

Neid als Spielverderber

Allzu große Einkommensunterschiede drücken angeblich auf die Leistung von Fußballspielern, wie eine aktuelle Studie von Schweizer Wissenschaftlern zeigt

VON MARIO MÜLLER

Der deutsche Fußball-Nationalspieler Horst Szymaniak soll einst das Angebot, sein Gehalt um ein Drittel zu erhöhen, mit der Bemerkung abgelehnt haben, er wolle mindestens ein Viertel mehr.

Derartige Missverständnisse kommen heute selbstverständlich nicht mehr vor. Mag der postmoderne Profi-Kicker auch gelegentlich mit dem Ball auf Kriegsfuß stehen – mit Zahlen versteht er meist vortrefflich umzugehen, vor allem wenn Geld im Spiel ist, hundertzehnprozentig.

Die Super-Stars dieser Weltmeisterschaft beherrschen beides: die technischen Finessen und das Finanzielle. Der Brasilianer Ronaldinho führt nicht nur seine Gegner vor, sondern mit einem Jahreseinkommen von schätzungsweise 23 Millionen Euro auch die Tabelle der höchstdotierten Fußballer an. Auf den Plätzen folgen der Engländer David

Beckham und Ronaldinhos Landsmann Ronaldo mit 17 bis 18 Millionen Euro.

Falls derartige Saläre das Leistungsvermögen angemessen widerspiegeln, wären allerdings nicht dem Favoriten Brasilien, sondern Frankreich und England die größten Chancen auf den Gewinn des Weltmeistertitels einzuräumen. Diese zwei Nationen sind auf der monetären Rangliste der 20 Spitzenverdiener am stärksten vertreten.

Doch die anderen Mannschaften müssen die Hoffnung nicht aufgeben. Denn Geld allein macht noch keinen Champion. Vor allem wenn es ungleichmäßig verteilt ist. Das wollen jedenfalls drei Schweizer Ökonomen herausgefunden haben.

Ausgangspunkt ihrer Studie sind Erkenntnisse aus der Glücksforschung. Sie zeigen, dass das Wohlbefinden eines Menschen stark von dessen relativer Stellung in der Gesellschaft abhängt. Er vergleicht sich ständig mit anderen. Entscheidender als die ab-

solute Höhe beispielsweise des Gehalts ist für seinen Gemütszustand, ob er mehr oder weniger als sein Nachbar verdient.

Allerdings sind sich die Experten nicht darüber einig, was die daraus folgenden „Positionskämpfe“ bewirken. Die einen sehen in Einkommensdifferenzen einen wichtigen Anreiz für die Teilnehmer des sozialen Turniers, sich anzustrengen. Andere befürchten, dass (zu) große Unterschiede diejenigen, die sich benachteiligt fühlen, in die Resignation treiben und ihre Schaffenskraft mindern könnten.

Welche Hypothese zutrifft, lässt sich im wirklichen Leben leider nicht ohne weiteres überprüfen. Denn Informationen über Einkommen und Leistung, etwa aus Unternehmen, sind schwer zugänglich. Im Sport scheint dagegen mehr Transparenz zu herrschen. Die Autoren der Studie haben sich deshalb die Fußball-Bundesliga als Testobjekt vorgenommen. Untersucht wurden Da-

ten über 1040 Spieler und zwar aus acht Saisons zwischen 1995/96 und 2003/2004. Die jeweilige Leistung maßen die Wissenschaftler anhand von Kriterien wie erzielten Toren, Torschüssen, Vorlagen oder Zweikämpfen. Was die Entlohnung betrifft, verließen sie sich auf Zahlen aus dem *Kicker Sportmagazin* und der Internet-Plattform transfermarkt.de.

Das Ergebnis der komplizierten Berechnungen: „Je größer die Einkommensunterschiede in einer Mannschaft, desto schlechter die Leistung der Spieler“. Wer ein deutlich geringeres Gehalt als seine Kollegen bekommt, fühlt sich offenbar gekränkt und strengt sich weniger an. Wobei die Frustration bei Kickern, die schon länger bei einem Verein unter Vertrag stehen oder in Spitzenteams mitwirken, besonders ausgeprägt sein soll. Neid als Spielverderber sozusagen.

Klugen Fußball-Managern ist diese Erkenntnis nicht völlig fremd. Sie wissen, dass

allzu große Abstände bei der Bezahlung Unruhe in der Mannschaft schüren, und achten auf ein halbwegs ausgeglichenes Gehaltsgefüge. Gleichwohl fragt sich, ob die Annahme der Studie stimmt, derzufolge die Spieler wissen, wie viel Geld ihre Teamkollegen nach Hause tragen. Die Autoren glauben, dass genügend Transparenz herrscht, Bundesliga-Insider sind eher skeptisch.

Wie auch immer: Wenn über Erfolg oder Misserfolg bei dieser WM diskutiert wird, sollte sich die Analyse vielleicht nicht nur auf Taktik, Technik oder Fitness konzentrieren. Möglicherweise sind die Ursachen für Sieg oder Niederlage ja schlicht auf den Gehaltszetteln zu finden.

BENNO TORGLER, Sascha L. Schmidt, Bruno S. Frey – „The Power of Positional Concerns: A Panel Analysis“, Crema Working Paper 2006/19; www.crema-research.ch/papers/papers.htm