

Die Entlohnung von Fußball-Profis:

Ist die vielfach kritisierte “Gehaltsexplosion” ökonomisch erklärbar?¹

Bernd Frick²

Zusammenfassung

Seit Beginn der neunziger Jahre haben nicht nur die Gehälter der Bundesliga-Profs, sondern auch die Umsätze der Vereine erheblich zugenommen. Ungeachtet aller anders lautenden Rhetorik sind die Gehälter jedoch weniger stark gestiegen als die Umsätze, d.h. die Verschuldung eines Teils der Clubs ist keineswegs mit den vielfach kritisierten „Gehaltsexzessen“ zu erklären. Die Verteilung der Gehälter wiederum lässt sich weitgehend mit individuellen Performancemaßen (Erfahrung, Anzahl der Bundesliga- und der Länderspieleinsätze und Position) erklären.

Stichworte: Fußball-Bundesliga, Entlohnung, Performance,

1 Schriftliche Fassung meiner Antrittsvorlesung vom 6.2.2008. Ich danke meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, insbesondere Ingrid Kelsey, für die Vorbereitung und dem Dekanat meiner Fakultät für die großzügige finanzielle Unterstützung der Veranstaltung.

2 Lehrstuhl für Organisation und Unternehmensführung, insbesondere Medienwirtschaft, Department für Management, Universität Paderborn, Warburger Strasse 100, D-33098 Paderborn, Tel. 05251 / 60-2097; Fax 05251 / 60-3242; Mail: bernd.frick@notes.upb.de sowie Institut für Arbeitsrecht und Arbeitsbeziehungen in der Europäischen Gemeinschaft, Universität Trier, Campus II, 54286 Trier.

1. Einleitung und Motivation

Im Gegensatz etwa zu den USA und Großbritannien, wo in der höchsten Spielklasse im Baseball bzw. im Fußball Profis bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts eher die Regel als die Ausnahme darstellten, wehrte man sich hierzulande lange gegen die mit dem Profitum einhergehende und den Sport vermeintlich ruinierende „Kommerzialisierung“. Bis in das Jahr 1950 erlaubte der Deutsche Fußball-Bund selbst in der höchsten Spielklasse – der damaligen Oberliga – keine Profis. Mit Beginn der Saison 1950/51 wurde der Status des „Vertragsspielers“ eingeführt, der eine Bezahlung der Athleten zwar ausdrücklich erlaubte, aber zugleich eine Begrenzung der Gehälter auf maximal 320 DM im Monat vorsah. Diese Obergrenze wurde bis 1963 – der letzten Saison vor der Gründung der Fußball-Bundesliga – schrittweise auf 400 DM pro Monat angehoben. Seit Beginn der Spielzeit 1963/64 waren immerhin 500 DM Grundgehalt pro Monat erlaubt, die durch „Prämien“ auf maximal 1.200 DM aufgestockt werden durften (vgl. Frick und Prinz 2006)³.

Ungeachtet des Verbotes von Geldzahlungen durch die Vereine wurden die als „Helden von Bern“ bezeichneten Mitglieder der Weltmeistermannschaft von 1954 nach ihrer triumphalen Rückkehr in die Heimat vom Deutschen Fußball-Bund mit einer Prämie von jeweils 2.000 DM bedacht. Diese Summe war für die damaligen Verhältnisse nicht nur bemerkenswert hoch – das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen eines vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmers betrug zu dieser Zeit rund 340 DM im Monat (vgl. Müller-Jentsch 1989: 148) – sondern wurde von weiten Teilen der Bevölkerung offenbar als „verdienter Lohn“ für den überraschenden Titelgewinn interpretiert. Seit dieser Zeit haben nicht nur die Prämien für ein erfolgreiches Abschneiden der Nationalmannschaft bei den Europa- und Weltmeisterschaften, sondern auch die „normalen“ Spielergehälter ganz erheblich zugenommen.

Während ein Fußball-Profi in den „Gründerjahren“ der Bundesliga also etwa das Doppelte des durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommens realisierte, änderte sich diese Relation insbesondere aufgrund der sukzessive steigenden Erlöse aus dem Verkauf der

³ Zu dieser Zeit betrug das durchschnittliche monatliche Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit rund 750 DM (vgl. Arbeitskammer 1988: 100).

Fernsehübertragungsrechte in den folgenden 45 Jahren ganz erheblich. Heute beträgt das Einkommen eines Fußball-Profis etwa das Vierzigfache dessen, was ein „normaler“ Arbeitnehmer verdient. Diese Entwicklung wurde stets begleitet von einer ebenso emotional wie kontrovers geführten Diskussion um die „Angemessenheit“ der Entlohnung von Fußballprofis, die ihrerseits kurz vor Weihnachten 2007 im Kontext der Auseinandersetzung um die Höhe der hierzulande gezahlten Managervergütungen aufgrund der Äußerungen einzelner Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens eine erhebliche „Verschärfung“ erfahren hat. So meldete sich beispielsweise Bundestagspräsident Norbert Lammert in der „Osnabrücker Zeitung“ vom 23.12.2007 wie folgt zu Wort:

„Ich ärgere mich erheblich über die Gehaltsexzesse, die wir seit Jahren im Sport – insbesondere im Fußball – erleben. ... Da setzt mein Fassungsvermögen inzwischen fast ganz aus“.

Diese Ausführungen veranlassten den Vorsitzenden des Deutschen Fußball-Bundes, Theo Zwanziger, kurz darauf zu einer zunächst zustimmenden Bemerkung:

„Unter moralischen Gesichtspunkten verdienen Spaltenfußballer, wie auch Spalten-Unterhalter und einige Top-Manager, zu viel Geld“ (Süddeutsche Zeitung vom 9.1.2008).

Einen anschließenden „Seitenhieb“ konnte sich der DFB-Präsident aber nicht verkneifen:

„Was Herr Lammert tut, ist populistisch und heuchlerisch. ... Sie (die Politik, B.F.) hat wenige, begnadete Fußballer reicher und die Vereine ärmer gemacht. Die UEFA und die nationalen Verbände werden alles tun, um zu Gehaltsobergrenzen und einem solidarischen Gehaltsgefüge im Fußball zu kommen.“ (Süddeutsche Zeitung vom 9.1.2008).

Erheblich gelassener reagierten demgegenüber die Vertreter der „schreibenden Zunft“, denen man zumindest gelegentlich eine Neigung zur „Kumpanei“ mit den Spielern unterstellt:

„Wir Otto-Normalverbraucher sind eigenartig. Wir meutern, wenn unsere Helden sich dumm und dusslig verdienen, zahlen aber jeden Topzuschlag und begeistert jeden Sondergroschen, um unseren Klubs den Kauf einer teuren Kanone zu ermöglichen. ... Wir lassen die Bundesliga brummen, bis die nicht mehr weiß, wohin mit dem Geld. ... Wir geben ... bereitwillig 19,90 Euro für Memoiren à la Effenberg aus (und) kaufen zu Höchstpreisen die

Tagebücher von Lothar Matthäus, als handle es sich um die Nachtgedanken von Böll oder Grass ...“ (Oskar Beck in „Die Welt“ vom 30.12.2007)

Auch die letztlich die Eintrittspreise zahlenden Zuschauer teilen offenkundig weder die Einschätzung von Herrn Lammert – die Gehälter seien „zu hoch“ – noch die Situationsdeutung von Herrn Zwanziger – die Gehälter seien „zu ungleich“ verteilt. Im Gegenteil: Die Fußballanhänger hierzulande sind offenbar weniger anfällig für populistische Verlautbarungen als Politiker und/oder Verbandsfunktionäre vermuten (oder vielleicht sogar erhoffen). Die aus ökonomischer Perspektive nahe liegende Erkenntnis, dass primär das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage sowie die geringe Substituierbarkeit von Spitzenspielern die Entwicklung wie auch die Verteilung der Gehälter bestimmt, wird von nahezu der Hälfte der Antwortenden geteilt, die sich an einer derzeit laufenden Internet-Umfrage beteiligt haben (vgl. Tabelle 1). Ein weiteres Drittel lehnt zudem politisch motivierte Eingriffe in die Vertragsfreiheit der Arbeitsmarktparteien kategorisch ab.

Tabelle 1
Die Bewertung der „Angemessenheit“ von Spielergehältern

Sollten sich Politiker um die Gehälter im Profifußball kümmern?	Zustimmung (in %)
Ja, Politiker haben generell die Pflicht, auf Missstände aufmerksam zu machen.	19
Ja, die Gehälter im Profifußball sind einfach zu hoch.	0
Nein, Politiker sollten sich grundsätzlich nicht in die Belange privater Unternehmen einmischen.	36
Nein, die Gehälter werden von Markt bestimmt.	45

Quelle: welt.de (letzter Zugriff am 27.5.2008)

Vor diesem Hintergrund ist mein Paper wie folgt gegliedert: Ich will zunächst aus einer dezidiert ökonomischen Perspektive die (möglichen) Bestimmungsgründe der Entwicklung wie der Struktur der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga identifizieren (Abschnitt 2.) und anschließend einige empirisch testbare Hypothesen zu formulieren, die einerseits auf die theoretischen Überlegungen Bezug nehmen und andererseits die Aussagen der Herren Lammert und Zwanziger aufgreifen (Abschnitt 3.). Den Hauptteil meines Papers bildet die teils deskriptive, teils ökonometrische Analyse umfangreicher Längsschnittinformationen, die vom DFB bzw. der DFL und dem Fußball-Magazin „Kicker“ zur Verfügung gestellt wurden (Abschnitt 4.). Abschließen werde ich meinen

Beitrag mit einer kurzen Zusammenfassung der zentralen Befunde, einigen konkreten Handlungsempfehlungen für die Praxis sowie einigen Implikationen für die weitere Forschung (Abschnitt 5.).

2. Die Entlohnung von Fußball-Profis aus ökonomischer Perspektive

Die auf den Nobelpreisträger Gary S. Becker (1993) zurückgehende Einschätzung, dass die moderne Mikro- und Institutionenökonomie nicht auf einen spezifischen Gegenstandsbereich („die Unternehmen“ bzw. „die Wirtschaft“) fixiert ist, sondern ein universell einsetzbares Instrumentarium zur Analyse von wie auch immer gearteten Austauschbeziehungen darstellt, wird mittlerweile nicht einmal mehr von Skeptikern ernsthaft bestritten. Die Ökonomie von Prostitution (vgl. u.a. Levitt und Venkatesh 2007; Gertler, Shah und Bertozzi 2005), von Drogenhandel und -konsum (vgl. u.a. Levitt und Venkatesh 2000; Dilger, Frick und Tolsdorf 2007), von Ehe und Familie (vgl. u.a. Drewnionka 2008; Stevenson und Wolfers 2007) sind nur einige wenige Beispiele (vgl. mit weiteren Anwendungen Coyle 2002 sowie Levitt und Dubner 2007), denen ich im Folgenden eine ökonomische Analyse der Entlohnung von Fußball-Profis hinzufügen will⁴. Eine der unbestreitbaren Stärken des ökonomischen Ansatzes besteht darin, dass dieser zum Zweck der Hypothesenüberprüfung auf beobachtbares Verhalten (und nicht auf – wie auch immer motivierte – subjektive Einschätzungen) rekuriert und zugleich der Zuschreibung von Motiven („Nutzen- bzw. Gewinnmaximierung“) den Vorrang einräumt vor dem von den Akteuren artikulierten Selbstbild. Diese Vorgehensweise hat den großen Vorteil, aus beobachtbaren Verhaltensfolgen auf die den jeweiligen Entscheidungen zugrunde liegenden Intentionen und Motive zurück schließen zu können, ohne das man diese von nicht nur strategisch agierenden, sondern wohl auch strategisch argumentierenden Akteuren hätte erfragen müssen.

Ich bin weit davon entfernt zu behaupten, dass ich mit meinen stark vereinfachenden Annahmen der Komplexität menschlichen Verhaltens auch nur annähernd gerecht wer-

⁴ Vgl. dazu auch die bereits etwas älteren Arbeiten von Lehmann und Weigand (1999) sowie Lucifora und Simmons (2003), die beide auf Daten aus nur jeweils einer Saison basieren und von daher zumindest die Frage nach den Bestimmungsgründen der Gehaltsentwicklung nicht thematisieren können.

de. Zugleich bin ich aber davon überzeugt, dass ein Modell zur Erklärung eines wie auch immer gearteten Ausschnitts der Realität nicht etwa dadurch besser wird, dass man es durch zusätzliche Annahmen – beispielsweise zur menschlichen Psyche – immer weiter „verkompliziert“. Wenn aber bereits die Kenntnis einiger weniger Handlungsparameter ausreicht, die beobachtbare Varianz in den Verhaltensweisen von Individuen und korporativen Akteuren hinreichend gut zu erklären, dann bedarf es schlicht keiner komplexeren „Theorie“ – es sei denn, das Entwickeln von Theorie dient einem anderen Zweck als dem, einen mehr oder weniger großen Ausschnitt der Realität zu erklären.

Ungeachtet der Tatsache, dass der Arbeitsmarkt einige Besonderheiten aufweist, die ihn von anderen Märkten unterscheidet (der Arbeitnehmer bleibt auch nach dem Verkauf seiner Arbeitskraft untrennbar mit dieser verbunden; der Arbeitsvertrag ist aufgrund von begrenzter Rationalität und erheblichen Informationsasymmetrien nicht vollständig spezifizierbar), ist das neoklassische Paradigma für die Analyse des Arbeitsmarktes für Fußball-Profis grundsätzlich sehr gut geeignet, denn die für Arbeitsverträge genannten Probleme dürften im professionellen (Mannschafts-)Sport eine vergleichsweise geringe Rolle spielen. Darüber hinaus dürften die dem neoklassischen Modell zugrunde liegenden Annahmen zur Funktionsweise des Arbeitsmarktes weitestgehend erfüllt sein:

- Es gibt keinerlei Wettbewerbsbeschränkungen, d.h. aufgrund der vollständigen Konkurrenz ist ein Marktzug- und/oder -austritt jederzeit möglich (*die Suche nach und die Verpflichtung von leistungsfähigen Spielern erfolgt weltweit und mit Hilfe entsprechend qualifizierter „Scouts“*).
- Die Wirtschaftssubjekte sind vollständig über die derzeitige wie die zukünftige Arbeitsmarktsituation informiert (*die für eine Jobsuche erforderlichen Informationen über Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten sind für die Spieler wie auch ihre Agenten nahezu kostenlos verfügbar*).
- Transaktionskosten des Aushandelns und Durchsetzens von Verträgen sowie einzelne, die Funktionsweise des Arbeitsmarktes behindernde Institutionen (wie z.B. Gewerkschaften und Tarifverträge) haben eine allenfalls nachrangige Bedeutung.

- Die individuellen Akteure passen ihr Verhalten sofort an die sich ändernden Knappheitsrelationen an (*die Mobilitätsbereitschaft von Fußball-Profis ist sehr ausgeprägt. Mitunter ist bereits von „Söldnern“ die Rede, die jede sich bietende Gelegenheit nutzen, ihr Einkommen zu maximieren und dabei keinerlei Identifikation mit dem jeweiligen Verein – d.h. ihrem Arbeitgeber – erkennen ließen*).
- Die Anbieter von Arbeit sind homogen und (vollständig) substituierbar. *Auf diese in der Tat problematische Annahme wird noch gesondert einzugehen sein.*

Unter den genannten (Wettbewerbs-)Bedingungen werden grundsätzlich alle Produktionsfaktoren entsprechend ihrer jeweiligen Grenzproduktivität entlohnt:

- Das Lohnniveau ergibt sich auf einem kompetitiven Arbeitsmarkt aus dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage.
- Jedes Unternehmen nimmt den für ein bestimmtes Qualifikationsniveau herrschenden Lohnsatz als durch den Markt gesetztes Datum hin.
- Die optimale Beschäftigungsmenge ist dann erreicht, wenn der Beitrag der zuletzt eingestellten Arbeitskraft zum Unternehmensergebnis mit dem Lohnsatz übereinstimmt⁵.

Da der Arbeitsmarkt für Fußball-Profis dem neoklassischen Ideal recht nahe zu kommen scheint, ist zu vermuten, dass die Spieler in der Tat (weitgehend) nach ihrem Wertgrenzprodukt entlohnt werden: Der Beitrag eines einzelnen Spielers zur Leistung seines Teams ist erkennbar; mangelnder Einsatz ist ebenso zu beobachten wie eine besonders mannschaftsdienliche Spielweise. Insgesamt ist die Leistungsfähigkeit und -bereitschaft

⁵ Dieses neoklassische Modell der Lohnbildung gilt Skeptikern nicht nur deshalb als untauglich zur Erklärung der beobachtbaren Struktur von Gehältern, weil es auf einer Vielzahl durchaus problematischer Annahmen basiert, sondern auch weil es die Existenz und die Funktionsweise von „Institutionen“ ausklammert bzw. vernachlässigt.

einer „Arbeitskraft“ also nicht nur für den aktuellen, sondern auch für potentielle Arbeitgeber sehr gut zu bewerten^{6,7}.

In einem zentralen Punkt ist die Annahme, der Arbeitsmarkt für Fußball-Profis komme dem neoklassischen Ideal sehr nahe, zu revidieren: Selbst die in den europäischen Top-Ligen bzw. bei den Spitzenvereinen eingesetzten Spieler sind hinsichtlich ihrer Fähigkeiten und Fertigkeiten keineswegs homogen. Da das Angebot an besonders leistungsfähigen und/oder „beliebten“ Spielern geringer ist als das an durchschnittlichen Athleten, besitzen erstere (die sog. „Stars“) eine oftmals erhebliche Verhandlungsmacht, die ihnen das Aushandeln vergleichsweise hoher Einkommen ermöglicht (vgl. Brandes, Franck und Nüesch 2008). Die auf Rosen (1981, 1983) zurückgehende „Theorie der Superstars“ erklärt das Auftauchen einer vergleichsweise kleinen Gruppe von Akteuren (sei es in der Musik, im Film oder im Sport), die die restliche Population von Sängern, Schauspielern oder Sportlern dominiert, im wesentlichen mit Talentunterschieden einerseits und den technologischen Möglichkeiten der Ausnutzung von Skaleneffekten andererseits:

- Gegeben die Existenz von Talentunterschieden sind die Kosten des Humankapitalerwerbs für einen begabten Nachwuchsathleten erheblich geringer als für einen weniger talentierten. Ersterer wird also einen deutlich größeren Anreiz haben, in eine entsprechende Ausbildung zu investieren. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Humankapitalinvestitionen „endogene“ Verfügungsrechte begründen, die es den jeweiligen Stars erlauben, sich umfangreiche Renten anzueignen.
- In einer Situation, in der künstlerische oder sportliche Darbietungen durch die Medien nahezu kostenlos und beinahe unbegrenzt verbreitet werden können, reichen oftmals bereits marginale Talentunterschiede aus, um erhebliche Einkommensunterschiede zu generieren: Da die Konsumenten ein größeres Talent einem geringeren

6 Dessen ungeachtet lässt sich nachweisen, dass die Performance eines Spielers im letzten Jahr der Laufzeit seines Vertrages signifikant besser ist als in den Jahren davor bzw. in der ersten Saison nach dem Abschluss eines neuen Vertrages (vgl. Feess, Frick und Mühlheusser 2007).

7 Vor diesem Hintergrund kann es kaum überraschen, dass häufige Arbeitsplatzwechsel von Spielern und hohe Fluktionsraten innerhalb der Kader eher die Regel als die Ausnahme sind (vgl. Frick, Pietzner und Prinz 2007).

vorziehen und der gleichzeitige und gemeinsame Konsum Skalenerträge ermöglicht, können wenige Anbieter den gesamten Markt bedienen. In diesem Fall können aufgrund der unvollständigen Substituierbarkeit von Stars geringe Talentunterschiede große Einkommensunterschiede zur Folge haben⁸.

Zusammenfassend bleibt an dieser Stelle festzuhalten, dass der Arbeitsmarkt für Fußball-Profis vielfältige Möglichkeiten bietet, die „Angemessenheit“ der Annahmen des neoklassischen Modells ebenso zu testen wie den Einfluss exogener Veränderungen der jeweils geltenden Rahmenbedingungen auf das Nachfrageverhalten der Clubs wie auch auf die Beschäftigungssituation der Spieler⁹. Um es in den Worten eines der renommiersten Arbeits- und Sportökonomen zu formulieren:

„Professional sports offers a unique opportunity for labor market research. There is no other research setting than sports where we know the name, face, and life history of every production worker and supervisor in the industry. Total compensation packages and performance statistics for each individual are widely available, and we have a complete data set of worker-employer matches over the career of each production worker and supervisor in the industry. ... Moreover, professional sports leagues have experienced major changes in labor market rules and structure ... creating interesting natural experiments that offer opportunities for analysis“ (Kahn 2000: 75; ähnlich auch Rosen und Sanderson 2001).

-
- 8 Von MacDonald (1988) stammt eine dynamische Variante dieses Modells: Im Rahmen eines Zwei-Periodenmodells mit stochastischen Elementen argumentiert er, dass das von den Konsumenten beobachtbare Ergebnis einer Darbietung (sei es eine Theateraufführung oder ein Fußball-Spiel) zwar zufallsabhängig, aber gleichwohl mit der Reputation der Hauptdarsteller korreliert ist. Unter der Annahme, dass kompetente Kritiker darüber entscheiden, welche Nachwuchsdarsteller talentiert sind, werden im Gleichgewicht bei freiem Marktzutritt nur solche Personen in die jeweilige Branche eintreten, die zuvor gute Beurteilungen erhalten haben. In der Hoffnung auf gute Kritiken nehmen jüngere Darsteller Einkommensverluste in Kauf bzw. treten vor kleinem Publikum auf. Auf diese Art und Weise entsteht eine ausgesprochen linkssteile bzw. rechtschiefe Einkommensverteilung.
 - 9 Zum Einfluss beispielsweise der als „Bosman-Urteil“ bekanntgewordenen Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes vom Dezember 1995, derzufolge Spieler nach dem Auslaufen ihres Vertrages den Verein wechseln dürfen, ohne dass der alte Arbeitgeber eine „Ablösezahlung“ verlangen darf, auf die Vertragslaufzeiten und die Spielergehälter vgl. u.a. Feess, Frick und Mühlheusser (2004).

3. Sinnvolle und weniger sinnvolle Hypothesen

3.1. Die (sinnvolle) ökonomische Perspektive

H₁: Die Entwicklung der Spielergehälter verläuft parallel zur Entwicklung der Erlöse der Vereine.

H₂: Die beobachtbare Streuung der Spielergehälter ist im Wesentlichen mit Unterschieden in der individuellen Leistungsfähigkeit zu erklären. Mit anderen Worten: Das Einkommen ist umso höher, je älter, erfahrener und erfolgreicher ein Spieler ist.

3.2. Die (weniger sinnvolle) „populistische“ Sichtweise

H₃: Die Gehälter der Bundesliga-Profis sind „zu hoch“ (Lammert-Hypothese).

H₄: Die Spitzenspieler unter den Profis verdienen „zu viel“ (Zwanziger-Hypothese).

4. Struktur und Entwicklung der Entgelte in der Fußball-Bundesliga

4.1. Die verfügbaren Daten

Die für die folgende empirische Analyse verwendeten Daten stammen aus zwei verschiedenen Quellen: Zum einen handelt es sich dabei um aggregierte Informationen des DFB bzw. der DFL aus den Lizenziierungsverfahren für die Saisons 1989/90-2006/07 (n=18 Spielzeiten) und zum anderen aus dem „Managerspiel“ des Sport-Magazins „Kicker“ für die Saisons 1995/96-2007/08, also insgesamt 13 Spielzeiten.

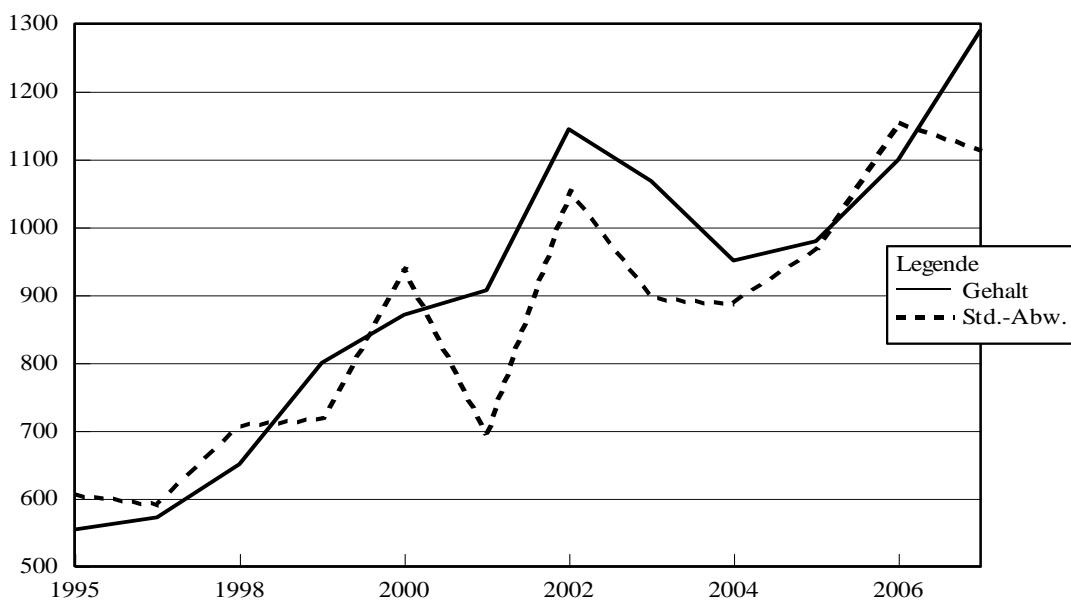
Der erstgenannten Quelle können lediglich die durchschnittlichen Umsatzerlöse sowie die durchschnittlichen Gehaltsaufwendungen der 18 Erstligisten entnommen werden. Die zweite Quelle enthält mehr als 6.000 „Spieler-Jahres-Beobachtungen“ (deskriptive

Analyse). Für die anschließende panelökonometrische Analyse, die auf 3.319 Beobachtungen basiert ($n=1.310$ verschiedene Spieler) wurden die Gehaltsangaben ergänzt um Informationen zum individuellen Karriereverlauf (Alter, Bundesliga- und Länderspiel-einsätze, Bundesligatore, Position, regionale Herkunft, Verein).

4.2. Deskriptive Befunde

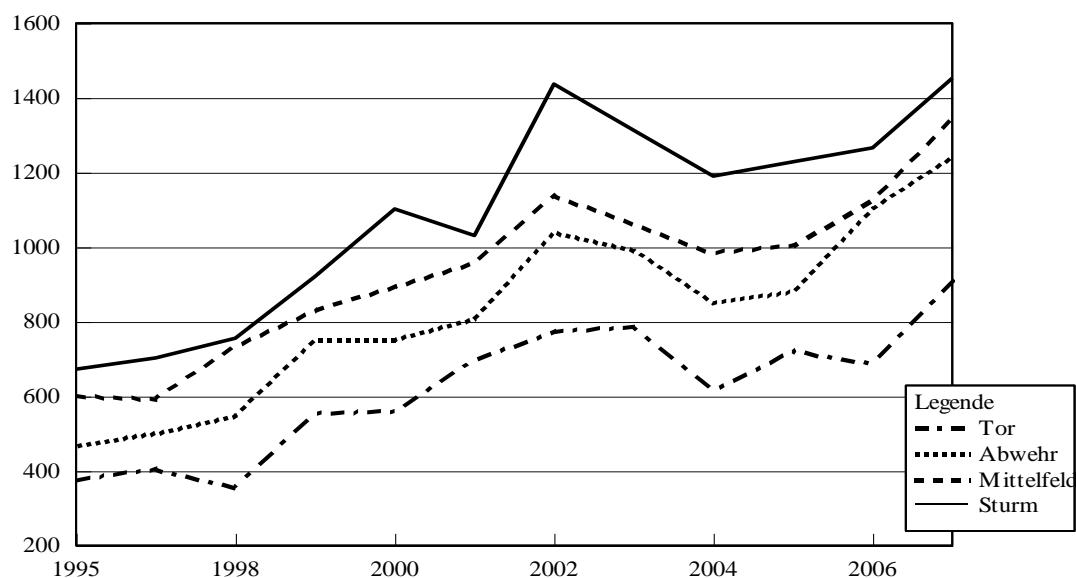
Wie aus Abbildung 1 hervorgeht, haben die Gehälter der Bundesliga-Profis in den Spielzeiten 1995/96-2007/08 um mehr als das Doppelte zugenommen (von 550.000 auf knapp 1,3 Mio. €). Die Standardabweichung oszilliert um den Mittelwert, eine eindeutige Tendenz ist nicht zu erkennen (darauf wird zurück zu kommen sein).

Abbildung 1
Die Gehaltsentwicklung in der Fußball-Bundesliga (in 1.000 €)



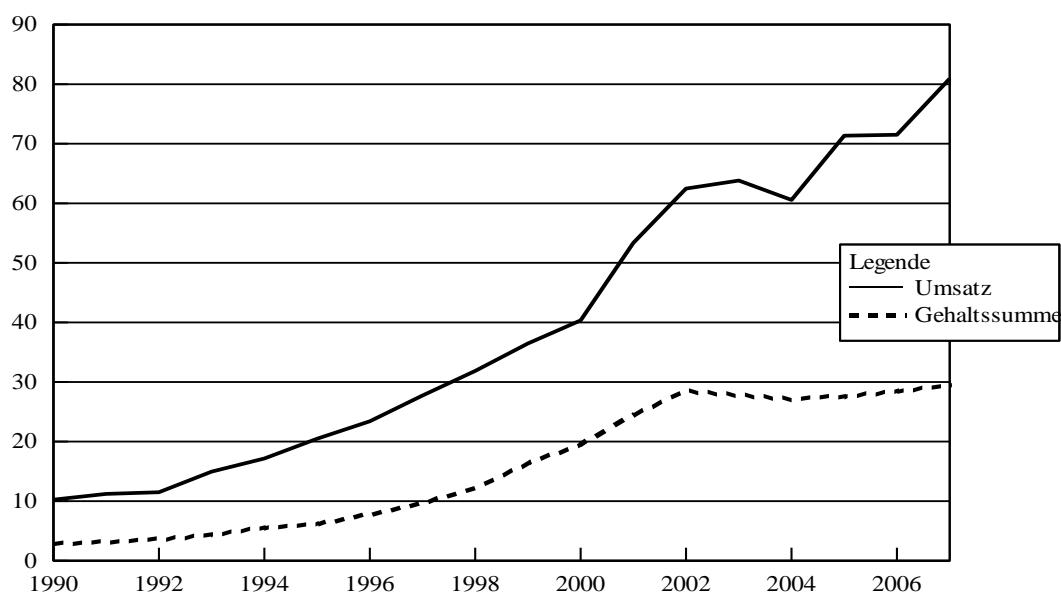
Bei einer nach Positionen differenzierenden Betrachtung (vgl. Abbildung 2) fällt auf, dass die jährlichen Zuwachsraten sehr ähnlich ausfallen: Während die Torhüter stets am schlechtesten bezahlt werden (das durchschnittliche Einkommen steigt von 400.000 auf 950.000 €), verdienen die Stürmer über den gesamten Betrachtungszeitraum grundsätzlich am meisten (der Einkommenszuwachs von knapp 700.000 auf etwas mehr als 1,4 Mio. € fällt allerdings etwas geringer aus als auf den übrigen Positionen).

Abbildung 2
Die Entwicklung der Gehälter nach Positionen (in 1,000 €)



Mit Hilfe des verfügbaren Datenmaterials lassen sich die von den Herren Lammert und Zwanziger formulierten Behauptungen einfach überprüfen (vgl. Abbildungen 3 und 4).

Abbildung 3
Die Entwicklung von Umsätzen und Spielergehältern (in Mio. €)



Wenn die Spieler tatsächlich „überbezahlt“ wären, müsste man eine sukzessive Annäherung der Gehaltsausgaben und der Umsätze beobachten, d.h. der Anteil der Spielergehälter an den Umsätzen der Clubs sollte (deutlich) zugenommen haben.

Abbildung 4
Der Anteil der Spielergehälter am Umsatz (in %)

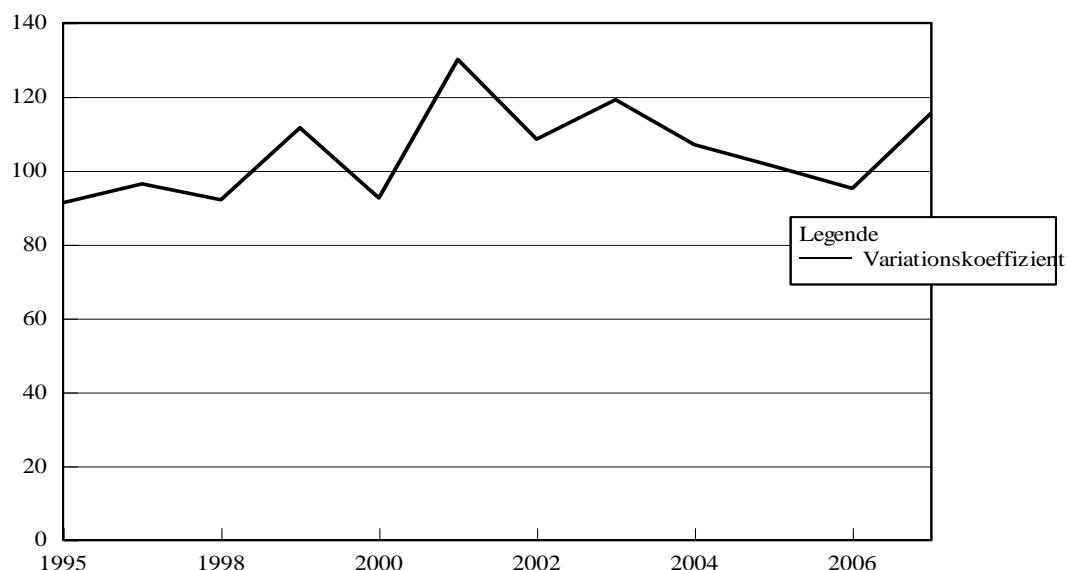


Die verfügbare empirische Evidenz spricht offenkundig gegen die Einschätzung von Herrn Lammert: Der Anteil der Spielergehälter am Umsatz der Vereine ist – ausweislich der Befunde in Abbildung 3 – seit einigen Jahren rückläufig, d.h. von einer „Überbezahlung“ kann keineswegs die Rede sein. Im Gegenteil: Diejenigen, die den mit Abstand größten Beitrag zur Wertschöpfung der Clubs leisten (nämlich die Spieler), partizipieren in einem relativ bescheidenen – und zudem rückläufigen – Umfang (vgl. Abbildung 4)¹⁰.

10 Der nahe liegende Einwand, der Umsatz sei kein geeignetes Maß für die wirtschaftliche Performance der Clubs, ist leicht zu entkräften: Zum einen ist der Umsatz eine kaum manipulierbare, weil leicht durch Dritte – wie z.B. die DFL – überprüfbare Größe und zum anderen sind Renditemaße – wie z.B. der Gewinn vor oder nach Steuern – aufgrund der unterschiedlichen Rechtsform der Clubs (Kapitalgesellschaften vs. eingetragene Vereine) noch weniger für einen Performancevergleich geeignet. Zudem ist die Behauptung, der Umsatz sei ein höchst fragwürdiges Performancemaß, im vorliegenden Kontext nur dann von Relevanz, wenn man davon ausgeht, dass die Eignung dieser Kennziffer über die Zeit hinweg Schwankungen unterlegen ist. Dafür gibt es m.E. aber keine wirklich überzeugende Begründung. Der Umstand, dass der rückläufige Anteil der Spielergehälter am Umsatz der Vereine (vgl. Abbildung 4) mit einer statistisch signifikanten Zunahme der Bonität der Clubs einhergeht (vgl. Creditreform 2007), legt den Schluss nahe, dass der Umsatz ein zumindest brauchbares Performancemaß darstellt.

Auch im Hinblick auf die von Herrn Zwanziger formulierte Vermutung, die Konzentration der Spielergehälter habe in den letzten Jahren bedenkliche Ausmaße angenommen und die Spitzenspieler realisierten überdurchschnittliche Gehaltssteigerungen auf Kosten ihrer weniger talentierten und/oder spielstarken Mannschaftskollegen, ist die empirische Evidenz eindeutig – sie spricht gegen ihren prominenten Vertreter (vgl. Abbildung 5): Zum einen folgt die Entwicklung der Streuung der Spielergehälter keinem wie auch immer gearteten Muster (der Variationskoeffizient hat einen erratischen Verlauf) und zum anderen ist eine Unterbezahlung der „Durchschnittsspieler“ aufgrund der (zu) hohen Gehälter der „Stars“ nicht einmal im Ansatz zu erkennen¹¹.

Abbildung 5
Variationskoeffizient der Spielergehälter



Zusammenfassend bleibt an dieser Stelle also festzuhalten, dass die Entwicklung der Spielergehälter zumindest in den letzten Jahren hinter der Entwicklung der Einnahmen der Vereine zurück geblieben ist und dass von einer Überbezahlungen daher nicht die Rede sein kann¹².

11 Konzentrationsmaße wie z.B. der Gini-Koeffizient lassen über die Zeit hinweg ebenfalls keinen „Aufwärtstrend“ erkennen, dessen es aber zwingend bedürfte, um die „Zwanziger-Hypothese“ bestätigen zu können.

12 Gleichzeitig hat aber auch die Verschuldung zumindest einzelner Vereine – genannt seien hier nur Hertha BSC Berlin, Schalke 04 und Borussia Dortmund – bedenkliche Ausmaße erreicht. Kritiker sprechen hier von „Pleiten im Geldregen“ (vgl. Dietl und Franck 2005), die offenbar zumindest teil-

4.3. Ökonometrische Evidenz

Ungeachtet der Tatsache, dass die Höhe der Vergütung von Fußball-Profis – sei es in der deutschen Fußball-Bundesliga, in der italienischen „Serie A“ (vgl. Lucifora und Simmons 2003) oder in der englischen Premier League (vgl. Syzmanski und Kuypers 1999) – oftmals sehr ausdauernd und sehr kontrovers diskutiert wird, ist die Frage nach den (potentiellen) Bestimmungsgründen der Streuung der Gehälter die für einen Ökonomen ungleich spannendere von beiden.

Die zur Beantwortung der Frage nach den Bestimmungsgründen der Varianz der Spielergehälter geschätzten Regressionsmodelle haben folgende allgemeine Form:

$$\ln\text{PAY} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{ALT} + \alpha_2 \text{ALT}^2 + \alpha_3 \text{BLS} + \alpha_4 \text{BLS}^2 + \alpha_5 \text{BLS}^3 + \alpha_6 \text{BLS}^4 + \\ \alpha_7 \text{BLS}^5 + \alpha_8 \text{LS} + \alpha_9 \text{LS}^2 + \alpha_{10} \text{LS}^3 + \alpha_{11} \text{LS}^4 + \alpha_{12} \text{LS}^5 + \alpha_{13} \text{TZD} + \\ \alpha_{14} \text{BT} + \alpha_{15} \text{EL} + \alpha_{16} \text{PD} + \alpha_{17} \text{RD} + \alpha_{18} \text{TD} + \alpha_{19} \text{JD} + \varepsilon$$

wobei

InPAY: natürlicher Logarithmus des nominalen Jahresgehaltes in € (zur Streuung der abhängigen Variable vgl. Abbildung 6)

ALT: Alter

BLS: Anzahl der Bundesligaeinsätze

LS: Anzahl der Länderspieleinsätze

TZD: Teamzugehörigkeitsdauer (in Jahren)

BT: Anzahl der Bundesligatore

EL: Wechsel von Erstligaverein aus dem Ausland (Dummy; 0=nein; 1=ja)

PD: Positions-Dummies (Referenzposition: Torwart)

RD: Region-Dummies (Referenzland: Deutschland)

TD: Team-Dummies (Referenzverein: Borussia Mönchengladbach)

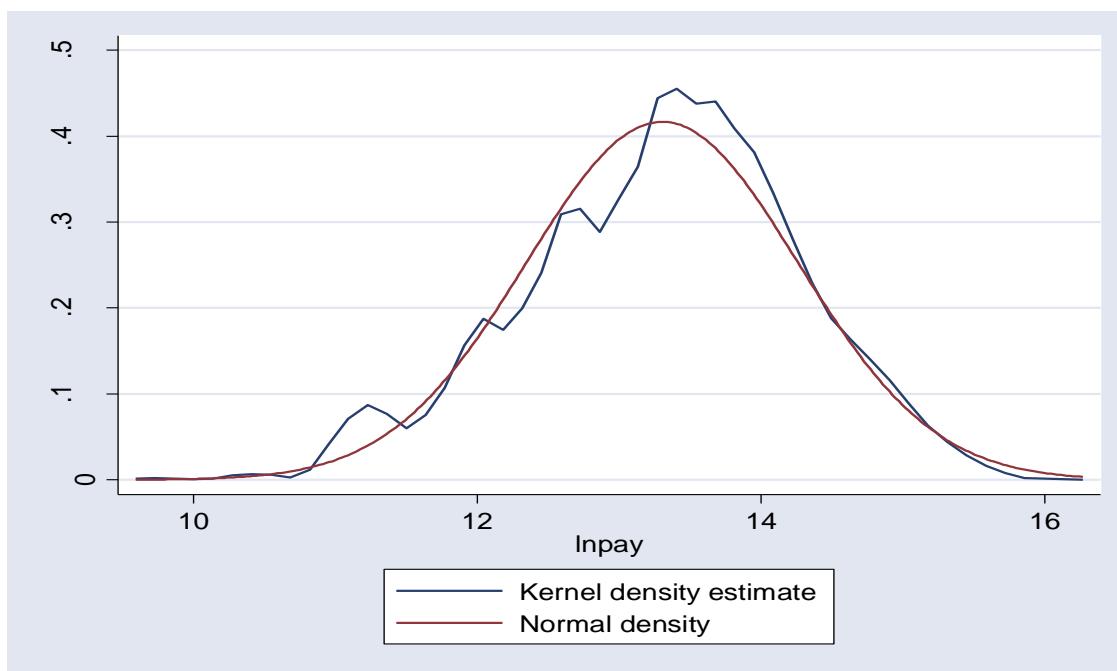
JD: Jahres-Dummies (Referenzsaison: 2001/02)

Als Schätzverfahren kommen sowohl das traditionelle OLS-Modell als auch die für Paneldaten geeigneteren Random- und Fixed Effects-Modelle zum Einsatz. Ausweislich der Statistiken des Lagrange Multiplier- und des Hausman-Tests sind die Ergebnisse der FE-Schätzung zu verwenden. Dies ist jedoch im vorliegenden Kontext insofern problematisch, als einzelne der erklärenden Variablen (z.B. die regionale Herkunft) zeitinva-

weise mit den spezifischen Anreizen (Qualifikation für internationale Pokal-Wettbewerbe, Vermeidung von Abstieg) in professionellen Sportligen zu erklären sind (vgl. Frick 2005).

riant sind. Die Unterschiede zwischen den übrigen Koeffizienten sind jedoch im Vergleich der Random- und der Fixed Effects-Schätzung derart gering, dass die Verwendung der Ergebnisse des erstgenannten Modells vertretbar erscheint (vgl. dazu Tabelle A1 im Anhang). Darüber hinaus werden Qantilsregressionen (.10, .25, .50, .75, .90 Quantil) mit und ohne Bootstrapping (im letzten Fall mit jeweils 200 Wiederholungen) geschätzt, um dem naheliegenden Einwand Rechnung tragen zu können, dass der Einfluss der erklärenden Variablen auf die Gehälter an verschiedenen Stellen der Einkommensverteilung keineswegs identisch ist (vgl. Tabelle A2). Überraschenderweise sind die mit diesem Verfahren ermittelten Ergebnisse denen der RE- und der FE-Schätzung sehr ähnlich, denn mit einer Ausnahme (den Positionsdummyes) sind die ermittelten Koeffizienten über die genannten Perzentile nahezu konstant.

Abbildung 6
Kerndichteschätzung der logarithmierten Spielereinkommen



Die zentralen Befunde lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Das Lebensalter sowie die Bundesliga- und die Länderspielerfahrung haben den erwarteten, statistisch signifikanten und nicht-linearen Einfluss auf das Jahreseinkommen. Das maximale Einkommen realisiert ein Spieler unter sonst gleichen Bedingungen im Alter von 26 Jahren (vgl. Abbildung 7); die danach zu beobachtenden

Einkommenszuwächse sind dann der mit dem Lebensalter zunehmenden „Berufserfahrung“ geschuldet. Hinsichtlich der Bundesliga- und der Länderspielerfahrung gibt es – ausweislich der Modellschätzungen – mehrere lokale Maxima: Bei der Zahl der Bundesligaeinsätze liegen die Werte bei 70, 320 und 540 (vgl. Abbildung 8), bei der Zahl der Länderspieleinsätze bei 20, 75 und 140 (vgl. Abbildung 9).

- Tore haben einen signifikant positiven, die Teamzugehörkeitsdauer einen signifikant negativen Einfluss auf das Einkommen; in beiden Fällen ist dieser Einfluss strikt linear. Während dieser Effekt hinsichtlich der Anzahl der Tore nicht sonderlich überrascht – allenfalls der Umstand, dass dies für Verteidiger, Mittelfeldspieler und Stürmer in gleichem Maße zutrifft, mag erstaunen – steht der letztgenannte Befund im Widerspruch zu den meisten der bislang vorliegenden Untersuchungen (vgl. Frick 2002). Gegeben die geringe Bedeutung von Informationsasymmetrien auf dem Arbeitsmarkt für Fußball-Profis spricht manches für die Vermutung, dass der negative „Betriebszugehörkeitsdauereffekt“ das Ergebnis eines adversen Selektionsprozesses indiziert.

Abbildung 7
Der Einfluss des Lebensalters auf das Einkommen

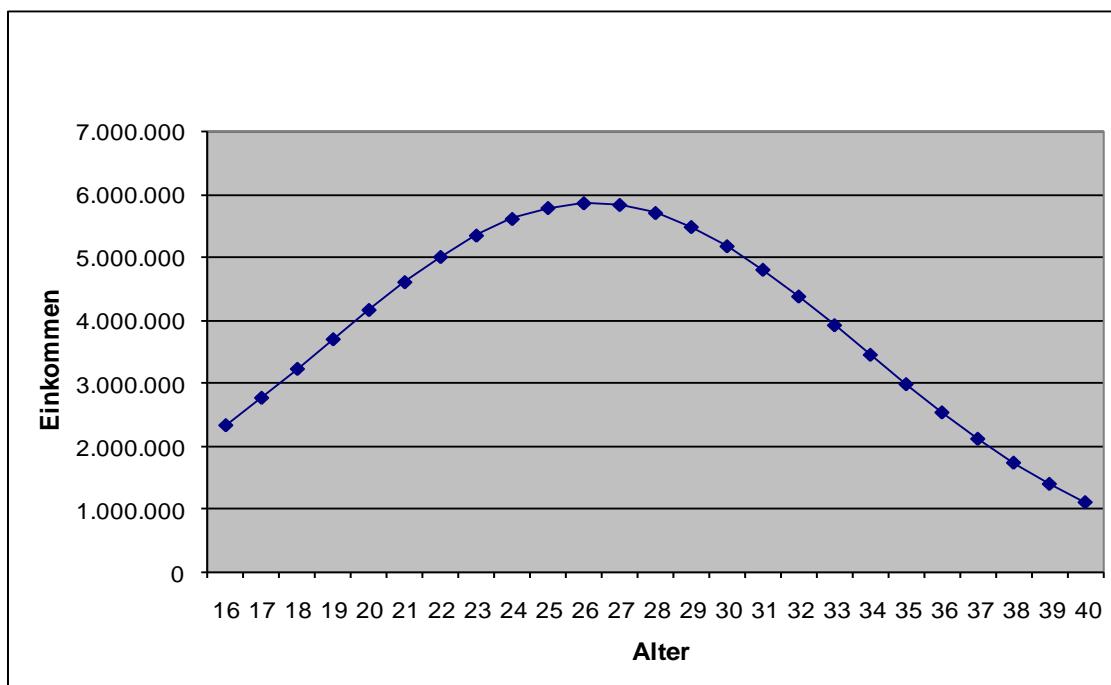


Abbildung 8
Der Einfluss der Bundesligaeinsätze auf das Einkommen

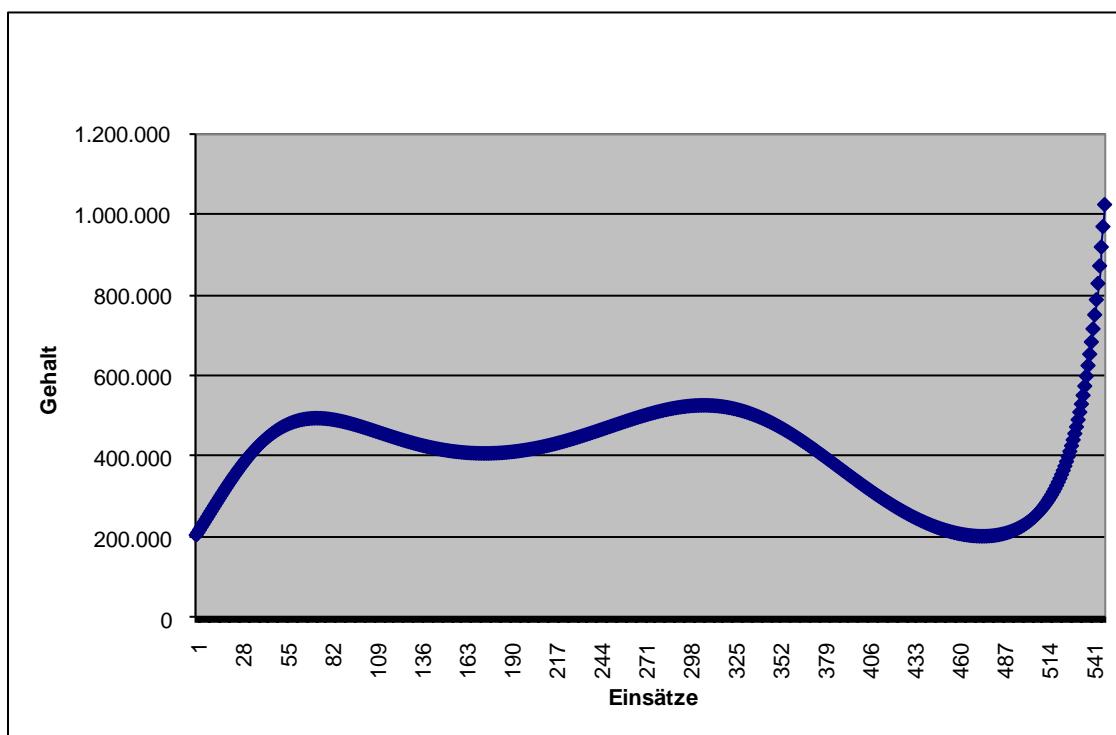
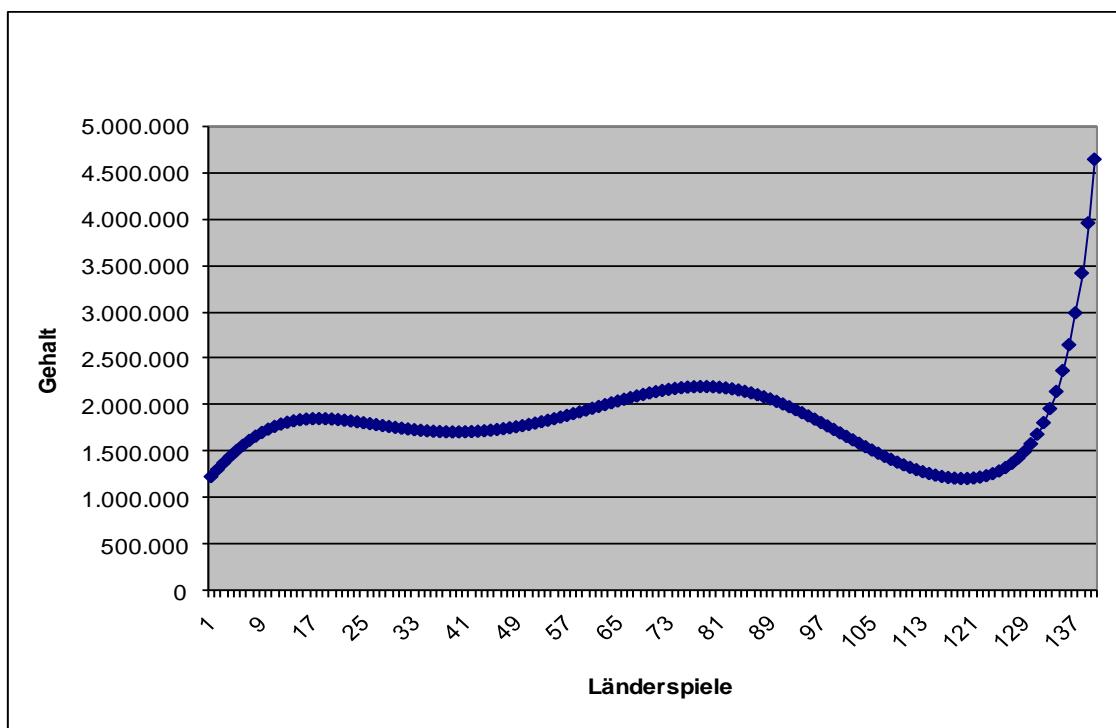


Abbildung 9
Der Einfluss der Länderspieleinsätze auf das Einkommen



- Die Position ist ebenfalls von erheblicher Bedeutung: Mittelfeldspieler und Stürmer verdienen c.p. zwischen 15% und 25% mehr als Torhüter. Dieser Effekt ist statistisch hochsignifikant, nimmt jedoch ausweislich der Ergebnisse der Quantilsregressionen über die Einkommensverteilung ab und wird auf dem .90 Perzentil sogar negativ und statistisch signifikant (die naheliegende Interpretation ist die, dass es sich hierbei um einen „Oliver Kahn-Effekt“ handelt).
- Die regionale Herkunft ist ebenfalls von erheblicher Bedeutung: Südamerikaner und Westeuropäer erhalten eine signifikante „Prämie“, die im ersten Fall rund 40% und im zweiten Fall etwa 15% des Einkommens beträgt. Diese auf den ersten Blick überraschenden Befunde sind jedoch im wesentlichen mit der „drawing power“ dieser Spieler zu erklären: Unter sonst gleichen Bedingungen attrahieren Teams mit einer größeren Zahl an Spielern aus den genannten Regionen mehr Zuschauer und sind zudem im Merchandising erheblich erfolgreicher (vgl. Wilson und Ying 2003 sowie Kalter 1999).
- Einzelne Teams zahlen selbst bei gleicher Performance systematisch mehr (weniger) als andere Clubs. Bayern München, Borussia Dortmund und der FC Schalke 04 zahlen Spielern gleicher „Qualität“ signifikant höhere Gehälter als der Referenzclub (Borussia Mönchengladbach), wohingegen der TSV 1860 München, Arminia Bielefeld, Energie Cottbus, der 1. FC Kaiserslautern, der 1. FC Nürnberg und Hansa Rostock weniger zahlen. Diese letztlich wenig überraschenden Befunde sind im Wesentlichen mit den unterschiedlichen Markt- und Erlöspotentialen der genannten Clubs zu erklären.

5. Zusammenfassung und Ausblick

5.1. Zusammenfassung der zentralen Befunde

Das „Moralisieren“ über die „zu hohen“ und/oder die „ungerecht verteilten“ Gehälter der Profis in der Fußball-Bundesliga ist weder sinnvoll noch hilfreich: Zum einen sind

die Gehaltsaufwendungen der Clubs in den vergangenen 20 Jahren weniger stark gestiegen als die Umsätze, d.h. die für die wirtschaftlichen Erfolge verantwortlichen Personen – die Spieler – partizipieren möglicherweise sogar in einem zu geringen Maße an der durch sie induzierten Wertschöpfung.

Darüber hinaus macht die empirische Analyse deutlich, dass der Markt die „Qualitäten“ der einzelnen Spieler bewertet und entsprechend der jeweiligen Knappheitsverhältnisse honoriert. Die mit Hilfe der unabhängigen Variablen realisierte Varianzaufklärung ist mit mehr als 55% bemerkenswert hoch und signalisiert, dass sich die beobachtbaren Einkommensunterschiede weitgehend mit „handelsüblichen“ Performancemaßen (wie z.B. der Bundesliga- und der Länderspielerfahrung sowie der Anzahl der Bundesligatore) erklären lassen.

5.2. Implikationen für die Entgeltpolitik der Vereine

In dem Maße, in dem der Wettbewerb um leistungsfähige Spieler deren „Preis“ bestimmt, sind die Handlungsmöglichkeiten insbesondere der wirtschaftlich schwächeren Vereine begrenzt. In diesem Fall ist zu vermuten, dass sich Investitionen in den Ausbau des clubeigenen „Scouting“, das der frühzeitigen Identifikation vielversprechender Talente dient, die dann langfristig an den Verein gebunden werden, eher auszahlen werden als die Beteiligung an einem Bieterwettbewerb, der durchaus in einem „loser’s curse“ enden kann (vgl. Massey und Thaler 2006). Das Management einzelner „armer Kleinstadtteams“ (z.B. des VfL Bochum oder des SC Freiburg) dokumentiert seit vielen Jahren, dass sich sportlicher Erfolg – im Sinne von temporärem „Überleben“ in der Fußball-Bundesliga – und wirtschaftliche Seriosität keineswegs ausschließen (müssen). Vor diesem Hintergrund ist es für die Teams mit einem eher geringen Markt- und Zuschauerpotential oftmals sicherlich erfolgversprechender, neben dem Scouting auch die eigene Nachwuchsarbeit zu intensivieren und in eine Professionalisierung der kaufmännischen Leitung zu investieren. Für die Clubs, die auf europäischer Ebene konkurrenzfähig bleiben bzw. werden wollen, ist darüber hinaus eine Beteiligung an dem allenthalben zu beobachtenden „Bieterwettbewerb“ wohl kaum zu vermeiden. Dies wiederum impliziert aber keineswegs, die geforderten Preise in Form von Gehältern und Ablöse-

summen auch tatsächlich immer zahlen zu wollen. Die dem FC Bayern München zumindest gelegentlich unterstellte Strategie („rise your rival's costs“) ist zwar mit erheblichen Risiken verbunden, kann sich unter bestimmten Bedingungen aber auch als durchaus erfolgreich erweisen.

5.3. Implikationen für die Forschung

Die naheliegende Frage, ob der Einfluss der Bestimmungsgründe der Spielergehälter über die Zeit hinweg konstant oder aber Veränderungen unterworfen ist, wird Gegenstand eines weiteren Forschungsprojektes sein (die Knappheitsverhältnisse auch und gerade auf dem Arbeitsmarkt ändern sich bekanntlich hin und wieder ...), dem ich mich in Kürze zuwenden werde.

Darüber hinaus kann die Aufnahme weiterer unabhängiger Variablen (z.B. die Performance in der letzten Saison) in die Modellschätzungen zu einer höheren Varianzaufklärung führen (die Grenzerträge dürften allerdings rasch abnehmen). Ein Beispiel für eine denkbare Erweiterung des Schätzansatzes lautet wie folgt: Spieler, die den Ball beidfüßig „beherrschen“ sind sehr viel seltener als reine „Rechts- oder Linksfüßer“. Wenn der Arbeitsmarkt knappe, aber besonders gefragte Qualifikationen auch besonders honoriert, dann sollten die erstgenannten signifikant höhere Gehälter realisieren können. Tatsächlich können Frick und Simmons (2008) in einer bislang noch unveröffentlichten Arbeit mit umfangreichen Individualdaten aus den fünf (west-)europäischen Top-Ligen ($n=2.500$ Spieler aus Deutschland, England, Frankreich, Italien und Spanien) zeigen, dass „Beidfüßer“ unter sonst gleichen Bedingungen eine Lohnprämie von mehr als 30% erhalten.

Die Frage nach dem Einfluss von Länderspieleinsätzen auf die Entlohnung ist mit den präsentierten Modellschätzungen keineswegs abschließend beantwortet. Einsätze z.B. für die brasilianische Nationalmannschaft dürften einen stärkeren Einfluss auf das Gehalt haben als z.B. Spiele für die Auswahlmannschaft Luxemburgs. Die Berufung in die Nationalmannschaft für die Teilnahme an einer Europa- oder Weltmeisterschaft dürfte auch dann einen positiven Einfluss auf das Gehalt haben, wenn ein Spieler lediglich

dem Kader angehört, aber bei dem Turnier gar nicht zum Einsatz kommt. Diese Effekte gilt es in weiterführenden Analysen zu separieren.

5.4. Ausblick

Meines Erachtens ist der sich als „professionell“ bezeichnende (Mannschafts-)Sport nach wie vor durch eine ausgeprägte „Ökonomieferne“ gekennzeichnet. Die vielfach behauptete „Professionalisierung“ des Managements von Vereinen und Verbänden ist immer noch eher Rhetorik als Realität. Diese bedenkliche Ökonomieferne ist insbesondere deshalb überraschend, als die jüngsten Entwicklungen auf den relevanten Produkt- und Absatzmärkten die im Sportbereich tätigen „Manager“ mit einer Vielzahl teils neuer, teil lange bekannter Herausforderungen konfrontieren, mit deren Bewältigung die meisten oftmals überfordert sind. Dabei lassen sich mit Hilfe betriebs- und volkswirtschaftlicher Konzepte viele der Fragen beantworten, die für den wirtschaftlichen Erfolg auch und gerade kleiner Vereine von zentraler Bedeutung sind. Die Fähigkeit, auf die Dynamik der Produkt- und Absatzmärkte mit wohlgegründeten strategischen Entscheidungen angemessen reagieren zu können, schafft und sichert Wettbewerbsvorteile im sportlichen wie im wirtschaftlichen Sinne. Dies setzt aber voraus, dass die jeweiligen Entscheidungsträger in der Lage sind, nicht nur die sportlichen, sondern auch die ökonomischen Konsequenzen ihres Handels zu antizipieren – was wiederum nur dann gelingen wird, wenn den sich laufend ändernden Rahmenbedingungen der „Sportproduktion“ sowie den zumindest latenten Interessengegensätzen, die für die Beziehungen zwischen den Akteuren charakteristisch sind, angemessen Rechnung getragen wird. Letzteres wiederum setzt eine Eigenschaft voraus, die bei nicht wenigen „Managern“ im professionellen (Mannschafts-) Sport eher unterentwickelt zu sein scheint: Die Fähigkeit, zuzuhören und von anderen zu lernen.

Anhang

Tabelle A1

Determinanten der Spielerentlohnung in der Fußball-Bundesliga (2002/03-2007/08)
Random Effects-Schätzung

lnpay		B	SE B	z
Spielererfahrung				
alt		.4614557	.0343311	13.44***
alt2		-.0087937	.0006377	-13.79***
bls		.0332230	.0015816	21.01***
bls2		-.0004084	.0000257	-15.92***
bls3		2.07e-06	1.62e-07	12.79***
bls4		-4.52e-09	4.20e-10	-10.75***
bls5		3.50e-12	3.75e-13	9.34***
ls		.0712897	.0077500	9.20***
ls2		-.0036434	.0005164	-7.06***
ls3		.0000768	.0000128	6.00***
ls4		-6.86e-07	1.29e-07	-5.31***
ls5		2.15e-09	4.48e-10	4.81***
Position und Performance				
bt		.0029788	.0013724	2.17**
tzd		-.0129994	.0041871	-3.10***
abwehr		.1076963	.0565737	1.90*
mittelf		.1599473	.0560591	2.85***
sturm		.2368171	.0614560	3.85***
Herkunftsregion				
sued_am		.4343287	.0665863	6.52***
nord_am		-.1464535	.1524346	-0.96+
ost_eur		.0103961	.0493191	0.21+
west_eur		.1762387	.0488791	3.61***
afrika		-.0965135	.0675177	-1.43+
aus_asien		.1052093	.1016595	1.03+
el_dummy		.6827381	.0511116	13.36***
Vereins-Dummies				
tsv1860		-.2587553	.0964301	-2.68***
aachen		.1237150	.1348523	0.92+
bayern		.4433977	.0833458	5.32***
bielefeld		-.1712533	.0814467	-2.10**
bochum		-.0038912	.0838812	-0.05+
bremen		.0936560	.0797367	1.17+
cottbus		-.2212820	.0870304	-2.54**
dortmund		.1921920	.0833052	2.31**
duisburg		-.0489856	.1010100	-0.48+
frankfurt		.0069849	.0891091	0.08+
freiburg		-.0375022	.0987059	-0.38+

hamburg		-.0234439	.0785012	-0.30+
hannover		-.1152689	.0831778	-1.39+
hertha		.0909340	.0817897	1.11+
karlsruhe		.1783416	.1404417	1.27+
koeln		-.0872725	.0930757	-0.94+
lautern		-.2595930	.0838343	-3.10***
leverkusen		-.0112895	.0783290	-0.14+
mainz		.0408621	.0979387	0.42+
nuernberg		-.2360072	.0797118	-2.96***
pauli		.1663012	.1381042	1.20+
rostock		-.1512579	.0882986	-1.71*
schalke		.1376956	.0778206	1.77*
stuttgart		.0112228	.0813959	0.14+
wolfsburg		-.1079391	.0803888	-1.34+
<hr/>				
		Saison-Dummies		
<hr/>				
2002/03		.0578419	.0319941	1.81*
2003/04		-.0329273	.0332853	-0.99+
2004/05		-.2434869	.0347574	-7.01***
2005/06		-.1868622	.0361286	-5.17***
2006/07		-.1481426	.0375137	-3.95***
2007/08		.0669899	.0385642	1.74*
<hr/>				
const		6.704083	.4578384	14.64***
<hr/>				
N of Observations			3.319	
N of Players			1.310	
Obs per Player			1-7	
R2*100			55,8	
Wald chi2			2.726,5***	
LM-Test			464,9***	
Hausman-Test			315.7***	
<hr/>				

+ nicht signifikant; * p < .10; ** p < .05; *** p < .01

Tabelle A2
 Determinanten der Spielerentlohnung in der Fußball-Bundesliga (2002/03-2007/08)
 Quantilsregressionen

Variable	.1 Quantil	.25 Quantil	.5 Quantil	.75 Quantil	.9 Quantil
ALT	.5319	.4338	.3752	.3578	.2514
ALT ²	-.0102	-.0083	-.0071	-.0069	-.0051
BLS	.0480	.0467	.0416	.0314	.0256
BLS ²	-.0006	-.0006	-.0005	-.0004	-.0003
BLS ³	2.82e-06	2.85e-06	2.77e-06	1.91e-06	1.67e-06
BLS ⁴	-5.98e-09	-6.18e-09	-6.24e-09	-4.16e-09	-3.75e-09
BLS ⁵	4.60e-12	4.81e-12	5.04e-12	3.28e-12	3.03e-12
LS	.0600	.0600	.0626	.0785	.0719
LS ²	-.0030	-.0030	-.0031	-.0038	-.0031
LS ³	.0001	.0001	.0001	.0001	.0001
LS ⁴	-5.71e-07	-5.71e-07	-5.86e-07	-6.80e-07	-4.70e-07
LS ⁵	1.80e-09	1.80e-09	1.82e-09	2.09e-09	1.39e-09
BT	.0053	.0047	.0033	.0031	.0059
TZD	-.0186	-.0186	-.0218	-.0223	-.0137
ABWEHR	.2806	.2806	.0467	-.1290	-.2980
MITTELF	.3560	.3560	.0748	-.1015	-.2609
STURM	.3803	.3803	.1995	.0286	-.1423
SUED_AM	.2027	.3130	.3925	.3787	.3820
NORD_AM	-.3403	-.0982	-.3045	-.2403	-.2884
OST_EUR	-.0470	.0035	-.0309	-.0511	.0344
WEST_EUR	.1073	.0822	.1001	.0614	.0695
AFRIKA	-.2392	-.2099	-.1682	-.2261	-.1968
AUSASIEN	.0381	.0759	.0080	-.0829	-.0882
EL_DUMMY	.9951	1.0488	.8865	.6899	.6071

Die Koeffizienten der übrigen Variablen (Team- und Jahres-Dummies) sind aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht in der Tabelle aufgeführt, aber auf Nachfrage vom Verfasser erhältlich.

Koeffizienten in Fettdruck: statistisch nicht signifikant von Null verschieden ($p < .05$)

Literaturverzeichnis

- Arbeitskammer des Saarlandes (1988): Daten zur Lage der Arbeitnehmer im Saarland, Saarbrücken
- Becker, Gary S. (1993): The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy*, 101, S. 385-409
- Brandes, Leif, Egon Franck und Stefan Nüesch (2008): Local Heroes and Superstars: An Empirical Analysis of Star Attraction in German Soccer. *Journal of Sports Economics*, 9, S. 266-286
- Coyle, Diane (2002): Sex, Drugs & Economics: An Unconventional Introduction to Economics, London: Texere Publishing
- Deutsche Fussball-Liga (2002-2008) Bundesliga-Report, Frankfurt: Eigenverlag
- Dietl, Helmut und Egon Franck (2006): Pleiten im Geldregen. *Neue Zürcher Zeitung* vom 31.3.2006
- Dilger, Alexander, Bernd Frick und Frank Tolsdorf (2007): Are Athletes Doped? Some Theoretical Arguments and Empirical Evidence. *Contemporary Economic Policy*, 25 S. 604-615
- Drewionka, Scott (2008): Divorce Law and Family Formation. *Journal of Population Economics*, 21, S. 485-503
- Feess, Eberhard, Bernd Frick und Gerd Mühlheusser (2004): Legal Restrictions on Outside Trade Clauses – Theory and Evidence from German Soccer, Discussion Paper 1180, Bonn: Institute for the Study of Labor
- Feess, Eberhard, Bernd Frick und Gerd Mühlheusser (2007): Contract Duration and Player Performance: Empirical Evidence from German Soccer, unpublished manuscript, Department of Management, University of Paderborn
- Frick, Bernd (2002): Die Einkommen von „Superstars“ und „Wasserträgern“ im professionellen Team-Sport – Ökonomische Analyse und empirische Befunde. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 71, S. 701-720
- Frick, Bernd (2005): „... und Geld schießt eben doch Tore“: Die Voraussetzungen sportlichen und wirtschaftlichen Erfolges in der Fußball-Bundesliga. *Sportwissenschaft*, 35, S. 250-270
- Frick, Bernd (2007): The Football Players‘ Labor Market: Empirical Evidence from the Major European Leagues. *Scottish Journal of Political Economy*, 54, S. 422-446
- Frick, Bernd und Joachim Prinz (2006): Crisis? What Crisis? The Financial Situation of Professional Soccer in Germany. *Journal of Sports Economics*, 7, S. 60-75
- Frick, Bernd und Robert Simmons (2008): The Returns to Scarce Talent: Footedness and Player Remuneration in European Football, unpublished manuscript, Department of Management, University of Paderborn
- Frick, Bernd, Gunnar Pietzner und Joachim Prinz (2007): Career Duration in a Competitive Environment: The Labor Market for Soccer Players in Germany. *Eastern Economic Journal*, 33, S. 429-442
- Gertler, Paul J., Manisha Shah und Stefano M. Bertozzi (2005): Risky Business: The Market for Unprotected Commercial Sex. *Journal of Political Economy*, 113, S. 518-550

- Kahn, Lawrence M. (2000): The Sports Business as a Labor Market Laboratory. *Journal of Economic Perspectives*, 14, S. 75-94
- Kalter, Frank (1999): Ethnische Kundenpräferenzen im professionellen Sport? Der Fall der Fußballbundesliga. *Zeitschrift für Soziologie*, 28, S. 219-234
- Kicker (1995-2008): Sonderhefte „Bundesliga“, Nürnberg: Olympia-Verlag
- Lehmann, Erik E. (2000): Verdienen Fußballspieler was sie verdienen? in: Schellhaß, Horst-Manfred (Hg.): Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen, Karl Hofmann: Schorndorf, S. 97-121
- Lehmann, Erik und Jürgen Weigand (1999): Determinanten der Entlohnung von Profifußballspielern – Eine empirische Analyse für die deutsche Bundesliga. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 51, S. 124-135
- Levitt, Steven D. und Stephen J. Dubner (2007): *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, New York: Addison Wesley
- Levitt, Steven D. und Sudhir A. Venkatesh (2000): An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang's Finances. *Quarterly Journal of Economics*, 115, S. 755-789
- Levitt, Steven D. und Sudhir A. Venkatesh (2007): An Empirical Analysis of Street-Level Prostitution, unpublished manuscript, Department of Economics, University of Chicago
- Lucifora, Claudio und Robert Simmons (2003): Superstar Effects in Sports: Evidence from Italian Soccer. *Journal of Sports Economics*, 4, S. 35-55
- MacDonald, Glenn M. (1988): The Economics of Rising Stars. *American Economic Review*, 78, S. 155-166
- Massey, Cade und Richard Thaler (2006): The Loser's Curse: Overconfidence vs. Market Efficiency in the National Football League Draft, unpublished manuscript, Fuqua School of Business, Duke University, Durham, NC
- Müller-Jentsch, Walter (1989): Basisdaten der industriellen Beziehungen, Frankfurt/M: Campus
- Rosen, Sherwin (1981): The Economics of Superstars. *American Economic Review*, 71, S. 845-858
- Rosen, Sherwin (1983): The Economics of Superstars: Reply. *American Economic Review*, 73, S. 460-461
- Rosen, Sherwin und Alan Sanderson (2001): Labour Markets in Professional Sports. *Economic Journal*, 111, F47-F68
- Stevenson, Betsey und Justin Wolfers (2007): Marriage and Divorce: Changes and Their Driving Forces. *Journal of Economic Perspectives*, 21, S. 27-52
- Szymanski, Stefan und Tom Kuypers (1999): Winners and Losers: The Business Strategy of Football, Londong: Viking
- Wilson, Dennis P. und Yang H. Ying (2003): Nationality Preferences for Labour in the International Football Industry. *Applied Economics*, 35, S. 1551-1559.