

Gehaltsdeckel für deutsche Fußballstars

von Klaus F. Zimmermann

Bayern München und Borussia Dortmund dominieren die deutsche Fußballliga – sportlich und: finanziell. Das ist unfair und wettbewerbsverzerrend. Die USA zeigen wie man Superclubs wirksam ausbremst.

Wir Deutsche wie auch wir Europäer generell sind sehr stolz darauf, dass unsere Gesellschaft deutlich weniger geldgesteuert und allgemein fairer ist als die amerikanische. Allerdings gibt es mindestens eine eklatante Ausnahme, wo wir von den Amerikanern lernen können und müssen. Sie betrifft die schönste Nebensache der Welt, den Fußball. Dieser Befund wird wahrscheinlich eine ziemliche Überraschung für alle Europäer sein, die über die extrem hohen Spielergehälter in US amerikanischen Sportligen – vom American Football oder Basketball bis zum Baseball und Eishockey – hören und lesen.

Hierzulande gibt es eine rege Diskussion darüber, inwieweit Bayern München und Borussia Dortmund nicht zu dominant geworden sind und ob sich dieser Trend aufgrund ihrer Marktmacht beim Spieleraufkauf nicht noch weiter fortschreiben wird. Das würde dem echten Wettbewerb in der Bundesliga nicht gut tun. Immerhin haben die beiden Mannschaften seit 2000 insgesamt zehn Meisterschaften errungen sowie zahlreiche weitere Titel.

Gleiches gilt übrigens auch europaweit. In Spanien ist die Situation sogar noch eindeutiger. Der FC Barcelona und Real Madrid gewannen seit der Spielzeit 2000/2001 insgesamt elf nationale Meisterschaften. In England ist die Situation nur ein bisschen besser. Dort haben im selben Zeitraum drei Mannschaften – Manchester United, Arsenal und Chelsea – zwölf britische Premier League und acht FA Cup-Titel erobert. In den anderen europäischen Ländern ist es ähnlich; die Macht liegt bei ganz wenigen Superclubs.

Angesichts dieser bemerkenswerten Konzentration der sportlichen und damit verbundenen finanziellen Potenz stellt sich das Problem der Fairness im Sport durchaus sehr konkret. Es besteht nämlich die reale Gefahr, dass diese Klubs zu dominant und einflussreich geworden sind und ihre Überlegenheit sich weiterhin derart rasant steigert, dass alle anderen Konkurrenten mehr oder weniger mit ihrer Leistungsfähigkeit an den Rand gedrängt werden.

Diese Frage beschäftigt nicht nur die Sportwelt, Marketingexperten und Millionen von Fans, sondern auch uns Ökonomen, zumal solche, die sich mit dem Arbeitsmarkt und den beruflichen Aufstiegschancen beschäftigen.

Natürlich ist es eine legitime Position, dass Leute frei sein sollten, sich über ihre Dienstleistungen mit wem auch immer sie wollen zu einem beliebigen Preis zu einigen. Andererseits ist jede Gesellschaft – und jeder Berufsbereich auf ein Mindestmaß an Fairness angewiesen, um seine Wettbewerbsfähigkeit und letztlich auch seine Existenz zu sichern. Jedenfalls ist auch eine freiheitliche Ordnung auf Regeln für eine Konkurrenz zu fairen und ausgewogenen Bedingungen angewiesen.

Offenkundig ist die amerikanische Sportwelt pikanterweise besser in der Lage, diese beiden widerstreitenden Interessen miteinander auszugleichen. Das überrascht insbesondere deshalb, weil die amerikanische Gesellschaft grundsätzlich sehr viel mehr nach dem „Winner-take-all“-Prinzip ausgerichtet ist.

Schauen wir uns jedoch die Fakten an: Seit der Spielzeit 2000/01 sind neun verschiedene Mannschaften Superbowl-Meister im American Football gewesen. Und sechs verschiedene Mannschaften sind NBA-Meister im amerikanischen Basketball gewesen. Zehn verschiedene Mannschaften haben die „World Series“ gewonnen, um Meister im amerikanischen Baseball zu werden. Natürlich haben auch die Vereinigten Staaten ihre dominierenden Teams – Mannschaften wie die New Yorker Yankees und Los Angeles Lakers. Aber diese Mannschaften beherrschen ihre Sportarten nicht Jahr für Jahr.

Die Frage heißt: warum ist dies so anders? Wie organisieren die Amerikaner diese größere Leistungsbreite und Vielfalt im Wettbewerb?

Um mehr Fairness in diesem Sinne zu erreichen, greifen die Sportclubs der USA nach einer Methode, die eher europäisch klingen mag: In allen obersten Spielklassen regiert eine starke regulierende Hand. Diese Regulierung findet hauptsächlich in der Form einer Gehaltsdeckelung statt. Sie bestimmt, dass alle Mannschaften ein bestimmtes Gesamtniveau für ihre Lohnliste nicht überschreiten dürfen. Zwar haben erfolgreiche Mannschaften tendenziell noch immer die Oberhand, weil diese Gehaltsdeckelung allgemein auf einem Niveau angesetzt wird, das viele der ärmeren Mannschaften oftmals nicht erreichen können.

Dennoch beschränkt dieser Mechanismus recht effektiv die Fähigkeit der reichsten Mannschaften, alle verfügbaren Talente durch das Angebot der höchsten Gehälter abzugreifen und auszuschöpfen. In der NBA, der Nationalen Basketball-Vereinigung, zum Beispiel, hat die Miami Heat – der diesjährige Titelträger – die „Großen Drei“ LeBron James, Dwayne Wade und Chris Bosh unter Vertrag; sie verdienen alle große Gehälter.

Aber die Mannschaft hat den großen „Rest“ ihres Kaders mit deutlich weniger verdienenden Spielern auffüllen müssen, um unter der generellen Gesamtsumme für Spielerhonorare zu bleiben. 2013 lag diese Deckelung in der Nationalen Footballliga zum Beispiel bei 123 Millionen Dollar.

Baseball der obersten Spielklasse hat zwar keine solche Gehaltsdeckelung per se, aber dafür eine Luxussteuer, wonach Mannschaften bei Überschreiten einer bestimmten Höchstgrenze kräftig an den Fiskus zahlen müssen.

Um zu verhindern, dass der Erfolg einzelne Mannschaften zu dominant macht, sichern auch andere Maßnahmen den Gedanken des „fair play“ ab. Im American Football, Basketball und Baseball zum Beispiel rekrutieren Mannschaften neue Spieler durch einen ausgeklügelten

Auswahlprozess. Dabei dürfen die leistungsschwächsten Mannschaften als erste den Talentpool der besten Nachwuchsspieler der Universitäten anzapfen.

Unabhängig von Spielergehältern und systematisch betriebener Nachwuchsrekrutierung gilt natürlich überall in der Welt, dass die Qualität des Managements und seine Fähigkeit, Talente zu identifizieren und systematisch zu fördern, wesentlich zum Erfolg bei Topteams beitragen. Wo sich jedoch über den Atlantik hinweg ausgerechnet in Sachen Fairness ein Graben auftut ist im Profi-Sport.

Zumindest auf diesem Gebiet bestimmt in der kapitalistischen Gesellschaft der USA nicht die "unsichtbare Hand des Marktes" allein über den Erfolg. Nicht nur Geld soll hier die Tore schießen und die Erfolgsregeln des Sports bestimmen. Anders als in Europa!

Bevor der europäische Spitzensport seinen Konzentrationsprozess noch weiter fortsetzt und einige wenige Vereine mit allen Titeln davonlaufen, sollten wir aus dem Beispiel Amerika lernen. Dort werden die Grundprinzipien der Fairness nachhaltig mit den Grundsätzen des freien Marktes verbunden. Damit die Faszination Sport nicht verloren geht, ist es Zeit für die deutsche Bundesliga, La Liga und die Premier League, dieses Kapitel aus dem Playbook des „American way of life“ aufmerksam zu studieren.

Zumal der Sport ja auch eine gesellschaftliche Vorbildfunktion haben soll.

Klaus Zimmermann ist Direktor des Bonner Instituts zur Zukunft der Arbeit (IZA).