



**Institut für Rundfunkökonomie
an der Universität zu Köln**

Manfred Kops

**Ist der Markt ein geeignetes Verfahren
zur Bestimmung der Einkommen von Fußballspielern?**

**Arbeitspapiere
des Instituts für Rundfunkökonomie
an der Universität zu Köln**

Heft 140

Köln, im August 2000

Arbeitspapiere des Instituts für Rundfunkökonomie

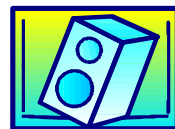
ISSN der Arbeitspapiere: 0945-8999

ISBN des vorliegenden Arbeitspapiers 140: 3-934156-25-8

Schutzgebühr 6,-- DM

Die Arbeitspapiere können im Internet eingesehen
und abgerufen werden unter der Adresse
<http://www.rundfunkoekonomie.uni-koeln.de>

Mitteilungen und Bestellungen richten Sie bitte per Email an:
rundfunkinstitut@cs.com
oder an die u. g. Postanschrift



**Institut für Rundfunkökonomie
an der Universität zu Köln**

Hohenstaufenring 57a
D-50674 Köln
Telefon: (0221) 23 35 36
Telefax: (0221) 24 11 34

Manfred Kops

**Ist der Markt ein geeignetes Verfahren
zur Bestimmung der Einkommen von Fußballspielern?***

1. Problemstellung.....	1
2. Der Markt ist ein geeignetes Verfahren zur Einkommensbestimmung - auch von Fußballspielern	3
3. Der Markt honoriert bei der Einkommensbestimmung nicht nur die sportliche Leistungsfähigkeit von Fußballspielern, sondern auch ihre mediale Verwertbarkeit.....	6
4. Der Markt für Fußballspieler weist Konstruktionsmängel auf, die die Äquivalenz zwischen Leistungsfähigkeit und Einkommenshöhe mindern.....	9
5. Zusammenfassung und Ausblick.....	13
Literatur	15

* Vortrag, den der Verfasser auf der Jahrestagung des Arbeitskreises „Sportökonomie“ am 15. April 2000 an der Universität zu Köln als Korreferat zum Referat von Erik Lehmann „Verdienen Fußballspieler was sie verdienen“ gehalten hat. Der vorliegende Beitrag wird in gekürzter und leicht veränderter Form zusammen mit den anderen auf dieser Veranstaltung vorgetragenen Referaten und Korreferaten veröffentlicht in Schellhaaß, Horst M. (Hrsg.): Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen, Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e.V., Band 3, Hofmann-Verlag, Schorndorf 2000.

Manfred Kops

Ist der Markt ein geeignetes Verfahren zur Bestimmung der Einkommen von Fußballspielern?

1. Einführung

Die Presse berichtet täglich über die hohen und scheinbar permanent steigenden Einkommen der Fußballprofis. In Deutschland verdienen die Spieler der Ersten Bundesliga in der Saison 1998/99 z. B. im Durchschnitt 2,349 Mio DM pro Jahr; und eine kleine Gruppe von Spitzenverdienern bringt es auf Jahreseinkommen zwischen 5 und 11 Mio DM.¹ Diese hohen Einkommen, die den Durchschnittsverdienst eines deutschen Arbeitnehmers um ein Vielfaches übersteigen, wie auch die hohen Unterschiede zwischen den Fußballprofis, haben in der Öffentlichkeit, aber auch unter Ökonomen, zu einer Debatte darüber geführt, welche Faktoren die Höhe dieser Einkommen bestimmen und ob solche Faktoren die hohen Einkommen(sunterschiede) rechtfertigen.

Von den Erklärungen, die in diesem Zusammenhang in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur angeboten werden,² bevorzuge ich als Hobbyfußballer die sogenannte „Theorie der Superstars“, die die hohen Popularitäts- und Einkommensunterschiede unter anderem aus dem „Zufall“ erklärt, „im richtigen Moment am richtigen Ort zu sein und von einem Spielerbeobachter „entdeckt“ zu werden“,³ - bestätigt sie doch meine schon immer gehegte Überzeugung, nur deshalb nicht zum bewunderten und viel verdienenden Fußballnationalspieler geworden zu sein, weil damals, z. B. im Halbfinalspiel des B-Jugend-Turniers in Euskirchen, als ich nacheinander vier Gegner ausgespielt und dann den Ball aus 30 Metern in den Winkel geknallt hatte, kein Spielerbeobachter anwesend war.

Andererseits mußte ich als Ökonom damit rechnen, daß die empirischen Überprüfungen dieser Theorie „auf eine Widerlegung der These vom „zufälligen Star“ hin(deuten).“⁴ In den Zeiten der vielfachen Wiederholung jedes Torschusses per Super-Slowmotion ist die sportliche Leistung von Berufsfußballern bestens inspizierbar – zumindest von den Fachleuten, die in den Vereinen als Trainer, Manager und Spielerbeobachter für den Einkauf und die Gehaltsverhandlungen zuständig sind. Insofern handelt es sich bei dieser Leistung um ein perfektes Inspektionsgut, bei dem keine Gründe für eine zufällige oder adverse Preisbildung erkennbar sind,⁵ sich die Einkommen vielmehr nach den bekann-

¹ Diese Werte werden in einer neuen Studie von LEHMANN (2000, S. 23) genannt.

² Siehe für einen Überblick LEHMANN 2000, S. 1ff.

³ Siehe ADLER 1985, zitiert nach LEHMANN 2000, S. 4.

⁴ LEHMANN 2000, S. 27

⁵ Zur Definition von Inspektionsgütern und ihrer Abgrenzung zu Erfahrungs- und Vertrauensgütern siehe etwa FRITSCH u. a. 1993, S. 185ff., zur Erklärung adverser Selektion und atypischer Preise bei nicht inspizierbaren Gütern bzw. asymmetrisch verteilter Information siehe ebenda, S. 188ff.



ten ökonomischen Regeln, hier nach dem neoklassischen Gesetz der Lohntheorie (Grenzproduktivitätstheorie)¹ bilden: Die hohen Einkommen von Spitzenfußballern und auch die hohen Unterschiede zu den vielen „durchschnittlich“ – verdienenden Fußballprofis sind Folge der hohen Grenzproduktivität, die solche Fußballer erzielen, indem sie ihren Teams zu mehr Toren, einem besseren Tabellenrang, einer höheren Popularität und – damit verbunden – zu höheren Einnahmen verhelfen (Abschnitt 2).

Bei genauerem Hinsehen wird man allerdings unsicher, ob der Markt wirklich die Fähigkeit besitzt, Fußballspieler nach ihrer (sportlichen) Leistung zu entlohnen: Zum einen honoriert der Markt auch bestimmte Eigenschaften von Spielern, die nicht deren sportliche Leistungsfähigkeit beeinflussen, sondern ihre Eignung als „Vermarktungsobjekt“ des Vereins, insbesondere ihre mediale Attraktivität (Abschnitt 3). Hinzu kommt als wichtigerer Einwand, daß der im Berufs(-fußball)sport angewandte Marktmechanismus einige Konstruktionsfehler aufweist, aufgrund derer die Einkommen der Spieler nicht unerheblich von ihrer (Grenz-)Produktivität abweichen, mit der Folge eines insgesamt zu hohen Einkommensniveaus von Fußballprofis und einer zu großen und schief verteilten Streuung innerhalb dieser Berufsgruppe (Abschnitt 4).

¹ Siehe hierzu KÜLP 1980.

2. Der Markt ist ein geeignetes Verfahren zur Einkommensbestimmung - auch von Fußballspielern

Die Versuche einer empirischen Bestimmung der Leistungsdeterminanten von Berufsfußballern müssen sich angesichts der Probleme, die eine Erhebung gültiger und zuverlässiger Leistungsdeterminanten aufwirft, auf wenige, relativ einfach beobachtbare und „allgemein zugängliche“ Determinanten beschränken, wie das Alter der Spieler, die Zahl der absolvierten Spiele, der geschossenen Tore und Torvorlagen und der gewonnenen Duelle.¹ Andere Merkmale, die für die Leistungsfähigkeit von Fußballmannschaften ebenfalls von zentraler Bedeutung sind und die jeder Trainer für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Fußballers als wichtig erachtet, müssen bei diesen Ansätzen außer Betracht bleiben, weil sie in der erforderlichen Fallzahl nur mit übermäßigem Aufwand erhoben werden können oder/und weil ihr Einfluß mit den Besonderheiten der einzelnen Teams variiert. Dazu gehören zum einen psychische und soziale Merkmale der Spieler (wie ihre Motivations- und Integrationskraft), zum anderen Merkmale, die für die Zusammensetzung des Teams, etwa im Hinblick auf „Spielertypen“ (Abwehr-/Angriffsspieler, Links-/Rechtsfüßler, „Individualist“/Mannschaftsspieler etc.)² und Persönlichkeitstypen (aggressiv/ausgleichend, offensiv/defensiv) wichtig sind.

Von daher verwundert es nicht, daß solche Schätzungen nur einen vergleichsweise geringen Teil der Varianz der Spielergehälter erklären.³ Und es ist zu erwarten, daß die Erklärungskraft solcher Modelle in dem Maß steigt, in dem solche Formen mannschaftsbezogener Merkmale und „weicher“ individueller Merkmale einbezogen werden.⁴ Höhere Gehälter erklären sich damit zum Beispiel nicht nur aus der Fähigkeit eines Spielers, mehr Tore zu schießen oder genauere Pässe zu schlagen als andere Spieler, sondern auch aus seiner höheren Integrations- und Motivationskraft, oder daraus, daß er aufgrund seiner Sprachkenntnisse, seiner Nationalität oder seiner Freundschaft zum Spieler Y besser ins Team paßt. Die (unterschiedlichen) Spielergehälter wären damit weiterhin Ausdruck ihrer (unterschiedlichen) sportlichen Leistungsfähigkeit – bzw. in der Terminologie der neoklassischen Lohntheorie – ihrer unterschiedlichen sportlichen Grenzproduktivität. Und sofern die sportliche Leistungsfähigkeit von Fußballern auch bezüglich solcher Merkmale ein „Inspektionsgut“ ist, über das die Spieler (Anbieter) und die Vereine (Nachfrager) symmetrisch informiert sind, bleibt der Markt das adäquate Verfahren der Einkommensbestimmung.

¹ Siehe LEHMANN 2000, der für diese Merkmale signifikante Zusammenhänge mit der Höhe der Spielereinkommen ermittelte.

² Siehe zur Unterscheidung solcher Spielertypen WEICHBRODT 2000.

³ So kann z. B. LEHMANN mit den von ihm berücksichtigten Spielermerkmalen nur 29 % (Modell „Historie“) bzw. 39 % (Modell „Saison 99“) der Varianz erklären.

⁴ Mögliche Formen solcher „soft skills“ nennt LEHMANN 2000, S. 16ff. Daneben hängt die Höhe der Spielergehälter von – hier nicht interessierenden - sportarten-, liga- und vereinspezifischen Faktoren ab. Siehe hierzu ebenda, S. 11ff.



Für manche Merkmale, zum Beispiel die Zugehörigkeit zu einem bestimmten „Spielertypus“, kann eine solche Inspizierbarkeit angenommen werden: Die Entscheidungsträger in den Vereinen besitzen in der Regel langjährige Erfahrung, aufgrund derer sie solche Attribute unschwer beurteilen können, etwa durch ein „Probetraining“ oder durch Videoaufzeichnungen.¹ Hinsichtlich anderer Merkmale, etwa der oben erwähnten Charaktereigenschaften, ist die Leistungsfähigkeit eines Fußballprofis zwar ein Erfahrungsgut (oder gar ein Vertrauensgut);² auch hier können durch die Kenntnisse der Nachfrager (Trainer, Spielerbeobachter, Manager), kombiniert mit Verfahren des sog. „Screening“,³ die Informationsasymmetrien zwischen Leistungsanbietern und -nachfragern aber so gering gehalten werden, daß sie im Berufsfußball nicht größer sein dürften als in anderen Bereichen und der Markt somit auch die Einkommen von Berufsfußballern ebenso gut festlegen kann wie bei anderen Berufsgruppen.

Ob die schwerer inspizierbaren, „weichen“ Leistungsmerkmale tatsächlich in die Entscheidungen der Vereine einfließen, ist allerdings dennoch fraglich. Den Vereinen ist es bei dem hohen Erwartungs- und Leistungsdruck, dem die Trainer und Manager im Profifußball ausgesetzt sind, nämlich kaum möglich, Spielern, die im Hinblick auf „objektive“ und leicht erkennbare Merkmale leistungsfähig sind (wie die im Verlauf der Karriere erzielten Tore und Titel), die geforderten Gehälter und Ablösesummen zu verweigern, selbst wenn man von ihnen aufgrund ihrer Spielweise, ihrer Persönlichkeitsmerkmale, ihrer bereits angesparten Einkünfte, aufgrund erwarteter „Integrationsprobleme“ oder wegen leistungshemmender Einflüsse, die durch ein gestörtes Gehaltsgefüge entstünden, keine Steigerung der Mannschaftsleistung erwartet. Speziell wenn die Vereinskassen durch den Verkauf eines gerade „abgewanderten“ Spielers gefüllt worden sind, dürfte es vielen Vereinen schwer fallen, die von den Fans

¹ In dem Zusammenhang sollte nochmals erwähnt werden, daß die Einstufung als „Inspektionsgut“ nicht nur von Merkmalen des Gutes abhängt, sondern auch von der Qualifikation der Marktteilnehmer (hier der Nachfrager). Deshalb mag ein Rennpferd für den Normalbürger ein Erfahrungs- oder Vertrauensgut sein, während das gleiche Pferd für einen erfahrenen Pferdehändler ein Inspektionsgut ist.

² Dazu gehören einige kaum diagnostizierbare Verletzungen und Krankheiten von Berufsfußballern und das Leistungsverhalten in extremen, seltenen Situationen – etwa die Fähigkeit, einen Elfmeter zu versenken, wenn dieser über die Champions League und damit über Vereinseinkünfte in Millionenhöhe entscheidet. Allerdings mögen gute Trainer die Fähigkeit besitzen, auch solche versteckten oder schwer inspizierbaren Eigenschaften von Fußballspielern zu erkennen und bei der Aufstellung der Mannschaft zu berücksichtigen.

³ Als „Screening“ werden Verfahren bezeichnet, die in der Lage sind, mit vertretbaren Transaktionskosten die asymmetrische Verteilung der Information zu lasten der Nachfrager zu verringern (siehe FRITSCH u. a. 1993, S. 193ff.). Zu ihnen gehören etwa die Aktivitäten gemeinschaftlich genutzter (und finanzierter) Institutionen, die aufwendige Untersuchungen der angebotenen Güter vornehmen (TÜV, DM-Test) oder bestehende Informationen sammeln, systematisieren und für einen transaktionskostenarmen Abruf zur Verfügung stellen (Archive, Normierungsinstitute, Verbraucherberatungseinrichtungen etc.). -- Die Profivereine haben zum Teil aufwendige Verfahren entwickelt, mit deren Hilfe sie Informationen über die Eigenschaften von Berufsfußballern erheben. Viele Vereine setzen für diese Aufgabe z. B. professionelle Spielerbeobachter „Scouts“ ein, Bayer Leverkusen zusätzlich auch Angestellte des Bayer-Konzerns, die sich in allen Teilen der Welt dieser Aufgabe widmen.



und den lokalen Medien geforderten Einkäufe „kompletter“ Spieler mit Hinweis auf solche – kaum belegbare – Faktoren zu verweigern.¹

Das würde, zusammen mit der Kurzfristigkeit, mit der die Fußballfans und die an den Vereinseinnahmen Partizipierenden von den Vereinen, speziell von den Trainern, Erfolge erwarten, erklären, warum viele verdiente (und viel verdienende) Spieler in den Profiligen hoch dotierte Verträge erhalten, obwohl die Trainer andere Spieler vorziehen, die sie aufgrund der von ihnen durchaus als relevant erkannten „weichen“ Determinanten für leistungsfähiger halten.² Die dem Markt zugeschriebene Fähigkeit, die Einkommen nach dem Maßstab der Grenzproduktivität zu bemessen, wäre dann nicht mehr vollständig gegeben, und Berufsfußballer würden dann auch nicht mehr zwingend das ihrer sportlichen Leistung entsprechende Einkommen erzielen.³

-
- ¹ Eine Ausnahme bildet unter diesem Aspekt der 1. FC Köln, der nach dem Aufstieg in die 1. Liga für die Saison 2000/2001 auf den Einkauf von „Stars“ verzichtet und statt dessen neun Nachwuchsspieler verpflichtet hat. Ewald Lienen beantwortete in einem Interview im Kölner Stadtanzeiger („Wir haben uns gegen Stars entschieden“, 5./6. 8. 2000) die Frage: „Was sprach dafür, für das zur Verfügung stehende Geld neun Spieler zu holen, und was dagegen, wenige Stars zu verpflichten“, u. a. wie folgt: „Es ist eine Grundsatzentscheidung, ob ich glaube, daß ich als Aufsteiger plötzlich zwei Superstars verpflichten soll, die zwei bis drei Mal so viel verdienen wie der aktuelle Spitzenverdiener. Wir hätten den Sergej Barbaréz verpflichten können, nur wäre das ein Schritt in eine exorbitante Höhe gewesen, den wir nicht tun wollen. Dieses Spannungsverhältnis wollten wir nicht.“
 - ² Aktuelles Beispiel im deutschen Profifußball ist Tennis Borussia Berlin, das in der Saison 1999/2000 mit einem hohem Budget eine Truppe altgedienter und viel verdienender, meist ausländischer „Millionarios“ mit dem Ziel einkaufte, in der gleichen Saison in die erste Liga aufzusteigen. Die Motivation der Spieler, deren Integrierbarkeit in eine Mannschaft, die Möglichkeit der Fans, sich mit dieser Mannschaft zu identifizieren und andere Erfolgsfaktoren, die einem erfahrenen Trainer wie Winfried Schäfer sicherlich nicht unbekannt sind, blieben dabei unberücksichtigt. Am Ende der Saison stand der Verein nicht auf dem erhofften Aufstiegsplatz, sondern blieb durch die Schützenhilfe von St. Pauli durch einen Punkt vom sportlichen Abstieg verschont (er erhielt für die Spielzeit 2000/2001 vom DFB dennoch keine Lizenz, weil er die dafür erforderlichen finanziellen Bedingungen nicht erfüllen konnte).
 - ³ Abhilfe schaffen könnten hier längerfristige – und eingehaltene - Verträge mit den Trainern und eine Minderung des externen Einflusses durch erlösorientierte (Medien-)Unternehmen und Verwertungsgesellschaften. Allerdings weist die Realität derzeit eher in die umgekehrte Richtung.



3. Der Markt honoriert bei der Einkommensbestimmung nicht nur die sportliche Leistungsfähigkeit von Fußballspielern, sondern auch ihre mediale Verwertbarkeit

Während der Markt somit möglicherweise auf der einen Seite bestimmte Determinanten der sportlichen Leistungsfähigkeit von Fußballern vernachlässigt, honoriert er auf der anderen Seite Spielereigenschaften, die nicht deren *sportliche* Leistungsfähigkeit betreffen, sondern ihre Fähigkeit, dem Verein Erlöse zu verschaffen (im folgenden als „ökonomische“ Leistungsfähigkeit bezeichnet). Dies erklärt sich aus dem Umstand, daß für marktgesteuerte Fußballvereine sportlicher Erfolg nur ein Zwischenziel ist, das für die erzielbaren Erlöse sehr wichtig ist, aber nicht die einzige Determinante des wirtschaftlichen Erfolges darstellt. Der Spieler wird deshalb nicht als Faktor zur Erreichung des Zwischenziels „sportlicher Erfolg“ beschäftigt (und bezahlt) sondern als Faktor zur Erreichung des Endziels „wirtschaftlicher Erfolg“.

Damit aber werden die Gehälter der Spieler nicht nur durch die bisher diskutierten Determinanten ihrer sportlichen Leistungsfähigkeit bestimmt, sondern auch durch „nichtsportliche“ Leistungsdeterminanten, insbesondere ihre mediale Attraktivität. Diese hängt zum ersten davon ab, inwieweit sich die Spieler dazu eignen, daß sich die Fans mit ihnen „identifizieren“ (und deshalb häufiger deren Spiele im Stadion oder am Fernsehen verfolgen oder mehr Vereinstrikots mit deren Namenszug kaufen). Welche Faktoren hierfür maßgeblich sind, ist im einzelnen noch zu klären, eine wichtige Rolle spielen vermutlich die nationale oder regionale Herkunft, der private Lebensstil und die von den Spielern in den Medien geäußerten Ansichten. Aber auch die Art und Weise, wie ein Spieler seine Tore bejubelt oder seine Mütze anzieht, mag von Bedeutung sein.¹

Eine andere wichtige nichtsportliche Leistungsdeterminante ist die mediale Attraktivität für die Printmedien. Spieler, über die die Presse häufig berichtet, weil sie originelle Sprüche klopfen, sind für die Popularität (und den wirtschaftlichen Erfolg) wertvoller als Spieler, die sich, etwa wegen fehlender Sprachkenntnisse, in der Presse nie äußern. Selbst Spieler, die wegen ihrer privaten Eskapaden in die Schlagzeilen geraten, dürften unter diesem Gesichtspunkt attraktiv sein – nach dem Motto „Besser schlechte Nachrichten als gar keine“. Und ein Spieler, der hervorragend Fußball spielt, mit einem Spice Girl verheiratet ist und – gefundenes Fressen für die Britische Boulevardpresse – sogar deren Slips trägt, ist für jeden Verein ein Glücksfall. -- Spieler, die die von den Fans gewünschte regionale Identität besitzen (Lottner in Köln), einen von den Fans begrüßten privaten Lebensstil führen (Eigenrauch in Schalke), über die

¹ Siehe zum Kult, der z. B. in Großbritannien um die Person David Beckhams gemacht wird, dessen Homepage unter www.becks.4mg.com/engver/maine.htm. Umgekehrt können Vereine einen massiven Popularitäts- und Einnahmenverlust erleiden, wenn sie solche Merkmale bei ihrer Einkommenspolitik ignorieren. Siehe hierzu etwa den mit dem Einkauf von Andrea(s) Möller verbundenen basisdemokratischen Aufstand der Schalke-Fans, im Internet gut dokumentiert unter www.moeller-raus.de.



rhetorische Fähigkeit verfügen, den Fans „aus dem Herzen zu sprechen“ oder auch „nach dem Mund zu reden“ (...) oder mit einem Spice Girl verheiratet sind (Beckham in Manchester), werden deshalb mehr verdienen als Spieler, die möglicherweise besser Fußball spielen können, für die Medien aber weniger attraktiv sind.

Es wäre interessant, diese Zusammenhänge empirisch zu überprüfen. Dabei müßte zum ersten ermittelt werden, welche Attribute der medialen Attraktivität mit welcher Stärke (auch relativ zur sportlichen Leistungsfähigkeit) die Spielergehälter beeinflussen.¹ Interessant, aber noch aufwendiger, wäre es auch, die Einflußstärke der medialen Verwertbarkeit für die Höhe der Spielereinkommen im Zeitablauf zu betrachten. Vermutlich hat sie sich erhöht, weil die Einkünfte aus Fernsehrechten, aus der Zweitverwertung in anderen Medien und aus dem Merchandising über die Jahre stark gestiegen sind, während die relative Bedeutung der Einnahmen aus dem Stadionbesuch erheblich gesunken ist.²

Diese Veränderungen der Einnahmestrukturen haben ihrerseits wiederum Rückwirkungen auf die Verfahren und Regeln, mit denen der Fußball ökonomisch verwertet wird (und damit auf den relativen Stellenwert sportlicher versus medialer Leistungsdeterminanten). Amateurvereine, die sich ausschließlich aus Beiträgen der Aktiven finanzieren, können die Spieltermine, Anstoßzeiten, die Zahl und Länge von Spielunterbrechungen und die Spielregeln mit Blick auf die von den Akteuren selbst verfolgten sportlichen Ziele und den von ihnen bevorzugten Charakter der Sportart Fußball festlegen, unbeeinflusst von ökonomischen Restriktionen. Und auch die Profivereine brauchten bei der Organisation ihres Spielbetriebs nur wenige ökonomische Gesichtspunkte zu berücksichtigen (wie z. B. die von den Zuschauern bevorzugten Wochentage und Tageszeiten), solange sie sich fast ausschließlich über die Einnahmen aus dem Stadionbesuch finanzierten. Dagegen bewirkt die in den letzten Jahren entstandene Finanzierungsstruktur, bei der die Einnahmen aus Fernsehübertragungen, bei einzelnen Vereinen auch bereits die Einnahmen aus der Produktvermarktung (Merchandising) eine hohe Bedeutung gewonnen haben, daß die mit einer erlösmaximierenden Verwertung der Fußballspiele verbundenen Anforderungen häufiger und stärker mit den sportlichen Regeln und auch mit den Interessen der Zuschauer und der Aktiven konfliktieren. Wenn die Vereine diese Konflikte autonom entscheiden können, werden sie die Verwertungsregeln – ein-

¹ LEHMANN (2000) hat hierzu, abgesehen von der Herkunft der Spieler aus EU-Ländern, osteuropäischen Ländern und „sonstigen Ländern“ (für die er einen signifikanten Zusammenhang mit der Einkommenshöhe ermittelt hat), keine Merkmale erhoben, was angesichts der schwierigen Operationalisierbarkeit solcher Merkmale verständlich ist.

² Der Endpunkt dieser Entwicklung wurde in der Saison 1999/2000 schon fast erreicht, als einige Europapokalspiele, für deren Übertragung die beteiligten Vereine zweistellige Millionenbeträge kassierten, vor fast leeren Rängen stattfanden. Abgesehen von den damit verbundenen Einnahmeausfällen durch Stadionbesucher sollte dies auch deshalb zum Anlaß genommen werden, die Entgeltpolitik der Vereine und Verbände zu korrigieren, weil dadurch längerfristig auch die Attraktivität der Fernsehübertragungen (und damit die Höhe der Einnahmen aus Übertragungsrechten) gemindert wird.



schließlich der Spielregeln – den ökonomischen Erfordernissen anpassen.¹ Am Ende dieses Kommerzialisierungsprozesses wird Spice Girl Victoria zusammen mit ihrem David bei Arsenal stürmen, sofern das die Besucherzahlen und Einschaltquoten des Vereins hochtreibt.²

Auch bei diesem komplexeren Set von Leistungsmerkmalen gewährleistet der Markt, um es mit dem Titel der Arbeit von LEHMANN (2000) auszudrücken, daß „Fußballspieler(innen) verdienen, was sie verdienen“. Ihre Leistungsfähigkeit wird dann allerdings noch weniger als bisher anhand sportlicher Kriterien bewertet, sondern noch stärker an ihrer ökonomischen Leistungsfähigkeit, dem Verein über die verschiedenen Verwertungsformen Einnahmen zu verschaffen. Die für den Fußball heute – auch im Vergleich zu anderen Sportarten³ - noch enge Verbindung zwischen sportlicher und ökonomischer Leistungsfähigkeit würde sich damit weiter lockern. Dies empirisch nachzuweisen ist allerdings schwierig, weil dafür viele „weiche“ personale Merkmale medialer Attraktivität erhoben werden müßten.

-
- ¹ Das heißt die Profivereine (und auch die Verbände, die sich aufgrund von Segregationsdrohungen den Vereinswünschen beugen) werden diejenigen Verwertungsverfahren und –regeln wählen, die ihre Erlöse maximieren. Z. B. werden sie eine weitere Halbzeit (oder dann besser: Drittpause) und zusätzliche Auszeiten einführen, innerhalb derer im Fernsehen Werbespots und in den Stadien Lautsprecherwerbung verbreitet werden kann, sie werden die Spieltage noch stärker entzerren (längerfristig dürften dann an jedem Wochentag Partien ausgestrahlt werden); und wenn die Kasse stimmt, wären sie auch bereit, am Spielfeldrand oder unter der Dusche Reporter zuzulassen, die vor und nach dem Spiel und während der zahlreichen Spielunterbrechungen kurze Interviews führen würden ... Damit konfliktierende Ansprüche der Spieler (etwa auf Schutz ihrer Privatsphäre), der Stadionbesucher und Fernsehzuschauer (etwa darauf, von Lautsprecherdurchsagen und Werbeeinblendungen verschont zu werden) oder gar Gemeinwohlinteressen (etwa der aus gesellschafts- oder familienpolitischen Gründen gewünschte Schutz vor einer Inflationierung von Fernsehdirektübertragungen) würden nur berücksichtigt, falls die damit verbundenen Einnahmeausfälle (etwa aufgrund der bei zusätzlichen Werbeeinblendungen zurückgehenden Einschaltquoten) höher wären als die durch die veränderten Verwertungsregeln erzielten Einnahmewachse. – Der Markt ist deshalb zwar das für die Durchsetzung der Erwerbsinteressen der Spieler, nicht aber das für die Durchsetzung der Zuschauer- und Gemeinwohlinteressen geeignetste Verfahren.
 - ² Bei der Mentalität der deutschen Fußballzuschauer wäre diese Innovation allerdings unangebracht, da aufgrund der damit verbundenen Verluste an Ernsthaftigkeit und Glaubwürdigkeit des Fußballs Einnahmeausfälle entstehen dürften, die über die zusätzlich erzielbaren Einnahmen hinausgehen dürften (es sei denn, man übernehme und verschärfe einschlägige Elemente der Bekleidungsordnung des Dt. Volleyball-Verbands ...).
 - ³ Stärker als beim Fußball hängt der sportliche Erfolg bei manchen Sportarten, wie z. B. beim Tanzsport oder beim Eiskunstlaufen, auch vom attraktiven Äußeren der Akteure ab. Bei anderen Sportarten, wie etwa dem Berufscachen, bei dem Show und Klamauk dominieren, ist dagegen ein martialisches Erscheinungsbild und schauspielerisches Talent der Akteure gefragt; während sportliche Qualitäten hier weniger entscheidend sind (wahrscheinlich würden die meisten gutverdienenden Proficatcher von zweitklassigen Amateurboxern oder –ringern nach kurzer Zeit auf die Bretter geschickt). Damit stellt sich im übrigen die (auch steuerrechtlich interessante) Frage, ob eine Veranstaltung überhaupt noch als Sport eingestuft werden sollte, wenn die Bedeutung der sportlichen Leistungsmerkmale im Vergleich zu anderen Erfolgskriterien ein bestimmtes Maß unterschreitet.

4. Der Markt für Fußballspieler weist Konstruktionsmängel auf, die die Äquivalenz zwischen Leistungsfähigkeit und Einkommenshöhe mindern

Während die bisherigen Überlegungen die Eignung des Marktes als einem Verfahren bestätigten, die Einkommen von Fußballern leistungsgerecht (wenn auch nicht mehr auf die sportlichen Leistungen beschränkt) festzulegen, stellen die im folgenden aufgezeigten Konstruktionsmängel diese Fähigkeit in Frage.

Zu diesen Mängeln gehören erstens die sog. Netzwerkexternalitäten, die im vorliegenden Zusammenhang darin bestehen, daß ein Fußballspieler nicht nur dadurch nutzt, daß er für seinen eigenen Verein Leistungen erbringt, sondern auch dadurch, daß er dies für andere Vereine, insbesondere für seinen bisherigen Verein, *nicht* (mehr) tut. Besonders hoch ist der damit verbundene Zusatznutzen bei Spielern, auf die das taktische Konzept seines bisherigen Vereins (möglicherweise sogar dessen gesamte in der Vergangenheit betriebene Planung und Einkaufspolitik) zugeschnitten war. Deshalb werden solche, meist im zentralen Mittelfeld oder als Sturmspitzen agierende „Schlüsselspieler“ sogar von Vereinen „weggekauft“, die für dessen Spielposition bereits einen eben so guten oder gar besseren Spieler besitzen.

Auch diese Form des Nutzens schlägt sich in den Spielergehältern nieder. Dagegen werden die Kosten, die der Vereinswechsel dem alten Verein verursacht, über den Markt nicht internalisiert. Folge ist erstens ein – im Vergleich zum „gesamtwirtschaftlichen“ Wert¹ des Spielers – zu hohes Einkommen. Zudem wird die Einkommensverteilung schief (linkslastig),² da der mit dem Wegkauf verbundene Zusatznutzen (bzw. aus Sicht der verkaufenden Vereine: die mit dem Transfer verbundenen Kosten) mit dem Knappheitsgrad eines Spielertyps überproportional steigt, d. h. das Einkommen einiger weniger, schwer ersetzbarer und für das Spielkonzept einer Mannschaft wichtiger Spieler überdurchschnittlich erhöht. Allerdings lassen sich auch solche, theoretisch unstrittig wichtigen Einkommensdeterminanten empirisch nur mit großem Aufwand erfassen, weil sie sich weniger aus personalen Merkmalen der Spieler erklären als aus deren unterschiedlich hoher Substituierbarkeit innerhalb eines taktisch bzw. strategisch unterschiedlich ausgerichteten und jeweils über unterschiedliches „Spielermaterial“ verfügenden Vereins.

Die Schiefe der Einkommensverteilung innerhalb der Fußball-Profiligen wird durch einen weiteren Konstruktionsmangel noch verstärkt. Dieser besteht darin, daß die Teams nicht nur innerhalb der nationalen Ligen miteinander konkurrieren (und sich die innerhalb dieser Ligen erwirtschafteten Erträge teilen), sondern die erfolgreicher Teams gleichzeitig an internationalen Wettbewer-

¹ „Gesamtwirtschaftlich“ hier zu verstehen als Summe des internen Nutzens, den ein Spieler seinem jeweiligen Verein stiftet, und des externen Nutzens (bzw. der externen Kosten), den (die) ein Spieler den anderen Vereinen der Liga, insbesondere seinem vorherigen Verein, stiftet (verursacht).

² In den von LEHMANN (2000, S. 23) ermittelten Daten kommt diese Schiefe der Einkommensverteilung durch die hohe Abweichung zwischen Mittelwert und Median zum Ausdruck.



ben teilnehmen dürfen.¹ Dadurch können sie ihre Spieler und die Organisationsstruktur ihres Vereins sowohl für die Erwirtschaftung von Einnahmen in den nationalen Wettbewerben als auch für die Erwirtschaftung von Einnahmen in den internationalen Wettbewerben verwerten, d. h. es entstehen Synergieeffekte, durch die an die Stelle eines linearen Zusammenhangs zwischen Mannschaftsleistung (in Abbildung 1a auf der Ordinate abgetragen)² und Mannschaftserlösen (auf der Abszisse abgetragen) ein progressiver Zusammenhang tritt, weil ab einer bestimmten Leistung (bzw. ab einem bestimmten Tabellenplatz in der nationalen Liga) die Erlöse aus der nationalen Liga durch Erlöse aus den internationalen Ligen (in Abbildung 1b die Dreiecke ACD bzw. BCE)³ ergänzt werden. Dadurch verändert sich auch die Verteilung der Erlöse: Während sie bei ausschließlich nationalem Spielbetrieb normalverteilt ist (Abbildung 1a), wird sie linkslastig, weil vergleichsweise wenige Vereine zusätzlich zu den Einnahmen aus dem nationalen Ligawettbewerb Einnahmen aus internationalen Wettbewerben erzielen.

Dies verursacht zum einen – hier nicht zu erörternde – Interessenkonflikte und Wettbewerbsverzerrungen⁴ (die längerfristig dazu führen dürften und sollten, strikt zwischen Teams zu trennen, die nur an nationalen Wettbewerben teilnehmen, und Teams, die nur an internationalen Wettbewerben teilnehmen). Zum anderen führen sie – ähnlich wie die zuvor erörterten Netzwerkexternalitäten – zu einer Schiefverteilung der Spielereinkommen: Die mit der Mehrfachnutzung verbundene höhere Grenzproduktivität erhöht die Einkommen derjenigen Spieler, die an der Champions League oder den UEFA-Cup-Wettbewerben teilnehmen;⁵ dadurch wird, ähnlich wie bei den Mannschaftsleistungen und –erlösen, auch zwischen den Spielerleistungen und Spielereinkommen der zunächst lineare Zusammenhang (Abbildung 1c) progressiv (Abbildung 1d).⁶

¹ Die relativ komplizierten Regeln für die Teilnahme an der Champions League und den UEFA-Cup-Wettbewerben werden beschrieben in www.uefa.com/UEFCup/Format.asp.

² Die Mannschaftsleistung für eine gesamte Spielzeit kann entweder durch ihren Platz in der Abschlusstabelle oder – besser – durch die Zahl der innerhalb der Spielzeit erworbenen Punkte gemessen werden. Für eine Liga mit 18 Mannschaften (und 34 Paarungen) ergibt sich dann ein Mindestwert von 0 Punkten und ein Höchstwert von 102 Punkten.

³ Die Position der Punkte A bzw. B, die die Teilnahmeberechtigung eines Vereins in Abhängigkeit von seiner Leistung in der nationalen Liga beschreiben, hängt von den in Fußnote 1 erwähnten Qualifikationsbestimmungen ab; die Position der Punkte D bzw. E, die die Höhe der Einnahmen aus den internationalen Ligen im Verhältnis zu den Einnahmen aus den nationalen Ligen beschreibt, ergibt sich aus den Gesamteinnahmen, die in den internationalen Ligen erwirtschaftet werden und aus den Regeln für die Verteilung dieser Gesamteinnahmen auf die daran teilnehmenden Vereine.

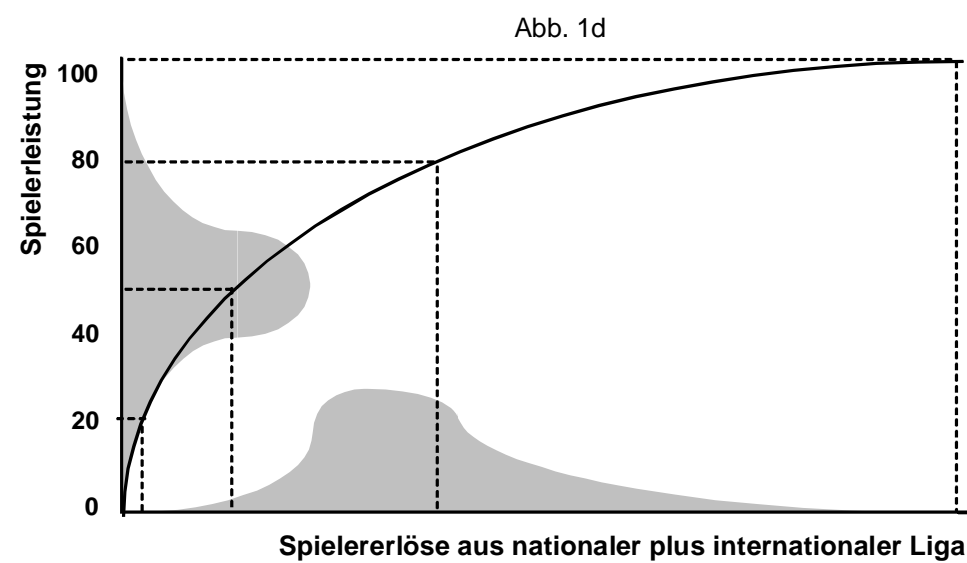
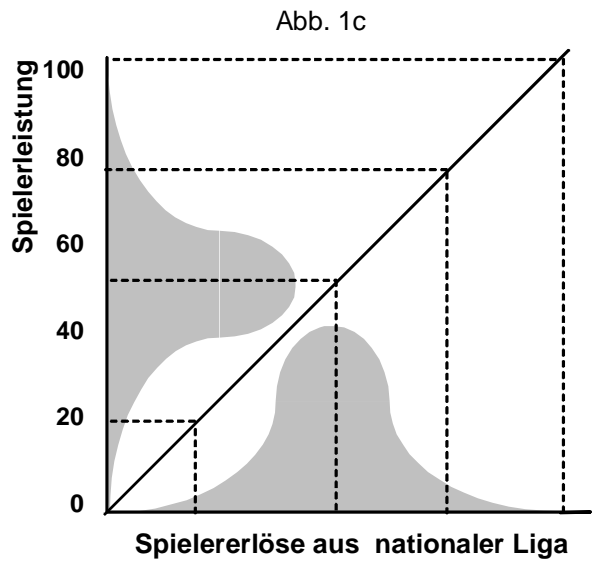
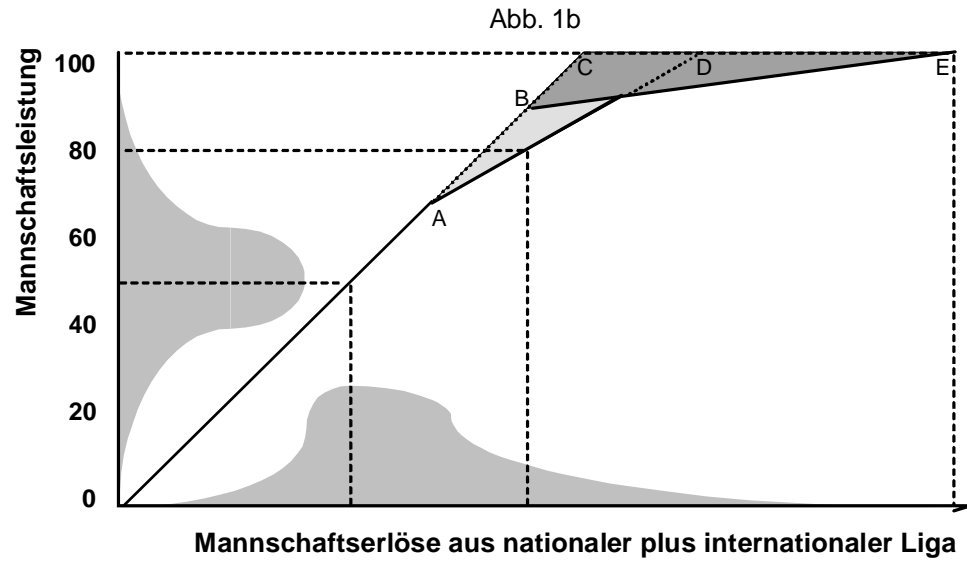
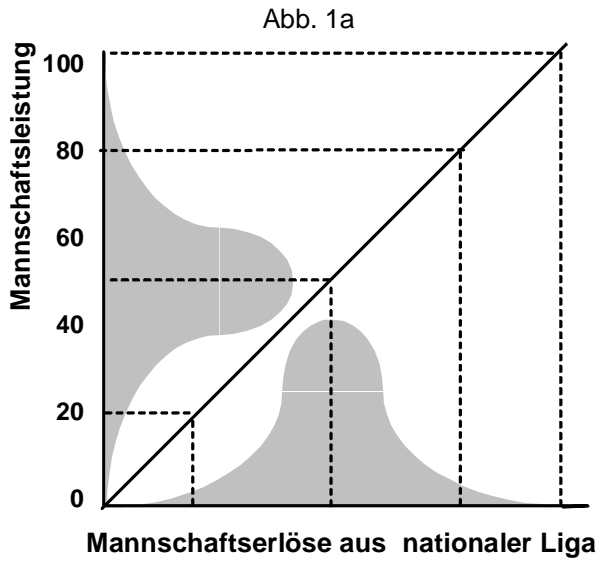
⁴ Siehe hierzu ENDERLE 2000.

⁵ Deshalb zahlen Vereine, die an internationalen Wettbewerben teilnehmen, c. p. höhere Gehälter und Ablösesummen als Vereine, die nicht teilnehmen.

⁶ Hinzu kommt, daß die Spieler derjenigen Teams, die sich durch ihre Leistungen in den nationalen Ligen für internationale Wettbewerbe qualifizieren, eine höhere Grenzproduktivität erzielen als Spieler derjenigen Teams, die sich nicht qualifizieren. Deshalb zahlen Vereine, die sich berechnete Chancen für die Qualifikation an einem internationalen Wettbewerb ausrechnen, c. p. höhere Gehälter und Ablösesummen (finanziert aus venture capital) als Vereine, bei denen diese Chance gering ist. Auch dies führt zu zusätzlichen Einkommen und damit einer zusätzlichen Schiefe der Einkommensverteilung.



Abbildung 1:
Einkünfte aus den internationalen Fußballligen
als Ursache für die Schiefe Verteilung der Spielereinkommen





Ein letzter hier erwähnter Konstruktionsfehler betrifft die fehlende Internalisierung bestimmter Kosten des Ligabetriebs. Zu nennen sind hier etwa die mit den Spielen der nationalen und internationalen Ligen verbundenen Kosten für Polizei- und sonstige Sicherheits- und Ordnungskräfte (bei internationalen Begegnungen neuerdings z. B. verstärkt für den Einsatz von Kräften des Bundesgrenzschutzes), außerdem auch die Kosten für die Erstellung und Unterhaltung der Fußballstadien, die zum ganz überwiegenden Teil noch von der öffentlichen Hand (in Deutschland von den Kommunen) getragen und den Vereinen nur zum Teil angelastet werden. Daß die Bürger, auch die am Fußball nicht interessierten Bürger, diese Kosten durch ihre Steuern finanzieren sollen, ist schwer zu rechtfertigen, wenn die Spieler, Manager und Funktionäre der Profivereine gleichzeitig Jahreseinkommen kassieren, die die meisten Steuerzahler in ihrem gesamten Erwerbsleben nicht verdienen. Hier zieht auch nicht das Argument, daß auch die Veranstaltungen anderer Organisationen, z. B. die Sportveranstaltungen anderer Sportverbände oder kultureller und religiöser Organisationen, Kosten verursachen, die von der öffentlichen Hand getragen werden. Ob der Staat das Ausschlußprinzip gegenüber solchen Organisationen anwendet, kann und sollte er mit Blick auf den von ihnen gestifteten Gemeinnutzen und auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit entscheiden. Und bei Organisationen, deren Gemeinnutzen gering und/oder deren finanzielle Leistungsfähigkeit hoch ist, sollte er das Ausschlußprinzip für die von ihm erbrachten Leistungen stärker durchsetzen als bei Organisationen, die einen hohen Gemeinnutzen stiften oder/und deren finanzielle Leistungsfähigkeit gering ist.

Dadurch würde keinesfalls der Markt aus distributiven Gründen außer Kraft gesetzt, sondern es würde im Gegenteil ein Mangel des Marktes beseitigt, indem externe Kosten internalisiert würden. In welchem Maß sich die Markteinkommen der Fußballprofis dadurch verringerten, läßt sich aufgrund der Schwierigkeiten, die mit der Qualifizierung und Quantifizierung aller der öffentlichen Hand entstehenden Kosten des Profifußballs verbunden sind, schwer abschätzen. Selbst wenn die Wirkung quantitativ nicht allzu hoch wäre, wäre sie als politischer Beitrag zur Korrektur der Verteilungsergebnisse eines Marktes, der in mehrfacher Hinsicht Konstruktionsfehler aufweist, zu begrüßen. Man sollte auf sie deshalb auch dann nicht verzichten, wenn sich andere Staaten dieser Politik nicht anschließen und im Zuge der - auch für Berufssportler beobachtbaren - Globalisierung der Märkte eine Abwanderung einiger Spitzenverdiener droht.¹

¹ Gleiches gilt in noch stärkerem Maß für die Durchsetzung des nationalen Einkommensteuerrechts gegenüber Berufsfußballern. Daß einige Bundesligavereine in ihrem Interesse, Spitzenfußballer zu verpflichten und zu halten, die Steuerhinterziehung durch ihre Angestellten geduldet oder gar gefördert haben, läßt sich mit dem Argument, nur so könne man die für eine internationale Wettbewerbsfähigkeit des Deutschen Berufsfußballs erforderlichen Nettoeinkommen bezahlen, wohl kaum rechtfertigen. Es ist mit Blick auf die immer wieder bemühte Gemeinnützigkeit der Fußballvereine und die damit erworbenen Privilegien (etwa die oben erwähnte kostenlose Inanspruchnahme öffentlicher Ordnungskräfte) vielmehr ein Vergehen, das – auch um eine weitere Erosion der Abgabementalität zu verhindern – von den Steuerbehörden konsequent geahndet werden muß.

5. Zusammenfassung und Ausblick

Fußballprofis erzielen Einkommen, die ein Vielfaches über demjenigen „normaler“ Bürger liegen; überdies sind die Einkommensunterschiede innerhalb dieser Berufsgruppe wesentlich höher als in den meisten anderen Berufen. Ob diese Unterschiede gerechtfertigt sind, kann empirisch überprüft werden, indem der statistische Zusammenhang zwischen der Höhe des Einkommens eines Spielers und möglichen Determinanten seiner sportlichen Leistungsfähigkeit ermittelt wird.

Allerdings wird dieser Ansatz dadurch erschwert, daß solche Determinanten nur schwer benannt und quantifiziert werden können. Die meisten Arbeiten, die in dieser Weise vorgehen, können folglich nur einen vergleichsweise geringen Anteil der Varianz des Einkommens erklären. Erhöht werden könnte dieser Anteil, wenn „weiche“ Merkmale der sportlichen Leistungsfähigkeit von Fußballspielern erhoben würden, etwa ihre Integrations- und Motivationskraft oder ihre Verwendbarkeit innerhalb eines bestehenden Teams oder eines vorgegebenen taktischen Konzepts.

Die erklärte Varianz der Spielereinkommen könnte überdies durch die Einbeziehung von Merkmalen erhöht werden, die nicht die sportliche Leistungsfähigkeit von Berufsfußballern messen, sondern ihre „wirtschaftliche Leistungsfähigkeit“ (als Fähigkeit, ihrem Verein Einkünfte aus den verschiedenen Vermarktungsformen von Fußball zu verschaffen), etwa ihre mediale Attraktivität. Da solche Merkmale im Zuge der Kommerzialisierung des (Fußball-)Sports noch an Bedeutung gewinnen dürften, werden auch die mit dem gewählten empirischen Ansatz verbundenen methodischen Probleme eher größer, zumal solche Merkmale noch schwerer operationalisierbar sind als die „soft skills“ der sportlichen Leistungsfähigkeit. Auch bei einer Einbeziehung solcher Merkmale dürfte der Markt das geeignete Verfahren der leistungsgerechten Einkommensbestimmung sein – wobei sich die Bewertung nicht mehr auf seine sportliche Leistungsfähigkeit beschränkt, sondern sich auf seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erweitert.

Diese Fähigkeit des Marktes wird allerdings durch verschiedene Konstruktionsfehler, insbesondere die beim Ligasport bestehenden negativen Netzwerkexternalitäten, die aus einer gleichzeitigen Teilnahme der Spieler an nationalen und internationalen Wettbewerben resultierenden Synergieeffekte (subadditiven Kosten) und die fehlende Internalisierung bestimmter, vom Staat getätigter Ausgaben des Ligabetriebs erheblich eingeschränkt. Dadurch weichen die Einkommen der Spieler nicht unerheblich von ihrer sportlichen und auch ökonomischen (Grenzproduktivität) ab, mit der Folge eines insgesamt zu hohen Einkommensniveaus von Profifußballern und einer zu hohen und schief verteilten Streuung innerhalb dieser Berufsgruppe. Unter Berücksichtigung dieser Konstruktionsmängel, die zum Teil durch eine Veränderung der Regeln des Ligabetriebs, zum Teil aber auch nur durch eine staatliche Regulierung beseitigt



werden könnten (und sollten), verliert der Markt viel von seiner Fähigkeit, Berufsfußballer leistungsgerecht zu entlohnen.

Nicht erörtert werden konnte im Rahmen dieser Arbeit die Frage, ob der Markt als Verfahren der Leistungsentlohnung aufgrund solcher Konstruktionsmängel oder auch aufgrund grundsätzlicher Einwände durch andere Verfahren, etwa durch hoheitliche Planung, ersetzt werden sollte. Allerdings kann diese Beschränkung nur mit der erforderlichen wissenschaftlichen Arbeitsteilung gerechtfertigt werden, nicht aber – wie dies z. B. LEHMANN (2000, S. 2) tut – mit der Begründung, es sei „nicht als Aufgabe der Ökonomie, darüber zu urteilen, ob Stars und Superstars ‘zuviel’ verdienen – oder nicht.“ Nach der hier vertretenen Auffassung ist die Frage, ob die bestehende marktliche Einkommensbildung im Profisport und insbesondere im Profifußball nicht durch eine hoheitliche Regelung ersetzt werden oder zumindest massiv korrigiert werden sollte, ganz im Gegenteil eine zuvorderst ökonomische Frage, sowohl hinsichtlich der damit aufgeworfenen anreiztheoretischen Probleme¹ als auch hinsichtlich der verteilungspolitischen Bedenken, die die Unterschiede zwischen den exorbitanten Einkommen von Spitzenfußballern und den niedrigen Einkommen ihrer Fans aufwerfen.² Ihr sollte deshalb intensiver nachgegangen werden.

¹ So wäre etwa zu hinterfragen, ob die auf dem Arbeitsmarkt grundsätzlich - und von LEHMANN (S. 3) auch für Berufsfußballer - angenommene "positive Korrelation von Output und Entlohnung" tatsächlich besteht. Wegen der geringeren Bedeutung von Arbeitsleid und dem hohen Stellenwert intrinsischer Motivation könnten bei diesem Beruf hohe Einkommen auch leistungsmindernd sein.

² Dabei braucht man sich nicht auf metaökonomische Begründungen einer Regulierung und Korrektur der marktlichen Einkommensverteilung zu beziehen, wie sie etwa die Sozialphilosophen anführen (vgl. RAWLS 1971), sondern kann auf ökonomische Ansätze, etwa die ökonomische Vertragstheorie (FRITSCH 1983, STEDEN 1987), zurückgreifen.



Literatur

- Adler, M.: Stardom and Talent, in: American Economic Review, Vol. 75, S. 208 - 212
- Enderle, G.: Die Vermarktung von Fernsehübertragungsrechten im professionellen Ligasport, erscheint in: Schriften zur Rundfunkökonomie, Band 8, Berlin 2000
- Külp, B.: Lohntheorie, in: HdWW, Bd. 5, Stuttgart/New York 1980, S. 73 – 99
- Lehmann, E.: Verdienen Fußballspieler was sie verdienen? Manuskript, Konstanz 2000 (erscheint in: Schellhaaß, Horst M. (Hrsg.): Sportveranstaltungen zwischen Liga- und Medieninteressen, Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e.V., Band 3, Hofmann-Verlag, Schorndorf 2000)
- Fritsch, M.: Ökonomische Ansätze zur Legitimation kollektiven Handelns, Berlin 1983
- Fritsch, M. u. a.: Marktversagen und Wirtschaftspolitik, München 1993
- Rawls, J.: A Theory of Justice, Oxford 1971 (dt.: Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt 1975)
- Steden, W.: Zur normativen Ökonomik privater Umverteilung, in: Müller, H. (Hrsg.): Wohlfahrtsökonomik und Gemeinwohl, Paderborn u. a. 1987
- Weichbrodt, W.: Soziologische Untersuchung ausgewählter Spielertypen, unveröffentlichtes Manuskript, Köln 2000

ISSN 0945-8999
ISBN 3-934156-29-0