
Sind Salary Caps im europäischen Fußball umsetzbar und sinnvoll?

Ökonomische Analyse und empirische Erfahrungswerte der
amerikanischen Major Leagues

von Ingo Kipker¹

1 Ausgangssituation

In den amerikanischen Teamsportarten wird der Spielermarkt signifikant reglementiert. Seit der Etablierung der Profiligen finden in unterschiedlicher Ausprägung Regeln zur Spielerbindung (Reserve Clause, Option Clause, Transfer Fees), Regeln zur Allokation von Spielern (Draft-Verfahren), Regeln zur Limitierung von Gehaltssummen (Salary Caps) und Teamkaderrestriktionen (Roster Restrictions) Anwendung. Im Unterschied zu den USA ist der europäische Arbeitsmarkt im professionellen Teamsport seit 1996 eher unreglementiert. Gehaltsrestriktionen existieren derzeit im europäischen Fußball nicht. Seit Mitte der neunziger Jahre sind die Transfer- und Gehaltssummen im europäischen Fußball jedoch signifikant angestiegen. Die Einführung von Gehaltsgrenzen könnte für die europäischen Fußballwettbewerbe somit in zweierlei Hinsicht interessant sein. Zum einen könnten über die Restriktionen des Spielermarktes Angleichungswirkungen auf das sportliche Leistungsgefälle generiert werden. Zum anderen könnte mit der

¹ Dr. Ingo Kipker, Niederkasseler Str. 60, 40547 Düsseldorf, Tel: 0211-554840, ingo_kipker@gmx.de.

Beschränkung der Marktmacht der Spieler der Gehaltsanstieg begrenzt werden.

Die amerikanischen Teamsportwettbewerbe liefern in vielerlei Hinsicht auf Grund des wirtschaftlichen Entwicklungsvorsprungs Erfahrungswerte, die für die europäische Strukturdiskussion dienlich sein könnten. Die vermutete hohe Rentabilität der amerikanischen Teamsportindustrie hat dazu geführt, dass das „amerikanische Modell“ voreilig als Blueprint für die Lösung der spezifischen Probleme des europäischen Fußballs vorgeschlagen wird. Insofern erscheint es wenig verwunderlich, dass im Rahmen der aktuellen wirtschaftlichen Probleme im europäischen Fußball der Ruf der Funktionäre nach Gehaltsrestriktionen für Spieler immer lauter wird. In der aktuellen Diskussion wird jedoch deutlich, dass in Europa erhebliche Wissensdefizite über die Wirkungsweisen und die Effizienz der Arbeitsmarktrestriktionen in den amerikanischen Major Leagues existieren.

Das Ziel des Beitrages ist es, die aktuellen Gehaltsrestriktionen im amerikanischen Arbeitsmarkt in Bezug auf die vermuteten Wirkungen zu analysieren und die Übertragbarkeit auf die europäischen Rahmenbedingungen zu überprüfen. In diesem Zusammenhang erfolgt eine Untersuchung, inwieweit einzelne Arrangements der Ligaorganisation zusammenwirken, die Übertragung bestimmter Salary Caps auf die europäischen Ligen sinnvoll und umsetzbar ist. Abschließend werden alternative Maßnahmen zur Eindämmung des Gehaltsanstiegs im europäischen Fußball diskutiert

2 Gehaltsrestriktionen im europäisch-amerikanischen Vergleich

2.1 Regeln zur Limitierung von Gehaltssummen in den Major Leagues

Der Arbeitsmarkt für professionelle Mannschaftssportler unterliegt in den USA vergleichsweise hohen Reglementierungen (siehe Tabelle 1). Die amerikanischen Profiligen haben mit ihrer Stand-Alone-Position ein Monopson etabliert. In keinem anderen Land werden die populären amerikanischen Teamsportarten auf einem vergleichbar hohen sportlichen und wirtschaftlichen Niveau gespielt. Das spezifische Humankapital der Spieler dürfte außerhalb des (Major-League-) Sports ein deutlich geringeren Ertrag generieren, so dass die Spieler gezwungen sind, die vorgegebenen Konditionen zu akzeptieren. Die Ausschöpfung der Quasi-Rente des Spielers mit rechtlicher und politischer Unterstützung dürfte ein Grund für die hohe Rentabilität des amerikanischen Teamsports sein. Die starke Reglementierung dürfte dazu beigetragen haben, dass die Spielergewerkschaften eine erhebliche Machtposition gewonnen haben.²

Tabelle 1: Darstellung der Arbeitsmarktrestriktionen in den Major Leagues (Status 12/2000, Eigene Darstellung)

	Teamgehaltsgrenzen	Kaderrestriktionen	Draft-Verfahren	Reservierungsklauseln	Transferentschädigung	Spielerzustimmung
NBA	J	J	J	J	J (3)	N
NFL	J	J	J	N	N	J
NHL	N (1)	J	J	J	J	J
MLB	N (2)	J	J	J	J	N

(1) Salary Cap nur für Rookies (2) Luxury Tax (3) begrenzt auf eine Mio. US-\$. Spielerzustimmung abhängig von Spielerstatus und Vertragsverhältnis

Salary Caps bestimmen Obergrenzen für die Gehaltszahlungen eines Clubs. Die Team Caps sind an bestimmte Kennzahlen (i.d.R. Prozentsatz

von Einnahmen) gekoppelt. Ausgleichende Effekte auf die Spielstärke könnten dadurch erzielt werden, dass alle Teams mit gleichen Gehaltsobergrenzen wirtschaften müssen. Die variierenden Wirtschaftspotenziale könnten somit nicht (unbegrenzt) in Spielstärke umgesetzt werden. Die Gehaltsobergrenzen beschränken die Steigerung der Spielstärke bei den Teams, die ihre Grenze bereits ausgeschöpft haben. Neue Spieler können bei einem ausgeschöpftem Cap erst nach Abgabe anderer Akteure verpflichtet werden. Durch die reglementierte Nachfrage nach Spielern könnte eine Senkung der Spielergehälter eintreten, wovon wiederum vorwiegend die finanzschwachen Teams profitierten.

2.1.1 Hard Cap in der NFL und Soft Cap in der NBA

Die Durchsetzung der Gehaltsgrenzen ist jedoch schwierig, da jeder Club bei einem Regelverstoß seine sportliche bzw. wirtschaftliche Erfolgsquote signifikant erhöht. Um das Free-Rider-Verhalten von Teams zu verhindern, wurden daher mit der Obergrenze für Team Payrolls auch Mindestgehaltssummen festgelegt.³ Dadurch soll verhindert werden, dass bei einer Unterinvestition in Spielstärke das Qualitätsniveau des Wettbewerbs kontaminiert wird. In den anderen Ligen bestehen diese Minimum Caps noch nicht, so dass einige Clubs Unterinvestitionsstrategien verfolgen. Die Gehaltsobergrenzen sind seit ihrer Einführung (NBA 1984, NFL 1994) durch mehrere Ausnahmeregelungen modifiziert und letztlich verwässert worden. In der NBA ist auch nach Überschreiten der Obergrenze der Abschluss

² Zu den Auseinandersetzungen zwischen Clubeigentümern und Spielergewerkschaften siehe Quirk/Fort 1997, 179-208 und 1999, 49-74.

³ „When leagues establish payroll caps or ceilings on player compensation, they usually set minimum compensation or floors as well, which serve to discourage free-riding by weaker franchises.“ ROSEN/SANDERSON 2000, 5.

bestimmter (meist kurzfristiger) Verträge möglich. Verträge mit Free Agents werden ebenfalls nicht mit in die Berechnung einbezogen.⁴

Im Vergleich zur NBA bietet die Gehaltsbegrenzung in der NFL weniger Ausnahmeregelungen und wird daher als Hard Cap bezeichnet.⁵ Doch selbst die strengeren Regelungen bieten einen Spielraum für Umgehungs- und Ausweichaktivitäten. In der NFL wird das Vorziehen von Gehaltszahlungen im Signing Bonus (Frontloading) oder durch die Zusage einer überproportionalen Steigerung in den kommenden Spielzeiten (Backloading) der Salary Cap umgangen.⁶

Tabelle 2: Salary Caps und Teamgehaltssummen in der NBA und NFL (Eigene Berechnung, Datenquelle: FORT 2000)

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
NBA	Mittelwert	13,3	15,3	18,7	19,2	24,0	26,9	N/A	33,4	37,7	44,8
NBA	Min	7,6	9,3	14,0	14,4	17,1	18,1	N/A	24,1	22,7	22,5
NBA	Max	28,4	27,4	29,5	34,8	45,6	45,9	N/A	61,7	69,4	73,9
NBA	Salary Cap	11,8	12,5	14,0	15,2	16,0	23,0	24,3	25,0	30,0	34,0
NBA	Teams>SC	16	17	28	27	29	28	N/A	29	28	27
NFL	Mittelwert	23,8	27,8	39,3	36,6	42,6	45,6	43,6	61,4	66,1	65,2
NFL	Min	17,8	19,5	25,5	31,1	34,4	36,0	34,4	51,2	50,6	51,4
NFL	Max	30,9	35,2	58,7	42,9	61,7	57,5	61,7	79,4	78,0	88,5
NFL	Salary Cap	N/A	N/A	N/A	34,6	37,1	40,7	41,5	52,4	57,3	62,2
NFL	Teams>SC	N/A	N/A	N/A	18	25	23	16	28	27	17

⁴ Zu den weiteren Ausnahmeregelungen siehe Klingmüller, A. (1998), S. 125. Die Gehaltsobergrenze in der NBA wird in Spielzeiten 2000 bis 2005 bei 53% des Basketball Related Incomes (BRI) liegen.

⁵ „In a hard salary cap, exceptions would not be allowed and teams could not spend more than the cap.“ STAUDO HAR 1999, 74.

⁶ In der NFL werden seit der Einführung der Salary Caps nur 25% des Signing Bonus auf die Gehaltsbegrenzung angerechnet. Das hat dazu geführt, dass die Signing-Bonus-Zahlungen seit 1985 die Gehaltszahlungen übersteigen. Vgl. STAUDO HAR 1999, 81.

Die Einhaltung der Gehaltsrestriktionen ist daher extrem gering (siehe Tabelle 2). Seit der Spielzeit 1993 halten sich nur noch ein bis maximal zwei NBA-Teams an die Vorgaben für Teamobergrenzen. Der Mittelwert liegt immer deutlich, in der Spielzeit 2000 sogar 30% über dem Salary Cap. Die Teams mit der höchsten Gehaltssumme liegen mindestens 100% über der Gehaltsgrenze. Die tatsächliche Überschreitung dürfte noch höher sein, da einige Gehaltsbestandteile nicht berichtet oder non-pekuniär entrichtet werden. Die Befolgung der Gehaltsvorgaben in der NFL ist nur in bestimmten Jahren höher, wobei davon auszugehen ist, dass bei der Berücksichtigung der Signing Fees die Abweichung deutlich größer ausfallen dürfte. Festzuhalten bleibt, dass die Teams die Gehaltsgrenzen offiziell ignorieren. Zusätzlich dürfte der erwartete Minderungseffekt auf die Gehälter durch Umgehungsmaßnahmen konterkariert werden. Da die Spieler nur ein kurzfristig niedriges Gehalt akzeptieren, solange die langfristigen Erträge über ihren Erwartungen liegen, sind die Teams gezwungen, langfristige Verträge mit steigenden Gehältern abzuschließen. Durch das Backloading steigt die Risikoposition des Clubs, da Unsicherheit über die zukünftige Leistungsfähigkeit und –bereitschaft der Spieler besteht. Dies könnte dazu führen, dass Spieler über ihrer Produktivität entlohnt werden (SANDERSON/SIEGFRIED 1997, 8).

Die empirischen Befunde zeigen aber auch, dass die beiden Ligen mit Salary Cap eine höhere Angleichung der Gehälter erzeugen (siehe Tabelle 3). Dabei erweist sich die eher harte Obergrenze der NFL deutlich wirkungsvoller als die weiche Beschränkung der NBA.

Die empirischen Untersuchungen der NBA zeigen, dass das sportliche Gleichgewicht durch die Salary Caps nicht signifikant beeinflusst wird (VROOMAN 1995, FRICK 1998). Quirk/Fort machen die Umgehungsaktivitäten der Clubs (Creative Accounting, Deferred Compensation und Unreported Payments) für die Wirkungslosigkeit verantwortlich (QUIRK/FORT 1995, 1280-1281). Staudohar sieht die

individuellen Präferenzen von Free Agents als Mobilitätsbarriere, die eine gleichmäßige Allokation von (Star-)Spielern verhindert.⁷

Tabelle 3: Verteilung der Gehaltssummen in den Major Leagues (Eigene Berechnung, Datenquelle: FORT 2000)

	NFL 1998	NFL 1999	NFL 2000	NBA 1998	NBA 1999	NBA 2000	NHL 1998	NHL 1999	NHL 2000	MLB 1998	MLB 1999	MLB 2000
SA	3,10	4,24	8,21	9,37	9,17	11,11	7,00	8,89	9,54	18,15	20,65	21,06
VC	0,07	0,08	0,13	0,28	0,24	0,25	0,26	0,28	0,29	0,42	0,45	0,39
Faktor	1,30	1,45	1,72	2,56	3,05	3,28	2,42	3,62	3,29	8,92	5,45	5,53
GK	0,04	0,05	0,07	0,13	0,12	0,13	0,14	0,15	0,16	0,24	0,25	0,22
SA Standardabweichung, VC Variationskoeffizient, Faktor Min zu Max, GK Gini-Koeffizient												

Problematisch sind die Salary Caps insofern, da die steigenden Gehälter von Starspielern durch Gehaltseinschränkungen bei den restlichen Mannschaftskollegen kompensiert werden.⁸ Dadurch könnte das Gehaltsgefälle in der Mannschaft ein kooperationserschädigendes Niveau erreichen.⁹ Diese Effekte können beschränkt werden, wenn man den Salary Cap mit Mindestgehältern oder einem Individual Cap kombiniert. Die NBA hat daher 1999 auch eine Obergrenze für Einzelgehälter

⁷ „... most players would rather stay with a good team than switch to a weak one.“ STAUDO HAR 1999, 77. Siehe auch VROOMAN 1995, 980 und FRICK/DILGER/PRINZ 2002.

⁸ Starspieler dürften auf Grund ihrer geringen Substituierbarkeit und höheren Marktmacht ein Einkommen erzielen, das näher an ihrem Wertgrenzprodukt liegt als bei Durchschnittsspielern. Vgl. FRICK 2000a, 52.

⁹ „... the superstars were forcing the salaries of most other players downward by occupying increasing amount of cap room.“ ZIMBALIST 2000, 104. Neben den Kooperationshemmnissen kann die Unterbezahlung von Spielern noch weitere negative Effekte begünstigen. Die Untersuchungen von Preston/Ross/Szymanski zeigen, dass unterbezahlte Spieler dazu neigen, Zusatzeinnahmen bspw. durch Betrug (Cheating) zu erlangen. Vgl. PRESTON/ROSS/SZYMANSKI 2000.

(Individual Cap) eingeführt. Die Gehaltsgrenzen sind an die Ligazugehörigkeit gekoppelt und beinhalten sowohl Mindest- wie auch Höchstgrenzen. Individual Caps könnten sich jedoch kontraproduktiv auf das sportliche Gleichgewicht des Wettbewerbs auswirken, da Starspieler bei einem gleichwertigen Gehaltsangebot vermutlich erfolgreiche Großstadtteams präferieren.¹⁰ Langfristig dürften auch die Individual Caps durch Ausnahmeregelungen oder Umgehungsmaßnahmen aufgeweicht werden. Anstatt des üblichen Fünfjahresvertrages erhalten die Spieler nun einen längeren Vertrag mit der maximalen Jahresgehaltssumme oder Rentenverträge (ZIMBALIST 2000).

2.1.2 Luxury Tax in der MLB

In der MLB wurde 1997 erstmalig eine Luxussteuer auf Gehaltszahlungen eingeführt. Steuerpflichtig ist seitdem der Differenzbetrag zwischen der festgelegten Gehaltsgrenze und der tatsächlich gezahlten Gehaltssumme. Die gezahlten Luxussteuern fließen mit weiteren Gehaltssteuern (2,5% auf alle Gehälter) in einen Finanzausgleich, der die 13 finanzschwächsten Clubs der MLB unterstützt. Die Luxury Tax sanktioniert so hohe Ausgaben für Spielergehälter und führt eine Subventionierung von Kleinstadtteams durch.

Die Betrachtung der Gehaltsentwicklung macht deutlich, dass die durchschnittlichen Gehaltssummen nach Einführung der Luxussteuern stärker ansteigen als in den vorherigen Jahren (siehe Tabelle 4). Gleichzeitig bleibt die Gehaltsdisparität – trotz Umverteilung – zwischen finanzstarken und -schwachen Clubs unverändert hoch. Die Erhöhung der

¹⁰ Dies resultiert daraus, dass Starspieler bei einem Großstadtclub ihr non-pekuniäres Einkommen (i.S.v. Außenwirkung, Ruhm, Prestige etc.) und ihre Lebensqualität maximieren können. „It is also true that players accept lower salaries just to play in a certain city.“ QUIRK/FORT 1999, 82.

Mindestgehaltssummen seit 1999 deutet aber an, dass die umverteilten Beträge zumindest teilweise in Spielstärke reinvestiert werden. Der prägnante Anstieg der maximalen Gehaltsbeträge legt die Vermutung nahe, dass der Steuersatz zu niedrig ist, um investitionshemmend zu wirken.¹¹

Tabelle 4: Entwicklung der Teamgehaltssummen in der MLB (Eigene Berechnung. Datenquelle: MLB 2000b und FORT 2000)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
VC	0,31	0,19	0,25	0,29	0,23	0,19	0,18	0,11	0,18	0,18
Mittelwert	24,9	31,3	32,3	32,5	33,1	33,5	40,1	43,0	46,1	53,7
Min	12,0	9,3	12,8	13,8	13,1	11,7	12,9	8,3	16,2	17,0
Max	38,9	49,4	51,9	47,5	58,2	61,5	73,4	74,0	88,1	94,0
Faktor	3,2	5,3	4,1	3,4	4,4	5,3	5,7	8,9	5,4	5,5
Tax Grenze	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	51,0	55,0	58,0	N/A

Bei der empirischen Analyse des sportlichen Gleichgewichts der beiden Unterligen AL und NL wird deutlich, dass auch die Luxussteuern das sportliche Gleichgewicht nicht – wie angenommen – erhöht, sondern eher verringert haben (siehe Tabelle 5).

Tabelle 5: Veränderung des sportlichen Gleichgewichts in der MLB (Eigene Berechnung. Datenquelle: MLB 2000a)

	Liga	1994	1995	1996	1994-96	1997-99	1997	1998	1999
VI	NL	1,44	1,45	1,48	1,46	1,86	1,31	2,33	1,93
VI	AL	1,11	1,91	1,78	1,60	1,69	1,57	1,82	1,68

Der Vorteil der Luxussteuern liegt im Vergleich zu den Gehaltsgrenzen darin, dass die Kleinstadtteams tatsächlich finanziell subventioniert werden. Hausman/Leonard präferieren dieses Arrangement, da sie die Allokation von Superstars nicht behindert und die Wirtschaftskraft von finanzschwachen Teams unterstützt (HAUSMAN/LEONARD 1997, 623).

¹¹ In 1997 und 1998 lag der Steuersatz bei 34%. Vgl. STAUDOHR, 1999, 85-86.

Die Luxury Tax dürfte jedoch ähnliche Umgehungsaktivitäten provozieren wie die Salary Caps. Durch die Sanktionierung der überproportionalen Spielstärke liefert die Investition in Spieler weniger Anreize. Demnach müssten auch die Spielergehälter sinken bzw. der Anstieg gebremst werden. Doch auch dafür liefern die empirischen Daten keine Evidenz.

Die Ende 2000 abgeschlossenen Verträge zeigen, dass die Luxussteuern nur geringe disziplinierende Wirkungen auf die Clubbesitzer der MLB entfalten. Der Vertrag von A. Rodriguez mit den Texas Rangers zeigt, wie die Restriktionen umgangen werden: Durch die kontinuierlich ansteigenden Gehaltszahlungen profitiert der Clubeigner von den jährlich steigenden Steuergrenzen (siehe Tabelle 6). Der Signing Bonus wird nur rechnerisch auf mehrere Jahre verteilt, so dass Spielraum für weitere Kaderverstärkungen bleibt. Ein Teil des Gehalts wird als Rente deklariert und wird somit ebenfalls nicht auf das zu versteuernde Gehalt angerechnet.

Tabelle 6: Zahlungsplan des Vertrags von A. Rodriguez mit den Texas Rangers (Eigene Darstellung, Datenquelle: MLB (2000a))

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2020	Summe
Gehälter	16	17	18	18	21	21	23	24	24	24	--	206
Def. Pay	-	--	--	--	--	--	--	--	--	--	36	36
Signing Bonus	2	2	2	2	2	--	--	--	--	--	--	10
Beträge in US-\$, Gesamtwert 252 Mio. US-\$, Barwert 180 Mio. US-\$.												

Eine nivellierende Gleichverteilung von Talenten durch das Draft System kann negative Effekte auf den Vermarktungswert einer Liga entfalten. Das Zusammenwirken von Draft und Salary Cap kann in der NBA und NFL verhindern, dass Superstars zu dem Team transferiert werden, in dem sie die größte Wertschöpfung für das Team und die Liga erwirtschaften können. Hausman/Leonard haben anhand von empirischen Daten den Wert von Superstars in der NBA analysiert. Die Autoren kommen zu dem

Ergebnis, dass die positiven internen und externen Vermarktungseffekte von M. Jordan in einem Kleinstadtteam nicht erreichbar gewesen wären.¹²

2.2 Regeln zur Limitierung von Gehaltssummen in den europäischen Fußballligen

Im Vergleich zu den amerikanischen Verhältnissen ist der europäische Arbeitsmarkt für Profisportler derzeit weitgehend unreglementiert. Daher haben die Spielergewerkschaften auch nie eine vergleichbare Bedeutung erworben (siehe Tabelle 7).¹³

Tabelle 7: Darstellung der Arbeitsmarktrestriktionen im europäischen Fußball (Eigene Darstellung)

	Gehalts- grenzen	Kader- restriktionen	Draft- Verfahren	Reservierun- gs-klauseln	Spieler- zustimmung	Transferent- schädigung
Europ. Ligen	N	N (1)	N	N (2)	J	N (3)
(1) aber Ausländerklausel [max. Anzahl Non-EU-Spieler: 3] (2) nur in Ausbildungsverträgen, siehe deutschen 3+2-Ausbildungsvertrag (3) derzeit nur bei Transfers während der Vertragslaufzeit						

In der Bundesliga (BL) und Premier League (PL) sind nach dem Bosman-Urteil die Transferzahlungen stark angestiegen (siehe Tabelle 8). Dabei muss berücksichtigt werden, dass auch die Einnahmen – insbesondere aus der TV-Vermarktung – in dieser Zeit stark angestiegen sind. Die steigenden Gehalts- und Transfersummen dürften somit nur teilweise auf das Bosman-Urteil zurückzuführen sein.

¹² „Michael Jordan’s marginal value in Chicago, was likely greater than it would have been in Sacramento.“ HAUSMAN/LEONARD 1997, 591.

¹³ Mit Ausnahme der Professional Footballers Association (PFA) in England, die 1960 mit einer Streikdrohung für die Aufhebung von Gehaltsgrenzen sorgte. Vgl. SZYMANSKI, 1999, 138.

Tabelle 8: Entwicklung der Gehalts- & Transferzahlungen in Bundesliga und PL (Eigene Darstellung)

		1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
BL	Gehälter in Mio DM	190,8	214,2	270,0	340,2	403,2	511,2	621,0
BL	Transfer in Mio DM	97,2	97,2	115,2	158,4	151,2	176,4	250,2
PL	Gehälter in Mio GBP	N/A	64,0	80,0	100,0	135,0	190,0	245,0
PL	Transfer in Mio GBP	45,8	42,0	38,0	106,0	83,0	77,0	127,0

Seit dieser Gehaltsexplosion wird bei den nationalen und europäischen Spitzenverbänden die Einführung von Gehaltsobergrenzen diskutiert. Unterschiede in den Rahmenbedingungen erschweren die Umsetzung der Salary Caps im europäischen Raum. Im Gegensatz zu den amerikanischen Ligen haben die europäischen Ligen keine Stand-Alone-Position. Fußball wird mittlerweile auf allen Kontinenten auf einem hohen sportlichen und wirtschaftlichen Niveau betrieben. Die Mobilität von Fußballspielern ist verhältnismäßig hoch, so dass eine Begrenzung der Spielergehälter innerhalb eines Landes oder einer Region Abwanderungstendenzen initiieren würde. Ein nationaler oder regionaler Alleingang erscheint daher aus Konsumenteninteressen und Wettbewerbsgesichtspunkten wenig erfolgversprechend.¹⁴

Die internationale Verzahnung der Fußballwettbewerbe (bis hin zur World Club Championship auf internationaler Ebene) erfordert auch eine weltweit einheitliche Gehaltsgrenze.¹⁵ Die Spezifikation und

¹⁴ Interessante Aufschlüsse wird in diesem Zusammenhang die zukünftige Entwicklung in der amerikanischen Fußballliga (MLS) liefern. Der Salary Cap der Liga dürfte solange Bestand haben, bis die amerikanischen Spieler ein – für Europa interessantes – Leistungsniveau erreicht haben. Danach dürfte die MLS Probleme mit der Einhaltung des Caps bekommen, da die Spieler verstärkt auswandern werden.

¹⁵ Siehe zu den Problemen eines nationalen Alleingangs bzgl. Gehaltsgrenzen die MLS. Der für die Etablierung notwendige Reputationsgewinn durch internationale Starspieler wird

Implementierung erscheint jedoch schwierig, da die Wirtschaftskraft der einzelnen Fußballnationen erheblich variiert. Gehaltsobergrenzen dürften auch in den europäischen Ligen Umgehungs- und Ausweichaktivitäten provozieren. In Kollusion von Clubs und Spielern fänden vermutlich weitere nonpekuniäre (Bsp. Dienstwagen, Firmenwohnung) und pekuniäre (Bsp. Einzelsponsorenverträge) Vergütungsformen Anwendung. Die in den europäischen Ligen gängige Praxis der „schwarzen Kassen“, aus denen Spieler steuerfrei finanzielle Mittel erhalten, dürfte ausgeweitet werden.

Die Vermutung, die finanzstarken Clubs könnten die Einführung von Salary Caps in Europa vereiteln, muss differenzierter hinterfragt werden. Letztlich haben überwiegend die Spitzenclubs an den explodierten Gehältern für Starspieler zu leiden. Die Präsidenten der G14-Clubs haben auch mehrmals in der jüngsten Vergangenheit Gehaltsgrenzen gefordert. Die Clubmanager der europäischen Spitzenclubs dürften jedoch Individual Caps präferieren, da sie keine weitere Einschränkung der Gehaltssummen beinhalten und die Attraktivität der führenden Teams für Starspieler erhöhen.

Die Spieler bzw. Spielergewerkschaften werden die größte Oppositionsgruppe bei der Einführung von Gehaltsgrenzen bilden. Der zu erwartende, erhöhte Zulauf könnte den europäischen Spielergewerkschaften somit langfristig eine mit den USA vergleichbare Machtposition ermöglichen. Letztlich werden wahrscheinlich wiederum rechtliche Bedenken die Einführung von Gehaltsobergrenzen verhindern.

durch die Gehaltsrestriktionen behindert. Selbst in die Jahre gekommene internationale Spitzenspieler können mit der aktuellen Gehaltsobergrenze nicht angelockt bzw. nicht gehalten werden. Vgl. TRECKER 2000, 20.

Collective Bargaining Agreements (CBA) werden anders als in den USA vom europäischen Recht nicht protektioniert.¹⁶

3 Lösungsansätze zur Dämpfung der Gehaltsexplosion im europäischen Fußball

Die amerikanischen Regelungen basieren vorwiegend auf der direkten Beeinflussung der Spielernachfrage. Die unterschiedlichen Rechtsverständnisse zwingen die europäischen Verbände, andere Lösungsansätze zu untersuchen. Es ist daher zu prüfen, ob mit einer Beschränkung der Ausgaben- oder Einnahmenseite eine indirekte Beeinflussung der Spielernachfrage erfolgen könnte.

3.1 Beschränkung der Ausgabenseite durch UEFA-Lizenzierungsverfahren

Die UEFA hat in Anlehnung an das DFB-Lizenzierungsverfahren ein eigenes Verfahren entworfen, das ab der Saison 2001/2002 als Mindeststandard in allen UEFA-Verbänden umgesetzt werden soll. Das europäische Verfahren verfolgt die Zielsetzung, die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit der Clubs zu verbessern sowie deren Transparenz und Bonität zu erhöhen. Durch die wirtschaftlichen Standards soll vorrangig das Ausscheiden eines Clubs aus finanziellen Gründen während des laufenden (europäischen) Wettbewerbs vermieden werden.

Die Betrachtung der Rentabilität der europäischen Clubs legt die Vermutung nahe, dass die siegmaximierende Ausrichtung der europäischen Clubmanager eine Disziplinierung erforderlich machen. Die Clubs, die in einer Publikumsgesellschaft firmieren, haben auf Grund der

¹⁶ Im Unterschied zu Europa wird der Berufssport in den USA kartellrechtlich privilegiert. Vereinbarungen, die auf kollektiven Verhandlungen beruhen, können nicht Gegenstand von Antitrust-Prüfungen werden. Vgl. KLINGMÜLLER 1998, 128. Siehe auch STAUDOHRAR 1999, 75.

verdünnten Verfügungsrechte und unzureichenden Corporate Governance keine ausreichenden Anreize, effizient zu wirtschaften. Dies kann dazu führen, dass die europäischen Clubs Investitionen in Spielstärke tätigen, bis der finanzielle Spielraum ausgeschöpft bzw. der Break-Even erreicht ist (KÉSENNE 1999b).

Die wirtschaftlichen Kriterien des Lizenzierungsverfahrens erfordern einen ausgeglichenen Liquiditäts- und Finanzplan und ein positives Nettovermögen am Saisonende (UEFA 2000, 6-8). Diese Kriterien könnten als Ansatzpunkt für mögliche Restriktionen gelten. Neben der Finanzplanung sollte bspw. ein ausgeglichenes oder sogar positives wirtschaftliches Ergebnis vorgeschrieben werden. Alternativ könnten teamindividuelle Gehaltsobergrenzen als Prozentsatz der Gesamteinnahmen festgelegt werden. Somit werden Investitionsexzesse einzelner Clubs und die Gesamtnachfrage nach Spielern gemindert.

Das Lizenzierungsverfahren kann jedoch nur Disziplinierungseffekte generieren, wenn die Einhaltung der Angaben kontrolliert und bei Verstoß spürbar sanktioniert wird. Die Androhung, einen Club bei Nichterfüllung der Kriterien aus dem europäischen Wettbewerb auszuschließen, dürfte ein geeignetes Drohpotenzial besitzen.

Die Problematik des Lizenzierungsverfahrens liegt in der Prognostizierbarkeit des sportlichen und wirtschaftlichen Erfolgs.¹⁷ Die Einnahmemöglichkeiten von Clubs im europäischen Wettbewerb

¹⁷ Ein weiterer Problembereich ist das Zusammenspiel von nationalen und europäischen Bestimmungen. Die nationalen Verbände haben die Möglichkeit, weitere strengere Kriterien zu etablieren. Die UEFA-Anforderungen stellen somit nur Mindestanforderungen dar. Diese Regelung benachteiligt im europäischen Wettbewerb wiederum die Clubs mit strengeren nationalen Auflagen. Ein einheitlicher europäischer Standard erscheint daher erforderlich, um die Gleichbehandlung aller Clubs zu gewährleisten.

divergieren erheblich. Dabei sind es gerade die Clubs die signifikante Investitionen auf dem Spielermarkt tätigen, um für den europäischen Wettbewerb gerüstet zu sein. Grundvoraussetzung für die Umsetzung dieser Regelung auf europäischer Ebene ist auch die Angleichung der Rechnungslegungsstandards und Bilanzierungsmethoden (z.B. IAS). Die Wahlrechte für die Bilanzierung von Spieler- und Immobilienwerten müssen einheitlich festgelegt werden, da diese Positionen bei den meisten Clubs die größten Aktivpositionen in der Bilanz darstellen (MICHIE/SHRADDHA 1999, 139). Zusätzlich könnte die Regulierung auch negative Effekte erzeugen, wenn Clubs mit dem Verkauf von Vermögensgegenständen außerordentliche Erträge realisieren oder Rechte für zukünftige Einnahmen verkaufen, um ein ausgeglichenes Jahresergebnis zu erzielen.

Die Beschränkung der Ausgabenseite ist insofern kritisch, da sie auf Grund des Pay-Performance-Zusammenhangs in den europäischen Ligen eine „Fixierung“ der Spielstärke und Tabellenpositionierung bedeuten könnte. Diversifikationsbestrebungen und der dringend notwendige Ausbau bzw. die Modernisierung von Stadionkapazitäten könnten durch die wirtschaftlichen Beschränkungen verhindert werden. Die Regelung würde demnach die Clubs bevorzugen, die bereits über wirtschaftliche Geschäftsfelder und moderne Stadien verfügen. Die Limitierung der Gehaltszahlungen an die individuelle Leistungsfähigkeit eines Clubs ist auch keine effiziente Lösung. Diese Regelung sanktioniert Kleinstadtteams, die mit einer flacheren Kostenfunktion einen größeren Anteil in Spielerausgaben investieren könnten. Letztlich werden, wie bei allen Eingriffen in die Verfügungsrechte von Teamsportunternehmen, Ausweich- und Umgehungsaktivitäten provoziert, die wiederum Governance-Strukturen erforderlich machen.

3.2 Beschränkung der Einnahmenseite durch Einnahmenverteilung

Die verstärkte Umverteilung von Einnahmen könnte einen weiteren Lösungsansatz darstellen. Durch eine Glättung der Erlössprünge verlieren die Clubs die Anreize zu eskalierenden Investitionen in Spielstärke. Geht man davon aus, dass die Spieler in Abhängigkeit von ihrem Grenzwertprodukt entlohnt werden, so ist zu erwarten, dass die Gehälter der Spieler zurückgehen.¹⁸ Infolge der sinkenden Spielergehälter dürften alle Clubs durch eine erhöhte Rentabilität profitieren.

In den europäischen Fußballligen bietet sich der TV-Pool der Champions League (CL) zur Umverteilung an, da zum einen die Einnahmen zentral generiert werden und zum anderen durch eine erhöhte Allokation dieser Erträge die Attraktivität des europäischen Wettbewerbs deutlich verringert wird. Gerade die europäischen Spitzenclubs (z.B. Real Madrid, FC Barcelona, Lazio Rom, Juventus Turin) entfachen auf europäischer Ebene einen Rüstungswettlauf, der Spill-Over-Effekte auf die nationalen Wettbewerbe erzeugt.

Die G14-Clubs werden sich jedoch vehement gegen eine Subventionierung von finanzschwachen Teams und Nationen durch CL-Einnahmen wehren. Die Ausrichtung auf den kurzfristigen sportlichen Erfolg wird eine Zustimmung zu Umverteilungsregelungen erschweren. Die Clubs, die als Aktiengesellschaft firmieren, haben die Interessen von mehreren Stakeholdern zu berücksichtigen. Die gewinnmaximierenden Aktionäre werden eine wirtschaftliche und sportliche Schwächung nicht akzeptieren.

¹⁸ „Star players are worth less to teams when there is more generous gate sharing ...“ QUIRK/FORT 1999, 92 und „Reducing the value to win decreases the value of players, ..., leads to lower average salaries.“ ROSEN/SANDERSON 2000, 24.

Der langfristige Wohlfahrtsgewinn dürfte von den handelnden Akteuren nicht erkannt werden.¹⁹

Sollte es zu einer verstärkten Umverteilung kommen, so ist zu berücksichtigen, dass dieser Umverteilungsvertrag wohl inhärent instabil wäre, da der Vertrag gegen die Interessen der Nettozahler abgeschlossen sein dürfte. Es ist zu befürchten, dass sich die europäischen Spitzenclubs langfristig in einer autonomen European Super League zusammenschließen werden (KIPKER 2001).

4 Resümee und Implikationen

Die Restriktionen des amerikanischen Arbeitsmarkts scheinen auf Grund der rechtlichen Rahmenbedingungen in Europa nicht durchsetzbar zu sein. Die Salary Caps sind nur theoretisch geeignet, nivellierende Wirkungen auf das Leistungsgefälle zu entfalten. Die empirisch nachgewiesene Wirkungslosigkeit in den amerikanischen Ligen dürfte aber eher auf das Zusammenwirken mehrerer Reglementierungen, deren Anwendungsform und auf die unterschiedlichen Verhaltensweisen der Clubeigner und Spieler zurückzuführen sein.

Eine indirekte Beschränkung der Nachfrage nach Spielern über ein Lizenzierungsverfahren oder durch verstärkte Einnahmenverteilung scheint hingegen effizientere Lösungsansätze für die europäischen Probleme zu liefern. Das UEFA-Lizenzierungsverfahren bietet – trotz einiger Schwachstellen – einen Ansatzpunkt zur Disziplinierung der europäischen (Spitzen-)Clubs. Das Verfahren kann auch als Grundlage für die Umsetzung weiterer Maßnahmen dienen, da es erstmalig einen einheitlichen Rechnungs- und Publizitätsstandard schafft.

¹⁹ „Owners (and fans) of individual teams are selfish, even though they share common interests.“ ROSEN/SANDERSON 2000, 4.

Die amerikanischen Regelungen sind nur theoretisch in der Lage, die Gehälter von Teamsportlern zu beschränken und somit eine Umverteilung von den Spielern zu den Clubs zu gewährleisten.

Tabelle 9: Internationaler Vergleich der Anteile der Gehälter am Umsatz (Status 1998-2000, Eigene Berechnung)

	NBA 1999	NFL 1997	MLB 1997	Premier L. 1999	Bundesliga 1999	Primera D. 1999
Umsatzanteil	58%	62%	59%	59%	61%	64%

Der Vergleich der Gehaltsanteile in Tabelle 9 zeigt, dass die Spieler international annähernd gleiche Anteile am Umsatz erhalten. Zimbalist argumentiert, dass die inoffiziellen Anteile auf Grund der Side Payments und Unreported Salaries in den amerikanischen Ligen sogar noch höher liegen (ZIMBALIST 2000, 99). Somit bleiben die Restriktionen auch den Nachweis schuldig, das Gehaltsniveau überproportional senken zu können. Die starke Position der amerikanischen Gewerkschaften und die Häufung der Spielerstreiks dürften dafür gesorgt haben, dass die gehaltsmindernden Effekte der Restriktionen des Spielersmarktes in den Major Leagues neutralisiert wurden.

Die institutionellen Arrangements im amerikanischen Arbeitsmarkt für Profispieler sind somit nicht nur in Bezug auf die Angleichung der Spielstärken wirkungslos bis kontraproduktiv, sie erzielen im internationalen Vergleich auch keine deutlich niedrigeren Gehaltskosten. Darüber hinaus dürften die Regelungen erhebliche Transaktionskosten bei der Anbahnung, Verhandlung, Kontrolle und Durchsetzung erzeugen. Ferner verursachen die Aktivitäten der Umgehung und Sanktionierung weitere Kosten. In Bezug auf die Effizienzkriterien Produktions- und Transaktionskosten bieten die europäischen, weitgehend liberaleren Regelungen somit deutliche Nettovorteile.

Die empirischen Studien zeigen, dass die gewählten Restriktionen nicht geeignet sind, dass sportliche Gleichgewicht in den Major Leagues zumindest mittelfristig zu gewährleisten. Die Beibehaltung der Regelungen dürfte allein das Resultat der höheren Marktmacht gegenüber den Spielern sein. Zum Erreichen eines sportlichen Gleichgewichts wären mehrere Maßnahmen notwendig. Problematisch ist aber, dass ein Initialeingriff in den Spielermarkt weitere institutionelle Arrangements erfordert (Bsp. Flankierung des Teams Caps durch einen Individual Cap). Zum einen müssten Unterinvestitionen vermieden werden, d.h. alle Major Leagues müssten Defektionssteuern einführen. Zum anderen müssen diese Arrangements tatsächlich durchgesetzt werden. Die Durchsetzung könnte durch das härtere Vorgehen des Commissioners erzielt werden. Wichtig erscheint in diesem Kontext, die Grenzen so zu wählen, dass eine kritische Masse von Clubs erreicht wird, die sich an das Limit halten wollen. Die aktuellen Grenzen scheinen diese Masse nicht zu erreichen. Auch zeigen die Bestrafungen und die Sanktionenkataloge, dass die Clubs nur ein geringes Interesse an der Durchsetzung der Gehaltsgrenzen haben.²⁰

²⁰ Dabei dürfte es reichen, die Strafen kurzfristig hart einzusetzen, um somit eine Vielzahl von Clubs zur Regeleinhaltung zu animieren. Der Bandwagon-Effekt könnte dafür sorgen, dass sich das neue Gleichgewicht von selbst stabilisiert. Siehe dazu DIXIT/NALEBUFF 1997, 246.

Literaturverzeichnis

- DIXIT, A.K. und NALEBUFF, A.J.: Spieltheorie für Einsteiger. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1997.
- FORT, R. (2000): Aktuelle und historische Abschlusstabellen sowie Finanz- und Gehaltsdaten aller Major Leagues. <http://users.pullman.com/rodfort>.
- FRICK, B.: Management Abilities, Player Salaries and Team Performance. *European Journal for Sport Management*, 1998, Nr. 5, S. 6-22.
- FRICK, B.: Betriebliche Arbeitsmärkte im professionellen Sport: Institutionenökonomische Überlegungen und empirische Befunde. In: BÜCH, M.-P. [Hrsg.]: *Sportökonomie 1 – Märkte und Organisationen im Sport: Institutionenökonomische Ansätze*. Schorndorf: Hofmann, 2000, S. 43-76.
- FRICK, B.: Das Einkommen von Superstars und Wasserträgern im professionellen Teamsport: Ökonomische Analyse und empirische Befunde. *ZFB*, 2001, Nr. 71, S. 701-720.
- FRICK, B., DILGER, A. und PRINZ, J.: Arbeitsmarktsregulierung und nachvertraglicher Opportunismus: Die Verhaltensfolgen garantierter Handgeldzahlungen in der NFL. Unveröffentlichtes Arbeitspapier, Universität Witten/Herdecke, 2002.
- HAUSMAN, J.A. und LEONARD, G.K.: Superstars in the National Basketball Association: Economic Value and Policy. *Journal of Labor Economics*, 1997, Vol. 15, S. 586-624.
- KÉSENNE, S. (a): The Impact of Salary Caps in Professional Team Sports. Research Paper, UFSIA, Faculty of Applied Economics, Antwerpen, 1999.

-
- KÉSENNE, S. (b): Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports. Research Paper, UFSIA, Faculty of Applied Economics, 1999.
- KIPKER, I.: Die ökonomische Strukturierung von Teamsportwettbewerben. Aachen: Shaker, 2001.
- KLINGMÜLLER, A.: Die rechtliche Struktur der US-amerikanischen Berufssportligen am Beispiel der National Basketball Association. 1998, Münster: Lit-Verlag.
- MICHIE, J. und SHRADDHA, V.: Is Paul Ince an Asset or a Liability? Accounting and Governance in Football. In: HAMIL, S., MICHIE, J. und OUGHTON, C. [Hrsg.]: The Business of Football. Edinburgh: Mainstream Publishing, 1999, S. 139-157.
- MLB 2000a: Aktuelle und historische Abschlusstabellen der einzelnen Baseball-Divisionen.
www.majorleaguebaseball.com/baseball/mlb/standings.html 2000
- MLB 2000b: Finanzdaten zu allen Clubs der Major Leagues Baseball.
www.baseball1.com/bb-data.html, 2000.
- PRESTON, I., ROSS, S. und SZYMANSKI, S.: Seizing the Moment: A Blueprint for Reform of World Cricket. Unpublished Working Paper, Imperial College London, 2000.
- QUIRK, J. und FORT, R.: Cross-subsidization, Incentives, and Outcomes in Professional Team Sports Leagues. Journal of Economic Literature, 1995, Nr. 33, S. 1265-1299.
- QUIRK, J. und FORT, R.: Pay Dirt – The Business of Professional Team Sports. Paperback Edition, New Jersey: Princeton University Press, 1997.

-
- QUIRK, J. und FORT, R.: *Hard Ball – The Abuse of Power in Pro Team Sports*. New Jersey: Princeton University Press, 1999.
- SANDERSON, A. und SIEGFRIED, J.: *The Implications of Athlete Freedom to contract: Lessons from North America*. *Journal of the Institute of Economic Affairs*, 1997, Nr. 17, S. 7-12.
- ROSEN, S. und SANDERSON, A.: *Labor Markets in Professional Sports*. NBER Working Paper Series 7573, Cambridge, 2000. www.nber.org/papers/w7573.
- STAUDOCHAR, P.: *Salary Caps in Professional Team Sports*. In: JEANRENAUD, C. und KÉSENNE, S. [Hrsg.]: *Competition Policy in Professional Sports*. Antwerpen: Standaard Editions, 1999, S. 71-89.
- SZYMANSKI, S.: *The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers*. In: JEANRENAUD, C. und KÉSENNE, S. [Hrsg.]: *Competition Policy in Professional Sports*. Antwerpen: Standaard Editions, 1999, S. 133-160.
- TRECKER, J.: *MLS still looking for a way to score*. *Street & Smith's Business Journal of Sports*, 13.03.2000, S. 25-30.
- UEFA Task Force: *Dokumentation Lizenzierungsverfahren*. Unveröffentlichtes Arbeitspapier, 2000, Nyon.
- VROOMAN, J.A.: *A General Theory of Professional Sports Leagues*. *Southern Economic Journal*, 1995, Nr. 61, S. 971-990.
- ZIMBALIST, A.: *Economic Issues in the 1998-1999 NBA Lockout and the Problem of Competitive Balance in Professional Sports*. In: KERN, W.S. [Hrsg.]: *The Economics of Sports*. Kalamazoo: Upjohn Institute, 2000, S. 93-114.