

Regulation und regulatorisches Ausmaß zur Sicherung von Wettbewerbsintegrität – Eine gütertheoretische Perspektive auf sportliche Positionswettbewerbe

Von Lutz Thieme und Joachim Lammert

Abstract

Integrity is a basic element of sporting competitions and a central category of sport economics. While contributions based on the New Institutional Economics ask for extensive regulations to ensure a perfect integrity, practitioners ask for a more moderate regulatory level. To solve this disaccord we follow the question of a theoretical background for regulatory interventions, in order to analyse their level of efficiency. Based on commodity theory, and focusing on subtractability and exclusion, we show that integrity has the characteristics of a common-pool resource. Thus dynamic perception replaces the notion of integrity as a binary construct and consumers are incorporated as endogenous stakeholders. Thereby we can solve the mentioned disaccord. Furthermore, based on these findings we examine both rules and modes of competitions and institutional arrangements of sport governing bodies as categories of maintenance and consumption of the common-pool resource.

Zusammenfassung

Integrität ist ein zentrales Element sportlicher Positionswettbewerbe. Während die Neue Institutionenökonomie eine extensive Regulation zur Schaffung eines Maximums an Integrität nahelegt, ist in der Praxis eher eine moderate Regulation zu beobachten. Um diese Abweichung erklären zu können, nutzen wir einen neuen theoretischen Rahmen. Unter Verwendung eines gütertheoretischen Zugangs kann die Integrität sportlicher Wettbewerbe als Allmenderessource (common-pool resource) aufgefasst werden. Die für Allmenderessourcen charakteristischen Zu- und Abflüsse erlauben eine dynamische Betrachtung. Konsumenten werden als endogene Stakeholder berücksichtigt. Auf diese Weise können wir ein Minimum an regulatorischen Eingriffen bestimmen sowie die Frage einer effizienten Ausgestaltung von regulatorischen Interventionen beantworten. Basierend auf diesen Erkenntnissen untersuchen wir die Wirkung unterschiedlicher institutioneller Arrangements bei Wettbewerbsregeln und Wettbewerbsmodi sowie bei den Organisationsarrangements Produzentenvereinigung und Sportverband auf die Wettbewerbsintegrität.

JEL Classification: D61, K23, L51, L83

Received: Mar 26, 2013

Accepted: Jan 16, 2014

Schmollers Jahrbuch 133 (2013) 4

1. Einleitung

Die Bemühungen zur Aufdeckung von Doping und Betrugsfällen, die Aberkennung der Tour de France-Siege von Lance Armstrong und die Stallorder in der Formel 1 sowie die jeweilige mediale Berichterstattung lieferten in jüngster Zeit zum wiederholten Male anekdotische Evidenz für eine in der Sportökonomie als bewährt geltende These: Die Integrität des Wettbewerbs ist ein Grundelement sportlicher Positionswettbewerbe (vgl. zuletzt Picot et al., 2002, 220; Müller, 2004; Parlow, 2010). Zu Recht gilt sie daher auch als eine zentrale sportökonomische Kategorie (vgl. z. B. Franck, 1995, 126; Franck, 1999, 535; Franck, 2002, 35; Dietl et al., 2007, 451; Thieme, 2011, 145 ff.).¹

Akteure handeln in sportlichen Positionswettbewerben nicht immer regel- und erwartungskonform, sondern verstoßen bisweilen gegen die Integrität des Wettbewerbs, wenn dies einer opportunistischen Verfolgung ihren sportlichen oder ökonomischen Interessen – unter Inkaufnahme von Nachteilen für andere – dienlich ist (vgl. Franck, 1995, 29 sowie 129 f.). Wenn jedoch gegen die Integrität eines sportlichen Positionswettbewerbs verstoßen wird, fehlt ihm der Charakter eines „ehrlich ausgetragenen“ Wettstreits. Dann ist er für Zuschauer weniger attraktiv (Franck/Jungwirth, 1999, 123). Eine solche Verminderung der Erlöspotenziale des sportlichen Positionswettbewerbs gilt es zu vermeiden. Daher empfiehlt die Neue Institutionenökonomie die Etablierung regulierender Institutionen. Der Mehrwert einer Gemeinschaftsproduktion sportlicher Positionswettbewerbe gegenüber isolierten Einzelproduktionen bzw. einzelnen Wettkämpfen soll so sichergestellt werden (vgl. Franck, 1995, 125 ff.; Franck, 1999, 533 ff.; Frank/Jungwirth, 1999, 122 ff.; Franck, 2002, 29 ff. sowie grundlegend zur Teamproduktion Alchian/Demsetz, 1972).

Auf Basis dieses theoretischen Rahmens wird bislang ein möglichst konsequentes regulatorisches Eingreifen postuliert. Dies steht jedoch nicht selten im Widerspruch zur regulatorischen Praxis, welche teilweise durch freiwilligen Verzicht auf effektive regulatorische Eingriffe durch die Veranstalter von sportlichen Positionswettbewerben (vgl. etwa Rüniger et al., 2013) oder durch eine Präferenz eines gemäßigten Maßes an Regulation durch die Teilnehmer an sportlichen Wettbewerben (vgl. Primke, 2008, 12) gekennzeichnet ist. Darüber hinaus unterliegen bisherige institutionenökonomische Schlussfolgerungen einer statischen Perspektive, welche den dynamischen Eigenschaften sportlicher Positionswettbewerbe – so zum einen mehrperiodige negative Auswirkungen von Verstößen gegen die Integrität des Wettbewerbs und zum anderen die Regenerationsfähigkeit sportlicher Positionswettbewerbe nach erfolgten Integ-

¹ Vgl. grundlegend zur Ökonomie von Sportligen z. B. El Hodiri/Quirk, 1971; Sloane, 1971; Cairns et al., 1986; Vrooman, 1995 und Szymanski, 2003. Für eine Übersicht über die Anwendungsfelder mikroökonomischer Betrachtungen zu Wettbewerben vgl. Kräkel, 2005.

ritätsverstößen – nicht gerecht wird. Schließlich ergeben sich theoretische Defizite dadurch, dass die Konsumenten sportlicher Positionswettbewerbe bislang nur als exogene und nicht als endogene Akteure Berücksichtigung finden. Dies hat etwa eine Vernachlässigung von Unterschieden zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Integrität des Wettbewerbs (vgl. Emrich/Pitsch, 2009b) sowie von Effekten aus dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage nach sportlicher Integrität zur Folge.

Vor diesem Hintergrund erfasst der vorliegende Beitrag den Widerspruch zwischen institutionenökonomischer Empfehlung und praktischer Handhabung und löst ihn durch einen neuen theoretischen Rahmen auf. Regulative Interventionen werden eingebettet in die Dynamik sportlicher Positionswettbewerbe und Konsumenten als endogene Akteure in den theoretischen Rahmen einbezogen. Dazu wird hier – im Unterschied zu der Vorgehensweise von Franck (1995; 1999; 2002) – eine gütertheoretische Perspektive gewählt.

Den Zielsetzungen entsprechend ergeben sich im Rahmen des Beitrags weitergehende theoretische Erkenntnisse zur Regulation sportlicher Positionswettbewerbe und zwar (1) hinsichtlich eines Minimums und eines ökonomischen Optimums an regulatorischen Eingriffen, (2) bezüglich dynamischer Aspekte der Integrität des Wettbewerbs sowie (3) hinsichtlich der Einbeziehung von Konsumenten als endogene Akteure und der Berücksichtigung des Zusammenspiels von Angebot und Nachfrage nach sportlicher Integrität.

Im Rahmen des vorliegenden Beitrags erläutern wir zunächst den Forschungsstand und begründen, skizzieren und präzisieren für unsere Zwecke den gewählten theoretischen Rahmen (Kapitel III). Nachfolgend ordnen wir die Integrität des Wettbewerbs als zentrale Kategorie unserer Betrachtungen in den gewählten Theorierahmen ein (Kapitel IV). Daran anschließend wird eine Strukturierung der Kategorien institutioneller Regulierung sportlicher Positionswettbewerbe in Form von Wettbewerbsregeln, Wettbewerbsmodi und Organisationsarrangements vorgenommen und entsprechende Verbindungen zum verwendeten theoretischen Rahmen hergestellt (Kapitel V). Wir schließen mit einer Zusammenfassung und der Benennung des weiteren Forschungsbedarfs.

2. Stand der Forschung

Sportliche Positionswettbewerbe als Vergleiche stellen Beziehungen zwischen Einheiten und Ereignissen her und setzen voraus, dass die verglichenen Einheiten in mindestens einer grundlegenden Eigenschaft gleich sind und ein Vergleichskriterium anerkannt ist, „dass die Verschiedenheit des (partiell) Gleichen beobachtbar macht“ (vgl. Heintz/Werron, 2011, 362).² Integrität resultiert

² Zur Soziologie des Vergleichs vgl. Heintz, 2010, zum Beitrag von Vergleichskriterien zur Konstitution des modernen Sports vgl. Werron, 2007, 257.

hierbei aus der Summe aller normierten Startbedingungen und Wettkampfregelein während der sportlichen Auseinandersetzung (vgl. Schellhaaß/Enderle, 2000, 30 f.).³ Ziel ist die Herstellung von Chancengleichheit zur Erringung eines Rangplatzes innerhalb eines Positionswettbewerbs. Allerdings können nicht alle Einflussfaktoren auf den Ausgang des Positionswettbewerbs, wie kulturelle oder sozioökonomische Bedingungen, normiert bzw. kontrolliert werden (vgl. Daumann, 2011, 244). Daher kann keine absolute Chancengleichheit erreicht, sondern nur ein vom Konsumenten des Positionswettbewerbs akzeptiertes Maß an Chancengerechtigkeit⁴ angestrebt werden.

Das wahrgenommene Maß⁵ an Chancengerechtigkeit bestimmt die Reputation eines Positionswettbewerbs. „Dabei geht es um das Ausmaß, in dem die für alle aufgestellten Regeln tatsächlich befolgt werden“ (vgl. Franck, 2002, 30), „damit der Sinn einer Meisterschaft – die Ermittlung der relativen Spielstärke der beteiligten Teams – nicht in Frage gestellt wird“ (vgl. Frick/Wagner, 1998, 498). Interpretieren die Nachfrager eines Positionswettbewerbs das Verhalten von wettbewerbsinternen oder wettbewerbsexternen Akteuren als Verminderung des allgemein akzeptierten Maßes für Chancengerechtigkeit, sinkt die Reputation und damit mittelbar die Nachfrage nach diesem Wettbewerb ebenso wie bei unvorteilhaften Regeländerungen oder ausbleibenden Sanktionen gegen regelabweichendes Verhalten (vgl. Frick et al., 1999, 498; Franck, 2002, 25, 27; Roy, 2004, 65; Daumann, 2011, 90). Der Wertverlust des Wettbewerbs trifft dann nicht nur den Verursacher, sondern alle Teilnehmer eines Positionswettbewerbs, alle eingebundenen Hersteller einer individuellen sportlichen Leistung bzw. einer Mannschaftsleistung (vgl. Franck, 1999, 535; Schellhaaß, 2006, 26 f.) sowie alle anderen in die Herstellung des Positionswettbewerbs eingebundenen Akteure.

³ Dies beinhaltet auch die Einhaltung sportethischer Vorstellungen. So würde etwa ein Wettbewerb unter genereller Freigabe von Doping das primäre Erfordernis der Chancengleichheit zur Erringung eines Rangplatzes erfüllen. Allerdings würde ein solcher Wettbewerb nicht als integer wahrgenommen, da die eigentliche sportliche Leistung von grundsätzlich externen Faktoren in den Hintergrund gedrängt würde (vgl. Preston/Szymanski, 2003, 616).

⁴ Während absolute Chancengleichheit darauf abzielt, dass alle Teilnehmer eines Positionswettbewerbs ohne Einschränkungen dieselben Chancen zur Erringung eines Rangplatzes haben, werden im Rahmen der Chancengerechtigkeit Wettbewerbsvorteile von Teilnehmern akzeptiert, die sich aus unterschiedlichen kulturellen oder sozio-ökonomischen Bedingungen ergeben (vgl. zu diesem ständigen Aushandlungsprozess Emrich/Pitsch, 2009a).

⁵ Zur Unterscheidung zwischen den wahrgenommenen und den tatsächlichen Anstrengungen, Chancengerechtigkeit herzustellen, vgl. Emrich/Pitsch, 2009b. Ähnlich argumentiert Franck (1999, 536) in Bezug auf mögliche Wettbewerbsingriffe eines Eigentümers mehrerer Mannschaften einer Liga.

Als Quellen potenziell integritätsschädigenden Verhaltens werden bislang genannt:

- Anreize zur Bevorzugung von Wettkampf-Teilnehmern aufgrund einer nicht-unabhängigen Zusammensetzung von regelsetzenden oder sanktionierenden Gremien (vgl. z. B. Dietl/Franck, 2007),
- Anreize zur Leistungssteigerung durch medizinisches Doping (vgl. z. B. Daumann, 2008, 142; Flatau/Schröder, 2009, 37; Dilger/Tolsdorf, 2010),
- Anreize zur Leistungssteigerung durch nicht zugelassene technische Hilfsmittel (für einen beispielhaften empirischen Nachweis über eine Leistungssteigerung durch technische Hilfsmittel siehe Brüggemann et al., 2008),
- Anreize zur Leistungssteigerung durch Hinzufügen von externen finanziellen Mitteln, die nicht im Rahmen des Positionswettbewerbs erwirtschaftet wurden, und Einsatz zur Steigerung der Spielerstärke (zur Einstufung als „finanzielles Doping“ vgl. Müller et al., 2012)⁶,
- Anreize zu Wettmanipulation und Bestechung zur Erlangung eines möglichst niedrigzahligen Rangplatzes im Positionswettbewerb (vgl. z. B. Forrest/Simmons, 2003, 606 ff.; Koch, 2006, 145 ff.; Preston/Szymanski, 2003),
- Anreize zu Manipulationen im Rahmen von Querbeteiligungen, sogenanntem Multi Club Ownership oder verwandten wirtschaftlichen Konstellationen (vgl. z. B. Weiler, 2006; Hovemann et al., 2010; Lammert/Hovemann, 2013),
- Anreize zu Manipulationen im Rahmen von personellen Verflechtungen (vgl. z. B. Weiler, 2006),
- Anreize zum Einsatz von Regelverstößen als taktisches Mittel während der Erstellung der sportlichen Leistung (vgl. Koch, 2006, 143 ff.) sowie
- Überinvestitionsanreize im Mannschaftssport im Falle eines insolvenzbedingten Ausscheidens aus dem sportlichen Wettbewerb (vgl. z. B. Franck/Müller, 1998; Franck/Müller, 2000; Dietl et al., 2003).

Im Kontext dieser unterschiedlichen Anreize, denen im professionellen Sport direkt oder indirekt auch eine wirtschaftliche Bedeutung zukommt (vgl. Frenger et al., 2012), handeln Akteure opportunistisch und verfolgen ihre Interessen mit List auch unter Inkaufnahme von Nachteilen für andere (vgl. Williamson, 1991, 79). Um daraus entstehendes integritätsschädigendes Verhalten zu ver-

⁶ Im Detail wird von finanziellem Doping gesprochen, wenn externe finanzielle Mittel, die nicht direkt oder indirekt im Rahmen des Positionswettbewerbs erwirtschaftet werden, sondern durch einen Investor, Mäzen oder Kreditgeber einer Mannschaft losgelöst von sportlichen Verdiensten oder Reputation zur Verfügung gestellt werden und diese ohne nachhaltige Investitionsabsichten etwa in Nachwuchsförderung oder Infrastruktur, sondern vielmehr in Gehälter und Transfergelder zur Steigerung der Spielerstärke, eingesetzt werden (vgl. Müller et al., 2012, 124).

hindern und immer wieder ein optimales Maß an Chancengerechtigkeit herzustellen, bedarf es demnach institutioneller Regeln und Regelsysteme, die menschliches Verhalten kanalisieren (vgl. Erlei et al., 1999, 23 ff.). Anbieter von Positionswettbewerben sind auf solche Regelsysteme zur Sicherstellung der Integrität des Wettbewerbs als Vorprodukt angewiesen, um eine ausreichende Nachfrage der Zuschauer nach dem Endprodukt eines attraktiven sportlichen Wettbewerbs erzielen zu können (vgl. Franck, 1995, 29 sowie 129 f.).⁷

Vor diesem Hintergrund beschäftigen sich zahlreiche Beiträge mit einzelnen regulatorischen Interventionen, ihren Ineffizienzen und potentiellen Verbesserungsmöglichkeiten (vgl. etwa bezüglich medizinischen Dopings z. B. Bird/Wagner, 1997; Büch, 2001; Maennig, 2001, 2002; Daumann, 2003, 2008, 2009, hinsichtlich unerwünschter Absprachen im Rahmen einer Multi Club Ownership z. B. Weiler, 2006; Hovemann et al., 2010; Lammert/Hovemann, 2013 oder in Bezug auf finanzielles Doping Müller et al., 2012) sowie mit der institutionellen und organisatorischen Ausgestaltung einer übergeordneten Instanz, die die Überwachung der Einhaltung von Regeln und auch den Erlass neuer Regeln zur Aufgabe hat (vgl. z. B. Franck, 1995, 1999, 2000; Franck/Jungwirth, 1999; Frick/Wagner, 1998; Frick et al., 1999; Dietl/Franck, 2000; Flynn/Gilbert, 2001; Zimbalist, 2005; Dietl et al., 2007, 2009 und Daumann/Drewes, 2007).

Abstrahiert man vom institutionellen Rahmen, ist jede Art von sportlichen Positionswettbewerben eine Teamproduktion im Sinne von Alchian/Demsetz (1972). Aus dieser Charakterisierung heraus ergibt sich die institutionenökonomische Rechtfertigung für regulatorische Interventionen: So entsteht durch Teamproduktion „ein Teameffekt im Sinne eines Mehrwertes der Gemeinschaftsproduktion gegenüber isolierten Einzelproduktionen der beteiligten Akteure“ (Franck, 1999, 533), da durch die Verknüpfung zu einem gemeinsamen sportlichen Positionswettbewerb ein Renncharakter entsteht. Dieser erzeugt eine besondere Spannung und steigert damit erheblich die Attraktivität gegenüber einer unabhängigen Austragung voneinander (Franck/Jungwirth, 1999, 122).

Von besonderer Bedeutung für die Attraktivität eines Positionswettbewerbs ist seine sportliche Integrität. Wäre diese nicht gegeben, so wäre der Sinn des Wettbewerbs, nämlich die relative sportliche Stärke der Teilnehmer zu ermitteln, in Frage gestellt (Franck, 1999, S. 535; Franck 2002, 30 f.). Jeder Teilnehmer, der einen Beitrag zur Integrität des gemeinsamen Positionswettbewerbs und damit zu dessen Vermarktungsfähigkeit erbringt, erzeugt einen positiven externen Effekt für die anderen Teilnehmer. Die entsprechenden Kosten bzw.

⁷ Dabei ist es zunächst nicht verwunderlich, dass sich in der Praxis verschiedene institutionelle Arrangements herausgebildet haben, um das Produkt „Integrität des Wettbewerbs“ zu erstellen bzw. zu sichern (für eine beispielhafte Betrachtung vgl. Hovemann/Lammert, 2011).

Opportunitätskosten sind allerdings privater Natur. Daher bestehen Anreize zu opportunistischem Verhalten (Franck, 1999, 535; Franck, 2002, 30), das durch den Erlass von regulatorischen Vorgaben, die Einrichtung eines spezialisierten Monitors und seine Ausstattung mit Sanktionsmöglichkeiten (Franck, 1999, 533 ff.; Franck/Jungwirth, 1999, 124 f.) unterbunden werden soll.

Bisherige theoretische Zugänge zur Regulierung in sportlichen Positionswettbewerben legen ein möglichst konsequentes regulatorisches Eingreifen nahe und suggerieren daher eine Auffassung von Wettbewerbsintegrität als binäres Konstrukt, das ein Maximum an Regulation zur Erhaltung der Wettbewerbsintegrität verlangt.⁸ Allerdings ist die Frage bislang unbeantwortet, ob tatsächlich ein Zuwachs an regulativen Eingriffen bzw. Eingriffsmöglichkeiten einen höheren ökonomischen Nutzen generiert. Beobachtungen der regulatorischen Praxis erlauben die Vermutung, dass ein Maximum an Regulation ökonomischen Effizienzerfordernissen nicht gerecht wird. So lässt sich durch die Veranstalter von sportlichen Positionswettbewerben häufig ein freiwilliger Verzicht auf effektive regulatorische Eingriffe beobachten (so etwa der Verzicht auf die Vorlage von Konzernabschlüssen trotz vorhandener Konzernstrukturen der betreffenden Klubs, vgl. Rünger et al., 2013). Auch von Teilnehmern an sportlichen Wettbewerben wird teilweise die Ansicht vertreten, dass ein gemäßigtes Maß an Regulation zu präferieren sei, um die Kosten der Einhaltung der regulatorischen Auflagen vertretbar zu halten (dies geht indirekt etwa hervor aus Primke, 2008, 12)⁹.

Zur Diskussion der Stärke einzelner regulativer Eingriffe und zum Ausmaß der Summe aller regulativen Eingriffe scheint die Institutionenökonomik keine scharfen Erkenntniswerkzeuge bereit zu halten. Trotz des frühen Hinweises von Franck (2002, 30) zum Ausmaß der Regeltreue, die ja abhängig von der durch Regulation implementierten Regeldichte und der Sanktionen bei Regelverstößen ist, lassen sich dementsprechende Diskussionen zur Stärke einzelner regulativer Eingriffe und zum Ausmaß der Summe aller regulativen Eingriffe bislang nicht finden. Dies ist jedoch wenig überraschend, da die Agency-Perspektive (Jensen/Meckling, 1976) auf die Minimierung von Interessendivergenzen zwischen Prinzipal und Agent gerichtet ist und dabei einen Trade off zwischen der Art und Weise der Minimierung und der Nachfrage nach den in diesem Institutionsarrangement hergestellten Produkten oder Dienstleistungen nicht berücksichtigt. So ist zwar die Einsicht möglich, dass eine absolute Regu-

⁸ Neoinstitutionalistisch geprägte Betrachtungen (vgl. für einen Überblick z. B. Walgenbach, 2002) fehlen überraschenderweise bislang vollständig. Hier läge es nahe, die Produktion von Wettbewerbsintegrität als Quelle von Legitimität der damit beschäftigten Organisationen aufzufassen.

⁹ Konkret wird zum Ausdruck gebracht, dass das Lizenzierungsverfahren der DFL nicht eins zu eins für die Handball-Bundesliga übernommen werden kann, da der Befolgungsaufwand für die deutlich kleineren Handballklubs unverhältnismäßig hoch wäre (vgl. Primke, 2008, 12).

lation nicht effizient ist, da in einem solchen Fall unverhältnismäßig hohe Überwachungs- und Bindungskosten anfallen. Bei der Bestimmung einer idealen regulatorischen Ausgestaltung lässt allerdings eine Betrachtung der Agency-Kosten als Summe der Überwachungs- und Bindungskosten zzgl. des Residualverlusts bezüglich nicht-verhinderter Integritätsverletzungen die Nachfrageseite außer Acht bzw. betrachtet sie nur als exogene Größe. Da ihr allerdings nicht nur bezüglich der Kostenstrukturen, sondern auch in Bezug auf die Einnahmestrukturen eine erhebliche Bedeutung zukommt, ist erst unter Einbeziehung der Nachfrageseite die Bestimmung eines Optimums möglich.

Auch transaktionskostenorientierte Betrachtungen weisen keine Verbindung zur Nachfragefunktion auf. Sie empfehlen das Institutionsarrangement, das die geringste Summe der Transaktionskosten aufweist. Wenn die Art und Weise der regulatorischen Ausgestaltung jedoch nachfragerrelevant ist, könnten sich auch Arrangements mit höheren Transaktionskosten gegenüber solchen mit niedrigeren als überlegen erweisen (vgl. Thieme/Winkelhake, 2012).

Eine Diskussion zur Bestimmung eines Optimums regulativer Eingriffe scheint uns daher mit Hilfe der Institutionenökonomie wenig fruchtbar. Durch die Verwendung eines alternativen Theoriezugangs in Form der Gütertheorie hoffen wir über die institutionenökonomischen Erklärungen zur Regulation sportlicher Positionswettbewerbe hinauszukommen und einen ersten Beitrag auf dem Weg zur Bestimmung eines ökonomisch effizienten Maßes an regulatorischen Eingriffen in sportliche Positionswettbewerbe vorlegen zu können.

3. Gütertheorie als theoretischer Rahmen: Von Güterkategorien zum stetigen Güterraum

Da Regelsysteme zur Sicherung der Wettbewerbsintegrität Gütereigenschaften besitzen (vgl. Opp, 1978, 21 f.) und es sich bei der Gütertheorie um einen gut ausgebauten Theorierahmen handelt, erscheint uns eine gütertheoretische Perspektive prinzipiell geeignet, um institutionenökonomische Erklärungen zu ergänzen und zu erweitern. Hinzu kommt insbesondere, dass gütertheoretische Theoriefolien ihre Leistungsfähigkeit in Bezug auf die Erklärung und das Verständnis von Regelsystemen bereits unter Beweis gestellt haben und sich dabei zumindest hinsichtlich von Allmendegütern deutliche Diskrepanzen gegenüber institutionenökonomischen bzw. spieltheoretischen Modellierungen ergeben haben, mit dem Ergebnis, dass die gütertheoretischen Beobachtungen eher dem betreffenden Rahmen der regulatorischen Praxis zu entsprechen scheinen (vgl. z. B. Ostrom, 1999). Obwohl eine gütertheoretische Perspektive konstituierend für die Anreizstrukturen in allgemeinen Positionswettbewerben ist bzw. die Herausforderung für einen contest designer darstellt (vgl. Konrad, 2009) und das Gut „Integrität des Wettbewerbs“ von zentraler Bedeutung für sportliche Posi-

tionswettbewerbe ist, wurde bislang dessen Gütereigenschaften wenig Beachtung geschenkt.

Traditionelle gütertheoretische Betrachtungen legen nahe, dass auf Grund der dichotomen Kriterien Konsumrivalität (Subtractability; Konsum durch einen Nutzer verzehrt verfügbare Gütermenge) und Ausschluss vom Konsum (Exclusion; interessierte Konsumenten können vom Güterkonsum ausgeschlossen werden) zwischen vier Güterkategorien unterschieden werden kann, nämlich privaten Gütern (private goods: Ausschluss vom Konsum möglich, Konsumrivalität vorhanden), Mautgütern (toll goods: Ausschluss vom Konsum möglich, Konsumrivalität nicht vorhanden), öffentlichen Gütern (public goods: Ausschluss vom Konsum nicht möglich, Konsumrivalität nicht vorhanden) und Allmendegütern (common-pool goods: Ausschluss vom Konsum nicht möglich, Konsumrivalität vorhanden) (vgl. z. B. Blankart, 2008, 60; Becker, 2002, 85).

Die auf diesen Güterkategorien basierende traditionelle Vierfeldertafel der Gütertheorie erfährt eine Modifikation durch Ostrom et al. (1974, 7), die nur noch zwischen „Exclusion difficult“/„Exclusion easy“ bzw. „Subtractability low“/„Subtractability high“ unterscheidet. Dies führt im Ergebnis zu einer Aufgabe der Dichotomie und einer Definition von Exclusion und Subtractability als stetige¹⁰ Eigenschaften, wie es auch Schmidt-Trenz (1996, 31 f.) diskutiert¹¹.

Die Verwendung der Begriffe Allmendegut versus Allmenderessource (common-pool resource) trägt der Idee eines stetigen Güterraums Rechnung, da für Allmendegüter die Konsumrivalität vollständig, d. h. ∞ ist, während Allmenderessourcen diese extreme Eigenschaftsausprägung nicht, sondern vielmehr eine teilweise Konsumrivalität, aufweisen. Daher werden Allmenderessourcen oft auch als „unreine öffentliche Güter“ bezeichnet (vgl. z. B. Meyer/Hinchman, 2005, 258), denn sie kommen bei abnehmender Konsumrivalität öffentlichen Gütern nahe.

¹⁰ Auf die stetigen Eigenschaften von Güterkategorien weist ebenfalls die Unterscheidung zwischen öffentlichen Gütern und Kollektivgütern hin. In Abgrenzung zum Begriff „öffentliches Gut“ wird der Begriff „Kollektivgut“ vor allem dann verwendet, wenn betont werden soll, dass das jeweilige Gut nur in Bezug auf eine abgrenzbare Zahl von Konsumenten mit bestimmten Merkmalen die Eigenschaften von öffentlichen Gütern aufweist (vgl. Olson, 1971, 13; grundlegend Samuelson, 1954; Head, 1962; siehe in der Sportökonomie Frick, 1999, 149, Frick/Wagner, 1998, 331 und 337 und Büch, 2001). Die Größe der Konsumentengruppe kann dabei allerdings zwischen $N=2$ und $N<\infty$ variieren.

¹¹ Die Idee eines stetigen Güterraums findet bei Wienert (2008, 93) erstmals Eingang in ein Lehrbuch, in welchem er bei der Bestimmung der Güterarten durch Prüfung von Konsumrivalität und Exklusion auf drei Kategorien („Ja“, „in Grenzen“, „Nein“) zurück greift, damit den Bezug zur klassischen kategorialen Darstellung jedoch nicht aufgibt.

4. Einordnung des Gutes „Integrität des Wettbewerbs“ in den stetigen Güterraum

4.1 Analyse der relevanten Kriterien

4.1.1 Konsumrivalität

Um das Maß an Konsumrivalität bestimmen zu können, sollen zunächst Nachfrager und Produzenten des Gutes „Integrität des Wettbewerbs“ bei sportlichen Wettkämpfen charakterisiert werden. Das Vorhandensein eines Mindestmaßes an Wettbewerbsintegrität ermöglicht es den Anbietern von sportlichen Positionswettbewerben, sportliche Einzelleistungen oder Mannschaftsleistungen in Wettkämpfen so zu kombinieren, dass sich eine Ticketnachfrage und eine Nachfrage nach medialer Teilhabe am Zustandekommen der Positionen im Wettbewerb bilden. Je größer die direkte und indirekte Zuschauernachfrage ist, desto werthaltiger sind nachfolgende Verwertungsstufen wie beispielsweise der Verkauf von Sponsoringrechten. Als Nachfrager eines für den Endkonsumenten akzeptablen Mindestniveaus von Wettbewerbsintegrität können daher die Veranstalter von Sportwettkämpfen gelten. Diese benötigen das Gut „Integrität des Wettbewerbs“ als Vorprodukt, das gemeinsam mit dem vom Veranstalter produzierten Positionswettbewerb die Werthaltigkeit der „Zuschauernachfrage“, „Mediennachfrage“ sowie der „weiteren Rechteverwertung“ bzw. der damit verbundenen Endprodukte bestimmt. Mit jedem durchgeführten Positionswettbewerb, der das Merkmal der Integrität in der Wahrnehmung der Zuschauer erfüllt, wird aber andererseits auch eine nicht bestimmbare Menge des Gutes „Integrität des Wettbewerbs“ gleichsam als Nebenprodukt oder Kuppelprodukt des Produktes „Positionswettbewerb“ erstellt. Veranstalter von Sportwettkämpfen sind also nicht nur Nachfrager, sondern gleichzeitig auch Produzenten des Gutes „Integrität des Wettbewerbs“. Dabei bezieht sich die wahrgenommene Integrität des Wettbewerbs zwar primär auf den jeweiligen einzelnen Wettbewerb, aber nicht ausschließlich. Sie strahlt vielmehr auf eine abgrenzbare Gruppe von Wettbewerben ab, die etwa durch dieselbe Sportart, den gemeinsamen Veranstalter oder durch das zum Positionswettbewerb versammelte Leistungsniveau der Ersteller von Einzel- oder Mannschaftsleistungen gekennzeichnet sind. Daher ergibt sich ein zusätzliches Interesse der Veranstalter sportlicher Positionswettbewerbe, die „Integrität des Wettbewerbs“ über die einzelne Veranstaltung, die Liga oder die Serien hinaus zu schützen.

Vor diesem Hintergrund befinden sich die Ersteller der sportlichen Einzel- oder Mannschaftsleistungen, die in die Produktion von Positionswettbewerben durch die Veranstalter eingehen, in einem Gefangenendilemma (vgl. z. B. Rapoport/Chammah, 1965). Sie brauchen einerseits auf kollektiver Ebene ein Mindestmaß an wahrgenommener Wettbewerbsintegrität, damit die angebotene sportliche Einzel- oder Mannschaftsleistung überhaupt einen Marktwert

erlangt und sich Veranstalter für Positionswettbewerbe finden, die deren Erstellungskosten refinanzieren können. Andererseits haben sie jedoch individuell große Anreize, das bestehende Integritätsniveau zugunsten der Steigerung der eigenen Chancen im Positionswettbewerb zu unterlaufen und damit einen Abbau des tatsächlichen Integritätsniveaus aktiv zu betreiben (vgl. dazu in Bezug auf Doping Daumann, 2008, 83 ff.). Die nur im Falle einer entsprechenden Wahrnehmung für alle Teilnehmer am Positionswettbewerb und für die Veranstalter resultierenden negativen externen Effekte sind nicht in der individuellen Nutzenkalkulation internalisiert. Das Dilemma der Entscheidung ergibt sich schließlich aus dem Umstand, dass nicht im Voraus bekannt ist, wie sich andere Teilnehmer des Positionswettbewerbs verhalten und welches Maß an wahrgenommener Wettbewerbsintegrität insgesamt in Anspruch genommen wird.

Ein wahrgenommener Verstoß eines Erstellers einer sportlichen Einzel- oder Mannschaftsleistung verringert das Niveau der Wettbewerbsintegrität. Die Nachfrage nach dem Positionswettbewerb könnte sinken oder sogar ganz zusammenbrechen. In jedem Fall steht die dem ursprünglichen Niveau der wahrgenommenen Wettbewerbsintegrität entnommene Menge anderen Erstellern sportlicher Einzel- oder Mannschaftsleistungen nicht mehr zur Verfügung. Das Gut „Integrität des Wettbewerbs“ ist daher von starker Konsumrivalität geprägt. Ob es sich dabei um eine vollständige oder um eine teilweise unvollständige Konsumrivalität handelt, kann dahin gestellt bleiben und ist aufgrund von Messproblemen wohl auch nur schwer bestimmbar.

4.1.2 Exklusionsbarrieren

Das Gut „Integrität des Wettbewerbs“ wird nur im Zusammenhang mit der Teilnahme an einem Positionswettbewerb individuell verbraucht oder kollektiv produziert. Der Zugang zum Positionswettbewerb kann dabei grundsätzlich durch den Veranstalter beschränkt werden. Dieser bestimmt durch seine Zulassungskriterien maßgeblich die Höhe der Exklusionsbarrieren¹². Prinzipiell wären die Exklusionsbarrieren so wählbar, dass die Anzahl der Teilnehmer an einem Wettbewerb auf $N=1$ gesenkt werden könnte. In diesem Fall wären die Exklusionsbarrieren maximal. Es würde sich dann beim Gut ‚Integrität des Wettbewerbs‘ um ein privates Gut des einen Teilnehmers handeln. Weil zum Zustandekommen sportlicher Wettbewerbe jedoch mindestens zwei Einzelsportler oder Mannschaften gegeneinander antreten müssen, werden die Veranstalter die Höhe der Exklusionsbarrieren so wählen, dass die Summe der Ex-

¹² Neben den veranstalterbezogenen Exklusionsbarrieren wirken grundlegende Hindernisse, wie z. B. die Erreichbarkeit der Sportveranstaltung oder die benötigte Ausrüstung, als weitere Barrieren einer Teilnahme (zur Vielfalt möglicher Exklusionsbarrieren vgl. Kollock, 1998, 191).

klusionsbarrieren zu einer Teilnehmerzahl an einem konkreten Positionswettbewerb von mindestens $N=2$ führt.

Zwei Teilnehmer repräsentieren allerdings lediglich das theoretische Mindestanforderung an einen sportlichen Positionswettbewerb. Da die Attraktivität eines solchen Wettbewerbes regelmäßig hinsichtlich der ‚Zuschauernachfrage‘, der ‚Mediennachfrage‘ sowie der ‚weiteren Rechteverwertung‘ bis zu einem gewissen Ausmaß mit der Anzahl der Teilnehmer steigt, werden die Exklusionsbarrieren durch den Veranstalter entsprechend der Erlössituation gesenkt. Konkret wird der Veranstalter die Exklusionsbarrieren so wählen, dass die Ausübung der Sportart und die Durchführung des Positionswettbewerbs gesichert sind und ein Gewinnmaximum aus Zuschauernachfrage, Mediennachfrage und Rechteverwertung im Rahmen der Vermarktung des Positionswettbewerbs realisiert werden kann. Die Teilnehmerzahl wird also zwischen $N>2$ und $N<\infty$ festgesetzt. Sobald ein Teilnehmer zum Positionswettbewerb zugelassen wurde, ist ein Ausschluss vom Konsum des Gutes ‚Integrität des Wettbewerbs‘ nicht mehr möglich, denn in diesem Fall hat der Teilnehmer die Exklusionsbarrieren überwunden.

4.2 Klassifizierung als Allmenderessource

Das Gut ‚Integrität des Wettbewerbs‘ ist also geprägt von starker Konsumrivalität und von Exklusionsbarrieren, die allerdings aus rationalen Erwägungen des Veranstalters kein Maximum annehmen. Demnach ist das Gut ‚Integrität des Wettbewerbs‘ entsprechend der Teilnehmerzahl am Positionswettbewerb und vor dem Hintergrund des stetigen Güterraums zwischen dem privaten Gut und dem Allmendegut¹³ zu lokalisieren, ohne die jeweiligen Merkmale vollständig zu erreichen. Die gütertheoretischen Merkmale des Gutes ‚Integrität des Wettbewerbs‘ entsprechen daher denen einer Allmenderessource.

Ostrom (1999, S. 38) bezeichnet den Terminus Allmenderessource (common-pool resource) als „ein natürliches oder von Menschen geschaffenes Ressourcensystem, das hinlänglich groß ist, so dass es kostspielig (aber nicht unmöglich) ist, potentielle Aneigner von einer Nutzung auszuschließen“, und nennt als Beispiele u. a. Fischgründe, Grundwasserbecken und Weideland.¹⁴

¹³ Die Merkmale eines Allmendegutes wären gegeben, wenn die Nutzung der Integrität des Wettbewerbs vollständiger Konsumrivalität unterläge und die Exklusionsbarrieren so niedrig gewählt würden, dass niemand von der Teilnahme am Positionswettbewerb ausgeschlossen wäre.

¹⁴ Als Allmenderessourcen außerhalb natürlicher Ressourcensysteme können beispielsweise die Konsolidierung (vgl. Velasco, 2000) und Nachhaltigkeit öffentlicher Haushalte (vgl. Perotti et al. 1998), die Kooperation zwischen Unternehmen (vgl. Zeng/Chen, 2003) oder Kommunen (vgl. Jordahl/Liang, 2010), Information (vgl. Hess/Ostrom, 2003) oder Geschäftsbeziehungen (vgl. Aram, 1989) gelten (vgl. dazu auch die

„Common-pool resources share with private goods the subtractability of resource units and with public goods the difficulties of exclusion.“ (Ostrom et al. 1994, 7; nähere Erläuterungen finden sich u. a. in Dolsak/Ostrom, 2003, 7 f.)

Bei Allmendegütern und Allmenderessourcen ist zwischen dem Ressourcensystem als solchem sowie den Ressourceneinheiten zu unterscheiden. Ressourceneinheiten werden aus dem Ressourcensystem, z. B. aus dem Ressourcensystem ‚Integrität des Wettbewerbs‘ entnommen und von mehreren Individuen oder Unternehmen angeeignet (Ostrom, 1999, 39). Diese Ressourceneinheiten stehen prinzipiell einer Nutzung offen. Eine Allmenderessource wird allerdings übernutzt, wenn der Ressourcenabfluss durch den Ressourcenzufluss dauerhaft nicht ausgeglichen werden kann. Sollte der Ressourcenabfluss pro Zeiteinheit den Ressourcenzufluss übersteigen, so wird entsprechend den Eigenschaften des Ressourcensystems nach einer entsprechenden Anzahl von Zeiteinheiten das Ressourcensystem zusammenbrechen (Ostrom, 1999, 42 ff.).

Die Charakteristik einer Allmenderessource gilt ebenso für die Ressource ‚Integrität des Wettbewerbs‘. Positionswettbewerbe, die unter Wahrung der Wettbewerbsintegrität ausgetragen wurden, produzieren einen Ressourcenzufluss zum Ressourcensystem ‚Integrität des Wettbewerbs‘, Verstöße führen zu Abflüssen.¹⁵ Die Aneigner von Ressourceneinheiten, die der Allmenderessource ‚Integrität des Wettbewerbs‘ entnommen werden können, haben wie in jeder Allmenderessource Anreize zur Übernutzung des Ressourcensystems (vgl. Ostrom, 1999, 2 ff.; Hardin, 1968), die jedoch institutionell gebannt werden können.

Die Bewirtschaftung von Allmenderessourcen entspricht der Sicherung der natürlichen Grundlagen von Ressourcensystemen, die sich auf Grund biologischer oder geologischer Prozesse regenerieren und so einen eventuellen Ressourcenabfluss kompensieren. Institutionen zur Sicherung der Allmenderessource zielen daher auf ein Gleichgewicht von Ressourcenzu- und -abflüssen (vgl. Ostrom, 1999, 54 ff.). Im Gegensatz zu institutionenökonomischen Argumenten, die auf eine voll umfängliche Sicherung der Integrität des Wettbewerbs hinaus laufen, legt unsere gütertheoretische Beschreibung der Integrität des Wettbewerbs als Allmenderessource ein optimales Verhältnis von Zufluss und Abfluss unter Beachtung der notwendigen Mindestmenge im Ressourcenpool nahe.

Einträge in der Digital Library Of The Commons unter <http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc> und für die Anwendung auf den Sport Bird/Wagner, 1997, Castronova/Wagner, 2009 und Tenreiro, 2010). Ostrom selbst nennt sogar Brücken, Parkhäuser und zentrale Rechenanlagen (vgl. Ostrom, 1999, 38).

¹⁵ Schellhaab (2006, 32) diskutiert dies implizit in Bezug auf die Wirkung von Lizenzierungsverfahren, wenn er als deren Ziele die Sicherung der Integrität des sportlichen Wettbewerbs und die maximale Ausschöpfung des Vermarktungspotenzials angibt und dies als die „beiden Seiten einer Medaille“ bezeichnet.

Das Optimum an Wettbewerbsintegrität ist bei einem Maximum aus den Erlösen aus der Nutzung der zusätzlich sichergestellten bzw. generierten Menge an Integrität abzüglich der Aufwendungen zur Senkung der Abflussmenge aus dem Ressourcenpool bzw. zur Generierung von zusätzlichen Zuflüssen erreicht.

Die Bestimmung dieser Größen setzt jedoch eine mit hoher Wahrscheinlichkeit versehene Prognose der Regenerationsrate der Allmenderessource voraus, auf deren Grundlage Zuteilungsverfahren zur Nutzung der Ressourcenströme entwickelt werden können. Die Ressourcensystemgrenzen, der Umfang der zu- und abfließenden Ressourceneinheiten sowie die zum Erhalt des Ressourcensystems notwendige Mindestressourcenmenge sind beim Gut „Integrität des Wettbewerbs“ – wie auch bei manchen natürlichen Ressourcensystemen – allerdings sehr schwer zu schätzen und nicht abschließend zu bestimmen. Güter mit derartigen Merkmalen wollen wir als unbestimmte Allmenderessourcen bezeichnen.

Bei unbestimmten Allmenderessourcen ist die Regenerationsrate, also das Verhältnis von Input zu Output, nicht bekannt. Als Folge dieses Informationsdefizits müssen die Ressourcenabflüsse stärker als sonst beschränkt und prinzipiell in Frage kommende Möglichkeiten für Ressourcenzuflüsse institutionell abgesichert werden. Die Folge ist eine ineffiziente Verwendung der zur Produktion von Wettbewerbsintegrität eingesetzten Ressourcen, da möglicherweise zu viele Inputfaktoren institutionell geregelt und zu wenig Ressourcenabflüsse ermöglicht werden. Effiziente institutionelle Arrangements zum Umgang mit unbestimmten Allmenderessourcen würden sich daher durch eine nachhaltige Vermeidung einer Über- aber auch einer Unternutzung auszeichnen.

Da die Messung des Zu- und des Abflusses sowie das erforderliche Niveau im Ressourcenpool im Falle der Integrität ein gravierendes Messproblem darstellt, für das bisher keine Messkonzepte vorliegen, dürften nachfragerrelevante Veränderungen des Ressourcenpools „Integrität des Wettbewerbs“ derzeit nur nach einem offensichtlichen Ressourcenabfluss messbar bzw. abschätzbar sein. Organisationen, die für die Bewirtschaftung eines solchen Ressourcensystems verantwortlich sind, erhalten also durch die Beobachtung von Verstößen gegen die Wettbewerbsintegrität bzw. der relevanten Wahrnehmung durch die Zuschauer nützliche Informationen, um ihr Ressourcenmanagement verbessern zu können.¹⁶ Allerdings gilt es, eine Unterschreitung der notwendigen Mindestmenge im Ressourcenpool durch Verstöße gegen die Wettbewerbsintegrität zu vermeiden, um einen Zusammenbruch des Ressourcensystems ausschließen zu können. Nur so ist seine Nutzung auch in künftigen Produktionsperioden sicherzustellen sowie ein schlagartiges und möglicherweise länger anhaltendes

¹⁶ Dabei kann es zu verschiedenen Gleichgewichten auf verschiedenen Märkten kommen. Beispielsweise könnten deutsche TV-Zuschauer der Tour de France auf Dopingpraktiken stärker reagieren als französische TV-Zuschauer.

Abfallen des Interesses der Zuschauer (so etwa im Fall des „Bundesliga-Skandals“ der Saison 1970/71; vgl. Kalb, 1993, 290 f. und 318 f.; zu den Hintergründen im Detail Rauball, 1972) auszuschließen.

Wie erwähnt lässt sich das notwendige Mindestniveau an Integrität nur schwer abschätzen und nicht abschließend bestimmen. Die notwendige Sicherstellung der Mindestmenge erfolgt daher durch die Gewährleistung eines erhöhten Maßes an Integrität des sportlichen Wettbewerbs. Dieses ergibt sich aus dem Mindestniveau an Integrität zuzüglich eines ebenfalls schwer messbaren und daher ausreichend hoch zu wählenden Sicherheitszuschlages. Darüber hinaus liegt es im Interesse des Veranstalters, sich einem effizienten Maß an Integrität anzunähern, welches sich aus dem Beitrag der wahrgenommenen Integrität zu den Erträgen der Vermarktung des Positionswettbewerbs abzüglich des Aufwands zur Produktion der tatsächlichen Integrität ergibt und aus Erfahrungswerten des Veranstalters abgeschätzt werden kann. Eine voll umfängliche Gewährleistung der Integrität des Wettbewerbs entspricht damit regelmäßig keiner effizienten Bewirtschaftung der Allmenderessource. Diese wird sich – aufgrund des abnehmenden Grenznutzens der zu produzierenden Menge an tatsächlicher Integrität und den zugehörigen überproportional steigenden Produktionskosten – vielmehr zwischen dem Mindestniveau zuzüglich des Sicherheitszuschlages und der voll umfänglichen Integrität bewegen.

Um das effiziente oder zumindest das um den Sicherheitszuschlag erhöhte Maß an Integrität eines sportlichen Wettbewerbes vorhalten zu können, sind eine Reihe institutioneller Vorkehrungen notwendig, die im Folgenden diskutiert werden.

5. Institutionelle Regulierung der unbestimmten Allmenderessource „Integrität des Wettbewerbs“

5.1 Kategorien institutioneller Regulierung sportlicher Positionswettbewerbe

Analytisch lassen sich drei Kategorien von Institutionen unterscheiden, die Einfluss auf die Zu- und Abflüsse aus dem Ressourcensystem „Wettbewerbsintegrität“ nehmen. Mit den vereinbarten Wettbewerbsregeln wird der Möglichkeitsraum festgelegt, in dem der Positionswettbewerb entschieden werden kann. Der Wettbewerbsmodus legt fest, mit welchem Verfahren die Position im Wettbewerb ermittelt wird. Er ist prinzipiell unabhängig von den Wettbewerbsregeln. Sportliche Positionswettbewerbe kommen mit diesen zwei Institutionen aus, wenn materielle Anreize zum Trittbrettfahren fehlen, es sich um eine kleine Gruppe handelt, die miteinander im Wettbewerb steht (vgl. Olson, 1971), und zudem eine starke soziale Kontrolle (vgl. Coleman, 1991) besteht. Reichen

Wettbewerbsregeln und die Ausgestaltung des Wettbewerbsmodus nicht mehr aus, ein Mindestmaß an Integrität zu gewährleisten, bilden sich Organisationsarrangements heraus, die den durch die Wettbewerbsregeln und den Wettbewerbsmodus geschaffenen Möglichkeitsraum durch Lizenzgeber, Schiedsrichter und Sportgerichtsbarkeit überwachen.

5.2 Wirkungen von Wettbewerbsregeln auf die Integrität des Wettbewerbs

Wettbewerbsregeln treffen in den einzelnen Sportarten zunächst Aussagen zu den sportartspezifischen Bewegungsfolgen, die zur Erreichung eines möglichst niedrigzahligen Rangplatzes im Positionswettbewerb eingesetzt werden dürfen. Außerdem werden Spezifikationen zu benutzender Sportgeräte bestimmt und Voraussetzungen zur Teilnahme am Positionswettbewerb festgelegt. Die eigentlichen Wettbewerbsregeln stehen damit in direktem Zusammenhang mit der Ausübung der Sportart oder mit den teilnehmenden Akteuren. Sofern zudem materielle Anreize bestehen, werden zusätzlich Regelungen etabliert, die sich auf das institutionelle Umfeld der Akteure beziehen (z. B. rechtliche und wirtschaftliche Kriterien der Lizenzierung). Da sich das wirtschaftliche und organisatorische Umfeld betreffende Regelungen zumindest indirekt auf den sportlichen Wettbewerb auswirken, lassen sich die Ausübung der Sportart betreffende Regeln als Wettbewerbsregeln im engeren Sinne bezeichnen, die zusammen mit den Regeln zum Umfeld als Wettbewerbsregeln im weiteren Sinne verstanden werden können.

Während in Bezug auf die Leistungsfähigkeit von Sportlerinnen und Sportlern bei Individualsportarten Regelungen gegen unerlaubte physische Wege der Leistungssteigerung getroffen werden (z. B. Doping), bestehen keine solchen Regelungen mit wirtschaftlichem Bezug. Dagegen haben sich solche Regelungen in Mannschaftssportarten mit weitgehenden Rekrutierungsmöglichkeiten der Einzelsportler mittlerweile vielfach durchgesetzt (z. B. die Regularien des Financial Fair Play und die wirtschaftlichen Kriterien der Lizenzierung).¹⁷ Diese institutionellen Unterschiede im Reglement zwischen Einzel- und großen Teilen der Mannschaftssportarten hinsichtlich der Regulierung von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen deuten auf unterschiedliche Auswirkungen auf das Ressourcensystem „Integrität des Wettbewerbs“ hin.

So führt der Rückzug von Einzelsportlern oder Mannschaften infolge fehlender wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit dann zu einem Ressourcenabfluss, wenn dadurch bedeutsame Einflüsse auf die Rangfolge des Positionswettbewerbs zu

¹⁷ Weder in Mannschafts- noch in Einzelsportarten existieren indes Reglements, die materielle, technische oder soziale Unterstützungssysteme zur Herausbildung der sportlichen Leistung (z. B. Trainingsmöglichkeiten, Sportgeräteentwicklung, Stützpunktsysteme, wissenschaftliche Begleitung des Trainingsprozesses) reglementieren.

erwarten sind (vgl. Schellhaaß, 2006, 27).¹⁸ Da nun die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit bei Einzelsportlern eine vergleichsweise geringe Bedeutung besitzt, ist ein unfreiwilliger Rückzug infolge fehlender wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit im Unterschied zu Mannschaftssportarten regelmäßig nicht von Relevanz. Daher ergeben sich bei Einzelsportlern keine bedeutsamen Einflüsse auf die Rangfolge des Positionswettbewerbs, eine diesbezügliche Regulierung ist nicht erforderlich. Darüber hinaus entsteht ein Ressourcenabfluss, wenn der Ausgang des Positionswettbewerbs durch finanzielles Doping¹⁹ einzelner Mannschaften erheblich beeinflusst wird (vgl. Müller et al., 2012). Eine solch maßgebliche wirtschaftliche Einflussnahme ist bei Individualsportarten nur bedingt möglich, da dort zwar Unterstützungsleistungen gekauft, die teilnehmenden Sportler aber nicht ausgetauscht werden können. Dagegen besteht die Leistung in Mannschaftssportarten aus der Interaktion mehrerer Individuen, die seitens der Produzenten der Mannschaftsleistungen für eine Mitwirkung vertraglich gebunden werden²⁰. Umso mehr Ressourcen dem Produzenten der Mannschaftsleistung im Vergleich zu den Konkurrenten zur Verfügung stehen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit auf einen niedrigen Rangplatz bei Positionswettbewerben (vgl. dazu die Übersicht bei Daumann, 2011, 83 f. sowie Frick, 2005; Brandes/Franck, 2007), da sich diese durch die Verpflichtung von leistungsfähigen Sportlern beeinflussen lässt.

5.3 Wirkungen von Wettbewerbsmodi auf die Integrität des Wettbewerbs

Auf den ersten Blick scheinen die Modi von Positionswettbewerben sehr vielfältig zu sein. Zu beobachten sind u. a. Wettkämpfe mit Vor- und Endläufen, Ligen, in denen jeder gegen jeden spielt, Vorrunden und nachfolgende Best-of-Serien, Wettkämpfe mit mehreren K.O.-Runden, die Ermittlung von Herausforderern von Titelverteidigern, Wettkämpfe, die mit den Platzierungen in anderen Wettkämpfen verbunden sind, usw. Die verschiedenen Modi unterscheiden sich hinsichtlich der Anzahl der Teilnehmer am Positionswettbewerb, der Anzahl der Teilnehmer an den einzelnen Wettkämpfen, die über die Platzvergabe im Positionswettbewerb entscheiden sowie hinsichtlich der Anzahl dieser Wettkämpfe und können zudem Exklusionsbarrieren, z. B. in Form von Qualifikationsnormen, der Zuteilung von Startplätzen nach Staaten oder zu erbringende Mindestleistungen beinhalten.

¹⁸ Ob und in welchem Ausmaß bedeutsame Einflüsse auf die Rangfolge des Positionswettbewerbs zu erwarten sind, hängt im Übrigen grundlegend von der Ausgestaltung des jeweiligen Wettbewerbsmodus ab, was Gegenstand des nachfolgenden Kapitels ist.

¹⁹ Zu einer Definition von finanziellem Doping siehe oben und vgl. Müller et al. (2012, 124).

²⁰ In diesem Sinne ist auch der Motorsport eine Mannschaftssportart.

Nehmen am Positionswettbewerb zwei oder mehr Mannschaften oder Einzelstarter teil und wird deren Platzierung in einem einzelnen Wettkampf ermittelt, handelt es sich um einen Endlauf, um ein Endspiel oder einen Endkampf.²¹ Modi mit mehr als einem Wettkampf zur Ermittlung der Rangfolge im Positionswettbewerb haben zu beachten, ob der sportliche Wettbewerb nur zwischen zwei Kontrahenten gleichzeitig ausgetragen werden kann. Wird die Position nur zwischen zwei Individualsportlern bzw. Mannschaften ermittelt, kann dies in einem Einzelwettbewerb oder auch in mehreren aufeinanderfolgenden Einzelwettbewerben erfolgen. Diese werden – je nach benötigter Anzahl an Siegen – als „best of three/five/seven“ bezeichnet. Nehmen jedoch mehr als zwei Kontrahenten am Positionswettbewerb teil und können auf Grund der sportlichen Regeln immer nur zwei Kontrahenten gegeneinander antreten, können die Positionen ermittelt werden, indem jeder Wettbewerber ein oder mehrere Male gegen jeden anderen Wettbewerber antritt (Turnier in Form einer Liga [Round Robin]) oder in einer Endspielserie immer wieder die siegreichen Mannschaften der Vorrunde gegeneinander antreten (Turnier in KO-Form). Während eine Liga voraussetzt, dass die Teilnehmer am Positionswettbewerb auch an jedem einzelnen Wettkampf (Spieltag) teilnehmen, der bei der Ermittlung des Rangs im Positionswettbewerb berücksichtigt wird, verbinden andere Modi auch Wettkämpfe, ohne dass deren Teilnehmerfelder identisch sind. Tabelle 1 bietet einen Überblick über die verschiedenen Modi von sportlichen Positionswettbewerben (vgl. zu allgemeinen Kategorien dynamischer Wettbewerbe Konrad, 2009, S. 164 ff.).

Der systematische Unterschied zwischen den Endlaufformen und den Turnierformen besteht in der Herstellung der Transitivität der Ordinalzahlen, die den jeweiligen Rang im Positionswettbewerb repräsentieren.²² Bei Positionswettbewerben in Endlaufform ergibt sich die Transitivität sowohl bei Entscheidungen in nur einem Wettkampf als auch in mehreren Wettkämpfen direkt aus der Platzierung der Wettbewerbsteilnehmer im Endlauf bzw. in den verbundenen Endläufen. Bei Turnierformen wird die Transitivität der Abschlusspositionen indirekt erreicht durch mehrere miteinander verbundene Wettkämpfe, die in zeitlicher oder hierarchischer Abfolge zu einander stehen und deren Ergebnisse in die Ermittlung der Ränge innerhalb des Positionswettbewerbs indirekt eingehen.

Bei Individualsportarten ist die Rangfolge in Positionswettbewerben unmittelbar an einzelne Sportler bzw. Sportlerinnen geknüpft, die in mehr oder weni-

²¹ Während beim Endspiel und beim Endkampf zwei Individualsportler oder Mannschaften aufeinander treffen, treffen bei Endläufen mehr als zwei Individualsportler oder Mannschaften aufeinander. Endläufe können dabei in simultaner (z. B. 100 m Lauf; Ruder-Achter) oder in temporärer Form (z. B. Weitsprung, Mannschafts-Skispringen) auftreten.

²² Weitere ökonomische Unterschiede nennt Daumann (2011, 128 f.).

Tabelle 1

Übersicht über die Modi sportlicher Positionswettbewerbe

Anzahl der Teilnehmer (N_1) am Positionswettbewerb		$N_1 = 2$		$N_1 > 2$	
Anzahl der Teilnehmer (N_2) am einzelnen Wettkampf		$N_1 = N_2$		$2 < N_2 < N_1$	$N_2 = 2$
Anzahl der einzelnen Wettkämpfe (x) im Positionswettbewerb	$x = 1$	Endlauf, Endspiel, Endkampf		Endlauf mit unvollständigem Teilnehmerfeld	Endlauf, aber keine Rangfolge für die Ränge > 2 ermittelbar
	$x = N_1 - 1$	$(x = 1 = N_1 - 1)$	Verbundene Endläufe mit vollständigem Teilnehmerfeld	Verbundene Endläufe mit unvollständigem Teilnehmerfeld	Turnier in Form einer Liga mit einfacher Runde
	$x = 2(N_1 - 1)$	Endspiel (Hin- und Rückspiel)			Turnier in Form einer Liga mit Hin- und Rückrunde
	$1 < x < \infty$; $x \neq N_1 - 1$; $x \neq 2(N_1 - 1)$	Endspielserie (Best of ...)			Turnier in KO-Form; nur unvollständige Rangfolge ermittelbar

ger intensiver Interaktion mit dem Gegner die sportliche Leistung produzieren. Das Risiko, dass einer der Produzenten z. B. verletzungsbedingt oder auf Grund einer Disqualifikation aus dem Wettbewerb ausscheidet, ist nicht zu vernachlässigen. Bei Mannschaftssportarten hingegen lassen sich zwar einzelne Sportler ersetzen, allerdings ergibt sich das Risiko des Ausscheidens aus dem laufenden Wettbewerb – aufgrund der Bedeutung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit – aus einer potentiellen Insolvenz des Produzenten der Mannschaftsleistung (vgl. z. B. Schellhaaß, 2006, 27 f.). Ein während des laufenden Positionswettbewerbs ausscheidender Produzent einer sportlichen Leistung kann nicht unmittelbar durch einen anderen ersetzt werden.

Scheidet ein Produzent der sportlichen Leistung in einem Wettbewerb in Endlauform aus, ist die Transitivität der Reihenfolge im Positionswettbewerb weder in verbundenen Endläufen noch in Endspielserien gefährdet. Bei Wahl des Turniermodus kann nach dem Ausscheiden eines Produzenten der sportlichen Leistung eine transitive Reihenfolge nur noch dadurch hergestellt werden, dass alle Turnierereignisse im Zusammenhang mit dem ausscheidenden Produzenten annulliert werden. Allerdings führt dies im Vergleich zu Wettbewerben mit konstantem Teilnehmerfeld zu einem Abfluss aus dem Ressourcenpool „Integrität des Wettbewerbs“. So erleiden etwa – bei Annullierung der Wettkämpfe des ausscheidenden Produzenten – solche Produzenten einen Wettbewerbsnachteil, die sich bereits mit dem ausscheidenden Produzenten gemessen haben

und dadurch vergeblich sportliche Mühen und möglicherweise körperlichen Verschleiß auf sich genommen haben. Außerdem besitzen auch weitere Quellen potenziell integritätsschädigenden Verhaltens nur für den Fall einer Turnierform eine Relevanz bzw. eine höhere Relevanz – so etwa im Falle von Anreizen zu Manipulationen im Rahmen von Querbeteiligungen, sogenanntem Multi Club Ownership oder verwandten wirtschaftlichen Konstellationen, Anreizen zu Manipulationen im Rahmen von personellen Verflechtungen, regelwidrigem Verhalten mit zeitlichem Bezug (Nicht-Bezahlung von Gehältern aufgrund von Zahlungsunfähigkeit und entsprechender vorangegangener Inanspruchnahme einer höheren als normal möglichen Mannschaftsleistung) sowie Anreizen zu nicht-objektivem Verhalten²³ bei vorzunehmenden Sanktionen des Produzenten eines Positionswettbewerbs mit zeitlichem Bezug.

Daher stellt die Endlauform aus Perspektive der Integrität zunächst die rationale Moduswahl der Produzenten sportlicher Positionswettbewerbe dar. Neben der Frage der Integrität erscheinen allerdings weitere Kriterien sinnvoll, die zur Festlegung des Wettbewerbsmodus herangezogen werden. Hierzu zählen insbesondere die Attraktivität des Positionswettbewerbs für Konsumenten und die sich daraus ergebenden Vermarktungsmöglichkeiten. Produzenten sportlicher Positionswettbewerbe wählen vor diesem Hintergrund teilweise die Turnierform und gehen damit ein höheres Risiko eines geringeren Zuflusses und eines größeren Abflusses aus der Allmenderessource „Integrität des Wettbewerbs“ ein, was eine intensivere Regulierung nahe legt.

5.4 Wirkungen von Organisationsarrangements auf die Integrität des Wettbewerbs

Die von Nachfragern wahrgenommenen Verstöße gegen die Wettbewerbsintegrität können durch einen Ersteller sportlicher Einzelleistungen, einen Produzenten einer Mannschaftsleistung oder von einer ressourcenüberwachenden Organisation selbst verursacht werden. Von den Erstellern sportlicher Einzelleistungen oder den Produzenten der Mannschaftsleistungen werden Verstöße mit dem Ziel begangen, einen höheren Rang im Positionswettbewerb zu erreichen. Sie haben kein Interesse, eigene Verstöße zu offenbaren, sind aber an der Aufdeckung der Verstöße anderer interessiert, um im Positionswettbewerb keinen Rang zu verlieren. Dieses Interesse kann in Vereinigungen der Produzenten anreizkompatibel so transformiert werden, dass durch einen Monitor²⁴

²³ Ein solches nicht-objektives Verhalten des Produzenten des sportlichen Wettbewerbs ließe sich etwa durch die Verhandlungsmacht eines Produzenten sportlicher Leistungen erzwingen. Diese Verhandlungsmacht resultiert aus den drohenden Abflüssen der Integrität und den Nachteilen für die Vermarktung des Positionswettbewerbs, wenn Turnierereignisse im Zusammenhang mit dem Ausscheiden des Produzenten sportlicher Leistungen annulliert werden müssen.

ein effizientes Kontrollniveau entsteht (vgl. Franck, 1990, 533 f.; Franck/Jungwirth, 1999, 124 ff. oder Franck, 2000, 44 ff.). Deckt der Monitor Verstöße auf, hat er zu entscheiden, ob die Sanktionen für die Nachfrager verdeckt oder offen vollzogen werden. Aus gütertheoretischer Perspektive verhindern verdeckte Sanktionen einen Abfluss aus dem Ressourcensystem „Integrität des Wettbewerbs“, sofern der Verstoß gegen die Wettbewerbsintegrität zuvor nicht bekannt war, da ein Abfluss erst dann (bzw. in dem Ausmaß) erfolgt, wenn (bzw. in welchem) der Verstoß für die Nachfrager offensichtlich wird. Ist der Verstoß gegen die Wettbewerbsintegrität allerdings bekannt, wird eine offene Sanktion erforderlich, um so einen weiteren Abfluss von Ressourcen durch eine anderenfalls als ausbleibend wahrgenommene Sanktionierung zu vermeiden. Der Umgang mit dem Verstoß kann in den darauf folgenden Perioden den Ressourcenabfluss begrenzen bzw. eine Regeneration des Ressourcensystems durch Ressourcenzuflüsse hervorrufen, wenn die Sanktionierung von Verstößen eine abschreckende Wirkung²⁵ mit sich bringt bzw. der Monitor gegenüber den Nachfragern demonstriert, dass man Abweichungen von einem akzeptierten Maß an Wettbewerbsintegrität entschlossen sanktioniert. Die Nachfrager des Positionswettbewerbs können vor diesem Hintergrund nämlich von einer entsprechenden Einhaltung der Wettbewerbsintegrität ausgehen (vgl. etwa Franck 1995, 129 f.).

Von den ressourcenüberwachenden Organisationen selbst können Verstöße gegen die Wettbewerbsintegrität verursacht werden, wenn – etwa aufgrund einer nicht-unabhängigen Zusammensetzung der Organisation bzw. Besetzung der durch die Organisation beauftragten Institution oder Personen – regulatorische Regeln erlassen werden, die einzelne Akteure begünstigen, oder einzelne Akteure bei der Anwendung der regulatorischen Regeln im Rahmen des Positionswettbewerbs bevorzugen bzw. ihre Integritätsverletzungen in unterschiedlicher Intensität sanktioniert werden. Für einen Abfluss von Integrität aus dem Ressourcenpool reicht bereits die Vermutung einer Integritätsverletzung, eine tatsächliche Integritätsverletzung ist aufgrund ihrer möglichen Antizipation für den Ressourcenabfluss nicht erforderlich (ähnlich argumentieren Dietl/Franck, 2007).

Zu unterscheiden sind in diesem Kontext zwei verschiedene Veranstalter von Positionswettbewerben und damit ressourcenüberwachende Organisationen – professionelle Ligaorganisationen bzw. Produzentenvereinigungen auf der ei-

²⁴ Hierbei handelt es sich um den Übergang von einer Dyade zu einer Triade. Auf die damit verbundenen qualitativen Veränderungen der Sozialstruktur hat bereits Simmel (1908, 50 ff.) hingewiesen.

²⁵ Eine abschreckende Wirkung wird – bei einem Verursacher von Integritätsverletzungen und anderen Akteuren – erzielt, wenn das Ausmaß einer Sanktion mögliche erlangte Wettbewerbsvorteile überkompensiert und dies das Begehen einer Integritätsverletzung unter Berücksichtigung der Entdeckungs- bzw. Sanktionswahrscheinlichkeit als unattraktiv erscheinen lässt (Becker, 1968).

nen Seite und Sportverbände auf der anderen Seite.²⁶ Handelt es sich bei dem Veranstalter eines Positionswettbewerbs um eine Produzentenvereinigung, so sind hohe Anreize zur effizienten Bewirtschaftung des Ressourcensystems zu konstatieren, da die Produzentenvereinigung bzw. ihre Mitglieder von Ressourcenzu- und -abflüssen und den damit verbundenen Ursachen und Konsequenzen unmittelbar betroffen sind. Anders verhält es sich allerdings dann, wenn es Produzentenvereinigungen gelingt, Unterschiede zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Integrität auf Dauer aufrecht zu erhalten. Wenn nämlich alle Produzenten in gleichem bzw. vergleichbarem Ausmaß von einem Teilverzicht auf die kollektive Produktion von Integrität profitieren bzw. Vorteile von Integritätsverletzungen in gleichem Maße in Anspruch nehmen können und ihnen gleichzeitig das Vortäuschen eines integeren Wettbewerbs möglich ist, lassen sich damit wirtschaftliche Vorteile realisieren. Der Fokus des Interesses könnte sich dann auf das Wahre des Scheins verschieben, um eine möglichst hohe Wahrnehmung von Integrität bei Senkung der Aufwendungen für deren Regeneration zu erreichen. Dabei würde es sich gewissermaßen um kartellbasierte Absprachen zu Lasten der Nachfrager des Positionswettbewerbs handeln.²⁷

Agieren Sportverbände als Veranstalter ist wohl ebenfalls von hohen Anreizen zur effizienten Bewirtschaftung des Ressourcensystems auszugehen. Diese liegen begründet in der Verantwortung des Sportverbandes, die sich im Unterschied zu Produzentenvereinigungen nicht nur auf den betreffenden Positionswettbewerb, sondern auf die gesamte Sportart erstreckt. Darüber hinaus dürfte die Ansteckungsgefahr durch Positionswettbewerbe mit negativem Integritätssaldo sowie aus ablehnend konnotierten Handlungen des Sportverbandes (z. B. Korruption, Vetternwirtschaft, Intransparenz) für integere Positionswettbewerbe höher sein als bei reinen Produzentenvereinigungen, da mehrere Positionswettbewerbe einheitlich durch einen Sportverband verantwortet werden und der Sportverband in der Wahrnehmung der Konsumenten stärker mit der gesamten Sportart assoziiert wird als Produzentenvereinigungen. Der Abfluss aus

²⁶ Die bislang institutionenökonomisch geprägte Diskussion zu Organisationen, die den Positionswettbewerb veranstalten, konzentrierte sich auf den Vergleich zwischen den in den nordamerikanischen Major Leagues und den in den europäischen Profi-Ligen zum Einsatz gelangenden Organisationsarrangements (vgl. Frick et al. 1999, 508; Franck, 2002, 38). Zunächst diskutierte Effizienz Nachteile europäischer Ligen und insbesondere der Ligastruktur der Fußball Bundesliga (vgl. Franck 1995, 140 ff.) wurden durch die seit 2000 durchgeführten strukturellen Änderungen abgebaut, so dass sich der Reformbedarf auf die supranationale Ebene verlagert hat (vgl. Dietl et al. 2007, 462). Während Ligaorganisationen in Form einer Produzentenvereinigung eine Mitsprache und Selbstverwaltung ermöglichen, sind in Sportverbänden, die eine Monopolstellung genießen (vgl. z. B. Frey, 2000, 25), die Rechte der Produzenten der sportlichen Leistung stark verdünnt. Damit steigt die Gefahr von Effizienz Nachteilen im Rahmen der Durchführung des Positionswettbewerbs aufgrund der Auswirkungen fehlender Anreize und Kontrollrechte (vgl. Franck, 1995, 140).

²⁷ Vgl. zur Frage des Bestehens eines Kartells im Zusammenhang mit der zentralen Vermarktung von Positionswettbewerben z. B. Schellhaaß/Enderle (1998a und 1998b).

einem Ressourcenpool von Wettbewerbsintegrität, der von einem Sportverband verantwortet wird, kann damit nicht nur spezifische Investitionen in einen einzelnen Positionswettbewerb, sondern in höherem Maße als bei Produzentenvereinigungen auch spezifische Investitionen in eine ganze Sportart entwerfen. Dies gilt vermutlich trotz der verstärkten Wahrnehmung der durch Produzentenvereinigungen verantworteten professionellen Positionswettbewerbe durch Nachfrager und einer wohl nicht immer treffsicheren Zuordnung der Verantwortung zu einer Produzentenvereinigung oder einem Sportverband bei gleichzeitiger Existenz.

Für einen für die Regulation der Integrität zuständigen Sportverband kann im Übrigen im Unterschied zu einer Produzentenvereinigung eine Unabhängigkeit angenommen werden, weil die mögliche Einflussnahme der Produzenten der sportlichen Leistung – auch derjenigen in führenden Positionswettbewerben – auf die regulierende Instanz stark verdünnt ist. In dieser Konstellation lässt sich also kein Verzicht auf kollektive Produktion von Integrität bzw. eine kollektive Vornahme von Integritätsverletzungen zur Einsparung von Aufwendungen durchsetzen, ohne entsprechende Sanktionen fürchten zu müssen.

6. Zusammenfassung und Ausblick

Das als bedeutende Komponente sportlicher Positionswettbewerbe diskutierte Konstrukt „Integrität des Wettbewerbs“ erweist sich aus einer gütertheoretischen Perspektive als Allmenderessource, die von starker Konsumrivalität und grundsätzlich bestehenden, aber zur Erzielung eines Gewinnmaximums gesenkten Exklusionsbarrieren geprägt ist. Ebenso wie andere Allmenderessourcen kann die Wettbewerbsintegrität als ein Ressourcensystem mit Zu- und Abflüssen von Ressourceneinheiten beschrieben werden. Zuflüsse entstehen durch beim Nachfrager als integer erfahrene Positionswettbewerbe, Abflüsse durch die Wahrnehmung von Verstößen gegen die Integrität des Wettbewerbs. Da eine dauerhafte Übernutzung zum Zusammenbruch des Ressourcensystems führen würde, erfordert eine Bewirtschaftung des Ressourcensystems grundsätzlich entsprechende Institutionen zur Regulierung von Zuflüssen und Abflüssen, die durch den Veranstalter eines Positionswettbewerbs zu erlassen sind. Die gütertheoretische Perspektive bestätigt demnach übereinstimmend mit derjenigen der Neuen Institutionenökonomie (vgl. Franck, 1995, 129 f.; Franck, 1999, 533 ff.; Frank/Jungwirth, 1999, 122 ff. sowie Franck, 2002, 29 ff.) die grundsätzliche Notwendigkeit regulatorischer Interventionen zur Gewährleistung der Integrität sportlicher Wettbewerbe. Dies gilt im Übrigen explizit auch für die bislang von der Neuen Institutionenökonomie vernachlässigten Einzelsportarten.

Im Weiteren kann die von uns gewählte gütertheoretische Perspektive zusätzliche Beiträge zum Verständnis von Sportmärkten hervorbringen, die über insti-

tutionenökonomische Perspektiven hinausgehen. Die hier zugrunde liegende gütertheoretische Sichtweise betrachtet Güterkategorien nicht mehr als binäre Konstrukte und gelangt damit zu anderen Ergebnissen als vorliegende institutionenökonomische Modellierungen, die auf eine voll umfängliche Sicherung der Integrität des Wettbewerbs hinaus laufen. Unsere gütertheoretische Sichtweise legt dagegen nahe, dass dies nicht in vollem Umfang erforderlich ist. Sicherzustellen ist allerdings ein Ausmaß an Integrität, welches gewährleistet, dass die notwendige Mindestmenge im Ressourcenpool durch antizipierte, weil für einzelne Akteure mögliche und lohnenswert erscheinende, Verstöße gegen die Wettbewerbsintegrität nicht unterschritten wird. Daher sollte ein erhöhtes Maß an Integrität des sportlichen Wettbewerbs vorgehalten werden, welches sich aus dem schwer messbaren Mindestniveau an Integrität zuzüglich eines ausreichend hoch zu wählenden Sicherheitszuschlages ergibt. Ein Zusammenbruch des Ressourcensystems kann so ausgeschlossen und seine Nutzung auch in künftigen Positionswettbewerben sichergestellt werden.

Während dies das Minimum an Wettbewerbsintegrität darstellt, ergibt sich ein Optimum an Wettbewerbsintegrität für den Veranstalter eines Positionswettbewerbs, wenn dieser ein Maximum aus dem Beitrag der wahrgenommenen Integrität zu den Erträgen der Vermarktung des Positionswettbewerbs abzüglich des Aufwands zur Produktion der tatsächlichen Integrität realisiert.

Die gütertheoretische Perspektive ermöglicht damit erstmals die Entwicklung eines Modells zur Bestimmung eines Minimums und eines Optimums bei regulatorischen Eingriffen in Sportwettbewerbe sowie einen Ansatz zur Erklärung von faktischen Marktzusammenbrüchen nach erheblichen Verstößen gegen die Integrität des Wettbewerbs. Mehrperiodische negative Auswirkungen von Integritätsverstößen sowie die grundsätzliche Regenerationsfähigkeit sportlicher Positionswettbewerbe, als Erkenntnisse der vorliegenden dynamischen Betrachtungsweise, sind in anzustellende regulatorische Überlegungen einzubeziehen.

Die Notwendigkeit einzelner regulatorischer Maßnahmen lässt sich auf Basis des hier gewählten Ansatzes unabhängig von der Art des drohenden Verstoßes gegen die Wettbewerbsintegrität überprüfen. Solche Maßnahmen sind nicht grundsätzlich, sondern nur dann vorzunehmen, wenn antizipierte Verstöße einzeln oder in Summe dazu führen würden, dass die notwendige Mindestmenge im Ressourcenpool unterschritten wird. Erhebliche Integritätsverletzungen sind damit durch regulatorische Maßnahmen auszuschließen, wohingegen dies für kleinere Integritätsverletzungen nur dann gilt, wenn sie in Summe die Wertschätzung des sportlichen Wettbewerbs durch seine Nachfrager in Frage stellen.

Ebenfalls erstmalig liefert der Zugang Hinweise auf das Interesse von Veranstaltern sportlicher Positionswettbewerbe an der Beobachtung von Effekten aus Verstößen gegen die Integrität des Wettbewerbs, um die skizzierten Messpro-

bleme von Integritätsab- und zuflüssen teilweise kompensieren zu können. Bei der Suche nach dem Optimum an regulatorischen Eingriffen in Sportwettbewerbe werden also negative Auswirkungen von Integritätsverstößen sowie die spätere Regenerationsfähigkeit sportlicher Positionswettbewerbe beobachtet und in die Schätzung des Optimums sowie in resultierendes regulatorisches Verhalten einbezogen.

Um die Integrität eines sportlichen Wettbewerbs vorhalten zu können, sind eine Reihe institutioneller Vorkehrungen notwendig, die im Rahmen dieses Beitrags erstmalig ausführlich strukturiert wurden. Als Kategorien von Zu- und Abflüssen zum Ressourcensystem „Integrität des Wettbewerbs“ im sportlichen Kontext wurden die Wettbewerbsregeln, die Wettbewerbsmodi sowie die Organisationsarrangements der Institution, die die Zu- und Abflüsse zum Ressourcensystem bewirtschaftet, vorgeschlagen und in ihrer Wirkungsweise beschrieben. Im Rahmen dieser Strukturierung konnten einige zusätzliche Erkenntnisse generiert werden, so etwa (1) eine Erklärung von Unterschieden bei Einzel- und Mannschaftssportarten hinsichtlich möglicher Ressourcenabflüsse, die die fehlende Regulation wirtschaftlicher Aspekte bei Einzelsportlern begründen, (2) Einblicke bezüglich der Abhängigkeit der Höhe der Ressourcenzu- und -abflüsse von der Art und Weise der Schaffung von Transitivity durch verschiedene Wettbewerbsmodi – so im Falle des Endlaufs oder Turniers, sowie (3) Einsichten bezüglich unterschiedlicher Anreize zur Bewirtschaftung des Ressourcensystems „Integrität des Wettbewerbs“ in Abhängigkeit von der Konstitution des Wettbewerbsveranstalters als Produzentenvereinigung oder als Sportverband.

Die hier präsentierten Analysen verweisen auf weiteren Forschungsbedarf. Im Mittelpunkt sollten dabei Messkonzepte zur Quantifizierung von Zu- und Abflüssen aus dem Ressourcensystem „Integrität des Wettbewerbs“ stehen. Weiterhin könnten empirische Erkenntnisse über das erforderliche Mindestniveau, die Höhe eines sinnvollen Sicherheitszuschlags sowie das effiziente Maß an Integrität des Wettbewerbs gewonnen werden. Gelingen valide Messungen, kann das Modell des Ressourcensystems für das Konstrukt „Integrität des Wettbewerbs“ einer empirischen Überprüfung unterzogen werden.

Literatur

- Akerlof, G. A.* (1976): The Economics of Caste and the Rat Race and other Woeful Tales, *Quarterly Journal of Economics* 90 (4), 599–617.
- Alchian, A. A./Demsetz, H.* (1972): Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review* 62 (5), 777–795.
- Aram, J. D.* (1989): The Paradox of Interdependent Relations in the Field of Social Issues in Management, *Academy of Management Review* 14 (2), 266–283.

- Becker, G. S.* (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy* 76 (2), 169–217.
- Becker, H.* (2002): Die Kategorie öffentlicher Güter als Grundlage von Staatstheorie und Staatswissenschaft, Berlin.
- Bird, E. J./Wagner, G. G.* (1997): Sport as a Common Property Resource: A Solution to the Dilemmas of Doping, *The Journal of Conflict Resolution* 41 (6), 749–766.
- Blankart, C. B.* (2008): Öffentliche Finanzen in der Demokratie, Eine Einführung in die Finanzwissenschaft, München.
- Brandes, L./Franck, E.* (2007): Who made who? An Empirical Analysis of Competitive Balance in European Soccer Leagues, *Eastern Economic Journal* 33 (3), 379–403.
- Brüggemann, G.-P./Arampatzis, A./Emrich, F./Potthast, W.* (2008): Biomechanics of double transtibial amputee sprinting using dedicated sprinting prostheses, *Sports Technology* 1 (4–5), 220–227.
- Brümmerhoff, D.* (2007): Finanzwissenschaft, München.
- Buchanan, J. M.* (1965): An Economic Theory of Clubs, *Economica* 32 (2), 1–14.
- Büch, M.-P.* (2001): ‚Dopingfreier Sportler‘ als Prädikat einer Anti-Doping-Organisation zur Finanzierung des Kollektivgutes ‚Fairer Sport‘, in: A. Hermanns/F. Riedmüller (eds.), *Management-Handbuch Sport-Marketing*, München, 673–696.
- Cairns, J./Jennett, N./Sloane, P.* (1986): The Economics of Professional Team Sport: A Survey of Theory and Evidence, *Journal of Economic Studies* 13 (1), 3–80.
- Castronova, E./Wagner, G. G.* (2009): Sports Rules As Common Pool Resources: A Better Way to Respond to Doping, *Economic Analysis/Policy* 39 (3), 341–344.
- Coleman, J. S.* (1991): Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme, München.
- Daumann, F.* (2003): Doping im Hochleistungssport aus sportökonomischer Sicht, *Sportwissenschaft* 33 (2), 174–190.
- Daumann, F.* (2008): Die Ökonomie des Dopings, Hamburg.
- Daumann, F.* (2009): Doping im Hochleistungssport aus ökonomischer Sicht, in: Emrich, E./Pitsch, W. (eds.), *Sport und Doping*, Frankfurt, 61–79.
- Daumann, F.* (2011): Grundlagen der Sportökonomie, Konstanz.
- Daumann, F./Drewes, M.* (2007): Ansätze einer evolutorischen Sportökonomie am Beispiel des Wettbewerbs in professionellen Sportligen, in: Klein, M.-L./Kurscheidt, M. (eds.), *Neue Perspektiven ökonomischer Sportforschung*, Schorndorf, 69–98.
- Dietl, H. M./Franck, E.* (2000): Effizienzprobleme in Sportligen mit gewinnmaximierenden Kapitalgesellschaften: Eine modelltheoretische Untersuchung, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 70 (10), 1157–1175.
- Dietl, H. M./Franck, E.* (2007): Governance Failure and Financial Crisis in German Football, *Journal of Sport Economics* 8 (6), 662–669.

- Dietl, H. M./Franck, E./Hasan, T. (2007):* Zur Eignung der Ligagenossenschaft als Organisationsform im professionellen Teamsport – Eine modelltheoretische Untersuchung, *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 59 (6), 447–464.
- Dietl, H. M./Franck, E./Hasan, T./Lang, M. (2009):* Governance of Professional Sports Leagues – Cooperatives versus Contracts, *International Review of Law and Economics* 29 (2), 127–137.
- Dietl, H. M./Franck, E./Roy, P. (2003):* Überinvestitionsprobleme in einer Sportliga, *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 55 (5), 528–540.
- Dilger, A./Tolsdorf, F. (2010):* Doping und Wettbewerbsintensität, *Schmollers Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies* 11 (1), 95–115.
- Dolsak, N./Ostrom, E. (2003):* The Challenges of the Commons, in: Dolsak, N./Ostrom, E. (eds.), *The commons in the new millennium – Challenges and adaptation*, Cambridge, 3–34.
- El Hodiri, M./Quirk, J. (1971):* An Economic Model of a Professional Sports League, *Journal of Political Economy* 79 (6), 1303–1319.
- Emrich, E./Pitsch, W. (2009a):* Einleitung, in: Emrich, E./Pitsch, W. (eds.), *Sport und Doping – Zur Analyse einer antagonistischen Symbiose*, Frankfurt/Main, 11–17.
- Emrich, E./Pitsch, W. (2009b):* Zum Dopingkontrollmarkt – Sind Investitionen in den Anschein von Ehrlichkeit lohnender als Ehrlichkeit selbst?, in: Emrich, E./Pitsch, W. (eds.), *Sport und Doping – Zur Analyse einer antagonistischen Symbiose*, Frankfurt/Main, 111–131.
- Erlei, M./Leschke, M./Sauerland, D. (1999):* Neue Institutionenökonomik, Stuttgart.
- Flatau, J./Schröder, F. (2009):* Motivation von Spitzensportlern für und wider den Konsum von Dopingmitteln, in: Emrich, E./Pitsch, W. (eds.), *Sport und Doping*, 37–61.
- Flynn, M. A./Gilbert, R. J. (2001):* The Analysis of Professional Sports League as Joint Ventures, *The Economic Journal* 111 (469), 27–46.
- Forrest, D./Simmons, R. (2003):* Sport and Gambling, *Oxford Review of Economic Policy* 19 (4), 598–611.
- Franck, E. (1995):* Die ökonomischen Institutionen der Teamsportindustrie, Wiesbaden.
- Franck, E. (1999):* Zur Organisation von Sportligen. Übersehene ökonomische Argumente jenseits von Marktmacht und Kollusion, *Die Betriebswirtschaft* 59 (4), 531–547.
- Franck, E. (2000):* Die Organisation professioneller Sportligen aus verfügungsökonomischer Sicht, in: Jaeger, F./Stier, W. (eds.), *Sport und Kommerz – Neuere ökonomische Entwicklungen im Sport, insbesondere im Fußball*, Chur und Zürich, 35–62.
- Franck, E. (2002):* ‚Making the majors‘ – Grundlegende institutionelle Innovationen in der Entwicklung des amerikanischen Teamsports und ihre ökonomische Logik, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 72 (Ergänzungsheft 4), 23–42.
- Franck, E./Jungwirth, C. (1999):* Zwischen Franchisesystem und Genossenschaft – Die Organisationsform ‚Liga‘ im Profisport, *Die Unternehmung* 53 (2), 121–132.

- Franck, E./Müller, J. C.* (1998): Kapitalgesellschaften im bezahlten Fußball, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 68 (Ergänzungsheft 2), 121–142.
- Franck, E./Müller, J. C.* (2000): Problemstruktur, Eskalationsvoraussetzungen und eskalationsfördernde Bedingungen sogenannter Rattenrennen, *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 52 (1), 3–25.
- Frenger, M./Pitsch, W./Emrich, E.* (2012): Erfolg(+)-reich und verdorben? Eine empirische Überprüfung verbreiteter Vorurteile zur Kommerzialisierung im Sport. *Sportwissenschaft* 42 (3), 188–201.
- Frick, B.* (1999): Kollektivgutproblematik und externe Effekte im professionellen Team-Sport: ‚Spannungsgrad‘ und Zuschauerentwicklung im bezahlten Fußball, in: Horch, H.-D./Heyde, J./Sierau, A. (eds.), *Professionalisierung im Sportmanagement*, Aachen, 144–160.
- Frick, B.* (2005): Und Geld schießt eben doch Tore, *Sportwissenschaft* 35 (3), 250–270.
- Frick, B./Lehmann, E./Weigand, J.* (1999): Kooperationserfordernisse und Wettbewerbsintensität im professionellen Team-Sport: Sind exogene Regelungen überflüssig oder unverzichtbar?, in: Engelhard, J./Sinz, E. J. (eds.), *Kooperation und Wettbewerb – Neue Formen und Gestaltungskonzepte im Zeichen von Globalisierung und Informationstechnologie*, Wiesbaden, 495–523.
- Frick, B./Wagner, G. G.* (1998): Sport als Forschungsgegenstand der Institutionen-Ökonomik, *Sportwissenschaft* 28 (3–4), 328–343.
- Hardin, G.* (1968): The Tragedy of the Commons, *Science* 162 (3859), 1243–1248.
- Head, J. G.* (1962): Public Goods and Public Policy, *Public Finance* 17 (3), 197–219.
- Heintz, B.* (2010): Numerische Differenz, Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs, *Zeitschrift für Soziologie* 39 (3), 162–181.
- Heintz, B./Werron, T.* (2011): Wie ist Globalisierung möglich? Zur Entstehung globaler Vergleichshorizonte am Beispiel von Wissenschaft und Sport, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 63 (3), 359–394.
- Hess, C./Ostrom, E.* (2003): Ideas, Artifacts, and Facilities: Information as a Common-Pool Resource, *Law and Contemporary Problems* 66 (1 und 2), 111–145.
- Hovemann, G./Lammert, J.* (2011): Regulation eines beherrschenden Einflusses auf Profi-Fußballclubs – Gemeinsamkeiten und Unterschiede bezüglich der Zielsetzungen und verbandsrechtlichen Ausgestaltungen in Deutschland und Europa, in: Emrich, E./Pierdzioch, C./Büch, M.-P./Bischoff, F. (eds.), *Europäische Sportmodelle – Gemeinsamkeiten und Differenzen in international vergleichender Perspektive*, Schorndorf, 217–234.
- Hovemann, G./Lammert, J./Richter, F./Hallmann, K.* (2010): Defizite der aktuellen UEFA-Regulation zur Identifikation von beherrschendem Einfluss gegenüber Profi-Fußballclubs, *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 62 (4), 447–461.
- Jordahl, H./Liang, C.-Y.* (2010): Merged municipalities, higher debt: on free-riding and the common pool problem in politics, *Public Choice* 143 (1), 157–172.

- Kalb, R.* (1993): Der große Skandal, in: Wontorra, J. (eds.), *Dreißig Jahre – und kein bißchen leise: Die Bundesliga – Geschichten und Legenden um große Spieler, Trainer, Schiedsrichter, Manager und den großen Skandal*, Bergisch Gladbach, 290–297.
- Koch, R.* (2006): Täuschung und Betrug im Fußball, in: Büch, M.-P./Maennig, W./Schulke, H. J. (eds.), *Der Sportzuschauer als Konsument: Gast, Mitspieler, Manipulierter?*, Köln, 143–152.
- Kollock, P.* (1998): Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation, *Annual Review of Sociology* 24 (1), 183–214.
- Konrad, K. A.* (2009): *Strategy and Dynamics in Contests*, Oxford.
- Kräkel, M.* (2005): Helping and Sabotaging in Tournaments, *International Game Theory Review* 7 (2), 211–228.
- Lammert, J./Hovemann, G.* (2013): Questions regarding Integrity despite Regulation of Multi-Club Ownership, Working Paper, Universität Leipzig.
- Maennig, W.* (2001): Korruption und Doping: Ökonomische Lösungsansätze für zwei (zentrale?) Probleme der Olympischen Bewegung, in: Krüger, M. (eds.), *Olympische Spiele: Bilanz und Perspektiven im 21. Jahrhundert*, Münster, 158–177.
- Maennig, W.* (2002): On the Economics of Doping and Corruption in International Sports, *Journal of Sports Economics* 3 (1), 61–89.
- Meyer, T./Hinchman, L.* (2005): *Theorie der sozialen Demokratie*, Wiesbaden.
- Müller, J. C.* (1999): Fußball-Klubs als Kapitalgesellschaften – institutionen-ökonomisch betrachtet, in: Horch, H.-D. (eds.), *Professionalisierung im Sportmanagement*, Aachen, 122–143.
- Müller, J. C.* (2004): Wettbewerbsintegrität als Oberziel des Lizenzierungsverfahrens der Deutschen Fußball Liga GmbH, in: Zieschang, K./Klimmer, C. (eds.), *Unternehmensführung im Profifußball*, Berlin, 19–44.
- Müller, J. C./Lammert, J./Hovemann, G.* (2012): The Financial Fair Play Regulations of UEFA – An adequate concept to ensure the long-term viability and sustainability of European club football?, *International Journal of Sport Finance* 7 (2), 117–140.
- Olson, M.* (1971): *The logic of collective action, Public goods and the theory of groups*, Cambridge, MA.
- Opp, K.-D.* (1978): *Theorie sozialer Krisen*, Hamburg.
- Ostrom, E.* (1999): *Die Verfassung der Allmende, Jenseits von Staat und Markt*, Tübingen.
- Ostrom, E.* (2005): *Understanding institutional diversity*, Princeton.
- Ostrom, E./Gardner, R./Walker, J.* (1994): *Rules, games, and common pool resources*, Ann Arbor, MI.
- Parlow, M. J.* (2010): Professional Sports League Commissioners’ Authority and Collective Bargaining, *Texas Review of Entertainment and Sports Law* 11 (2), 179–203.
- Perotti, R./Strauch, R./von Hagen, J.* (1998): *Sustainability of public finances*, Bonn.

- Picot, A./Dieltl, H. M./Franck, E.* (2002): Organisation – Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart.
- Preston, I./Szymanski, S.* (2003): Cheating in Contests, *Oxford Review of Economic Policy* 19 (4), 612–624.
- Primke, D.* (2008): Suche nach perfektem Verfahren, *Sponsors* 13 (12), 12.
- Rapoport, A./Chammah, A. M.* (1965): Prisoner's dilemma: a study in conflict and cooperation, Ann Arbor, MI.
- Rauball, R.* (1972): Bundesliga-Skandal, Berlin und New York.
- Roy, P.* (2004): Die Zuschauernachfrage im professionellen Teamsport, Eine ökonomische Untersuchung am Beispiel der deutschen Fußball-Bundesliga, Aachen.
- Rünger, B./Lammert, J./Hovemann, G.* (2013): Finanzwirtschaftliche Lizenzierung in den deutschen Profisportligen – eine vergleichende Analyse mit kritischer Reflexion, *Sport und Gesellschaft* (erscheint in Kürze).
- Samuelson, P. A.* (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, *Review of Economics and Statistics* 36 (4), 387–389.
- Schellhaaß, H. M.* (2006): Die Lizenzierung von Profivereinen aus ökonomischer Sicht, in: Vieweg, K. (eds.), *Lizenzerteilung und -versagung im Sport*, Stuttgart, 25–40.
- Schellhaaß, H. M./Enderle, G.* (1998a): Sportlicher versus ökonomischer Wettbewerb – Zum Verbot der zentralen Vermarktung von Europapokal-Spielen im Fußball, *Sportwissenschaft* 28 (3–4), 297–310.
- Schellhaaß, H. M./Enderle, G.* (1998b): Die zentrale Vermarktung von Europapokal-spielen aus ökonomischer Sicht, *Wirtschaftsdienst – Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 78 (5), 294–300.
- Schellhaaß, H. M./Enderle, G.* (2000): Wirtschaftliche Organisation von Sportligen in der Bundesrepublik Deutschland, Köln.
- Schmidt-Trenz, H. J.* (1996): Die Logik kollektiven Handelns bei Delegation, Tübingen.
- Simmel, G.* (1908): *Soziologie – Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Leipzig.
- Sloane, P.* (1971): The Economics of Professional Football: The Football Club as a Utility Maximiser, *Scottish Journal of Political Economy* 18 (2), 121–145.
- Szymanski, S.* (2003): The Economic Design of Sporting Contests, *Journal of Economic Literature* 41 (4), 1137–1187.
- Tenreiro, F.* (2010): Urban Sport: The Economy of Sport Federations Approach, in: Maennig, W. (eds.), *Sport – Stadt – Ökonomik*, Schorndorf, 107–136.
- Thieme, L.* (2011): Zur Konstitution des Sportmanagements als Betriebswirtschaftslehre des Sports – Entwicklung eines Forschungsprogramms, Berlin.
- Thieme, L./Winkelhake, O.* (2012): Perspektiven des Wettbewerbs zwischen Profit- und Nonprofit-Organisationen. Ein differenzanalytischer Ansatz zur Erklärung der Konvergenz zwischen NPOs und FPOs, *ZöGU – Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen* 35 (4), 422–446.

- Velasco, A.* (2000): Debts and Deficits under Fragmented Fiscal Policymaking, *Journal of Public Economics* 76 (1), 105–125.
- Vrooman, J.* (1995): A General Theory of Professional Sports Leagues, *Southern Economic Journal* 61 (4), 971–990.
- Walgenbach, P.* (2002): Neoinstitutionalistische Organisationstheorie – State of the Art und Entwicklungslinien, in: Schreyögg, G./Conrad, P. (Hrsg.), *Theorien des Managements*, Wiesbaden, 165–202.
- Weiler, S.* (2006): *Mehrfachbeteiligungen an Sportkapitalgesellschaften*, Berlin.
- Werron, T.* (2007): Die zwei Wirklichkeiten des modernen Sports: Soziologische Thesen zur Sportstatistik, in: Mennicken, A./Vollmer, H. (eds.), *Zahlenwerk – Kalkulation, Organisation und Gesellschaft*, Wiesbaden, 247–270.
- Wienert, H.* (2008): *Einführung und Mikroökonomie*, Stuttgart.
- Williamson, O. E.* (1991): Strategizing, Economizing, and Economic Organization, *Strategic Management Journal* 12 (1), 75–94.
- Zeng, M./Chen, X. P.* (2003): Achieving Cooperation in Multiparty Alliances: A Social Dilemma Approach to Partnership Management, *The Academy of Management Review* 28 (4), 587–605.
- Zimbalist, A.* (2005): Organizational models of professional team sports leagues, in: Andreff, W./Szymanski, S. (eds.), *Handbook on the Economics of Sport*, Northampton, 443–446.