
Geld schießt Tore?

Zur sozialen Ungleichheit im Fußball¹

Uwe Wilkesmann

1 Einleitung: Fußball als ‚hidden champion‘ eines sozialwissenschaftlichen Phänomens

In den letzten Jahren ist Fußball zwar nicht zu einer neuen Bindestrich-Soziologie geworden, aber in der Agenda der gerne untersuchten Phänomene zu einem ‚hidden champion‘ aufgestiegen. Fußball stellt ein gesellschaftliches Teilsystem dar, das exemplarisch als Mikrokosmos unserer Gesellschaft gedeutet werden kann. Es scheint kaum ein Phänomenbereich in unserer Gesellschaft – besonders im Ruhrgebiet, in dem Michael Meuser an der TU Dortmund seiner Lehrtätigkeit nachgeht – zu geben, der in den letzten Jahren, zumindest als gesellschaftlich relevantes Phänomen, zum ‚fraglos Gegebenen‘ geworden ist, obwohl er gleichwohl so artifiziiell ist, wie kaum ein zweiter Bereich. Zusätzlich ist der Fußball ein so interessantes Phänomen, weil er seine eigene Umwelt schafft. Die Bedingungen, unter denen die Meisterschaft ausgespielt wird, die Markt, Organisations- und

1 Ich danke Dennis Buller für die Unterstützung bei der Datensammlung und -aufbereitung. Da der Artikel von der Fußball Bundesliga und damit vom Männerfußball handelt, ist – wenn die männliche Form benutzt wird – auch immer von Männern die Rede. In allen anderen Fällen habe ich mir Mühe gegeben, die Sprache gendergerecht einzusetzen.

Wettbewerbssituation sind durch die Vereine selbst bestimmt. Da auch noch die Datenlage gut und die öffentliche Aufmerksamkeit für diesen Phänomenbereich sehr hoch ist, eignet er sich, viele gesellschaftliche Problemlagen exemplarisch mit soziologischem Instrumentarium zu analysieren. „Fußball ist ein Mikroskop der komplexen Verflechtungen des Sozialen [...] Fußball veranschaulicht das Zusammenwirken von gesellschaftlichen Makro- und Mikrostrukturen, er ist System und Situation, Struktur und Handlung, Repräsentation und Performanz [...]“ (Klein/Meuser 2008: 7). Fußball war und ist in diesem Sinne immer ein interessanter Gegenstandsbereich für Michael Meuser.

Die Themenvielfalt im Umfeld des Fußballs ist fast unübersehbar. So können „postraditionale Vergemeinschaftungsformen“ (Hitzler 2006) in vielfältigen Formen rund um den Fußball beobachtet werden (Klein/Meuser 2008; Soeffner/Zifonun 2006; Nagel 2006; Blutner/Wilkesmann 2008). Dabei stand besonders die Fan-Kultur mit ihren neuen Gruppierungen wie den Ultras im Vordergrund (vgl. die Artikel auf www.fussball-forschung.de; Kathöfer/Kotthaus 2013). Ebenso ist viel über die Zusammensetzung von Teams geforscht worden (Gaede et al. 2012; Franck/Nüesch 2011; Franck et al. 2011) mit dem Ergebnis, dass zu heterogen (in Bezug auf Leistung, Alter, Bezahlung) zusammengesetzte Mannschaften wenig Erfolg haben. Die interne Ungleichheit bezüglich der individuellen Bezahlung (Frick/Simmons 2008) ist ebenso Gegenstand empirischer Forschung, wie die Bezahlung der Trainer/innen und deren Einfluss auf den Erfolg der Mannschaft (Lütke-Wenning et al. 2011). Gender-Effekte (Meuser 2008; Klein 2007; Klein et al. 2012) lassen sich am Beispiel Fußball ebenso gut untersuchen, wie das Themenfeld Migration und Integration (Klein/Kothy 2005; Kalter 2003). Allgemeine Organisationsphänomene von Vereinen (Wilkesmann et al. 2002; Schimank 2002) und Verbänden (Wilkesmann/Blutner 2007; Wilkesmann et al. 2011) können paradigmatisch am Fußball durchdekliniert werden. Einige fußballtypische Themen sind in der Literatur darüber hinaus auch zu finden: Welche Faktoren unterstützt das Zeigen von gelben oder roten Karten (Nienaber et al. 2012)? Ist die Wahl der Torecke beim Elfmeter wirklich eine Zufallsentscheidung oder existiert eine favorisierte Ecke (Hammer 2006)? Diese Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern soll nur exemplarisch die Vielfalt verdeutlichen.

In diesem Artikel soll nun ein Thema der sozialen Ungleichheit, wie es z.B. aus der Bildungssoziologie bekannt ist, am Beispiel des Fußballs mit den entsprechenden soziologischen Instrumenten analysiert werden. In der schon oben zitierten Einleitung zu dem Buch „Ernste Spiele“ von Klein und Meuser heißt es weiter: „Zugleich ist der Wettkampf auf dem Fußballfeld ein Brennglas symbolischer (Macht-)Kämpfe vielfältiger Art...“ (Klein/Meuser 2008: 7). Dies wird im Folgenden am Thema soziale Ungleichheit aufgezeigt. Das Wissen um die Dimension

sozialer Ungleichheit im Fußball ist zwar auf der einen Seite ein ‚Stammtisch-Thema‘, auf der anderen Seite aber nur eingeschränkt reflexiv verfügbar. Aus diesem Grunde soll der Artikel die Einflussfaktoren der Ungleichheit im Fußball zeigen. Die drei Forschungsfragen, die hier beantwortet werden sollen, lauten:

1. Gibt es einen Zusammenhang zwischen Spieler/innen/gehältern und erzielten Punkten?
2. Wie ausgeprägt ist die soziale Ungleichheit in der Bundesliga?
3. Was begründet die (Un-)Gleichheit in der Bundesliga?

2 Gibt es einen Zusammenhang zwischen Spieler/innen/gehältern und erzielten Punkten?

Mit diesen Forschungsfragen wird eine Fragestellung der sozialen Ungleichheit aufgegriffen. ‚Soziale Ungleichheit‘ liegt dann vor, wenn Menschen aufgrund ihrer Stellung in sozialen Beziehungsgefügen von den ‚wertvollen Gütern‘ einer Gesellschaft regelmäßig mehr als andere erhalten“ (Hradil 2001: 30). Dabei sind ‚wertvolle Güter‘ nach Hradil (2001) definiert als notwendig zur Erreichung der „allgemein verbreiteten Zielvorstellung“ (Hradil 2001: 28). In dem hier analysierten Fall bedeutet dies, Geld für teure Spieler/innen zu haben, um damit möglichst viele Punkte in der Meisterschaft zu erzielen. Die Verteilung dieser Güter ist dabei so organisiert, dass einzelne Gesellschaftsmitglieder regelmäßig mehr von diesen Gütern erhalten als andere. Im Fußball ist dieser Sachverhalt durch einen festen Begriff bezeichnet: ‚Rekordmeister‘. Die Stellung im sozialen Beziehungsgefüge ist nach Hradil an konstante gesellschaftliche Beziehungen und Positionen geknüpft. Im Bereich des Fußballs sind damit die ‚kleinen‘ und ‚großen‘ Vereine gemeint, wobei die Größe jeweils an ihrem Budget gemessen wird. Diese Kategorisierung verändert sich über die Zeit kaum.

Zur Beantwortung der Frage braucht es eine Datengrundlage, die in diesem Fall durch die Zeitschrift „Kicker“ gegeben ist. Die Schätzungen des Kickers gelten als relativ genaue Datengrundlage, da sie nach Auskunft aus der DFL die reale Lage gut abbilden (telefonische Auskunft der DFL-Lizenzabteilung). Für die Beantwortung der Forschungsfragen werden die Daten der Spielzeiten 2001/02 bis 2011/12 zugrunde gelegt, die alle dem Kicker entnommen sind. Dabei sind in den Jahren 2001/02 bis 2005/06 die Gesamtbudgets der Vereine aufgeführt, ab der Saison 2006/07 sind nur die Spielergehälter erfasst. Da aber in den folgenden Analysen immer die Relation zu dem Gesamtetat bzw. allen Spielergehältern der Bundesliga gebildet wird, findet keine Verzerrung in der Gesamtaussage statt. Die

Vergleichsdaten aus der italienische Serie A stammen alle aus dem Online-Portal der Zeitung „La Gazzetta dello Sport“.

Wenn es einen Zusammenhang zwischen Spielergehältern und erzielten Punkten gibt, dann müsste sich dieser graphisch auch als solcher abbilden. Im Folgenden ist dies exemplarisch für einige Spielzeiten geschehen. In der Saison 2002/03 lässt sich ein fast perfekter linearer Zusammenhang nachweisen (Abb. 1). Der FC Bayern München hat mit dem höchsten Etat auch die meisten Punkte erzielt. Der FC Nürnberg erlangte mit dem kleinsten Etat auch die wenigsten Punkte. Dazwischen reihen sich die anderen Vereine sehr eng um eine imaginäre Gerade. Für die Saison 2009/10 ist der Zusammenhang zwar auch noch erkennbar, aber nicht mehr so deutlich. Im unteren Bereich existieren einige Vereine, wie z.B. Hertha BSC Berlin, die mit vergleichsweise hohen Spielergehältern sehr wenige Punkte erzielt haben, so wie Vereine, die mit sehr geringen Spielergehältern vergleichsweise viele Punkte erzielt haben (z.B. FSV Mainz 05; Abb. 2).

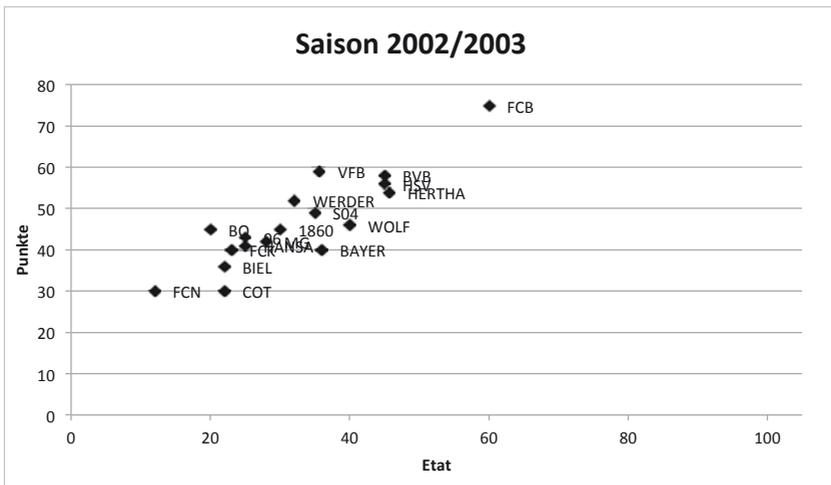


Abbildung 1 Budget der Bundesligavereine und erzielte Punkte in der Saison 2002/03

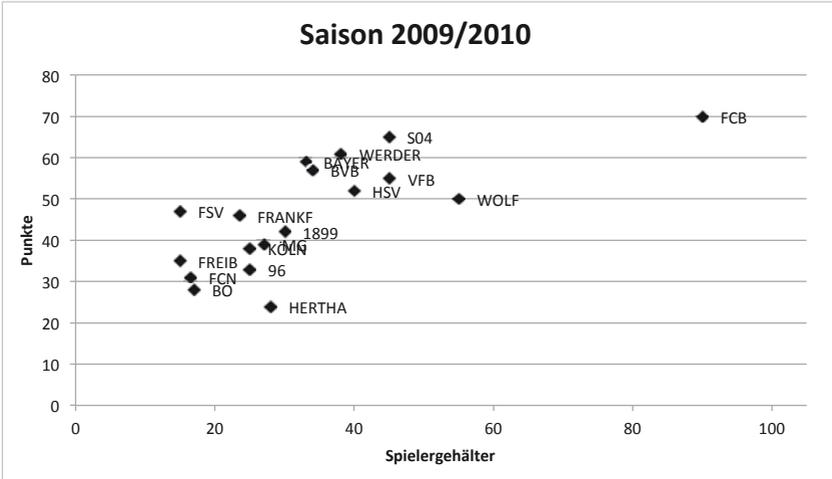


Abbildung 2 Spielergehälter der Bundesligaverene und erzielte Punkte in der Saison 2009/10

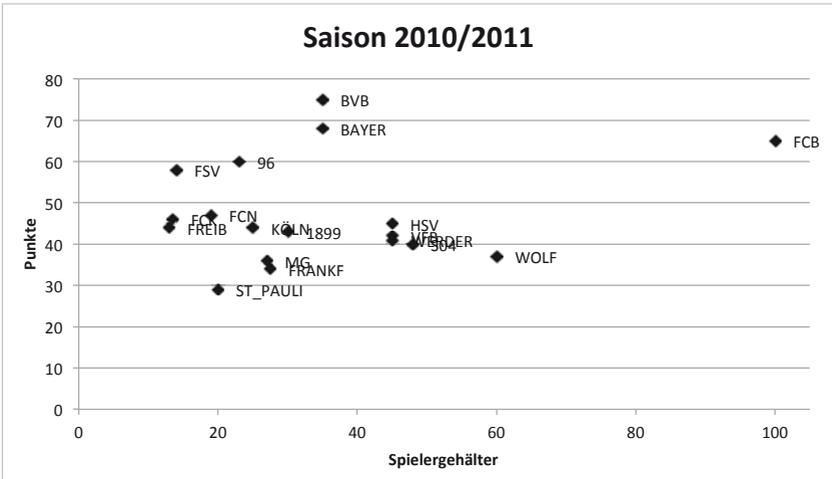


Abbildung 3 Spielergehälter der Bundesligaverene und erzielte Punkte in der Saison 2010/11

Es gibt jedoch auch einzelne Spielzeiten, die aus diesem Rahmen fallen, wie z.B. die Saison 2010/2011 (Abb. 3). Wie in allen anderen Spielzeiten auch, weist der FC

Bayern München zwar die mit Abstand höchsten Spielergehälter auf, aber Borussia Dortmund und Bayer Leverkusen erreichen mit deutlich geringeren Spielergehältern mehr Punkte. Auch sonst ist in dieser Saison vieles unerwartet: Der FSV Mainz 05 und Hannover 96 erzielen beide mit sehr geringen Spielergehältern vergleichsweise sehr viele Punkte, während Wolfsburg mit vergleichsweise hoher Gehaltsstruktur nur eine magere Punkteausbeute erreicht.

In einigen Spielzeiten existiert somit ein linearer Zusammenhang zwischen der Höhe der Spielergehälter und den erzielten Punkten, aber nicht in jeder Saison. Wäre dem auch so, dann bräuchte kein Spiel mehr angepfiffen zu werden, da das Ergebnis schon vorher feststehen würde. Die erste graphische Annäherung zeigt zudem, dass es Vereine gibt, die mit wenig Geld viele Punkte erzielen. Es gibt – besonders im mittleren Tabellenfeld – eine Reihe von Vereinen, die effizient wirtschaften. Zu fragen ist aber nun, wie der Zusammenhang über alle zwölf betrachteten Spielzeiten aussieht. Kann Geld zu mehr Punkten über alle Spielzeiten führen? Als weiterer Faktor soll das Management eingeführt werden. Scheinbar können einige Vereine effizienter wirtschaften als andere Vereine, sonst könnten nicht ‚kleine‘ Vereine mit geringen Spielergehältern mehr Punkte erzielen als ‚große‘ Vereine. Möglicherweise hat ein ruhiges, vorausschauendes Management mehr Erfolg als eine hektische, ständig auf Tabellenstände populistisch reagierende Vereinsführung. Dieses hektisch, populistische Management wird in der folgende Regression über die Dummy-Variable operationalisiert, wenn mindestens in jeder zweiten Saison *während* der Spielzeit der/die Trainer/in entlassen wird. Eine robuste OLS Regression über die zwölf Spielzeiten zeigt, dass ein starker Zusammenhang zwischen dem Anteil der Spielergehälter (Budget) an der Gesamtsumme aller Spielergehälter (Budgets) und den erzielten Punkten existiert. Die Dummy-Variable der Trainerentlassung hat – wie erwartet – einen negativen Effekt auf die erzielten Punkte (Tab. 1).

Tabelle 1 robuste OLS Regression mit erzielten Punkten pro Saison als abhängige Variable

	Erzielte Punkte pro Saison	
	beta	beta
Anteil Spielergehälter an der Gesamtsumme aller Spielergehälter pro Saison	,559**	,565**
Mindestens jede zweite Saison eine Trainerentlassung während der Spielzeit	-,120*	
r ²	,335	,315
n	197	197

Anmerkung: Signifikanzniveau 1% (**); 5% (*)

Zusammenfassend kann somit die erste Frage beantwortet werden: Es existiert ein positiver Zusammenhang zwischen Spielergehältern und erzielten Punkten. Dieses Ergebnis steht damit in Übereinstimmung zu früheren Untersuchungen von Frick (2005) und Gerrad (2008) für die englische Liga. Zusätzlich lässt sich mit den Daten zeigen, dass es einen abnehmenden Grenznutzen der eingesetzten Spielergehälter gibt (nicht in der Tabelle 1 abgebildet). Es kann somit nicht unendlich die Steigerung der Spielergehälter fortgesetzt werden, um noch mehr Punkte zu erzielen.

Damit ist aber im Fußball ein anderes Problem gegeben, das Akerlof (1976) Rattenrennen genannt hat: „In the rat race the chances of getting the cheese increasing with the speed of the rat, although no additional cheese is produced“ (Akerlof 1976: 603). Wenn alle Vereine mehr Geld für Spieler/innen/gehälter ausgeben, erhöhen damit alle ihre Kosten, ohne dass die Vereine mehr Punkte erzielen könnten. In der Relation wird der Abstand damit gleich bleiben. Kein Verein generiert höhere Einnahmen, d. h. unter dem Strich verlieren alle. Nur die Spieler/innen gewinnen natürlich, da sie alle mehr Einkommen haben, allerdings zu dem Preis, dass die Vereine möglicherweise Insolvenz anmelden müssen.

3 Wie ausgeprägt ist die soziale Ungleichheit in der Bundesliga?

Der Fußball ist eine Leistungsgesellschaft. Es geht um Gewinnen und Verlieren. Fußball scheint aber sogar eine Erfolgsgesellschaft zu sein. Es zählt ausschließlich der Sieg – egal ‚wie dreckig‘ er zustande gekommen ist. Es geht nur darum, drei Punkte zu gewinnen, bzw. am Ende der Saison Meister zu werden. Keiner fragt danach, wer zweiter oder dritter geworden ist. Ob eine Mannschaft samstags mit schönem Fußball verloren hat, ist spätestens am Montag uninteressant, wie jeder Fußballstammtisch weiß. Ist diese ‚the winner takes it all‘ Mentalität des Fußballs ein Abbild oder sogar Vorbild für unsere Gesellschaft? Geht es nur noch um Erfolg, egal um welchen Preis? Zählt die Leistung an sich nicht mehr? Oder anders gefragt: Wie ausgeprägt ist die soziale Ungleichheit in der Bundesliga? Eine graphische Veranschaulichung der sozialen Ungleichheit stellt die Lorenzkurve dar. Abbildung 4 gibt die Lorenzkurve für die Saison 2001/02 und Abbildung 5 die Lorenzkurve der Saison 2011/12. Für die Saison 2001/02 ist ein hohes Maß an Gleichverteilung zu beobachten. Die Lorenzkurve weicht kaum von der Winkelhalbierenden ab, die die totale Gleichverteilung beschreibt. In der Spielzeit 2011/12 ist dagegen eine deutlichere Ungleichverteilung zu beobachten. So vereinigt allein ein Verein (FC Bayern München) 22% aller Spielergehälter der Liga auf sich.

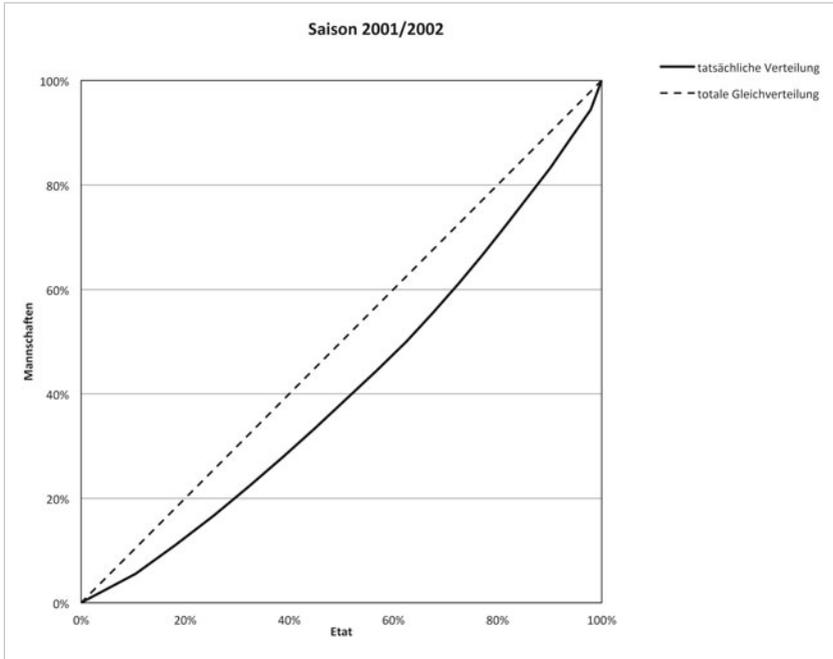


Abbildung 4 Lorenzkurve für die Bundesliga in der Saison 2001/02

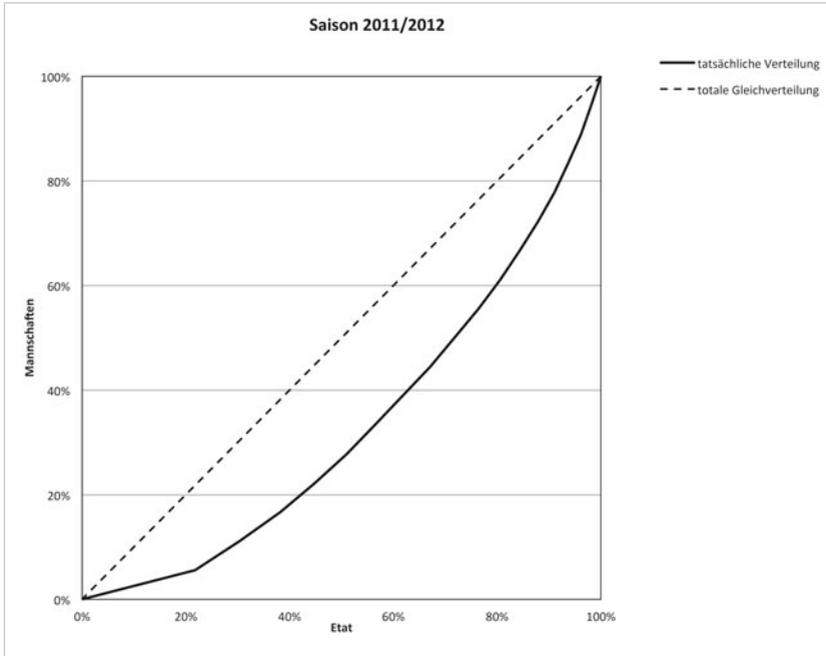


Abbildung 5 Lorenzkurve für die Bundesliga in der Saison 2011/12

Die Ungleichheit hat in der Bundesliga also über die Jahre zugenommen. Dies wird noch deutlicher, wenn die Entwicklung des Gini-Koeffizienten betrachtet wird (Abb. 6). Allerdings ist dazu anzumerken, dass diese Entwicklung auf einem sehr niedrigen Niveau stattfindet. So ist in der ersten betrachteten Saison die Verteilung noch nahe an der Gleichverteilung und somit existierte nur eine sehr geringe soziale Ungleichheit in Bezug auf das Geld. Wie gering der Gini-Koeffizient ist, wird im Vergleich mit der Serie A in Italien deutlich (Abb. 6). Die Serie A hat einen deutlich höheren Gini-Koeffizienten als die Bundesliga, der aber für die Saison 2012/13 nach unten weist. Diese Entwicklung wird weiter unten wieder aufgegriffen. Wie lässt sich diese Ungleichheitsdifferenz zwischen den beiden Ligen in Deutschland und Italien erklären? Warum ist die Bundesliga im Vergleich doch so homogen? Um diese Frage zu klären, müssen die Einnahmen der Vereine betrachtet werden.

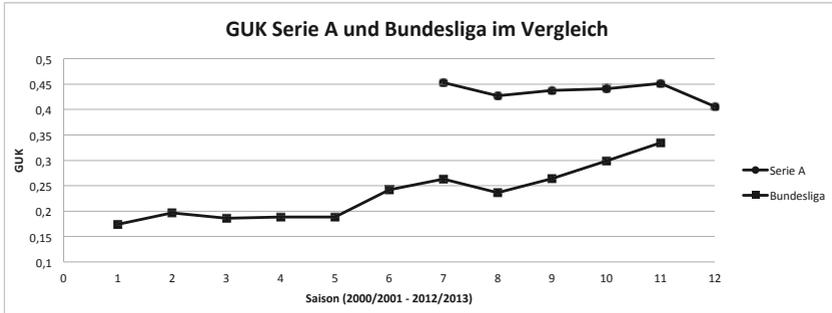


Abbildung 6 Entwicklung des Gini-Koeffizienten in der Bundesliga und Serie A im Vergleich

4 Was begründet die (Un-)Gleichheit in der Bundesliga?

Im Durchschnitt haben alle Bundesligavereine 28,55% ihrer Einnahmen in der Saison 2010/11 aus den Fernsehgeldern erzielt. Dies wird nur knapp vom Werbeetat mit 28,92% übertroffen (DFL 2011), wobei ein starker Zusammenhang zwischen Fernsehpräsenz und Werbeeinnahmen besteht. Werbeträger kann nur ein Verein sein, der häufig auf dem Bildschirm zu sehen ist. Da dies auch nur Durchschnittswerte über alle 18 Bundesligamannschaften sind, muss berücksichtigt werden, dass der Anteil der Fernsehgelder am Gesamtbudget bei kleinen Vereinen noch ansteigt. Sie haben deutlich geringere Werbeeinnahmen, geringere Erlöse aus Ticketverkäufen oder gar Merchandising. Absolut haben die Einnahmen aus den Fernsehrechten in den letzten Jahren stark zugenommen (Abb. 7). Es ist ein sehr starker Anstieg zu beobachten, der nur durch die Insolvenz der Kirchgruppe kurzfristig unterbrochen wurde. Die Fernsehgelder sind die Einnahmequelle, die am stärksten gestiegen ist und die den Vereinen in den letzten Jahren den größten finanziellen Zuwachs erbracht hat.

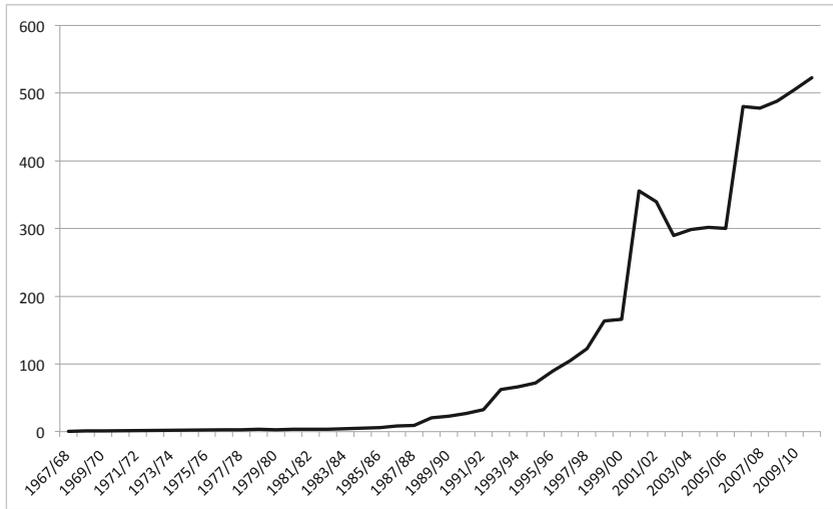


Abbildung 7 Entwicklung der Einnahmen aus den Fernsehgeldern (Daten aus den Bundesliga-Reports der DFL)

In der italienischen Serie A kommen im Durchschnitt 65% aller Einnahmen aus den Fernsehgeldern (Baroncelli/Caruso 2011). Diese enorme Abhängigkeit von der Fernsehvermarktung ist die Höchste in Europa. Dabei ist aber eine interessante und wichtige Differenz zwischen beiden Ligen für die Beantwortung unserer Frage wichtig: In Deutschland werden die TV-Rechte zentral vermarktet. In Italien fand zwischen 1999 und 2011 eine Individualvermarktung der TV-Rechte statt. Dies führte dazu, dass z. B. in der Saison 2002/03 Vereine der unteren Tabellenhälfte nur 1/10 der Fernsehgeldeinnahmen im Vergleich zu AC Milan oder Juventus Turin erzielen konnten (Baroncelli/Caruso 2011). Warum findet in Italien eine Individualvermarktung und in Deutschland eine Kollektivvermarktung der Fernsehrechte statt? Diese Differenz erklärt sich mit den unterschiedlichen Organisationsformen der Ligen und deren Möglichkeit oder Unmöglichkeit zu kollektivem Handeln.

In Italien gab es keine Kontinuität der Ligenorganisation, sondern wechselnde Strukturen (Baroncelli/Caruso 2011). Mal sind die drei Profiligen in zwei, mal sogar in drei unterschiedlichen Verbänden organisiert. Ebenso sind die Vereine selbst seit 1981 alle als Kapitalgesellschaften organisiert, die im Eigentum von Privatpersonen oder reichen Familien sind. Eine Tradition kollektiven Handelns gibt es dort nicht. Die Vereine sehen in jedem Fußballspiel ein privates Individualpro-

dukt, das dann als solches von den einzelnen Vereinen vermarktet wird. Das einzelne Spiel als privates Gut, nicht der Gesamtwettbewerb der Liga als kollektives Gut, ist somit Gegenstand des Verkaufes. Dies spiegelt auch das Selbstverständnis der Vereine wieder. Eine starke Liga-Organisation, in der die kleinen Vereine ihre Stimme erheben können, gibt es nicht.

In Deutschland dagegen wird das Gesamtprodukt der Liga, der Gesamtwettbewerb der deutschen Meisterschaft in den Vordergrund gestellt (Interview DFL 2006). Nicht das einzelne Spiel, sondern der Gesamtwettbewerb ist das Produkt, um das es geht. Dies drückt sich auch in einer Zentralvermarktung der Fernsehrechte aus. Die Deutsche Fußball Liga GmbH (DFL) verhandelt im Namen des Ligaverbandes mit den Fernsehanbietern die Übertragungsrechte. Eine Zentralvermarktung stellt ein Clubgut dar (Buchanan 1965). Es existiert das Exklusionskriterium, da es nur für die Vereine gilt, die in der Bundesliga und in der 2. Liga spielen. Beim Konsum des Gutes herrscht eine beschränkte Rivalität. Ab einem bestimmten Punkt sinkt mit steigender Mitgliederzahl der Nutzen aus dem Konsum. So haben Mitglieder eines Golfclubs exklusive Rechte, die die Nichtmitglieder nicht in Anspruch nehmen können. Der Nutzen sinkt aber, wenn die Mitgliederzahl einen gewissen Punkt übersteigt. Wenn die einzelnen Mitglieder vor jedem Abschlag eine Stunde warten müssen, bis die vorherigen Gruppen ihr Spiel beendet haben, dann macht das Golfen keinen Spaß mehr. Ganz zu schweigen, dass bei großer Mitgliederzahl die soziale Exklusivität verloren geht. Würde keine Rivalität im Konsum bestehen, läge ein öffentliches Gut vor. Clubgüter (wie öffentliche Güter) müssen durch kollektives Handeln produziert werden. Da der Verkauf von Fernsehübertragungsrechten ein *teilbares* Clubgut erzeugt, nämlich Geld, verlangt die Allokation dieses Clubgutes ebenfalls kollektives Handeln (vgl. Wilkesmann/Blutner 2007). Es müssen nämlich Regeln ausgehandelt werden, wie das Geld auf die einzelnen Vereine verteilt wird. Theoretisch lassen sich zwei Extreme definieren:

1. Gleichverteilung, d.h. gleichmäßige Teilung der Summe durch alle 36 Profifußballvereine der Bundesliga und der 2. Liga. Eine Meisterschaft kann nur dann ausgetragen werden, wenn sich mehrere Vereine daran beteiligen. Der Reiz für den Zuschauer liegt darin, wenn auch große Vereine gegen kleine Vereine verlieren und das Ergebnis nicht vorhergesagt werden kann. In diesem Fall tragen aber alle gleichmäßig zur Erstellung des Clubgutes bei.
2. Leistungsverteilung: Verteilung des Geldbetrages anteilig nach dem Produktionsbeitrag den jeder Verein leistet. So reklamieren die großen Vereine für sich, dass sie mehr Zuschauer sehen wollen und deshalb einen größeren Beitrag verdient hätten. Nach dem Verständnis der Leistungsverteilung steht den

großen Vereinen ein größerer Betrag von den Fernsehgeldern zu als den kleinen Vereinen.

In der Geschichte der Allokation der Fernsehgelder der Bundesliga und der 2. Liga gibt es in den letzten Jahren verschiedene Regeln. Festzuhalten ist aber, dass sich alle Regeln immer auf die Vereine der Bundesliga *und* der 2. Liga gleichermaßen beziehen. Die kleinen Vereine sind somit immer inkludiert. Der Verteilungsschlüssel der Fernsehgelder aus dem Jahre 2000 sieht vor, dass 80% der gesamten Fernsehgelder an die Bundesliga gehen und 20% an die 2. Liga (Wilkesmann/Blutner 2007). Ein neu ausgehandelter Verteilungsschlüssel aus dem Jahre 2006 verändert die Verteilung zwischen Bundesliga und 2. Liga auf die Relation 79%:21%. Die Spreizung zwischen den Plätzen 1 und 18 in beiden Ligen beträgt immer die Relation 2:1. Eine weitere neue Verteilungsregel wurde im Jahre 2010 verhandelt und verabschiedet. Jetzt wird ein Vier-Jahres-Ranking der Verteilung zugrunde gelegt. De facto ergibt dieses Rankings eine Verteilung zwischen Bundesliga und 2. Liga in der Relation von 78,44%:21,56%. Die Spreizung zwischen dem Ersten der Tabelle und dem Tabellenletztem beträgt 5,76%:2,88% (Wilkesmann et al. 2011). Insgesamt hat sich somit für die Fernsehgeldverteilung *keine* größere Verschiebung ergeben. Eine im Vergleich zur Serie A starke Gleichverteilung ist – trotz Intervention der großen Vereine – erhalten geblieben.

In Italien ist im Jahre 2011 wieder eine zentrale Vermarktung der Fernsehrechte eingeführt worden, da die finanzielle Schere zwischen kleinen und großen Vereinen so weit auseinander gegangen ist, dass die Serie A einen großen Teil ihrer sportlichen Spannung verloren hatte. Die eingeführte Regel, nach der die Allokation vorgenommen wird, fördert zwar die Gleichverteilung im Vergleich zur Individualvermarktung, aber die großen Vereine werden durch die Regel weiterhin stark begünstigt. So werden 60% des Gesamtbudgets nach einer Zuweisung verteilt, die die großen Vereine sehr stark begünstigt. Hier haben die kleinen Vereine kaum eine Chance nach dieser Regel mehr Geld zu bekommen. Allerdings ist am Gini-Koeffizienten abzulesen (Abb. 6), dass die Zentralvermarktung zu einer Abnahme der Ungleichheit gegenüber der Individualvermarktung geführt hat.

Wie kommt nun die relative Gleichverteilung in Deutschland zustande, obwohl die großen Vereine öffentlich immer wieder Druck erzeugt haben, dass die Regel zu ihren Gunsten, d. h. in Richtung Leistungsorientierung verschoben wird? Wie kann erklärt werden, dass sich in Deutschland die großen Vereine nicht so in der Verteilungsfrage durchsetzen konnten, wie z. B. in der Serie A?

Die Antwort liegt in der Organisationsstruktur der Bundesliga und der 2. Liga in Deutschland. Seit dem 18.12.2000 ist der Profifußball unabhängig vom DFB selbst organisiert im Ligaverband („Die Liga – Fußballverband e.V.“). Der Ligaver-

band ist nach den deutschen Vereinsgesetzen organisiert, d. h. jeder der 36 Profivereine ist Mitglied in dieser Selbstorganisation und jeder Verein hat eine Stimme. Der Ligaverband wählt einen Vorstand, in dem immer die Vereine der 2. Liga mit mindestens einer Person vertreten sind, da jeweils ein Vorstandsmitglied von den Vereinen der 2. Liga und ein Vorstandsmitglied von den Vereinen der Bundesliga gewählt wird. Die anderen vier Mitglieder sowie der/die Ligapäsident/in werden von allen Vereinen gemeinsam gewählt. Da die kleinen Vereine unter den 36 Profivereinen in der Mehrheit sind, können sie theoretisch auch den Vorstand dominieren. Für das operative Geschäft hat der Ligaverband die DFL Deutsche Fußball Liga GmbH gegründet. Diese übernimmt den Verkauf der Fernsehrechte, die Überwachung der Lizenzierung etc. In den ersten Jahren nach der Gründung im Jahre 2000 war der Ligavorstand auch gleichzeitig der Aufsichtsrat der DFL GmbH. Der Aufsichtsrat ernennt und entlässt die Geschäftsführung der DFL. Da diese Geschäftsführung für die Lizenzierung und damit die Teilnahme am Spielbetrieb der Vereine zuständig ist, entstand im Vorstand des Ligaverbandes, der personalidentisch mit dem Aufsichtsrat der DFL war, der Interessenkonflikt, dass die Vereine ihre eigenen Kontrolleure kontrollieren konnten. Aus diesem Grunde ist dies mittlerweile geändert worden. Der Aufsichtsrat wird zwar nach wie vor auf der Mitgliederversammlung des Ligaverbandes gewählt, ist aber nicht mehr personalidentisch mit dem Vorstand des Ligaverbandes. Zusätzlich gehören jetzt dem Vorstand des Ligaverbandes die drei DFL Geschäftsführer/innen an, die dort auch insgesamt zwei Stimmen haben. Die Allokationsregeln, nach denen das Fernsehgeld verteilt wird, werden jeweils zuerst im Liga-Vorstand ausgehandelt und dann von der Mitgliederversammlung beschlossen. Da die kleinen Vereine in der Mitgliederversammlung die Mehrheit der Stimmen zählen, ist sogar umgekehrt zu fragen, warum die Allokationsregel nicht noch stärker gleichverteilt ist. Dieser Frage ist in Interviews mit den Vorstandsmitgliedern, die die Regel für das Jahr 2006 beschlossen hatten, die leichte Veränderung in Richtung Leistungsorientierung aufweist, nachgegangen worden (Wilkesmann/Blutner 2007). In den Interviews wurden folgende Gründe dafür genannt, dass sich die kleinen Vereine nicht in dem Maße durchsetzen konnten, wie es aus ihrem Stimmenanteil zu erwarten gewesen wäre:

1. Die kleinen Vereine waren schlecht organisiert. Zu diesem Zeitpunkt haben viele kleine Vereine nicht die Ressourcen gehabt bzw. die Notwendigkeit eingesehen, sich Verbandspolitisch zu engagieren und eine Person für die Verbandsarbeit freizustellen. Genau dies haben aber die großen Vereine schon länger gemacht. Aus diesem Grunde beherrschten sie das operative Tagesgeschäft des Ligaverbandes.

2. Die kleinen Vereine haben sich nicht als kleine Vereine wahrgenommen. Vielmehr herrschte bei der Mehrheit der kleinen Vereine die Meinung vor, dass man nächste Saison auch (wieder) zu den großen Vereinen gehören würde. Aus diesem Grunde vertraten auch die kleinen Vereine den Standpunkt großer Vereine, obwohl es gegen ihre eigene Interessenlage war.
3. Im Vorstand waren zu diesem Zeitpunkt die großen Vereine überrepräsentiert, da die kleinen Vereine teilweise bekannte Vertreter/innen in den Vorstand gewählt haben, die zwar viel Erfahrung in der Verbandsarbeit besaßen, aber nicht die Interessen der kleinen Vereine vertraten.
4. Im Vorstand gab es zwar eine/n Vertreter/in, der/die die kleinen Vereine wortgewaltig repräsentierte, von den anderen Vorstandsmitgliedern wurde er als ‚der Linke‘ bezeichnet, es gab aber einen noch wortgewaltigeren Gegenpart im Vorstand, der die Meinung der großen Vereine vertrat und der von den anderen Vorstandsmitgliedern als ‚der Kapitalist‘ bezeichnet wurde. Beide neutralisierten sich gegenseitig.

In den Jahren nach der 2006er Regel hat aber bei den kleinen Vereinen ein Umdenken stattgefunden. Besonders die mittelgroßen Vereine setzen verstärkt Ressourcen für die Verbandsarbeit ein, indem sie z. B. auch Personen für die Arbeit im Ligaverband bzw. im Vorstand abstellen. Dadurch können sie sich jetzt auch stärker innerhalb des Ligaverbandes durchsetzen.

Die Bundesliga wird im Ligaverband und in der DFL weiterhin als Kollektivprodukt wahrgenommen, das auch nur kollektiv erstellt werden kann. Die Ausgangsfrage, ob es einen Wandel von der Leistungs- zur Erfolgsgesellschaft gibt, muss für den scheinbar erfolgsorientierten Wettkampf Fußballbundesliga verneint werden. Nicht der Meister bekommt alles Geld und die Zweit-, Dritt- und Viertplatzierten gehen leer aus, sondern auch die kleinen Vereine, sogar in der 2. Liga werden am großen Kuchen der Fernsehgelder angemessen beteiligt. Diese Haltung drückt sich nicht nur in der Verteilung der Fernsehrechte für die Übertragung der Meisterschaft aus, sondern auch für die Verteilung der Fernsehgelder aus den internationalen Wettbewerben, wie Champions League und UEFA League. Auch diese Rechte werden zentral vermarktet und über einen Allokationsschlüssel verteilt. In den meisten europäischen Ligen bekommen nur die teilnehmenden Vereine dieses Geld. In der Bundesliga werden sogar die Vereine an den Einnahmen beteiligt, die nicht in internationalen Wettbewerben spielen. Das Geld wird zu 2/3 nach Bundesligaplatzierung und zu 1/3 nach dem UEFA Koeffizient vergeben. Allerdings wird so nur ein sehr geringes Budget verteilt. Gerade die Champions League Einnahmen sind hoch und stellen einen bedeutenden Teil weiterer Einnahmen für die Vereine dar. Aus diesem Grunde hat mittlerweile die

Diskussion in der Bundesliga darüber begonnen, ob die an der Champions League nicht teilnehmenden Vereine stärker an den Fernsehgeldeinnahmen partizipieren können, um so die Gleichheit innerhalb der Bundesliga wieder zu stärken.

5 Resümee

Zusammenfassend kann also festgehalten werden. Es existiert ein Zusammenhang zwischen Spielergehältern und erzielten Punkten. Aber durch geschicktes Management schaffen es einzelne Vereine immer wieder, diesen Zusammenhang zu durchbrechen. Über die letzten 12 Jahre betrachtet, hat die soziale Ungleichheit in der Bundesliga zwar zugenommen, aber auf einem niedrigen Niveau. Diese – gerade im Vergleich mit der Serie A – erstaunliche Entwicklung ist durch die Organisationsstruktur der Liga zu erklären. Die demokratische Selbstorganisation im Ligaverband und die gemeinsam geplante operative Vermarktung der Liga begünstigt Allokationsregeln, die nicht zu weit von der Gleichheit abweichen und somit die soziale Ungleichheit innerhalb der Bundesliga begrenzen. Der scheinbare Prototyp der Erfolgsgesellschaft, die Fußball-Bundesliga, ist also keine Erfolgsgesellschaft, sondern eine Leistungsgesellschaft, die zudem noch eine starke Tendenz zur Gleichheit hat. Das Beispiel Bundesliga kann somit vielleicht die Frage von Erhard Eppler beantworten: „Wie macht man aus einer Erfolgsgesellschaft, die sich als Leistungsgesellschaft ausgibt, eine Leistungsgesellschaft, deren Erfolg für alle spürbar wird?“ (Eppler 2011: 107). Zu fragen ist natürlich, ob diese Befunde verallgemeinert und auf gesamtgesellschaftliche Entwicklungen übertragen werden können.

Literatur

- Akerlof, Georg A. (1976), The economics of caste and the rat race and other woeful tales, in: *Quarterly Journal of Economics* 90, S. 599-617.
- Baroncelli, A. & Caruso, R. (2011), The Organisation and Economics of Italian Top Football, in: Gammelsaeter, Hallgeir/Senau, Benoit (ed.): *The Organisation and Governance of Top Football Across Europe*, New York, S. 168-181.
- Blutner, Doris/Wilkesmann, Uwe (2008), Hidden Games: Vergemeinschaftungs- und Fragmentierungsprozesse im Profifußball, in: Klein, Gabriele/Meuser, Michael (Hg.): *Ernste Spiele. Zur politischen Soziologie des Fußballs*, Bielefeld, S. 175-199.
- Buchanan, James M. (1965), An Economic Theory of Clubs, in: *Economica* (32), S. 1-14.
- DFL Deutsche Fußball Liga (2011), *Bundesligareport*, http://www.bundesliga.de/media/native/autosync/dfl_bl_report_2011_fin_150dpi_deutsch.pdf (Zugriff am 21.11.2012)

- Eppler, Erhard (2011), Eine solidarische Leistungsgesellschaft. Epochenwechsel nach der Blamage der Marktradikalen, Bonn.
- Franck, Egon/Nüesch, Stephan (2011), The effect of wage dispersion on team outcome and the way team outcome is produced, in: *Applied Economics* (43), S. 3037-3049.
- Franck, Egon/Nüesch, Stephan/Pieper, Jan (2011), Specific human capital as a source of superior team performance, in: *Schmalenbach Business Review* (63), S. 376-392.
- Frick, Bernd (2005), „... und Geld schießt eben doch Tore“ Die Voraussetzungen sportlichen und wirtschaftlichen Erfolgs in der Fußball-Bundesliga, in: *Sportwissenschaft* (35), S. 250-270.
- Frick, Bernd/Simmons, Rob (2008), Pay and performance of players in sports leagues: international comparisons, in: Rosner, Scott R. (ed.): *The Business of Sports*. Sudbury, MA, S. 153-180.
- Gaede, Nicolas/Kleist, Sebastian/Schaecke, Mirco (2012), „Elf Freunde müsst ihr sein?“. Die strategische Entscheidung der Teamzusammensetzung, in: Schewe, Gerhard/Littkemann, Jörn (Hg.), *Sportmanagement. Der Profi-Fußball aus sportökonomischer Perspektive*. 3., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, Schorndorf, S. 369-412.
- Gerrard, Bill (2008), Effectiveness and Efficiency in Professional Team Sports. EGOS Paper Hammer, Rupert (2006), Einer ist immer der Loser – Eine spieltheoretische Analyse von Elfmeterschüssen. Diplomarbeit LMU München.
- Hitzler, Ronald (2006), Individualisierte Wissensvorräte. Existenzbastler zwischen post-traditionaler Vergemeinschaftung und postmoderner Sozialpolitisierung, in: Tänzler, Dirk/ Knoblauch, Hubert/ Soeffner, Hans-Georg (Hg.), *Zur Kritik der Wissensgesellschaft*, Konstanz, S. 257-276.
- Hradil, Stefan (2005) [2001], *Soziale Ungleichheit in Deutschland*. Wiesbaden.
- Kalter, Frank (2003), Chancen, Fouls und Abseitsfallen. Migranten im deutschen Ligenfußball, Wiesbaden.
- Kathöfer, Sven/Kotthaus, Jochem (Hg.) (2013), *Block X – Unter Ultras. Ergebnisse einer Studie über die Lebenswelt Ultra in Westdeutschland*. Weinheim und Basel.
- Klein, Gabriele/Meuser, Michael (Hg.) (2008), *Ernste Spiele. Zur politischen Soziologie des Fußballs*, Bielefeld.
- Klein, Marie-Luise (2007), Wirtschaftliche Aspekte des Frauenfußballs in Deutschland, in Gdawietz, Gregor/Kraus, Ulrike (Hg.), *Die Zukunft des Fußballs ist weiblich. Beiträge zum Frauen- und Mädchenfußball*, Aachen, S. 52-76.
- Klein, Marie-Luise/Deitersen-Wieber, Angela/Lelek, Stella (2012), Strukturelle Auswirkungen der Inklusion des Frauen- und Mädchenfußballs in die Fußballvereine – untersucht am Beispiel des Westdeutschen Fußball- und Leichtathletikverbandes, in Sobiech, Gabriele/Ochsner, Andrea (Hg.), *Spielen Frauen ein anderes Spiel? Geschichte, Organisation, Repräsentation und kulturelle Praxen im Frauenfußball*, Wiesbaden, S. 61-75.
- Klein, Marie-Luise/Kothen, Jürgen (2005), Die Bedeutung von Sportvereinen für Migrantenkinder und -jugendliche, in Pries, Ludger (Hg.), *Zwischen den Welten und amtlichen Zuschreibungen. Neue Formen und Herausforderungen der Arbeitsintegration im 21. Jahrhundert*, Essen, S. 159-175.
- Lütke-Wenning, Tim/Nienaber, Ann-Marie/Schewe, Gerhard (2011), Spiegelt sich die Arbeitsqualität eines Trainers im Gehalt wieder? Vom Setzen falscher Anreize bei der Personalentlohnung, in: *Sport und Management* (2/2011), S. 29-46.

- Meuser, Michael (2008), It's a Men's World. Ernste Spiele männlicher Vergemeinschaftung, in: Klein, Gabriele/Meuser, Michael (Hg.), Ernste Spiele. Zur politischen Soziologie des Fußballs, Bielefeld, S. 113-134.
- Nagel, Siegfried (2006), Mitgliederbindung in Sportvereinen – Ein akteurstheoretisches Analysemodell, in: Sport und Gesellschaft (3), S. 33-56.
- Nienaber, Ann-Marie/Schewe, Gerhard/Stauber, Burkhard/Trade, Mark (2012): Das Tor zum psychologisch wichtigen Zeitpunkt – Mythos oder Wahrheit im Profifußball? Eine empirische Analyse verschiedener Mythen in der Fußball-Bundesliga von 1995-2008, in: Schewe, Gerhard/Littkemann, Jörn (Hg.) (2012), Sportmanagement. Der Profifußball aus sportökonomischer Perspektive. 3., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage, Schorndorf, S. 215-260.
- Schimank, Uwe (2002), Der Vereinssport in der Organisationsgesellschaft. Vortrag auf der Jahrestagung der Sportsoziologie.
- Soeffner, Hans-Georg/Zifonun, Darius (2006), Die soziale Welt des FC Hochstätt Türksport, in: Sociologia Internationalis (44), S. 21-56.
- Wilkesmann, Uwe/Blutner, Doris (2007), Brot und Spiele. Zur Produktion und Allokation von Clubgütern im deutschen Profifußball, in: Soziale Welt (58), S. 55-74.
- Wilkesmann, Uwe/Blutner, Doris/Meister, Claudia (2002), Der Fußballverein zwischen e.V. und Kapitalgesellschaft. Wie Profifußballvereine das Dilemma zwischen Mitgliederrepräsentation und effizienter Zielverfolgung institutionell lösen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie (54): S. 753-774.
- Wilkesmann, Uwe/Blutner, Doris/Müller, Christian (2011), German football: Organizing for the European top, in Gammelsaeter, Hallgeir/Senaux, Benoit (eds.): The Organisation and Governance of Top Football across Europe, Routledge, pp. 138-153.