Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie = Revue suisse de sociologie = Swiss journal of sociology

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Soziologie

Band: 21 (1995)

Heft: 3

Artikel: Geld und Zeit in der Sportentwicklung

Autor: Heinemann, Klaus

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-814778

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 21.08.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Schweiz. Z. Soziol./Rev. suisse sociol., 21 (3), 1995, 613–631

GELD UND ZEIT IN DER SPORTENTWICKLUNG

Klaus Heinemann
Universität Hamburg, Institut für Soziologie

1. Zeit und Geld im wirtschaftlichen Handeln

„Time is money" – dies behaupten zumindest die Engländer. Aber damit irren sie sich, und zwar aus zwei Gründen: Oft hat man zwar Zeit, aber keine Gelegenheit, um dann Geld zu verdienen. Dies kann am Mangel bezahlter Arbeit liegen, aber auch daran, daß Lage und Stückelung der zur Verfügung stehenden Zeit nicht der einer möglichen bezahlten Arbeit entspricht. Zugleich ist dieser Spruch nur die halbe Wahrheit. Vielmehr kann man auch umgekehrt behaupten: Geld ist Zeit; mit Geld kann man Zeit kaufen. Die Entscheidung etwa, die Reparatur des Segelbootes, die Pflege des Reitpferdes, die Wartung der Sporthalle, das Herrichten der Tennisplätze nicht mehr selbst – etwa als Mitglied eines Sportvereins – auszuführen, sondern in die Hand von erwerbswirtschaftlichen Betrieben bzw. bezahlten Mitarbeitern zu geben, bedeutet, daß letztlich Zeit gekauft wird, Zeit, die man für andere Zwecke verwenden kann. So gilt auch: Zeit spart Geld. Zeit eröffnet die Möglichkeit, Güter und Dienste dann selbst zu erstellen, wenn man nicht das nötige Geld hat, um sie zu kaufen oder auch keine Gelegenheit besteht, dieses Geld zu verdienen.

Daraus ergibt sich:

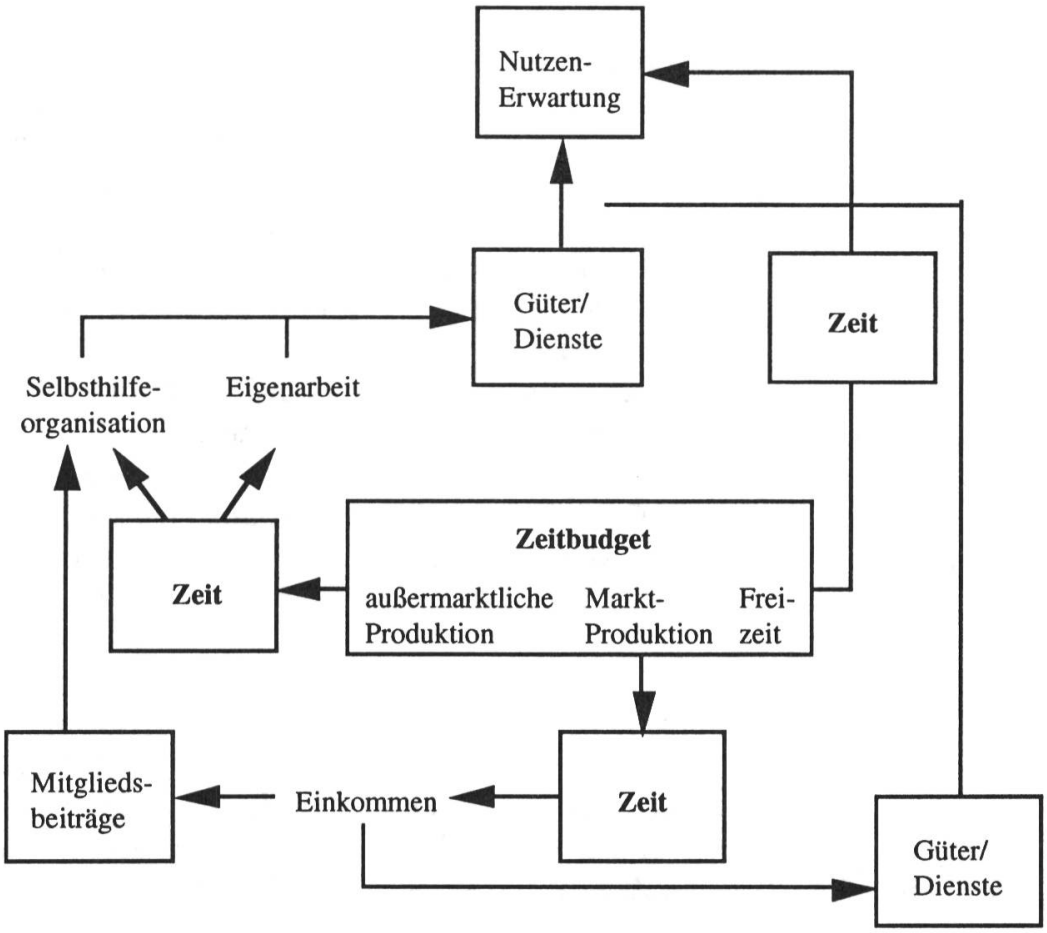
a. Bei der Beschaffung von Gütern und Diensten, die für den Sport benötigt werden, sind stets zwei Typen von Preisen zu berücksichtigen: Ein Marktpreis und ein Zeitpreis. Zeit und Geld sind Restriktionen in der Erfüllung unserer Wünsche und Interessen. Wer nur einen niedrigen Marktpreis zahlen kann oder will, muß einen höheren Zeitpreis in Rechnung stellen und umgekehrt.

b. Zeitressourcen und Geldressourcen sind im Prinzip substituierbar. Wer sich entscheidet, Dinge in Eigenarbeit bzw. als ehrenamtlicher Mitarbeiter zu erstellen, gewinnt Geld gegen Verzicht auf Zeit, das er für andere Zwecke ausgeben kann. Aber: Wer diese Dinge kauft, benötigt Zeit, um das dafür erforderliche Geld zu verdienen. Kurz: Man kann Zeit verwenden, um Geld zu verdienen und mit Geld Zeit kaufen. So reduziert sich das Problem auf die Entschei-

dung zwischen verschiedenen Formen der Zeitverwendung für Eigenarbeit oder Erwerbstätigkeit[1].

Dieser Gedankengang wird in Abb. 1 verdeutlicht. Dort werden zwei Möglichkeiten unterschieden, wie man in den Besitz jener Güter und Dienste gelangen kann, die zum Sporttreiben nötig sind: Sie können gekauft oder in Eigen-

Abbildung 1
Alternativen der Zeitverwendung



1 Hinter dieser Feststellung steht ein Gedanke, der erstmals von Becker (1982) systematisch für die ökonomische Theorie verwertet wurde, in der er den Faktor Zeit in die Nutzenerwägungen der Wirtschaftssubjekte einbezieht: Geldverdienen und damit der Erwerb von Gütern ist durch Zeit begrenzt, die für Erwerbstätigkeit verwendet wird; aber zugleich begrenzt Zeit die Möglichkeit der Eigenproduktion, da nur die Zeit darauf verwendet werden kann, die nicht für Erwerbstätigkeit verwendet wird. Jede Zeitverwendung ist also mit Opportunitätskosten alternativer Zeitverwendung verbunden.

arbeit erstellt werden. Im Prinzip stellt sich also für den einzelnen stets die Entscheidung zwischen Güterbeschaffung über den Markt, d. h. Einsatz der Zeit, um Geld zu verdienen, um die benötigten Güter kaufen zu können, und Selbstversorgung, also Einsatz der Zeit für „Konsumarbeit“[2], also die Entscheidung zwischen Marktentnahme oder Selbsthilfe. So muß etwa entschieden werden, das Gut „Sport“ zu kaufen, etwa also ein kommerzielles Fitneßcentrum zu besuchen oder in einer Selbsthilfe-Organisation – also in einem Verein – zusammen mit anderen die Möglichkeit des Sporttreibens selbst zu produzieren[3]. Dies ist ein Beispiel für Entscheidungen über die Verwendung von Zeit zwischen Arbeit/Geldverdienen und Eigenproduktion. Im einen Fall wird Zeit benötigt, um Geld für den Sportkonsum durch eigene Arbeit zu verdienen, im anderen Fall Zeit für Freiwilligenarbeit, Konsumarbeit etc., um die Möglichkeit des Sporttreibens außerhalb des Marktes selbst zu schaffen.

Die Frage allerdings ist, ob Zeit und Geld in beliebigem Umfang substituierbare Ressourcen sind. Abb. 2 illustriert das Problem. Dort sind Isoquanten gezeichnet. Auf solchen Isoquanten liegen unterschiedliche Kombinationen von Zeit- und Marktpreisen, die die Beschaffung jeweils derselben Gütermenge ermöglichen. Eine Veränderung auf einer der Isoquanten-Linien bedeutet also eine Veränderung der jeweiligen Kombinationen von Zeitressourcen und Geldressourcen, ohne daß sich das Versorgungsniveau verändert[4].

Abb. 2 stellt nun drei Varianten der Substituierbarkeit von Zeit und Geld zur Diskussion. Eine Variante unterstellt eine nicht limitierte, lineare Substituierbarkeit beider Ressourcen – ein Rückgang der Zeitinvestition kann durch einen entsprechend höheren Geldbetrag kompensiert werden. Die Substitutionsraten bleiben konstant. Diese Variante ist allerdings unrealistisch. Geld hat wenig Wert, wenn man keine Zeit hat, es auszugeben; für die aktive Nutzung

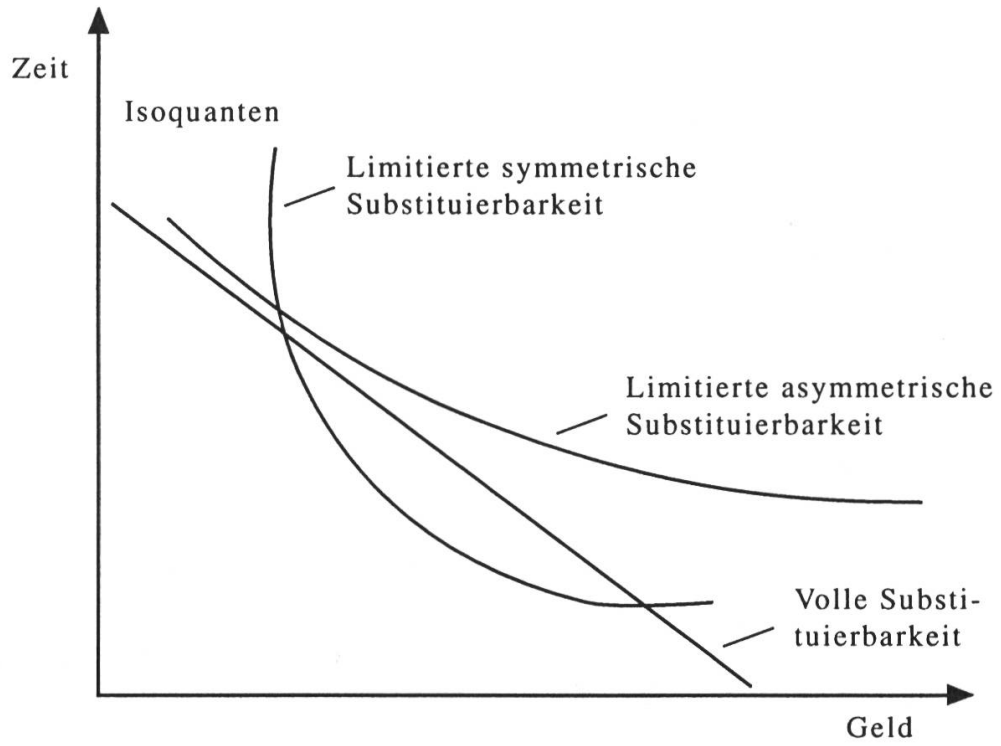
2 Dieser Ausdruck soll die Verknüpfung und gegenseitige Abhängigkeit von Arbeitsmarkt, Produktgütermärkten und Konsum symbolisieren. Dieser Tatbestand wurde von verschiedenen Autoren beschrieben, wenn auch mit unterschiedlichen Begriffen belegt. Joeges (1983) spricht von Konsumarbeit, Opaschowski (1985) von Freizeitarbeit der Prosumenten, Shettkat (1988) von Eigenarbeit, Martin (1988) von Rückverlagerungen von Dienstleistungen in den privaten Haushalt.

3 Dies sind außermarktliche Tätigkeiten, d. h. es erfolgen Wertschöpfungen, die nicht über Märkte veräußert bzw. beschafft werden.

4 Man kann davon ausgehen, daß diese Entscheidungen rational erfolgen, also jene Kombination von Geldpreis und Zeitpreis gewählt wird, die den größten Nutzen verspricht. Dieser ergibt sich allerdings nicht aus einem bloßen Vergleich der Zeitmengen. Die Beantwortung der Frage etwa, ob man sein Segelboot selber pflegt oder dies einem darauf spezialisierten Betrieb überträgt, hängt nämlich nicht nur davon ab, ob der dafür nötige Zeitaufwand höher ist als derjenige, um das dafür nötige Geld zu verdienen, sondern auch davon, welche Freude und Befriedigung aus der Tätigkeit selber gezogen werden. Da beide Formen der Zeitverwendung diesen Nutzen stiften können, kann aus dem reinen Zeitaufwand noch nicht kalkuliert werden, welche Form der Zeitverwendung als günstiger eingeschätzt wird.

von Zeit ist meist Geld unerläßliche Voraussetzung. Ebenso bleibt unberücksichtigt, daß mit Eigenarbeit Leistungen erstellt werden, die auf dem Markt nicht beschafft werden können – etwa Freude und Befriedigung, die man in der (Eigen-)arbeit selbst gewinnt.

Abbildung 2
Substitutionsformen von Geld und Zeit



Die zweite Variante geht von einer nicht-linearen, limitierten, aber symmetrischen Substituierbarkeit beider Ressourcen aus. Von einem bestimmten Punkt an wird die Substitution von Geld durch Zeit immer kostspieliger und umgekehrt. Auch im Verhältnis von Zeit und Geld gilt das Gesetz abnehmender Grenzerträge.

Die dritte Variante unterstellt eine höhere Wertigkeit des Geldes gegenüber der Zeit, die Substituierbarkeit ist limitiert, aber auch asymmetrisch, d. h. es ist leichter und wahrscheinlicher, Zeit durch Geld zu substituieren als umgekehrt. Geld ist flexibler verwendbar; sein Wert ist nicht von der jeweiligen Lage auf einer Zeitachse abhängig; man kann es aufbewahren und als Nutzungspotential auf andere Personen übertragen.

Im Zentrum der folgenden Überlegungen steht nun die Frage, welche der genannten Varianten in der Realität des Sports am wahrscheinlichsten ist. Meine These ist, daß im Laufe der Entwicklung des Sports kontinuierlich, aber mit wachsender Geschwindigkeit Zeit durch Geld substituiert wurde. Dies bedeutet: Für den Sport stieg ständig der Marktpreis, immer weniger konnte als Zeitpreis bezahlt werden. Die Geld- und Marktabhängigkeit des Sports wächst ständig. Die Beschaffung sportbezogener Güter und Dienste über den Markt wurde immer günstiger, oft die einzig mögliche Alternative; Eigenarbeit wird immer unrentabler, ist weniger flexibel, oft gar nicht mehr möglich, kurz: Viele Beobachtungen sprechen für die dritte Variante.

Zunächst werden einige Indizien aufgeführt, die diese These belegen können; in einem weiteren Teil soll dann begründet werden, warum diese Entwicklung so erfolgte; abschließend soll auf einige Konsequenzen dieser Entwicklung aufmerksam gemacht werden.

2. Indizien

a. Kommerzialisierung des Sports

Sport wurde (zumindest in Deutschland) lange Zeit fast ausschließlich 1. in Eigen-Arbeit in Selbsthifeorganisationen mit 2. demokratisch gesteuerter Verteilung und Nutzung und 3. reziproken Anrechten und Verpflichtungen gestaltet. Die wichtigste Ressource war demnach Zeit. Sport mit seiner Organisation in Sportvereinen verstand sich als Gegenwelt zu Beruf, Markt und Gelderwerb. Ehrenamtlichkeit, Mitgliederfinanzierung und hohe öffentliche Subventionierung machten die Leistungen von Sportvereinen und -verbänden „nebenher" beschaffbar. Amateurideale und restriktive Werbeleitlinien der Sportorganisationen begrenzten die ökonomische Verwertbarkeit des Sports [5]. So stieß das Vordringen einer ökonomischen Rationalität und der Gesetze des Marktes, die zunehmende Vermarktung des Sports als Ware bei vielen Sportfunktionä-

5 Lange Zeit war es bekanntlich verpönt oder gar verboten, mit dem Sport Geld zu verdienen. Dies ist durch viele Beispiele belegt: Jim Thorpe etwa verlor seine Goldmedaille, die er 1912 bei den Olympischen Spielen gewonnen hatte, nachdem er gegen Bezahlung an einem Baseball spielte; dasselbe widerfuhr dem Eislaufpaar Kilius, Bäumler, nachdem es bereits vor den Olympischen Spielen, bei denen es eine Medaille gewann, einen Profi-Vertrag abgeschlossen hatte; gar nicht erst zu den Olympischen Winterspielen in Sapporo zugelassen wurde der östereichische Skiläufer Karl Schranz, weil er für eine Kaffee-Marke Reklame gemacht hatte. Wenn auf dem Trikot o. ä. etwa eines Fußballstars das Sujet eines Sponsors zu sehen war, mußte es zu einem Fernsehinterview gewechselt werden; oft zeigte das Fernsehen nur die Beine von Fußballspielern, um die Übertragung von Bandenwerbung (als Schleichwerbung diskreditiert) zu vermeiden.

ren zunächst auf Ablehnung und oft auch auf Empörung[6] – aber zugleich wurde die Grenze dessen, was als zulässig angesehen wurde, immer weiter hinausgeschoben[7]. Wir können diesen Prozeß als Wechsel von Kolonialisierung und Distanzierung beschreiben. Auf der einen Seite erfolgte eine Kolonialisierung, die Ausdehnung des Wirtschaftshorizonts in den Sport, das Vordringen der in einer Marktwirtschaft vorherrschenden ökonomischen Rationalität, so daß die Wirtschaft des Sports zunehmend nach Strukturen eingerichtet wurde, die für die Wirtschaft unserer Gesellschaft insgesamt typisch sind – etwa also Markt, bürokratische Verwaltung, Beruf. Aber auf der anderen Seite hielt man sich gerade davon distanziert; es wurde hinhaltende Gegenwehr geleistet; man blieb lange bemüht, in der Organisation des Sports Amateurideal, Freiwilligkeit, demokratische Entscheidungsstrukturen, Ehrenamtlichkeit gegen die Kräfte des Marktes aufrecht zu halten. Schließlich lösten die meisten Sportorganisationen das Problem, in dem sie selbst zu erwerbswirtschaftlichen Unternehmen wurden – wenn auch unter dem Banner freiwilliger Vereinigungen mit dem Wappen der alten Ideale des Sports. Sie bewältigten Konflikte und sicherten Macht und Einfluß quasi durch Fusion: „The spirit of sportsmenship" bildete den Mantel, unter dem sich „the spirit of sponsorship" frei entfalten konnte.

b. Substitution von Ehrenamtlichkeit

In einer 1992 für Deutschland repräsentativen Untersuchung zur Situation der Sportvereine wurden u. a. zum einen die Einnahmen der Vereine aus Mitgliederbeiträgen erhoben, zum anderen das in Zeit gemessene ehrenamtliche Engagement der Mitglieder, woraus sich der Zeitpreis und der Geldpreis der Mitgliedschaft errechnen läßt. Interessant ist nun der Vergleich zwischen den alten (wirtschaftlich wohlhabenderen, weiter entwickelten) alten Bundesländern und den neuen Bundesländern. In Tab.1 sind in der ersten Spalte die Betragsaufkommen der Vereine aufgeführt, in der zweiten Spalte die Wertschöpfungen der ehrenamtlichen Mitarbeiter[8]. Dabei zeigt sich, daß die Vereine in den neuen Bundesländern das in etwa durch ein höheres zeitliches Engagement ausgleichen, was sie an niedrigerem Beitragsaufkommen erzielen. An diesen Zahlen zeigt sich: Für den Verein sind Geld und Zeit substituierbare Ressourcen. Stellen die Mitglieder weniger Zeit zur Verfügung, benötigt der Verein mehr Geld, um statt dessen die notwendigen Güter und Dienste auf dem

6 Zu den Ursachen, die zu dieser Distanzierung führten, vgl. Heinemann (1995).

7 Eine ausführliche Darstellung dieser Entwicklung am Beispiel der schrittweisen Aufweichung der Werbeleitlinien findet sich bei Winkler, Karhaus, 1985, 198–212.

8 Diese Werte wurden berechnet, indem der von uns erhobene Zeitaufwand, gemessen in Stunden pro Monat, den die ehrenamtlichen Mitarbeiter eines Vereins benötigten, mit DM 30.— multipliziert wurde.

Markt kaufen zu können und umgekehrt. Entscheidet sich das Mitglied für ein geringes zeitliches Engagement, wird ein höherer Mitgliedsbeitrag fällig (sofern der Verein nicht andere Finanzierungsquellen erschließen kann); dann aber muß der Sportler das zusätzliche Geld verdienen oder auf andere Konsummöglichkeiten verzichten – und diese Substitution von Zeit durch Geld erfolgt mit steigendem Wohlstand, einer Verbesserung der Arbeitsmarktsituation und zunehmenden Alternativen attraktiver Zeitverwendung.

Tabelle 1
Geld und Zeit in Sportvereinen (Alte und neue Bundesländer)

Ressourcen Vereinsgröße	Beitragsaufkommen	Wertschöpfung der Eherenamtlichen
unter 100 Mitgliedern	9'730.— / 4'876.—	2'957.— / 4'607.—
100–299 Mitgliedern	24'720.— / 16'260.—	7'260.— / 10'967.—
300–999 Mitgliedern	109'596.— / 74'720.—	14'410.— / 30'420.—

Ein weiterer Vergleich ist aufschlußreich: Vereine mit Sportarten, die von Mitgliedern aus oberen Sozialschichten, die zugleich ein höheres Einkommen erzielen, bevorzugt werden, können mit einem geringeren ehrenamtlichen Engagement der Mitglieder rechnen, aber mit höheren Mitgliedereinnahmen und vor allem mit höheren Spenden im Vergleich zu Vereinen, deren Mitglieder eher aus niedrigeren Sozialschichten stammen. Auch dies ist Indiz für eine rationale Kalkulation über Zeit und Geld(erwerb). Für den, der viel verdient, scheint es effizienter, Zeit für (zusätzlichen) Gelderwerb zu verwenden, weniger für Freiwilligenarbeit, und mit dem Geld den Verein zu unterstützen, vor allem, wenn Spenden aufgrund der Steuerprogression eine entsprechend hohe Minderung der Steuerschuld ermöglichen[9].

c. Wachsende Bedeutung erwerbswirtschaftlicher Sportanbieter

Während noch vor ca. 10 Jahren Sportvereine eine fast monopolartige Stellung als Anbieter besaßen, sehen sie sich heute einer wachsenden Konkurrenz von erwerbswirtschaftlichen Sportanbietern gegenüber. Hinzu kommen zunehmend informelle Formen des Sporttreibens, die „im Hintergrund" kommerziell ermöglicht werden. Skilauf, Segeln und die verschiedenen Formen des Sporttou-

9 Die Kalkulation also lautet: Wieviel Geld kann man auf der einen Seite sparen, wenn man die nötigen Güter und Dienste in Form einer „Konsumarbeit" erstellt und wieviel Geld kann man auf der anderen Seite verdienen, wenn man statt dessen in dieser Zeit Erwerbseinkommen erzielt, und was bleibt davon nach Abzug der Steuern etc., um dann die entsprechenden Leistungen im Markt zu kaufen.

rismus sind Beispiele dafür. Nur noch ca. 18% der sporttreibenden Bevölkerung praktiziert Sport in Vereinen, die restlichen Sportaktiven wenden sich erwerbswirtschaftlichen Anbietern zu bzw. treiben Sport außerhalb solcher Organisationen[10].

3. Zeit und Geld im Sportkonsum

Diese Indizien machen deutlich: An die Stelle einer Eigenproduktion tritt für immer mehr Produktgruppen des Sports die „Einfachheit des Marktes" (Elwert, 1987, 304), eben weil dieser Markt eine sehr viel einfachere Vermittlung unterschiedlicher und ständig wachsender Bedürfnisse und Leistungspotentiale ermöglicht. Erklärt werden könnte diese Entwicklung mit folgender These: Eigenproduktion – und hier vor allem jene in Selbsthilfeorganisationen – besitzt eine zu geringe Effizienz und Flexibilität, ist oft auch zu kostspielig und zu wenig rentabel, um auf die vielfältigen und tiefgreifenden Veränderungen angemessen reagieren zu können, die sich in der Landschaft des Sports in den letzten Jahren vollzogen haben. Zur Begründung dieser These sind also zwei Argumentationsschritte erforderlich: 1. muß gezeigt werden, daß sich in den letzten Jahren tiefgreifende Veränderungen im Sport vollzogen haben, die besondere Anpassungserfordernisse an die Anbieter stellen. 2. muß gezeigt werden, daß Selbsthilfeorganisationen und Eigenarbeit, also außermarktmäßige Produktion, zu diesen Anpassungsleistungen immer weniger in der Lage sind.

3.1 Veränderungen in der Landschaft des Sports

In der Landschaft des Sports haben sich in den letzten Jahren folgende Veränderungen vollzogen, die die Flexibilitätsanforderungen und den Konkurrenzdruck der Anbieter massiv gesteigert haben:

a. Ausweitung der Gruppen der Sporttreibenden

Der Sportverein hat lange Zeit einzelne Personengruppen ausgegrenzt; er war – wie alle Untersuchungen über die Struktur der Vereinsmitglieder belegen – für Jugendliche attraktiver als für Erwachsene, er hatte für Männer eine größere Anziehungskraft als für Frauen, er gewann mehr Mitglieder aus der mittleren und oberen Sozialschicht als aus der unteren. Diese Situation ändert sich grundlegend. Es drängen zunehmend neue Personengruppen in den Sport –

10 Dabei geben die deutschen Haushalte im Jahr ca. DM 36 Milliarden für ihren Sport aus – davon neben anderen Ausgaben 14. Mrd. für Sportausrüstung, 9 Mrd. für Sporturlaub, 3 Mrd. in den ca. 11.000 erwerbswirtschaftlichen Sportbetrieben, aber nur 1,5 Mrd. für Mitgliederbeiträge in Vereinen (Weber, 1994).

Erwachsene, Senioren, Mitglieder aus unteren Sozialschichten und immer mehr Frauen – es wächst der Wunsch der Familien, gemeinsam Sport zu treiben; hinzu kommen Sondergruppen wie Behinderte, Ausländer, Rehabilitanten etc. Diese verschiedenen Gruppen haben eine je unterschiedliche Kompetenz, Leistungsorientierung, Motivation und Bereitschaft zum Sport und zur Mitgliedschaft im Verein, so daß sich Sport entsprechend der unterschiedlichen Erwartungshaltungen und Motivstrukturen aufsplittet. Mit der Veränderung der Struktur der Sporttreibenden wachsen Aufgaben und Anforderungen in bezug auf Training, Geräte- und Raumausstattungen, Vielseitigkeit der Angebote und professionelle Organisation. Gesucht wird nicht mehr die Turnhallenatmosphäre bzw. die genormte Schwimmhalle, sondern anspruchsvolle Ausstattung und Ambiente mit Teppichboden und Spiegel, Badelandschaft und Sauna, Solarium und Massage, Clubsessel und Cafeteria.

b. Neue Motivstrukturen und Nutzenerwartungen

Mit diesen Veränderungen in den Gruppen der Sporttreibenden ergeben sich zugleich Wandlungen in den Motivstrukturen. Nicht mehr das langfristig orientierte Streben nach Leistung, Leistungssteigerung und erfolgreiche Beteiligung an Wettkämpfen bestimmen das Bild. Zu den Nutzenerwartungen zählen etwa:

- Gesundheit, Fitneß und Körperformung;
- Wohlbefinden, Körpererfahrung und Körpererleben;
- Spaß, Freude und Zeitvertreib;
- Geselligkeit, Kommunikation und soziale Integration;
- Schönheit, attraktive Selbstdarstellung und damit u. U. auch Hoffnung;
- Abwechslung, Effekte und schneller Genuß;
- Prestige, Anerkennung und soziale Akzeptanz.

Im traditionellen Sport verwirklicht sich meist vieles von dem, was als mögliche Ziele genannt wurde, zugleich, oft als nicht-intendierte Folge der Teilnahme. Aber es schälen sich immer deutlicher Tendenzen heraus, nach denen nicht (mehr) alles zugleich nachgefragt wird. Spezifische Effekte werden unter Vernachlässigung aller anderen bewußt erwartet. Im Fitneß-Studio erhofft man Körperformung, im Spaßbad eben wünscht man Spaß, beim Joga sucht man Entspannung, beim Trimm-Lauf arbeitet man für die Gesundheit. So wie es auf der einen Seite eine Verselbständigung der Motivkomplexe – Gesundheit, Fitneß, Spaß, Wohlbefinden, Spannung – gibt, finden wir auf der anderen Seite neue Formen der selektiven Inszenierung für diese Motive. Dort sind die größten kommerziellen Erfolge zu beobachten, wo die Nachfragebedürfnisse „zielgenau" getroffen werden – wie beim Aerobic, beim Jogging u. ä. (Rittner, 1988). Man kann dies als Effizienzsteigerung durch Differenzierung und damit

als gezielte Anpassung an spezifische, aber höchst individualisierte Wünsche beschreiben. Sport wird für viele nunmehr attraktiv, weil er zielgenau den Nutzenerwartungen entsprechend gestaltbar und vom Ballast seiner Multifunktionalität befreit ist.

Auch diese Differenzierung der Motivkomplexe ist für den Sport folgenreich, denn: Die Nutzenerwartungen können nicht allein mit Sport erfüllt werden. Geselligkeit kann auch in Gesangsvereinen, Körperformung auch durch Diät, Schönheit auch unter einem Solarium, Spaß auch in der Spielhalle, Spannung und Abwechslung auch durch Erlebnisreisen erreicht werden. Für den Sport entsteht eine vielfältige Substitutionskonkurrenz, und je ausgeprägter die Differenzierung und Ausgrenzung der Motivkomplexe ist, um so größer wird für den Sport die Wahrscheinlichkeit einer Substitutionskonkurrenz mit Angeboten, die ebenfalls eine zielgenaue Befriedung in Aussicht stellen. Je größer die Effektkombination, desto geringer ist die Zahl der zur Verfügung stehenden Alternativen. Je spezifischer und abgegrenzter umgekehrt die Motive, um so mehr Alternativen kommen ins Spiel, gegenüber denen der Sport seine Besonderheiten demonstrieren und verteidigen muß, um so schwerer wird es für ihn, seine Sonderstellung zu sichern und zu legitimieren.

c. Verflechtung mit anderen Freizeitaktivitäten

Die Sportnachfrage wird mit einer Nachfrage nach weiteren Elementen der Freizeitgestaltung angereichert. Sport wird mit Unterhaltung, Bildung, Urlaub, Kultur, Geselligkeit verbunden. Es verschwimmen zum einen die Grenzen zu anderen Formen von Körperausdruck und Körperbewegung – etwa auf der einen Seite zu Tanz, Theater, auf der anderen Seite zu Körpermeditation, Joga, autogenem Training, Tanztherapie, Eutonie. Zum anderen werden die Grenzen zu anderen Formen des Freizeitverhaltens und der Urlaubsgestaltung, in denen Erholung, Entspannung, Geselligkeit, Unterhaltung, Spiel und Abwechselung gesucht werden, unscharf. Vielfältige, oft modischen Wellen folgende Sport- und Bewegungsformen erleben rapiden Zulauf: Spiel- und Bewegungsformen aus anderen Kulturen, etwa Aikido, TaiChi, ostasiatische Kampfsportarten, Bauchtanz, Flamenco; Möglichkeiten einer intensiven Selbsterfahrung wie autogenes Training, Eutonie, Rolfing, Eurythmie; die Einbeziehung alter Darstellungskünste in den Sport wie Akrobatik, Jonglieren, Pantomime; die hohe Akzeptanz völlig neuer Sportformen wie Surfen, Windgliding, Snowbrettfahren etc. sind Beispiele für solche Entwicklungen. Allerdings erscheinen diese informellen Freizeitbeschäftigungen oft in einer flüchtigen, wenig stabilen, auch geographisch unsteten Form.

d. Steigende Koordinationserfordernisse

Zum Joggen benötigt man Laufschuhe und Jogginganzug und sie sind auch ausreichend, wenn man diesem Vergnügen nachgehen will. Andere Sportgeräte etc. aber sind wertlos, wenn ihre Nutzung nicht mit anderen Serviceleistungen, Sachen und institutionellen Arrangements kombinierbar ist. Skilauf z. B. ist als Freizeitsport nur möglich mit der rationalen Kombination und Abstimmung folgender Elemente:

- Ski – Bindung – Bekleidung – Skisportzubehör;
- Skilift – Piste – Pistenpflegedienst;
- skisportliches Milieu – Hotels – Ferienhäuser – Restaurants – Skischulen – Handel;
- Transportmittel – Verkehrswege – Infrastruktur.

Erst mit diesem technologischen Komplex wurde dem Konsumenten jener Erlebnis- und Erholungswert geboten, der Skilauf zum Massensport werden ließ (Bökemann, 1989). Anders formuliert: Es werden nicht (nur) Skier, vielmehr wird eine Konsumtechnologie „Skisport" nachgefragt, die in voneinander abhängigen, hoch spezialisierten Wirtschaftszweigen – Skiausrüstungen, Liftbau, Pistengeräte, Schneekanonen, Gastgewerbe, Reiseagenturen, Fremdenverkehrsverbänden, Handel – erstellt und deren Einzelkomponenten miteinander – meist von darauf spezialisierten Institutionen – sinnvoll miteinander kombiniert werden müssen[11].

Dies sind Beispiele dafür, daß die sinnvolle Nutzung etwa eines Sportgeräts 1. an weit verflochtene Sachsysteme gebunden ist, deren Schaffung durch Nutzungserfordernisse der Sache – etwa eines Sportgeräts – selbst notwendig wird; 2. eine Teilnahme an Sozialsysteme erzwingen kann, etwa an hoch spezialisierte Beratungs-, Ausbildungs-, Wartungs-, Service- und Reparaturmöglichkeiten. Gerade in der Anschlußökonomie, die sich aus diesen verflochtenen Sach- und Sozialsystemen entwickelt, entsteht die besondere ökonomische Ergiebigkeit des Sports.

11 Man kontrastiere Skilauf, wie er heute im modernen Massentourismus betrieben wird mit der Art und Weise, wie früher eine Skitour vorbereitet und durchgeführt wurde: Man hatte auf eher informellem Weg das Quartier zu beschaffen – etwa eine Hütte zu mieten; oft wurde sie erst nach mühsamem Aufstieg erreicht; sie mußte hergerichtet und entsprechend versorgt werden; durch Hangtreten und Aufstieg mit Skiern schaffte man sich die Abfahrtspur; geübt wurde, bis man sich auch im unpräparierten Gelände sicher fühlte, dann konnte man nach mühsamem Aufstieg auch einen Gipfel erreichen; die Abfahrt war je nach Schneelage Höhepunkt oder Last des ganzen Unternehmens (Dietrich, 1989). Heute beschränken sich diese Arbeiten auf „Konsummanagement", also Auswahl und Buchen einer Skireise mit Hilfe einer Reiseagentur.

e. Wachsende Technisierung

Sporttreiben wird zunehmend von Produkten einer Hoch-Technologie abhängig; ihre Entwicklung, Herstellung, Nutzung und Wartung verlangen in wachsendem Maß hoch spezialisiertes technisches know-how, professionelle Kompetenz und Kapital, die in Eigenarbeit und Selbsthilfeorganisationen nicht mehr vorhanden sein können. Dies gilt für

- Ausrüstungen – also z. B. Skier, Tennisschläger, Sportschuhe, Textilien für Sportkleidung, elektronische Ausrüstungen für Segelboote, Zusatzprodukte wie Pflegemittel, Spezialnahrung etc. Ihre Produktion konzentriert sich weltweit auf immer weniger Firmen mit der nötigen technologischen Kompetenz, Innovations- und Kapitalkraft; Eigenarbeit ist fast ausgeschlossen;
- den Bau und die Wartung von Sportanlagen – etwa von Skiarenen, Spaßbädern und Marinas, die den Anforderungen des Massentourismus genügen, von Bodenbelägen für Sporthallen, die Geräte zur Pflege von Golf- und Tennisplätzen; Schwimmbäder müssen als Badelandschaften gestaltet, Fitneßstudios zu Erlebniswelten mit Komfort und Luxus stilisiert werden, die Vielzahl technischer Geräte muß Modernität dokumentieren – und auch dies ist in Eigenarbeit kaum noch zu realisieren;
- das Personal für Ausbildung und Anleitung der Sporttreibenden, von dem zunehmend Professionalität mit einer damit verbundenen Formalisierung der Qualifikation (Tennis-, Ski-, Golf-, Segel- etc. lehrer) gefordert wird, die ehrenamtlich nicht mehr zu erwerben sind;
- die Anforderungen, die an Milieuattraktivität – Transportmittel, Hotels, Restauration, alternative Sportgelegenheiten – gestellt werden;
- die wachsenden Koordinationserfordernisse der technologischen Komplexe von Ausrüstungen, Anlagen, Anleitung, Milieu mit der notwendigen Einbindung in vielfältig verflochtene Sach- und Sozialsysteme, denen zunehmend nur noch professionelle Organisationen gerecht werden können.

f. Verringerung der Zeitsouveränität

Der Wert der eigenen Zeit ist umso größer, je flexibler man über sie verfügen und damit, je mehr man seine Zeit der Zeitstruktur der Verwendungsalternativen anpassen kann. Je mehr umgekehrt die Zeitstruktur etwa mit Arbeitszeiten, Feierabend, Urlaubszeiten, Schulferien, Wochenenden, Öffnungszeiten von Behörden und Geschäften, durch die Verpflichtungen im Haushalt etc. von außen festgelegt, je geringer also die Zeitsouveränität ist, um so geringer ist der individuelle Wohlfahrtswert der Zeit. Je geringer die Zeitsouveränität, um so schwieriger wird es, sich der Zeitstruktur der Anbieter und der Zeitstruktur derjenigen, mit denen man Sport treiben möchte, anzupassen. Schichtarbeiter haben hier bekanntermaßen besondere Schwierigkeiten. Die allenthalben an-

gestrebte Flexibilisierung der Arbeitszeit wird diese Probleme für viele vergrößern. Stückelung und Lage der freien Zeit werden zunehmend durch wirtschaftliche Zwänge – etwa durch Maschinenlaufzeiten und Marktlagen – bestimmt. Eine durch wirtschaftliche Erfordernisse diktierte „Zeitpolitik" verringert zunehmend für viele die Zeitsouveränität und damit den Wert der Zeit, selbst wenn man in der Summe mehr Freizeit hat. Es wird immer schwerer, gemeinsam mit anderen fest kalkulierbar etwas zu unternehmen[12].

Eine Verkürzung der Arbeitszeit bringt nicht notwendigerweise eine Wohlfahrtssteigerung etwa aufgrund einer Steigerung der Nachfrage nach freizeit/sportbezogenen Gütern und Diensten, wenn die zusätzliche Zeit nicht mit einer größeren Verfügbarkeit über Lage und Verteilung der erwerbsfreien Zeit verbunden ist bzw. die freie Zeit nicht mit der Zeitstruktur der Anbieter oder derjenigen, mit denen man Sport treiben möchte, kompatibel ist[13].

Zeitsouveränität kann auch Folge der innerfamiliären Arbeitsteilung sein. Bekanntlich übernehmen traditionell Frauen im Haushalt eher Arbeiten, die nur einen geringen zeitlichen Dispositionsspielraum belassen. Damit aber wurde dem Mann in der Familie der „Rücken frei gehalten", sprich: eine größere Zeitsouveränität eröffnet, die ihm einen regelmäßigen Sport als auch eine ehrenamtliche Tätigkeit erst ermöglichten. Da sich diese innerfamiläre Arbeitsteilung mit der Veränderung der Geschlechtsrollen zunehmend auflöst, verändern sich zugleich diese Voraussetzungen für Sportengagement und Vereinsarbeit.

In dem Maß, in dem die Zeitsouveränität eingeschränkt wird, verstärkt sich eine Tendenz zu individualisierten Konsum- und Freizeitformen. Man praktiziert mehr Sportarten, bei denen eine geringere Zeitkoordination mit anderen nötig ist – also z. B. Individualsportarten –, man präferiert Sportanbieter, die eine größere Zeitsouveränität ermöglichen, – also erwerbswirtschaftliche Anbieter – und man wird ein ehrenamtliches Engagement mit zeitlicher Dauerbindung eher vermeiden.

---

12 Fehlt diese Zeitsouveränität, muß man u. U. Engpässe (Warteschlangen, Verkehrsstauungen) oder knappheitsbedingte Mehrkosten (Saisonzuschläge) in Kauf nehmen oder gar damit rechnen, daß dann, wann man freie Zeit hat, das gewünschte Angebot bzw. der gewünschte/benötigte Partner nicht zur Verfügung stehen (Offe, Heinze, 1990, 40).

13 So machen Offe, Heinze (1990, 41) darauf aufmerksam, daß auf der einen Seite hoher sozialer Status und lange Arbeitszeiten verbunden jedoch mit einer größeren Kontrolle über deren Lage und Verteilung oft zusammenfallen, während auf der anderen Seite Arbeitnehmer, die über relativ viel freie Zeit verfügen, diese jedoch „zugeteilt" bekommen und dies u. U. auch zu Zeiten und in Stückelungen, die lediglich wenig(er) attraktive Verwendungsmöglichkeiten zulassen.

3.2 *Effizienzprobleme der Eigenarbeit*

Meine These war nun, daß Eigenproduktion und Selbsthilfeorganisation diesen sich aus der Veränderung des Sport ergebenden Anforderungen nicht mehr voll gerecht werden können. Für diese These sprechen folgenden Argumente:

a. Ineffizienz des Vereinshandelns

Vereine arbeiten vergleichsweise ineffizient, d. h. sie sind nicht bemüht, ihre Kosten zu minimieren, weil das Interesse eines Eigentümers fehlt, ein Residualeinkommen zu erzielen bzw. es gibt keinen finanziellen Anreiz, mit dem investierten Kapital einen angemessen Gewinn zu erwirtschaften (Alchian, Demsetz, 1972; Hansmann, 1980). Es fehlt der Druck des Marktes, der den Verein zwingt, sich an neue Entwicklungen anzupassen; daß es keinen Markt gibt, bedeutet zugleich, daß die Leistungen des Vereins nicht ohne weiteres monetär bewertbar sind. So ist auch der Erfolg nicht oder nur über Hilfskriterien (Zahl der Medaillen, Zahl der Mitglieder, Ligaposition etc.) operationalisierbar. Hinzu kommt, daß Vereine eine beachtliche staatliche Erhaltungssubvention erhalten, die weiter den Druck zur Existenzerhaltung und damit etwa der flexiblen Anpassung an neue Techniken, Marktgegebenheiten und Kundenwünsche verringert.

b. Traditionalismus

Vereine reagieren sehr viel langsamer auf eine quantitative bzw. qualitative Veränderung der Nachfrage (Steinwald, Neuhauser, 1970; Hansmann, 1985). Einige Gründe hierfür sind bereits genannt worden, nämlich daß Vereine nicht über Kapital von Eigentümern, die diesen Anpassungsdruck ausüben, finanziert werden, sondern ein Angebot über Mitgliedsbeiträge, staatliche Zuschüsse oder Spenden finanzieren müssen (Ginsburg, 1970). Auch könnte es sein, daß der Erhalt des Bewährten eher eine Wiederwahl sichert als eine risikoreiche Neugestaltung. Hinzu kommt nun: Eine Voraussetzung dafür, daß die Mitglieder ihre Interessen im Verein durchsetzen können, ist die Abhängigkeit des Vereins von den Zahlungen der Mitglieder; sieht das Mitglied seine Interessen nicht mehr verwirklicht, wird es den Verein verlassen und – wenn sich viele so entscheiden – den Verein in einige finanzielle Schwierigkeiten bringen. Sinkt nun der Eigenfinanzierungsanteil auf unter 50%, in vielen Fällen auf 20% der Kosten – dies die Ergebnisse unserer Studie über die Situation der Sportvereine in Deutschland –, geht der Druck der Mitglieder auf die Vereinsführung, sich an ihren Interessen zu orientieren, verloren. Dies kann der Grund für die oft hohe konservative Grundhaltung und geringe Flexibilität von Vereinen sein, die in empirischen Untersuchungen ebenfalls ermittelt werden konnten (vgl. Heinemann, Schubert, 1994).

c. Kosten der Entscheidungsfindung

Kosten der Entscheidungsfindung können in Vereinen vergleichsweise hoch sein. Dies wird deutlich, wenn man die oft langwierige Entscheidungsfindung in demokratischen Enscheidungsgremien bedenkt, die um so schwieriger ist, je heterogener die Mitglieder und je weniger klar die Zielsetzungen sind. Demokratische Gremienarbeit ist oft teuer, aber auch nicht immer besonders wirksam. Die Gründe hierfür sind bekannt: Sehr unterschiedliche Bereitschaft zur Mitarbeit bei den ehrenamtlichen Mitgliedern; seltene Sitzungen; Besetzung der Gremien nach Wahl oder Delegation, bei denen fachliche Kompetenz nicht notwendigerweise den Ausschlag gibt; hohe zeitliche Belastung der Mitglieder durch Ämterhäufung; unklare Festlegung der Ziele und Aufgabenfelder und dadurch geringe Kontrolle des Arbeitserfolges; hohe Beanspruchung der Zeit, um die Probleme auszudiskutieren; ungenügende Abstimmung zwischen einzelnen Gremien; mit der Zahl der Gremien zugleich wachsende Partikularinteressen, die eine Gesamtverantwortung erschweren; sehr stark personenbezogene Arbeitsweise und Kommunikation; Gefahr von Konflikten und Interessengegensätzen, die auch die persönlichen Beziehungen belasten.

d. Schwächen der Freiwilligenarbeit

Bereits Max Weber vermutete, daß die ehrenamtliche Form der Leistungserstellung die weniger effiziente und damit die teurere Alternative der Leistungserstellung ist:

> *Ehrenamtliche Tätigkeit ist Tätigkeit im Nebenberuf, funktioniert schon deshalb normalerweise langsamer, (ist) weniger an Schemata gebunden und formloser, daher unpräziser, uneinheitlicher, weil nach oben unabhängiger, diskontinuierlicher und schon in Folge der fast unvermeidlich unwirtschaftlicheren Beschaffung und Ausnutzung des Subalternen- und Kanzleiapparates auch oft faktisch sehr kostspielig (...). Kollegial organisierte Arbeit (...) bedingt Reibungen und Verzögerungen, Kompromisse zwischen kollidierenden Interessen und Absichten.*
>
> (Weber, 1956, 562)

Freiwilligenarbeit ist durch eine hohe Personengebundenheit gekennzeichnet; sie ist Feierabendtätigkeit und Laienarbeit.

e. Kosten der Eigenproduktion

Neben diesen Leistungsschwächen freiwilliger Vereinigungen tritt ein weiteres Problem: Auch Eigenarbeit verlangt in zunehmenden Umfang professionelle Kompetenz und immer höheren Kapitaleinsatz. Eigenarbeit wird immer teurer, da dazu in zunehmendem Maß technische Geräte angeboten und erfor-

derlich werden und deren Einsatz ebenfalls Professionalität voraussetzt. Auch wird Eigenarbeit zunehmend kapitalintensiv und professionalisiert, damit teuer, und angesichts der vergleichsweise geringen Nutzungsintensität und -dauer immer weniger rentabel.

Wenn diese beiden Tendenzen zusammenfallen: Schneller Wandel des Sports mit steigenden Flexibilitätsanforderungen und erhöhtem Konkurrenzdruck einerseits, Strukturschwächen der außermarktmäßigen Leistungssicherung andererseits, folgt daraus: Die Geld- und Marktabhängigkeiten des Sporttreibens steigen kontinuierlich – und zwar sowohl die Abhängigkeiten von Gütermärkten in dem Maß, in dem die Möglichkeiten der Eigenleistungen eingeengt werden, als auch die Abhängigkeiten von Arbeitsmärkten in dem Umfang, in dem die Erstellung, Wartung und Nutzung sportbezogener Güter und Dienste an professionelle Kompetenz gebunden ist.

Diese Entwicklung führt dazu, 1., daß Güter und Dienste, die bisher in Eigenarbeit erstellt werden konnten, nur noch gekauft werden (können) bzw. 2., daß man, wenn man sie selber erstellt, deutliche Einbußen in der Qualität der Leistungen hinnehmen muß; der Markt bietet immer perfektere und technisch vollkommenere Lösungen an, die in Eigenarbeit nicht mehr erstellt werden können; 3., daß auch Eigenarbeit immer teurer wird, da dazu in zunehmendem Maß teure technische Geräte angeboten und erforderlich werden und ihre Nutzung ebenfalls eine hohe Professionalität voraussetzt. Sportausübung wird zunehmend an Geldausgaben gebunden. Wachsende Freizeit wird nur dann zu einer Zunahme sportlicher Aktivitäten führen, wenn zugleich das disponible Einkommen für diesen Zweck steigt – so wie insgesamt Freizeit immer teurer wird mit der Konsequenz, daß steigende Freizeit im Prinzip nur dann eine Wohlfahrtsteigerung bewirkt, wenn sie mit einer entsprechenden Steigerung der Einkommen verbunden ist (Offe, Heinze 1990, 67) [14].

4. Sozio-ökonomische Konsequenzen

Diese Entwicklung hat nun selbst wieder weitreichende Konsequenzen. Einige seien kurz aufgezählt:

a. Nachfragestruktur der Konsumenten

Entscheidungen für Marktproduktion oder Eigenarbeit haben unterschiedliche Strukturen sportinduzierter Nachfrage zur Folge. Entweder kauft man „Sport“

14 Dies ist auch der Grund, warum sich abhängig Beschäftigte gegen eine Verringerung der Arbeitszeit ohne entsprechenden Lohnausgleich sperren und einer Lohnerhöhung gegenüber einer Senkung der Arbeitszeit den Vorzug geben.

bzw. entsprechende professionelle Dienstleistungen, im anderen Fall z. B. do-it-your-self-Geräte, Materialien, Sachbücher, um sich für solche Tätigkeiten angemessen auszustatten bzw. zu qualifizieren, Vereinsmitgliedschaft etc.

b. Verknüpfung von Märkten

Märkte für sportbezogene Güter und Dienste und Produktionsfaktormärkte, insbesondere also der Arbeitsmarkt, hängen eng miteinander zusammen. Entscheidungen für mehr außermarktliche Produktion lassen die Nachfrage nach Gütern und Diensten auf den Märkten, in denen diese Güter angeboten werden, zurückgehen. Dadurch sinkt 1. die Nachfrage nach Arbeitskräften in diesem Sektor und 2. verschiebt sich die Nachfrage nach Arbeitskräften in jene Branchen, die die nötigen Güter für die Eigenproduktion produzieren.

c. Umweltbelastungen und Sicherheit

Eigenarbeit unterliegt weder den strengen Umweltschutzvorschriften noch den Vorschriften zur Arbeitsplatzsicherheit und zum Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz, wie sie für gewerbliche Betriebe gelten und kontrolliert werden können. Deshalb sind bei Eigenproduktion Unfälle wahrscheinlicher und Schädigungen der Umwelt relativ wohl auch häufiger.

d. Verdeckte Wohlstandssteigerung

Außermarktliche Produktion stellt eine Wohlstandssteigerung dar, die in der offiziellen Volkseinkommensrechnung unberücksichtigt bleibt[15]. Ein Rückgang des Volkseinkommens kann also u. a. auch durch eine Verlagerung in die außermarktliche Produktion bedingt sein; er ist nicht notwendigerweise bereits Ausdruck einer sinkenden Wohlfahrtsproduktivität[16]. Eine Steigerung des Volkseinkommens braucht keineswegs eine Erhöhung der Wohlfahrt anzuzeigen. Sie kann auch durch eine Verlagerung von außermarktmäßiger zu marktmäßiger Produktion verursacht sein.

e. Situation der Sportvereine

Entscheidungen über Zeit und Geld sind im Prinzip zugleich verbunden mit Entscheidungen 1. über das institutionelle Arrangement, in dem Sport betrieben wird – also etwa in einem Verein, informell oder in einem erwerbswirtschaftlichen Sportanbieter und 2. mitbestimmend für die Ressourcen – Geld und Zeit – über die ein Verein verfügen kann (siehe Tab.1). Daher sind diese Entscheidungen und ihre Determinanten auch von Bedeutung für die Entwick-

15 Je nach Schätzverfahren geht man davon aus, daß der Wert der außermarktlichen Produktion zwischen 30% und 50% des Sozialproduktes liegt (vgl. Schäfer, 1988).

16 Dieses Phänomen ergibt sich bekanntlich auch bei Schwarzarbeit.

lung der Vereine bzw. für den Typus der Ressourcen, die die Mitglieder einzubringen bereit sind

Insofern ist es wichtig, diese Thesen über den Zusammenhang von Geld und Zeit weitergehend auch empirische abzusichern, vor allem auch, um sich zu vergewissern, ob sich deutliche Tendenzen auch in Zukunft fortsetzen werden[17].

LITERATURVERZEICHNIS

Alchian A., Demsetz H. (1972), Production Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review*, 62.

Becker G. S. (1982), *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Handelns*, Tübingen.

Bökemann D. (1989), Bewegungsraum und Sporttourismus – Zur Herstellung und Vermarktung von Sportmilieus am Beispiel des Skilaufs. In: Dietrich K., Heinemann K. (Hrsg.): *Der nicht-sportliche Sport*, Schorndorf.

Dietrich K. (1989), Raumarrangements in Sportinszenierungen. In: Dietrich K., Heinemann K. (Hrsg.): *Der nicht-sportliche Sport*, Schorndorf

Elwert G. (1987), Markt und Moralökonomie. In: Heinemann K. (Hrsg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*, Sonderheft 28 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen.

Ginsburg P. (1970), *Capital in Non-Profit Hospital*, Harvard.

Heinemann K., Schubert M. (1994), *Der Sportverein*, Schorndorf.

Heinemann K. (1995), *Einführung in die Ökonomie des Sports*, Schorndorf.

Hansmann H. (1980), The Role of Nonprofit Enterprise, *Yale Law Journal*, 89.

Hansmann H. (1987), Economic Theory of Nonprofit Organization. In: Powell W. W. (Hrsg.): *The Nonprofit Sector*, Yale University.

Hansmann H. (1985), The Effects of Tax Exemption and other Factors on Competition between Non-Profit and For-Profit Enterprise. In: Yale University, *Programm on Non-Profit Organization*, Working Paper no. 65.

Joerges B. (1981), Berufsarbeit, Konsumarbeit, Freizeit, *Soziale Welt*, 1.

Martin E (1988), Do-it-yourself als Form der Schattenwirtschaft. In: Gross P. (Hrsg.): *Positiv-Wirkungen der Schattenwirtschaft*, Baden-Baden.

Offe C., Heinze R. G. (1990), *Organisierte Eigenarbeit. Das Modell des Kooperationsring*, Frankfurt.

17 Schließlich darf nicht übersehen werden, daß einige Faktoren auch die Eigenarbeit fördern können. Dazu gehören etwa Arbeitsmarktbedingungen und die sich dort bietenden Erwerbsmöglichkeiten, also z. B. Erwerbsquote, Arbeitslosenquote, Umfang der Teilzeitarbeit, Umfang der Frühpensionierung; weiter die Preisstruktur, also die Tatsache, daß Dienstleistungen (z. B. von Handwerkern) immer schwerer bezahlbar sind; dann das Steuersystem, in dem eine hohe Besteuerung der Einkommen die Entscheidung zugunsten einer Eigenarbeit wesentlich erleichtert, da es ein entscheidender Vorteil dieser Form der Wertschöpfung ist, daß sie nicht besteuert wird. Schließlich ein individuelles und gesellschaftliches Wertesystem, insbesondere die wachsende Bedeutung von „postmateriellen" Werten, nach denen Eigenarbeit geschätzt wird, weil sie in höherem Maß als selbstbestimmt, qualifizierter, weniger entfremdet als Erwerbsarbeit gilt.

Opaschowski H. W. (1993), *Freizeitökonomie – Marketing von Erlebniswerten*, Opladen.

Rittner V. (1988), Sport als ökonomisches Interessenobjekt. In: Digel H. (Hrsg.): *Sport im Verein und im Verband*, Schorndorf.

Schäfer D. (1988), Haushaltsproduktion in gesamtgesellschaftlicher Betrachtung, *Wirtschaft und Statistik.*

Shettkat R. (1988), Ist die Eigenarbeit in privaten Hauhalten zugunsten von Marktdienstleistungen einschränkbar? In: Teichert V. (Hrsg.): *Alternativen zur Erwerbsarbeit*, Obladen.

Steinwald B., Neuhauser D. (1970), The Role of the Propriety Hospital. In: *Law and Contemporary Problems*, 35.

Weber M. (1956), *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen.

Weber W. u. a. (1994), *Die wirtschaftliche Bedeutung des Sports*. Abschlußbericht. Paderborn.

Winkler J., Karhaus R. R. (1985), *Verbände im Sport. Eine empirische Analyse des Deutschen Sportbundes und ausgewählter Mitgliederorganisationen*, Schorndorf.

Anschrift des Verfassers:
Prof. Dr. Klaus Heinemann, Universität Hamburg, Institut für Soziologie
Allende-Platz 1, D-20146 Hamburg

CARFAX PUBLISHING COMPANY

Innovation

The European Journal of Social Sciences

EDITOR

Ronald J. Pohoryles,
The Interdisciplinary Centre for Comparative Research in the Social Sciences, Vienna, Austria

Supported by an Editorial Board and International Advisory Board

The main challenge faced by European social sciences at a time of rapid societal transformations is undoubtedly that of combining critical analytical thought with integrative pragmatic thinking while also bridging gaps between disciplines and sub-disciplines on a cross-national basis. Related to this, there is a necessity to establish European fora for exchanging views and research experiences on interrelated topics of interest to and significance for the social sciences. This objective is successfully met by the international research journal ***Innovation: The European Journal of Social Sciences***, the official journal of the *European Association for the Advancement of Social Sciences* and *The Interdisciplinary Centre for Comparative Research in the Social Sciences*.

Innovation is published quarterly with regular thematic issues and includes peer-reviewed research, theoretical papers and research notes.

1995- Volume 8 (4 issues). ISSN 1012-8050.

Subscriptions

Institutional rate: £156.00; North America US$272.00, post free.
Personal rate: £36.00; North America US$64.00, post free.

ORDER FORM

Please invoice me at the ☐ institutional ☐ personal rate

☐ Please send me a free inspection copy of ***Innovation***

Name_____

Address_____

CARFAX

CARFAX PUBLISHING COMPANY
PO Box 25 • Abingdon • Oxfordshire OX14 3UE • UK
875-81 Massachusetts Ave • Cambridge • MA 02139 • USA
Locked Bag 25 • Deakin • ACT 2600 • Australia
UK Tel: +44 (0)1235 521154 • UK Fax: +44 (0)1235 553559