

Die Zweite Privatisierung der Sportbewegung.*

Formen und Folgen des Wandels von gemeinwohl- zu gewinnorientierten Sportorganisationen.

Prof. Dr. Gerhard Trosien – Fachhochschule Heidelberg

1. Vorbemerkungen

Die Marktoffnung kommt voran – die Diagnose kann bestätigt werden; doch die Interpretationen gehen zwischen Euphorie und Ernüchterung weit auseinander. Neoliberale Verfechter sehen sich bestätigt – Kritiker sehen ihre Befürchtungen bestätigt. Wie wirken sich derartige Prozesse auf Sportentwicklungen aus – zumal auf nationale Sportstrukturen in Deutschland, die über starke Traditionen verfügen? Veränderungen haben Platz gegriffen und neue Begrifflichkeiten sind in die Sportentwicklungen eingezogen, die nicht nur ordnungstheoretisch differenziert zu betrachten sind.

Vor über einhundert Jahren (1900) hat das Bürgerliche Gesetzbuch den freiwilligen Vereinigungen in Deutschland eine erste Privatisierung, die Rechtsform und Rechtsfähigkeit nach sich zogen, erlaubt. Sportvereine, die diesen neuen Rechtsrahmen folgten, wurden sogenannte „eingetragene Vereine“. Dieses Kürzel wurde zu einem – neudeutsch gesprochen – untrüglichen „Markenzeichen“ deutschlandweit. Mit dem Eintrag war zugleich die Anerkennung einer Gemeinwohlorientierung verbunden, die seit den 1920er Jahren den Status einer Gemeinnützigkeit einschloss. Damit war klar, „der Staat“ erlaubte nicht nur diese Form der Rechtsfähigkeit, sondern er unterstützte diese Vergesellschaftlichung, sprich die Menschen in der Bevölkerung, auch zusätzlich darin, sich in (Sport)Vereinen zusammen zu schließen, die dies wünschten. Diese Unterstützung hat bis heute angehalten und zu zahlreichen Förderungen direkter und indirekter Art geführt. Ein quantitatives Merkmal kann vorab fest gehalten werden: Aus einigen wenigen (Turn- und) Sportvereinen um die Jahrhundertwende vom 19. zum 20. Jahrhundert sind etwa 100.000 Sportvereine (einschließlich der von diesen errichteten Sportverbände) um die Jahrtausendwende geworden. Damit sind zahlenmäßig betrachtet breite Bevölkerungskreise auch über ihre Sportaktivitäten inmitten der Gesellschaft angekommen. Schließlich verkörpern sie auf der Grundlage des Freiwilligkeitsprinzips ein hohes Maß an Partizipationsbereitschaft.

Zahlreiche andere Organisationen, die klassischerweise als Bewegungen bezeichnet werden (Religions-, Gewerkschafts- oder Parteienbewegungen) verfügen entweder nicht über die Mitgliedschaftsumfänge oder über entsprechende Beteiligungsformen. Es sind diese Bewegungen, die als Bezugsgrößen herangezogen werden können, will man eine „Zweite Privatisierung“ der Sportbewegung identifizieren. Bewegungen sind nämlich keineswegs homogen in ihren Organisationsentwicklungen. Auch die Parteien, auch die Kirchen und auch die Gewerkschaften verfügen längst über breite Spektren unterschiedlicher Organisationsmuster. So auch die gemeinnützige Sportbewegung, deren Charakterisierung zunächst alle eingetragenen Sportvereine umfasst. Konkurrenz und Kooperation liegen horizontal gleichermaßen vor. Vertikal haben die Mitglieder in Sportvereinen lokale, regionale, nationale, schließlich auch internationale Sportverbände gegründet, die die jeweiligen Anforderungen zu übernehmen haben. Wettkampf-Ligen auf der einen Seite und Interessendurchsetzung auf der anderen Seite nach innen und nach außen sind die zentralen Handlungsfelder übergeordneter Sportverbände, denen zunehmend Dienstleistungsfunktionen attestiert werden.

Nun sind in langer Tradition vielfache Ergänzungen vorgenommen worden, die in zweierlei Hinsicht wirken. Einerseits werden eigenständige Organisationen geschaffen, die Wettbewerbsvorteile generieren sollen; andererseits werden gemeinsame Organisationen geschaffen, die die Qualität der Sportbewegung sichern helfen sollen. So verfügt die Sportbewegung über unzählige Fördervereine, Stiftungen usf. auf gemeinnütziger Grundlage. Diese Formen der Ausdifferenzierung sollen nicht weiter verfolgt werden, da diese Spezialisierungen durchaus als konsequent anzusehen sind.

Neuartig in Umfang und Bedeutung sind demgegenüber die Ausdifferenzierungen auf wirtschaftlicher Grundlage. Unter, neben oder gar an Stelle bisheriger eingetragener Sportvereine treten Wirtschaftsgesellschaften, die die bekannten Formen einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder einer Aktiengesellschaft (AG) annehmen. Hieraus wird eine Art „zweiter Privatisierung“ der Sportbewegung bzw. jener Sportorganisationen, die diese Modelle anwenden, geschlussfolgert. Zentral hängt diese Auffassung damit zusammen, dass das verbreitete Solidarmodell in der Sportbewegung in seinen lukrativen Bestandteilen ersetzt wird durch ein Gewinnmodell.

Es sind diese Formen der solcherart vorgenommenen Marktförmigkeit, einer „Zweiten Privatisierung“, die zu analysieren und zu diskutieren sind. Zu den Folgen, die in dieser jungen Entwicklung noch kaum zusammenhängend betrachtet wurden und auch längst noch nicht abschließend überschaubar sind, zählen die täglichen Ausdifferenzierungen in spitzen-, aber auch breitensportlichen Verwertungen. Denn nicht nur Spitzensportakteure, Spitzensportveranstaltungen oder Spitzensportstätten folgen dieser Verwertungslogik, sondern ebenfalls Breitensporteinrichtungen, von denen hier exemplarisch nur die erwerbswirtschaftlich verfassten Vereins-Fitness-Studios genannt werden sollen. Inwieweit die Sportbewegung die Fehler der Gewerkschaftsbewegung, die ein einzigartiges Fiasco mit ihrer gemeinwirtschaftlichen Unternehmenspolitik erlebten, vermeiden kann, ist skeptisch zu beurteilen, da – wie dort auch – aus dem Rahmen wohlmeinender Selbsthilfemaßnahmen Unternehmungen erwachsen (können), die schließlich nicht mehr gesteuert werden können.

2. Zu den Fakten:

Zunächst folgen alle drei Organisationsebenen der gleichen Verwertungslogik! Sowohl Sportvereine, als auch Landessportverbände als auch nationale Sportverbände gliedern aus, outsourcen – „privatisieren“ – vor allem jene Dienstleistungen, die intern (in die gemeinnützige Sportbewegung hinein) und extern (für die Öffentlichkeit) angeboten werden. Diese Maßnahmen gelten einerseits dem „Schutz“ der Gemeinnützigkeit des Sportvereins, andererseits übertragen die „Mutterorganisationen“ Leistungstransfers dem Markt. So können beide Teilbereiche idealtypisch ihren ursprünglichen Aufgaben nachgehen: der gemeinnützige Anteil auf seiner solidarischen Grundlage und der neu entstandene gewinnorientierte Anteil auf seiner erwerbswirtschaftlichen Grundlage. Gleichzeitig können grundsätzlich die vertikalen Beziehungen derart bezeichnet werden, dass die eingetragenen Vereine über die Mehrheit der Gesellschafteranteile verfügen. Soweit das Modell, das häufig durch entsprechende Beschlüsse der Sportverbände sanktioniert ist.

3. Zu den Formen:

Tatsächlich gibt es gegenwärtig keinen empirischen Überblick, um wie viele dieser Privatisierungsaktivitäten es sich überhaupt handelt. So hilft es kaum weiter, wenn hier behauptet wird, dass es einige hundert Gesellschaften geben dürfte, die in bzw. aus der gemeinnützigen Sportbewegung heraus gegründet wurden. Das könnte aus der Sicht der oben genannten 100.000 Sportorganisationen interpretiert werden, als handele es sich um eine vernachlässigungbare Größe. Die folgende Darstellung kann

allerdings andeuten, warum die gemeinnützige Sportbewegung insgesamt gesehen „so wenig“ umsetzt. Die Zahlen der Finanz- und Strukturanalyse der Sportvereine von 1996 lassen sich auf Haushaltssummen von rund 7,1 Milliarden DM hochrechnen (vgl. Emrich, 2002, S. 56). Das liegt nun einerseits gewiss an der zentralen Bedeutung der ehrenamtlichen bzw. allgemeiner, der freiwilligen Mitarbeit, auf die die Sportvereine als Solidarleistungen konstitutiv zurückgreifen. Andererseits kommt jedoch auch gerade die Privatisierung ins Spiel, da deren Umsätze nun nicht länger über die Haushalte der gemeinnützigen Sportvereinigungen laufen. Diese Relevanz wird unmittelbar sichtbar, wenn man den Jahreshaushalt des Deutschen Fußball-Bundes betrachtet. Trotz der Zentralvermarktung der Fußball-Bundesligen belieben sich die Verbandsrechnungen des DFB auf gerade 56, 58 bzw. 68 Millionen DM in den Jahren 1998 – 2000 (DFB, 2001, S. 41). Allein die TV-Einnahmen für die Erste und Zweite Fußball-Bundesliga betrugen in diesen Jahren jedoch bereits 130, 130 bzw. 166 Millionen DM (Spielzeit 1997/98 – 1999/2000 (vgl. Trosien, 2002, S. 135). Die Auflösung des Rätsels ergibt sich aus der Auslagerung der DFB-Wirtschaftsdienste GmbH, die folglich die entsprechenden TV-Einnahmen verbucht und entsprechend dem Verteilungsschlüssel den beteiligten Fußball-Bundesligisten zuweist.

Tab.: Sportvereinigungen und Formen ihrer Privatisierungen

Deutscher Sportbund e. V.	Deutsche Sportpartner GmbH
Nationales Olympisches Komitee e. V.	Lizenzeinnahmen aus der DSM (siehe nächste Zeile)
Stiftung Deutsche Sporthilfe e. V.	Deutsche Sportmarketing GmbH
Landessportbund Nordrhein-Westfalen e. V.	Mehrere Tochtergesellschaften
Deutscher Leichtathletikverband e. V.	Leichtathletikfördergesellschaft mbH
Fußball-Bundesligisten e. V.	Als Aktiengesellschaften, GmbHs im Fußballbereich und mit weiteren Tochtergesellschaften
Andere Sportarten in Bundesligen	z. B. Mannheimer Adler Eishockey Betriebsgesellschaft mbH
Ligen in der Verantwortung der Verbände	Deutsche Eishockey Liga GmbH, s.Oliver Basketballbundesliga GmbH, Deutsche Fußball Liga GmbH
Einzelaktivitäten im Verein	Auslagerungen von Einzelaktivitäten in Vermarktungs-, Merchandising- und/oder Gesundheits- bzw. Fitnessstudio-Gesellschaften mbH

Wenn man der gemeinnützigen Ausrichtung in obiger Tabelle die erwerbswirtschaftlichen Privatisierungen gegenüberstellt, erkennt man, dass diesen Prozessen gravierende Konsequenzen folgen. Bevor darauf eingegangen wird, sollen hier wenigstens noch einige weitere Formen aufgelistet werden. Zuallererst kann die Privatisierung verdeutlicht werden, die der Terminus Privatisierung signalisierte: Herauslösung öffentlicher Leistungen und Umwandlung öffentlicher Institutionen in Eigenbetriebe (also öffentliche Unternehmen) oder Beteiligung oder Übernahme durch private Investoren (also Wirtschaftsunternehmen). Exakt diese Wege werden in vielfältigen Formen gegenwärtig beschritten, wenn Kommunen entweder ihre Großstadien privatisieren oder Arenen von privaten Betreibern errichten lassen. So werden viele Großstadien von den Aktiengesellschaften von Bundesligisten übernommen, gebaut oder betrieben. Es werden aber auch private Konsortien ermutigt, Bau und Betrieb neuer Stadien oder Arenen zu übernehmen. In einigen Konzepten ist

bereits das aus Amerika bekannte „Naming Right“ umgesetzt, wenn man an die Hamburger AOL-Arena oder an das Gerry-Weber-Stadion oder ä. m. denkt. Allen Bewirtschaftungsproblemen zum Trotz hat sich diese Privatisierungsform dynamisch verbreitert. So sind nicht nur Spitzensportler, Spitzentrainer oder Topmanager „professionalisiert“, sondern auch ehemals gemeinnützige und öffentliche Organisationen gehen zunehmend in privatwirtschaftliche Unternehmungen über.

4. Zu den Folgen:

Die Folgen dieser Prozesse sind erheblich! Allein die in den vergangenen zehn Jahren eingetretenen Privatisierungsschübe lassen erkennen, dass neoliberalen Handlungsmuster auch für die gemeinnützige Sportbewegung Wirklichkeit geworden sind. Von der Logik der zu Grunde liegenden Professionalisierung könnte man meinen, dass diese Herauslösungen konsequent sind. Demgegenüber zeigen die wirtschaftlichen Geschäftsbetriebe, die unter dem Dach gemeinnütziger Vereine durchaus erfolgreich geführt werden können, dass die „Einheit“ grundsätzlich erhaltbar wäre. Folgt man jedoch dem Ansatz der „Befreiung von gemeinnützigen Rahmenbedingungen“, die durch Privatisierung erfolgt, dann fällt zugleich die Passage ins Auge, die lukrative Produkte von gemeinnützigen zu gewinnorientierten Bereichen nehmen. Seibel (1994) hat für derartige Formen einmal die Formel des „erfolgreichen Scheiterns“ diskutiert. Interessant an dieser Vorstellung ist einerseits die Möglichkeit, Erfolg zu haben, der andererseits zu institutionellen Veränderungen zwingt: Eine gemeinnützige Organisation scheitert in dem Sinne, dass der Erfolg dazu anhält, die Gemeinnützigkeit aufzugeben. Damit hängt jedoch eine grundsätzlich veränderte Handlungsmaxime zusammen: Nicht länger die Gemeinwohlorientierung, sondern die Gewinnorientierung steht im Zentrum, nicht länger Mitglieder bestimmen den Grad der Selbstorganisation, sondern Angestellte präsentieren Sportprodukte, nicht länger Solidarleistungen sind dann bestimmend, sondern Dienstleistungen, die sich an die Öffentlichkeit wenden. Folglich kann (und muss) eine Sportbetriebsgesellschaft dann, wenn diese Produkte nicht gewinnbringend abgesetzt werden können, entscheiden, ob an anderen Standorten nicht bessere Bedingungen vorliegen. Sportvereine sind untrennbar mit ihren Kommunen verbunden – Sportbetriebsgesellschaften nicht! So ist auch diese Dimension Wirklichkeit geworden: Entweder werden nur die Berechtigungen (Lizenzen) verkauft und andere nehmen an anderen Orten die lukrativen Plätze ein oder es erfolgt ein Standortwechsel mit allen weiteren Konsequenzen (so Rhöndorf zu Opel Skyliners Frankfurt im Basketball oder EV Landshut zu Munich Barons zu Hamburg Freezers im Eishockey).

In diesen Kontexten der Privatisierungsformen und -folgen kann nicht ausbleiben, dass die Sportler und Sportlerinnen ebenfalls erweiterte Gelegenheiten zur Professionalität erhalten. Das bereits früh geäußerte Modell des Sportlers als Kleinunternehmer (Krüger, 1972) hat sich spät erst, dafür nun jedoch mit deutlicher Dynamik durchgesetzt. Man könnte geneigt sein, diese Entwicklungen als Aufkündigung der „Einheit“ der Sportbewegung zu interpretieren; tatsächlich gab es immer wieder Professionalisierungstendenzen in zahlreichen Sportarten. Ein breiter Strom ist allerdings erst umsetzbar gewesen, seit 1981 der Amateurparagraf im IOC abgeschafft wurde. So sollte sich das Bedauern oder die Verurteilung dieser Entwicklungen in Grenzen halten, da sie ja eine Möglichkeit bietet, für viele Sporttalente (endlich, wenn auch vielleicht nicht unbedingt gewöhnliche) Karrieren und Berufe auszudifferenzieren. In der Vergangenheit hat sich unsere Gesellschaft damit schwer getan, Sport als Beruf zu akzeptieren. Sportvereine zählen in ihrer Mehrheit noch immer zu den Schutzzäumen für die Individuen in der Gegenwart; es liegt an uns, in diesen Privatisierungsprozessen angelegte „Amerikanisierungen“ zu akzeptieren oder eigenständige Traditionen auf zeitgemäße Weise zu verfolgen.

5. Zur Fortführung

Die Forschung vieler dieser Aspekte steht allenfalls am Anfang; sie sollte interdisziplinär ausgerichtet sein. Gegenwärtig deuten jedoch einige Untersuchungen darauf hin, dass diese Forderung nicht beherzigt wird und es auch an entsprechender Neutralität fehlt. So ist aus sportökonomischer Betrachtung oder aus sportjuristischer Sicht noch immer vieles „defizitär“ oder wird als „Vereins- bzw. Verbandsversagen“ gedeutet – doch häufig wohl nur, weil die Besonderheiten der gemeinnützigen Sportbewegung übersehen oder ignoriert werden. Sportsoziologische Aufklärung ist dringend angesagt. Eine von mir bereits früher zitierte Aussage von Opp (1987, S. 298) möchte ich daher erneut aufgreifen – dieses Mal in abgewandelter Form: „Die Privatisierung ist eine viel zu ernste Form, als dass man sie nur einer einzigen Disziplin überlassen sollte.“

Literatur

Deutscher Fußball-Bund (2001) Jahresbericht 1998-2001. Frankfurt/Main.

Emrich, E. (2002) Zur wirtschaftlichen Lage der Sportvereine in Deutschland. In: Deutscher Sportbund (Hrsg.) 7. Bundeskonferenz Breitensport. 12./13. Oktober 2001. Karlsruhe. Frankfurt am Main, S. 37-70.

Krüger, A. (1972) Der Leistungssportler als Kleinunternehmer. In: Leistungssport. Heft 3, S. 211-216.

Opp, K.-D. (1987) Marktstrukturen, soziale Strukturen und Kooperation im Markt. In: Heinemann, K. (Hrsg.) Soziologie wirtschaftlichen Handelns. Sonderheft 28 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Opladen, S. 280-299.

Seibel, W. (1994) Funktionaler Dilettantismus. Erfolgreich scheiternde Organisationen im „Dritten Sektor“ zwischen Markt und Staat. 2. Aufl. Baden-Baden.

Trosien, G. (2003) Sportökonomie. Ein Lehrbuch auf empirischer Grundlage in 15 Lektionen. Aachen.

*Veröffentlicht in: Allmendinger, Jutta (Hrsg.) Entstaatlichung und soziale Sicherheit. Verhandlungen des 31. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Leipzig 2002. Leske + Budrich, Opladen. 2003. CD. (Überarbeitete Fassung des Vortrags im Rahmen der Sektion Soziologie des Sports: Gesellschaftliche Sportentwicklung im Spannungsfeld von Solidarität und Markt).