

Viel Kampf um wenig Geld

Lohn gegen Leistung? Schön wär's! Die Mehrheit der Schweizer Spitzensportler kann sich die Karriere nur mit Ach und Krach finanzieren. Das liegt auch daran, dass der Markt versagt – und der Staat höchstens zurückhaltend eingreift.

Von Christof Gertsch

Geldprobleme? Bei Schweizer Sportlern? Bei Roger Federer, Fabian Cancellara, den Fussballern? Nein – auch Federer, Cancellara, die Fussballer mögen Sorgen haben, doch Geldprobleme gehören eher nicht dazu. Nicht mit einem Karriere-Preisgeld von 79 Millionen Dollar wie bei Federer. Nicht mit einem Jahreslohn von 3,5 Millionen Euro wie bei Cancellara. Nicht mit Monatssalären von 20 000 Franken wie bei vielen Fussballern.

Aber Federer, Cancellara und die Fussballer sind Ausnahmen. Die Wahrheit des Sportlerlebens in der Schweiz ist eine andere. Sie geht so: Nur 16 Prozent der hiesigen Spitzensportler erzielen ein Brutto-Jahreseinkommen von über 70 000 Franken. Hingegen setzen 55 Prozent der Sommer- und 40 Prozent der Wintersportler 14 000 Franken und weniger um – inklusive Sponsorengelder, Förderbeiträge und allfälliger Nebeneinkünfte als Schreiner, Lehrer, Soldat. Selbst bei Sportlern, die sich als Profis verstehen und also weder Studenten sind noch einem Teilzeitjob nachgehen, liegt der Median des Jahreslohns bei nur 25 000 Franken. All das geht aus einer soeben publizierten Studie des Bundesamts für Sport (Baspo) hervor, für die 2011 knapp 900 Sportler befragt wurden. 85 Prozent von ihnen besaßen zu jenem Zeitpunkt eine «Swiss Olympic Card» und waren also Stützen der Schweizer Nationalteams – oder auf dem Weg dazu. Wir reden nicht von Frisbee- und Minigolfspielern und auch nicht von Fussballern in der Challenge League, sondern von Weltklasse-Kunstturnern, von Teilnehmern an Ski-Weltmeisterschaften, von Olympiafinalisten, wir reden von Aushängeschildern am Zenit der Karriere und von jenen Nachwuchshoffnungen, aus denen einmal Federers, Cancellaras, WM-Fussballer werden sollen.

Wir reden, zum Beispiel, vom Fechter Fabian Kauter, Europameister, WM-Dritter und 2016 Olympiahoffnung. Vom Schwimmer Dominik Meichtry, 2008 Olympiaschester. Von der Rodlerin Martina Kocher, 2010 Olympiasiebente. Oder vom Skicrosser Armin Niederer, Gesamtweltcup-Zweiter und 2014 Olympiahoffnung. Wir reden von Sportlern, die nebenbei 50 Prozent arbeiten – wie Kauter bis 2012. Von solchen, die Saisonende für Saisonende Kassensturz machen und sich fragen, ob sie sich den Sport noch leisten können – wie Meichtry. Von solchen, die für die Anschaffung eines neuen Sportgeräts im Internet auf Geldsuche gehen – wie Kocher. Oder von solchen,

die im Sommer 100 Prozent arbeiten, weil sie anders nicht durch den Winter kommen – wie Niederer. Wir reden davon, wie sich der Grossteil des Schweizer Sports über Wasser hält. Nämlich so: mit Ach und Krach.

Wir, die wir nur davon reden und also nicht selber betroffen sind, könnten sagen, so sei das Leben und der Markt bestimme, welchen Wert ein Sportler und seine Leistung hätten. Aber wenn wir das sagen würden, kriegten wir aufs Maul von denen, die sich auskennen. Zum Beispiel von Hippolyt Kempf, 1988 Olympiasieger in der Nordischen Kombination, heute Ökonom am Baspo und einer der Autoren besagter Studie. «Der Spitzensport», sagt Kempf, «ist ein Markt mit Ineffizienzen.» Und wie Kempf so redet, merken wir: Jetzt wird's kompliziert. Wir bleiben überhaupt nur aufmerksam, weil Kempf sagt, wer den Sport dem Markt überlasse, töte quasi den Sport. Und das wollen wir ja dann doch nicht.

Also: Der Sport schafft es nicht, die Wertigkeit des Zweit-, Dritt- oder Achtplacierten herauszuarbeiten. In der Tendenz belohnt er nur den Sieger. Der Sieger bekommt den Lohn, denn auf ihn stürzt sich der Markt. Der Rest? Erhält nichts. Vergessen geht, dass der Sieger nur einen Wert hat, weil er sich gegen die anderen durchsetzt. Vergessen geht auch, dass der Wert des Siegers grösser ist, je besser der Gegner und je spannender der Wettkampf sind. Und vergessen geht, dass nur zum Sieger wird, wer schon im Training Konkurrenz erfährt, Konkurrenz von Kollegen, die keine einträglichen Sponsorenverträge einstreichen, weil sie immer im Schatten des Besten stehen.

Aber wer bezahlt die, ohne die der Sieger nichts wäre – wenn nicht der Markt? Wer bügelt das Marktversagen aus? Und wer sorgt dafür, dass Sportler überhaupt dorthin kommen, wo sie für den Markt interessant werden?

Kempf sagt, es wäre schön, wenn der Markt verstünde, dass die Qualität der Spitze abhängig ist vom Zustand der Breite. Aber so weit ist der Markt nicht. Und auch die Verbände können nicht allen Ansprüchen gerecht werden. Weshalb die Verantwortung, wie so oft, beim Staat liegt – und die Thematik erst recht kompliziert wird, diesmal aus ideologischen Gründen. Die Schweiz, und daran gibt es nichts zu rütteln, will grundsätzlich keinen Spitzensport, der auf Staatsförderung beruht wie in Deutschland, Österreich oder Frankreich. Die Schweiz will keine Hundertschaften von Athleten, die sich vollständig von der Polizei, dem Militär, der Grenzwehr finanzieren lassen. Aber sie will Spitzensport. Jedenfalls ein bisschen. Und also muss sie die öffentliche Förderung wollen. Jedenfalls ein bisschen.

Der Versuch, mit Systemen zu konkurrieren, die sich weit umfangreicher auf Staatsgelder stützen, ist eine Gratwanderung. An den Olympischen Sommerspielen ist die Anzahl der Länder, die Medaillen gewinnen, seit 1988 um mehr als die Hälfte grösser geworden, an Winterspielen um etwas weniger als die Hälfte. An einer Tagung letzte Woche in Antwerpen, an der die Baspo-Studie mit Untersuchungen in 14 anderen Ländern verglichen wurde, lernte Kempf: «Wir sind gut darin, viele Sportler an Olympische Spiele zu bringen. Aber andere Nationen fördern radikaler. In der Zeit vor dem Höhepunkt konzentrieren sie sich auf 30 oder 50 Sportler, volle Kanne, sie buttern Unmengen von Geld in sie. Wir nicht.»

Stattdessen setzt die Schweiz, wie vorbildlich!, auf Eigenverantwortung. Sie setzt ein

bisschen auf mehrheitlich privatfinanzierte Institutionen wie die Sporthilfe oder Swiss Olympic, sie setzt ein bisschen aufs Militär (Text links), und sie setzt vor allem auf die Sportler. Sie setzt darauf, dass die Sportler selber tätig werden, wenn ihnen nichts anderes übrigbleibt. Wie der Fechter Fabian Kauter, der im Frühling zusammen mit dem Kanuten Mike Kurt die Crowdfunding-Plattform «I believe in you» auf die Beine gestellt hat, mit der Sportler im Internet Gönner für konkrete Projekte suchen können. Die Bilanz nach 100 Tagen: 70 Prozent der Projektideen waren erfolgreich, 175 000 Franken flossen von Gönnern zu Sportlern, aufgeteilt in 20-, 50- und auch einmal 1000-Franken-Beiträge.

Geld, damit sich eine Unihockeyspielerin und junge Mutter während der Weltmeisterschaft eine Nanny leisten kann.

Geld, damit eine Snowboarderin ihre Konditionstrainerin bezahlen kann.

Geld, damit sich eine junge Triathletin das GA für die Fahrt ins Training kaufen kann.

Und Geld, damit Martina Kocher, die Rodlerin, nicht ohne Hoffnung an den Start der Winterspiele in Sotschi geht. Letzte Saison fuhr sie hinterher. Das Problem: der Schlitten. Das noch grössere Problem: Der neue Schlitten, der sich in den Tests als schneller erwies, war derart teuer, dass er Kochers Budget gesprengt hätte. Sie suchte Spender, warb auf Facebook und im Fanklub für «I believe in you» – und fand die nötigen 10 000 Franken.

Die Plattform von Kauter und Kurt steht als bestes Beispiel für die Realität, in der sich viele hiesige Spitzensportler bewegen. Sie trainieren und bestreiten Wettkämpfe – aber sie sind auch eine Ich-AG, die hemmungslos für sich werben, eifrig Geld zusammenkratzen, exakt Buchhaltung führen muss. Auch darum besucht in der Armee jeder Spitzensport-Rekrut neuerdings Module, die nichts mit Ernährung, Training, Medizin zu tun haben und stattdessen mit der Anwerbung von Sponsoren, mit der Pflege von Fan-Homepages und Social-Media-Kanälen, mit Networking und den wichtigsten Knigge-Grundsätzen.

Und wenn die Karriere zu Ende ist, geht der ganze Kampf von vorne los. Kempf, der Olympiasieger und Ökonom, sagt: «Jedes Jahr als Spitzensportler ist ein totes Jahr in der Berufsausbildung. Dass ein Sportler gelernt hat, ein eigenes Unternehmen zu sein, wird von der Wirtschaft nur wenig honoriert.» Und also fängt er, der ein Sportlerleben lang nichts oder fast nichts auf die hohe Kante hat legen können, wieder bei null an.