

# Die Berechnung des Siegers: Marktwert, Ungleichheit, Diversität und Routine als Einflussfaktoren auf die Leistung professioneller Fußballteams

## Predictable Winners. Market Value, Inequality, Diversity, and Routine as Predictors of Success in European Soccer Leagues

Jürgen Gerhards\*

Lehrstuhl für Makrosoziologie, Institut für Soziologie, Freie Universität Berlin, Garystraße 55, 14195 Berlin, Germany  
j.gerhards@fu-berlin.de

Michael Mutz

Juniorprofessur für Sportsoziologie, Institut für Sportwissenschaften, Georg-August-Universität Göttingen, Sprangerweg 2, 37075 Göttingen, Germany  
michael.mutz@sport.uni-goettingen.de

Gert G. Wagner

Lehrstuhl für Empirische Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik an der Technischen Universität Berlin, Max-Planck-Fellow am MPI für Bildungsforschung in Berlin und Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, DIW Berlin, Mohrenstraße 8, 10117 Berlin, Germany  
gwagner@diw.de

**Zusammenfassung:** Vermarktlichung und Globalisierung haben den Profifußball und die Zusammensetzung von Mannschaften fundamental verändert. Vor dem Hintergrund der veränderten Rahmenbedingungen untersucht der Beitrag, in welchem Maße (a) der Marktwert einer Mannschaft, (b) ihre interne Ungleichheit, (c) die kulturelle Diversität eines Teams sowie (d) der Grad der Fluktuation im Team über den sportlichen Erfolg in nationalen Meisterschaften entscheiden. Die empirische Analyse bezieht sich für die Spielsaison 2012/13 auf die zwölf leistungsstärksten nationalen Fußball-Ligen Europas. Die Ergebnisse zeigen, dass der Ausgang von nationalen Fußballmeisterschaften auf der Basis unserer Hypothesen sehr gut vorausgesagt werden kann; fast alle unsere Hypothesen werden bestätigt. Dem Marktwert der Mannschaften kommt dabei die mit deutlichem Abstand wichtigste Rolle in der Prognose ihres Erfolgs zu.

**Stichwörter:** Vermarktlichung; Globalisierung; Diversität; Ungleichheit; Fußball; Meisterschaftsprognosen.

**Summary:** Marketization and globalization have changed professional soccer and the composition of soccer teams fundamentally. Against the background of these shifting conditions this paper investigates the extent to which the success of soccer teams in their national leagues is determined by (a) the monetary value of the team expressed in its market value, (b) inequality within the team, (c) the cultural diversity of the team, and (d) the degree of turnover among team members. The empirical analyses refer to the soccer season 2012/13 and include the twelve most important European soccer leagues. The findings demonstrate that success in a national soccer championship is highly predictable; nearly all of our hypotheses are confirmed. The market value of the team is, in today's world, by far the most important single predictor of athletic success in professional soccer.

**Keywords:** Marketization; Globalization; Diversity; Inequality; Soccer; Championship Predictions.

---

\* Ganz besonders bedanken wir uns bei Inga Ganzer, die mit sehr viel Engagement und Spitzfindigkeit die zum Teil mühsam zu rekonstruierenden Daten recherchiert hat. Unterstützt wurde sie dabei von Jan Mehlberg, Friederike Mollitor, Sarah Rasche und Esther Stöckmann. Frühere Fassungen des Manuskripts wurden dankenswerterweise von Silke Hans, Friedhelm Neidhardt und Michael Zürn kommentiert. Dank gebührt auch den Herausgebern der ZfS und den zwei Gutachtern, die eine Vielzahl an sehr hilfreichen Kommentaren und Anregungen geliefert haben, auch wenn wir nicht alle formulierten Kritikpunkte umsetzen oder ausräumen konnten.

Es sind vor allem zwei allgemeine gesellschaftliche Entwicklungstrends, die in den letzten Dekaden den professionell betriebenen Sport im Allgemeinen und den Fußball im Besonderen fundamental verändert haben: Vermarktlichung und Globalisierung.

Ähnlich wie in vielen anderen gesellschaftlichen Bereichen hat auch im Leistungssport eine zunehmende *Vermarktlichung* stattgefunden.<sup>1</sup> Unter Vermarktlichung versteht man dabei eine Zunahme der Abhängigkeit gesellschaftlicher Teilbereiche vom ökonomischen System sowie die Ersetzung bereichsspezifischer durch ökonomische Rationalitätskriterien (vgl. zusammenfassend Schimank & Volkmann 2008). Eine Vermarktlichung wird im Bereich der Medizin (Kühn 2004), des Bildungssystems und der Forschung (Schimank 2008), aber auch im Wirtschaftssystem selbst durch die Entstehung des von realwirtschaftlichen Entwicklungen teilweise losgelösten Finanzmarktkapitalismus beobachtet (Windolf 2008). Sandel (2012) diskutiert in seiner Studie anhand einer Vielzahl von Beispielen, wie sich der Markt in Bereiche ausdehnt, die vormals der Logik von Angebot und Nachfrage entzogen waren und verweist auf mögliche dysfunktionale Effekte.

Ganz ohne Frage lassen sich Prozesse der Vermarktlichung und Kommerzialisierung auch im Bereich des Sports im Allgemeinen und des Fußballs im Besonderen beobachten. Im Zuge der Vermarktlichung des Fußballs sind die Einnahmen der Ligen und Vereine aus dem Verkauf von Medienrechten und Merchandising-Produkten sowie durch Werbung und Sponsoring im Vergleich zu früheren Jahrzehnten um ein Vielfaches angestiegen (vgl. Feddersen 2006; Frick & Prinz 2006; Korthals 2005; Lago et al. 2006). Während z. B. in den frühen 1980er Jahren die Bundesliga-Vereine gemeinsam etwa zwei Millionen Euro für ihre Trikotwerbung erhielten, lag dieser Betrag 2010/11 bei rund 130 Millionen Euro. Die gesamten Einnahmen aus Werbeverträgen (inkl. Bandenwerbung, Ausrüsterverträge usw.) fallen allerdings noch deutlich höher aus: Sie lagen für die 1. Bundesliga in der Spielzeit 2010/11 bei rund 520 Millionen Euro (DFL 2012). Diese Entwicklung lässt sich auch für viele andere europäische Fußballprofiligen nachweisen (vgl. Jones 2011; Lago et al. 2006). Für die heutigen, professionell gemanagten „Fußballunternehmen“ (Schilhaneke 2006) sind wirtschaftliche und sport-

liche Kriterien gleichermaßen handlungsleitend geworden. Sportereignisse und Sportklubs, aber auch herausragende Sportlerinnen und Sportler können mehr denn je als Produkte der Unterhaltungsindustrie begriffen werden (vgl. bereits Wagner 1984), die sich vermarkten lassen und mit denen Profite erzielt werden können.

Neben einer Zunahme der Vermarktlichung befinden sich die nationalstaatlich verfassten Gesellschaften seit den 1970er Jahren zudem in einem Transformationsprozess, der mit den Begriffen *Globalisierung* und *Transnationalisierung* beschrieben wird (für viele andere vgl. Zürn 1998; Beisheim et al. 1999; Held et al. 1999; Gerhards & Rössel 1999; Dreher 2006; Mau 2007; Pries 2008). Ausmaß, Dichte und Tempo des Austauschs zwischen verschiedenen nationalen Gesellschaften und zwischen den verschiedenen Regionen der Welt haben enorm zugenommen. Grenzen sind aufgeweicht worden und der länderübergreifende ökonomische, kommunikative, kulturelle sowie politische Austausch hat sich rasant verdichtet.

Globalisierungsprozesse sind im professionellen Sport besonders offensichtlich und manifestieren sich in unterschiedlichen Facetten: in der Institutionalisierung globaler Vergleichsmaßstäbe, wie z. B. Rekord- oder Ranglisten, die es ermöglichen, sportliche Leistungen und Ergebnisse weltweit einzuordnen (Heintz & Werron 2011), in der Etablierung internationaler Sportorganisationen, die wesentliche Bereiche des Sports im globalen Maßstab regulieren (Chappelet & Kübler-Mabbott 2008; Forster 2006), in der Institutionalisierung global vermarkteter Sport-Events wie den Olympischen Spielen oder dem FIFA World Cup (Guilianotti & Robertson 2012; Gupta 2009) und in der globalen Migration von Spielern, die in vielen Mannschaftssportarten mittlerweile selbstverständlich ist (Bale & Maguire 1994; Magee & Sugden 2002; Poli 2010).

Gerade der zuletzt genannte Aspekt ist für unsere Fragestellung bedeutsam. Heutige Profifußballteams „reproduzieren sich nicht mehr aus den eigenen Nachwuchsförderungsmaßnahmen“, so Cachay et al. (2005: 12f.), sondern zum größten Teil durch „Fremdverpflichtungen“. Dies gilt verstärkt seit dem sogenannten Bosman-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) aus dem Jahr 1995, in dem festgelegt wurde, dass Profi-Fußballspieler als normale Arbeitnehmer zu behandeln sind und insofern alle Freizügigkeitsregelungen der EU auch für Fußballspieler gelten müssen (vgl. Frick & Wagner 1996). Damit wurden die vormals bestehenden Regularien, mit denen die Ausländerzahlen in den

<sup>1</sup> Die Begriffe Vermarktlichung und Kommerzialisierung werden in der Literatur (und auch in diesem Text) meist synonym verwendet.

Klubs begrenzt wurden, weitgehend außer Kraft gesetzt. Seit diesem Urteilsspruch ist die Mobilität der Spieler in den europäischen Ligen enorm gewachsen. Dies gilt mittlerweile nicht nur für Spieler aus europäischen Ländern, sondern auch für jene aus Afrika, Asien oder Südamerika. Im ersten Jahr der Existenz der Fußball-Bundesliga (1963/64) kamen zwei Prozent der Spieler aus dem Ausland; 1995 im Jahr des Bosman-Urteils waren es 24, heute sind es 46 Prozent ([www.transfermarkt.de](http://www.transfermarkt.de)). Ganz ähnliche Verläufe zeigen sich auch in anderen europäischen Fußballprofiligen (vgl. Poli 2010), aber auch in vielen anderen Mannschaftssportarten, z. B. im Handball, Basketball oder Eishockey (Riedl & Cachay 2002). In vielen Sportarten, vor allem aber im Fußball, ist ein globaler Spielermarkt entstanden.

Mit den hier nur kurz beschriebenen beiden Entwicklungstrends, der Vermarktlichung einerseits und der Globalisierung andererseits, haben sich die Rahmenbedingungen des Fußballs und die Zusammensetzung der Mannschaften deutlich verändert. Aufgrund von Globalisierungsprozessen hat die multinationale Zusammensetzung der Mannschaften deutlich zugenommen. Vermarktlichung und Globalisierung haben zudem zu einer Erhöhung der Fluktuation im Spielerkader der Mannschaften geführt, weil kontinuierlich neue Spieler verpflichtet und „alte“ abgegeben werden. Auch wenn das Einkommen der Spieler insgesamt dramatisch angestiegen ist, hat sich zugleich die Ungleichheit innerhalb der Mannschaften erhöht. Kommerzialisierungsprozesse und die Entstehung globaler Spielermärkte haben schließlich dazu beigetragen, dass der Marktwert einer Mannschaft zum zentralen Indikator der Leistungsmessung geworden ist.

Wir gehen in diesem Beitrag der Frage nach, in welchem Maße der Marktwert einer Mannschaft, ihre interne Ungleichheit und kulturelle Diversität sowie der Grad der Spielerfluktuation den sportlichen Erfolg in nationalen Fußballmeisterschaften bestimmen. In folgendem Abschnitt werden wir die einzelnen Hypothesen genauer erläutern und auch begründen, wie sich die skizzierten Vermarktlichungs- und Globalisierungsprozesse auf diese Faktoren auswirken (1.). Wir werden anschließend am Beispiel der zwölf leistungsstärksten europäischen Fußball-Ligen prüfen, ob bzw. inwieweit diese Faktoren den sportlichen Erfolg einer Mannschaft in ihrer jeweiligen nationalen Liga beeinflussen. Dafür erläutern wir zuerst den analysierten Datensatz und die Operationalisierung unserer theoretischen Konstrukte (2.), präsentieren dann unsere Ergebnisse (3.) und diskutieren zum Schluss die wichtigsten Implikationen, die sich aus den Befunden ergeben (4.).

## 1. Hypothesen zur Prognose des Erfolgs im Profifußball

Wir vermuten, dass der Erfolg einer Fußballmannschaft ganz wesentlich von ihrem Marktwert, der internen Ungleichheit und kulturellen Diversität sowie dem Grad der Spielerfluktuation bestimmt wird. Wir werden jede der Hypothesen im Folgenden genauer begründen und über den jeweiligen empirischen Forschungsstand berichten. Dabei werden wir uns nicht allein auf sportsoziologische Theorien und Studien beziehen, sondern einen Anschluss an allgemeine soziologische Annahmen und Gesellschaftsdiagnosen herstellen.

### 1.1 Marktwerte der Spieler und der Mannschaften

Die Vermarktlichung des Fußballs hat dazu geführt, dass die Spieler einer Mannschaft zum wichtigsten Kapital ihres Klubs geworden sind und die Spielstärke einer Mannschaft als Kapitalwert ausgedrückt werden kann. Im Jahresabschlussbericht von Borussia Dortmund werden die Werte der Lizenzspieler beispielsweise als „immaterielle Vermögensgegenstände“ bilanziert. In den Erläuterungen (Borussia Dortmund 2013: 59) heißt es u. a.: „Die hier ausgewiesenen Spielerwerte wurden ... zu Anschaffungskosten bewertet und linear entsprechend der individuellen Vertragslaufzeit ... abgeschrieben.“ Die Schaffung eines globalisierten Arbeitsmarktes ohne Restriktionen hat es zudem ermöglicht, dass sich die Klubs ihre Mannschaften aus allen Regionen der Welt zusammenkaufen können. Dabei setzen die Vereine bei der Rekrutierung von neuen Spielern mehr Ressourcen denn je ein, um möglichst gute Investitionsentscheidungen zu treffen. Durch gezielte Scouting-Aktivitäten versuchen die Vereine, relevante Informationen über neue Spieler zu beschaffen und deren Leistungsfähigkeit und Passung zum Team einzuschätzen. Zur Informationsbeschaffung über die Spieler hat sich eine eigenständige Industrie von Beobachtern, Evaluatoren und Vermittlern entwickelt. Diese sind entweder Angestellte eines Vereins bzw. arbeiten im Vereinsauftrag oder sind als unabhängige Makler und Agenturen tätig und darum bemüht, neue Talente zu entdecken und zu vermitteln (vgl. Cachay et al. 2005).

Die Spieler selbst werden damit dauerhaft bezüglich ihrer Leistung und möglicher Gesundheitsprobleme beobachtet, statistisch in kleinteiligen Einzeldimensionen sehr genau erfasst und auf dieser Basis bewertet. Für jeden Spieler gibt es pro Spiel und Sai-

son Indikatoren über die gelaufenen Kilometer, die Anzahl der Ballkontakte, die Torschüsse, Torvorlagen, über die Passgenauigkeit oder die gewonnenen Zweikämpfe. All diese Maßzahlen bilden eine wichtige Grundlage für Entscheidungsprozesse der Vereine.

Die systematische, indikatorenbasierte Dauerbeobachtung der Spieler und des gesamten Spielermarkts ist selbst wiederum in einen größeren gesellschaftlichen Entwicklungstrend eingebettet. Auch in anderen gesellschaftlichen Bereichen haben sich Institutionen der Dauerbeobachtung und Bewertung entwickelt: Die Kreditwürdigkeit von Banken und ganzer Länder wird durch Rating-Agenturen beobachtet (Botzem 2012; Krück 2011); die Leistungen von Schülern werden ländervergleichend durch einschlägige Bildungsstudien wie PISA beurteilt; über die Forschungsleistungen von Universitäten geben verschiedene Rankings Auskunft; Wohlfahrtsstaaten, Demokratien und Gesundheitssysteme werden systematisch anhand von Performanzindikatoren verglichen; über das Niveau von Korruption in den Ländern der Welt geben Korruptionsindizes Auskunft und über die Qualität der Leistungen einzelner Ärzte und die Lehrleistungen von Professoren kann man sich auf unterschiedlichen Webseiten informieren. Michael Power (1997) hat zur Beschreibung dieses allgemeinen Entwicklungstrends den Begriff der „Audit-Society“ eingeführt. Gerade im Sport hat sich die Beobachtung und Klassifizierung von Leistungen mit Hilfe verschiedener Indikatoren, Rankings und Rekordlisten besonders gut etabliert (vgl. Heintz & Werron 2011).

Auf der Basis der Dauerbeobachtung von Fußballspielern lässt sich das jetzt und in Zukunft zu erwartende Leistungspotenzial von Spielern und Spielerkollektiven relativ genau einschätzen. Die Leistung eines Spielers spiegelt sich in seinem Marktwert wider. Grundsätzlich versteht man unter dem Marktwert den Preis eines Gutes zum Zeitpunkt einer Transaktion. Marktwerte konkretisieren sich damit in den Transferwerten, den Geldbeträgen also, den ein Verein für einen Spieler zahlt, wenn er zum Verein wechselt. Aber auch wenn kein Transfer eines Spielers erfolgt, schätzen Experten die *potenziellen* Marktwerte bzw. Transferwerte einzelner Spieler ein. Wir orientieren uns bei unserer Berechnung der Marktwerte der Spieler an diesen Experteneinschätzungen. Wir können überdies empirisch zeigen, dass in der Regel die antizipierten Transferwerte den faktischen Transfersummen entsprechen.

So wie man die sportliche Leistungsfähigkeit eines einzelnen Fußballers durch seinen Marktwert aus-

drücken kann, so kann man auch das Leistungspotenzial einer gesamten Mannschaft aus den Marktwerten ihrer Spieler ablesen. Wir berechnen den Marktwert einer Mannschaft über den Mittelwert der Marktwerte aller Einzelspieler eines Teams.

Fassen wir zusammen: Die Zunahme der Kommerzialisierung des Fußballs hat dazu geführt, dass der Warenwert der Mannschaften, der sich wiederum aus dem Warenwert der einzelnen Spieler berechnet und sich in den faktischen und antizipierten Transferwerten der Spieler manifestiert, über den Erfolg einer Mannschaft und damit gleichsam über den Gebrauchswert entscheidet. Diese These, die sich mit dem Satz „Geld schießt Tore“ zuspitzen lässt, ist zwar nicht neu, trifft aber aufgrund der Zunahme der Vermarktlichung des Fußballs heute in höherem Maße zu als dies vormals der Fall war. Wir vermuten daher, dass Mannschaften mit teuren Spielern größere sportliche Erfolge haben werden als Mannschaften, deren Marktwert geringer ausfällt (*Hypothese 1*).

Vorläufig bestätigt werden konnte diese These in mehreren Analysen vergangener Fußballwelt- und Europameisterschaften (Gerhards & Wagner 2010; Gerhards et al. 2012). Ziebs (2004) kann in seiner Arbeit zeigen, dass sich sportlich erfolgreiche und weniger erfolgreiche Mannschaften sehr gut anhand des Marktwerts ihrer Spieler unterscheiden lassen. Frick (2004) weist auf einen engen Zusammenhang zwischen der sportlichen Leistung von Fußballteams und der Summe der gezahlten Spielergehälter hin. Andere Studien zeigen, dass heutige Profifußball-Ligen durch eine wachsende Ungleichheit zwischen den finanziell stärkeren und finanziell schwächeren Teams gekennzeichnet sind und es deshalb tendenziell leichter vorherzusagen ist, welche Teams sich im sportlichen Wettbewerb durchsetzen werden (Goossens 2006; Michie & Oughton 2004; Pawlowski et al. 2010).

Nun ist es sicherlich so, dass der Marktwert nicht nur den Erfolg einer Mannschaft bestimmt, sondern der Erfolg im nächsten Schritt wiederum die Einnahmen des Vereins erhöht, was es dem Verein ermöglicht, für die nächste Saison teurere und wahrscheinlich bessere Spieler zu verpflichten. Die Erhöhung des Marktwerts der Mannschaft dürfte sich am Ende der Saison wiederum im sportlichen Erfolg der Mannschaft manifestieren. Wir können diese angenommene langfristige Wechselwirkung zwischen Marktwert und Erfolg mit unseren Daten nicht analysieren. Wir können aber für den Verlauf einer Spielzeit prüfen, in welchem Maße der *zu Be-*

*ginn* der Saison erhobene Marktwert das Ergebnis *am Ende* der Saison beeinflusst, inwieweit sportlicher Erfolg also prognostizierbar ist.

## 1.2 Ungleichheit innerhalb der Mannschaften

Mit der Vermarktlichung des Fußballs geht ein rasantes Wachstum der Gehälter der Spieler einher. In der Saison 1988/89 wurden in der Summe geschätzt rund 30 Millionen Euro an die Bundesliga-Spieler gezahlt; das Durchschnittsgehalt lag damals etwa bei umgerechnet 80.000 Euro. Sieben Jahre später konnte der durchschnittliche Bundesliga-Profi bereits mit mehr als 500.000 Euro Jahresgehalt rechnen (Frick 2008). In der Spielzeit 2010/11 wurden in der 1. Bundesliga rund 780 Millionen Euro für Spieler- und Trainergehälter ausgegeben (DFL 2012). Damit verdienen die Fußballer der Bundesliga im Durchschnitt rund 1,5 Millionen Euro pro Spielzeit.

Die Gehälter sind unter den Spielern allerdings nicht gleich verteilt: Insbesondere die Top-Spieler der Vereine verdienen häufig weit überdurchschnittliche Summen.<sup>2</sup> Das Fünftel der Bundesliga-Spieler mit den höchsten Gehältern kann, so wird geschätzt, etwa 60 Prozent der gesamten Gehaltssumme auf sich vereinen (Lehmann & Weigand 1999). Zwischen und innerhalb von Mannschaften ist die Ungleichheit bezüglich der Bezahlung der Spieler also zum Teil beträchtlich. Die leistungsstärksten Spieler, jene also, die den höchsten Marktwert besitzen, sind zugleich auch die am stärksten umworbenen Spieler, die mit den Vereinen die höchsten Einkommenspakete aushandeln können. Wenn zwei Mannschaften den gleichen Marktwert aufweisen, kann die Streuung der Marktwerte der Spieler und damit die Ungleichheit innerhalb einer Mannschaft vor diesem Hintergrund sehr unterschiedlich ausfallen. Die leistungsmäßige und entlohnungsmäßige Ungleichheit in einem Team kann wiederum den Erfolg beeinflussen. Zwei mögliche Richtungen dieses Zusammenhangs sind denkbar:

(a) Ein hohes Niveau der Ungleichheit einer Mannschaft macht diese in starkem Maße abhängig von besonders leistungsstarken Spielern. Der Profifußball gehört zu den Sportarten mit einem hohen Verletzungsrisiko. Fallen die leistungsstarken Spieler aufgrund einer Verletzung aus, dann lässt sich dieser Verlust bei Mannschaften mit hoher interner

Ungleichheit in deutlich geringerem Maße kompensieren als bei Mannschaften, deren Kader relativ ausgeglichen besetzt ist. Hinzu kommt, dass die Performanz der Spieler von Spiel zu Spiel sehr stark variiert. Solche Leistungsschwankungen können ausgeglichene Mannschaften besser kompensieren als Mannschaften, die auf wenige Stars angewiesen sind. Insofern lässt sich vermuten, dass ausgeglichene Mannschaften bei gleichem Gesamtwert im Durchschnitt erfolgreicher sind als Mannschaften mit hoher interner Ungleichheit.

Auch bezüglich dieser Hypothese ergeben sich Parallelen zu Befunden aus anderen soziologischen Analysen, die den Zusammenhang zwischen sozialer Ungleichheit und gesellschaftlichen Performanzindikatoren untersucht haben. Wilkinson & Pickett (2009) haben den Forschungsstand jüngst kenntnisreich bilanziert. Sie können zeigen, dass ein geringes Maß an sozialer Ungleichheit einer Gesellschaft u. a. einen positiven Effekt auf das Vertrauen, das Gewaltniveau, das subjektive Wohlbefinden der Bürger und auf das Niveau der körperlichen und geistigen Gesundheit einer Gesellschaft hat.

Jenseits solcher soziologischer Makro-Analysen gibt es auch in der Sportökonomie Studien, die den Einfluss von Gehaltsunterschieden auf den Erfolg einer Mannschaft analysiert haben (Bloom 1999; Depken 2000; Frick et al. 2003; Sommers 1998; Trevor et al. 2012). Bloom (1999) und Depken (2000) können z. B. für Baseball-Teams belegen, dass sich sehr große Gehaltsunterschiede negativ auf die Teamleistung auswirken. Theoretisch ist dieser Zusammenhang plausibel, weil anzunehmen ist, dass eine große Streuung im Gehaltsniveau Neid und Missgunst fördern. Die Ungleichverteilung der Gehälter kann die Identifikation mit dem Team schwächen und kooperatives Verhalten reduzieren. Ähnliches berichtet Sommers (1998) in einer Analyse der amerikanischen Eishockeyliga NHL.

(b) Umgekehrt kann man aber auch annehmen, dass die Ungleichheit innerhalb einer Mannschaft, die sich in Unterschieden in der Bezahlung der Spieler manifestiert, auch als Anreizsystem für die geringer bezahlten Spieler fungiert und sich positiv auf die Motivation auswirkt. Diese Hypothese erhält Unterstützung aus der funktionalistischen Schichtungstheorie, die betont hat, dass gesellschaftliche Unterschiede in der Bezahlung und im Status notwendig sind, damit es hinreichende Anreize gibt, sich um höhere Positionen zu bemühen (Davis & Moore 1945).<sup>3</sup> Auch für diese Annahme

<sup>2</sup> Dass eine Zunahme der Vermarktlichung meist mit einer Zunahme der Ungleichheit einhergeht, gilt auch für andere gesellschaftliche Bereiche, wie Sandel (2012) an vielen Beispielen gezeigt hat.

<sup>3</sup> Die funktionalistische Schichtungstheorie ist vielfach kritisiert worden (vgl. Rössel 2009: 62ff.; Solga 2005).

finden sich Belege aus Untersuchungen über Sportmannschaften: Frick et al. (2003) finden einen positiven Effekt von ungleicher Bezahlung auf die Leistung in der US-amerikanischen Basketballliga NBA. Im Vergleich zu den anderen amerikanischen Sportligen (NFL, MLB, NHL) wirkt sich Ungleichheit im Team aber nur im Basketball signifikant positiv auf die Leistung aus. Dies wird damit begründet, dass im Basketball nur wenige Spieler eingesetzt werden, viele Punkte während eines einzigen Spiels gemacht werden und deshalb ein teurer Superstar das Spielergebnis deutlicher als in anderen Sportarten beeinflussen kann: “a single ‘star player’ may be of paramount importance for the team’s performance – which, in turn will lead to a highly skewed distribution of player salaries without negatively affecting the performance of those at the lower end of the pay hierarchy”, so Frick et al. (2003: 479f.). Schließlich zeigt eine neuere Studie (Trevor et al. 2012), dass ein ungleiches Gehaltsgefüge in Sportteams die Teamleistung fördert, aber nur dann, wenn sich die ungleiche Bezahlung aus der zuvor erbrachten beobachtbaren, d. h. messbaren, Leistung ergibt. Darüber hinausgehende Ungleichheiten, die nicht als leistungsgerecht innerhalb des Teams wahrgenommen werden, wirken sich negativ auf die Teamleistung aus.

Ungleichheit kann also sowohl einen positiven als auch einen negativen Effekt auf den Erfolg einer Mannschaft haben. Wir vermuten, dass der Zusammenhang zwischen beiden Faktoren nicht linear ist. Wir gehen davon aus, dass sich ein mittleres Niveau an Ungleichheit einerseits positiv auf die Motivation der Spieler auswirkt, andererseits dafür sorgt, dass Formtiefs und Ausfälle besserer und teurerer Spieler durch einen relativ ausgeglichenen Kader kompensiert werden können. Bei sehr starker Ungleichheit im Team dürften hingegen die angesprochenen negativen Effekte überwiegen und die Teamleistung verringern (*Hypothese 2*).

### 1.3 Kulturelle Diversität einer Mannschaft

Die Öffnung vormals weitgehend national geschlossener Arbeitsmärkte hat zu einer Zunahme des Anteils ausländischer Spieler in den nationalen Fußball-Ligen geführt und damit die kulturelle Diversität der Ligen und der einzelnen Mannschaften erhöht (Poli 2010). Ob eine Zunahme kultureller Vielfalt (bei Kontrolle anderer Faktoren und vor allem des Marktwertes) auch zu einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Mannschaften und damit zu mehr Erfolg führt, ist eine empirisch noch offene Frage.

Die Analyse der Effekte kultureller Vielfalt geht weit über die Analyse des Fußballs hinaus und tangiert allgemeine soziologische Fragestellungen. Während einige Autoren davon ausgehen, dass die kulturelle Vielfalt von Gesellschaften, Kleingruppen und Sportmannschaften eher zu desintegrativen Effekten führt (a), gehen andere davon aus, dass Diversität mit Vorteilen für die Gruppe verbunden ist und unter anderem auch deren Leistungsfähigkeit erhöht (b).

(a) Putnam (2007) kann in seinen Analysen zeigen, dass der Grad der kulturellen Heterogenität negativ mit dem Grad des Vertrauens korreliert, das Bürger untereinander aufbringen. Dieser Zusammenhang bleibt auch bestehen, wenn man eine Vielzahl anderer Faktoren, die das Vertrauen der Menschen beeinflussen, kontrolliert. Je heterogener eine Gesellschaft zusammengesetzt ist, desto geringer ist das Vertrauen nicht nur in die Personen anderer Herkunft, sondern auch das Vertrauen der Menschen insgesamt (vgl. Newton & Delhey 2005). Menschen in homogenen Gesellschaften sind hingegen deutlich vertrauensvoller und offener. Vertrauen ist wiederum eine Voraussetzung für die Ausbildung von sozialem Kapital, für das Engagement der Menschen in freiwilligen Organisationen, ihre Solidaritätsbereitschaft und ihre Kooperationswilligkeit (vgl. Van Parijs 2008). Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Koopmans & Veit (2013) in einer aktuellen Studie. Im Unterschied zu vielen anderen Analysen wird Vertrauen zwischen Menschen hier nicht durch die Erhebung der Einstellung von Befragten, sondern durch konkretes Verhalten gemessen. In einem natürlichen Experiment das in 52 Stadtteilen in Berlin durchgeführt wurde, kann mit Hilfe der sogenannten „Lost-Letter“-Technik ebenfalls demonstriert werden, dass die kulturelle Heterogenität eines Stadtteils gemessen über den Migrantenanteil einen negativen Effekt auf die individuelle Kooperationsbereitschaft hat.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Die Argumente und empirischen Befunde von Robert Putnam und anderen Autoren sind in der Literatur nicht unumstritten geblieben. Eine sehr kenntnisreiche Zusammenfassung des Diskussionsstandes findet man in den Arbeiten von Will Kymlicka (2007, 2009). Die empirischen Studien, in denen Kymlicka selbst beteiligt war, finden auf der Makroebene keinen statistischen Zusammenhang zwischen der ethnischen Heterogenität eines Landes und der Solidarität gemessen über die Sozialausgaben. Es zeigt sich aber, dass das schnelle Wachstum der ethnischen Heterogenität der Bevölkerung einen negativen Effekt auf die Solidarität innerhalb eines Landes hat (vgl. Kymlicka 2009; Banting et al. 2006).

Als besser geeignet zur Hypothesenbildung über den Zusammenhang von kultureller Heterogenität einerseits und Vertrauen, Solidarität und Kooperation andererseits erscheinen in unserem Zusammenhang allerdings gruppen- und organisationssoziologische Untersuchungen, weil diese zum einen eher in der Lage sind, intervenierende Variablen zu kontrollieren und zum anderen inhaltlich unserer Fragestellung – der Analyse des Erfolgs von Fußballmannschaften – näher sind. Diese Studien kommen jedoch zu gegensätzlichen Befunden (vgl. den Überblick in Earley & Mosakowski 2000; Gebert 2004; Haas & Nüesch 2012; Buche et al. 2013).

McLeod et al. (1996) konnten z. B. in einem Experiment zeigen, dass heterogen zusammengesetzte Gruppen mehr Problemlösungsideen entwickeln und kreativer sind als kulturell homogene Gruppen. Der Befund wird von anderen Studien unterstützt (Earley & Mosakowski 2000; Gebert 2004). Als Erklärung wird häufig darauf verwiesen, dass unterschiedliche Gruppen unterschiedliche Erfahrungen, Weltansichten und Fähigkeiten haben und diese Heterogenität ein breiteres Spektrum an Problemlösungen produziert. Diese Unterschiedlichkeit ist in Gruppen bzw. bei Aufgaben, in denen es auf verschiedene Perspektiven und Kompetenzen ankommt, von Vorteil. Diversität ist also vor allem dann funktional, wenn die Arbeitsaufgabe, die es zu lösen gilt, unterschiedliche Fähigkeiten und Fertigkeiten erfordert (Prat 2002).

Man kann dieses Argument unmittelbar auf den Mannschaftssport im Allgemeinen und auf den Fußball im Besonderen übertragen (Haas & Nüesch 2012), denn auch Fußballmannschaften sind arbeitsteilig organisiert: Die Erwartungen an die Fähigkeiten eines Torwarts sind andere als solche, die an Feldspieler gerichtet sind; die Fertigkeiten eines Abwehrspielers unterscheiden sich wiederum von denen eines Stürmers. Werden nun in den Herkunftsländern der Spieler unterschiedliche Fußballstile und Fertigkeiten trainiert und honoriert – was zumindest viele Fußballexperten und Kommentatoren zu wissen meinen, wenn sie salopp und pauschal über „technisch versierte Brasilianer“, „strategisch spielende Italiener“ oder „disziplinierte Deutsche“ berichten –, dann kann eine aus vielen Nationen zusammengesetzte Mannschaft diese unterschiedlichen Fertigkeiten eher vereinen und damit kreativer und besser spielen als eine (fußball-)kulturell homogene Mannschaft. Diese Hypothese wird in einer Studie von Andresen & Altmann (2006), die sich auf die Fußball-Bundesliga bezieht, bestätigt: Die nationale Heterogenität einer Mannschaft korreliert positiv mit ihrem Erfolg.

(b) Es liegen allerdings auch Befunde vor, die die umgekehrte These unterstützen. Kahane et al. (2013) konnten für die amerikanische Eishockeyliga zeigen, dass die ethnische Heterogenität auch bei Kontrolle einer Vielzahl anderer Faktoren einen negativen Effekt auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Mannschaft hat. Haas & Nüesch (2012) kommen für die Fußball-Bundesliga zum gleichen Ergebnis. Auch sie finden einen negativen Zusammenhang zwischen dem Grad der Heterogenität (gemessen durch den Grad der Multinationalität) und dem Erfolg einer Mannschaft. Brandes et al. (2009) kommen in ihrer Untersuchung, die sich ebenfalls auf die Bundesliga bezieht, allerdings zu einem differenzierteren Ergebnis: Die kulturelle Heterogenität einer Mannschaft – gemessen durch die Anzahl der Spieler mit unterschiedlicher Nationalität – hat insgesamt keinen positiven Einfluss auf ihren Erfolg. Berücksichtigt man allerdings zusätzlich, auf welcher Position ein Spieler in einer Mannschaft eingesetzt wird, dann zeigt sich, dass heterogene Abwehrformationen eher schlechter abschneiden als homogene Abwehrgruppen, während für Stürmerreihen der umgekehrte Befund gilt. In der Abwehr, so das Argument der Autoren, ist der Kommunikations- und Abstimmungsbedarf zwischen den Spielern höher als im Sturm. Und da Spieler, die aus verschiedenen Ländern kommen, häufig unterschiedliche Sprachen sprechen, überlagern die Verständigungsschwierigkeiten, so Brandes et al., die möglichen Vorteile in den fußballerischen Fähigkeiten.

Die Ursachen, warum kulturell heterogen zusammengesetzte Mannschaften weniger leistungsstark sind als homogene Mannschaften, können vielfältig sein. Einer der Gründe liegt in den höheren Transaktionskosten, die mit kultureller Heterogenität verbunden sein können (Haas & Nüesch 2012). Personen unterschiedlicher Herkunft sprechen ggf. nicht nur unterschiedliche Sprachen, sondern kommen auch aus Kontexten, in denen unterschiedliche Alltagsregeln gelten; dies erschwert gerade in kooperativen Beziehungen die Abstimmung zwischen den Interaktionspartnern und erhöht die Wahrscheinlichkeit von Missverständnissen und Konflikten. Darunter leidet dann die Leistungsfähigkeit der Gruppe (Lazear 2009). Ein zweiter Grund mag mit Diskriminierungsprozessen zusammenhängen (Kalter 1999, 2003): Bestehende Vorurteile gegenüber Personen aus einem anderen Land verringern die Bereitschaft, mit diesen Personen zu kooperieren, was sich negativ auf den Erfolg einer Mannschaft auswirken wird. Ein drittes Argument, das die Dysfunktionalität von heterogenen Gruppen begrün-

det, kommt aus der Gruppenidentitätstheorie (vgl. Tajfel & Turner 1986): Kulturelle Heterogenität erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass es zur Subgruppenbildung innerhalb der größeren Gruppe kommt, worunter dann wiederum die Kooperation zwischen den Subgruppen und die Identifikation mit dem Team insgesamt leidet.

*Bilanziert* man die existierende Literatur, so findet man sowohl theoretische als auch empirische Argumente für zwei unterschiedliche Hypothesen. Kulturelle Heterogenität kann einen positiven, aber auch einen negativen Effekt auf den Erfolg einer Mannschaft haben. Wir vermuten, dass der Zusammenhang zwischen beiden Faktoren kein linearer Zusammenhang ist und dies auch die bis dato vorliegenden unterschiedlichen empirischen Befunde erklären kann. Bis zu einem gewissen Schwellenwert wird sich die durch die Vielfalt produzierte Heterogenität an Fähigkeiten positiv auf den Erfolg niederschlagen. Darüber hinaus werden jedoch die Transaktionskosten, die in kulturell heterogenen Teams anfallen, die beschriebenen Vorteile aufwiegen (*Hypothese 3*).

#### 1.4 Volatilität und Routine einer Mannschaft

Prozesse der Vermarktlichung und der Globalisierung verschärfen in vielen gesellschaftlichen Bereichen Entwicklungen, die Rosa (2005) prominent mit dem Begriff der Beschleunigung beschrieben hat. Eine Zunahme der Beschleunigung manifestiert sich laut Rosa in einer Vielzahl von gesellschaftlichen Phänomenen. Der häufige Wechsel des Berufs und des Arbeitsplatzes im Laufe eines Berufslebens ist eines der Merkmale einer beschleunigten Gesellschaft. Entsprechende Prozesse der Beschleunigung lassen sich auch im Fußball beobachten. Die rechtlichen Möglichkeiten des schnellen Wechsels des Vereins durch Deregulierungsprozesse sind erweitert worden und die beschriebenen Prozesse der Globalisierung haben zu einer räumlichen Ausdehnung der beruflichen Mobilität von Profifußballern geführt. Die Spieler versprechen sich durch den häufigen Wechsel eine Verbesserung ihrer Verdienstmöglichkeiten; die Vereine sind jederzeit auf der Suche nach einer optimalen Ergänzung ihres Teams durch den Zukauf neuer und den Verkauf „alter“ Spieler, die nicht mehr optimal in die Mannschaft passen.

Die Folge dieser veränderten Rahmenbedingungen ist, dass die Anzahl der Spieler, die ihren Verein wechseln im Zeitverlauf deutlich zugenommen hat. Auf der Webseite [transfermarkt.de](http://transfermarkt.de) können die Spie-

lertransfers aller Bundesliga-Mannschaften seit Gründung der Bundesliga recherchiert werden. Wir haben die Summe aus Zu- und Abgängen aller 18 Bundesliga-Teams für die 1980er Jahre (Saison 1980/81 bis 1989/90) berechnet. Im Verlaufe dieser zehn Jahre hat jeder Klub pro Saison im Durchschnitt 14 Spieler verpflichtet oder abgegeben. In den letzten zehn Spielzeiten (2003/04 bis 2012/13) hat sich dieser Wert auf 26 Spieler in etwa verdoppelt. Allein an diesem Anstieg lässt sich ablesen, dass die Fluktuation im Kader professioneller Fußballteams deutlich zugenommen hat.

Rosa (2005) hat in seiner zeitdiagnostischen Abhandlung auf die dysfunktionalen Nebeneffekte gesellschaftlicher Beschleunigungsprozesse hingewiesen. Dabei greift er marxistische Entfremdungsüberlegungen auf und nimmt vor allem die seelischen Folgen, die Beschleunigungsprozesse für die Individuen zeitigen, in den Blick. Wir vermuten, dass die erhöhte Mobilität der Spieler, angetrieben durch den Wunsch der Vereine, durch Kauf und Verkauf die Mannschaftszusammensetzung zu optimieren, auch eine dysfunktionale Kehrseite haben kann. Dabei interessieren wir uns aber nicht für die privaten und seelischen Folgen hoher Volatilität für die einzelnen Spieler, sondern für den möglichen Einfluss auf den Erfolg der Mannschaft.

Fußball ist eine Mannschaftssportart, die im Unterschied zu anderen Mannschaftssportarten, wie z. B. Rudern, in hohem Maße arbeitsteilig organisiert ist und dadurch stärker auf routinisierte Zusammenarbeit angewiesen ist (Cachay & Fritsch 1983). Eine Fußballmannschaft besteht aus einem fein differenzierten Positions- und Rollengefüge, in dem die verschiedenen Spieler sehr unterschiedliche Aufgaben übernehmen. Im Unterschied dazu sind Sportarten wie Rudern eher segmentär organisiert, d. h. die einzelnen Mitglieder der Mannschaft übernehmen ganz ähnliche Aufgaben. Der Koordinations- und Abstimmungsaufwand ist in funktional differenzierten Sportarten deutlich höher. Routinen und „blindes Verstehen“ bedürfen eines langen Trainings und einer sehr guten Kenntnis der Mitspieler. Dies gilt im Fußball beim modernen Kurzpassspiel, verbunden mit dem „Verschieben“ der ganzen Mannschaft auf dem Feld, mehr denn je. Eine hohe Volatilität des Kadere erschwert die Ausbildung von Routinen, führt zu Abstimmungsproblemen und kann die Erfolgchancen einer Mannschaft beeinträchtigen.

Empirisch gestützt wird diese These durch die organisationspsychologische und organisationssoziologische Literatur (z. B. Edmondson 1999; Huckman

et al. 2009). Verwiesen wird hier beispielsweise darauf, dass durch hohe Fluktuationsraten in Arbeitsteams organisationspezifisches Erfahrungswissen verloren geht. Neu hinzukommende Teammitglieder können dieses organisationspezifische „Know-how“ nur allmählich erwerben, weshalb ihre Arbeitsproduktivität am Anfang noch nicht so hoch ist. Darüber hinaus fällt die Abstimmung und Koordination von Aufgaben in Teams leichter, die schon länger zusammenarbeiten. Huckman et al. (2009) bezeichnen dies mit dem Begriff „team familiarity“. Je öfter die Mitglieder eines Teams miteinander gearbeitet haben, desto leichter fällt es ihnen, Probleme zu lösen und Arbeitsprozesse untereinander zu koordinieren. Darüber hinaus steigt in diesen Teams das wechselseitige Vertrauen und der Zusammenhalt. Die Folge ist, dass offener kommuniziert wird, mehr Informationen ausgetauscht werden, die Teammitglieder sich in stärkerem Maße unterstützen, untereinander helfen und Hilfe einfordern und eher Fehler zugeben (Edmondson 1999). Dass dies im Arbeitskontext wünschenswerte Eigenschaften von Teams sind, weil sie sich positiv auf die Teamleistungen auswirken, lässt sich auch empirisch zeigen, wobei Studien aus unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen und Unternehmenskontexten zu ähnlichen Ergebnissen kommen (Gully et al. 1995).

In Fußballteams dürften diese Mechanismen ebenfalls greifen. Das Leistungspotenzial einer Mannschaft kann nur dann voll ausgeschöpft werden, wenn die im Training eingeübten Spielabläufe und taktischen Vorgaben auf dem Spielfeld abgerufen werden können und die Spieler eine hohe Bereitschaft zeigen, sich für den gemeinsamen Erfolg einzusetzen. Wenn sich die Teamzusammensetzung allerdings sehr schnell verändert, größere Teile der Mannschaft ausgetauscht werden oder auch während der laufenden Saison Spieler abgegeben und andere neu hinzugekauft werden, dürfte sich dies aus den angeführten Gründen negativ auf die Mannschaftsleistung auswirken. Die Tatsache, dass heutzutage die Ausbildung der Profispieler sehr früh beginnt, die Trainingsmethoden in hohem Maße professionalisiert und weltweit standardisiert sind und auch die Spielsysteme systematisch trainiert werden, mag sicherlich dazu beitragen, dass sich Profifußballer nach einem Vereinswechsel relativ schnell in die neue Mannschaft integrieren werden. Dementsprechend vermuten wir, dass unter Kontrolle aller anderen Faktoren eine länger eingespielte Mannschaft zwar erfolgreicher abschneidet als ein Team, das aus mehr neuen Spielern besteht, der Einfluss der Fluktuation des Kaders auf den Er-

folg der Mannschaft aber nicht sehr stark ausfallen wird (*Hypothese 4*).

## 2. Methodik

Unsere soziologisch begründeten Hypothesen werden im Folgenden empirisch geprüft. Unsere Analyse stützt sich dabei auf zwölf europäische Fußball-Ligen. Berücksichtigt wurden jene zwölf Ligen, die laut UEFA-Ranking 2012 zu den stärksten europäischen Ligen gehörten.<sup>5</sup> Hierzu zählen die ersten Ligen in England (Premier League), Spanien (Primera Division), Deutschland (1. Bundesliga), Italien (Serie A), Portugal (Primeira Liga), Frankreich (Ligue 1), Russland (Premier Liga), Niederlande (Eredivisie), Ukraine (Premier Liga), Griechenland (Super League), Türkei (Süper Lig) und Belgien (Jupiler Pro League). Ziel unserer Untersuchung ist die Prognose des Erfolgs der einzelnen Mannschaften in ihren Ligen mit Hilfe unserer vier Hypothesen. Die Analyse bezieht sich auf die Saison 2012/13 und basiert auf Querschnittsdaten zu insgesamt 214 Fußballmannschaften.

Erfolg lässt sich im Fußball über den Punktstand in der nationalen Meisterschaft abbilden. Je mehr Punkte ein Team erreicht, umso erfolgreicher hat es in einer Saison gespielt. Der Punktstand sollte nun, so die theoretischen Überlegungen, (a) von dem Marktwert des Mannschaftskaders, (b) der Ungleichheit und (c) der nationalen Diversität im Team beeinflusst werden sowie (d) von der Anzahl der vor und während der Saison verpflichteten Spieler abhängen.

(a) Den *Marktwert einer Mannschaft* haben wir aus dem Durchschnittswert der Marktwerte der einzelnen Spieler einer Mannschaft gebildet. Bei der Berechnung des Marktwerts einer Mannschaft wurde der gesamte Kader zu Beginn der untersuchten Saison berücksichtigt und nicht nur die in einem Spiel oder einer Saison eingesetzten Spieler. Je höher der Marktwert einer Mannschaft ausfällt, umso erfolgreicher sollte das Team spielen. Die Marktwerte von Spielern und damit von gesamten Mannschaften sind empirisch nur beobachtbar, wenn Spieler tatsächlich den Verein wechseln und wenn dieser Wechsel mit einer Ablösesumme verbunden ist.

<sup>5</sup> Die UEFA macht diese Länder-Rangfolge am Erfolg der Vereine aus den jeweiligen nationalen Verbänden in den europäischen Vereinswettbewerben (Champions League, Europa League) der letzten fünf Jahre fest (vgl. <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/country/season=2012/index.html>).

Diese Bedingung ist aber nur für einen Teil der Spieler in unserer Analyse gegeben. Es gibt aber eine alternative Messmöglichkeit der Marktwerte von Spielern und Mannschaften. Fachleute schätzen die Marktwerte der Spieler ein, die diese bei einem Transfer wahrscheinlich erzielen würden. Wir greifen bei der Bestimmung der Marktwerte auf die Daten der Webseite *www.transfermarkt.de* zurück. Dort werden die Marktwerte der Spieler auch dann, wenn diese den Verein nicht wechseln, kontinuierlich dem antizipiertem Transferwert angepasst, indem etwa alle sechs Monate der Marktwert geschätzt wird. Grundlage des „Ratings“ bilden neben in der Vergangenheit tatsächlich beobachteten Transferwerten die Leistungen der Spieler, das Alter und Verletzungsprobleme. Die potenziellen Marktwerte werden von vielen registrierten Benutzern, dem jeweiligen „Paten“ eines Diskussionsforums und der Geschäftsführung der Internetplattform bestimmt.<sup>6</sup> Das Verfahren der Marktwertbestimmung folgt dem Prinzip, das James Surowiecki (2004) als „The Wisdom of Crowds“ beschrieben hat. Mögliche Fehleinschätzungen von einzelnen Teilnehmern werden durch die vielen Beteiligten und die Diskussion unter ihnen ausgeglichen.

Wie valide die Einschätzungen der Marktwerte der Experten aber wirklich sind, ist letztendlich eine allein empirisch zu beantwortende Frage. Wir haben deshalb für alle Spieler, die unmittelbar vor der Spielzeit 2012/13 zu einem Klub in den hier berücksichtigten zwölf Ligen gewechselt sind (N = 562), die *zuvor* auf *transfermarkt.de* angegebenen Marktwerteinschätzungen mit den faktisch erzielten Transfersummen verglichen.<sup>7</sup> Dies geht natürlich nur für diejenigen Spieler, für die eine Transfersumme gezahlt wurde, nicht aber für Spieler, die nach Ablauf ihres Vertrags ablösefrei wechseln können. Die Korrelation zwischen der Marktwerteinschätzung der Experten und dem tatsächlich erzielten Marktwert liegt bei 0.93 – ein sehr hoher Wert, der zeigt, dass wir die Marktwerte, die auf einem Experten-Rating beruhen, als Ersatzmessung für die realen Marktwerte benutzen können.

(b) Die *Ungleichheit innerhalb der Mannschaft* lässt sich ebenfalls an den Marktwerten der Einzelspieler festmachen. Je unterschiedlicher diese ausfallen,

umso höher ist nach unserer Hypothese die Leistungsstreuung zwischen den Spielern und (wahrscheinlich) auch deren Entlohnung. Um die Ungleichheit im Kader abzubilden, greifen wir auf die Streuung zurück, gemessen in Variationskoeffizienten.<sup>8</sup> Je größer der Variationskoeffizient für eine Mannschaft ausfällt, desto höher ist die Ungleichheit im Kader.

(c) Die *kulturelle Diversität einer Mannschaft* haben wir auf der Basis der Geburtsländer der Spieler einer Mannschaft bestimmt. Je mehr Nationalitäten in einer Mannschaft vertreten sind, umso größer ist demnach die Diversität des Teams. Die Unterschiedlichkeit mag sich in verschiedenen Merkmalen manifestieren: Muttersprache, Hautfarbe, Lebensgewohnheiten, aber auch in sportspezifischen Unterschieden wie gelernten Taktiken.<sup>9</sup>

(d) Die *Routine einer Mannschaft* lässt sich daran festmachen, wie viele Spieler vor und während der Saison neu verpflichtet wurden bzw. die Mannschaft verlassen haben. Wir haben deshalb für jede Mannschaft die Anzahl neu verpflichteter und weggegangener Spieler erhoben. Je höher die Anzahl dieser Spielerwechsel, desto geringer ist der Grad der Eingespieltheit und die Routine der Mannschaft und desto schwieriger dürfte es sein, das Potenzial des Mannschaftskaders auszuschöpfen und in sportlichen Erfolg zu verwandeln.<sup>10</sup>

Bei der Analyse ist zu beachten, dass sich Erfolg im Ligafußball immer nur *in Relation* zu den anderen Mannschaften dieser Liga ergibt. Eine durchschnittliche englische Mannschaft mag faktisch

<sup>8</sup> Der Variationskoeffizient basiert auf der Standardabweichung, die ins Verhältnis zum Mittelwert gesetzt wird. Anders als die Standardabweichung ist der Variationskoeffizient ein normiertes Streuungsmaß, d. h. die Koeffizienten unterschiedlicher Verteilungen können direkt miteinander verglichen werden. In der Forschung sind neben dem Variationskoeffizienten andere Maße für die Messung von Ungleichheiten gebräuchlich. Wir haben neben dem Variationskoeffizienten für einige Ligen auch den Hoover-Koeffizienten berechnet. Beide Maße korrelieren mit  $r = .89$ , so dass die Entscheidung für (oder gegen) ein Maß empirisch ohne Folgen bleibt.

<sup>9</sup> Uns ist bewusst, dass diese Operationalisierung von Diversität nur eine Annäherung an das theoretische Konstrukt ist. Wir hatten versucht, Indikatoren zu erheben, die das Konstrukt besser messen, wie z. B. die Muttersprache der Spieler. Diese Informationen liegen aber für zu viele Spieler nicht vor.

<sup>10</sup> Unsere Daten erlauben es uns leider nicht, der sehr interessanten Frage nachzugehen, ob die Routine für manche Spielpositionen wie zum Beispiel die des zentralen Mittelfelds bedeutsamer für den Erfolg einer Mannschaft ist als für andere Positionen wie z. B. die des Torwarts.

<sup>6</sup> Vgl. <http://www.transfermarkt.de/de/default/marktwert/basics.html> (Zugriff: 01.08.2013).

<sup>7</sup> Die gezahlten Ablösesummen basieren auf Medienberichten und sind ebenfalls auf *transfermarkt.de* dokumentiert: <http://www.transfermarkt.de/de/statistiken/wettbewerbe/transfers.html> (Zugriff: 15.01.2014).

deutlich besser sein als die beste belgische Mannschaft. Für die folgende Analyse ist dies aber unbedeutend, weil für den nationalen Erfolg eben nur das Abschneiden innerhalb der nationalen Liga eine Rolle spielt und prognostiziert werden soll. Daraus ergibt sich aber die Notwendigkeit, alle unabhängigen Merkmale jeweils für die Teams derselben Liga in Relation zu bringen und diese Relationen müssen über alle Ligen hinweg vergleichbar sein. Aus diesem Grund wurden alle Prädiktoren z-transformiert, wobei diese Transformation für jede Liga separat vorgenommen wurde. Nach der z-Transformation auf Liga-Ebene besitzen z. B. die Mannschaften des RSC Anderlecht (Belgien) und von Real Madrid (Spanien) einen ähnlichen mittleren Marktwert von 2.71 bzw. 2.79 (z-Werte). Das bedeutet nun nicht, dass die Teams von gleicher Qualität sind, sondern nur, dass beide Teams in ähnlichem Ausmaß den anderen Mannschaften ihrer nationalen Liga überlegen sind. Beide verfügen über Mannschaftskader, deren mittlerer Marktwert um mehr als 2.7 Standardabweichungen höher ist als der des durchschnittlichen Ligakonkurrenten. Erst nach dieser Transformation können die Daten verschiedener Ligen in einer gemeinsamen Analyse ausgewertet werden.

### 3. Befunde

Die Auswertung erfolgt mit Hilfe multipler Regressionsanalysen, wobei die am Saisonende erzielte Punktzahl die abhängige Variable bildet. Die unabhängigen Variablen werden von uns theoriegesteuert schrittweise zur Prognose herangezogen: Zunächst wird der durchschnittliche Marktwert der Spieler berücksichtigt, weil dies das zentrale Merkmal ist, von dem sportlicher Erfolg im professionellen Fußball bestimmt wird. Anschließend werden zusätzlich die weiteren Einflussfaktoren geprüft, wobei wir zunächst nur lineare Zusammenhänge schätzen. Da für einige Merkmale nicht zwangsläufig lineare Effekte auf sportlichen Erfolg vorliegen, sondern auch nichtlineare Effekte plausibel begründet werden können, werden zusätzlich zu den Haupteffekten auch die quadrierten Merkmale berücksichtigt. Auf diese Weise lassen sich auch u-förmige Zusammenhänge modellieren. Das letzte Modell enthält schließlich alle signifikanten Prädiktoren und ist somit das aus Gründen der Sparsamkeit zu bevorzugende Modell. Die Ergebnisse der Regressionsanalysen sind in Tabelle 1 dokumentiert.

Die am Ende der Saison erreichten Punkte variieren allerdings nicht nur zwischen den Mannschaften ei-

ner Liga, sondern auch zwischen den verschiedenen Ligen.<sup>11</sup> Diese Variation geht wesentlich auf die unterschiedliche Anzahl an Mannschaften und damit auf die Anzahl an Spielpaarungen zurück. Je mehr Mannschaften in einer Liga spielen, desto höher ist auch die durchschnittliche Punktzahl der Mannschaften am Ende der Saison. Wir berücksichtigen deshalb in allen Modellen Dummy-Variablen für die einzelnen Ligen, die diese Unterschiede zwischen den Ligen hinsichtlich der durchschnittlichen Punktzahl berücksichtigen. Inhaltlich sind diese Effekte für unsere Frage, die sich ja ausschließlich darauf bezieht, sportlichen Erfolg *innerhalb* von Ligen zu prognostizieren, aber irrelevant und werden deshalb auch nicht interpretiert.

(a) Die Modelle zeigen eine sehr starke Abhängigkeit des sportlichen Erfolgs vom mittleren *Marktwert der Spieler* vor Beginn der Saison (Modell I). Je wertvoller der Kader am Saisonbeginn ist, umso mehr Punkte hat das Team am Saisonende erreicht. Gelingt es einem Verein mit einer Mannschaft in die Saison zu starten, die (gemessen am Marktwert der Spieler) erheblich wertvoller ist als die der Ligakonkurrenz, ist sportlicher Erfolg nahezu vorprogrammiert. Die Erhöhung des Marktwertes der Mannschaft um eine Standardabweichung führt dazu, dass der Verein am Ende der Saison mit fast 13 Punkten mehr rechnen kann. Wieviel Geld ein Verein tatsächlich investieren müsste, um den Kader um eine Standardabweichung zu verbessern, hängt allerdings vom absoluten Niveau der Streuung innerhalb der Liga ab. In der griechischen Liga – der kleinsten der hier betrachteten Ligen – müsste der durchschnittliche Marktwert pro Spieler um 583.000 Euro gesteigert werden. Bei einem Kader von 25 Spielern wären dafür 14,6 Mio. Euro nötig. In der englischen Liga – der teuersten Liga im Hinblick auf die Marktwerte der Mannschaften – müsste der durchschnittliche Marktwert pro Spieler um 5,4 Mio. Euro erhöht werden. Für einen Klub mit 25 Spielern summiert sich der Betrag auf mehr als 134 Mio. Euro. So unterschiedlich diese Beträge sind, sie würden den Klubs den gleichen Wettbewerbsvorteil, nämlich geschätzte 13 Punkte mehr, in ihren nationalen Ligen verschaffen.

Der Zusammenhang zwischen dem Marktwert der Spieler und dem sportlichen Erfolg ist allerdings nicht streng linear, sondern kann, wie der signifikante quadrierte Term im Modell II anzeigt, noch etwas besser durch eine nichtlineare Beziehung beschrieben werden. Dies haben wir zusätzlich in Abbildung 1 dargestellt (basierend auf Modell II).

<sup>11</sup> Die Intraklassenkorrelation liegt bei .03.

**Tabelle 1** Prognose von sportlichem Erfolg im europäischen Vereinsfußball

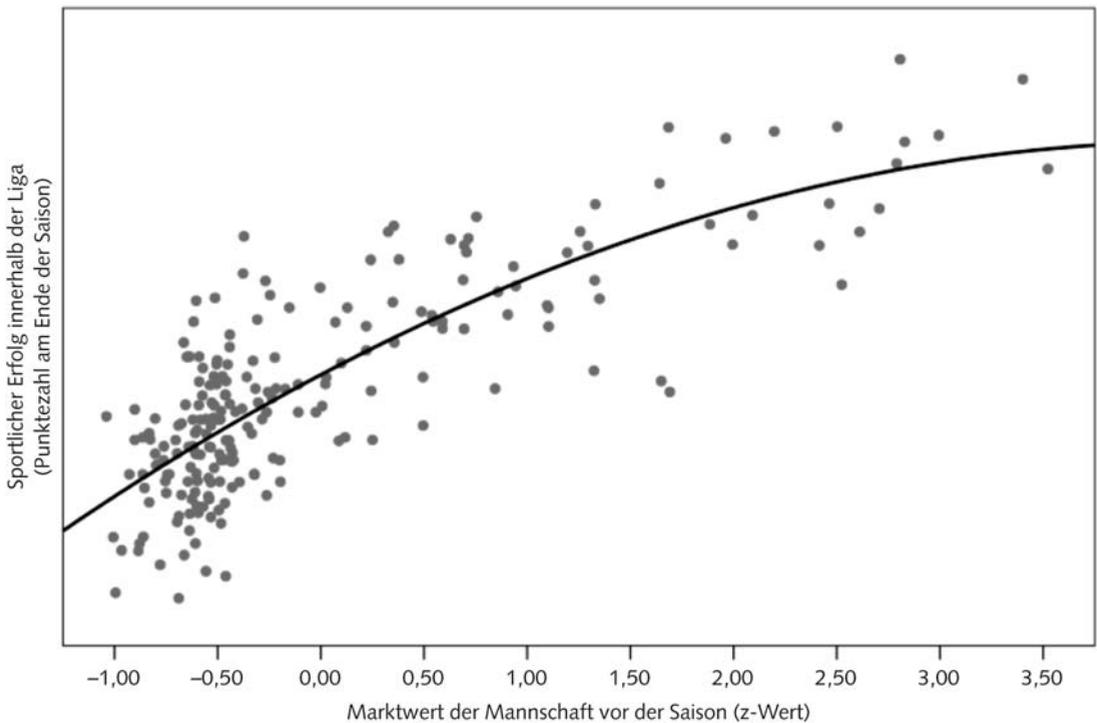
	Multiple Regressionsanalysen					
	Modell I b	Modell II b	Modell III b	Modell IV b	Modell V b      β	
<b>Prädiktoren<sup>a</sup></b>						
Marktwerte der Spieler	12.72** (0.65)	15.72** (1.09)	14.76** (1.23)	14.61** (1.21)	15.14** (1.13)	.92
Marktwerte (quadriert)		-1.84** (0.51)	-1.59** (0.53)	-1.53** (0.53)	-1.71** (0.51)	-.21
Ungleichheit im Team			0.70 (0.67)	5.43 (5.34)		
Ungleichheit (quadriert)				-4.60 (5.42)		
Diversität im Team			-0.93 (0.61)	11.88** (3.68)	11.57** (3.71)	.70
Diversität (quadriert)				-13.00** (3.63)	-12.66** (3.65)	-.77
Routine des Teams			-1.56* (0.68)	-0.73 (3.44)	-1.47* (0.66)	-.09
Routine (quadriert)				-0.61 (3.50)		
<b>Fixe Effekte<sup>b</sup></b>						
England	4.94	4.94	4.94	4.94		4.94
Spanien	6.14	6.14	6.14	6.14		6.14
Italien	5.04	5.04	5.04	5.04		5.04
Frankreich	4.94	4.94	4.94	4.94		4.94
Portugal	-5.49	-5.49	-5.49	-5.49		-5.49
Russland	-5.05	-5.05	-5.05	-5.05		-5.05
Türkei	-0.39	-0.39	-0.39	-0.39		-0.39
Ukraine	-5.18	-5.18	-5.18	-5.18		-5.18
Niederlande	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00
Belgien	-5.37	-5.37	-5.37	-5.37		-5.37
Griechenland	-5.93	-5.93	-5.93	-5.93		-5.93
Konstante	46.7	48.4	48.2	48.1		48.3
R <sup>2</sup>	.681	.697	.713	.728		.725
R <sup>2</sup> (korrigiert)	.662	.677	.689	.702		.703

*Anmerkungen:* Lineare Regression. Angegeben sind unstandardisierte Koeffizienten (b) mit robusten Standardfehlern (in Klammern) sowie standardisierte Koeffizienten (β) im Modell V. N = 214. Signifikanzangaben: \*p < .05; \*\*p < .01. <sup>a</sup> Die Prädiktoren wurden innerhalb jeder Liga z-transformiert. <sup>b</sup> In allen Modellen werden Dummy-Variablen für die Fußball-Ligen berücksichtigt. Diese Effekte bilden die Unterschiede zwischen den Ligen in der durchschnittlichen Punktzahl ab. Als Referenzkategorie dient die deutsche Bundesliga.

Durch Investitionen in den Kader lässt sich aus einem unterdurchschnittlichen Team leichter ein gutes Team machen, während es schwerer ist, die Qualität einer bereits sehr guten Mannschaft nochmals durch den Einkauf weiterer Spieler zu erhöhen.<sup>12</sup> Festzuhalten ist aber, dass die Investition in

<sup>12</sup> Diese kurvilineare Beziehung ist auch deshalb plausibel, weil die Punktzahl, die eine Mannschaft in einer Spielzeit

überhaupt erzielen kann, nicht beliebig gesteigert werden kann, sondern begrenzt ist. In der hier betrachteten Spielzeit hat z. B. der FC Bayern München die deutsche Bundesliga gewonnen und dabei 91 von 102 möglichen Punkten erreicht. Der FC Barcelona dominierte die spanische Meisterschaft mit 100 von 114 möglichen Punkten. Selbst wenn beide Teams weitere Millionen in ihre Mannschaftskader investierten, wäre zu bezweifeln, dass eine weitere deutliche Steigerung der Punktzahl überhaupt möglich wäre.



Anmerkungen: Basierend auf Modell II, d. h. die abhängige Variable wurde um die Unterschiede bereinigt, die zwischen den Ligen im Hinblick auf die durchschnittlich von den Mannschaften erreichte Punktzahl bestehen.

Abb. 1 Zusammenhang zwischen dem Marktwert des Kaders und sportlichem Erfolg

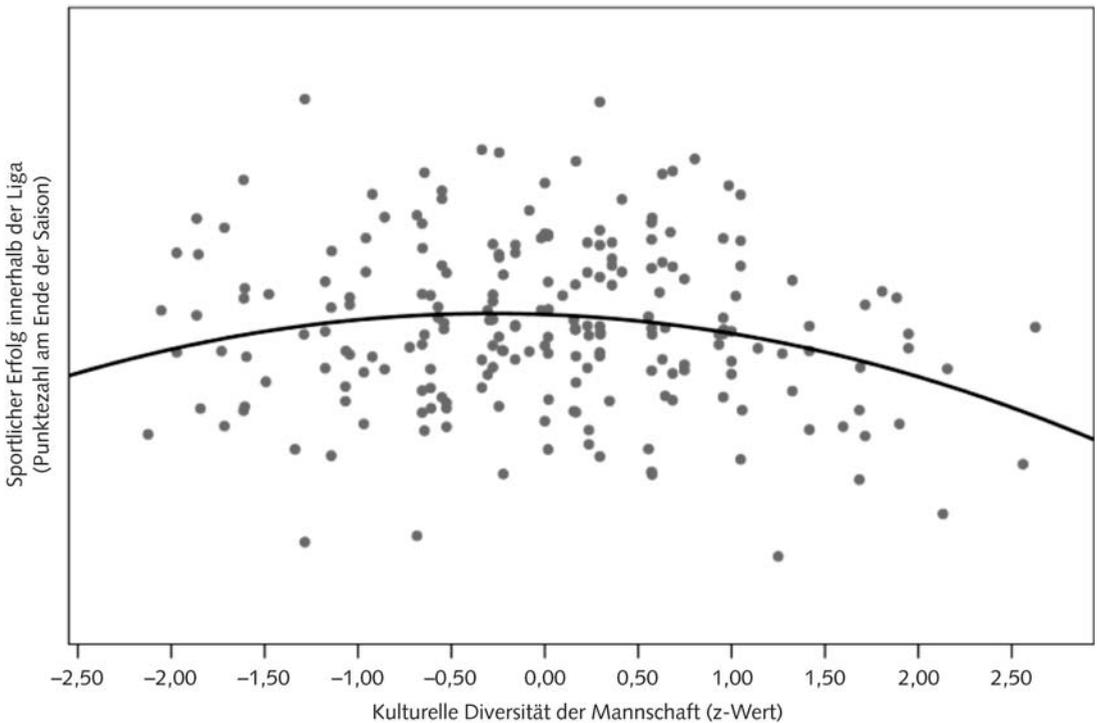
den Mannschaftskader im ökonomisierten Profifußball die zentrale Voraussetzung für sportlichen Erfolg ist. Das einfache Modell, das nur den Marktwert des Kaders berücksichtigt, kann die Unterschiede in den am Saisonende erreichten Punkten schon zu 68 Prozent aufklären.<sup>13</sup>

(b) Nahezu unbedeutend für den Erfolg einer Mannschaft ist indes die *Ungleichheit, die innerhalb der Mannschaft* vorliegt. Wie schon erläutert,

<sup>13</sup> Allerdings lässt sich der Erfolg einer Mannschaft in einigen Ligen besser durch den Marktwert erklären als in anderen, wofür es einen systematischen Grund gibt: Je stärker sich die gesamten Ressourcen einer Liga auf wenige Vereine konzentrieren, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass genau diese Mannschaften die Liga sportlich dominieren. Dementsprechend lassen sich in einigen sehr ungleichlichen Ligen (zum Beispiel in Spanien, England oder der Ukraine) ausgesprochen enge Zusammenhänge zwischen Marktwert und sportlichem Erfolg nachweisen ( $R^2 \geq .77$ ). In diesen Ligen werden die Mannschaften mit einem weniger wertvollen Spielerkader, über eine ganze Saison betrachtet, früher oder später systematisch abgehängt.

gibt es sowohl Argumente, die einen positiven als auch einen negativen Zusammenhang zwischen Ungleichheit und sportlichem Erfolg erwarten lassen. Die Befunde deuten auf einen nichtlinearen Zusammenhang hin. Ungleichheit im Team scheint bis zu einem bestimmten Ausmaß zunächst einen leichten positiven Einfluss zu haben und Leistungsanreize zu erzeugen, bei größer werdender Ungleichheit kehrt sich die Richtung des Zusammenhangs aber tendenziell um. Sowohl der Haupteffekt als auch der quadrierte Term fallen jedoch nicht signifikant aus (Modell IV). Die Ausgeglichenheit der Mannschaft ist also kein zentraler erfolgsrelevanter Faktor in den von uns untersuchten Profifußball-Ligen.

(c) Professionelle Fußballteams sind heutzutage in hohem Maße multinational zusammengesetzt. Im Durchschnitt befinden sich im Kader der hier betrachteten Teams zehn verschiedene Nationalitäten. Wir gehen von der Vermutung aus, dass sich die *Diversität einer Mannschaft*, bestimmt durch die Anzahl verschiedener Nationalitäten in einem Team, auf deren sportlichen Erfolg niederschlagen wird und hatten dabei unterschiedliche Wirkungsrich-



*Anmerkungen:* Basierend auf Modell V, d. h. die abhängige Variable wurde um die Unterschiede bereinigt, die zwischen den Ligen im Hinblick auf die durchschnittlich von den Mannschaften erreichte Punktzahl bestehen, sowie um den systematischen Einfluss des Marktwerts und der Fluktuation im Spielerkader.

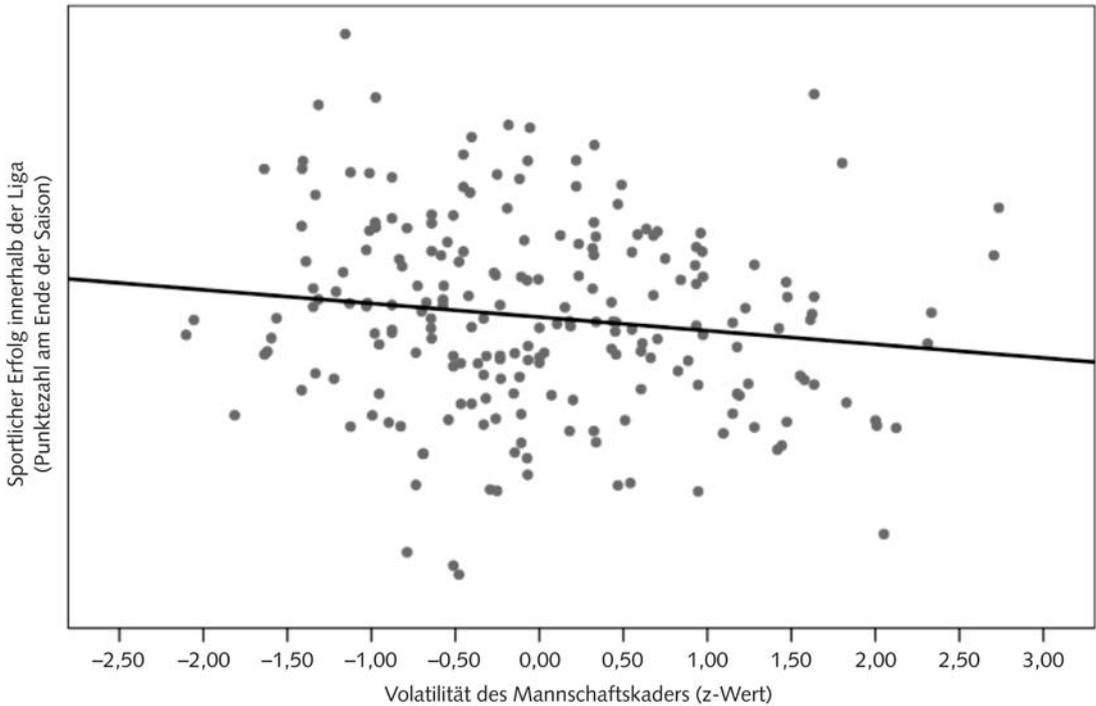
**Abb. 2** Zusammenhang zwischen der Diversität des Teams und sportlichem Erfolg

tungen begründet. Diversität kann sowohl einen positiven als auch einen negativen Effekt auf den sportlichen Erfolg haben.

Die empirischen Analysen zeigen, dass kein linearer Zusammenhang vorliegt (Modell III), aber der vermutete nichtlineare Effekt bestätigt werden kann (Modell IV sowie Abbildung 2). Sowohl der Haupteffekt für kulturelle Diversität als auch der quadrierte Term sind signifikant. Diversität ist also nicht *per se* positiv oder negativ mit der sportlichen Leistung verknüpft. Stattdessen wirkt sich Diversität nur bis zu einem bestimmten Grad positiv auf den sportlichen Erfolg einer Mannschaft aus. Teams mit Spielern aus *einigen* unterschiedlichen Nationalitäten sind im Durchschnitt etwas erfolgreicher als national homogene Mannschaften. Allerdings dreht sich die Richtung des Zusammenhangs um, wenn Teams aus *sehr vielen* unterschiedlichen Nationalitäten bestehen. Dann ist ein negativer Einfluss auf Erfolg zu erkennen und diese Teams haben größere Schwierigkeiten, das im Kader individuell vorhandene Leistungspotenzial in

sportlichen Erfolg zu verwandeln. Im Vergleich zur Prognoseleistung des Marktwerts ist der Einfluss der kulturellen Diversität auf den sportlichen Erfolg gleichwohl gering.

(d) Schließlich gehen wir davon aus, dass sich die *Volatilität im Spielerkader* negativ auf die Routine der Mannschaft und damit ungünstig auf den sportlichen Erfolg auswirkt. Da vor allem neue Spieler sowohl sportlich als auch sozial erst in die Mannschaft integriert werden müssen, kann das in diesen Spielern und in der Mannschaft insgesamt vorhandene Leistungspotenzial zunächst nicht voll ausgeschöpft werden, weshalb – unter Kontrolle der Marktwerte, d. h. der potenziellen Leistungsfähigkeit – ein negativer Effekt auf das Abschneiden in der Liga plausibel ist. Die Daten stützen diese Hypothese (vgl. Abbildung 3). Sie zeigen, dass unter Kontrolle der Marktwerte der Teams die Anzahl der Spielertransfers einen negativen linearen Einfluss auf den Erfolg einer Mannschaft hat (Modell III). Je mehr Spieler in einer Saison neu hinzukommen oder das Team verlassen, desto eher liegt die



*Anmerkungen:* Basierend auf Modell V, d. h. die abhängige Variable wurde um die Unterschiede bereinigt, die zwischen den Ligen im Hinblick auf die durchschnittlich von den Mannschaften erreichte Punktzahl bestehen, sowie um den systematischen Einfluss des Marktwerts und der kulturellen Diversität des Kaders.

**Abb. 3** Zusammenhang zwischen der Routine des Teams und sportlichem Erfolg

erreichte Punktzahl unterhalb des Erwartungswerts, der auf der Basis des Marktwerts des Kaders geschätzt wird. Verglichen mit der Effektstärke des Marktwertes ist allerdings auch der Einfluss der Fluktuation sehr gering. Dies mag daran liegen, dass die Globalisierung des Fußballs zu einer Homogenisierung der Spielweisen geführt hat: Nachwuchsspieler werden heutzutage in professionell geführten Fußballinternaten ausgebildet; das gilt auch für viele Spieler aus weniger entwickelten Ländern, die häufig in sehr jungem Alter nach Europa abwandern. Durch diese professionelle und, zumindest was die Grundlagen betrifft, auch einheitliche Ausbildung dürften sich neue Spieler relativ leicht in unterschiedlichen Ligen und Teams zurechtfinden.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Weitere Analysen zeigen, dass sowohl die Anzahl der Spieler, die in der Winterpause verpflichtet werden, als auch die Anzahl der Spieler, die in der Sommerpause transferiert werden, negativ mit dem sportlichen Erfolg korrelieren. Der Effekt für die Wintertfers fällt dabei

Das vollständige Regressionsmodell (Modell V) bestätigt, was die vorherigen Analysen bereits nahegelegt haben: Erfolg im Profifußball ist in erster Linie und in ganz erheblichem Ausmaß vom Marktwert der Spieler abhängig. Die sehr gute Prognoseleistung des Gesamtmodells ( $R^2 = .73$ ) geht ganz entscheidend auf diesen Indikator zurück ( $R^2 = .68$ ). Schon am Beginn einer Fußballsaison lässt sich un-

stärker negativ aus als der für die Transfers, die im Sommer stattgefunden haben. Dies ist theoretisch insofern plausibel, als gerade für die in der Winterpause verpflichteten Spieler die Eingewöhnungszeit besonders knapp ist und daher noch weniger als bei den Sommertransfers davon ausgegangen werden kann, dass die Spieler sofort ihr volles Leistungsvermögen innerhalb der neuen Mannschaft entfalten können. Es könnte allerdings auch sein, dass gerade solche Vereine, die mit der sportlichen Bilanz der Hinrunde weniger zufrieden sind, verstärkt in der Winterpause auf dem Transfermarkt aktiv werden. Insofern muss der stärkere negative Effekt der Wintertransfers auf den sportlichen Erfolg einer Mannschaft nicht zwingend auf mangelnde Routine zurückgehen.

ter Kenntnis der Marktwerte der Teams der spätere sportliche Erfolg sehr gut vorhersagen.

Darüber hinaus wird die Leistung professioneller Fußballmannschaften aber auch von der kulturellen Diversität des Teams und der Anzahl an neu verpflichteten Spielern beeinflusst. Diversität wirkt sich bis zu einem bestimmten Schwellenwert positiv auf den Erfolg aus, schlägt dann aber um: Ein zu hoher Grad an Multinationalität hat ebenso wie eine große Anzahl neu verpflichteter Spieler, die ja zunächst in Team und Spielsystem integriert werden müssen, einen negativen Effekt auf die Leistung einer Mannschaft. Die Punkteausbeute entspricht dann nicht dem Erwartungswert, den man auf Basis des Marktwerts der Mannschaft schätzen würde. Nahezu keine Bedeutung für den sportlichen Erfolg hat hingegen das Ungleichheitsgefüge innerhalb der Mannschaft.

#### 4. Ausblick

Ähnlich wie in vielen anderen gesellschaftlichen Teilbereichen lassen sich auch im professionellen Fußball Prozesse der Vermarktlichung und Globalisierung beobachten. Im Zuge der Vermarktlichung des Fußballs sind die Einnahmen der Ligen und Vereine und die Einkommen der Spieler um ein Vielfaches angestiegen. Viele Vereine haben sich zu global agierenden Unternehmungen entwickelt, die Spieler als Investitionsgüter begreifen und diese einer Marktlogik folgend kaufen und verkaufen. Im Kontext von Globalisierungsprozessen haben sich die Arbeitsmärkte der Spieler ausgedehnt und die weltweite Mobilität der Spieler hat zugenommen.

Die veränderten Rahmenbedingungen haben wiederum die Zusammensetzung der Mannschaften verändert: Aufgrund von Globalisierungsprozessen hat sich das Niveau der Multinationalität deutlich erhöht. Kamen z. B. im ersten Jahr der Existenz der Fußball-Bundesliga zwei Prozent der Spieler aus dem Ausland, so sind es heute fast die Hälfte aller Spieler. Aufgrund von Vermarktlichung und Globalisierung hat auch die Fluktuation im Spielerkader der Mannschaften deutlich zugenommen. Weiterhin hat sich die Ungleichheit innerhalb der Mannschaften deutlich erhöht, während sich das Einkommen der Spieler insgesamt deutlich verbessert hat. Kommerzialisierungsprozesse und die Entstehung globaler Spielermärkte haben schließlich dazu geführt, dass der Marktwert einer Mannschaft zum zentralen Indikator der Leistungsmessung geworden ist.

Wir haben am Beispiel der zwölf leistungsstärksten europäischen Fußball-Ligen empirisch geprüft, in-

wieweit diese Tendenzen sich auf den sportlichen Erfolg einer Mannschaft in ihrer jeweiligen nationalen Liga auswirken. Im Einzelnen haben wir untersucht, in welchem Maße (a) der in Geldwerten ausgedrückte Marktwert einer Mannschaft, (b) die sportliche und ökonomische Ungleichheit und (c) die Diversität innerhalb eines Teams sowie (d) der Grad der Routine einer Mannschaft den sportlichen Erfolg beeinflussen. Die Ergebnisse zeigen, dass fast alle unsere Hypothesen bestätigt werden. Lediglich die Ungleichheit innerhalb einer Mannschaft hat einen überraschend geringen Einfluss auf die Leistung des Teams. Dem Marktwert des Teams kommt die mit deutlichem Abstand wichtigste Rolle in der Erfolgsprognose zu. In acht der zwölf betrachteten Ligen wurde das Team mit dem höchsten Marktwert auch nationaler Fußballmeister. In drei Ligen konnte sich die Mannschaft mit dem zweithöchsten Marktwert und in einer Liga das Team mit dem dritthöchsten Marktwert durchsetzen. Schon vor dem Beginn einer Saison lässt sich also sehr gut prognostizieren, welche Mannschaften um den Meistertitel spielen werden.

Unser Verfahren hat sich auch in einer gerade abgeschlossenen Prognose der Qualifikation zur Weltmeisterschaft 2014 in Brasilien bewährt. Insgesamt 204 Nationalmannschaften haben an der Qualifikation teilgenommen und mehr als 800 Spiele zuerst in der Gruppenphase und dann in den Play-offs absolviert. Am Ende konnten sich von den 204 Mannschaften 31 Teams durchsetzen und werden zusammen mit dem gesetzten Gastgeber Brasilien um den WM-Titel spielen. Das Resultat der Qualifikation ist alles andere als eine Überraschung.<sup>15</sup> Nehmen wir als Beispiel den Wettbewerb zwischen den europäischen Mannschaften: Belgien, Italien, Deutschland, Niederlande, Schweiz, Bosnien-Herzegowina, England und Spanien haben jeweils den ersten Platz in ihrer Gruppe errungen und damit direkt ihr Ticket zur WM-Teilnahme gelöst. Alle genannten Mannschaften waren auch die teuersten Mannschaften in ihrer Gruppe. Nur in der Gruppe F konnte sich das russische Team gegen Portugal durchsetzen, obwohl der Marktwert der portugiesischen Mannschaft höher ausfällt. Und auch für die Spiele auf den anderen Kontinenten hat unsere Prognosemethode sehr gut funktioniert. Honduras ist die einzige Überraschungsmannschaft in der Endrunde der WM-Qualifikation, die sich in ihrer Gruppe vor den deutlich „wertvolleren“ Teams aus Mexiko und Jamaika platzieren konnte.

<sup>15</sup> Auch für die Zusammenstellung der Datenbasis für diese Analyse danken wir Inga Ganzer.

Wenn die Erklärungsleistung eines Modells zu einer sehr hohen Varianzaufklärung führt, so ist das aus wissenschaftlicher Sicht natürlich ein sehr erfreuliches Ergebnis. Aus der Perspektive des professionellen Sports und der Zuschauer verbirgt sich in der relativ guten Prognostizierbarkeit aber eine mögliche Gefahr. Wie die Forschung zur sogenannten „uncertainty-of-outcome“-Hypothese gezeigt hat, besitzt die Offenheit des Ausgangs eines sportlichen Wettbewerbs und die damit verbundene Spannung einen zentralen Einfluss auf das Publikumsinteresse (vgl. Borland & MacDonald 2003). Einzelne Spielpaarungen sind interessanter für die Zuschauer, wenn in etwa gleich starke Teams aufeinander treffen und Sportligen sind insbesondere dann attraktiv, wenn die Zuschauer keinen klaren Favoriten ausmachen können, also mehrere Mannschaften das Potenzial haben, die Meisterschaft zu gewinnen. Für verschiedene europäische Fußball-Ligen wurde gezeigt, dass die Zuschauerzahlen höher ausfallen, wenn mehr Mannschaften um den Titel mitkämpfen (García & Rodríguez 2002; Rottmann & Seitz 2008; Szymanski 2001). Und auch die Einschaltquote bei Fußballspielen, die im Fernsehen übertragen werden, hängt von der Spannung ab, die sich Zuschauer von dem Spiel versprechen: Übertragungen zwischen nominell etwa gleich starken Teams sind dabei besonders attraktiv für Fernsehzuschauer, weil hier das Ergebnis schwer vorherzusagen ist (Alavy et al. 2010; Forrest et al. 2005).

Längerfristig könnte der Prozess der zunehmenden Kommerzialisierung des Fußballs, der u. a. dazu führt, dass das Ergebnis von Fußball-Ligen vor allem durch den Marktwert der Mannschaften recht gut vorhergesagt werden kann, also zu nicht intendierten und auch nicht gewünschten Nebenfolgen führen: Die gute Prognostizierbarkeit verringert die Spannung und damit das Interesse des Publikums an nationalen Ligen. Angesichts hoher Prämienzahlungen in internationalen Wettbewerben wie der Champions League und den weltweiten Vermarktungsmöglichkeiten für wenige Klubs, wird eine zunehmende Spreizung in den Einnahmen in Gang gesetzt. Diese Spreizung führt dazu, dass diejenigen, die ohnehin schon sportlich erfolgreich sind, auf dem globalisierten Spielermarkt mehr Geld in einen leistungsstarken Spielerkader investieren und damit die Grundlage für zukünftige sportliche Erfolge und weitere Einnahmen legen können. Der Wettbewerb in den nationalen Ligen ist damit auf lange Sicht eingeschränkt – eine Tendenz, die schon heute nachweisbar ist (vgl. Pawlowski et al. 2010). Die von der UEFA jüngst verabschiedeten Regeln zum „Financial Fairplay“ können als eine Maßnahme

interpretiert werden, die finanziellen Unterschiede zwischen den Mannschaften nicht zu groß werden zu lassen.<sup>16</sup>

Eine weitere Nebenfolge, die sich aus der Globalisierung und Kommerzialisierung des Fußballs ergibt, betrifft die Bindung der Fans an die Vereine. Dabei wird weniger die multinationale Zusammensetzung der Mannschaften als Problem gesehen, sondern vielmehr der immer schnellere Austausch von Spielern. Fans stören sich weniger an multinational zusammengesetzten Teams, aber die Publikumsbindung wird durch den beschleunigten An- und Verkauf von Spielern tendenziell instabiler. Spieler können nur durch „ein langfristiges Engagement ihre Verbundenheit mit dem Club verdeutlichen ... Denn nur über die Zeit können sich die Ereignisse und Strukturen bilden, die sich dann zu einer Vereinsgeschichte und -tradition zusammenfassen lassen“ (Cachay et al. 2005: 29). Für amerikanische Baseballteams wurde gezeigt, dass eine hohe Fluktuation im Kader zu einer sinkenden Zuschauernachfrage führt (vgl. Kahane & Shmanske 1997). Lassen sich Spieler nicht mehr längerfristig an einen Verein binden, dürfte sich dies also nicht nur auf den sportlichen Erfolg negativ auswirken, was unsere Analyse nahelegt, sondern könnte darüber hinaus auch die Identifikation der Fans mit der Mannschaft verringern.

## Literatur

- Alavy, K., A. Gaskell, S. Leach & S. Szymanski, 2010: On the Edge of Your Seat: Demand for Football on Television and the Uncertainty of Outcome Hypothesis. *International Journal of Sport Finance* 5(2): 75–95.
- Andresen, M. & T. Altmann, 2006: Diversity und Erfolg im Profifußball. *Zeitschrift Führung + Organisation* 75: 325–332.
- Bale, J. & J.A. Maguire, 1994: *The Global Sporting Arena: Athletic Talent Migration in an Interdependent World*. London: Cass.
- Banting, K., R. Johnston, W. Kymlicka & S. Soroka, 2006: Do Multiculturalism Policies Erode the Welfare State? An Empirical Analysis. S. 49–91 in: K. Banting & W. Kymlicka (Hrsg.), *Multiculturalism and the Welfare State: Recognition and Redistribution in Contemporary Democracies*. Oxford: Oxford University Press.

<sup>16</sup> Allerdings kann man vermuten, dass sich durch ein „Financial Fairplay“ keine wesentlichen Änderungen ergeben werden, da hiermit allein die Schulden, die ein Verein aufnehmen darf sowie die Zuschüsse, die Klubbesitzer und Anteilseigner leisten dürfen, begrenzt werden (vgl. UEFA 2012). Auf die stark unterschiedlichen Einnahmen der Teams und ihre Verteilung innerhalb einer Liga wird sich das „Financial Fairplay“ wahrscheinlich kaum auswirken.

- Beisheim, M., S. Dreher, G. Walter, B. Zangl & M. Zürn, 1999: Im Zeitalter der Globalisierung? Thesen und Daten zur gesellschaftlichen und politischen Denationalisierung. Baden-Baden: Nomos.
- Bloom, M., 1999: The Performance Effects of Pay Dispersion on Individuals and Organizations. *Academy of Management Journal* 42: 25–40.
- Borland, J. & R. MacDonald, 2003: Demand for Sport. *Oxford Review of Economic Policy* 19(4): 478–502.
- Borussia Dortmund (Hrsg.), 2013: Geschäftsbericht 2012/13. Dortmund.
- Botzem, S., 2012: The Politics of Accounting Regulation. Organizing Transnational Standard Setting in Financial Reporting. Cheltenham: Elgar.
- Brandes, L., E. Franck & P. Theiler, 2009: The Effect from National Diversity on Team Production – Empirical Evidence from the Sports Industry. *Schmalenbach Business Review* 61: 225–246.
- Buche, A., M. Jungbauer-Gans, A. Niebuhr & C. Peters, 2013: Diversität und Erfolg von Organisationen. *Zeitschrift für Soziologie* 32: 483–501.
- Cachay, K. & W. Fritsch, 1983: Überlebensprobleme von Gruppen im Hochleistungssport. S. 510–531 in: F. Neidhardt (Hrsg.), *Gruppensoziologie*. Sonderheft 25/1983 der KZfSS. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Cachay, K., A. Thiel, L. Riedl & C. Wagner, 2005: Global Player – Local Hero. Der Sportverein zwischen Spitzensport, Publikum und Vermarktung. Forschungsbericht. Universität Bielefeld.
- Chappelet, J.-L. & B. Kübler-Mabbott, 2008: The International Olympic Committee and the Olympic System. *The Governance of World Sport*. London: Routledge.
- Davis, K. & W.E. Moore, 1945: Some Principles of Stratification. *American Sociological Review* 10: 242–249.
- Depken, C.A., 2000. Wage Disparity and Team Productivity: Evidence from Major League Baseball. *Economics Letters* 67: 87–92.
- Deutsche Fußball Liga (DFL) (Hrsg.), 2012: Bundesliga Report 2012. Frankfurt a.M.
- Dreher, A., 2006: Does Globalization Affect Growth? Evidence from a New Index of Globalization. *Applied Economics* 38: 1091–1110.
- Earley, P.C. & E. Mosakowski, 2000: Creating Hybrid Team Cultures: An Empirical Test of Translational Team Functioning. *Academy of Management Journal* 43: 29–49.
- Edmondson, A., 1999: Psychological Safety and Learning Behavior in Work Teams. *Administrative Science Quarterly* 44: 350–383.
- Fedderson, A., 2006: Economic Consequences of the UEFA Champions League for National Championships – The Case of Germany. *Hamburg Contemporary Economic Discussions*, 1/2006. Universität Hamburg.
- Forrest, D., R. Simmons & B. Buraimo, 2005: Outcome Uncertainty and the Couch Potato Audience. *Scottish Journal of Political Economy* 52: 641–661.
- Forster, J., 2006: Global Sports Organisations and their Governance. *Corporate Governance* 6: 72–83.
- Frick, B., 2004: Die Voraussetzungen sportlichen und wirtschaftlichen Erfolges in derFußball-Bundesliga. S. 71–93 in: M. Bieling, M. Eschweiler & J. Hardenacke (Hrsg.), *Business-to-Business-Marketing im Profifußball*. Wiesbaden: Gabler.
- Frick, B., 2008: Die Entlohnung von Fußball-Profis: Ist die vielfach kritisierte „Gehaltsexplosion“ ökonomisch erklärbar? Arbeitspapier. Universität Paderborn.
- Frick, B. & J. Prinz, 2006: Crisis? What Crisis? The Financial Situation of Professional Soccer in Germany. *Journal of Sports Economics* 7: 60–75.
- Frick, B., J. Prinz & K. Winkelmann, 2003: Pay inequalities and team performance: Empirical evidence from the North American major leagues. *International Journal of Manpower* 24: 472–488.
- Frick, B. & G.G. Wagner, 1996: Bosman und die Folgen: Das Fußballurteil des Europäischen Gerichtshofes aus ökonomischer Sicht. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 25: 611–615.
- García, J. & P. Rodríguez, 2002: The Determinants of Football Match Attendance Revisited. *Journal of Sports Economics* 3: 18–38.
- Gebert, D., 2004: Durch diversity zu mehr Teaminnovativität? Ein vorläufiges Resümee der empirischen Forschung sowie Konsequenzen für das diversity Management. *Die Betriebswirtschaft* 64: 412–430.
- Gerhards, J. & J. Rössel, 1999: Zur Transnationalisierung der Gesellschaft der Bundesrepublik. *Entwicklungen, Ursachen und mögliche Folgen für die europäische Integration*. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 325–344.
- Gerhards, J. & G.G. Wagner, 2010: Money: Chance = Spain wins 2010 Football Worldcup. *DIW-Research Note* 36. Berlin: DIW.
- Gerhards, J., M. Mutz & G.G. Wagner, 2012: Keiner kommt an Spanien vorbei – außer dem Zufall. *DIW-Wochenbericht* 24. Berlin: DIW.
- Goossens, K., 2006: Competitive Balance in European Football: Comparison by adapting measures: National Measure of Seasonal Imbalance and Top 3. *Rivista di Diritto ed Economia dello Sport* 2(2): 77–122.
- Giulianotti, R. & R. Robertson, 2012: Olympic and World Sport: Making Transnational Society? *British Journal of Sociology* 63: 199–215.
- Gully, S.M., D.J. Devine & D.J. Whitney, 1995: A Meta-Analysis of Cohesion and Performance Effects of Level of Analysis and Task Interdependence. *Small Group Research* 26: 497–520.
- Gupta, A., 2009: The Globalization of Sports, the Rise of Non-Western Nations, and the Impact on International Sporting Events. *International Journal of the History of Sport* 26: 1779–1790.
- Haas, H. & S. Nüesch, 2012: Are Multinational Teams More Successful? *International Journal of Human Resource Management* 23: 3105–3113.
- Heintz, B. & T. Werron, 2011: Wie ist Globalisierung möglich? Zur Entstehung globaler Vergleichshorizonte am Beispiel von Wissenschaft und Sport. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 63: 359–394.
- Held, D., A. McGrew, D. Goldblatt & J. Perraton, 1999: *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Stanford: Stanford University Press.
- Huckman, R.S., B.R. Staats & D.M. Upton, 2007: Team

- Familiarity, Role Experience, and Performance: Evidence from Indian Software Services. *Management Science* 55: 85–100.
- Jones, D. (Hrsg.), 2011: *The Untouchables: Deloitte Football Money League 2011*. Manchester: Deloitte.
- Kahane, L., N. Longley & R. Simmons, 2013: The Effects of Co-Worker Heterogeneity on Firm-Level Output: Assessing the Impacts of Cultural and Language Diversity in the National Hockey League. *Review of Economics and Statistics* 95: 302–314.
- Kahane, L. & S. Shmanske, 1997: Team Roster Turnover and Attendance in Major League Baseball. *Applied Economics* 29: 425–431.
- Kalter, F., 1999: Ethnische Kundenpräferenzen im professionellen Sport? Der Fall der Fußballbundesliga. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 219–234.
- Kalter, F., 2003: Chancen, Fouls und Abseitsfallen. Migranten im deutschen Ligenfußball. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Koopmans, R. & S. Veit, 2013: Cooperation in Ethnically Diverse Neighborhoods. A Lost-Letter Experiment. *Political Psychology* (early view).
- Korthals, J.P., 2005: Bewertung von Fußballunternehmen: Eine Untersuchung am Beispiel der deutschen Fußballbundesliga. Wiesbaden: DUV.
- Krück, A., 2011: Private Ratings, Public Regulations. Credit Rating Agencies and Global Financial Governance. Basingstoke: Palgrave.
- Kühn, H., 2004: Die Ökonomisierungstendenz in der medizinischen Versorgung. S. 25–41 in: G. Elsner, T. Gerlinger & K. Stegmüller (Hrsg.), *Markt versus Solidarität. Gesundheitspolitik im deregulierten Kapitalismus*. Hamburg: VSA.
- Kymlicka, W., 2007: *Multicultural Odysseys. Navigating the New Institutional Politics of Diversity*. Oxford: Oxford University Press.
- Kymlicka, W., 2009: The Multicultural Welfare State. S. 226–253 in: P.A. Hall & M. Lamont (Hrsg.), *Successful Societies: How Institutions and Culture Affect Health*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lago, U., R. Simmons & S. Szymanski, 2006: The Financial Crisis in European Football. *Journal of Sports Economics* 7: 3–12.
- Lazear, E.P., 1999: Globalization and the Market for Team-Mates. *Economic Journal* 109: C15–C40.
- Lehmann, E. & J. Weigand, 1999: Determinanten der Entlohnung von Profifußballspielern – Eine empirische Analyse für die deutsche Bundesliga. *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 51: 124–135.
- Magee, J. & J. Sugden, 2002: “The World at Their Feet” Professional Football and International Labor Migration. *Journal of Sport & Social Issues* 26(4): 421–437.
- Mau, S., 2007: *Transnationale Vergesellschaftung. Die Entgrenzung sozialer Lebenswelten*. Frankfurt a.M.: Campus.
- McLeod, P.L., S.A. Lobel & T.H.J. Cox, 1996: Ethnic Diversity and Creativity in Small Groups. *Small Group Research* 27: 248–264.
- Michie, J. & C. Oughton, 2004: *Competitive Balance in Football: Trends and Effects*. London: Sports Nexus.
- Newton, K. & J. Delhey, 2005: Predicting Cross-national Levels of Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism? *European Sociological Review* 21: 311–327.
- Pawlowski, T., C. Breuer & A. Hovemann, 2010: Top Clubs’ Performance and the Competitive Situation in European Domestic Football Competitions. *Journal of Sports Economics* 11: 186–202.
- Poli, R., 2010: Understanding Globalization through Football: The New International Division of Labour, Migratory Channels and Transnational Trade Circuits. *International Review for the Sociology of Sport* 45: 491–506.
- Power, M., 1999: *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- Prat, A., 2002: Should a Team Be Homogeneous? *European Economic Review* 46: 1187–1207.
- Pries, L., 2008: *Die Transnationalisierung der sozialen Welt. Sozialräume jenseits von Nationalgesellschaften*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Putnam, R., 2007: *E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century*. *Scandinavian Political Studies* 30: 137–174.
- Riedl, L. & K. Cachay, 2002: *Bosman-Urteil und Nachwuchsförderung. Auswirkungen der Veränderung von Ausländerklauseln und Transferregelungen auf die Sportspiele*. Schorndorf: Hofmann.
- Rosa, H., 2005: *Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Rössel, J., 2009: *Sozialstrukturanalyse. Eine kompakte Einführung*. Wiesbaden: VS.
- Rottmann, H. & F. Seitz, 2008: Wer und was bestimmen die Zuschauerzahlen in der Fußballbundesliga? *Schmollers Jahrbuch. Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 128: 291–306.
- Sandel, M.J., 2012: *What Money Can’t Buy. The Moral Limits of Markets*. New York: Farrar.
- Schilhaneck, M., 2009: *Vom Fußballverein zum Fußballunternehmen: Medialisierung, Kommerzialisierung, Professionalisierung*. Münster: LIT.
- Schimank, U., 2008: Ökonomisierung der Hochschulen – eine Makro-Meso-Mikro-Perspektive. S. 622–635 in: K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Die Natur der Gesellschaft. Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Schimank, U. & U. Volkmann, 2008: Ökonomisierung der Gesellschaft. S. 382–393 in: A. Maurer (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS.
- Solga, H., 2005: Meritokratie – die moderne Legitimation ungleicher Bildungschancen. S.19–38 in: P.A. Berger & H. Kahlert (Hrsg.), *Institutionalisierte Ungleichheiten? Stabilität und Wandel von Bildungschancen*. Weinheim: Juventa.
- Sommers, P., 1998: Work Incentives and Salary Distributions in the National Hockey League. *Atlantic Economic Journal* 26: 119–119.
- Surowiecki, J., 2004: *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economics, Societies and Nations*. London: Little, Brown.

- Szymanski, S., 2001: Income Inequality, Competitive Balance and the Attractiveness of Team Sports: Some Evidence and a Natural Experiment from English Soccer. *Economic Journal* 111: F69–F84.
- Trevor, C.O., G. Reilly & B. Gerhart, 2012: Reconsidering Pay Dispersion's Effect on the Performance of Interdependent Work: Reconciling Sorting and Pay Inequality. *Academy of Management Journal* 55: 585–610.
- Tajfel, H. & J.C. Turner, 1986: The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. S. 7–24 in: S. Worchel & W.G. Austin (Hrsg.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- UEFA (2012). UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay. Genf.
- Van Parijs, P., 2008: Linguistic Diversity as Curse and as By-product. S. 17–46 in: X. Arzoz (Hrsg.), *Respecting Linguistic Diversity*. Amsterdam: Benjamins.
- Wagner, G.G., 1984: In der Diskussion: Ökonomische Gedanken zum Zuschauersport – Für spannende Spiele den Abstieg aus der Fußball-Bundesliga abschaffen. *Frankfurter Allgemeine Zeitung* Nr. 237: 23.
- Wilkinson, R.G. & K.E. Pickett, 2009: Income Inequality and Social Dysfunction. *Annual Review of Sociology* 35: 493–511.
- Windolf, P., 2008: Eigentümer ohne Risiko: Die Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus. *Zeitschrift für Soziologie* 37: 516–535.
- Ziebs, A., 2004: Ist sportlicher Erfolg käuflich? Eine diskriminanzanalytische Untersuchung der zentralen Erfolgsfaktoren in der Fußball-Bundesliga. *Sport und Gesellschaft* 1: 30–49.
- Zürn, M., 1998: Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

### Autorenvorstellung

Jürgen Gerhards, geb. 1955 in Andernach/Rhein. Studium der Sozialwissenschaften und Germanistik in Köln, Promotion 1986 in Köln, Habilitation 1992 an der FU Berlin. 1982–1988 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Soziologie der Universität Köln, 1988–1994 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am WZB, 1994–2004 Professor für Kultursoziologie und Allgemeine Soziologie an der Universität Leipzig, seit 2004 Professor für Soziologie an der Freien Universität Berlin.

Forschungsschwerpunkte: Vergleichende Kultursoziologie, Europasozio­logie, Soziologie der Öffentlichkeit.

Letzte Buchveröffentlichungen: Mehrsprachigkeit im vereinten Europa. Transnationales sprachliches Kapital als Resource in einer globalisierten Welt, Wiesbaden 2010; Terrorismus im Fernsehen. Formate, Inhalte und Emotionen in westlichen und arabischen Ländern (mit M.S. Schäfer), Wiesbaden 2011; Wir, ein europäisches Volk? Sozialintegration Europas und die Idee der Gleichheit aller europäischen Bürger (mit H. Lengfeld), Wiesbaden 2013. Zuletzt in dieser Zeitschrift: Transnational Human Capital, Education, and Social Inequality (mit S. Hans), *Zfs* 42, 2013: 99–117.

Michael Mutz, geb. 1980 in Dessau. Studium der Soziologie, Psychologie und Politikwissenschaft in Potsdam. Promotion am Institut für Soziologie der FU Berlin. Von 2006 bis 2012 Wissenschaftlicher Mitarbeiter in Potsdam, Dortmund und Berlin; seit 2012 Juniorprofessor für Sportsoziologie an der Georg-August-Universität Göttingen.

Forschungsschwerpunkte: Sportsoziologie, Jugendsoziologie, Migrationssoziologie.

Wichtigste Publikationen: Sport als Sprungbrett in die Gesellschaft? Sportengagements von Jugendlichen mit Migrationshintergrund und ihre Wirkung, Weinheim 2012; Patrioten für drei Wochen: Nationale Identifikation und die Fußball-EM 2012, in: *Berliner Journal für Soziologie* 2012; Emotionen und Lebenszufriedenheit in der „Erlebnisgesellschaft“ (mit S. Kämpfer), in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 2013; zuletzt in dieser Zeitschrift: ...und nun zum Wetter: Beeinflusst die Wetterlage die Einschätzung von politischen und wirtschaftlichen Sachverhalten? (mit S. Kämpfer), *Zfs* 40, 2011: 208–226.

Gert G. Wagner, geb. 1953 in Kelsterbach am Main. Studium der Soziologie und Volkswirtschaftslehre mit Abschluss als Diplom-Volkswirt an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Promotion und Habilitation an der TU Berlin. 1978–89 Wissenschaftlicher Mitarbeiter bzw. Post-Doc im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Universität Frankfurt, der Universität Mannheim, des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung und des Wissenschaftszentrums Berlin (WZB). 1989–2011 Leiter der Längsschnittstudie SOEP am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin); seit 2011 Vorstandsmitglied des Instituts. Weiterhin 1992 bis 2002 Lehrstuhlinhaber an der Ruhr-Universität Bochum und der Europa-Universität Viadrina (Frankfurt/Oder); seit 2002 Lehrstuhlinhaber an der Technischen Universität Berlin.

Forschungsschwerpunkte: Verhaltenswissenschaften, Survey Methodologie, Sozialpolitik.

Wichtige Publikationen: Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants and Behavioral Consequences (mit T. Dohmen, A. Falk, D. Huffman, J. Schupp. U. Sunde), in: *Journal of the European Economic Association* 2011; Long-Running German Panel Survey Shows that Personal and Economic Choices, not just Genes, Matter for Happiness (mit B. Headey, R. Muffels), in: *PNAS* 2010; Sport as a Means for Reducing the Cost of Illness, in: *International Review for the Sociology of Sport* 1987; zuletzt in dieser Zeitschrift: Asymmetrische Information als Ursache von Doping im Hochleistungssport – Eine Analyse auf Basis der Spieltheorie (mit O. Keck), *Zfs*, 19, 1990: 108–116.