ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Flatau, Jens

Book Part

Sozioökonomische Bedingungen für Leichtathletik: Ein europäischer Vergleich

Provided in Cooperation with:
Hamburg Institute of International Economics (HWWI)

Suggested Citation: Flatau, Jens (2012) : Sozioökonomische Bedingungen für Leichtathletik: Ein europäischer Vergleich, In: Büch, Martin-Peter Maennig, Wolfgang Schulke, Hans-Jürgen (Ed.): Sport und Sportgroßveranstaltungen in Europa - zwischen Zentralstaat und Regionen, ISBN 979-3-937816-88-3, Hamburg University Press, Hamburg, pp. 241-258, https://doi.org/10.15460/hup.213.1573

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/61478

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/de/

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Hamburgisches
WeltWirtschafts
Institut

Reihe Edition HWWI Band 4

Jens Flatau

Sozioökonomische Bedingungen für Leichtathletik

Ein europäischer Vergleich

in:

Sport und Sportgroßveranstaltungen in Europa – zwischen Zentralstaat und Regionen

Herausgegeben von Martin-Peter Büch, Wolfgang Maennig und Hans-Jürgen Schulke

Redaktion: Marcus Franke

S. 241–258

Hamburg University Press
Verlag der Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg
Carl von Ossietzky

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Die Online-Version dieser Publikation ist auf den Verlagswebseiten frei verfügbar *(open access)*. Die Deutsche Nationalbibliothek hat die Netzpublikation archiviert. Diese ist dauerhaft auf dem Archivserver der Deutschen Nationalbibliothek verfügbar.

Open access über die folgenden Webseiten:

Hamburg University Press – http://hup.sub.uni-hamburg.de

PURL: http://hup.sub.uni-hamburg.de/HamburgUP/HWWI4_Sport

Archivserver der Deutschen Nationalbibliothek – http://http://deposit.ddb.de/index.htm

ISBN 978-3-937816-88-3 (Printversion)

ISSN 1865-7974 (Printversion)

© 2012 Hamburg University Press, Verlag der Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky, Deutschland

Produktion: Elbe-Werkstätten GmbH, Hamburg, Deutschland

http://www.ew-gmbh.de

Inhalt

Abbildungen 7

Tabellen 8

Sport in Europa: Autonomie und Kommerzialisierung – einige Aspekte vorweg 11
Martin-Peter Büch, Wolfgang Maennig und Hans-Jürgen Schulke

Sports Betting, Sports Bettors and Sports Gambling Policy 15
Brad R. Humphreys and Brian Soebbing

Aspekte des Glücksspielstaatsvertrages in der Bundesrepublik Deutschland 39
Hans-Peter Knaack

Regulierung des deutschen Sportwettenmarktes in komparativer Perspektive – Glücksspielgesetze in der Europäischen Union 51
Luca Rebeggiani

Die Entlohnung von Fußball-Profis 79
Ist die vielfach kritisierte „Gehaltsexplosion" ökonomisch erklärbar?
Bernd Frick

The Organization of Professional Sports Leagues 111
A Comparison of European and North-American Leagues from the Perspective of Platform Organization
Helmut Dietl and Tobias Duschl

Auslandsvermarktung von Sportligen in Europa: das Beispiel der Fußball-Bundesliga 127
Christoph Fritsch

Fußballgroßveranstaltungen – sportpolitische Herausforderungen 149
Horst R. Schmidt

Public Viewing als eine neue Form des Zuschauerverhaltens in Sport, Politik und Kultur 159
Gesellschaftliche Ursachen, organisatorische Entwicklungen und ökonomische Folgen
Hans-Jürgen Schulke

Öffentliche Förderung von Sportgroßveranstaltungen: Pros und Cons aus sozioökonomischer Sicht 173
Erich Thöni und Michael Barth

Sport als Beispiel ökonomischer Effizienz in MetropolRegionen? 211
Gerhard Trosien

Wie viel Staat braucht der Breitensport? 229
Ökonometrische Evidenzen für ein Europäisches Modell des Breitensports
Christoph Breuer

Sozioökonomische Bedingungen für Leichtathletik 241
Ein europäischer Vergleich
Jens Flatau

Abkürzungsverzeichnis 259

9. Internationales Hamburger Symposium „Sport und Ökonomie“ 261
[*9th International Hamburg Symposium „Sport and Economics“*]
Programm [Program]

Abbildungen

Rebeggiani

Abb. 1: Anteile einzelner Spielarten am gesamten Bruttospielertrag auf dem europäischen Glücksspielmarkt 2003 in % (EU 25) 61

Abb. 2: Marktanteile verschiedener Spielformen auf dem italienischen Glücksspielmarkt 2009 (Bruttoumsatz) 66

Abb. 3: Marktanteile nach Anbietern auf dem italienischen Sportwettenmarkt 2009 67

Frick

Abb. 1: Die Gehaltsentwicklung in der Fußball-Bundesliga (in 1 000 €) 89

Abb. 2: Die Entwicklung der Gehälter nach Positionen (in 1 000 €) 89

Abb. 3: Die Entwicklung von Umsätzen und Spielergehältern (in Mio. €) 90

Abb. 4: Der Anteil der Spielergehälter am Umsatz (in %) 90

Abb. 5: Variationskoeffizient der Spielergehälter 92

Abb. 6: Kerndichteschätzung der logarithmierten Spielereinkommen 94

Abb. 7: Der Einfluss des Lebensalters auf das Einkommen 99

Abb. 8: Der Einfluss der Bundesligaeinsätze im Laufe der Karriere auf das Einkommen 100

Abb. 9: Der Einfluss der Länderspieleinsätze im Laufe der Karriere auf das Einkommen 101

Dietl/Duschl

Abb. 1: Platform with Two Market Sides 113

Abb. 2: Network Effects and Modified Demand Curve 114

Abb. 3: Different Kinds of Network Effects 115

Abb. 4: Market Sides of Sports Leagues and Network Effects 119

Fritsch

Abb. 1: Auslandseinnahmen europäischer Fußballligen 128

Abb. 2: Spezialisierungsanreiz in Starmärkten 138

Schulke

Abb. 1: Erfolgsfaktoren des Public Viewing 163

Abb. 2: Bereitschaft zum Bezahlen von Eintritt beim Public Viewing (n=150; Umfrage beim Bundesligaspiel HSV – VfL Bochum, 13.5.2009) 165

Abb. 3: Zahlungsbereitschaft beim Public Viewing (n=150; Umfrage beim Bundesligaspiel HSV – VfL Bochum, 13.5.2009) 165

Thöni/Barth
Abb. 1: Bundessportförderung in Österreich (1986–2006) 194
Abb. 2: Bundessportförderung in Österreich: Sportgroßveranstaltungen (1986–2006) 195

Trosien
Abb. 1: Organigramm der Sportinitiative Frankfurt-RheinMain gGmbH 219
Abb. 2: Steuerung der Sportentwicklung durch den Verein „Sportinitiative Rhein-Neckar e. V.“ 221

Breuer
Abb. 1: Anteil an Vereinen mit negativem Vereinssaldo mit und ohne öffentliche Zuschüsse (in %) 232
Abb. 2: Entwicklung der Haushaltssalden nach Subventionsgruppen 237

Flatau
Abb. 1: Modell des Konsums 2. Ordnung von Leichtathletik 245
Abb. 2: Organisationsgrade der untersuchten Nationen in altersdifferenzierter Darstellung 252

Tabellen

Humphreys/Soebbing
Tab. 1: Estimated Sports Betting Participation 26
Tab. 2: Characteristics of Sports Bettors 27
Tab. 3: Probit Marginal Effects – Participation in Sports Betting 29

Rebeggiani
Tab. 1: Internationale Unterschiede des Ausmaßes des Glücksspielsektors 60

Frick
Tab. 1: Die Bewertung der „Angemessenheit“ von Spielergehältern 82
Tab. 2: Determinanten der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga (Quantilsregressionen) 95

Tab. 3: Determinanten der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga (Quantilsregressionen) 97
Tab. 4: Mittelwerte und Standardabweichungen der Variablen Determinanten der Spielergehälter in der Fußball-Bundesliga (Random Effects- und OLS-Schätzung sowie Median-Regression) 106

Dietl/Duschl
Tab. 1: Top Revenue Generating Sports Clubs – International Comparison 112
Tab. 2: Comparison of European and North American Leagues with Respect to Openness and Closeness of Platform 120

Fritsch
Tab. 1: Quantifizierung der Spielqualität 132
Tab. 2: Optimierung innerer und äußerer Qualität 141
Tab. 3: Nationalitäten ausländischer Erstligaspieler in der Saison 2008/2009 143

Schmidt
Tab. 1: Regierungsgarantien der BRD bei der FIFA-WM 2006 152
Tab. 2: Budgetpositionen der FIFA-WM 2010 154

Schulke
Tab. 1: Zuschauerzahlen Public Viewing Fußball-WM 2006 160
Tab. 2: Begriffserläuterung Public Viewing 161
Tab. 3: Stärken- und Schwächenanalyse des Public Viewing bei Bundesligaauswärtsspielen 167

Thöni/Barth´
Tab. 1: Förderung von Sportgroßveranstaltungen im Längsschnitt 1986–2006 (real, auf Basis 1986) 203

Trosien
Tab. 1: Die MetropolRegionen Deutschlands 212
Tab. 2: Metropolitane Zusammenfassung vorhandener Sportstätten Sportregion Rhein-Neckar 216
Tab. 3: Spezielle Sportstrukturen in deutschen MetropolRegionen 216
Tab. 4: Sportvereine in der MetropolRegion Frankfurt-Rhein-Main 218
Tab. 5: Mitglieder der Sportregion Rhein-Neckar 220
Tab. 6: Regionalökonomische Hochrechnung der Sportumsätze 222

Breuer

Tab. 1: Ergebnisse hierarchisch-nichtlinearer Modelle (t-ratios) 232
Tab. 2: Überblick über die relative Entwicklung der Zuschüsse aus öffentlicher Sportförderung (inklusive Zuschüsse anderer Sportorganisationen) 233
Tab. 3: Entwicklung der Subventionen nach Subventionsgruppen 234
Tab. 4: Überblick über die Einnahmenkategorien von Sportvereinen 234
Tab. 5: Entwicklung der Einnahmen 235
Tab. 6: Entwicklung der Einnahmen nach Subventionsgruppen (Mittelwerte in Euro) 236
Tab. 7: Entwicklung der Einnahmen nach Subventionsgruppen (Mittelwerte in %) 237

Flatau

Tab. 1: Konsum von Leichtathletik 243
Tab. 2: Untersuchte Regionen in den einzelnen Ländern und im Verband gemeldete LaO 249
Tab. 3: Stichprobe und Rücklauf in den untersuchten europäischen Ländern 250
Tab. 4: Organisationsgrade in den untersuchten Ländern 251
Tab. 5: Organisationsgrade in den untersuchten deutschen Regionen 251
Tab. 6: Organisationsgrade und Athletinnenanteile in den untersuchten Ländern auf kollektiver sowie individueller Ebene 253

Sozioökonomische Bedingungen für Leichtathletik

Ein europäischer Vergleich

Jens Flatau

Einleitung

Ökonomische Theorien erheben nicht selten den Anspruch, das Handeln des *mittleren Menschen* in praktisch allen Lebenssituationen erklären zu können, was der Ökonomie von Seiten ihrer Kritiker als *ökonomischer Imperialismus* ausgelegt wurde. Als ernstzunehmende Kritik lässt sich tatsächlich festhalten, dass menschliche Rationalität begrenzt und Präferenzen interindividuell sowie über die Zeit variabel sind. Nichtsdestotrotz werden die Analysen der Ökonomik dort nachgefragt, wo es typischerweise um wirtschaftliches Handeln geht, von profitorientierten Organisationen, zu denen – ungeachtet ihrer Rechtsform – im Zuge der fortschreitenden Kommerzialisierung des Sports auch internationale Sportverbände zu zählen sind.

Aus genannten Gründen ist die Ökonomie quasi zwangsläufig eine anwendungsorientierte Wissenschaft, was etwa in dem auf wissenschaftlichen Kongressen nicht selten anzutreffenden Motto *Theorie trifft Praxis* zum Ausdruck kommt. Auch die im vorliegenden Beitrag vorzustellenden Analysen basieren auf einer solchen Zusammenarbeit, dem Volunteer Research Network Project.

Problemstellung und Projekthintergrund

Die ursprüngliche Funktion von Sportverbänden besteht in der Organisation des Wettkampfbetriebes. Während mit der Popularisierung einer Sportart die

Funktion der Interessenvertretung gegenüber Gesellschaft und Politik, insbesondere aber übergeordneten Sportverbänden (zum Beispiel nationalen Spitzenverbänden, Deutschem Olympischem Sportbund [DOSB], Internationalem Olympischem Komitee [IOC]) einhergeht, bringt die der Popularisierung zumeist folgende Kommerzialisierung einer Sportart die Verbandsfunktion ihrer Vermarktung mit sich. In Zeiten zunehmend globalisierter Kommunikation (zum Beispiel via Internet) spielt dieser Aspekt insbesondere für internationale Sportverbände eine zunehmende Rolle.

Die Leichtathletik gehört in Europa zweifelsohne zu den populäreren Sportarten und hat im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte eine zunehmende Kommerzialisierung erfahren. Das Vermarktungsinteresse der European Athletics Association (EAA) fokussiert sich auf die von ihr organisierten Sportgroßveranstaltungen. Hierbei handelt es sich einerseits um Meetings mit internationaler Starbesetzung,[1] vor allem aber um die Europameisterschaften sowohl im Freien[2] als auch in der Halle. Die Einnahmen aus diesen Veranstaltungen hängen von den Zuschauerzahlen ab, wobei die Anzahl der Fernsehzuschauer gegenüber denjenigen vor Ort von größerer Bedeutung ist, weil sich an ihr die erzielbaren Preise für Übertragungsrechte sowie direkte Sponsoringeinnahmen des Veranstalters bemessen.

Mit dem Volunteer Research Network Project wurde die Frage nach den Determinanten der Vermarktung von Leichtathletikveranstaltungen näher beleuchtet. Das Hauptinteresse der EAA bestand darin, mit einem relativ begrenzten Projektbudget an eine möglichst repräsentative Datengrundlage des Konsums 1. Ordnung von Leichtathletik in Europa zu gelangen. Daher wurde im Rahmen des Volunteer Research Network Project die Beteiligung von Verbandsmitarbeitern und/oder Sportwissenschaftlern aus den folgenden sechs Nationen angestrebt:

- Deutschland, Großbritannien[3] und Frankreich als größte und ökonomisch bedeutendste mitteleuropäische Länder;
- Schweden als skandinavisches Land;

[1] Während der Wettkampfsaison weilen nahezu alle Athleten der Weltspitze in Europa, um dort an Wettkämpfen teilzunehmen. Einige dieser Wettkämpfe werden von der EAA veranstaltet.

[2] Die bislang alle vier, zukünftig alle zwei Jahre stattfindenden Freilufteuropameisterschaften stellen sowohl bezüglich ihrer sportlichen Bedeutung als auch des Vermarktungsvolumens die für die EAA mit Abstand wichtigste Sportveranstaltung dar.

[3] Zumal in der vorliegenden Untersuchung keine Daten in Nordirland erhoben wurden, verwenden wir anstelle des formal korrekten (Vereinigtes Königreich Großbritannien und Nordirland) diesen hierzulande gebräuchlicheren Begriff.

- Spanien als südeuropäisches Land;
- Ungarn als osteuropäisches Land.

Da sich Frankreich aus dem Projekt zurückzog und der Umfang der ungarischen Daten für eine statistische Auswertung zu gering war, konnten ausschließlich die Daten der übrigen vier Nationen ausgewertet werden.

Theoretischer Ansatz

Der Vermarktung eines Gutes durch den Produzenten ist der Konsum durch die Verbraucher äquivalent. Der vorliegende Ansatz betrachtet die Sportart Leichtathletik als Konsumgut, wobei in zwei Konsumebenen differenziert wird (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Konsum von Leichtathletik

	Aktiver Konsum (Konsum 1. Ordnung)	**Passiver Konsum (Konsum 2. Ordnung)**
Handlung	Betreiben von LA	Betrachten von LA
Angebot	Vereine	1. Besuch von Meetings 2. LA im TV (inklusive Internet)
Vermarktung	Sportartikel	1. Eintrittsgelder 2. TV-Rechte

Quelle: Eigene Darstellung.

Das aktive Betreiben von Leichtathletik bezeichnen wir hierbei als Konsum 1. Ordnung, das Anschauen von Leichtathletik im Rahmen von Wettkämpfen, sei es im Stadion oder im Fernsehen, als Konsum 2. Ordnung. Die Leichtathletik ist eine Sportart, welche praktisch ausschließlich in Vereinen betrieben wird.[4] Dies liegt erstens daran, dass für die Ausübung der meisten leichtathletischen

[4] Dem Begriff der Leichtathletik liegt in diesem Beitrag mithin eine enge Definition zugrunde. Wir fassen darunter die *Stadionleichtathletik*, wie sie auch praktisch ausschließlich Gegenstand von Meetings und Meisterschaften ist, nicht aber das *Laufen*, welches als Volkssport hauptsächlich informell und auf der Wettkampfebene in der Regel in eigenen Veranstaltungen – Stadtmarathons und anderen Straßenläufen – betrieben wird.

Disziplinen Sportgeräte und -anlagen benötigt werden, deren persönliche Anschaffung entweder unökonomisch oder gar unmöglich wäre. Zweitens handelt es sich bei den leichtathletischen Disziplinen um mehr oder weniger komplexe Bewegungsabläufe, welche unter der Anleitung eines Trainers erlernt werden müssen. Die Vereine stellen also Ressourcenzusammenlegungen zur Realisation von Effizienzvorteilen für jedes einzelne Mitglied dar,[5] indem sie die gemeinsame Nutzung kostspieliger Ressourcen organisieren beziehungsweise ermöglichen. Und drittens ist der Erwerb eines Startpasses und somit die Teilnahme an Wettkämpfen ausschließlich Vereinsmitgliedern vorbehalten.

Die Vermarktung des Konsums erster Ordnung erfolgt über die zur Ausübung der Leichtathletik erforderlichen Güter, das heißt Sportartikel im weiteren Sinne. Sie erfolgt durch die entsprechenden Hersteller und ist nicht Gegenstand des vorliegenden Beitrages.

Von Interesse ist hingegen die Vermarktung des Konsums zweiter Ordnung. So werden für den Stadionbesuch Eintrittsgelder erhoben; indirekt können zudem Einnahmen über den Verkauf von Speisen und Getränken generiert werden. Die jeweiligen Einnahmen sind, ebenso wie der Marktwert der Werbung vor Ort, eine Funktion der Zuschauerzahl. Letzterer wird allerdings zudem und in wesentlich höherem Maße von der Anzahl der Fernsehzuschauer bestimmt, wie auch der Fernsehmarkt insgesamt für die Vermarktung des Leichtathletikkonsums zweiter Ordnung die größere Rolle spielt. Der Marktwert der Übertragungsrechte ist dabei ebenfalls eine Funktion der (a priori geschätzten) Konsumentenzahl. Nun ist dies zunächst einmal eine ökonomisch triviale Erkenntnis. Die interessante Frage lautet jedoch, wie die Anzahl der Konsumenten gesteigert werden kann.

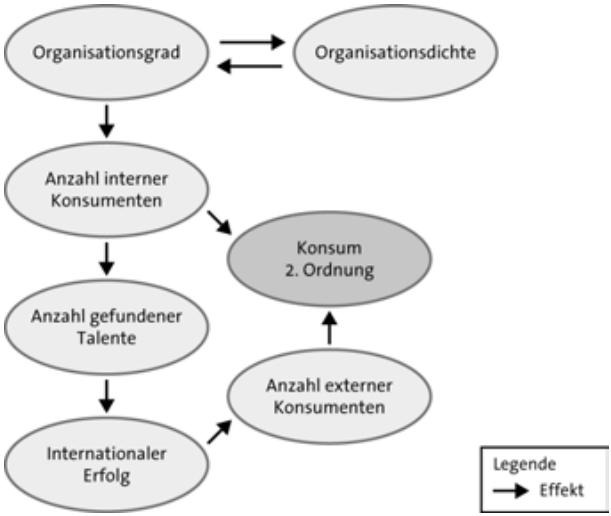
Wir formulieren hierzu im Folgenden ein Modell (vgl. Abbildung 1), welches eine Reihe von Annahmen enthält, aus denen empirisch prüfbare Hypothesen abgeleitet werden können.

Das Modell basiert auf der Annahme, dass es einen harten Kern Konsumenten 2. Ordnung gibt, die sich aus aktuellen und ehemaligen Konsumenten 1. Ordnung rekrutieren, also aus (ehemaligen) Leichtathleten, die sich aufgrund des eigenen Betreibens hochgradig mit der Sportart identifizieren und sich daher für sie interessieren. Da sie eine Funktion der Anzahl der Vereinsmitglieder in einem Kollektiv darstellt, steht sie auch mit dem Organisationsgrad in Zu-

[5] Vgl. Vanberg (1982).

sammenhang, welcher die Ausschöpfungsrate im Bezugskollektiv – die Bevölkerung eines Gebietes – wiedergibt. Sie hängt wiederum mit der Organisationsdichte, das heißt der Anzahl an Vereinen je Bevölkerungseinheit zusammen,[6] wobei Ursache und Wirkung wechselseitig sein dürften.

Abbildung 1: Modell des Konsums 2. Ordnung von Leichtathletik



Quelle: Eigene Darstellung.

Quantitativ bedeutender für die Vermarktung sind die hinzukommenden leichtathletiksystemexternen Konsumenten. Da ihre Bindung an die Sportart deutlich geringer ist als bei aktuell oder ehemals aktiven Leichtathleten, hängt ihre Präferenz für den Konsum von Leichtathletikveranstaltungen stärker von anderen Qualitätskriterien ab. Zu diesen zählen vor allem:

Leistung

Ein Wettbewerb ist umso attraktiver, je höher das dargebotene Leistungsniveau ist. In CGS-Sportarten, also Sportarten, in denen sich Ergebnisse in Zentimeter, Gramm oder Sekunde ausdrücken lassen – wie beispielsweise der

[6] Zwischen 1949 und 2008 korrelieren die Anzahl der Leichtathletikvereine und diejenige ihrer Mitglieder (Datenbasis: Deutscher Leichtathletik-Verband [2009 a, b]) mit $r=0{,}92$ ($p<0{,}01$).

Leichtathletik – stellen zum Beispiel Weltrekorde eine extreme Leistungsausprägung dar.

Authentizität/Regeltreue der Leistung
Ein Wettbewerb ist umso attraktiver, je überzeugter der Konsument davon ist, dass die dargebotenen Leistungen unter regelkonformen Bedingungen erbracht wurden und als Ergebnis legitim empfundener Einflüsse (Talent, Training, Taktik) wahrgenommen werden. Nachgewiesenes oder vermutetes Doping etwa senkt die Attraktivität eines Sportereignisses.[7]

Spannung
Ein Wettbewerb ist umso attraktiver, je ungewisser sein Ausgang ist. In den nordamerikanischen Profiligen der Spielsportarten beispielsweise wird daher über die Reglementierung der Spielerneuerwerbungen seitens der Ligavereinigung aktiv in den sportlichen Wettbewerb eingegriffen, um die *competitive balance* zu wahren.

Erfolg
Ein Wettbewerb ist umso attraktiver, je erfolgreicher die Sportler sind, denen die Sympathien des Konsumenten gelten, also im Falle internationaler Leichtathletikveranstaltungen in der Regel die Athleten des eigenen Landes. Dies impliziert, dass Sportkonsumenten 2. Ordnung, die über keine besondere Bindung an eine oder mehrere bestimmte Sportarten verfügen, ihre Präferenzen nach dem nationalen Erfolgsniveau ausrichten. In der Ökonomie ist dieser Effekt als Starphänomen,[8] in der Psychologie als BIRG-Tendenz[9] bekannt.

Letztgenannter Faktor ist vom Leistungsniveau nationaler Athleten abhängig, welches wiederum ein Produkt der weiter oben genannten Faktoren, also unter anderem dem Talent der Sportler ist. Um internationale Spitzenleistungen beziehungsweise Erfolge erringen zu können, bedarf es außerordentlichen Talents, welches unter der Annahme, dass es normalverteilt ist, ein selte-

[7] Während Wettkampfleistung und -erfolg durch den Konsumenten direkt beobachtbar sind, trifft dies auf Doping nicht zu. Die höchste Attraktivität wird somit dann erzielt, wenn die Leistung durch Doping gesteigert, dies aber nicht entdeckt wird. Wird Doping, wie dies in einigen Sportarten, zu denen auch die Leichtathletik zählt, der Fall ist, durch den Konsumenten generell vermutet, so wird ein Attraktivitätsoptimum durch die Entdeckung einer bestimmten Anzahl dopender Athleten aus der zweiten Reihe erreicht (Grenznutzenproblem), da hierdurch gleichsam die Spitzenleistungen und das Vertrauen des Konsumenten in die Wirksamkeit des Kontrollsystems erhalten bleiben.

[8] Vgl. Rosen (1982) sowie Adler (1985).

[9] Vgl. Cialdini /Borden/Thorne/Walker/Freeman/Sloan (1976).

nes Gut darstellt. Weil die Wahrscheinlichkeit, Athleten mit (selten) viel Talent zu entdecken, mit der Anzahl der Leichtathletik betreibenden Individuen steigt, hängt auch der Erfolg einer Nation und damit die Präferenzen in ihrer Bevölkerung für den Konsum 2. Ordnung (indirekt) zumindest partiell von der Anzahl der Konsumenten 1. Ordnung ab.

Im Anschluss an das vorgestellte Annahmengefüge, das beschreibt, welche Faktoren die Vermarktungschancen von Leichtathletikgroßveranstaltungen beeinflussen, ist vor allem die Frage von Interesse, welche sozioökonomischen und kulturellen Bedingungen diese Faktoren wiederum beeinflussen. Es wurden daher folgende, teilweise miteinander konkurrierende Forschungshypothesen formuliert:

- *Hypothese 1*: Der Organisationsgrad von Leichtathleten ist in denjenigen Kollektiven höher, in welchen seit längerer Zeit freiheitliche Gesellschaftsordnungen bestehen. Daher erwarten wir sowohl in Spanien (Franco-Regime bis in die Siebzigerjahre) als auch in Ostdeutschland (SED-Regime bis Ende der Achtzigerjahre) niedrigere Organisationsgrade als in den anderen Nationen beziehungsweise als in Westdeutschland.
- *Hypothese 2*: Der Organisationsgrad von Leichtathleten im Kindes- und Jugendalter ist in Kollektiven, in welchen konkurrierende Angebote zur Vereinsleichtathletik existieren, geringer. Da britische weiterführende Schulen im Rahmen der Nachmittagsbetreuung unter anderem Leichtathletik anbieten,[10] liegt der Organisationsgrad Kinder und Jugendlicher im Sekundar- und Oberstufenalter in Großbritannien niedriger als in den anderen Ländern.
- *Hypothese 3*: Der Organisationsgrad von Leichtathleten im Kindes- und Jugendalter ist in Kollektiven mit höherem frei disponiblem Zeitbudget dieser Altersgruppierung höher. Im Anschluss daran müsste dieser Organisationsgrad in Deutschland, wo der Schulunterricht in der Regel mittags endet, höher als in den anderen Ländern sein, wo ab der Sekundarstufe das Konzept der Ganztagsschule praktiziert wird.
- *Hypothese 4*: Der Organisationsgrad von Leichtathleten im Kindes- und Jugendalter ist in Kollektiven mit einer aktuell beziehungsweise in der jüngeren Vergangenheit höheren Anzahl an international sehr erfolgreichen Leichtathleten (*Stars*) höher. Hieraus folgt ein im Ver-

[10] Vgl. van Deest (2001, S. 202).

gleich zu den anderen Nationen höherer Organisationsgrad sowie Kinder- und Jugendlichenanteil in Schweden, da die schwedische Spitzenleichtathletik in den Jahren unmittelbar vor sowie während der Zeit der Befragung im Vergleich zu den anderen Ländern durch eine außerordentlich hohe Anzahl international sehr erfolgreicher Athleten (Bergquist, Holm, Klüft et cetera) gekennzeichnet war.

Im Zuge der weiblichen Emanzipation, das heißt der verstärkten beziehungsweise gleichberechtigten Teilhabe von Frauen in immer mehr gesellschaftlichen Teilbereichen, gewinnen sie auch als Konsumenten an Bedeutung. Beim Sportkonsum 1. wie 2. Ordnung und bei den Mitgliederzahlen in Sportvereinen stellen männliche Personen noch immer einen deutlich höheren Anteil, wenngleich derjenige der weiblichen in der Vergangenheit zugenommen hat. Aus der Vermarktungsperspektive besitzt somit rein rechnerisch betrachtet der Markt der Konsumentinnen das größere Potenzial. Daher formulieren wir zudem folgende Hypothese:

- *Hypothese 5*: Der Organisationsgrad von Leichtathleten ist umso höher, je höher der Anteil weiblicher Mitglieder an der Mitgliederschaft in den Leichtathletikvereinen ist.

Methodik

Untersuchungsinstrument

Mithilfe des eingesetzten Fragebogens wurden geschlechts-, alters- sowie aktivitätsdifferenziert die Anzahlen aktiver Mitglieder in Leichtathletikvereinen erfasst. Die vorgegebenen Aktivitätskategorien waren *sehr aktiv* (mindestens dreimal in der Woche Training), *aktiv* (ein- bis zweimal in der Woche Training) und *Sonstige* (durchschnittlich seltener als einmal in der Woche Training, aber mindestens eine Bahnwettkampf- oder drei Cross- beziehungsweise Straßenlaufteilnahme(n) pro Jahr).

Innerhalb des im Rahmen dieser Untersuchung besonders interessierenden Altersbereichs von 10–19 Jahren wurden die Athletenzahlen in Zwei-Jahres-Stufen erfasst; hinzu kamen die Kategorien der Unter-10- und der 20–34- sowie der Über-34-Jährigen. Mit dem Untersuchungsinstrument wurde zudem die Anzahl von Trainern und (sonstigen) ehrenamtlichen Mitarbeitern der Vereine erfragt.

Der Fragebogen wurde nach telefonischer Kontaktaufnahme mit der für den Verein beziehungsweise die Leichtathletik innerhalb des Vereins verantwortlichen Person (zum Beispiel Abteilungsleiter) an diese – in der Regel per E-Mail, bei Bedarf postalisch – versandt. Im Falle der Überschreitung der vereinbarten Frist wurde nochmals telefonisch nachgefragt.

Stichprobe und Repräsentativität

Aus jedem Land wurden mindestens drei Untersuchungsregionen ausgewählt, die zusammengenommen in Bezug auf die Bevölkerungsdichte repräsentativ waren und in denen alle beim zuständigen regionalen Verband gemeldeten Leichathletik anbietenden Organisationen (LaO) angeschrieben wurden. Aufgrund der anzunehmenden Nachwirkungen der deutschen Teilung wurden zwei west- und eine ostdeutsche Region selektiert. Eine detaillierte Übersicht zu Stichprobe und Rücklauf in den einzelnen Ländern geben die Tabellen 2 und 3.

Tabelle 2: Untersuchte Regionen in den einzelnen Ländern und im Verband gemeldete LaO

Länder	Regionen	Anzahl LaO
Deutschland	Leipzig*	58
	Saarland	152
	Kassel*	146
Großbritannien	East	9
	North West	44
	Scotland	13
	South East	16
	South West	14
	Wales	11
	West Midlands	12
	Yorkshire	26
Schweden	Dalarna	54

Länder	Regionen	Anzahl LaO
	Västmanland	19
	Göteborg	40
Spanien	Madrid non-capital	43
	Las Palmas	13
	Ciudad Real	21
* Es handelt sich jeweils um das Gebiet der entsprechenden Regierungsbezirke (RB), im Falle von Kassel exklusive des Werra-Meißner-Kreises		

Tabelle 3: Stichprobe und Rücklauf in den untersuchten europäischen Ländern

Land	Anzahl im Verband gemeldeter LaO in den ausgewählten Regionen	Rücklauf	Rücklauf (bereinigt)	
			n	[%]
Deutschland	356	156	143	40,2
Großbritannien	145	123	123	84,8
Schweden	113	41	39	34,5
Spanien	77	67	65	84,4

Quellen: Eigene Darstellungen und Berechnungen.

Operationalisierung und statistische Auswertung

Da es sich bei den in den Hypothesen formulierten unabhängigen Variablen jeweils um für das gesamte Kollektiv gültige Merkmale handelt, wurden diese auf der Ebene der Nationen beziehungsweise Regionen als Proxyvariablen operationalisiert. Der inhaltlich eigentlich kollektive Parameter des Organisationsgrades wurde über die Formel

$$OG = \frac{\text{Athletenanzahl} \cdot \text{Grundgesamtheit der LaO in der Region}}{\text{(altersgleiche) Bevölkerung in der Region}}$$

individualisiert, wodurch inferenzstatistische Tests ermöglicht wurden.

Ausgewählte Ergebnisse

Die folgende Darstellung bleibt auf die im vorliegenden Beitrag formulierten Hypothesen beschränkt. In Tabelle 4 sind die Organisationsgrade (über alle Altersgruppen hinweg) der untersuchten Nationen im Vergleich dargestellt. Bei der deskriptiven Betrachtung fällt insbesondere die große Varianz zwischen den Nationen auf. Hypothesenkonform liegt er in Spanien am niedrigsten.

Tabelle 4: Organisationsgrade in den untersuchten Ländern

Land	n	Organisationsgrad	t	p	Varianzklärung (ω^2)
Spanien	65	0,17 %	9	<0,01	17,90%
Schweden	39	1,54 %			
Deutschland	143	1,12 %			
Großbritannien	123	0,37 %			

Quelle: Eigene Berechnungen.

Auch die Ergebnisse des innerdeutschen Vergleichs (vgl. Tabelle 4) bestätigen Hypothese 1. In Westdeutschland ist der Organisationsgrad etwa viereinhalb Mal so hoch wie in Ostdeutschland und liegt mit 1,35 % nicht signifikant unter demjenigen Schwedens (t=0,7).

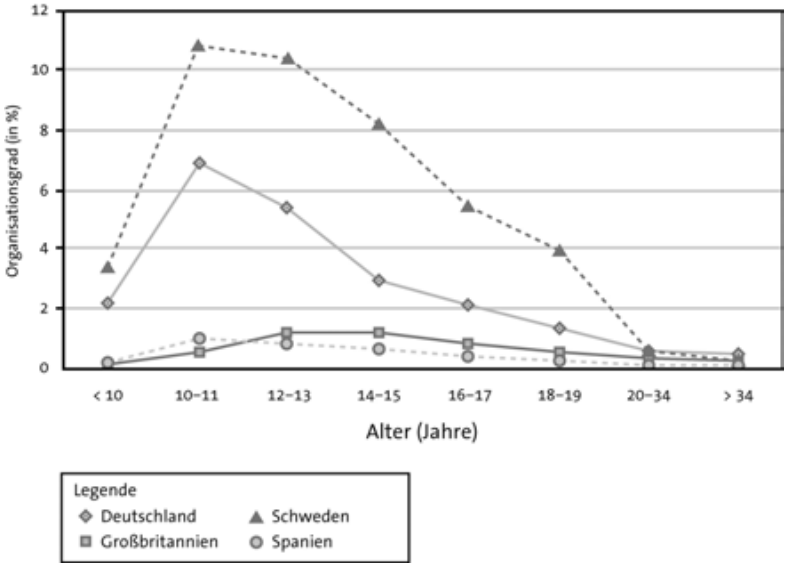
Tabelle 5: Organisationsgrade in den untersuchten deutschen Regionen

Region	n	Organisationsgrad	t	p	Varianzklärung (ω^2)
RB Leipzig	31	0,29%			
Saarland	65	1,44%			
RB Kassel	47	1,22%			
Westdeutschland insgesamt	112	1,35%	7	<0,01	25,00%

Quelle: Eigene Berechnungen.

Altersdifferenziert betrachtet ergibt sich für die Organisationsgrade in den untersuchten Ländern das in Abbildung 2 dargestellte Bild. Es zeigt sich, dass insbesondere bei Kindern und Jugendlichen große Unterschiede zwischen Schweden, Deutschland sowie Großbritannien und Spanien bestehen. Im Einklang mit Hypothese 2 ergibt die statistische Auswertung für die zusammengefasste Altersgruppierung der 10–19-Jährigen einen signifikanten Kontrast zwischen Großbritannien mit einem Organisationsgrad von 0,98 % und den anderen Ländern ($t=5{,}7$; $p<0{,}01$; $\omega^2=7{,}9\%$); lediglich in Spanien liegt er mit 0,72 % niedriger, in Schweden (7,11 %) und Deutschland (3,68 %) wesentlich höher. Hypothese 3 ist hingegen zu verwerfen, da der Organisationsgrad in Deutschland im Kontrastvergleich mit den anderen Nationen nicht signifikant ausfällt ($t=1{,}3$).

Abbildung 2: Organisationsgrade der untersuchten Nationen in altersdifferenzierter Darstellung



Quelle: Eigene Berechnungen.

Zur Überprüfung von Hypothese 4 wurden alle Altersbereiche im Kinder- und Jugendlichenalter bis einschließlich 19 Jahren zusammengefasst. Wie in der Hypothese postuliert liegt der schwedische Organisationsgrad mit 6,11 % sta-

tistisch überzufällig höher als in den anderen Nationen (Deutschland: 3,09 %, Großbritannien: 0,56 %, Spanien: 0,45 %; $t=4{,}2$; $p<0{,}01$; $\omega^2=4{,}2$ %).

In Tabelle 6 sind die zur Prüfung der fünften Hypothese relevanten Organisationsgrade und Athletinnenanteile für die Länderebene (Kollektiv der Vereine) sowie diejenigen der Vereine angegeben. Es zeigt sich zum einen, dass auch die Anteile weiblicher Athleten zwischen den Nationen stark variieren ($F=12{,}3$; $p<0{,}01$; $\omega^2=9{,}2$ %). Zum anderen gehen höhere Athletinnenanteile jeweils mit höheren Organisationsgraden einher. Die Korrelation beider Parameter beträgt auf der kollektiven Ebene $r=0{,}94$ ($r^2=88{,}4$%; $p<0{,}05$), auf der individuellen jedoch lediglich $r=0{,}27$ ($r^2=7{,}5$ %; $p<0{,}01$). Letztere Korrelation zeigt auf, was bereits anhand des Unterschieds zwischen kollektivem Athletinnenanteil und dem Mittelwert desjenigen auf der Vereinsebene deutlich wird, nämlich dass größere Organisationen tendenziell höhere Anteile an Mädchen und Frauen haben als kleinere.[11]

Tabelle 6: Organisationsgrade und Athletinnnenanteile in den untersuchten Ländern auf kollektiver sowie individueller Ebene

	kollektiv		individuell		
Land	**Organisationsgrad**	**Anteil**	**n**	**mittlerer Organisationsgrad**	**mittlerer Anteil**
Schweden	1,52 %	53,60 %	39	1,54 %	46,50 %
Deutschland	0,98 %	48,60 %	143	1,12 %	45,90 %
Großbritannien	0,33 %	43,10 %	123	0,37 %	37,80 %
Spanien	0,15 %	34,20 %	65	0,17 %	31,80 %

Quelle: Eigene Berechnungen.

[11] Dieser Zusammenhang liegt statistisch bei $r=0{,}20$ ($r^2=4{,}1$ %; $p<0{,}01$).

Diskussion

Als allgemeinstes Ergebnis der vorliegenden Untersuchung kann festgehalten werden, dass die europäische Vereinsleichtathletik durch eine sehr starke Unterschiedlichkeit geprägt ist. Dies betrifft nahezu alle der untersuchten Strukturmerkmale.

Die meisten der aus dem Modell des Konsums von Leichtathletik abgeleiteten Hypothesen wurden bestätigt. So sind zum Beispiel die niedrigen Vereins-Organisationsgrade bestimmter Altersgruppierungen in Großbritannien ein deutlicher Hinweis darauf, dass Schule als alternativer Anbieter organisierter Leichtathletik den Markt beeinflusst. Kinder treten hierdurch in ihrem leichtathletischen Karriereverlauf später in einen Verein ein und sind dann hier, gemessen an der Trainingsextensivität, weniger aktiv als ihre altersgleichen Pendants in anderen Ländern, was daran liegen dürfte, dass viele zunächst ausschließlich, bei mit zunehmendem Alter steigendem Trainingsbedarf parallel neben dem Vereinstraining auch noch in der Schule trainieren.

In Form von Stars personifizierter internationaler Erfolg scheint den nationalen Organisationsgrad positiv zu beeinflussen, und dieser Einfluss ist offenbar stärker als zeitökonomische Effekte. So ist in Deutschland, dem einzigen der untersuchten Staaten mit Halbtagesschulsystem, der Organisationsgrad zwar höher als in Großbritannien und Spanien, aber niedriger als in Schweden mit seinen erfolgreichen Leichtathletik-Stars. Allerdings bedarf es angesichts der deutschen Sondersituation eines jahrzehntelang in zwei sehr unterschiedliche Gesellschaftssysteme geteilten Landes einer differenzierten Diskussion. So liegt der westdeutsche Organisationsgrad nicht statistisch bedeutsam unter dem schwedischen. Dieser Befund verweist auf die möglicherweise interessanteste, aber jedenfalls der mit den höchsten ermittelten Varianzklärungen einhergehenden Hypothesenbestätigung dieser Studie, nämlich den im Vergleich niedrigeren Organisationsgrad in Spanien (gegenüber den anderen Nationen) und Ostdeutschland (gegenüber den westlichen Regionen), also Gebieten mit einer relativ jungen Vergangenheit ihrer freiheitlichen Gesellschaftsordnung. Hier wirkt offensichtlich die durch die rigiden politischen Regime beziehungsweise ihre rechtlichen Rahmenbedingungen bedingte Hemmung von Vereinsbildungen als Manifestation bürgerlicher Freiheit(srechte) noch nach.

Da der gefundene Effekt des Anteils weiblicher Mitglieder auf die Gesamtmitgliederzahl weit über den rein rechnerischen hinausgeht, das heißt in Ländern mit hohem Anteil weiblicher Mitglieder der Organisationsgrad der

Frauen und Männer höher liegt, ist diese Variable offenbar mit anderen Effekten konfundiert. Zumal der beobachtete Effekt auf der Nationenebene deutlich stärker ist als auf derjenigen der Vereine, erscheint ein Zusammenhang zwischen den oben genannten allgemeinen Freiheitsrechten, der Frauenemanzipation und Partizipation von Mädchen und Frauen am öffentlichen Leben (wozu die Mitgliedschaft in einem Sportverein zu zählen ist) auf gesellschaftlicher Ebene durchaus plausibel. Dieser Argumentation folgend dürfte ein hoher Frauenanteil ebenso wie der Organisationsgrad vielmehr die Auswirkung einer liberalen Grundordnung als seine Ursache sein.

Eine umfassende Betrachtung des vorgestellten Forschungsprojektes darf kritische Aspekte nicht aussparen. Diese betreffen hauptsächlich die Methodik der Untersuchung, welche insgesamt das Resultat der Kompromissfindung der beteiligten *volunteers* darstellt. Neben den stark eingeschränkten finanziellen Möglichkeiten spielten hierbei nationale, vor allem aber nicht immer konvergierende Interessen der Teilnehmer aus der Wissenschaft auf der einen und der Verbandsvertreter auf der anderen Seite eine Rolle. Als Kritikpunkte aus rein wissenschaftlicher Sicht, also im Sinne einer Produktion möglichst gesicherten Wissens, wären zu nennen:

- Organisations- und Aktivitätsgrade stellen, wie letztlich alle gesellschaftlichen, das heißt auf einer hochgradig aggregierten Ebene betrachteten Phänomene, das Resultat vielfältiger individueller Effekte dar. Insoweit sind Länder als Proxy- und unabhängige Variablen nicht die optimale Operationalisierung im Sinne des Nachweises der vermuteten Effekte.
- Entwicklungsbezogene Hypothesen wie diejenige zum Starphänomen sind grundsätzlich anhand von Längsschnittdaten auf individueller Ebene am adäquatesten zu prüfen. Solche Daten wären erst nach einer möglichen Wiederholung der Untersuchung verfügbar.[12]
- Sprachliche Eigenheiten, die sich im Fragebogen niederschlagen sowie eine dezentrale Untersuchungsdurchführung reduzieren die Reliabilität der internationalen Betrachtung.

Den genannten Argumenten kann allerdings wiederum entgegengehalten werden, dass nichtsdestotrotz ein erster Zugang zum Forschungsfeld geleistet wurde, der über eine rein explorative Betrachtung hinausgeht. Das weitgehen-

[12] Der Versuch der retrospektiven Betrachtung auf der kollektiven Ebene scheiterte daran, dass der schwedische Leichtathletikverband auch auf wiederholte Anfrage keine Mitgliederdaten zur Verfügung stellte.

de Misslingen der Hypothesenfalsifikation liefert zudem Anhaltspunkte für weitere Untersuchungen.

Schlussbetrachtung

Dem Konsum von Leichtathletik liegt partiell ein sich selbst verstärkender Mechanismus zugrunde. Die Vereine besitzen hierbei eine zentrale Stellung, welche in ihrer Doppelfunktion als Orte sowohl des Leistungs- wie auch des Breitensports begründet liegt. Nur dieses solidarische Nebeneinander garantiert Talententwicklung einerseits und die Produktion eines großen harten Kerns von Konsumenten 2. Ordnung andererseits. Eine hohe Organisationsdichte erhöht die Chancen der Talentfindung, zusammen mit der Talententwicklung unverzichtbare Grundlage internationaler Erfolge, welche wiederum nicht nur die Anzahl Konsumenten 2., sondern auch 1. Ordnung erhöhen, was sich im Falle von Kindern und Jugendlichen – die zufällige Verteilung von Talent vorausgesetzt – wiederum positiv auf das Talententdeckungsrisiko auswirkt.

Hayek (1945) hat auf einen Umstand aufmerksam gemacht, welcher einen wichtigen Aspekt der grundsätzlichen Überlegenheit marktwirtschaftlicher gegenüber sozialistischen Wirtschaftssystemen darstellt und ihren Grad der Planungs(de)zentralität betrifft:

> „It is evident, however, that the values of the factors of production do not depend solely on the valuation of the consumers' goods but also on the conditions of supply of the various factors of production. Only to a mind to which all these facts were simultaneously known would the answer necessarily follow from the facts given to it. The practical problem, however, arises precisely because these facts are never so given to a single mind, and because, in consequence, it is necessary that in the solution of the problem knowledge should be used that is dispersed among many people."[13]

In diesem Sinne sind gesellschaftliche Rahmenbedingungen, welche das Entstehen vieler Vereine als dezentrale Instanzen der Rekrutierung leistungs- wie breitensportlich orientierter Konsumenten 1. Ordnung, das heißt die Vereinsdichte, fördern, ein Faktor sportlichen Erfolges, da sich mit ihrer Anzahl das

[13] Hayek (1945, S. 530).

Wissen um Talente mehrt.[14] Insofern zeigt sich hier eine interessante Parallele zu den Auswirkungen liberaler Rahmenbedingungen auf ökonomische Systeme, für die gleichsam die scheinparadoxe Maxime gilt: Die Ansteuerung eines möglichst hohen Systemoutputs bedarf des weitgehenden Verzichts auf zentrale Steuerungsansprüche.

Literatur

Adler, M. (1985): Stardom and Talent, American Economic Review 75 (1), S. 208–212.

Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A., Walker, M. R., Freeman, S., Sloan, L. R. (1976): Basking in Reflected Glory: Three (Football) Field Studies, Journal of Personality and Social Psychology 34 (3), S. 366–375.

Deutscher Leichtathletik-Verband (2009 a): DLV-Vereinsentwicklung 1949–2008, http://www.deutscher-leichtathletik-verband.de/image.php?AID=11033&VID=0, Download: 15.8.2009.

Deutscher Leichtathletik-Verband (2009 b): DLV-Mitgliederentwicklung 1949–2008, http://www.deutscher-leichtathletik-verband.de/image.php?AID=11032&VID=0, Download: 15.8.2009.

Hayek, F. A. (1945): The Use of Knowledge on Society, American Economic Review 35 (4), S. 519–530.

[14] Auf den ersten Blick scheinen die sportlichen Erfolge sozialistischer Staaten diese These zu widerlegen, und tatsächlich wird dieses Argument insbesondere in der innerdeutschen Diskussion zur Leistungssportförderung (eigentlich Erfolgsansteuerung) häufig angeführt. Jedoch handelt es sich um ein ebenso oberflächliches wie ideologisches Argument. Als Voraussetzung der Gültigkeit unserer These gehen wir nämlich von ansonsten gleichen Bedingungen aus, welche während der Zeit der Blockkonfrontation nicht gegeben waren. Dies betrifft zum einen das staatlich organisierte Doping im Ostblock als relevanten Faktor der Leistungserstellung, zum anderen die bedingungslose, effizienzignorante *Kriegsökonomie* in der Leistungssportförderung nämlicher Länder. Zu dieser gehörte nicht zuletzt auch die systematische Talentsuche in der staatlichen Institution Schule. Abgesehen von der empirisch ungeklärten Effektivität solcher Maßnahmen sind diese aufgrund ihres obligaten Charakters unter freiheitlichen Bedingungen undenkbar, da sie Werte tangiert, die im Allgemeinen gegenüber der nationalen Repräsentanz durch sportlichen Erfolg als prioritär eingestuft werden.

Rosen, S. (1982): Authority, control, and the distribution of earnings, The Bell Journal of Economics 13 (2), S. 311–323.

Vanberg, V. (1982): Markt und Organisation, Mohr, Tübingen.

Van Deest, T. (2001): Schulsport in England. Zur Situation von Physical Education im Mutterland des modernen Sports, Sportunterricht 50 (7), S. 201–204.