, ist ein Schritt in die falsche Richtung. Die Entwicklung der Konzentration der Finanzkraft zwischen den Vereinen deutet darauf hin, dass vielmehr eine Ausweitung des Finanzausgleichssystems erforderlich ist, wenn in Zukunft ein ineffizientes Spielstärkengefälle in der Liga verhindert werden soll.

Anhang

Rahmenbedingungen des professionellen Fußballs in Deutschland:

Eine Befragung zu Organisations- und Rechtsfragen des Bundesligafußballs

Durchgeführt von: Universität Hannover

Kontakt für Rückfragen:

Institut für Volkswirtschaftslehre

Königsworther Platz 1

30167 Hannover

Dipl. Ök. Detlef Swieter

Telefon: 0511/762-8214

Hinweise zur Beantwortung des Fragebogens:

Diese Umfrage soll dazu beitragen, einen Überblick über die Einschätzung der Entscheidungsträger im Profifußball über die aktuelle Organisation und mögliche Reformen des Bundesligafußballs zu bekommen.

Um Ergebnisse mit einer möglichst hohen Aussagefähigkeit zu erhalten, ist es für das Forschungsprojekt wichtig, dass Sie diesen *Fragebogen bis zum 1. Dezember 1999* an uns zurücksenden.

Zur Beantwortung des Fragebogens benötigen Sie *etwa 15–20 Minuten*. Bitte beantworten Sie die einzelnen Fragen möglichst vollständig. Bei den meisten Fragen sind bereits bestimmte Antwortkategorien vorgegeben, die Sie nur ankreuzen müssen. Teilweise können dabei mehrere Antworten ausgewählt werden. Diese sind als *Mehrfachnennungen* explizit gekennzeichnet.

Sollten Sie Fragen zur Vorgehensweise und inhaltlichen Aspekten des Fragebogens haben oder auch an weiteren Informationen zu dieser Untersuchung interessiert sein, rufen Sie uns bitte an. Unser *Projektbearbeiter Dipl. Ök. Detlef Swieter* steht Ihnen unter *0511/762-8214 oder 762-4590* gerne zur Verfügung.

Wir bedanken uns im voraus für Ihre freundliche Kooperationsbereitschaft.

I. Angaben zum Verein:**1. Welcher Liga gehört Ihr Verein in der Saison 1999/2000 an?**1. Bundesliga ☐2. Bundesliga ☐**2. Ist Ihr Verein in dieser Saison für einen internationalen Wettbewerb qualifiziert (alle Wettbewerbe außer UI-Cup)?**Ja ☐ Nein ☐☐ ☐**3. Halten Sie eine Umwandlung der Rechtsform der Lizenzspielerabteilungen der Vereine der 1. und 2. Bundesliga grundsätzlich für notwendig?**Ja ☐ weiter mit Frage 4Nein ☐ weiter mit Frage 5**4. Welche Rechtsform ist nach Ihrer Meinung geeignet? (Mehrfachantworten möglich)**– AG ☐– GmbH ☐– KGaA ☐– Sonstige ☐

5. Aktuell wird über den Börsengang von Bundesligavereinen diskutiert.**Nennen Sie aus Ihrer Sicht die Ziele, die mit einem Börsengang realisiert werden könnten**

Nennen Sie aus Ihrer Sicht die Probleme, die mit einem Börsengang verbunden sein könnten

6. Plant Ihr Verein eine Umwandlung der Rechtsform der Lizenzspielerabteilung in eine Kapitalgesellschaft oder ist eine solche Umwandlung schon erfolgt?

Ja Nein

Bereits erfolgt: ☐ ☐ ⇒ wenn ja, in welche Rechtsform?

Geplant: ☐ ☐ ⇒ wenn ja, in welche Rechtsform?

7. Wie viele Mitarbeiter/innen sind zur Zeit im Management mit den wirtschaftlichen Belangen der Lizenzspielerabteilung Ihres Vereins betraut ?

_____ Mitarbeiter/innen.

II. Personal/Finanzen:

8. Wie viele Profifußballer hat Ihr Verein für die Saison 1999/2000 unter Vertrag? (incl. Vertragsamateure)

_____ Lizenzspieler

9. Sind in den aktuell gültigen Verträgen mit Ihren Lizenzspielern leistungsbezogene Vergütungskomponenten enthalten?

☐ Nein

☐ Ja:

– Jahresleistungsprämien ☐

– Punkt/Siegprämien ☐

– Auflaufprämien ☐

– Torprämien ☐

– sonstige _____

10. Welcher Anteil der Gesamtvergütung Ihrer Spieler besteht im Durchschnitt aus leistungsbezogenen Vergütungskomponenten?

_____ %

11. Welche durchschnittliche Vertragslaufzeiten (inkl. Optionen zur Vertragsverlängerung auf Vereinsseite) vereinbarte Ihr Verein in den 90er Jahren vor dem Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsablauf mit den Lizenzspielern ?

_____ Jahre

12. Welche durchschnittliche Vertragslaufzeiten (inkl. Optionen zur Vertragsverlängerung auf Vereinsseite) vereinbarte Ihr Verein nach dem Wegfall der Ablösesummen nach Vertragsablauf mit den Lizenzspielern?

_____ Jahre

13. Nehmen Sie bitte Stellung:

Welche Auswirkungen hatte das Bosman-Urteil und die damit verbundene Änderung des Transfersystems auf Ihren Verein?

- In den Spielerverträgen werden vermehrt sog. Ausstiegsklauseln vereinbart

trifft nicht zu trifft teilweise zu trifft zu
☐ ☐ ☐

- Der Anteil der leistungsbezogenen Vergütungskomponenten in den Spielerverträgen wurde erhöht

trifft nicht zu trifft teilweise zu trifft zu
☐ ☐ ☐

14. Welcher Anteil in Prozent der Gesamteinnahmen der Lizenzspielerabteilung Ihres Vereins fällt in dieser Saison schätzungsweise auf folgende Einnahmequellen

– Fernsehgelder	_____	%
– Merchandising	_____	%
– Sponsoring	_____	%
– Zuschauereinnahmen	_____	%
– Beiträge/Spenden	_____	%
– Sonstiges	_____	%

15. Bitte geben Sie eine Einschätzung über die zukünftige Entwicklung dieser Anteile

Der Anteil

	zunehmen	abnehmen	konstant bleiben
der Fernsehgelder wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
der Merchandisingeinnahmen wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
der Sponsoringeinnahmen wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
der Zuschauereinnahmen wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
der Beiträge/Spenden wird	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

16. Hat Ihr Verein einen Vertrag mit einem Rechteinhaber (Fernsehrechte, Vermarktungsrechte) abgeschlossen oder planen Sie einen derartigen Abschluss?

- bereits abgeschlossen ☐
- Abschluss in Planung ☐
- weder abgeschlossen noch in Planung ☐

17. Wie würden Sie die Zielsetzung des Managements Ihres Vereins beschreiben:

- Kostendeckung ☐
 - Gewinnmaximierung ☐
 - Maximierung des Erfolges unter Einhaltung des Budgets ☐
 - Umsatzmaximierung ☐
 - Sonstiges ☐
-

III. Regulierungen auf dem Markt für Bundesligafußball:

18. Geben Sie bitte Ihre Einschätzung über die Bedeutung der folgenden Einflußgrößen auf die Nachfrage der Konsumenten nach dem „Gut Bundesligafußball“

	eher unwichtig	weniger wichtig	wichtig	sehr wichtig
– fußballerische Qualität der Spiele	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Weltstars in der Bundesliga	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Erfolg der Nationalmannschaft	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Stadionkomfort	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Ungewißheit des Spielausgangs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Ungewißheit des Meisterschaftsausgangs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– Berichterstattung in den Medien	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
– sehr wichtig ist weiterhin:				

19. Derzeit werden in Diskussionen Befürchtungen über eine schädliche Auseinanderentwicklung der Finanzkraft der Bundesligavereine laut. Weiterhin wird von verschiedener Seite die mangelhafte Nachwuchsförderung im derzeitigen System beklagt.

Nehmen Sie bitte vor diesem Hintergrund Stellung:

- Der Wegfall der Begrenzung der Anzahl der Lizenzspieler aus dem europäischen Ausland sowie die Abschaffung der Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf führen ohne Eingriffe zu einem Auseinanderdriften der Spielstärke der Mannschaften

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐ ☐ ☐

- Das System mit Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf und restriktiveren Ausländerklauseln konnte verhindern, daß die spielstärksten Spieler zu den finanzkräftigsten Mannschaften wechselten

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐ ☐ ☐

- Der Wegfall der Begrenzung der Anzahl der Lizenzspieler aus dem europäischen Ausland sowie die Abschaffung der Ablösesummen bei Vereinswechseln nach Vertragsablauf führen zu einer verminderten Nachwuchsförderung der Bundesligavereine

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐ ☐ ☐

- Der Profifußball benötigt grundsätzlich Regulierungen, um ein zu starkes Auseinanderentwickeln der Finanzkraft der Vereine und damit der Spielstärke der Mannschaften zu verhindern

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐ ☐ ☐

20. Verkauf der Übertragungsrechte

Nehmen Sie bitte zu den folgenden Aussagen zum Verkauf der Fernsehübertragungsrechte Stellung:

- Die Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte von Fußballspielen mit Beteiligung von Bundesligamannschaften sollten grundsätzlich zur Bildung eines Finanzausgleichsystems zwischen den Bundesligamannschaften herangezogen werden

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐ ☐ ☐

- Durch die Einzelvermarktung lassen sich die Einnahmen aus dem Verkauf der Übertragungsrechte von Fußballspielen mit Beteiligung von Bundesligamannschaften so weit steigern, dass alle Vereine über ein geeignetes Finanzausgleichssystem höhere Beträge erzielen können

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐
☐
☐

- Es ist sinnvoll alle Vereine aus der 1. und 2. Bundesliga zu gleichen Teilen an den Einnahmen des Verkaufs der Übertragungsrechte zu beteiligen

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐
☐
☐

- Durch die Möglichkeit der Einzelvermarktung wird sich die Finanzkraft der Bundesligavereine auch mit einem Finanzausgleichssystem stark auseinander entwickeln

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐
☐
☐

21. Welche der folgenden Vorschläge zur Angleichung der finanziellen Basis der Vereine halten Sie für sinnvoll ? (Mehrfachantworten möglich)

- Gemeinsame Organisation der Vermarktungsaktivitäten der Fußball-Bundesligen und Teilung der erzielten Einnahmen ☐
- Teilung der Zuschauereinnahmen zwischen Heim- und Gastverein ☐
- Einführung einer einheitlichen Obergrenze der Gesamtausgaben der Mannschaften für die Lizenzspielerabteilung ☐
- Es sind keine weiteren Eingriffe notwendig ☐
- Sonstige Regulierungsvorschläge Ihrerseits:

22. Nehmen Sie bitte Stellung:

- Aufgrund der steigenden Umsatzvolumina der Bundesligavereine und des damit verbundenen finanziellen Risikos sollten die Auf- und Abstiegsregelungen zwischen dem Profifußball und dem Amateurbereich abgeschafft und durch die Qualifikation über finanzielle Leistungskriterien ersetzt werden.

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐
☐
☐

- Aufgrund weiter steigender Umsätze im Bereich des Profifußballs, ist eine Abspaltung der Bundesligen vom DFB anzustreben

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐☐☐

- Aufgrund des größeren Marktvolumens ist es sinnvoll, in den nächsten Jahren eine Liga mit den besten europäischen Mannschaften einzuführen

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐☐☐

- Die Bundesligen würden nach Einführung einer Euroliga an Bedeutung verlieren

stimme voll zu stimme teilweise zu stimme nicht zu

☐☐☐

Abschließend: Möchten Sie zu diesem Fragebogen oder zu einzelnen Fragen noch etwas anmerken?

Literaturverzeichnis

- Archner, G.* 2000: Die kartellrechtliche Zulässigkeit der zentralen Vermarktung von Fernsehübertragungsrechten an Bundesligaspielen durch den DFB; Hamburg: Verlag Kovac.
- Arens, W.* 1996: Der Fall Bosman – Bewertung und Folgerungen aus der Sicht des nationalen Rechts; in: Sport und Recht, Heft 2/1996, S. 39–43.
- 1997: „Der deutsche Bosman“; in: Sport und Recht, Heft 4/1997, S. 126–128.
- Arens, W./Jaques, C.* 1997: Rechtliche Überlegungen zu § 11 der Spielerverträge im Berufsfußball; in: Sport und Recht, Heft 2/1997, S. 41–49.
- Arndt, H.-W.* 2000: Der Fußball und die europäischen Wettbewerbschüter haben nicht viel miteinander zu tun; in: Handelsblatt, Nr. 216, 08.11.2000, S. 68–69.
- Baltagi, B. H.* 1995: Econometric analysis of panel data; Chichester (u.a.): Wiley.
- 1998: Econometrics; Berlin/Heidelberg/New York: Springer.
- Becker, G. S.* 1964: Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with special Reference to Education; New York/London: Columbia University Press.
- BGH 1997: Originäre Veranstalterrechte; Beschluss vom 11.12.1997, KVR 7/96-Europapokalheimsiele; in: Wirtschaft und Wettbewerb, Heft 2/1998, S. 163–170.
- Biermann, C.* 2001: Die gefühlte Krise; in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 39, 16.02.2001, S. 21.
- Bird, P.* 1982: The demand for league football; in: Applied Economics, Heft 6/1982, S. 637–649.
- Blainpain, R.* 1996: Geschichte und Hintergründe des Bosman-Urteils; in: Arbeit und Recht, Heft 5/1996, S. 161–167.
- BMA 2001: Lebenslagen in Deutschland – Daten und Fakten; Materialband zum ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung; Bonn.
- Bodvarsson, Ö. B./Brastow, R. T.* 1998: Do Employers Pay for Consistent Performance? Evidence from the NBA; in: Economic Inquiry, Heft 1/1998, S. 145–160.
- Bonus, H.* 1987: Illegitime Transaktionen, Abhängigkeiten und institutioneller Schutz; in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 32. Jg., S. 87–107.
- Borussia Dortmund 2000: Verkaufs- und Zulassungsprospekt zum Börsengang der Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA, 28.10.2000; Dortmund.
- Brandmaier, S./Schimany, P.* 1998: Die Kommerzialisierung des Sports; Studien zur Sportsoziologie, Band 5; Grindelberg: LIT Verlag.

- Breusch, T./Pagan, A.* 1980: The LM Test and its Applications to Model Specification in Econometrics; in *Review of Economic Studies*, Heft 1/1980, S. 239–254.
- Büch, M. P.* 1979: Modell und Realität der Fußball Bundesliga – eine ökonomische Betrachtung; in *Jahrbuch für Sozialwissenschaften*, Heft 4/1979; S. 447–466.
- 1998: Das Bosman-Urteil – Transferentschädigungen, Ablösesummen, Eigentumsrechte, Freizügigkeit; in *Sportwissenschaft*, Heft 3–4/1998, S. 283–296.
- Büch, M. P./Schellhaaß, H.-M.* 1978: Ökonomische Aspekte der Transferentschädigung im bezahlten Mannschaftssport; in *Jahrbuch für Sozialwissenschaften*, Heft 3/1978, S. 255–274.
- Bundeskartellamt 1995: Untersagung der zentralen Vergabe der Fernsehübertragungsrechte an Europapokalheimspielen durch den DFB; Beschluss des Bkarta vom 2.9.1994, B6-747000-a-105/92; in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, Heft 2/1995, S.160–174.
- Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P. J.* 1986: The Economics of Professional Team Sports: A survey of Theory and Evidence; in: *Journal of Economic Studies*, Heft 1/1986, S. 3–80.
- Campbell, A. I. C./Sloane, P. J.* 1997: The Implications of the Bosman Case for professional football; in: *Scotish Law and Practice Quarterly*, Heft 3/1997, S. 230–248.
- Carmichael, F./Forrest, D./Simmons, R.* 1999: The Labour market in association football: who gets transferred and for how much?; in: *Bulletin of Economic Research*, Heft 2/1999, S. 125–150.
- Carmichael, F./Thomas, D.* 1993: Bargaining in the transfer market: Theory and Evidence; in: *Applied Economics*, Heft 12/1993, S. 1467–1476.
- Coase, R. H.* 1960: The Problem of Social Cost; in: *The Journal of Law and Economics*, Heft 1/1960, S. 1–44.
- Cymrot, D. F./Dunlevy, J. A./Even, W. E.* 2001: „Who’s on first“: an empirical test of the Coase Theorem in baseball; in: *Applied Economics*, Heft 5/2001, S. 593–603.
- Czarnitzki, D./Stadtman, G.* 1999: Uncertainty of Outcome Versus Reputation: Empirical Evidence for the First German Football Division; in: *ZEW Discussion Paper*, Nr. 46/1999.
- Daniel, W. W.* 1978: *Applied Nonparametric Statistics*; Boston u.a.: Houghton Mifflin Company.
- Dell’Osso, F./Szymanski, S.* 1991: Who are the Champions? (An Analysis of football and architecture); in: *Business Strategy Review*, Summer 1991, S. 113–130.
- Depken, C. A.* 1999: Free Agency and the Competitiveness of Major League Baseball; in: *Review of Industrial Organisation*, Heft 3/1999, S. 87–92.
- Dericks, G.* 2001: Angst vor Du Pont; in: *Handelsblatt* Nr. 32; 14.02.2001, S. 60.
- DFB 1999: *Chronik Deutscher Fußball-Bund*; in: 100 Jahre DFB – Die Geschichte des Deutschen Fußball-Bundes; Berlin: Sportverlag.
- 2000: *Mitgliederstatistik*; Frankfurt am Main.

- 2000a: Bewerbung des Deutschen Fußball-Bundes um den FIFA-Weltpokal 2006; Frankfurt am Main.
 - 2001: www.dfb.de/international/champions/index.html, Zugriff am 26.03.2001.
 - 2001a: www.dfb.de/international/uefacup/index.html, Zugriff am 26.03.2001.
- DFB-Lizenzspielerstatut 2001: Frankfurt am Main.
- DFB-Satzung 2001: Frankfurt am Main.
- DG Bank 1998: Studie: Die Bundesliga geht an die Börse; Frankfurt am Main.
- Dietl, H.M./Franck, E.* 2000: Effizienzprobleme in Sportligen mit gewinnmaximierenden Kapitalgesellschaften: eine modelltheoretische Untersuchung; in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Heft 10/2000, S. 1157–1175.
- Dietl, H.M./Pauli, M.* 1999: Wirtschaftliche Auswirkungen öffentlich finanzierter Stadionprojekte; Arbeitspapiere Fachbereich Wirtschaftswissenschaften Universität Paderborn, Neue Folge Nr. 61.
- Dinkelmeier, B.* 1999: Das „Bosman“-Urteil des EuGH und seine Auswirkungen auf den Profifußball in Europa; Dissertation, Universität Würzburg.
- Dobson, S. M./Gerrard, B.* 1999: The Determination of Player Transfer Fees in English Professional Football; in: Journal of Sport Management, Heft 4/1992, S. 259–279.
- 1999a: Testing for monopoly rents in the market for playing talent: evidence from English professional football; in: Journal of economic studies, Heft 3/1999, S. 142–164.
- Downward, P./Dawson, A.* 2000: The Economics of Professional Team Sports; London/New York: Routledge.
- Eilers, G.* 1996; Transferbestimmungen im Fußballsport, Verbandsrechtliche Regelungen des DFB, der UEFA und der FIFA; in: Eilers, G. (Hrsg.) Transferbestimmungen im Fußballsport; Recht und Sport, Band 15; Heidelberg: Müller Verlag, S. 1–41.
- El-Hodiri, M./Quirk, J.* 1971: An Economic Model of an Professional Sports League; in: Journal of Political Economy, Heft 6/1971, S. 1302–1319.
- Enderle, G.* 2000: Vermarktung von Fernsehübertragungsrechten im professionellen Ligasport; Schriften zur Rundfunkökonomie Band 7; Berlin: VISTAS.
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D.* 1999: Neue Institutionenökonomik; Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Erning, J.* 2000: Professioneller Fußball in Deutschland: eine wettbewerbspolitische und unternehmensstrategische Analyse; Berlin: Verlag für Wirtschaftskommunikation.
- EuGH 1995: Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts erster Instanz, Teil I Gerichtshof; Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache C-415/93, I-5040–5082.

- 1995 a: Sammlung der Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts erster Instanz, Teil I Gerichtshof; Schlussantrag des Generalanwalts Carl Otto Lenz in der Rechtssache C-415/93, I-4932–5039.
- Falter, J.-M./Pérignon, C.* 2000: Demand for football and intra-match winning probability: An essay on the glorious uncertainty of sports; Cahier du département D'Économie Politique, No 00.04, Université de Genève.
- FIFA 2001: Grundsätze für die Änderung des FIFA-Regelments betreffend internationale Transfers, 6.2.2001.
- 2001 a: Principles for the amendment of FIFA rules regarding international transfers.
- Flory, M.* 1997: Der Fall Bosman; Kassel: Agon Sportverlag.
- Fort, R.* 2000: European and North American Sports Differences (?); in: *Scotish Journal of Political Economy*, Heft 4/2000, S. 431–455.
- Fort, R./Quirk, J.* 1995: Cross-Subsidisation, Incentives and Outcomes in Professional Team Sport Leagues; in: *Journal of Economic Literature*, Heft 3/1995, S. 1265–1299.
- Franck, E.* 1995: Die ökonomischen Institutionen der Teamsportindustrie; Wiesbaden: Gabler.
- 1998: Zur Organisation von Sportligen – übersehene ökonomische Argumente jenseits von Marktmacht und Kollusion; *Freiberger Arbeitspapiere* 4/1998, Technische Universität Bergakademie Freiberg.
- 1999: Sportethische Kasuistik; in: *Korff, W. et al (Hrsg.): Handbuch der Wirtschaftsethik*, Band 4: Ausgewählte Handlungsfelder; Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, S. 520–554.
- 2000: Die Organisation professioneller Sportligen aus verfügungsökonomischer Sicht; in: *Few-Hsg; Jaeger, F.; Stier, W. (Hrsg.): Sport und Kommerz: neuere ökonomische Entwicklungen im Sport, insbesondere im Fußball*; Chur, Zürich: Rügger, S. 35–61.
- Franck, E./Jungwirth, C.* 1999: Zwischen Franchisesystem und Genossenschaft; die Organisationsform „Liga“; in: *Die Unternehmung*, Heft 2/1999, S. 121–132.
- Franck, E./Müller J. C.* 1998: Kapitalgesellschaften im bezahlten Fußball; in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft-Ergänzungsheft* 2/1998, S. 121–140.
- 1998 a: Problemstruktur, Eskalationsvoraussetzungen und eskalationsfördernde Bedingungen sogenannter Rattenrennen; in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Heft 2/1998, S. 1–24.
- 2000: Zur Fernsehvermarktung von Sportligen: ökonomische Überlegungen am Beispiel der Fußball-Bundesliga; *Freiberger Arbeitspapiere* 21, Technische Universität Bergakademie Freiberg.
- Frank, R.-H./Cook, P. J.* 1995: *The Winner – Take – All Society*, New York: The Free Press.
- Franz, W.* 1999: *Arbeitsmarktökonomik*; 4. Auflage; Berlin/Heidelberg/New York: Springer.

- Franzke, R.* 1999: Das liebste Kind der Deutschen, in: *kicker-sportmagazin Sonderheft: 100 Jahre deutscher Fußball*; Nürnberg: Olympia Verlag, S. 87–95.
- 2001: Die Milliarden-Liga; in: *kicker-sportmagazin*; Nr. 62, 30.07.2001, S. 19–21.
 - 2001a: Gerd Niebaum tritt eine Lawine los; in: *kicker-sportmagazin*, Nr. 46, 05.06.2001, S. 42.
- Frick, B.* 1998: Management Abilities, Player Salaries and Team Performance; in: *European Journal for Sport Management*, Heft 5/1998, S. 6–22.
- 1999: Kollektivgutproblematik und externe Effekte im professionellen Team-Sport: „Spannungsgrad und Zuschauerentwicklung im professionellen Fußball“, in: Horch, H. D.; Heyde, J.; Sirau, A. (Hrsg.): *Professionalisierung im Sportmanagement*; Beiträge des 1. Kölner Sportökonomie-Kongress; Edition Sportökonomie und Sportmanagement, Band 1; Aachen: Meyer & Meyer.
 - 2000: Betriebliche Arbeitsmärkte im professionellen Sport: Institutionenökonomische Überlegungen und empirische Befunde; in: Büch, H.-M. (Hrsg.): *Märkte und Organisationen im Sport: Institutionenökonomische Ansätze*; Schorndorf: Hofmann, S. 43–76.
 - 2001: Funktionsweise und Dynamik des Arbeitsmarktes im professionellen Team-Sport: Empirische Evidenz aus der „National Basketball Association“; in: Hübl, L.; Peters, H.-H.; Swieter, D. (Hrsg.): *Ligasport aus ökonomischer Sicht*; Aachen: Meyer & Meyer, S. 211–245.
- Frick, B./Lehmann, E./Weigand, J.* 1999: Kooperationserfordernisse und Wettbewerbsintensität im professionellen Teamsport: Sind exogene Regelungen überflüssig oder unverzichtbar?; in: Engelhard, J.; Sinz, E. (Hrsg.): *Kooperation und Wettbewerb: Neue Formen und Gestaltungskonzepte im Zeichen von Globalisierung und Informationstechnologie*; 61. Wissenschaftliche Jahrestagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e. V.; Münster, S. 495–523.
- Frick, B./Prinz, J.* 2000: Die Entlohnung professioneller Mannschaftssportler: Gibt es einen Trade-Off zwischen Entgelten und Vertragslaufzeiten?; in: Backes-Gellner, U. et al (Hrsg.); *Flexibilisierungstendenzen in der betrieblichen Personalpolitik: Anreize, Arbeitszeiten und Qualifikation*; München: Hampp, S. 129–154.
- Frick, B./Wagner, G.* 1996: Bosman und die Folgen. Das Fußballurteil des Europäischen Gerichtshofes aus ökonomischer Sicht; in: *WiSt*, Heft 12/1996, S. 611–615.
- Fuhrmann, C.* 1999: Ausgliederung der Berufsfußballabteilungen auf eine AG, GmbH oder eG?; Europäische Hochschulschriften: Reihe 2, Rechtswissenschaft, Band 2656; Frankfurt am Main/Berlin/Bern/New York/Paris/Wien: Lang.
- Galli, A.* 1996: Lizenzvergabe durch den Deutschen-Fußball-Bund – Anforderungen an das externe Rechnungswesen der Vereine; in: *Sport und Recht*, Heft 3/1996, S. 79–83.
- 1997: Das Rechnungswesen im Berufsfußball; Düsseldorf: IDW-Verlag.
 - 1998: Rechtsformgestaltung und Lizenzierungspraxis im Berufsfußball: Die Situation in England, Italien und Spanien vor dem Hintergrund der Regelungen in Deutschland; in: *Sport und Recht*, Heft 1/1998, S. 18–24.

- García, J./Rodríguez, P.* 2001: The determinants of football match attendance revisited: Empirical evidence from the Spanish football league; Working Paper, Department of Economics, University of Barcelona.
- Gärtner, M./Pommerehne, W. W.* 1978: Der Fußballzuschauer: ein homo oeconomicus?; in: Jahrbuch für Sozialwissenschaften, Heft 1/1978, S. 88–107.
- Gebhardt, D.* 2000: Modelle für die Reform des Transfersystems für Berufsfußballspieler aus rechtlicher und tatsächlicher Sicht; Europäische Hochschulschriften: Reihe 2, Rechtswissenschaft, Band 2831; Frankfurt am Main/Berlin/Bern/New York/Paris/Wien: Lang.
- Gius, M. R./Hylan, T. R.* 1996: An Interperiod Analysis of the Salary Impact of Structural Changes in Major League Baseball: Evidence from Panel Data; in: Fizel, J.; Gustafson, E.; Hadley, L. (Hrsg.): Baseball Economics; Westport: Praeger Publishers, S. 77–84.
- Grundlagenvertrag 2000 (GrV): Grundlagenvertrag zwischen dem DFB und dem Liga-Verband; Frankfurt am Main.
- Gustafson, E./Hadley, L.* 1995: Arbitration and Salary Gaps in Major League Baseball; in: Quarterly Journal of Business and Economics, Heft 3/1995; S. 32–46.
- Haase, H.* 2001: Theoretische Modelle des Sportsponsoring; in: Trosien, G.; Haase, H.; Mussler, D. (Hrsg.): Huckepackfinanzierung des Sports: Sportsponsoring unter der Lupe; Schorndorf: Hofmann, S. 9–30.
- Hamilton, J. C.* 1995: Salary Determination in Professional Sport, unpublished Dissertation, University of California; Berkeley.
- Hamm, L.* 1999: Was tun nach „Bosman“?; in: Arbeit und Arbeitsrecht, Heft 10/1999, S. 450–452.
- Handelsblatt 2001: Serie: „Finanzcheck – wenn Fußballvereine zu Unternehmen werden“; verschiedene Ausgaben 2001.
- Hasselbruch, H.* 2001: Bundesliga Börse; in: kicker-sportmagazin, Nr. 52, 25.06.2001, S. 6–14.
- Hausman, J. A.* 1978: Specification Tests in Econometrics; in: Econometrica, Heft 6/1978, S. 1251–1272.
- Heckman, J.* 1979: Sample selection bias as a specification error; in: Econometrica, Heft 1/1979, S. 153–161.
- Heimann, K.-H.* 1999: Ein langer, steiniger Weg – Profi-Fußball und Bundesliga; in: DFB 1999 (Hrsg.): 100 Jahre DFB – Die Geschichte des Deutschen Fußball-Bundes; Berlin: Sportverlag, S. 387–394.
- Heinemann, K.* 1984: Probleme einer Ökonomie des Sports; in: Heinemann, K. (Hrsg.): Texte zur Ökonomie des Sports; Schorndorf: Hofmann; S. 17–51.
- Hermanns, A.* 1996: Die Bedeutung der Eigenschaftsprofile von Sportarten für Sponsoring-Konzeptionen; in: Anders, G.; Hartmann, W. (Hrsg.): Wirtschaftsfaktor Sport; Berichte und Materialien des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Band 15; Köln: Sport und Buch Strauß, S. 15–27.

- 1997: Sponsoring: Grundlagen, Wirkungen, Management, Perspektiven; München: Vahlen.
- Hill, D. H.* 1999: The Federation's viewpoint on the New Transfer Rules; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg.): Competition Policy in Professional Sports – Europe after the Bosman Case; Antwerpen: Standaard Editions, S. 7–14.
- Hill, J. R./Spellman, W.* 1983: Professional Baseball: The Reserve Clause and Salary Structure; in: Industrial Relations, Heft 1/1983; S. 1–19.
- Hoglin, C./Velleman, P. F.* 1995: A Critical Look at Some Analyses of Major League Baseball Salaries; in: The American Statistician, Heft 3/1995, S. 277–285.
- Holbrook, M./Schultz, C. J.* 1996: An updating model of salary adjustments in Major League Baseball: How much is a home run worth?; in: Journal of Sport Management, Heft 2/1996, S. 131–148.
- Hübl, L./Swieter, D.* 2000: Neue Institutionenökonomik und Fußball-Bundesliga; in: WISU, Heft 3/2000, S. 305–308.
- Hylan, T. R./Lage, M. J./Treglia, M.* 1996: The Coase Theorem, Free Agency and Major League Baseball: A Panel Study of Pitcher Mobility from 1961–1992; in: Southern Economic Journal, Heft 4/1996, S. 1029–1042.
- 1997: Institutional Change and invariance of behaviour in Major League Baseball; in: Applied Economics Letters, Heft 4/1997, S. 311–314.
- 1999: Did Collusion Adversely Affect Outcomes in the Baseball Player's Labor Market?: A Panel Study of Salary Determination from 1986 to 1992; in: Fizel, J.; Gustafson, E.; Hadley, L. (Hrsg.): Sports Economics – Current Research; Westport: Praeger Publishers, S. 175–189.
- Imping, A.* 1995: Die Arbeitsrechtliche Stellung des Fußballspielers zwischen Verein und Verbänden; Dissertation, Universität Köln.
- Institut der deutschen Wirtschaft 1996: Stramm auf Wachstums-Kurs; in: iwd Nr. 35, 29.08.1996; S. 8.
- Jaeger, F.* 2000: Aktuelle Entwicklungen im europäischen Fussball aus ökonomischer Sicht; in: Few-Hsg; Jaeger, F.; Stier, W. (Hrsg.): Sport und Kommerz: neuere ökonomische Entwicklungen im Sport, insbesondere im Fussball; Chur, Zürich: Rüegger; S. 63–82.
- Jannssens, P./Késenne, S.* 1987: Belgian Soccer Attendances; in: Tijdschrift voor Economie en Management; Heft 3/1987; S. 305–315.
- Jones, J. C. H./Walsh, W. D.* 1988: Salary Determination in the National Hockey League: The Effects of Skills, Franchise Characteristics and Discrimination; in: Industrial and Labor Relations Review, Heft 4/1988, S. 592–604.
- Kahn, L. M.* 1993: Free Agency, Long Term Contracts and Compensation in Major League Baseball: estimates from panel data; in: Review of Economics and Statistics, Heft 1/1993, S. 157–164.
- 2000: The Sport Business as a Labor Market Laboratory; in: Journal of Economic Perspectives, Heft 3/2000, S. 75–94.

- Kalter, F.* 1999: Ethnische Kundenpräferenzen im professionellen Sport? Der Fall Fußballbundesliga; in: *Zeitschrift für Soziologie*, Heft 3/1999, S. 219–234.
- Kathmann, U.* 2001: Das Recht der Berater; in: Hübl, L.; Peters, H.-H.; Swieter, D. (Hrsg.): *Ligasport aus ökonomischer Sicht*, Aachen: Meyer & Meyer, S. 155–174.
- Késenne, S.* 1995: League Management in professional team sports with win maximizing clubs; in: *European Journal for Sport Management*, Heft 2/1995, S. 14–22.
- Player Market Regulations and Competitive Balance in a Win Maximizing Scenario; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg.): *Competition Policy in Professional Sports – Europe after the Bosman Case*; Antwerpen: Standaard Editions, S. 117–131.
- kicker-sportmagazin, diverse Jahrgänge, Nürnberg: Olympia Verlag.
- Kipker, I.* 2000: Die Beziehung von Sport und Medienkonzernen – Eine ökonomische Analyse der deutschen Fußball-Bundesliga; in: Schellhaaß, H.M. (Hrsg.): *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen*; Schorndorf: Hofmann, S. 41–62.
- Klingmüller, A.* 1998: Die rechtliche Struktur der US-amerikanischen Berufssportligen am Beispiel der National Basketball Association; Münster: Lit-Verlag.
- Klingmüller, A./Wichert, J.* 2001: Die Zulässigkeit von Ablösesummen für vertraglich gebundene Profifußballspieler; in: *Sport und Recht*, Heft 1/2001; S. 1–4.
- Klodt, H.* 1998: Bundesliga ohne Wettbewerb?; in: *Die Weltwirtschaft*, Heft 1/1998, S. 108–114.
- Koch, C.* 2001: Preisdifferenzierung eines regionalen Monopolisten – Das Beispiel Borussia Dortmund; in: *WiSt*, Heft 5/2001, S. 285–288.
- Kruse, J.* 2000: Sportveranstaltungen als Fernsehware; in: Schellhaaß, H.M. (Hrsg.): *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen*; Schorndorf: Hofmann, S. 15–40.
- Kubat, R.* 1998: *Der Markt für Spitzensport*; Frankfurt am Main/Berlin/Bern/New York/Paris/Wien: Lang.
- LAG Berlin 1979: Urteil vom 21.06.1979 – 4 Sa 127/78; in: *Neue Juristische Wochenschrift*, Heft 50, 1979, S. 2582–2584.
- Landenfeld, H.* 1999: Die grössten Skandale; in: kicker-sportmagazin Sonderheft: 100 Jahre deutscher Fußball; Nürnberg: Olympia Verlag, S. 53–58.
- Lehmann, E.* 2000: Verdienen Fußballspieler was sie verdienen? in: Schellhaaß, H.M. (Hrsg.): *Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen*, Schorndorf: Hofmann, S. 97–122.
- Lehmann, E./Weigand, J.* 1997: Money Makes the Ball Go Round. Fußball als ökonomisches Problem; in: *IfO Studien*; Heft 3/1997, S.381–409.
- 1999: Determinanten der Entlohnung von Profifußballspielern – Eine empirische Analyse für die deutsche Bundesliga; in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, Heft 2/1999, S. 124–135.

- Littkemann, J./Sunderdiek, B.* 1998: Besonderheiten der Rechnungslegung von Vereinen der Fußball-Bundesliga; in: WiSt Heft 5/1998, S. 253–255.
- MacDonald, D. N./Reynolds, M. O.* 1994: Are Baseball Players Paid their Marginal Products?; in: Managerial and Decision Economics, Heft 5/1994, S. 443–457.
- Marburger, D. R.* 1994: Bargaining Power and the Structure of Salaries in Major League Baseball; in: Managerial and Decision Economics, Heft 5/1994; S. 433–441.
- 1997: Optimal Ticket Pricing of Performance Goods; in: Managerial and Decision Economics, Heft 5/1997, S. 375–382.
- Mason, D. S.* 1997: Revenue Sharing and Agency Problems in Professional Team Sports: The Case of the National Football League; in: Journal of Sport Management, Heft 11/1997, S.203–222.
- Mátyás, L.* 1992: Error Components Models; in: Mátyás, L.; Sevestre, P. (Hrsg.): The Economics of Panel Data; Dordrecht: Kluwer, S. 46–71.
- Medoff, M.* 1976: On Monopsonistic Exploitation in Professional Baseball; in: Quarterly Review of Economics and Business, Heft 2/1976, S. 113–121.
- Melzer, M./Stäglich, R.* 1965: Zur Ökonomie des Fußballs; in: Konjunkturpolitik, Heft 11/1965, S. 114–137.
- Moorhause, H. F.* 1999: Football Post-Bosman: the Real Issues; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg): Competition Policy in Professional Sports – Europe after the Bosman Case; Antwerpen: Standaard Editions, S. 161–178.
- Müller, J. C.* 1999: Fußball-Klubs als Kapitalgesellschaften – institutionen-ökonomisch betrachtet; in: Horsch, H.D.; Heyde, J.; Sirau, A. (Hrsg.): Professionalisierung im Sportmanagement; Beiträge des 1. Kölner Sportökonomie-Kongreß; Edition Sportökonomie und Sportmanagement, Band 1; Aachen: Meyer & Meyer, S.122–143.
- Müller, M.* 2000: Der deutsche Berufsfußball – vom Idealverein zur Kapitalgesellschaft, Berliner juristische Universitätschriften: Reihe Zivilrecht, Band 30; Berlin: Nomos.
- Nasse, N. K. H.* 1997: Wirksamkeit des § 11 der Fußballprofiverträge hinsichtlich Art. 48 EGV, Art. 12 GG und AGBG analog; in: Sport und Recht, Heft 2/1997, S. 45–49.
- Neale, W. C.* 1964: The Peculiar Economics of Professional Sports; in: Quarterly Journal of Economics, Heft 1/1964; S. 1–14.
- Noll, R. G.* 1991: Professional Basketball: Economic and Business Perspectives; in: Staudohar, P. D.; Mangan, J. A. (Hrsg.): The Business of professional sports; Urbana, Chicago: University of Illinois Press.
- 1999: Competition Policy in European Sports after the Bosman Case; in: Késenne, S.; Jeanrenaud, C. (Hrsg.): Competition Policy in Professional Sports; Antwerpen: Standaard Editions, S. 17–43.
- Nord/LB* 2001: Die Finanzierung von Fußballstadien; in: Reihe: Global Markets, Heft 4.

- o. V. 1999: Boom an der Bande; in: Werben & Verkaufen, Heft 45/1999, S. 12.
- 2000: TV-Sendungen: Die Top 100 aus 1999; in: iw-Medienspiegel Nr. 2, 10.01.2000.
- 2000a: Sat 1 buttert nach wie vor im Fußball zu; in: Sponsor News, Heft 6/2000, S.7.
- 2000b: Wer sehen will muß zahlen; in: Going Public, Sonderausgabe Fußball Aktien, S. 62–66.
- 2000c: Freitag beginnt die 38. Bundesliga-Saison – Die Fakten der Vereine; in: Welt am Sonntag, Nr. 32; 06.08.2000, S. 18.
- 2000d: Die großen Clubs drohen erneut mit Abspaltung; in: Handelsblatt Nr. 169, 21.08.2000, S. 48.
- 2000e: Die bisherigen DFB-Sanktionen; in: kicker-sportmagazin, Nr. 47, 08.06.2000, S. 27.
- 2001: Begeisterung in der Bundesliga – Ernüchterung bei Premiere; in: Horizont Sport Business, Heft 6/2001, S. 11.
- 2001 a: Die 20 teuersten Transfers der Saison; in: kicker-sportmagazin, Heft 56, 09.07.2001, S. 37.
- 2001 b: Nicht EU-Ausländer dürfen nur noch in der Ersten Liga spielen; in: Handelsblatt, Nr. 5, 08.01.2001, S. 44.
- Parensen, A.* 1998: Die Fußball-Bundesliga und das Bosman Urteil; in: Tokarski, W. (Hrsg.): EU-Recht und Sport, Edition Sport und Freizeit, Band 2; Aachen: Meyer & Meyer, S. 70–150.
- Parlasca, S.* 1993: Kartelle im Profisport: Die wettbewerbspolitische Problematik der Mannschaftssportligen Major League Baseball, National Football League und Fußball-Bundesliga; Schriftenreihe Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Band 20; Ludwigsburg: Wissenschaft & Praxis.
- 1999: Wirkungen von Sportkartellen: Das Beispiel zentraler Vermarktung von TV-Rechten; in: Trosien, G.; Dinkel, M. (Hrsg.): Verkaufen Medien die Sportwirklichkeit? Aachen: Meyer & Meyer, S. 83–118.
- Peel, D. A./Thomas, D. A.* 1992: The Demand for Football: Some Evidence on Outcome Uncertainty; in: Empirical Economics, Heft 2/1992, S. 323–331.
- Porter, P. K./Scully, G. W.* 1996: The distribution of earnings and the Rules of the Game; in: Southern Economic Journal, Heft 1/1996, S. 149–163.
- Pfister, B.* 1998: Das Bosman-Urteil des EuGH und das Kienass-Urteil des BAG; in: Trosien, G.; Dinkel, M. (Hrsg.): Verkaufen Medien die Sportwirklichkeit? Aachen: Meyer & Meyer, S. 151–171.
- Prinz, A./Vogel, A.* 2001: Ligastruktur und Finanzausgleich: Einfluss auf Spielstärke und Ausgeglichenheit in der Fußball-Bundesliga? In: Prinz, A./Steege, A./Vogel, A. (Hrsg.): Neue Institutionenökonomik: Anwendung auf Religion, Banken und Fußball; Reihe Wirtschaft, Band 1; Münster/Hamburg/London: LIT Verlag, S. 237–270.

- Prinz, J.* 2001: Why Do Wages Slope Upwards? Testing Three Labor Market Theories; Wirtschaftswissenschaftliche Diskussionspapiere 1/2001, Universität Greifswald.
- Quirk, J./Fort, R.* 1997: Pay Dirt: The business of professional team Sport, Second Printing; Princeton: University Press.
- 1999: Hard Ball – The abuse of power in Pro Team Sports; Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Quitze, J.* 1999: Bestimmung des Einflussfaktors Zufall bei Fußballspielen. Quantifizierung mit Hilfe von Wettquoten vor dem Hintergrund informationseffizienter Wettmärkte, Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik Nr. 98/1999; Universität der Bundeswehr; Hamburg.
- Raimondo, H. J.* 1983: Free Agents impact on the Labor Markets for Baseball Players; in: Journal of Labour research, Heft 1/1983; S. 183–193.
- Rascher, D.* 1999: A Test of Optimal Positive Production Network Externality in Major League Baseball; in: Fizel, J.; Gustafson, E.; Hadley, L. (Hrsg.): Sports Economics – Current Research; Westport: Praeger Publishers, S. 27–45.
- Reilly, B./Witt, R.* 1995: English League transfer prices: is there a racial dimension? in: Applied Economics Letters, Heft 2/1995, S. 220–222.
- Rosen, S./Sanderson, A.* 2001: Labour Markets in Professional Sports; in: The Economic Journal, Edition 469, F47–F68.
- Ross, S. F.* 1999: Restraints on Player Competition that Facilitate Competitive Balance and Player Development and their Legality in the United States and in Europe; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg): Competition Policy in Professional Sports – Europe after the Bosman Case; Antwerpen: Standaard Editions, S. 91–114.
- Rottenberg, S.* 1956: The Baseball Players Labor Market; in: Journal of Political Economy, Heft 3/1956, S. 242–258.
- Rühle, A.* 2000: Sportprofile im deutschen Fernsehen; in: Media Perspektiven, Heft 11/2000, S. 499–510.
- Rybak, F.* 1999: Das Rechtsverhältnis zwischen dem Lizenzfußballspieler und seinem Verein; Frankfurt am Main/Berlin/Bern/New York/Paris/Wien: Lang.
- Salant, D. J.* 1992: Price Setting in Professional Team Sport; in: Sommers, P. M. (Hrsg.): Diamonds are Forever – The Business of Baseball; Washington: Brookings Institution.
- Schamberger, M.* 1999: Berufsfußball in England, Europäische Hochschulschriften; Reihe II Rechtswissenschaft, Band 2711; Frankfurt a.M./Berlin/Bern/Bruxelles, New York/Wien: Lang Verlag.
- Schellhaaß, H.M.* 1984: Die Funktion der Transferentschädigung im Fußballsport; in: Recht der Arbeit, Heft 4/1984, S.218–223.
- 2000: Die mediale Verwertung von Sportveranstaltungen; in: Schellhaaß, H.M. (Hrsg.): Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen; Schorndorf: Hofmann, S. 7–14.

- 2000a: Die zentrale Vermarktung von Europapokalspielen – Ausbeutung von Marktmacht oder Sicherung des sportlichen Wettbewerbs? in: Büch, H.-M. (Hrsg.): Märkte und Organisationen im Sport: institutionenökonomische Ansätze; Schorndorf: Hofmann, S. 27–41.
- Schellhaaß, H.M./Enderle, G.* 1999: Wirtschaftliche Organisation von Sportligen in der Bundesrepublik Deutschland; Wissenschaftliche Berichte und Materialien des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Band 9; Köln: Sport und Buch Strauß.
- Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W.* 1999: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage; Berlin/Heidelberg/New York: Springer.
- Schwarz, D.* 2000: Probleme des Mehrfachbesitzes von Fussballclubs; in: Sport und Recht, Heft 2/2000, S. 83–86.
- Scully, G. W.* 1974: Pay and Performance in Major League Baseball; in: The American Economic Review, Heft 6/1974, S. 915–930.
- 1995: The Market Structure of Sports; Chicago: The University of Chicago Press.
- Simmons, R.* 1996: The Demand for English League football: a club-level analysis; in: Applied Economics, Heft 2/1996, S. 139–155.
- 1997: Implications of the Bosman Ruling for Football Transfer Markets; in: Economic Affairs, Heft 3/1997, S. 13–18.
- Simmons, R./Millington, J.* 1999: Implications of the Bosman Ruling for Football Transfer Markets: The Case of the English Premiership; University of Salford, Centre for Sports Economics; March 1999.
- Sloane, P. J.* 1971: The Economics of Professional Football: The Football Club as a Utility Maximizer; in: Scottish Journal of Political Economy, Heft 2/1971, S. 121–146.
- Speight, A./Thomas, D.* 1997: Football league transfers: a comparison of negotiated fees with arbitration settlements; in: Applied Economics Letters, Heft 4/1997, S. 41–44.
- 1997a: Arbitrator Decision Making in the Transfer Market: an empirical Analysis; in: Scottish Journal of Political Economy, Heft 2/1997, S. 198–215.
- Staudohar, P. D.* 1996: Playing for Dollars: Labor Relations and the Sports Business; Cornell: University Press.
- 1999: Salary Caps in Professional Team Sport; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg): Competition Policy in Professional Sports – Europe after the Bosman Case; Antwerpen: Standaard Editions, S. 71–89.
- Straub, W.* 2001: Zentralvermarktung, Umwandlung von Vereinen der Fußball-Bundesliga – Konsequenzen für den Deutschen Fußball-Bund und die Bundesligen? in: Trosien, G.; Haase, H.; Mussler, D. (Hrsg.): Huckepackfinanzierung des Sports: Sportsponsoring unter der Lupe; Schorndorf: Hofmann, S. 105–125.
- Szymanski, S.* 1999: The market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers; in: Jeanrenaud, C.; Késenne, S. (Hrsg): Competition Policy in

- Professional Sports – Europe after the Bosman Case; Antwerpen: Standaard Editions, S. 133–160.
- 2000: Equality of Opportunity and Equality of Outcome: Static and Dynamic Competitive Balance in European and North American Sports Leagues, erscheint in: *Economic Journal*.
- Szymanski, S./Kypers, T.* 1999: *Winners & Losers – The Business Strategy of Football*; London: Viking.
- Szymanski, S./Smith, R.* 1997: The English Football Industry: profit, performance and industrial structure; in: *International Review of Applied Economics*, Heft 1/1997, S. 135–153.
- Trommer, H.-R.* 1999: Die Transferregelungen im Profisport im Lichte des „Bosman-Urteils“ im Vergleich zu den Mechanismen im bezahlten amerikanischen Sport; Beiträge zum Sportrecht, Band 4; Berlin: Duncker & Humblot.
- UFA 2000; UFA Fußballstudie; Hamburg
- Varian, H. R.* 1994: *Mikroökonomie*, 3. Auflage; München: Oldenbourg.
- Väth, H.* 1994: *Profifußball. Zur Soziologie der Bundesliga*; Frankfurt/New York: Campus.
- Vrooman, J.* 1995: A General Theory of Professional Sports Leagues; in: *Southern Economic Journal*, Heft 4/1995, S. 971–990.
- 1996: The Baseball Players Labor Market Reconsidered; in: *Southern Economic Journal*, Heft 2/1996, S. 339–360.
 - 1997: A Unified Theory of Capital and Labor Markets in Major League Baseball; in: *Southern Economic Journal*, Heft 3/1997, S. 594–619.
 - 2000: The Economics of American Sports Leagues; in: *Scottish Journal of Political Economy*, Heft 4/2000, S. 364–398.
- Waldhauser, H.* 1999: Die Fernsehrechte des Sportveranstalters; Beiträge zum Sportrecht, Band 5; Berlin: Duncker & Humblot.
- Weber, M.* 1996: *Ökonomie der Arbeitsverfassung*; Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften, Band 22; Hamburg: Steuer- und Wirtschaftsverlag.
- 2001: Reemtsma hat ein trainiertes Herz für Sportler; in: *Süddeutsche Zeitung*, Nr. 9, 11.01.2001, S. 24.
- Weng, B.* 2000: Die zentrale Vermarktung von Fernsehübertragungsrechten durch nationale und internationale Fußballverbände im Lichte neuester Rechtsprechung und Gesetzgebung, Dissertation; Universität Tübingen.
- Wertenbruch, J.* 1996: Anmerkungen zu: EuGH: Freizügigkeit von Berufsfußballspielern; in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Heft 3/1996, S. 82–92.
- WGZ Bank 1999: FC Euro AG, Erfahrungen aus Börsengängen europäischer Fußballunternehmen und Chancen für den deutschen Bundesligafußball; Düsseldorf.
- 2000: Neuemission Borussia Dortmund GmbH & Co. KGaA; Düsseldorf.
 - 2001: FC Euro AG, Börsengänge europäischer Fußballunternehmen – Chancen für den deutschen Bundesligafußball, 2. Auflage; Düsseldorf.

- Wild, K.* 1998: Wirbel um die Europoliga; in: *kicker-sportmagazin*, Heft 61, 23.07.1998, S. 2–3.
- Williamson, O. E.* 1990: *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*; Tübingen: Mohr.
- Zacharias, E.* 1999: *Going Public einer Fußball-Kapitalgesellschaft*; Bielefeld: Erich Schmidt Verlag.

Sachwortverzeichnis

- Ablösesummen** 48, 127 f.
Amateurgedanke 24
Ausbildungsinvestitionen 94 f., 134 f.
Ausbildungskosten 94 f.
Ausgabenspirale 74
Ausländerbeschränkungen 81 ff., 97 ff.
Ausrüsterverträge 44
Ausstiegsklausel 19, 108
- Bargaining** 127
Bosman-Urteil 83 ff.
- Champions League** 29, 76, 152
Coase-Theorem 73
- DFB** 15, 23 ff.
Dominanzexternalitäten 61, 77
Draft-Verfahren 165 f.
- Einschaltquoten** 37 f.
Einzelvermarktung 31, 78 f., 161 ff.
Erfahrungsgüter 51, 162
Erlösfunktion 149 f.
Erlösüberschätzungen 152
Erlösumverteilung 157 ff.
Europaliga 141
Externe Effekte 61, 76 f.
- Faktormobilität** 122 ff.
Faktorspezifität 143
FIFA 25
Finanzausgleich 161 ff.
Finanzkraftunterschiede 67 ff., 90
Fluktuationsrate 124
Fußballstadien 46 f.
- Gehaltsobergrenze** 168 ff.
Gehaltsdeterminanten 109 ff.
Gemeinschaftsproduktion 60
Gini-Koeffizienten 57, 119 ff., 133
Grenzerlösfunktion 149 f.
Grundlagenvertrag 25
- Hold-up** 143
Humankapital 45, 94 f.
Hyperaktivität 72, 159
- Idealvereine** 26
Ineffizienzpoteziale 71 ff., 79
Informationsasymmetrien 135
Inländerdiskriminierung 85 ff.
Inputrationierung 74, 165 ff.
Integritätssicherung 145
- Jahresleistungsprämien** 106 f.
- Kaderbegrenzungen** 166 f.
- Ligaorganisation** 141 ff.
Ligaverband 24 ff., 146 ff.
Lizenzierungsverfahren 26, 146
- Markteintrittsbarrieren** 133 f.
Meisterschaftsrennen
– Aussagefähigkeit 49 f., 143
– Integrität 61, 142 ff.
Merchandising 41 f.
Metaspiel 31, 49
Monopol
– definitorisches 51
– natürliches 50
Monopolliga 50

- Monopolmacht 90
- Monopolrenten 127
- Monopsonistische Ausbeutung 103 f.
- Nachwuchsausbildung 134 ff.
- Nachwuchsspieler 47
- Nebenzweckprivileg 26
- Opportunismus 106, 135
- Pay-per-View 36
- Pay-TV 35
- Personalkosten 99 ff.
- Play-Off-Runden 148
- Preisdifferenzierung 66
- Preiselastizitäten 65
- Produkthistorie 50
- Produktionsexternalitäten 61
- Quasi-Rente 96
- Rangstabilität 131
- Rattenrennen 72 ff.
- Rechtevermarkter 144
- Regressionsanalysen
 - Ablösesummen 127 ff.
 - Gehälter 109 ff.
- Reputation 51
- Risikoaversion 117
- Schiedsgericht 86
- Shirking 106
- Siequoten 150 ff.
- Solidaritätsfonds 86
- Spannungsgrad 52 ff., 61, 131
- Spannungsindikatoren 56
- Spannungsmaß 57
- Spielerbindungsklauseln 165 ff.
- Spielerdatensatz 20, 99
- Spielergehälter 99 ff.
- Spielmobilität 92, 122 ff.
- Spielstärkeausgleich 90 f., 129 ff.
- Sponsoring 39 ff.
- Subventionszahlungen 157 ff.
- Teamproduktion 142 f.
- Teilnahmelizenzen 147
- Transfersystem 81 ff.
- Trittbrettfahrer 63
- Überinvestition 72 ff.
- Übertragungsrechte
 - Einnahmen 34 ff., 149
 - Kartellrechtliche Sicht 163
- UEFA 25
- Uefa Pokal 30, 76, 152
- UFA 15
- Unabhängigkeitshypothese 90 ff., 129
- Unsicherheitshypothese 53 ff.
- Vereinsdatensatz 21
- Verhandlungsmacht 103
- Vermarktungsgesellschaften 28
- Vertragslaufzeiten 105 f., 139
- Werbung
 - Banden 40 f.
 - Trikot 40 f.
- Wertgrenzprodukt 88 f., 102 ff.
- Winner-take-all 74
- Zentralvermarktung 31, 34 ff., 78 f., 161 ff.
- Zielfunktion
 - Gewinnmaximierung 62 ff, 149 ff.
 - Nutzenmaximierung 62 ff.
 - Siegmaximierung 62 f., 154 ff.
- Zuschauereinnahmen 32 ff.
- Zuschauerzahlen 32 ff.