

Hemmerich, L. (2010) Studie: Fußball-Werbung nervt, in: Netzwelt.de, Zugriff August 2010 unter <http://www-netzwelt.de/news/83031-studie-fussball-werbung-nervt.html>

Nielsen (2010) WM 2010: Ein Fußballfest auch für Werber und Sponsoren, Pressemitteilung Nielsen, Hamburg, 28. Juli 2010

Nufer, G. (2010) Ambush Marketing. Grundlagen – Strategien – Wirkungen, Erich Schmidt Verlag, Berlin

Nufer, G. / Bühler, A. (2010) Ambush Marketing im Sport, in: Nufer, G. / Bühler, A. (Hrsg.) Marketing im Sport – Grundlagen, Trends und internationale Perspektiven des modernen Sportmarketing, 2. Aufl., Erich Schmidt Verlag, Berlin, S. 203-231



**DIE LIZENZ  
ZUM DURCH-  
STARTEN:**

**MBA SPORT-MANAGEMENT**  
**WWW.MBA-SPORTMANAGEMENT.COM**

**Jetzt bewerben,  
im Oktober starten**



seit 1558

**Friedrich-Schiller-Universität Jena**

Lutz Thieme & Markus Kröll

## Zur Gefahr der Unterkomplexität sportökonomischer Untersuchungen.

Anmerkungen zum Beitrag von Lütke-Wenning, Nienaber & Schewe in Sciamus – Sport und Management; Heft 2/2011, S. 29-46.

### Abstract

Die Bearbeitung ökonomischer Fragestellungen im Sport setzt eine angemessene Durchdringung des Untersuchungsgegenstands voraus. In Bezug auf sportliche Leistungen spielen hierbei vor allem trainingswissenschaftliche und sportpsychologische Erkenntnisse eine große Rolle. In Auseinandersetzung mit dem Beitrag „Spiegelt sich die Arbeitsqualität eines Trainers im Gehalt wider? Vom Setzen falscher Anreize bei der Personalentlohnung“<sup>1</sup> wird gezeigt, dass unterkomplex modellierte sportökonomische Untersuchungen zu keinem sportwissenschaftlichen Erkenntnisgewinn führen.

<sup>1</sup> Lütke-Wenning, Nienaber & Schewe, 2011

### Zur Gefahr der Unterkomplexität sportökonomischer Untersuchungen

Sportökonomischen Untersuchungen eigen ist die Anwendung ökonomischer Theorien und Methoden auf den Gegenstandsbereich des Sports. Mit Hilfe der Ökonomik wird der Gegenstandsbereich charakterisiert und vermessen. Sport ist aus Sicht der Wirtschaftswissenschaften dabei ein Gegenstandsbereich unter vielen anderen<sup>2</sup> was bisweilen den Vorwurf eines ökonomischen Imperialismus hervorruft<sup>3</sup>. Sportökonomische Zugänge zu verschiedenen Erkenntnisgegenständen

<sup>2</sup> Exemplarisch dazu allgemein Becker (1993) und derselbe für den Sport: Becker & Becker (1998a; 1998b; 1998c)

<sup>3</sup> Vgl. dazu: Kirchgässner (2008), S. 147ff.

haben ihre Fruchtbarkeit bereits nachhaltig unter Beweis gestellt und knüpfen dabei auch an sportwissenschaftlichen Disziplinen an. Deren Erkenntnisse werden dann als Ausgangspunkt ökonomischer Analysen herangezogen (ein Beispiel dafür ist Fröhlich, Emrich & Büch, 2007). In seltenen Fällen gelingen interdisziplinäre Betrachtungen durch die Anwendung und Verknüpfung von Theorien und Methoden verschiedener sportwissenschaftlicher Disziplinen auf einen Untersuchungsgegenstand.

Die Gefahr unterkomplexer sportökonomischer Untersuchungen besteht, wenn sich Ökonomen oder SportökonomInnen bewusst oder unbewusst nichtökonomischer, insbesondere trainingswissenschaftlicher Theorien, Erkenntnisse und Methoden bedienen und dabei den Untersuchungsgegenstand in einer Form beschreiben, der selbst bei nachfolgender adäquater Anwendung ökonomischer Theorien und Methoden zu inadäquaten Schlüssen führen muss. Ein Beispiel dafür stellt der Beitrag von Lütke-Wenning et al. dar.

Die Autoren greifen in ihrem Beitrag „Spiegelt sich die Arbeitsqualität eines Trainers im Gehalt wider? Vom Setzen falscher Anreize bei der Personalentlohnung“ die Frage auf, ob die Entlohnung von Trainern in der Fußballbundesliga der tatsächlich erbrachten Leistung entspricht. Angesichts der Forschungsergebnisse amerikanischer Studien zur Effizienz von Spielergehältern im Sport (vgl. u.a. Lewis (2003), Hakes & Sauer (2006), Berri, Schmidt & Brooks (2006), Berri & Schmidt (2010)), die allesamt Ineffizienzen auf den jeweiligen Märkten feststellen, ist die empirische Überprüfung des Marktes für Trainer am Beispiel der 1. Fußball-Bundesliga eine relevante Forschungsfrage mit großer praktischer Bedeutung. Die bisherigen Studien zum Trainermarkt, beispielsweise von Kahn (1993), Ohkusa & Ohtake (1996) und Berri et al. (2009) widmeten sich ausschließlich der von Adam

Smith aufgeworfenen Hypothese, nach der Trainer nicht mehr darstellen als „principal clerks“ (Smith, 1776). Sie beantworteten also lediglich die Frage, ob Trainer überhaupt einen messbaren Einfluss auf die Leistung ihrer Teams ausüben. Während Kahn in seiner Studie der Major League Baseball feststellt, dass die Qualität eines Trainers einen positiven und für gewöhnlich signifikanten Einfluss auf die Siegquote eines Teams und auf die Spielerleistung relativ zur Spielerfähigkeit ausübt (Kahn, 1993, S. 543), sind die Ergebnisse der Studien von Ohkusa & Ohkate (1996) und Berri et al. (2009) nicht eindeutig bzw. weisen die Hypothese zurück, dass Trainer das Leistungsniveau ihrer Spieler beeinflussen können.

Allen drei Studien ist gemein, dass sie das Wirken des Trainers nicht allein auf den Mannschaftserfolg reduzieren, sondern überprüfen, ob die Trainer ihre Spieler in den Fähigkeiten und Fertigkeiten verbessern, die den Mannschaftserfolg konstituieren. Begründet wird diese Vorgehensweise damit, dass zur Beurteilung des Einflusses des Trainers auf den Erfolg eines Teams, die Leistung des Trainers von der seiner Spieler getrennt werden muss<sup>4</sup>. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Erfolg auf individueller und kollektiver Ebene nicht nur von der Leistung der einzelnen Spieler einer Mannschaft und deren Zusammenwirken, sondern in Interaktion mit allen gegnerischen Spielern zustande kommt.

Zwar unterscheiden Lütke-Wenning et al.<sup>5</sup> zwischen Erfolg und Qualität des Trainers, aber eben nicht zwischen Erfolg und Leistung auf der Ebene der Spieler und der Mannschaft, wie in den Trainingswissenschaften üblich<sup>6</sup>. Wenn die Autoren dann empirisch prüfen wollen, „ob zwischen sportlichem Erfolg und Qualität der Trai-

4 Berri et al. (2009), S. 82.

5 Lütke-Wenning, Nienaber & Schewe (2011), S. 31.

6 z.B. Hohmann, Lames & Letzelter (2003), S. 188.

nerleistung ein Zusammenhang besteht“<sup>7</sup>, und entsprechende Hypothesen formulieren<sup>8</sup>, liegt der Verdacht einer unterkomplexen Behandlung des Untersuchungsgegenstandes nahe.

Zur Prüfung des Zusammenhangs zwischen Trainergehalt und Leistungsniveau der Spieler (Hypothesen 1 und 2) operationalisieren die Autoren die Trainerleistung als Funktion der Veränderungen von Spielerleistungen, was dann die valide Bestimmung der Spielerleistung (nicht des Spielererfolgs oder des Mannschaftserfolgs) voraussetzt. Die zu messenden Elemente der Spielerleistung müssten wiederum die Mannschaftsleistung in bedeutsamem Umfang determinieren. Dass dies insbesondere beim Fußball wegen dessen vielschichtiger Leistungsstruktur ein äußerst schwieriges Unterfangen ist, ist aus trainingswissenschaftlichen Untersuchungen bekannt<sup>9</sup>. In Untersuchungen in den weniger komplexen Sportarten Baseball und Basketball ist z.B. Berri, Schmidt & Brook<sup>10</sup>, Scully<sup>11</sup> sowie Hakes & Sauer<sup>12</sup> gelungen, mannschaftserfolgsbezogene Indikatoren für individuelle Spielerleistungen zu ermitteln. Lütke-Wenning et al.<sup>13</sup> wählen zur Messung der Spielerleistung stattdessen Noten, die durch den „Kicker“ und die IMPIRE AG aufgrund subjektiver Einschätzung (Kicker) bzw. einer Kombination ebendieser und eines Scoring-Modells (IMPIRE) ermittelt wurden. Ohne die Validität der Noten im Detail diskutieren zu wollen, ist fraglich, ob diese Noten wirklich die Leistung des Spielers messen oder nicht vielmehr dessen Erfolg in seinem Zusammenwirken mit anderen Spielern seiner Mannschaft und in Interaktion mit den Spielern des Gegners. Vor diesem Hintergrund gilt

es zu beachten, dass möglicherweise eine individuelle Leistungsverbesserung sogar zu gestörten Interaktionen mit den Mitspielern führen bzw. eine taktische Variante der gegnerischen Mannschaft zur Irrelevanz bestimmter Elemente der individuellen Leistungsfähigkeit beitragen kann.

Diese Komplexität des Fußballspiels wird auch von den Autoren anerkannt, wenn sie konstatieren, „dass die Leistungsänderung eines Spielers nicht ausschließlich von der Arbeit eines Trainers abhängt“<sup>14</sup>. Allerdings halten sie eine Betrachtung weiterer Einflussfaktoren nicht für nötig, „da sie nur bedingt zur Beantwortung der Forschungsfrage beitragen“<sup>15</sup>.

Diese Einschätzung steht im Widerspruch zu beispielsweise Berri et al.<sup>16</sup>, die in ihrer Studie zu NBA-Trainern konstatieren, dass bei Berücksichtigung von Kontrollvariablen bei 70 % der Trainer kein statistisch signifikanter Einfluss auf die Spielerleistung mehr festgestellt wurde, die bei unkontrollierter Betrachtungsweise noch zu den Top-20 hinsichtlich der Leistungssteigerung ihrer Spieler gehörten<sup>17</sup>. Angesichts dessen erscheinen - ohne die Beachtung und die methodische Kontrolle einer ganzen Reihe von in der Trainingswissenschaft und der Sportpsychologie diskutierten Einflussfaktoren auf die Entwicklung sportlicher Leistungsfähigkeit und deren Überführung in beobachtbare Leistungen und Erfolge - belastbare Aussagen zur Trainerqualität und damit zum Zusammenhang zwischen Trainerqualität und Gehaltsniveau nur schwer möglich. Denkbare Kontrollvariablen wären u. a. das Alter eines Spielers, die Mannschaftszusammensetzung, die Position eines Spielers, die Zahl der absolvierten Spiele, Verletzungen und die Teilnahmen an Welt- bzw. Kontinentalmeisterschaften. Zudem klassifizieren die Autoren die Trainerqua-

7 Lütke-Wenning et al. (2011), S. 32.

8 Lütke-Wenning et al. (2011), S. 33.

9 Vgl. z.B. Jansson (2004); Neumaier, Mechling & Rudolf (2002), S. 75 ff.; Uhlig & Uhlig (2005).

10 Berri, Schmidt & Brook (2006).

11 Scully (1974).

12 Hakes & Sauer (2006).

13 Lütke-Wenning et al. (2011), S. 33f.

14 Lütke-Wenning et al. (2011), S. 36.

15 Lütke-Wenning et al. (2011), S. 36.

16 Berri et al. (2009).

17 Berri et al. (2009), S. 89.

lität anhand nicht transparenter Grenzwerte im Bereich der durchschnittlichen Notenverbesserung<sup>18</sup>, die vorgenommene Klasseneinteilung erscheint willkürlich.

Die Hypothesen 3 und 4 der Autoren postulieren einen Zusammenhang zwischen dem Gehalt des Trainers und dem Erfolg bei Auswechslungen<sup>19</sup>. Die Messung der Trainerqualität erfolgt hierbei anhand von acht Kriterien und dem Vergleich, ob der eingewechselte Spieler in diesen acht Kriterien besser abschneidet als der ausgewechselte Spieler. Dieser Ansatz stellt zwar eine detailliertere Messung der Trainerqualität dar, allerdings setzen die Autoren damit implizit voraus, dass die gewählten acht Kriterien den Spielerfolg hinreichend determinieren, was aber empirisch nicht überprüft wird. Kritisch ist zudem anzumerken, dass die jeweiligen Grenzwerte nicht konsistent ausgewählt wurden<sup>20</sup>. Auch die Gewichtung der acht Kriterien für die verschiedenen Positionen Abwehr, Mittelfeld und Sturm erfolgt nicht allein auf Basis empirischer Ergebnisse<sup>21</sup>. Darüber hinaus beruht die Messung des Trainereinflusses auf das Spielgeschehen anhand von Ein- und Auswechslungen auf der Annahme, dass Wechsel nur erfolgen, um leistungsschwächere durch leistungsstärkere Spieler zu ersetzen, weshalb die Autoren ihre Beobachtung auf positionsgleiche Wechsel beschränken<sup>22</sup>. Diese Annahme ist aus zwei Gründen pro-

blematisch: Zum einen wird die Tätigkeit des Trainers durch die Einschränkung auf positionsgleiche Wechsel unzulässig reduziert, da auf diese Weise sämtliche taktische Auswechslungen, mit denen der Trainer möglicherweise auf den Spielverlauf reagieren möchte, nicht berücksichtigt werden<sup>23</sup>. Zum anderen blenden die Autoren vollständig die Möglichkeit aus, dass Auswechslungen auch zur Schonung der Spieler, aufgrund der akuten Gefahr von Platzverweisen oder aus verletzungs- bzw. erschöpfungsbedingten Gründen erfolgen können. Angesichts der mangelnden Kontrolle solcher Faktoren, lässt sich die These, dass ein Trainer dann eine hohe Qualität beweist, wenn der Einwechselspieler „bezüglich der fußballerischen Qualität den Auswechselspieler am Spieltag übertrifft“<sup>24</sup>, nicht aufrecht erhalten. Da die Qualität der Startaufstellung nicht kontrolliert wird, würde ein Trainer bei der von den Autoren gewählten Operationalisierung zur Messung der „Maximierung der Erfolgswahrscheinlichkeit einer Mannschaft“<sup>25</sup> dann besonders gut abschneiden, wenn er seine stärksten Spieler zunächst auf der Reservebank sitzen ließe, um diese später einzuwechseln. Bezüglich des verwendeten Datensatzes ist ferner anzumerken, dass dessen Eignung für das Ziel der Studie unsicher ist. In der Stichprobe werden nur jene Spieler beobachtet, die in den beiden betrachteten Spielzeiten 2007/2008 und 2008/2009 bei den untersuchten Teams gespielt haben. Vor diesem Hintergrund überrascht die Auswahl der fünf betrachteten Trainer. Mit Magath, Funkel, Becker und Prasnika wurden vier Trainer gewählt, die ebenfalls in beiden Spielzeiten beim jeweiligen Verein tätig waren. Daher kann die ermittelte Leistungssteigerung der untersuchten Spieler dieser Vereine überhaupt keine trainerspezifische Qualität

18 An dieser Stelle sei darauf verwiesen, dass Mittelwerte nur bei metrischen Merkmalen sinnvoll zu bilden sind und insofern die wiederholte Mittelwertbildung des ordinalskalierten Merkmals Spielernote zu falschen Schlüssen führen kann.

19 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 33.

20 Während als Höchstwert für die Anzahl der Ballkontakte ein internationaler Maximalwert aus dem UEFA-Pokal-Finale verwendet wird (Lütke-Wenning, Nienaber & Schewe, 2011, S. 37), erfolgt die Bewertung der anderen Kategorien anhand von Bundesligahöchstwerten bzw. im Falle der positiven und negativen Ereignisse (Kriterien 7 und 8) sogar willkürlich.

21 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 38f.

22 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 33.

23 Vgl. z.B. unter sportökonomischem Blickwinkel Littkemann & Kleist (2002), S. 194f.

24 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 33.

25 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 33.

messen, da es unmöglich ist, die Spielerleistung von der Leistung des Trainers zu unterscheiden, wenn ein Spieler im Betrachtungszeitraum vom gleichen Trainer betreut wurde. Erst durch das Wirken verschiedener Trainer auf den gleichen Spieler lässt sich erkennen, ob und wenn ja welcher Effekt erzielt wird<sup>26</sup>. Eine solche Möglichkeit besteht lediglich bei Jürgen Klopp, der vor den betrachteten Spielzeiten von Borussia Dortmund verpflichtet wurde.

Die Betrachtungen von Lütke-Wenning et al. münden in der Aussage: „Es wird insofern unmissverständlich deutlich, dass die Höhe des Einkommens der Trainer im Profifußball keinen Rückschluss auf die Arbeitsqualität derselben zulässt“<sup>27</sup>. Da die vorgelegten Operationalisierungen dem Untersuchungsgegenstand auf Grund des fehlenden Anschlusses an trainingswissenschaftliche und sportpsychologische Erkenntnisse zur Leistungsstruktur von Spielsportarten nicht gerecht werden können, ist diese Feststellung nicht zu halten. Die formulierten Hypothesen können weder als bewährt noch als falsifiziert gelten.

Die Autoren sind mit ihrer Untersuchung der Versuchung erlegen, scheinbar relevante Daten auf eine ökonomisch interessante Fragestellung anzuwenden. Die ungenügende Beachtung insbesondere der Leistungsstruktur der betrachteten Sportart führt zwangsläufig zu einer unterkomplexen Modellierung des Untersuchungsgegenstandes. Die auf diese Art und Weise gewonnenen Ergebnisse sind für andere sportwissenschaftliche Disziplinen nicht anschlussfähig und zur Mythenbildung innerhalb des sportökonomischen Diskurses geeignet<sup>28</sup>. Weitere Beispiele dafür sind Dilger<sup>29</sup> und Prinz<sup>30</sup>.

Abschließend bleibt mit Blick auf die Pra-

xisrelevanz sportökonomischer Forschung noch anzumerken, dass eine Untersuchung zur Qualität von Fußballtrainern in ihrer Wirkung auf die Praxis stark leidet, wenn die Autoren Jürgen Klopp als Trainer bezeichnen, „der vor seinem Antritt bei Borussia Dortmund lediglich bei Mainz 05 in der zweiten Liga Trainer war“ und „weder Erfahrungen in der ersten Bundesliga noch besondere Wettkampferfolge“<sup>31</sup> aufzuweisen hätte.

Dies wird von der Fußballpraxis als Selbstauskunft der Sportökonomie und ihrer Vertreter hinsichtlich deren Expertise für die Fragen des Fußballs interpretiert.



Prof. Dr. Lutz Thieme  
FH Koblenz/  
RheinAhrCampus Remagen  
Südalle 2  
53424 Remagen  
Tel.: 02642/932-225  
E-Mail: thieme@rheinahrcampus.de

Lutz Thieme ist Professor für Sportmanagement am RheinAhrCampus Remagen. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Sportvereine und -verbände, die kommunale Sportentwicklung und Sportförderung, die Übertragung betriebswirtschaftlicher Managementinstrumente in die Sportbranche sowie wissenschaftstheoretische Fragestellungen.



Markus Kröll  
FH Koblenz/  
RheinAhrCampus Remagen  
Südalle 2  
53424 Remagen  
Tel.: 02642/932-932298  
E-Mail: kroell@rheinahrcampus.de

Markus Kröll ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am RheinAhrCampus Remagen. Seine Arbeitsschwerpunkte sind empirische Methoden, Modellierung der Nachfrage nach Zuschauersport und Lizensysteme.

## Literatur

Becker, G. S. & Becker, G. N. (1998a). Die NCAA: Ein Kartell im Schafspelz. In G. S. Becker & G. N. Becker (Hrsg.), Die Ökonomik des Alltags (S. 204 bis 206). Tü-

31 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 43.

26 Vgl. Berri et al. (2009), S. 81.

27 Lütke-Wenning et.al. (2011), S. 43.

28 Enrich & Thieme (2011).

29 Dilger (2002).

30 Prinz (2009).

- bingen: Mohr Siebeck.
- Becker, G. S. & Becker, G. N. (1998b). Baseball: Wie man gleiche Spielregeln schafft. In G. S. Becker & G. N. Becker (Hrsg.), *Die Ökonomik des Alltags* (S. 190 bis 193). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Becker, G. S. & Becker, G. N. (1998c). Collegen Sportler sollten bekommen, was sie wert sind. In G. S. Becker & G. N. Becker (Hrsg.), *Die Ökonomik des Alltags* (S. 209 bis 211). Tübingen: Mohr Siebeck.
- Becker, G. S. (1993). Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens. Tübingen: Mohr.
- Berri, D. & Schmidt, M. (2010). Stumbling on wins: two economists expose the pitfalls on the road to victory in professional sports. Upper Saddle River, New Jersey: FT Press.
- Berri, D., Leeds, M., Leeds, E. M., & Mondello, M. (2009). The Role of Managers in Team Performance. *International Journal of Sport Finance*, 4(2), 75 bis 93.
- Berri, D., Schmidt, M. & Brook, S. (2006). The Wages of Wins. Taking Measure of the many myths in modern sport. Stanford: Stanford University Press.
- Dilger, A. (2002). Zur Dynamik im Finale von Radrennen - Analyse des Windschattenfahrens. In H. Horch (Hrsg.), *Finanzierung des Sports* (S. 214 bis 224). Aachen: Meyer & Meyer.
- Emrich, E. & Thieme, L. (2011). Überlegungen zur Schließung von Wissensmärkten am Beispiel angewandter Sportwissenschaft. In S. Körner & P. Frey (Hrsg.), *Kontingenz – sportwissenschaftliche Perspektiven* (im Druck).
- Fröhlich, M., Emrich, E. & Büch, M. (2007). Grenzerträge im Sport! Erste Überlegungen zur ökonomischen Betrachtung trainingswissenschaftlicher Probleme. *Sportwissenschaft*, 37 (3), 296 bis 311.
- Hakes, J. K., & Sauer, R. D. (2006). An Economic Evaluation of the Moneyball Hypothesis. *Journal of Economic Perspectives*, 20(3), 173 bis 186.
- Hohmann, A., Lames, M. & Letzelter, M. (2003). Einführung in die Trainingswissenschaft. Wiesbaden: Limpert.
- Jansson, R. (2004). Woher kommen die taktischen Lösungen im Fußballspiel? Köln: Sport und Buch Strauß.
- Kahn, L. M. (1993). Managerial Quality, Team Success, and Individual Player Performance in Major League Baseball. *Industrial and Labor Relations Review*, 46(3), 531 bis 547.
- Kirchgässner, G. (2008). Homo oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Lewis, M. (2003). Moneyball: The art of winning an unfair game. New York: W.W. Norton.
- Littkemann, J. & Kleist, S. (2002). Sportlicher Erfolg in der Fußball-Bundesliga: eine Frage der Auf- oder der Einstellung? *Zeitschrift für Betriebswirtschaft Ergänzungsheft*, 72 (4), 181 bis 202.
- Lütke-Wenning, T., Nienaber & A. Schewe, G. (2011). Spiegelt sich die Arbeitsqualität eines Trainers im Gehalt wider? Vom Setzen falscher Anreize bei der Personalentlohnung. *Sciamus - Sport und Management*, 2 (2), 29 bis 46.
- Neumaier, A., Mechling, H. & Rudolf, S. (2002). Koordinative Anforderungsprofile ausgewählter Sportarten. Analyse, Variationsprinzipien, Trainingsbeispiele zu Leichtathletik, Fußball, Judo, alpiner Skilauf, Rudern. Köln: Sport und Buch Strauß.
- Ohkusa, Y., & Ohtake, F. (1996). The relationship between supervisor and workers - The case of professional baseball in Japan. *Japan and the World Economy*, 8(4), S. 475 bis 488.
- Prinz, J. (2009). Biathlon: Gibt es einen Trade-Off zwischen Skilauf- und Schießleistung? In H. Dietl, E. Franck & H. Kempf (Hrsg.), *Fußball - Ökonomie einer Leidenschaft* (S. 343 bis 355). Schorndorf: Hofmann.
- Scully, G. (1974). Pay and Performance in Major League Baseball. *American Eco-*

conomic Review, 64(6), S. 917 bis 930.  
 Smith, A. (1776). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations (1963 edition). Chicago: R.D. Irwin.

Uhlig, M. & U. J. (2005). Modellbildung der Spielphasenstruktur im Fußball. Leistungssport, 34 (4), 44 bis 49.



Hermann Lindhorst

## Die Facetten des Sportsponsoring – Hinweise zur Vertragsgestaltung

### Abstract

Sponsoring ist allgegenwärtig. Die Veranstaltung vor allem von Sportveranstaltungen ist ein Millionengeschäft für Einzelsportler, Agenturen, Unternehmen, Vereine und Verbände geworden. Aber auch in anderen Bereichen ist mittlerweile nahezu jedes größere Ereignis gesponsert, von kleineren Zusammenkünften von Kulturvereinen, Feuerwehren, Clubs und Vereinen aller Art bis hin zum „Sommerfest des Bundespräsidenten“. Auch über die Finanzkrise der letzten beiden Jahre hinweg ist der Aufwärtstrend des Sponsoring ungebrochen und der wirtschaftliche Anteil des Sponsorings beträchtlich. Der vorliegende Beitrag gibt vor diesem Hintergrund Hinweise, die bei der Vertragsgestaltung beachtet werden sollten.

### A. Einführung - Sponsoring als besondere Form der Werbung

Früher wurde Sponsoring in rechtlicher Hinsicht vor allem mit § 8 Rundfunk- und Telemedienstaatsvertrag (nachfolgend RStV<sup>1</sup>) in Verbindung gebracht. Diese Vorschrift legt explizit fest, unter welchen Voraussetzungen sog. „Sendungssponsoring“ im Fernsehen zulässig ist. Auch zukünftig bleibt der RStV im Mittelpunkt vieler Diskussionen und gerichtlicher Auseinandersetzungen um das Sponso-

ring.<sup>2</sup> Dies belegen auch die aktuellen gesetzgeberischen Aktivitäten über sog. „Produktplatzierung“, die früher als „Schleichwerbung“ generell unzulässig war und eigentlich nichts anderes als Ausstattungssponsoring ist. Heutzutage sind Sponsoringthemen aber auch in anderen Rechtsbereichen Gegenstand juristischer Auseinandersetzungen: Unternehmen achten darauf, dass ihre Mitarbeiter nicht durch Sponsorenveranstaltungen in ihren Entscheidungen beeinflusst werden und erlassen sog. **Compliance-Richtlinien** zum Umgang mit Sponsoren. Im **Sportrecht** sorgen Verquickungen öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten mit gesponserten Sportveranstaltungen oder zunehmende Dopingverstöße, die oft eine Kündigung des Sponsorenvertrags nach sich ziehen, für Aufmerksamkeit; Verträge über sog. „**Naming Rights**“ gestalten die Benennung von Sportstätten und ihre möglichst weit reichende Durchsetzung in der Öffentlichkeit.

In den **elektronischen Medien** ist Sponsoring ebenso häufig anzutreffen. Seit frühen Internetzeiten ist sog. Bannerwerbung bekannt, die den Webseitenbetreibern Geld einbringt. Mittlerweile finanzieren z.B. viele Vereine und Sportverbände ihren Internetauftritt mit prominenter Positionierung von Links und Werbung, Logos oder Pop-ups. Besonders attraktive Inhalte, wie z.B. gestreamte Videos werden von einem Sponsor präsentiert („Der

1 Staatsvertrag für Rundfunk und Telemedien (Rundfunkstaatsvertrag - RStV) vom 31.08.1991, in der Fassung des Dreizehnten Staatsvertrages zur Änderung rundfunkrechtlicher Staatsverträge vom 10. März 2010 (vgl. GBl. S. 307), in Kraft getreten am 01.04.2010.

2 Vgl z.B. das Urteil zur sog. „Wok-WM“, VG Berlin, Urteil vom 11.12.2008, Az. VG 27 A 132.08.