

Capitalism meets football

Zur Kapitalverwertung im europäischen Klubfußball

Gerald Hödl

»Capitalism is universal also in the sense that its logic – the logic of accumulation, commodification, profit-maximization, competition – has penetrated just about every aspect of human life and nature itself, in ways that weren't even true of so-called advanced capitalist countries as recently as two or three decades ago.« (Wood 1997, 1)

Der nostalgische Kulturpessimist, der nach heilen Sportwelten sucht, in denen Menschen ohne ökonomisches Kalkül ihre Kräfte maßen, muss, wenn es um den Fußball geht, relativ weit in die Vergangenheit zurückblicken. Dessen Geschichte ist – stärker als die der meisten anderen Sportarten – die Geschichte seiner Kommodifizierung, die ihn bereits zu einem frühen Zeitpunkt zu einem Produkt der Unterhaltungsindustrie werden ließ. In England wurde dieses Produkt seit Ende des 19. Jahrhunderts in Lohnarbeit hergestellt und von GmbHs in regelmäßigen Abständen einem zahlenden Publikum aufgetischt (Sir Norman Chester Centre for Football Research 2003, 3). Wenige Jahrzehnte später setzte sich der Profi-Fußball auch auf dem europäischen Festland durch, die Pionierrolle kam dabei Österreich zu (vgl. John 1997, 68).

Die ökonomischen Spielräume dieser frühen Fußballbetriebe blieben eng begrenzt. Die Einnahmen beschränkten sich im Wesentlichen auf Eintrittsgelder und den Verkauf alkoholischer Getränke. Gleichzeitig bewegten sich die Spielergehälter in relativ bescheidenen Dimensionen, beliefen sich beispielsweise in England Ende des 19. Jahrhunderts auf das Vierfache eines Facharbeiterlohns (Downward/ Dawson 2000, 207). Die Klubführung lag in den Händen lokaler Geschäftsleute, zuweilen auch anderer Honoratioren, die sich in erster Linie eine gewisse materielle und/oder immaterielle Umwegrentabilität erwarteten: Aufträge, Werbung, Zuwachs an gesellschaftlichem Prestige. Das Profitmotiv spielte eine untergeordnete Rolle, selbst in Großbritannien mit seinen als Kapitalgesellschaften organisierten Klubs. Bis in die 1970er Jahre sollte sich daran wenig ändern:

In line with the Keynesian common sense of the time, the ›traditional‹ directors (...) believed that football should be, in effect, a public good which was cheap enough to be almost universally affordable. (King 1998, 123)

Die Durchkapitalisierung des Fußballs

Gleichgültig, welches Etikett wir wählen, ob wir die Ablösung des Keynesianismus diagnostizieren oder den Niedergang des Fordismus: Der große Umbruch, den die Wirtschaftskrise der 1970er Jahre auslöste, erfasste auch den Mikrokosmos Fußball. Sinkende Profite und zunehmende Überkapazitäten im Bereich der industriellen Produktion hatten dazu geführt, dass sich das anlagesuchende Kapital verstärkt in anderen

ökonomischen Sphären engagierte – zum einen im rapide wachsenden Finanzsektor, zum anderen im Dienstleistungsbereich (Conert 2002, 263). »Diese Entwicklung«, so Joachim Hirsch, »ist verbunden mit einem neuen Schub der Durchkapitalisierung und der ›inneren Landnahme‹ in Form einer Unterwerfung weiterer gesellschaftlicher Sektoren unter den Kapitalverwertungsprozess« (Hirsch 2001, 178).

Wie aber sollte diese innere Landnahme erfolgen, wie sollte sich der Fußball zu einer profitträchtigen Branche der Unterhaltungsindustrie entwickeln, wenn der ökonomische Handlungsspielraum der Klubs durch eine ganze Reihe von Bestimmungen eingeengt war? Bestimmungen, die zu einem wesentlichen Teil dazu dienten, das ökonomische Gefälle zwischen großen und kleinen Klubs in Grenzen zu halten und mit Hilfe redistributiver Maßnahmen ein gewisses Maß an Chancengleichheit zu wahren. Andere Restriktionen wiederum richteten sich explizit gegen die Dominanz von Profitinteressen: Seit 1896 durfte in England die Dividende, die an die Anteilseigner von Fußballklubs ausgezahlt wurde, fünf Prozent des investierten Kapitals nicht übersteigen; 1920 setzte man das Limit auf 7,5 Prozent fest, ehe es in zwei Etappen, 1974 und 1983, auf 15 Prozent verdoppelt wurde (Szymanski/Kuypers 1999, 16).

Neben den Gewinnbeschränkungen waren es vor allem die bereits erwähnten Umverteilungsmechanismen, die in vielen Ländern in den letzten zwei bis drei Jahrzehnten sukzessive abgebaut wurden. In England schaffte man beispielsweise in den 1980er Jahren die Regelung ab, die Eintrittsgelder im Verhältnis von 4:1 zwischen Heim- und Gastmannschaft aufzuteilen. Neu abgesteckt wurden die ökonomischen Terrains auch im Bereich der TV-Übertragungsrechte, die sich innerhalb kürzester Zeit zu einer der lukrativsten Einnahmequellen entwickelten. Die Großvereine unterliefen die bislang geltenden, relativ egalitären Verteilungsmodelle und versuchten ihren Anteil auszuweiten (vgl. dazu auch den Aufsatz von Klaus Federmair in diesem Heft). Zu Beginn der 1990er Jahre spaltete sich die oberste Spielklasse der englischen Football League von den unteren drei Divisionen ab, nannte sich Premier League und verkaufte fortan die Fernsehrechte auf eigene Rechnung – um die übrigen Klubs nicht, wie es bis dahin üblich war, an den Einnahmen beteiligen zu müssen. Noch weiter fortgeschritten sind derartige zentrifugale Tendenzen in Italien, Spanien und den Niederlanden, wo die Spitzenklubs wie AC Milan, Real Madrid oder Ajax Amsterdam individuelle Verträge mit Fernsehanstalten besitzen und auf diese Weise wesentlich höhere Einkünfte erzielen als ihre weniger renommierte Konkurrenz.

Die reichlich fließenden Fernsehgelder waren und sind dabei gleichzeitig Symptom der bereits beschriebenen Tendenz, dem anlagesuchenden Kapital neue Wirtschaftssektoren – in diesem Fall das bis dahin staatliche Fernsehmonopol – zu erschließen. Ohne das Auftreten neuer, privater TV-Anbieter hätte das Fußball-Business nicht seine aktuellen ökonomischen Dimensionen erreicht; umgekehrt benötigte das Privatfernsehen den Fußball als publikumswirksamen *Content*, um seine Marktposition auszubauen. Wir haben es also mit zwei Varianten der »inneren Landnahme« durch das Kapital zu tun, die sich gegenseitig verstärkten.

Deregulierung fand auch auf einer weiteren wesentlichen Ebene statt: dem Arbeitsmarkt. Bis in die 1980er Jahre durften in den größeren europäischen Ligen nur eine geringe Zahl ausländischer Spieler pro Verein eingesetzt werden (üblicherweise ein bis drei). Gleichzeitig galten speziell in den realsozialistischen Ländern Osteuropas Bestimmungen, die den Transfer von Fußballern in den Westen erschwerten oder gar unmöglich machten. Mit dem Zusammenbruch des »Realsozialismus« fielen

diese angebotsseitigen Restriktionen weg, während nachfrageseitig die Rekrutierung ausländischer Spieler zusehends liberaler gehandhabt wurde. Das Bosman-Urteil im Jahr 1995, auf dessen Grundlage Fußballer nur noch für die Dauer ihres Vertrags an einen Klub gebunden waren, tat ein Übriges, um die Mobilität der Spieler zu erhöhen und damit das Arbeitskräftereservoir zu vergrößern, aus dem die Vereine schöpfen konnten.

Die neuen Freiheiten, die die Fußballklubs genossen, ließen sie als Anlageobjekt zunehmend interessant erscheinen. Im selben Jahr, als in England die erlaubte Höchstdividende auf 15 Prozent hinaufgesetzt wurde (1983), ging mit Tottenham Hotspur der erste englische Klub an die Börse. Die Spekulationsblase der 1990er Jahre ließ die Aktienwerte von Fußballklubs in die Höhe schnellen (die Aktien von Manchester United und Tottenham stiegen zwischen 1994 und 1996 um fast 400 Prozent; WGZ-Bank 2001, 11) und veranlasste eine ganze Reihe weiterer Klubs, über einen Börsengang Finanzmittel zu akquirieren. Ende der 1990er Jahre wurden die Aktien von insgesamt 20 englischen Fußballklubs an der Börse gehandelt. In Portugal, Italien, Dänemark und der Türkei notieren mittlerweile ebenfalls Fußball-AGs an der Börse, darunter Juventus Turin oder Galatasaray Istanbul. Ähnliche Tendenzen zeigten sich auch im deutschsprachigen Raum, wo die Vereine in den letzten Jahren zentrale Tätigkeitsbereiche ausgliederten und in Kapitalgesellschaften überführten. So beispielsweise in Salzburg, wo im Jahr 2000 die Salzburg Sport AG gegründet wurde, die den SV Wüstenrot Salzburg zu »Österreichs erstem Fußballunternehmen« machen wollte und ein »wirtschaftliche(s) Fitnessprogramm im Zusammenhang mit der Öffnung gegenüber dem Kapitalmarkt« betrieb. Den Investoren, so liest man auf der Homepage des Klubs, »müssen Unternehmenswerte und Wachstum geboten werden. Für sie muss Profitabilität geschaffen werden.« (Alle Zitate: Austria Salzburg 2004)

Profitabilität lautete also das große Ziel der europäischen Fußballklubs, das durch die geänderten institutionellen Rahmenbedingungen ermöglicht und durch adäquates ökonomisches Handeln der Klubs realisiert werden sollte. Die Strategien, derer sich die Klubmanager dabei bedienten, unterschieden sich nicht substantziell von jenen anderer Wirtschaftszweige: Diversifizierung, Internationalisierung und intensivierte Nutzung der Arbeitskraft (Hödl 2002, 25-33).

Neue Einnahmequellen und Internationalisierung

Bis in die 1980er Jahre finanzierten sich Fußballklubs zum überwiegenden Teil aus Spielerverkäufen und vor allem Eintrittsgeldern. Bis Ende der 1990er Jahre hatte sich das Bild – zumindest in den großen westeuropäischen Ligen – gewandelt. In Deutschland und England stammte nur noch etwa ein Drittel der Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Eintrittskarten, in Italien und Spanien knapp 40 Prozent, in Frankreich knapp 50 Prozent (WGZ-Bank 2001, 63). In etlichen Ligen stellt mittlerweile der Verkauf der Fernsehrechte die wichtigste Einnahmequelle dar (in der deutschen Bundesliga beispielsweise macht dieser Posten knapp 40 Prozent der Gesamterträge aus). Diese Entwicklung wurde zwar durch den Konkurs von Medienunternehmen wie ITV Digital in England oder der KirchMedia-Gruppe in Deutschland gebremst, aber keineswegs rückgängig gemacht. Stark an Bedeutung gewannen die Gelder aus Sponsorverträgen, die bei Großklubs wie Manchester United Dimensionen von mehr als zehn Millionen Euro pro Jahr erreichen können (The Guardian 1. 12. 2003).

Zusätzlich wurde in den letzten Jahren das so genannte Merchandising forciert, der Verkauf von Fußball-Trikots und anderen Accessoires in den jeweiligen Vereinsfarben – ebenfalls ein Millionengeschäft.

Dies vor allem dann, wenn es – und damit wären wir bei der Internationalisierung angelangt – auf globaler Ebene betrieben wird. Speziell Ost- und Südostasien erweisen sich als lukrative Absatzmärkte, auf denen sich neben den Waren aus dem Fan-Shop auch Fernsehrechte zu erstaunlich hohen Preisen verkaufen lassen (The Guardian 16. 4. 2004). Die Internationalisierung wurde aber auch auf einer anderen Ebene konsequent vorangetrieben: Fußballer werden mittlerweile weltweit rekrutiert, zum Teil mit Hilfe von Satellitenklubs oder so genannten Fußballakademien, die vor allem in Südamerika und Afrika möglichst hoch qualifizierte Arbeitskräfte zu möglichst niedrigen Preisen hervorbringen sollen.

Diese (und andere) Arbeitskräfte wiederum sollten bei möglichst vielen und möglichst einträglichen Spielen Einsatz finden. Tournéen während der Vorbereitungszeit erfüllen diesen Zweck ebenso wie neue Bewerbe (FIFA-Klub-WM) oder jener Austragungsmodus der Champions League, der das bis dahin übliche K.o.-System ablöste und die Zahl der Spiele erheblich vergrößerte. Der Ausweitung des Spielbetriebs sind allerdings durch die physische Belastbarkeit der Spieler gewisse Grenzen gesetzt, weswegen vermehrt versucht wird, nationale Begegnungen von geringerer Bedeutung zugunsten zugkräftiger internationaler Matches zu reduzieren.

Die genannten Optionen – vom Merchandising über die weltweite Sondierung des Spielermarkts bis hin zu lukrativen internationalen Begegnungen – stehen vorwiegend einer begrenzten Zahl von Großklubs offen. Während im nordamerikanischen Profi-Mannschaftssport verbindliche Regeln gelten, die darauf abzielen, die Kluft zwischen den Klubs weder sportlich noch finanziell allzu groß werden zu lassen, wird sie im europäischen Fußball immer tiefer. Sportlicher Erfolg und ökonomische Stärke hängen eng miteinander zusammen und verstärken sich gegenseitig, so dass der Graben zwischen mittelständischen Fußballunternehmen und den großen Fußballkonzernen nahezu unüberbrückbar erscheint. Die europäischen Klubbewerbe werden von den selben englischen, spanischen, italienischen und deutschen Spitzenmannschaften dominiert, die auch ihre jeweiligen nationalen Meisterschaften untereinander ausmachen. Die überwiegende Zahl der Klubs ist sportlich und finanziell marginalisiert. In den Massenmedien kursieren immer neue Meldungen über den drohenden finanziellen Zusammenbruch der italienischen und spanischen Profi-Ligen. Nicht immer lassen sich Konkurse vermeiden, wie die Beispiele AC Fiorentina und FC Tirol beweisen, doch handelt es sich dabei bislang um Ausnahmen. Die Normalität ist das mühevolle Manövrieren am Rand des Abgrunds – so auch bei »Österreichs erstem Fußballunternehmen«, der bereits erwähnten Salzburg Sport AG, die vor kurzem um einen Zahlungsaufschub für die – ohnehin sehr moderate – Stadionmiete ersuchen musste (Salzburger Nachrichten 20. 4. 2004).

Sonderfall Fußball?

Warum aber sind selbst unter den Großklubs rote Zahlen und hohe Schulden die Normalität? Warum vermag der Fußball die Erwartungen der Investoren bislang nur in Ausnahmefällen (Manchester United, Bayern München) zu erfüllen? Die Hauptursache liegt wohl darin, dass die Strukturen des europäischen Klubfußballs einen

Ausweg versperren, der ansonsten ein Grundmerkmal des Kapitalismus darstellt: die Ausschaltung der Konkurrenz. Weder gestatten es die Regularien, andere Klubs aufzukaufen, noch können sich die Klubs durch kartellartige Absprachen gegen jene sportlichen (und in weiterer Folge finanziellen) Risiken absichern, die ihnen auf mehreren Ebenen drohen: durch den Abstieg aus einer Liga, durch die verpasste Qualifikation für einen internationalen Bewerb oder durch ein frühes Scheitern in einem solchen. Die zunehmende Transnationalisierung des europäischen Spielbetriebs im Rahmen der UEFA-Champions League vermochte zwar die Einnahmen der Vereine zu steigern, intensivierte aber zugleich die Konkurrenz auf europäischer Ebene – Vereine, die sich im nationalen Kontext eine dominierende Position erkämpft hatten, liefen (und laufen) nun im internationalen Kontext Gefahr, nicht hinreichend konkurrenzfähig zu sein. Deutlich anders ist die Situation in den US-Prof-Ligen, die weder Auf- noch Abstieg kennen, sondern im Rahmen eines Franchise-Systems einer gewissen Zahl von Teams die Teilnahme unter relativ gut kalkulierbaren Bedingungen ermöglichen.

Die stets präsente Gefahr des sportlichen Scheiterns erklärt auch den enormen Geldaufwand, mit dem Fußballklubs ihre Kader quantitativ und qualitativ verstärken, um so den unterschiedlichen Herausforderungen begegnen zu können. Obwohl Spieler weltweit rekrutiert werden, sind die Hochqualifizierten unter ihnen weiterhin ein knappes Gut, das entsprechende Aufwendungen erfordert. Die in anderen Wirtschaftssektoren probate Strategie, Lohnkosten zu senken, um die Profitabilität zu erhöhen, ist somit dem Risiko ausgesetzt, an spielerischer Qualität zu verlieren und sportlichen Misserfolg zu erleiden.

Sollte der Fußballsport endgültig der kapitalistischen Logik unterworfen werden, so ist wohl primär mit der weitgehenden Aufhebung des Konkurrenzprinzips zu rechnen. Das Drama der Auf- und Abstiegsämpfe dürfte dann der Vergangenheit angehören. Jene Klubs, die sich im Lauf der letzten Jahre auf nationaler und internationaler Ebene dominierende Positionen sichern konnten, werden eine gemeinsame europäische Liga ohne das Risiko der Relegation bilden. In diesem Rahmen lassen sich dann auch die Arbeitskosten senken, etwa durch verbindliche Gehaltsobergrenzen.

Tritt ein solches Szenario nicht ein und besteht der europäische Klubfußball in seinen gegenwärtigen Strukturen weiter, behalten also Logiken des Sports über jene des Kapitals die Oberhand, so werden wohl die Fußball-Investoren und ihre mit allen betriebswirtschaftlichen Wassern gewaschenen Klubmanager weiterhin eine zwar einflussreiche, aber bedrohte Spezies darstellen. Zugleich würde uns dann wohl der Typus des Mäzens erhalten bleiben, der bar jeden Verwertungsinteresses im Rahmen seiner »conspicuous consumption«, seines »demonstrativen Konsums«, enorme Geldmengen in einen Fußballklub seiner Wahl versenkt. »Nur Verschwendung bringt Prestige« (Veblen 1986, 103) – egal, ob es sich um Rudi Quehenberger, Frank Stronach oder Roman Abramovich handelt.

Literatur

- Austria Salzburg (2004) Chronologie der Salzburg Sport AG, <http://www.austria-salzburg.at/verein/struktur/ssag/index.asp>, download am 15.4.2004.
- Conert, Hansgeorg (2002) Vom Handelskapital zur Globalisierung. Entwicklung und Kritik der kapitalistischen Ökonomie, 2. Aufl., Münster.

- Downward, Paul/ Alistair Dawson (2000) *The Economics of Professional Team Sports*, London/ New York.
- Hirsch, Joachim (2001) Postfordismus: Dimensionen einer neuen kapitalistischen Formation, in: Joachim Hirsch/ Bob Jessop/ Nicos Poulantzas: *Die Zukunft des Staates. Denationalisierung, Internationalisierung, Renationalisierung*, Hamburg 171-209.
- Hödl, Gerald (2002) Zur politischen Ökonomie des Fußballsports, in: Michael Fanizadeh/ Gerald Hödl/ Wolfram Manzenreiter (Hg.) *Global Players – Kultur, Ökonomie und Politik des Fußballs*, Frankfurt am Main/ Wien, 13-35.
- John, Michael (1997) Österreich, in: Christiane Eisenberg (Hg.) *Fußball, soccer, calcio. Ein englischer Sport auf seinem Weg um die Welt*, München, 65-93.
- King, Anthony (1998) *The End of the Terraces. The Transformation of English Football in the 1990s*, London/ New York.
- Sir Norman Chester Centre for Football Research (2003) Fact Sheet No 10: The »New« Football Economics, <http://www.le.ac.uk/so/css/resources/factsheets/fs10.pdf>, download am 15. 4. 2004.
- Szymanski, Stefan/ Tim Kuypers (1999) *Winners & Losers*, London.
- Veblen, Thorstein (1986) *Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*, Frankfurt am Main.
- WGZ-Bank (Hg.) (2001) *FC Euro AG. Börsengänge europäischer Fußballunternehmen – Chancen für den deutschen Bundesligafußball. 2., überarbeitete und erweiterte Auflage*, Düsseldorf, <http://www.wgz-bank.de/produktion/wgz-bank/WebSite/pdf/Research/Mikro/fussball2001.pdf>, download am 15. 4. 2004.
- Wood, Ellen Meiksins (1997) Back to Marx, in: *Monthly Review* 2/ 1997, 1-9.