

Humanistische Union

Was darf es kosten?

Zur Zahlungsbereitschaft für olympische Medaillen und zur Finanzierung des deutschen Spitzensports. In: vorgänge Nr. 223 (3/2018), S. 75-92

*Der Medaillenspiegel am Ende olympischer Wettbewerbe bringt die sportpolitischen Erfolge oder Misserfolge der Nationen auf den Punkt. Eine gute Platzierung im Ranking der Medaillen gilt zumeist als Ausweis einer erfolgreichen Förderung des Spitzensports im Land, deren finanzieller Aufwand auch über die gewonnenen Medaillen legitimiert wird. Doch wie hoch ist die "Nachfrage" nach deutschen Olympiamedaillen von Seiten der Bevölkerung eigentlich? Und wie viel Geld sind die Menschen bereit, für den Spitzensport auszugeben? Diese Fragen beantwortet das Autor*innenteam des folgenden Beitrags, indem es Sportförderung und Medaillengewinne als die beiden Seiten der Ökonomie des Sports betrachtet und zwei Umfragen zur Zahlungsbereitschaft der Deutschen für den Spitzensport auswertet. Ihre Untersuchung bietet zugleich einige Anhaltspunkte dafür, wie die staatliche Förderpolitik verbessert werden kann.*

Einleitung

"The olympic games are competitions between athletes in individual or team events and not between countries" (IOC 2011: 19). Gleichwohl werden olympische Sportwettbewerbe medial häufig im Medaillenspiegel als eine Konkurrenz der teilnehmenden Nationen inszeniert. Nicht selten wird hierzulande der Eindruck erweckt, es würden von deutschen Sportlern zu wenige Medaillen "produziert". Tatsächlich ist allerdings wenig über die wirkliche Nachfrage nach Medaillen in der Bevölkerung bekannt, weshalb auch niemand die Frage beantworten kann, ob der Staat überhaupt den Medaillengewinn auf Kosten des Steuerzahlers finanzieren sollte und ob aus Sicht der Bevölkerung zu viele oder zu wenige Medaillen produziert werden.[1]

Wie das Sozialprodukt optimal zwischen der Produktion öffentlicher und privater Güter aufzuteilen ist, diskutierte bereits Wicksell (1896). Öffentliche Güter können nicht am Markt gehandelt werden. Ihre Nutzung erfolgt ohne Rivalität im Konsum und damit ohne marktgebundene Knappheitsindikatoren.[2] Daraus folgt zwangsläufig eine permanent steigende Nachfrage und zunehmende Produktion öffentlicher Güter. Begünstigt werden solche Überproduktionen öffentlicher Güter dadurch, dass Politiker die daraus resultierenden finanziellen Folgen, die meist erst nach dem Ende ihrer jeweiligen Wahlperiode anfallen, langfristig Dritten (sprich: dem Steuerzahler) überantworten. Langfristige Kostendeckungsvorschläge werden vermieden und die Kosten über die Zeit systematisch unterschätzt, zudem entwickelt sich ein stummer Konsens zwischen den beteiligten Parteien, sich gegenseitig bei der Ausweitung der Produktion öffentlicher Güter zu unterstützen. Das systematische Unterschätzen langfristiger Kosten erleichtert diese Form der Kooperation. Ein neues Stadion oder ein Schwimmbad sind schnell gebaut, laufende Betriebs- und langfristige Erhaltungskosten bleiben entweder aktuell unberücksichtigt oder werden zu niedrig angesetzt, fallen aber in der Zukunft in Form von Erhaltungs- und Sanierungsaufwand in voller Höhe und dauerhaft an – selbst bei Nichtnutzung (s. nicht mehr genutzte Olympiabauten). Aktuell gewährte Subventionen verstärken diesen Prozess, da Subventionen in der Regel nur zum Aufbau neuer, nicht jedoch zur Unterhaltung der bestehenden Anlagen verwendet werden dürfen. So sind selbst finanziell schwächere Gemeinden oder Städte kurzfristig in der Lage, den Ausbau bzw. Aufbau öffentlicher Güter zu finanzieren,

deren Unterhalt sie in den nachfolgenden Jahren und Jahrzehnten stark belastet, wenn nicht gar überfordert.

Dieses Zusammenspiel der politischen Kräfte lässt sich auch bei der Spitzensportförderung und ihrem staatlichen Ziel, dem Medaillengewinn beobachten (Haut, Emrich & Prohl 2016; Emrich, Gassmann, Haut, Pierdzioch & Prohl 2016). Teile der Medien kommunizieren die gewonnene Zahl nationaler Medaillen, vergleichen sie mit früheren Medaillenerfolgen und kommen so zumindest bei Sommerspielen zur These von der fortschreitenden Krise des Leistungssports. Ein bedrohlicher Rückgang der nationalen sportlichen Erfolge wird von ihnen teilweise als Indikator für eine allgemeine Krise der Leistungsfähigkeit der Nation interpretiert. Das provoziert legitimierende Reaktionen des organisierten Sports (vgl. zu ähnlichen Mustern am Beispiel von Fangewalt Anthonj, Emrich & Pierdzioch 2015): Auf die Medienberichte reagiert gewöhnlich der Deutsche Olympische Sportbund (DOSB), der in Übereinstimmung mit den Spitzenverbänden reflexhaft mehr Geld für die Sportförderung fordert, gleichzeitig aber auch Defizite in der Vorbereitung und Förderung der Athleten durch einzelne Spitzenverbände beklagt (zur Spitzensportfinanzierung s. Emrich, Pierdzioch & Flatau 2011; Emrich, Pierdzioch & Rullang 2013). Der Bundesminister des Inneren verweigert die deutliche Erhöhung von Fördermitteln mit dem Hinweis auf die Notwendigkeit eines effizienteren Fördersystems und fordert Organisationsreformen, deren Entwicklung er aktuell fördert (s. das PotAS-System, mit dessen Hilfe der DOSB in Abstimmung mit dem Bundesminister des Inneren versucht, ein umfassendes Kriteriensystem zur Einschätzung des künftigen Medaillenpotentials einer Sportart als Grundlage der Mittelzuweisung zu entwickeln).[3] In diesem Kontext erwartet er bei annähernd gleicher Förderhöhe 30 Prozent mehr Medaillen, geht also von erheblichen Rationalisierungsreserven und einer aktuell ineffizienten Organisation aus.[4] Dahinter steckt aber auch die Idee einer klaren Plan- und Produzierbarkeit sportlichen Erfolgs.

Die staatliche Subventionierung der Medaillenproduktion führt so zu einem dauerhaft kommunizierten Mangel gewonnener Medaillen. Sie ist gleichzeitig sowohl für eine eventuelle, die Zahlungsbereitschaft überschreitende Überproduktion als auch für Klagen über den (tatsächlichen oder vermeintlichen) Mangel an Medaillen verantwortlich.[5]

Der Bundesminister des Inneren unterstellt dabei, dass in der Bevölkerung grundsätzlich eine hohe Nachfrage nach Medaillen besteht. Wenn diese Annahme falsch wäre, würde dies bedeuten, dass viel mehr Steuergelder für die Medaillenproduktion ausgegeben werden, als die Bevölkerung selbst zu zahlen bereit ist. Zur Beantwortung der Frage, ob die Kosten der Medaillenproduktion zu rechtfertigen sind, vergleichen wir im Folgenden die Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung mit den Kosten der Bereitstellung der Medaillen.[6]

Zahlungsbereitschaft

Der Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung für Medaillenerfolge kommt in der (sport-)politischen Diskussion eine Schlüsselrolle zu. Deshalb wird seit einigen Jahren in der sportökonomischen Forschung die Methode der *Willingness to Pay* (WTP) eingesetzt, um die Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung zu ermitteln (u.a. Breuer & Hallmann 2011; Wicker, Hallmann, Breuer & Feiler 2012; Bakkenbüll & Dilger 2017; Rohkohl & Flatau 2017).[7]

Die bisherigen Studien zur Ermittlung der Zahlungsbereitschaft für den Leistungssport weisen in der Art der Fragestellungen (offene/geschlossene Fragen), in der Einleitung und Einordnung des Themas, der Abfrage konkreter Zahlungsbeträge und -modi zahlreiche Unterschiede auf, weshalb ihre Ergebnisse kaum vergleichbar sind. Angesichts des diffusen Forschungsstandes sollen im vorliegenden Beitrag auf der Grundlage neu erhobener Daten drei Fragen empirisch beantwortet werden:

1. Wie sieht die Nachfrage der Bevölkerung nach Medaillen aus?
2. Wie sieht die Spenden- bzw. Zahlungsbereitschaft der Bevölkerung für Medaillen aus?
3. Welche Faktoren bestimmen die Spenden- bzw. Zahlungsbereitschaft?

Daten

Zur Untersuchung der WTP im Sinne der Bereitschaft, Athleten durch Spenden zu fördern, wurde ein Datensatz aus zwei Befragungen anlässlich der Olympischen Spiele in London (2012) und Rio de Janeiro (2016) erstellt. Dies war möglich, da in den beiden Erhebungen bis auf eine Ausnahme Fragen mit exakt gleichem Wortlaut und Antwortmöglichkeiten gestellt wurden.

Die Daten anlässlich der Olympischen Spiele in London wurden von Mai bis Oktober 2012 mittels einer Online- und Paper-Pencil-Befragung erhoben. Der Fragebogen wurde in Online- und Printausgaben von (deutschen?) Zeitungen mit dem entsprechenden Link beworben. Dies führt zu einer Überrepräsentation von jungen, hoch gebildeten Teilnehmern. Um auch andere Gruppierungen zu erreichen, wurde der Fragebogen als Print-Version in Hessen und im Saarland zusätzlich an ausgewählten Orten direkt eingesetzt (N=899; zur Methodik und zu den Datensätzen vgl. im Detail Haut et al., 2016; Gassmann et al., 2018).

Im Vorfeld und Nachgang der Olympischen Spiele in Rio de Janeiro wurde von Juli bis August 2016 eine standardisierte Online-Befragung durchgeführt. Die Mitgliedsorganisationen der Deutschen Olympischen Akademie gaben den Hinweis auf die Befragung an ihre Mitglieder weiter und leiteten sie in Übersetzungen an die jeweiligen nationalen Pendants der Olympischen Akademien in anderen Ländern weiter. Dabei kamen sowohl der E-Mail-Verteiler als auch Facebook zum Einsatz. Mit diesem Schneeballverfahren wurden 710 Personen erreicht, die an der Befragung teilnahmen (davon 565 in Deutschland). Durch die Art der Gewinnung der Befragungsteilnehmer handelt es sich um eine selektive Stichprobe von an Olympischen Spielen interessierten sportaffinen Personen. Für eine bessere Vergleichbarkeit wurden aus dem Gesamtdatensatz alle nicht in Deutschland lebenden Personen ausgeschlossen. Damit standen für die Auswertungen die Angaben von insgesamt 1.464 Personen zur Verfügung. Um mögliche Unterschiede zwischen den Befragten aus den beiden Stichproben aufzuzeigen, wurden die Auswertungen teilweise für den Gesamtdatensatz und teilweise für die Einzeldatensätze durchgeführt.

61% der Befragten waren Männer (39% Frauen). Im Durchschnitt waren die Befragten 42 Jahre alt (Standardabweichung 17, MIN: 14, MAX: 88), mehrheitlich mit hohem Bildungsniveau (Schüler: 2%, Hauptschulabschluss: 8%, Mittlere Reife: 17%, Fachabitur: 10%, Abitur: 63%; s. Haut et al., 2016). Das hohe Bildungsniveau spiegelt sich auch im Netto-Einkommen der Haushalte wider, welches mittels vorgegebener Antwortkategorien erfasst wurde.[8] Der Median lag hier zwischen 2250 € und 2500 €. Die Befragten sind mehrheitlich (82%) oder waren früher (14%) sportlich aktiv.

Tabelle 1 gibt verschiedene Einstellungen wieder, etwa zum Nationalstolz, das Interesse am Medaillenspiegel generell, am deutschen Abschneiden sowie am Erfolg der deutschen Athletinnen und Athleten und den genutzten Informationskanälen(vgl. auch Emrich et al. 2016: 51). Insgesamt sind die Befragten im Durchschnitt eher stolz darauf, Deutsche zu sein, sie interessieren sich nicht sehr für den Medaillenspiegel und es ist ihnen auch nicht übermäßig wichtig, dass Deutschland bei den Olympischen Spielen viele Medaillen gewinnt. Für die Werte in Tabelle 1 ist zu beachten, dass die Mittelwerte aufgrund der differierenden Skalenbreite von 1 bis 5 bzw. 1 bis 4 nicht direkt miteinander vergleichbar sind.

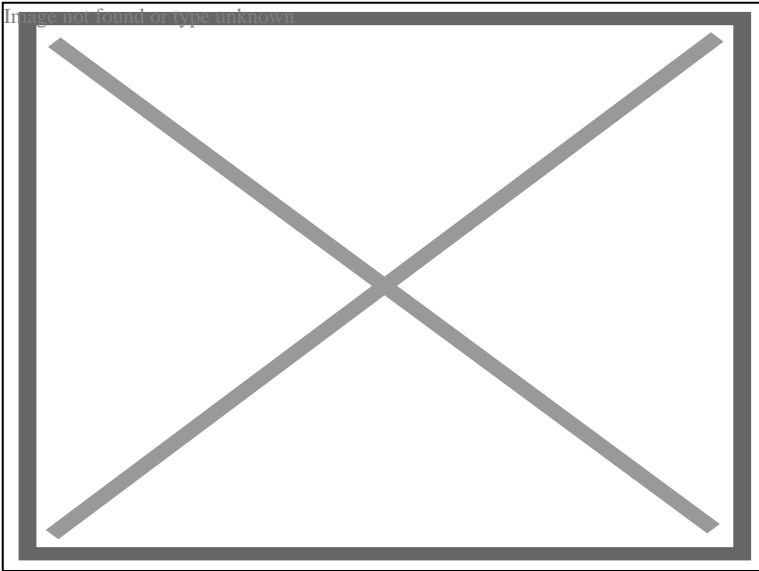


Tabelle 1: Übersicht der verwendeten Einstellungsskalen

Die Befragten nutzen durchschnittlich 2,4 unterschiedliche Medienarten, um sich über die Olympischen Spiele zu informieren. Zudem wurde die Evaluationsgläubigkeit ermittelt, d.h. die Bereitschaft, sich an externen, vordergründig rationalen Ratgebern zu orientieren. Um die Evaluationsgläubigkeit zu ermitteln, wurden Daten für sieben unterschiedliche Bereiche (Pop-Song, Oper, Buch, Film, Theater, Kunstwerk, Restaurant) auf einer Skala erfasst, die zwischen den Erhebungen 2012 und 2016 differierte. In 2012 wurde eine vierstufige Skala (von 1 'stimme überhaupt nicht zu' bis 4 'stimme voll und ganz zu') und in 2016 eine fünfstufige Skala (von 1 'stimme überhaupt nicht zu' bis 5 'stimme voll und ganz zu') erhoben; letztere wurde deshalb auf eine 4-stufige Skala transformiert. Die so erhobene Evaluationsgläubigkeit ist im Mittel mit 2,2 eher gering ausgeprägt.

Ergebnisse zur Zahlungsbereitschaft

Die WTP wurde mittels zweier miteinander verknüpfter Konzepte erfragt. Zunächst wurde nach der Bereitschaft gefragt, die Olympiateilnehmer/-innen durch eine jährliche Spende zu fördern; anschließend nach der Spendenbereitschaft, "damit Deutschland im Medaillenspiegel ganz vorne ist." Beide Fragen waren als hybride Fragen mit den Antwortkategorien "nein" bzw. "ja, und zwar ____€ jährlich" angelegt. Mit dieser im Vergleich zu anderen Studien offenen Fragestellung wird nicht suggeriert, dass man bereit sein müsste, Geld zu spenden.[9] Zugleich sieht diese Frageform ausdrücklich vor, dass die Spendenbereitschaft verneint werden kann.[10]

Weiterhin beziehen sich Spenden nur auf einmalige Ausgaben, da sie freiwillig sind und auch nur freiwillig wiederholt werden können. Mit der gewählten Formulierung wird auch der hypothetische Charakter der Frage vermieden, da die (individuelle) Spendenbereitschaft eher einem tatsächlich realisierbaren Verhalten entspricht, im Gegensatz zur Erfassung der WTP auf der Grundlage einer fiktiven Steuererhöhung bei einer Finanzierung durch die Allgemeinheit.

Konkret wurde in beiden Erhebungen gefragt "Wären Sie bereit, für die Förderung der Olympiateilnehmer/-innen einen jährlichen Beitrag zu spenden?" Beide Fragebögen waren sowohl vor als auch nach den Spielen frei geschaltet (s. Tabelle 2).[11] Insgesamt ein Viertel aller Befragten wäre bereit, jährlich einen Beitrag zu spenden, wobei sich die Ergebnisse der beiden Stichproben deutlich unterscheiden: Während es 2016 fast ein Drittel (32%) war, waren 2012 lediglich 19% bereit, einen Betrag zur Förderung der Athleten zu spenden. Ob diese Differenz durch eine veränderte öffentliche Wahrnehmung des Leistungssports bzw. der Athleten

oder durch die unterschiedliche Art der Stichprobengenerierung zu erklären ist, kann leider nicht beantwortet werden. In jedem Fall fällt der Anteil Spendenwilliger im Vergleich zu anderen Studien deutlich geringer aus (vgl. den Übersichtsartikel von Gassmann et al. i. Dr.).

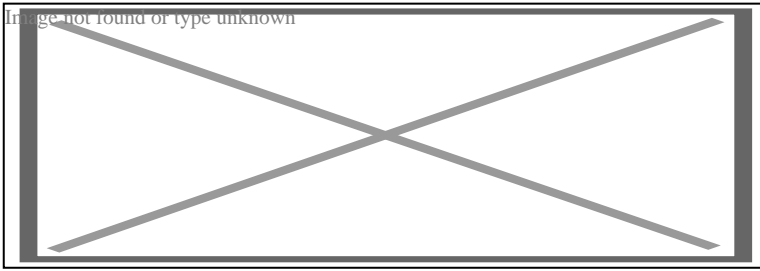


Tabelle 2: Förderbereitschaft für deutsche Olympiateilnehmer/-innen

Die Frage "Würden Sie einen Beitrag spenden, damit Deutschland im Medaillenspiegel ganz vorne ist?" verneinten insgesamt 94% (s. Tabelle 3), bei marginalen Unterschieden zwischen den Datensätzen (Ablehnung 93% bzw. 94%). Dies könnte darauf hindeuten, dass die o.g. Differenzen in der Bereitschaft zur Förderung der Athleten zwischen den Stichproben nicht auf eine veränderte generelle Spendenbereitschaft für den Sport zurückzuführen sind, sondern eine geänderte Spendenbereitschaft für die Athletenförderung

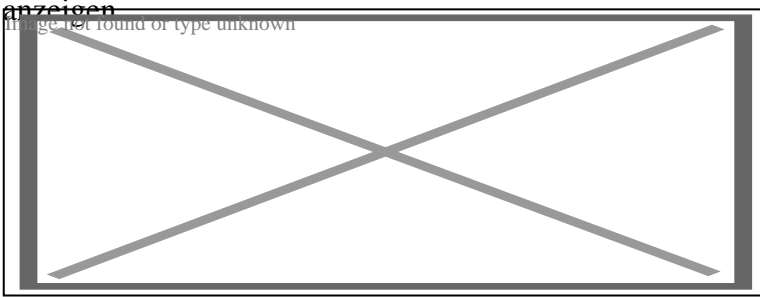


Tabelle 3: Förderbereitschaft, damit Deutschland

im Medaillenspiegel ganz vorne ist

Die Auswertungen in den Tabellen 4 und 5 beziehen sich auf die Angaben in den offenen Feldern zur Höhe des Spendenbetrags für die Förderung der Teilnehmer/-innen bzw. zur Verbesserung der Position im Medaillenspiegel. Im Durchschnitt würden die Befragten 92€ zur Förderung der Athleten spenden, wobei die Unterschiede zwischen den beiden Stichproben (90€ in 2012 und 92€ in 2016) marginal sind. In beiden Fällen liegt der Mittelwert jedoch durch sehr hohe Spendensummen deutlich über dem Median: Die Hälfte der Befragten würde mehr als 50€ spenden, die Spendenbeiträge der übrigen würden geringer ausfallen.

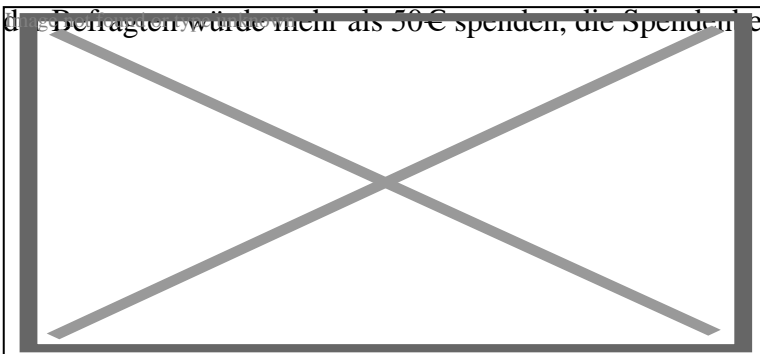


Tabelle 4: Höhe der Spendenbereitschaft für

Teilnehmer der Olympischen Spiele

Die Bereitschaft, Geld für eine vordere Platzierung im Medaillenspiegel zu spenden, fällt geringer aus als die zur Förderung der Teilnehmer (s. Tabelle 5): die Befragten sind bereit, durchschnittlich 58€ dafür zu spenden, jedoch beträgt der Median auch hier 50€. Auffällig sind stärkere Differenzen im Mittelwert (2012:

40€ | 2016: 72€) bzw. beim Median (2012: 23€ | 2016: 100€).[12]

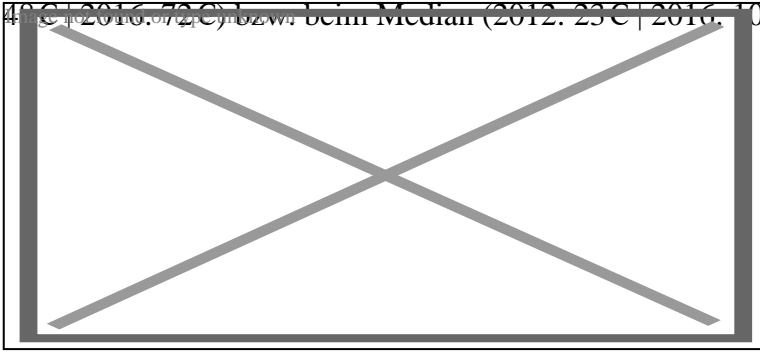


Tabelle 5: Höhe der Spendenbereitschaft für eine

bessere Platzierung Deutschlands im Medaillenspiegel.

Determinanten der Zahlungsbereitschaft

Aufgrund des geringen Stichprobenumfangs und des damit verbundenen Stichprobenfehlers werden in der weiteren Analyse nur die Daten zur Athletenförderung herangezogen (s. Tabellen 2 und 4). Um Einflussfaktoren auf die Spendenbereitschaft zu prüfen, wurde über alle Befragten eine logistische Regression[13] gerechnet, zur Prüfung der Höhe der Spendenbereitschaft eine lineare Regression.[14] In die Analyse gingen die im Methodenteil dargestellten Variablen ein.

Es zeigt sich, dass 2016 im Vergleich zu 2012 ein höherer Anteil der im Vor- und Nachfeld der Olympischen Spiele Befragten bereit war, Geld zur Athletenförderung zu spenden (s. Tabelle 6, Spalte 1). Frauen und Männer zeigen keine Unterschiede in ihrer Spendenbereitschaft, auch das Alter hatte keinen Einfluss. Personen mit Abitur sind im Vergleich zu Personen mit mittlerer Reife eher zu einer Spende bereit. Bei den Einkommensklassen fallen zwei Gruppen durch eine besondere Spendenbereitschaft auf: Personen, die mehr als 5000€ verdienen und solche, die zwischen 500€ und 750€ verdienen; beide Gruppen würden eher Geld spenden als Personen, die weniger als 500€ monatlich zur Verfügung haben.

Die sportliche Aktivität wirkt sich nicht auf die Spendenbereitschaft auf, wobei die Gruppe der sportlich nicht-aktiven stichprobenbedingt sehr klein ausfällt.

Der Stolz, Deutscher zu sein, wirkt sich ebenso wie ein hohes Interesse am Medaillenspiegel positiv auf die Spendenbereitschaft aus. Dagegen hat die subjektive Bedeutung, dass Deutschland insgesamt bei den Olympischen Spielen möglichst viele Medaillen gewinnt bzw. dass die teilnehmenden Athletinnen und Athleten Medaillen gewinnen, keinen Einfluss. Die Anzahl der Medienarten, die als Informationsquelle über die Olympischen Spiele verwendet werden, wirkt sich ebenfalls positiv auf die Spendenbereitschaft aus. Die Evaluationsgläubigkeit hat dagegen einen negativen Effekt: Personen, die Ratgebern eine hohe Wichtigkeit beimessen, würden eher kein Geld spenden, verglichen mit denen, die ohne Ratgeber auskommen. Insgesamt weist das Modell eine relativ geringe Anpassungs- bzw. Erklärungsgüte (in der Statistik als Pseudo-R² bezeichnet) von 0,122 auf.

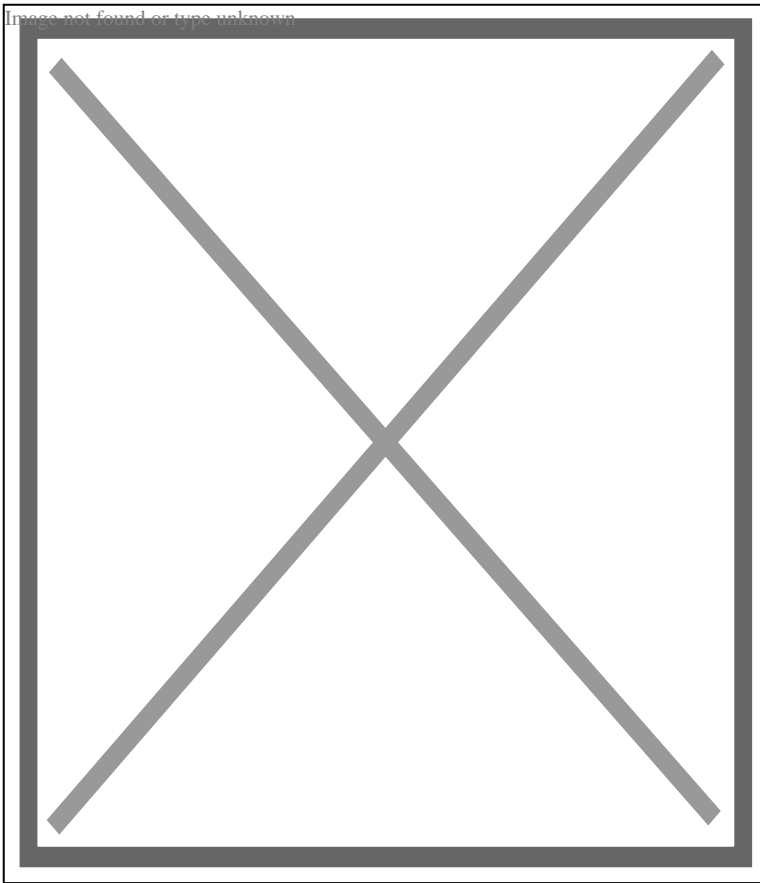


Tabelle 6: Ergebnisse der Regressionen der Gesamtdaten

Die lineare Regression auf die Höhe der Spendenbereitschaft ergibt nur wenige signifikante Ergebnisse (Tabelle 6, Spalte 2). Die Befragten mit einem höheren Nationalstolz würden demnach einen höheren Betrag spenden. Zudem würden Personen mit einem Haushaltsnettoeinkommen zwischen 1250 € bis unter 1500 € sowie über 5.000€ mehr Geld spenden als Personen, denen nur 500€ zur Verfügung stehen. Allerdings wird nur 9,9% der Varianz der abhängigen Variable erklärt (statistisch liegt das korrigierte R^2 bei nur 0,099).

Folgerungen für das System der Spitzensportförderung

Die untersuchte Spendenbereitschaft der Befragten ist als eher gering einzuschätzen. Die Frage „Wären Sie bereit, für die Förderung der Olympiateilnehmer/-innen einen jährlichen Beitrag zu spenden?“, verneinten rund 68 Prozent der Befragten; die Frage, ob sie einen Beitrag spenden würden, damit Deutschland im Medaillenspiegel ganz vorne ist, verneinten rd. 93 Prozent der in Deutschland lebenden Befragten.

Die in einigen früheren Studien berichteten hohen Beträge können generell nicht bestätigt werden. Dies hängt wahrscheinlich damit zusammen, dass bei der hier zunächst gestellten Entscheidungsfrage und der erst darauf folgenden Frage nach der Spendenhöhe sozial erwünschtes Antwortverhalten vermieden wurde. Außerdem wurde darauf verzichtet, den Eindruck zu erwecken, dass die Zahlung von mehr Geld in das System erfolgversprechend ist. Während im Hinblick auf die Spendenbereitschaft einige Determinanten identifiziert werden konnten, können über die Determinanten der Spendenhöhe (auch aufgrund der wenigen Personen, die überhaupt zu Zahlungen bereit waren) kaum belastbare Aussagen getroffen werden.

Angesichts dieser Befunde stellt sich nicht die Frage nach "immer mehr" staatlicher Förderung der Medaillenproduktion, sondern vielmehr die Frage, wie bei gegebenem (oder sogar einem verringerten)

Fördervolumen ein staatliches Sportfördersystem aussehen könnte.[15]

Staatliche Verwaltung ist nach Max Weber (1980) grundsätzlich an das Prinzip legaler Herrschaft gebunden und bedarf deshalb der Bürokratie. Eine staatlich finanzierte Sportförderung ist deshalb ohne ein Mindestmaß an Bürokratie kaum denkbar. Passt aber der bürokratische Organisationsmodus grundsätzlich zur Produktion von Medaillen? Diese Frage muss auch für Mischformen zwischen Bürokratie und Markt (so genannte hybride Organisationen) erlaubt sein (Williamson 1991). Grundsätzlich nimmt der interne Abstimmungsaufwand (die Transaktionskosten) mit der Größe einer Bürokratie und der Komplexität des Gegenstandes zu (s. die Analysen zum kooperativen Produktionsverbund im Spitzensport: Emrich & Güllich 2005). Die Vorstellung, dass es eine Verwaltungsspitze gibt, die über alle Dinge vor Ort in allen Verbänden vollständig informiert ist und sachadäquat entscheidet, wird durch Informationsmangel, aber auch durch Informationsverschmutzungen[16] vielfach konterkariert. Auf jeder Ebene der Sachkompetenz wird Information verändert, d.h. zufällig oder absichtlich (miss-)interpretiert. Je mehr man Informationsverschmutzung mit Kommunikation bekämpft, umso größer wird das Risiko einer zunehmenden Informationsverschmutzung, die sich auch durch die sprachliche Semantik und aus der unterschiedlichen Interpretation durch die Beteiligten ergibt. Gleichzeitig existiert kein Effizienzdruck für die staatliche Bürokratie, die sich nicht wie die Privaten im Markt ständig verbessern und reformieren muss.[17]

Der Unterschied zwischen staatlicher Bürokratie und den Bürokratien der Verbände liegt darin, dass letztere durchaus im Wettbewerb miteinander um einen möglichst hohen Medaillenanteil bzw. den Gewinn möglichst prestigeträchtiger Medaillen stehen. Die in Verbänden tätigen Menschen empfinden im Gegensatz zur staatlichen Bürokratie also durchaus Konkurrenzdruck. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob die in den Verbänden tätigen Mitarbeiter mit der gleichen Nüchternheit agieren, wie es nach Weber (1980: 126ff) im Rahmen der bürokratischen Herrschaft für staatliche Beamten charakteristisch ist, was allein schon aufgrund der häufigen biographischen Verbindungen zum Sport bezweifelt werden kann. Daraus resultiert die Frage, wie man durch Anreize sowohl staatliche Beamte als auch Angestellte in Verbandsbürokratien effizienter lenken kann. Wenn etwa Einkommenschancen eines staatlichen Beamten von der Zahl seiner Mitarbeiter abhängen, wird er die Aufgaben möglichst zeitaufwändig ausführen; wenn Einkommenschancen einer Verbandsbürokratie teilweise von den erzielten Erfolgen abhängen, wird sie eher schnell und sachgerecht entscheiden. Würden für die zuständigen Beamten im Bundesministerium des Innern leistungsbezogene Gehaltsbestandteile gezahlt, die sich nach dem nationalen Abschneiden bei Olympia richten, wäre der in den Medien dargestellte Konflikt zwischen dem Generaldirektor des DOSB und dem zuständigen Ministerialdirektor im Bundesministerium des Inneren wohl eher vermeidbar (s. dazu Hecker & Reinsch 2015).[18]

Wenn also eine staatliche Bürokratie auf Verbandsbürokratien trifft, treffen unterschiedliche Logiken der Verhaltensrationalität aufeinander. Damit stellt sich die Frage, ob der Markt oder hybride Organisationsformen (zwischen Staat und Markt) besser geeignet sind. Eine grundsätzliche Möglichkeit bestünde darin, bürokratische Verfahren bei berechenbaren, vorhersehbaren und klar regulierten, an das Gesetz gebundenen Entscheidungsverfahren anzuwenden und den Markt eher dort zuzulassen, wo Flexibilität, Dynamik und schnelle Reaktionen verlangt werden. Man kann sich z.B. sklavisch an vorgegebene Kriterien der Sportförderung (etwa des PotAs-Systems) halten oder Spielräume lassen, um flexibel auf Sondersituationen zu reagieren, damit aber möglicherweise Regeln der Förderung dehnen oder außer Kraft setzen (s. Emrich, Pierdzioch & Rullang 2013). Um Abstimmungsprobleme und Inkonsistenzen in den zeitlichen Entscheidungshorizonten zu vermeiden, könnte man leistungsbezogene Budgets einführen und den Verbänden etwa einen Betrag global zur Verfügung stellen. So würde ein Wettbewerb um die besten Lösungen generiert und zudem Kompetenz und Haftung zusammengeführt. Diesen Wettbewerb könnte man auch auf die staatlichen Sportbürokratien der Länder um die besten Lösungen ausweiten, statt mühselige Versuche der Standardisierung und Vereinheitlichung seitens des DOSB zu unternehmen. Man könnte auch die Fördermittel direkt den Athleten (als persönliches Budget) zuweisen, anstatt den Institutionen. Athleten könnten damit direkt über ihre Fördermittel verfügen und diese bei Verbänden, Trainern, Betreuern, aber auch bei Personen und Einrichtungen ihrer Wahl ausgeben. Dies würde auch jene privaten Haushalte (z.B. Familien mit Sport treibenden Kindern und Jugendlichen) entlasten, die mit

erheblichem Ressourceneinsatz den Sport ihrer Kinder subventionieren; und es würde Medaillengewinne befördern, zu denen der Staat und/oder der jeweilige Sportverband lediglich einen subsidiären Beitrag leisten.

Gleichzeitig gilt es aber bei der Bemessung öffentlicher Fördermittel zu bedenken, dass (wie eingangs dargestellt) der Olympiasieg Merkmale eines privaten Gutes aufweist, dessen ökonomische Verwertung im Markt (z.B. als Sponsoringvertrag) durchaus an den Sieger geknüpft ist, da weite Personenkreise von der Vermarktung des Gutes teilweise ausgeschlossen sind. Es liegt also eine klassische Form der Privatisierung der Erträge bei gleichzeitiger Vergemeinschaftung der Kosten vor.

Mit einem geeigneten Rechnungswesen könnten die Leistungen im Kostenaufwand vergleichbar gemacht werden; also etwa: Was kostet eine Medaille im Bobfahren, was eine im Rudern? Was kostet ein Tag im Trainingslager für einen Sportler an verschiedenen Orten usw.? Die Bürokratien der Sportverbände sind also nicht, wie vom Bundesinnenminister implizit unterstellt, das Übel, sondern die Anwendung bürokratischer Organisation in den falschen Bereichen. Interessanterweise kommt der Widerstand gegen die oben aufgezeigten Möglichkeiten nicht nur aus der Sportverwaltung, sondern auch aus der Politik. Die Sportbürokratie im BMI hat längst ein bilaterales Monopol (s. Niskanen 1971) herausgebildet, das Transparenz und Kostenrechnung nicht realisieren will bzw. zu verhindern sucht.[19]

Für die Reformbestrebungen im beschriebenen Setting gilt das Ölflecktheorem (Ludwig von Mises [1929] 1976): Weil Intransparenzen nicht beseitigt, Fehlanreize nicht korrigiert und Kostenrechnungen nicht konsequent realisiert werden (nur bei klar dokumentierten Kosten muss eine normative Entscheidung für Sportförderung umfassend politisch begründet werden), führt jeder Eingriff in das bestehende Sportfördersystem und damit in die Produktion öffentlicher Güter zu unkalkulierbaren Reaktionen. Offensichtlich gilt dies auch für die Subventionierung der als öffentliches Gut betrachteten nationalen Medaillen, die nur von einer Minderheit der deutschen Bevölkerung als Indikator für die Leistungsfähigkeit in anderen Bereichen angesehen wird (Haut, Emrich & Prohl 2016).

Eine auch nur annähernde Schätzung von Rationalisierungsreserven der Sportbürokratie und der staatlichen Bürokratie ist schwer bis unmöglich. Allerdings erweist sich die Vorstellung, der Staat könne alles besser, stets als (zu) teuer. Nach Richter (1999), der die Probleme der Transformation von Nationalökonomien untersucht hat, ist auch die Tendenz zur Zentralisierung und Lenkung der Medaillenproduktion kritisch zu sehen. Emrich und Pierdzioch (2010) haben das Überleben planwirtschaftlicher Muster des DDR-Sports nach der Wiedervereinigung untersucht. Dem Diktat des Zentralkomitees der SED in der DDR unterstellt, wurde in der staatlichen Bürokratie im Rahmen eines mehrjährigen Plans der sportliche Erfolg der DDR als klassisches öffentliches Gut einerseits und als Mittel im Kampf der Nationen um weiche Güter andererseits in hohem Umfang bereitgestellt. Empirische Kenntnisse darüber, wie die DDR-Bevölkerung die Produktion dieses öffentlichen Gutes im Verhältnis zur Produktion anderer öffentlicher Güter bewertete, sind nicht bekannt. Interessant ist die Tendenz einer fortwährenden Belohnung von Ineffizienzen durch höhere Subventionierung, die auch nach der Vereinigung der beiden deutschen Staaten weiter besteht.

EIKE EMRICH 1957, Univ.-Prof. Dr., Universität des Saarlandes, Professur für Sportökonomie und Sportsoziologie, kooptierter Professor in der Wirtschaftswissenschaft. Forschungsinteressen: Organisationen im Sport, Ökonomik des Dopings, Ökonomik des Ehrenamts, Bildungsökonomik, Bedingungen spitzensportlichen Erfolgs, Sozioökonomik sozialer Probleme, Politische Ökonomik insbesondere des Sports, Probleme der Wettbewerbsintegrität.

FREYA GASSMANN 1983, Dr. phil., Master of Arts in Soziologie, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität des Saarlandes am Lehrstuhl für Sportökonomie und Sportsoziologie. Jüngste Buchveröffentlichung: *Wissenschaft als Leidenschaft? Über die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen wissenschaftlicher Mitarbeiter* (2018). Frankfurt: Campus. Forschungsinteressen: Hochschulforschung, Sportsoziologie, Arbeitsmarktsoziologie, quantitative Methoden.

TIM MEYER 1988, Master of Science in Volkswirtschaftslehre, externer Doktorand am Lehrstuhl für Monetäre Ökonomik der Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr Hamburg. Forschungsinteressen: Makroökonomik, Immobilienökonomik, Prognosen, Sportökonomik, Ökonomik des Ehrenamtes.

CHRISTIAN PIERDZIOCH 1972, Univ.-Prof. Dr., Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr Hamburg, Professur für Monetäre Ökonomik, Forschungsinteressen: Monetäre Ökonomik,

Literaturverzeichnis

Anthonj, Pierre; Emrich, Eike & Pierdzioch, Christian 2015: Zur Dynamik sozialer Probleme im Sport. Eine Analyse der Fangewalt und ihrer Bekämpfung im deutschen Fußball.; in: *Soziale Probleme*, Jg. 26, H. 1, S. 1-27.

Bakkenbüll, Linn-Brit & Dilger, Alexander 2017: Zahlungsbereitschaften für deutsche Erfolge bei den Olympischen Winterspielen 2014 in Sotschi; in: *German Journal of Exercise and Sport Research*, Jg. 47, H. 4, S. 360-370.

Breton, Albert & Wintrobe, Ronald 1975: The equilibrium size of a budget maximizing bureau; in: *Journal of Political Economy*, Jg. 83, H. 1, S. 195-207.

Breuer, Christoph & Hallmann, Kirstin 2011: Die gesellschaftliche Relevanz des Spitzensports in Deutschland. Köln: Sportverlag Strauß.

Drepper, Daniel 2012: Olympia: Das System Plansport – Millionen für Medaillen. Der Westen Recherche Blog vom 24.07.2012.

Emrich, Eike & Güllich, Arne 2016: Produktion sportlicher Erfolge; in: Christian Deutscher, Gregor Hovemann, Tim Pawlowski, & Lutz Thieme (Hrsg.), *Handbuch Sportökonomik* (S. 139-162). Hofmann: Schorndorf.

Emrich, Eike & Pierdzioch, Christian 2010: Konvergenz und Effizienz? Zur Übernahme von Elementen des DDR-Sports in den bundesdeutschen Spitzensport; in: Kurt Bohr & Arno Krause (Hrsg.), *20 Jahre deutsche Einheit. Bilanz und Perspektiven* (S. 105-122). Baden-Baden: Nomos.

Emrich, Eike & Pierdzioch, Christian 2013a: A note on the international coordination of antidoping policies; in: *Journal of Sports Economics*, Jg. 16, H. 3, S. 312-321.

Emrich, Eike & Pierdzioch, Christian 2013b: Joining the international fight against doping; in: *Applied Economics Letters*, Jg. 20, H. 15, S. 379-382.

Emrich, Eike; Gassmann, Freya; Haut, Jan; Pierdzioch, Christian & Prohl, Robert 2016: Medaillen für die nationale Repräsentanz? Zur Bedeutung von Medaillenerfolgen bei Olympischen Spielen, in: *Sport und Gesellschaft*, Jg. 12, H. 1, S. 39-68.

Emrich, Eike & Güllich, Arne 2005: Zur „Produktion“ sportlichen Erfolges: Organisations-strukturen, Förderbedingungen und Planungsannahmen in kritischer Analyse. Köln: Sport und Buch Strauß.

Emrich, Eike; Pierdzioch, Christian & Rullang, Christian 2013: Zwischen Regelgebundenheit und diskretionären Spielräumen: Die Finanzierung des bundesdeutschen Spitzensports, in: *Sport und Gesellschaft*, Jg. 10, H. 1, S. 3-26.

Emrich, Eike; Pierdzioch, Christian & Flatau, Jens 2011: Common Agency und diskretionäre Handlungsspielräume im Umgang mit öffentlichen Finanzmitteln im bundesdeutschen Spitzensport – eine empirische Analyse, in: In Eike Emrich, Christian Pierdzioch, & Martin-Peter Büch (Hrsg.), *Europäische Sportmodelle. Gemeinsamkeiten und Differenzen in international vergleichender Perspektive*

(S. 177-196). Schorndorf: Hofmann.

Galbraith, John Kenneth 1963: Gesellschaft im Überfluß. München: Droemer/Knaur.

Gassmann, Freya; Meyer, Tim; Emrich, Eike & Pierdzioch Christian (i. Dr.). Zur Zahlungsbereitschaft für nationale sportliche Erfolge: Forschungsstand und Forschungsperspektiven, in: Eike Emrich & Christian Pierdzioch (Hrsg.), Sektion Sportökonomik, innerhalb des Handbuchs Sport und Sportwissenschaft, Arne Güllich & Michael Krüger (Hrsg.), Frankfurt: Springer.

Gassmann, Freya; Emrich, Eike; Pierdzioch, Christian & Meyer, Tim 2018: Nachhaltigkeit, Menschenrechte und Transparenz für Olympische Spiele – Wunsch und Wirklichkeit im Spiegel neuer Umfrageergebnisse, in: Nowak, Gerhard (Hrsg.), Regionalentwicklung des Sports. Hofmann: Schorndorf, S. 323-40.

Glaser, Hermann 1972: Das öffentliche Deutsch. Berlin: Fischer.

Haut, Jan, Prohl; Robert & Emrich, Eike 2016: Nothing but medals? Attitudes towards the importance of Olympic success; in: *International Review for the Sociology of Sport*, Jg. 51, H. 3, S. 332-348.

Hecker, Anno & Reinsch, Michael 2015: DOSB nach Olympia-Aus : Angst vor der feindlichen Übernahme. FAZ vom 04.12.2015 online unter <http://www.faz.net/aktuell/sport/sportpolitik/dosb-fuerchtet-nach-olympia-aus-feindliche-uebernahme-13948878.html>.

Hirschman, Albert O. 1970: Exit, voice and loyalty. Responses to decline in firms, organizations and states. Cambridge: Harvard University Press.

Mises von, Ludwig [1929] 1976: Kritik des Interventionismus – Verstaatlichung des Kredits?. Stuttgart: Gustav Fischer Verlag.

Niskanen, William 1971: Bureaucracy and representative government. Chicago: Aldine-Atherton.

Richter, Rudolf 1999: A note on the transformation of economic systems; in: *University of Saarland Economic Series*, No. 9907.

Rohkohl, Finja, & Flatau, Jens 2017: Zur Messung der Präferenzen für nationale Sportlerfolge bei Olympischen Sommerspielen; in: *Sport und Gesellschaft*, Jg. 14, H. 2, S. 133-161.

Spiegel Online 2012: Friedrich scheidet vor Gericht: DOSB-Zielvereinbarungen müssen öffentlich bleiben. SPON vom 24.09.2012 unter <http://www.spiegel.de/sport/fussball/gerichtsentscheid-dosb-zielvereinbarungen-muessen-oeffentlich-bleiben-a-57608.html>.

Weber, Max 1980: Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie. Tübingen: Mohr.

Wicker, Pamela; Hallmann, Kirstin; Breuer Christoph, & Feiler, Svenja 2012: The value of Olympic success and the intangible effects of sport events – A contingent valuation approach in Germany; in: *European Sport Management Quarterly*, Jg. 12, H. 4, S. 337-355.

Williamson, Oliver E. 1991: Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives; in: *Administrative Science Quarterly*

Anmerkungen:

1. Die Problematik der angemessenen Verwendung des Sozialprodukts für öffentliche Güter zeigt sich bereits in Galbraiths' (1963) Klage über die „öffentliche Armut“. Seiner Auffassung nach setzen Bürger einer Besteuerung zum Zweck der Produktion öffentlicher Güter Widerstand entgegen, weil ihre Steueraversion stärker ausgeprägt sei als ihr Wunsch nach öffentlichen Gütern.
2. Allerdings kann es vereinzelt zur zeitlich befristeten Begrenzung öffentlicher Güter mittels Wartezeit kommen, also ein Surrogat für die Preisbildung im Markt in Form der Preisbildung durch Wartezeit (z.B. Wartezeiten für Studienplätze in Numerus Clausus-Fächern).
3. Siehe Reform der Spitzensportförderung unter <https://www.dosb.de/de/leistungssport/leistungssportreform/>; Zugriff am 7.9.2017.
4. In Zeit-Online vom 28.09.2016 heißt es: „De Maizière hatte bereits zu Jahresbeginn die Strukturen im deutschen Sport kritisiert und 30 Prozent mehr Medaillen gefordert. So wird sich das BMI zukünftig nicht mehr damit begnügen, die Verteilung der Gelder dem DOSB und den Verbänden zu überlassen. Durch die genauen Förderkriterien gibt es nun einen strikten Rahmen. Ein Modell, das der DOSB mitträgt. ‚Ich erhoffe mir von der Reform, dass die Gelder zielgerichtet, sportfachlich begründet und effizient eingesetzt werden‘, erklärte der DOSB-Vorstandsvorsitzende Michael Vesper“ (online unter: <http://www.zeit.de/sport/2016-09/spitzensport-reform-deutsche-sportler-medailen-olympische-spiele>, Zugriff am 7.9.2017
5. Dabei wird häufig ausgeblendet, dass die Problematik in der „Medaillenproduktion“ in einem nicht unwesentlichen Ausmaß von externen Faktoren beeinflusst wird. Fördersysteme sind vielleicht in der Lage, in einem gewissen Maße Einfluss auf die erwartbare Leistung des Athleten zu nehmen, jedoch nicht auf die Leistung der Athleten anderer Nationen im Wettbewerb. Der Erfolg im Ringen um Medaillen kann damit nur teilweise geplant und beeinflusst werden (zu den Auswirkungen am Beispiel der internationalen Koordination der Dopingbekämpfung, vgl. Emrich & Pierdzioch 2013a; 2013b).
6. Unabhängig davon könnte staatlicherseits ein „infant industry“ Argument vorgebracht werden. Dies würde implizieren, dass der Staat erst die Produktion von Medaillen anschieben muss, weil dann die Produktion von weiteren Medaillen einfacher wird, also eine Anwendung klassischer Überlegungen zu Skalenerträgen. Dagegen spricht allerdings der empirische Befund, dass die zwischen Politik und Sport abgestimmten Sportförderprogramme für deutsche Athleten erhebliche Wirksamkeitsprobleme haben (vgl. Emrich & Güllich 2016).
7. (vgl. für einen Übersichtsartikel Gassmann, Meyer, Emrich & Pierdzioch i. Dr.).
8. Beginnend mit unter 500 Euro, dann gestaffelt in Klassenbreiten von 250 Euro von 500 bis unter 2500 Euro und in Klassenbreiten von 500 Euro von 2500 bis unter 3000 Euro, danach in Klassenbreiten von 1000 Euro von unter 3000 Euro bis unter 5000 Euro sowie nach oben offen über 5000 Euro.
9. Generell kann diskutiert werden, ob eine geschlossene Ja/Nein-Frage und eine davon losgelöste offene Frage nicht die bessere Wahl gewesen wäre, da dem Befragten durch die Hybridfrage während der Beantwortung klar war, dass von ihm erwartet wird, dass er eine bestimmte Summe eintragen soll, wenn er seine Bereitschaft angibt. Möglicherweise führt dies dazu, dass er daraufhin seine Antwort auf die Entscheidungsfrage überdenkt.

10. Generell kann diskutiert werden, ob eine geschlossene Ja/Nein-Frage und eine davon losgelöste offene Frage nicht die bessere Wahl gewesen wäre, da dem Befragten durch die Hybridfrage während der Beantwortung klar war, dass von ihm erwartet wird, dass er eine bestimmte Summe eintragen soll, wenn er seine Bereitschaft angibt. Möglicherweise führt dies dazu, dass er daraufhin seine Antwort auf die Entscheidungsfrage überdenkt.
11. Die Auswertungen beziehen sich in beiden Fällen nur auf Personen, die zum Zeitpunkt der Befragung in Deutschland lebten.
12. Ein Blick auf die Verteilung relativiert die Unterschiede. Die Aufzählung der 33 Angaben ergibt, dass 16 der 33 Personen einen Wert $\geq 50\text{€}$ und 17 Personen einen Wert $\geq 100\text{€}$ angegeben haben. Kein Befragter wählte einen Betrag zwischen 50€ und 100€ , weshalb aufgrund einer einzigen Person der Median bei 100€ und nicht darunter liegt.
13. Bei einer logistischen Regression ist die abhängige Variable binär kodiert (keine Spende=0 und Spende=1) und es wird die Wahrscheinlichkeit modelliert, dass die abhängige Variable in einer dieser beiden Kategorien landet. Bei einer linearen Regression hingegen sind unterschiedliche Ausprägungen der abhängigen Variablen (z.B. die Spendenhöhe). Beide Verfahren dienen dazu, mittels der erklärenden Variablen das Modell möglichst gut an den Datensatz anzupassen. Grob formuliert geht es darum, den Einfluss derjenigen erklärenden Variablen, die für diesen Zweck besonders hilfreich sind (statistisch gesprochen: signifikant, im Sinne von bedeutsam/überzufällig sind), zu ermitteln.
14. Eine trunkierte Regression mittels Maximum-Likelihood-Methode (Methode zur Bestimmung der Modellpassung für parametrische Schätzverfahren), die Antworten jener, die nicht bereit für eine Spende gewesen waren, beachtet hätte, konvergierte nicht. Die Verteilung weist keine klare linke Trunkierung auf, sondern ist eher eine linkssteile und rechtsschiefe Verteilung.
15. Darüber hinaus stellt sich natürlich auch die grundsätzliche Frage: Sollte ein Gut namens Medaillenspiegel überhaupt bereitgestellt werden und in welcher Qualität? Wobei es hier auch zu bedenken gilt, dass bei Einstellung der Produktion von öffentlichen Gütern evtl. auch mit negativen Folgen zu rechnen wäre.
16. Glaser (1972) versteht unter dem Begriff der Informationsverschmutzung das Problem, dass eine übermäßige Quantität an Information zur Uninformiertheit führt, da die relevanten Informationen in der Masse untergehen. Verstärkt wird dies durch Sprachverwirrungen.
17. Die unterschiedlichen Logiken staatlicher und privater Bürokratien erläutert Hirschman (1970) am Beispiel der staatlichen Eisenbahn in Nigeria, die sich durch einen Reformstau gegenüber dem LKW-Transport als nicht konkurrenzfähig erwies.
18. Allgemein tendieren Bürokraten dazu, das Budget zu maximieren, wenn Beförderungsmöglichkeiten begrenzt sind (vgl. am Beispiel des Militärs Breton & Wintrobe 1975).
19. Das zeigt nicht zuletzt die Auseinandersetzung um die Veröffentlichung von Finanzierungsdaten des Sports: Der Journalist Daniel Drepper erstritt vor dem Verwaltungsgericht Berlin die Verpflichtung des BMI, die Daten zur Finanzierung der Sportverbände herauszugeben. Der Beschluss erstreckte sich auch auf die Zielvereinbarungen (vgl. Spiegel Online 2012; Drepper 2012).