

Abstract
Interactive Media in Marketing

This review article presents an overview of the knowledge about and the use of interactive media in marketing today. First of all, the trend towards interactive marketing is explained. A number of interactive media and their (potential) use in marketing management are discussed. Finally, opportunities and threats related to the future use of these media are assessed.



Begeleiden
naar
nieuwe opportuniteiten

Wie in schoonheid wil eindigen, neemt ook bij gedwongen vertrek zijn of haar verantwoordelijkheid. Ongeacht de omstandigheden. Soms hoeft het zelfs niet eens tot een breuk te komen. VVO adviseert zowel bij **outplacement, loopbaanplanning als bij career counselling.** VVO engageert zich verregaand, biedt aantrekkelijke garanties en werkt met een specifieke en gepersonaliseerde aanpak. Contacteer ons tijdig en geheel vrijblijvend.



consulenten: Frieda Buyse
Roger De Cadt
Marc Magerman
Luc Raskin
Walter Ressler
Etienne Van Aelst
Frans Van Hoek
psychologen: Dr. Jacques Claes
Helena Crockaert

ANTWERPEN-AARTSELAAR
Tel. (03)870 46 07 • Fax (03)887 10 16

ZAVENTEM
Tel. (02)757 90 24 • Fax (02)757 90 61

LUIK
Tel. (04)367 83 91 • Fax (04)367 83 00

e-mail: bc.aartselaar@skynet.be

Erkenning: VG.01.007 en VG.01.008

Stefan Késenne *

Opbrengstendeling en marktregulering in professionele ploegsporten

Trefwoorden: economie van de professionele teamsporten; arrest-Bosman; "revenue sharing"

Na de afschaffing van het Europese transfersysteem in het zogenaamde Bosman-arrest van december 1995 zijn er goede argumenten om het sportieve (on)evenwicht in een professionele sportliga bij te sturen met een alternatief regelmechanisme. In de non-profitomgeving waarin de meeste professionele sportclubs in Europa opereren, kan worden aangetoond dat een opbrengstendeling tussen clubs (revenue sharing) nagenoeg alle (vermeende) voordelen van het transfersysteem oplevert zonder met de nadelen ervan te worden opgescheept.

Inleiding

De sector van de professionele ploegsporten heeft de schok van het Bosman-arrest klaarblijkelijk nog niet verteerd. In december 1995 verklaarde het Europese Hof in Luxemburg het bestaande transfersysteem in Europa, evenals de beperking op het vrije verkeer van spelers tussen de landen van de EU illegaal (zie Blanpain, 1996). Vooral de voetbalbonden op nationaal, Europees (UEFA) en wereldniveau (FIFA) verdringen elkaar sedertdien aan de politieke klagmuur, waarbij in hun klaging zowat alles wat er momenteel fout loopt in het voetbal zonder meer wordt toegeschreven aan Jean-Marc Bosman, de geknipte zondebok om de fouten in eigen rangen te verdoezelen.

* Universiteit Antwerpen (UFSIA)

Het kan niet worden ontkend dat de afschaffing van het transfersysteem de professionele en andere sportclubs voor heel wat nieuwe problemen heeft gesteld. Spelers zijn nu immers vrij om aan het einde van hun contract, zonder enige transfervergoeding, naar een andere club over te stappen die hun betere voorwaarden kan bieden. De vrees bestaat dat deze gang van zaken het evenwicht in de competitie tussen kleine en grote clubs ernstig verstoort, de inkomensverdeling tussen de topspelers en de mindere goden scheeftrekt en de jeugdopleiding in het gedrang brengt.

Ondertussen blijkt echter het verdwijnen van de 3+2-regel in het Bosman-arrest de voetbalbonden meer zorgen te baren dan het verdwijnen van de transfermarkt. Door het wegvallen van de beperking van het aantal echte en het aantal semi-buitenlandse (3+2) Europese spelers zoeken steeds meer Belgische topvoetballers het lucratieve buitenland op. Voetbal is business geworden en met nostalgie om de teloorgang van het ploegje op het pleintje achter het cafeetje om de hoek is niemand gebaat. Als een buitenlandse club een speler beter kan betalen, dan zal zijn productiviteit in die club ook wel hoger zijn, en daar zijn uiteindelijk de voetballiefhebbers in Europa mee gebaat. Ook argumenten als "sport is cultuur" of "de nationale identiteit" neigen iets te veel naar een verkapt protectionisme. Die nationale identiteit kon geen enkele club beroeren toen, vóór het Bosman-arrest, vele miljoenen verdiend konden worden aan de buitenlandse transfers van de beste Belgische voetballers. Nu de spelers zelf hun zaken in handen kunnen nemen en hun financiële toestand trachten te verbeteren, worden plots grote woorden als "cultuur" en "nationale driekleur" bovengehaald. Een voetbalautoriteit als Wilfried Van Moer verklaarde overigens dat de Belgische nationale ploeg alleen maar wel vaart bij zoveel spelers in de veeleisende buitenlandse competities. Zonder hen zou de nationale ploeg wellicht nergens meer staan. De harde realiteit is dat het voetbal in België met de beschermende 3+2-regel te lang boven zijn stand heeft geleefd. Indien niet meer mensen voor het Belgisch voetbal willen betalen, dan kunnen zoveel profclubs en -spelers in België eenvoudig niet overleven, of het voetbal moet aantrekkelijker worden gemaakt, of er moeten nieuwe middelen worden aangeboord via hogere uitzendrechten of merchandising. In elk geval dient ook in de sport de tering naar de nering te worden gezet.

In deze bijdrage gaan we niet verder in op de gegrondheid van de vele klachten over het Bosman-arrest (zie daarvoor Késenne, 1997). Wel willen

we onderzoeken of er mogelijke alternatieve reguleringen bestaan, die ten eerste legaal zijn – in tegenstelling tot het transfersysteem – en ten tweede een oplossing bieden voor de problemen die thans voor de clubs rijzen. In paragraaf 1 gaan we in op de elementen die pleiten voor een regulering van de arbeidsmarkt van professionele ploegsporters in Europa. Paragraaf 2 behandelt vervolgens de effecten van een opbrengstendeling tussen clubs (revenue sharing) als het meest geschikte alternatief voor het transfersysteem in Europa. Daarop volgt de conclusie.

1. Is een regulering van de spelersmarkt wenselijk?

Economen houden van vrije markten en van het prijsmechanisme dat deze markten als een onzichtbare hand stuurt. Zij willen dus goede argumenten horen waarom de arbeidsmarkt van spelers gereguleerd zou moeten worden door de sportliga. We overlopen in deze paragraaf de voornaamste argumenten die daarvoor kunnen worden aangedragen.

A. De "eigen-aardige" economie van de ploegsporten

W.C. Neale (1964) publiceerde in de *Quarterly Journal of Economics* een artikel met als titel: "The Peculiar Economics of Professional Sports". Hierin omschrijft hij wat de sector van de professionele teamsporten in wezen onderscheidt van andere economische sectoren, en legt hij uit waarom deze sector zowel op de productmarkt als op de arbeidsmarkt sterk gereguleerd is. Neale stelt dat twee niet los van elkaar staande kenmerken uniek zijn voor de sportsector in vergelijking met andere economische sectoren:

1. er zijn twee bedrijven (clubs) nodig om het product (de wedstrijd) te kunnen aanbieden, en
2. de sportieve gelijkwaardigheid van beide clubs is bijzonder belangrijk voor de aantrekkelijkheid van het aangeboden product.

In andere sectoren dromen de bedrijven ervan de concurrentie uit te schakelen om een comfortabele monopoliepositie te verwerven. Deze situatie zou echter een nachtmerrie zijn voor de sector van de professionele ploegsporten. Immers, het meest wezenlijke en ook het meest attractieve kenmerk van de sport is precies het competitie-element en de spanning omtrent het resultaat van de wedstrijd of het kampioen-

schap. Eén team kan geen wedstrijd spelen, er is een waardige tegenstander nodig; ook kan een competitie tussen ploegen die onvoldoende aan elkaar gewaagd zijn, het publiek niet blijven boeien. Een van de grootste bedreigingen voor de sport is bijgevolg de concentratie van te veel spelerstalent in één of enkele grote clubs, zodat de winnaar van een wedstrijd vooraf bekend is of halfweg het sportseizoen het aantal kandidaten voor de titel tot twee of drie clubs gereduceerd is. De meeste resterende wedstrijden zijn dan niet langer relevant voor de titelstrijd, zodat de publieke belangstelling afneemt. Deze specifieke kenmerken van de sector van de professionele ploegsporten zouden een voldoende voorwaarde zijn om zowel de product- als de arbeidsmarkt te reguleren.

Clubs zijn niet vrij te beslissen wanneer er wordt gespeeld, waar er wordt gespeeld, hoe vaak en tegen wie. Nieuwe clubs zijn ook niet altijd vrij om zomaar tot de markt toe te treden of hun eigen vestigingsplaats te kiezen. In dit verband wordt gewaagd van een "natuurlijk monopolie". Tegen de regulering van de productmarkt is in Europa nooit veel protest gerezen, wellicht omdat iedereen wel inziet dat een willekeurige opeenvolging van wedstrijden minder tot de publieke verbeelding spreekt dan een goed geordende competitie, waardoor aan elke individuele wedstrijd een belangrijke meerwaarde wordt toegekend. Niettemin heeft deze gang van zaken in de Verenigde Staten heel wat problemen opgeleverd met de antitrustwetgeving, waarbij vooral de beperking van het aantal clubs dat tot de "major leagues" wordt toegelaten, onder vuur lag.

Ook op de arbeidsmarkt van professionele spelers hebben de sportbonden strenge beperkingen opgelegd aan het vrije verkeer van spelers. Aan de clubs werden verregaande eigendomsrechten toegekend op de diensten van hun spelers, die vaak op jeugdige leeftijd een aansluitingskaart tekenden. Dit reserveringssysteem bepaalde dat een speler niet vrij was om aan het einde van zijn contract naar een nieuwe club uit te kijken. Een eindecontractspeler kon enkel van club veranderen indien beide betrokken clubs akkoord gingen over de verschuldigde transfersom. Het verzet tegen dit transfersysteem is er wel altijd geweest, in de VS en in Europa, en dit zowel van de kant van de spelers als van de kant van juristen en economen. Zo pleit Rottenberg (1956) in zijn nog steeds toonaangevende bijdrage voor een volledig vrije spelersmarkt. Hij gaat ervan uit dat winstmaximaliserende clubs zich voldoende bewust zijn van de nadelige gevolgen van een te sterke club in een sport-

competitie; de clubmanagers internaliseren bijgevolg dit negatieve externe effect in hun beslissingen. Zich basierend op het theorema van Coase (1960) bestempelt Rottenberg het transfersysteem overigens als totaal ineffectief om iets aan het competitief evenwicht te wijzigen. De visie van Rottenberg kon nadien op heel wat instemming rekenen vanwege de meest eminente Amerikaanse sporteconomen en onderzoekers als Noll (1974), Scully (1995), Quirk en Fort (1992).

B. De Europese sportclubs als non-profitorganisaties

Een van de grote verschilpunten tussen de professionele sportwereld in de Verenigde Staten en Europa is wellicht dat voor de meeste Europese sportclubs de hypothese van winstmaximalisatie niet erg realistisch is. Sloane (1971) introduceerde de idee dat Europese sportclubs veeleer worden gekarakteriseerd als "utility maximizers". Clubs in Europa tonen in verhouding meer interesse voor het uitbouwen van een winnend team dan louter voor het maken van winst. In België hebben de meeste professionele clubs bijvoorbeeld nog altijd het statuut van een VZW. De aanname van deze hypothese resulteert echter in een andere verdeling van het beschikbare spelerstalent over de clubs en werpt bijgevolg ook een ander licht op de noodzaak van een regulerend optreden door de sportliga.

We trachten een en ander te verduidelijken aan de hand van een eenvoudig model met twee clubs, waarbij club x de rijke club is in een grote stad en club y de kleine club in een bescheiden gemeente. We stellen hierbij dat de jaarlijkse kosten van een club enkel bestaan uit de spelerskosten, waarbij l het aantal spelerstalenten voorstelt en w de kosten (of het loon) per spelerstalent. De jaarlijkse clubopbrengsten R blijken volgens de meeste empirische studies vooral afhankelijk te zijn van twee variabelen (zie Cairns e.a., 1986).

Enerzijds gaat er een sterke positieve invloed uit van de grootte van de lokale markt van de club (m). Die vormt de rekruteringsbasis voor het aantrekken van toeschouwers en jeugdspelers. Clubs in grote steden en dichtbevolkte agglomeraties genieten hier een groot voordeel ten opzichte van kleine gemeenten, hoewel ook de lokale populariteit van de sport hierbij een belangrijke rol speelt. Hoewel de loketontvangsten in de professionele sportwereld thans slechts een klein percentage vormen van de totale ontvangsten van een club, blijken niettemin alle andere

ontvangsten zoals tv-rechten, "business seats", sponsoring en merchandising uiteindelijk sterk gecorreleerd te zijn met de loketontvangsten (zie Szymanski en Smith, 1997).

Anderzijds heeft het winpercentage een significante positieve invloed op het aantal toeschouwers en de totale ontvangsten van een club. Supporters houden van winnende ploegen, hoewel hierbij om evidente redenen wordt verondersteld dat het effect van het winpercentage afnemende meeropbrengsten vertoont. Gesteld dat de enige manier om het winpercentage op te drijven het aantrekken van meer spelerstalent is, dan kan het winpercentage in de opbrengstenfunctie eenvoudig worden vervangen door het aantal spelerstalenten (l). De kosten en de ontvangsten zien er voor elke club dus uit als volgt:

$$C = w \cdot l \quad (1)$$

$$R = R(m, l) \quad dR/dm > 0 \quad dR/dl > 0 \quad d(dR/dl)/dl < 0 \quad (2)$$

Uitgaande van de hypothese dat een club enkel geïnteresseerd is in het maximaliseren van het winpercentage onder de restrictie van een kostendekkende uitbating ($R=C$), kan men eenvoudig inzien dat de vraagcurve naar spelerstalent de curve van de gemiddelde opbrengsten (R/l) is en niet die van de marginale opbrengsten zoals bij winstmaximalisatie. Een club besteedt immers al haar opbrengsten aan de werving van spelerstalent: zij werft spelers totdat de dalende gemiddelde opbrengsten gelijk zijn aan de kosten van een spelerstalent ($R/l = w$).

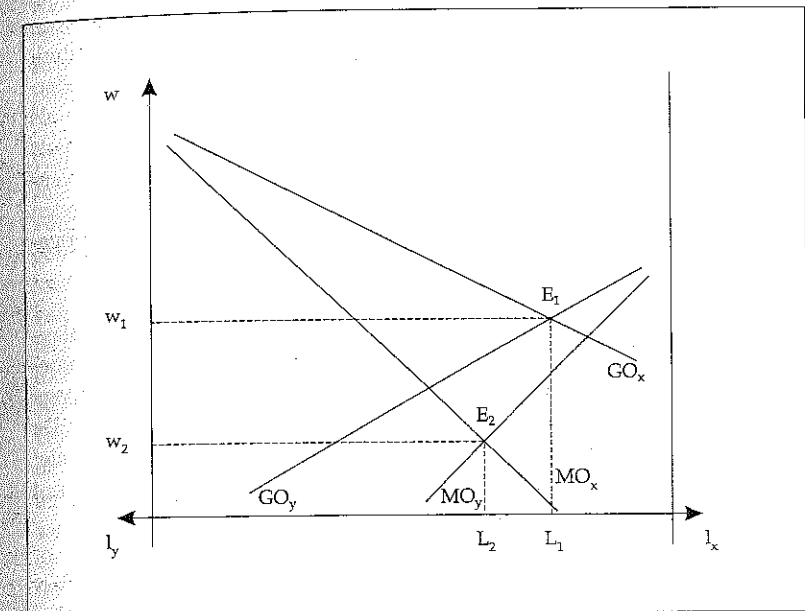
Bij een gegeven en constant aanbod van spelerstalent en een vrije spelersmarkt zal het evenwicht tussen het aanbod en de vraag, van de grote en de kleine club, worden bereikt waar:

$$R_x/l_x = R_y/l_y = w \quad (3)$$

Dit marktevenwicht resulteert echter in een ongelijkere verdeling van spelerstalent dan in het winstmaximaliserend scenario. Daarenboven zal ook de grotere vraag naar spelerstalent door een nutsmaximerende club tot gevolg hebben dat de eenheidskosten van een talent, en dus de spelerssalarissen, hoger zullen zijn. Een en ander kan worden verduidelijkt in figuur 1, waarbij de gemiddelde en de marginale opbrengsten-curve lineair zijn verondersteld en enkel in niveau, en dus niet in

helling, verschillen voor de grote en de kleine club. De vergelijking van het evenwichtspunt E_1 in het nutsmaximaliserende scenario met E_2 in het winstmaximaliserende scenario leert dat de verdeling van spelerstalent over de clubs (nog) ongelijker is en dus mogelijk de sportieve competitie te fel scheeftrekt.

Figuur 1. Nutsmaximalisatie versus winstmaximalisatie.



Op basis hiervan kan dus wel worden gesteld dat een regulering van de spelersmarkt door de sportbond verantwoord lijkt. Een bijkomend argument voor deze regulering is dat evenwichtspunt E_1 voor de sportliga niet (Pareto-)optimaal is en een verlies aan inkomsten voor beide clubs samen impliceert. Dit welvaartsverlies wordt aangegeven door de gearceerde driehoek in figuur 1. Daarenboven is het niet ondenkbaar dat in evenwichtspunt E_1 , en de daarbij horende verdeling van spelerstalent l_1 , de marginale opbrengsten van de grote club negatief zijn geworden (zie Késenne, 1996). Dit doet zich voor wanneer de grote club een zodanig speloverwicht heeft bereikt dat de publieke belangstelling terugloopt en de club haar ontvangsten ziet dalen. Dit zou dan betekenen dat een ingrijpen van de liga om tot een herverdeling van spelerstalent

te komen niet alleen de ontvangsten van de kleine club verhoogt maar ook die van de grote club.

2. Opbrengstendeling als alternatief voor het transfersysteem

Nutsmaximerende sportclubs, met een sterk verschillend potentieel om spelers en toeschouwers aan te trekken, vormen een potentiële bedreiging voor de sportieve competitie tussen grote en kleine clubs. Onder tussentijd is ook duidelijk geworden, zowel op basis van theoretisch als van empirisch onderzoek, dat het transfersysteem aan deze situatie niets verandert. Indien men van oordeel is dat een evenwichtiger sportcompetitie nodig is, dan dient onderzocht of er andere (legale) maatregelen kunnen worden getroffen die een correctie aanbrengen aan deze ongelijke verdeling van spelerstalent.

De "major leagues" in de Verenigde Staten kennen onder meer de "player draft". Dat is een systeem waarbij de minst goed gerangschikte ploegen de eerste keuze krijgen bij het selecteren van de "rookies", de jonge sterspelers uit de universitaire competities of de "minor leagues". De meeste sporteconomen zijn echter van oordeel dat ook dit systeem niet in staat is enige fundamentele wijziging in de verdeling van spelerstalent aan te brengen (zie Quirk en Fort, 1992).

Naast de "player draft" duiken in de economische literatuur twee alternatieve reguleringen op waarvan de meeste economen meer heil verwachten. Het betreft hier "revenue sharing" en "salary caps". Beide systemen zijn in de VS al ingeburgerd in de "major league"-sporten, maar waren nagenoeg onbekend in de binnenlandse competities in Europa. De European Champions League kent wel een ingebouwd systeem van verdeling van sponsorgelden en tv-rechten tussen de deelnemende clubs. Na het verdwijnen van het transfersysteem, dat in feite ook een herverdelingssysteem is, krijgen deze alternatieven ook meer aandacht in de Europese landen.

Hierbij wordt in eerste instantie aan "revenue sharing" gedacht, eerder dan aan "salary caps". De reden ligt voor de hand als men bedenkt dat Europese clubs minder in winsten geïnteresseerd zijn en "salary caps" in de Amerikaanse clubs vooral bedoeld zijn om het salarisopbod in

toom te houden teneinde een redelijke winstmarge voor de eigenaars te garanderen. Daartegenover staat dat economisch onderzoek in de VS enigszins verrassend tot de conclusie komt dat "revenue sharing", althans in theorie, geen effect zou hebben op de verdeling van spelerstalent tussen clubs. Zoals Fort en Quirk (1995) schrijven in een recent overzichtsartikel in de *Journal of Economic Literature*:

"The problem of maintaining financial viability for teams located in weak-drawing markets is a major one for sport leagues. The analysis here argues that an enforceable salary cap is the only one of the cross-subsidisation schemes currently in use that can be expected to accomplish this while improving competitive balance in a league."

Waarom dan toch onze hoop stellen op "revenue sharing"? "Revenue sharing" houdt in dat clubs in een liga hun ontvangsten herverdelen volgens bepaalde verdeelsleutels die door de sportbonden worden vastgelegd. Het gaat hier uiteraard niet over een fifty-fifty-verdeling; dat zou immers voor de clubs alle incentives wegnemen om iets aan de kwaliteit van hun product te doen. Zowel loketontvangsten, sponsoring als tv-rechten kunnen voor herverdeling in aanmerking komen. In "American football" bijvoorbeeld gaat 40% van de loketontvangsten van een wedstrijd naar de bezoekende club en worden de nationale tv-rechten gelijk verdeeld over alle clubs in de liga. Andere "major league"-sporten in de VS kennen minder ingrijpende herverdelingsmechanismen. Sommige auteurs zoals El-Hodiri en Quirk (1971) en Quirk en Fort (1992) tonen aan dat, onder bepaalde hypothesen, "revenue sharing" geen effect heeft op het sportieve evenwicht in de competitie indien clubs enkel geïnteresseerd zijn in het maken van winst. Andere auteurs zoals Atkinson, Stanley en Tschirhart (1988) en Marburger (1997) hebben echter aangetoond dat "revenue sharing" bij winstmaximalisatie wel degelijk een effect heeft op de verdeling van het spelerstalent tussen clubs; zij gaan daarbij uit van een meer algemene opbrengstfunctie dan El-Hodiri en Quirk (1971). Het empirisch onderzoek in de VS blijkt inderdaad te bevestigen dat er een mogelijk verband bestaat tussen de mate waarin de ontvangsten worden herverdeeld en het sportieve evenwicht in de competitie (zie Vrooman, 1995). Nergens blijkt de competitie bijvoorbeeld spannender dan in "American football" met zijn doorgedreven herverdelingssysteem, hoewel moet worden gewaarschuwd voor het vergelijken van sterk verschillende sporten als basket, hockey, football en baseball.

Er is meer eensgezindheid over het effect van een herverdeling van ontvangsten op de spelerssalarissen. Het gemiddelde niveau van de spelerssalarissen zal door een systeem van "revenue sharing" worden verlaagd. Dit is eenvoudig te verklaren door de daling van de vraag naar spelerstalent; immers, een club die de aankoop van een speler overweegt maar de meerontvangsten op basis van de prestaties van die speler moet delen met andere clubs, zal daardoor minder geneigd zijn deze speler effectief aan te werven.

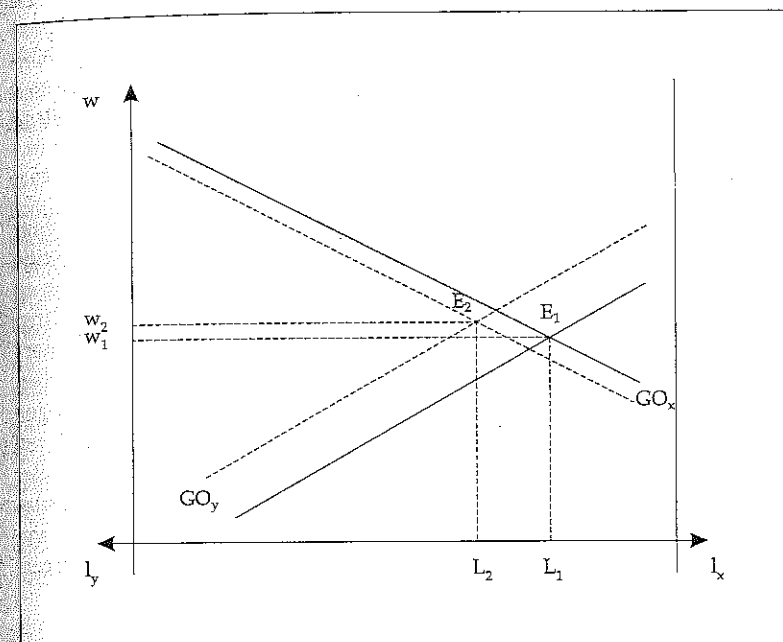
Een belangrijker vraag voor de Europese sportsector is de vraag naar de effectiviteit van "revenue sharing" voor de verbetering van het sportieve evenwicht indien clubs non-profitorganisaties zijn. In het geval dat clubs niet alleen in winst geïnteresseerd zijn, maar ook trachten zoveel mogelijk spelerstalent te werven rekening houdend met hun budgettaire beperkingen of met een redelijke winstmarge, blijkt "revenue sharing" wel positieve effecten te hebben op de verdeling van het spelerstalent (zie Késenne, 1996).

Dit kan eenvoudig grafisch worden aangetoond, vertrekkend van het vereenvoudigd tweeclubmodel in paragraaf 1. Een redelijke herverdeling van ontvangsten zal tot gevolg hebben dat voor beide clubs de curven van hun gemiddelde opbrengsten naar rechts verschuiven, zoals afgebeeld in figuur 2. Voor de grote club x betekent dit immers een verlaging van de gemiddelde ontvangsten, voor de kleine club y een verhoging van de gemiddelde ontvangsten. Het gevolg is een duidelijke verbetering in de verdeling van spelerstalent, van punt L_1 naar punt L_2 . Dit resultaat zou erop kunnen wijzen dat ook Amerikaanse sportclubs niet enkel in winst geïnteresseerd zijn, maar, naast een redelijke winstmarge, ook oog hebben voor het uitbouwen van een team dat zoveel mogelijk wedstrijden wint.

In tegenstelling tot de situatie met winstmaximaliserende clubs is het niet evident wat er met de spelerswedden gebeurt als een herverdeling van clubontvangsten wordt doorgevoerd. Uit de grafische analyse blijkt dat op het eerste gezicht af te hangen van de mate waarin de curven van de gemiddelde ontvangsten opschuiven. Het lijkt evident dat die verschuiving voor de kleine club sterker zal zijn dan voor de grote, omdat de grote club over meer spelerstalent beschikt dan de kleine en de gemiddelde ontvangsten gelijk zijn aan de ontvangsten per spelerstalent. Het gevolg is dat de spelerswedden zullen verhogen van w_1 naar w_2 zoals figuur 2 toont. Deze salarisverhogingen zullen echter, bij een

verdere herverdeling van ontvangsten, niet blijven optreden. Het salarisniveau of de kosten van één spelerstalent bereiken hun maximum in het punt waar de marginale opbrengstencurven elkaar snijden (zie figuur 1). In dit Pareto-optimum zijn de gezamenlijke ontvangsten van beide clubs immers maximaal en dus, bij een constant arbeidsaanbod, ook de gemiddelde ontvangsten die in het marktevenwicht precies gelijk zijn aan de kosten van één spelerstalent.

Figuur 2. Opbrengstendeling en de verdeling van spelerstalent.



Naast een evenwichtiger en spannender sportcompetitie blijkt een systeem van "revenue sharing" ook nog andere voordelen op te leveren. Op basis van zijn empirisch onderzoek toont Scully (1995) aan dat er ook een positief verband kan worden gevonden tussen de mate waarin de clubontvangsten worden herverdeeld en de verdeling van spelerssalarissen. Met name de directe relatie tussen de betaling van een speler en zijn individuele bijdrage tot de clubontvangsten wordt doorbroken naarmate de inkomsten meer worden herverdeeld tussen grote en kleine clubs.

“Revenue sharing” blijkt dus over goede kaarten te beschikken om de voordelen van het afgeschafte transfersysteem te behouden zonder opgescheept te zitten met al de nadelen en de juridische problemen.

Het verzet tegen deze herverdeling van ontvangsten komt uiteraard van de grote clubs. Zij lijken op het eerste gezicht inderdaad de verliezers in het spel te zijn. In België is hun verzet enigszins begrijpelijk tegen de achtergrond van de oprukkende Europese eenmaking, waardoor ook voor het voetbal de Europese markt steeds belangrijker wordt. Ploegen als Anderlecht en Club Brugge zijn op twee terreinen actief, in de nationale competitie, waar zij de grote jongens zijn, en in de Europese competities, waar zij tot de kleintjes behoren tegenover de rijke buitenlands clubs als Milaan of Barcelona. Een herverdeling van ontvangsten in België betekent voor hen een nivellering naar beneden, zodat ze in Europees verband niet meer meetellen.

Voor een evenwichtiger Belgische competitie zou een herverdeling echter een goede zaak zijn, zeker indien de scheeftrekking van de competitie in België al zover gevorderd zou zijn dat vele toeschouwers afhaken en de publieke belangstelling terugloopt wegens een gebrek aan spanning. Dit is trouwens de verklaring die de invloedrijke “NBA commissioner” David Stern geeft voor de lege stadions in het Belgisch voetbal. Indien meer toeschouwers naar het voetbal komen kijken omdat meer ploegen tot het einde van het seizoen in de running blijven voor de titel van landskampioen, dan zou een herverdeling van ontvangsten niet minder maar meer ontvangsten kunnen opleveren voor de Belgische topclubs. De minderontvangsten van de herverdeling zouden wel eens gecompenseerd kunnen worden door de meerontvangsten via een grotere publieke belangstelling (zie Késenne, 1996).

Een ander voordeel is dat in deze omstandigheden de topploegen ook waardige tegenstanders ontmoeten in de Belgische competitie, hetgeen als training voor de Europese wedstrijden tegen de grote teams niet onbelangrijk blijkt te zijn. Men krijgt wel eens de indruk dat Anderlecht en Brugge met hun dure spelers gewoon indommelen in de slappe Belgische competitie. Het getuigt hoe dan ook van een gebrek aan consequentie dat Anderlecht en Club Brugge geen graten zien in de herverdeling, die in de European Champions League in hun voordeel is ingebouwd, maar wild steigeren als op nationaal niveau van een herverdeling gewag wordt gemaakt. Nochtans halen in België precies

de grote clubs veel voordeel uit het verdwijnen van de transferbetalingen, aangezien het transfersysteem onrechtstreeks fungeerde als een verdelingsmechanisme ten voordele van de kleine clubs.

De oorzaak van vele problemen en tegenstrijdigheden is o.i. terug te voeren tot de tweesiachtige situatie waarin het voetbal in Europa is terechtgekomen. Het voetbal bevindt zich in de overgangsfase waarin ook de politiek van Europese eenmaking zich bevindt. De ruime Europese markt ligt thans wijd open voor goederen en diensten, kapitaal en arbeid, ook voor de professionele sport. In de schoot van de UEFA moeten zo vlug mogelijk een aantal belangrijke knopen worden doorgehakt. De tijd is wellicht rijp om te starten met een volwaardige “European Major Soccer League”. Hierbij zouden enkel de professionele topclubs van de verschillende Europese landen, geselecteerd op basis van een aantal criteria, tegen elkaar in het strijdperk treden in een volwaardige Europese competitie. Zij verdwijnen dan ook uit de nationale competities, die de “minor leagues” worden, althans met hun eerste ploeg. De polarisering die de sport in de Verenigde Staten kenmerkt, gekoppeld aan een sterke mediatisering, zal ook in Europa werkelijkheid worden. Voor het Belgische “minor league”-voetbal zal er weinig ruimte voor echte professionalisering overblijven. Dit doet niets af aan het feit dat zowel in de “major” als in de “minor leagues” herverdelingssystemen moeten worden ingebouwd om de spanning in de competitie te garanderen. De Europese topclubs zullen ook meer en meer evolueren naar zuiver commercieel ingestelde ondernemingen met duidelijke winstooymerken vanwege de investeerders. Op dat ogenblik zullen ook “salary caps” opduiken als een van de maatregelen om de kruissubsidiëring tussen kleine en grote clubs te organiseren, maar dat is een ander verhaal.

Conclusie

Het lijkt er steeds meer op dat het Bosman-arrest een belangrijk keerpunt en ook een mijlpaal is geweest in de groeiende professionalisering van de Europese sportwereld. Het Europese Hof in Luxemburg had er wellicht beter aan gedaan om in zijn arrest – zoals de advocaten van Bosman overigens hadden gevraagd – een overgangperiode te bepalen, die de clubs en de bonden in staat zou stellen het transfersysteem geleidelijk te laten uitdoven. Het verdwijnen van het transfersysteem hoeft de sport

echter geenszins blijvende schade toe te brengen. Er zijn immers voldoende alternatieve regelingen, zoals een opbrengstendeling tussen clubs, die de sport beter dienen dan het illegale transfersysteem. Dezelfde argumenten die voor het behoud van het transfersysteem worden aangedragen, gelden immers evenzeer voor de introductie van een systeem van opbrengstendeling. Alleen is er het grote voordeel dat dit laatste niet alleen legaal is, maar dat het ook, in tegenstelling tot het transfersysteem, effectief is om het sportieve evenwicht tussen grote en kleine clubs veilig te stellen.

Bibliografie

- ATKINSON, S., L. STANLEY en J. TSCHIRHART (1988), "Revenue sharing as an incentive in an agency problem: an example from the National Football League", *RAND Journal of Economics*, vol. 19, nr. 1.
- BLANPAIN, R. (1996), *De Bosman Case*, Leuven, Peeters, 389 blz.
- CAIRNS, J., N. JENNETT en P. SLOANE (1986), "The Economics of Professional Team Sports: A Survey of Theory and Evidence", *Journal of Economic Studies*, nr. 13, blz. 1.
- COASE, R. (1960) "The Problem of Social Cost", *The Journal of Law and Economics*, 3.
- EL-HODIRI, M. en J. QUIRK (1971), "An Economic Model of a Professional Sports League", *Journal of Political Economy*, 79.
- FORT, R. en J. QUIRK (1995), "Cross-subsidization, Incentives and Outcomes in Professional Team Sports Leagues", *Journal of Economic Literature*, XXXIII.
- KÉSENNE, S. (1996), "League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs", *European Journal for Sport Management*, vol. 2, nr. 2.
- KÉSENNE, S. (1997), "Het Einde van de Transfermarkt", *Trends Review*, nr. 1.
- MARBURGER, D.R. (1997), "Gate Revenue Sharing and Luxury Taxes in Professional Sports", *Contemporary Economic Policy*, vol. XV, april.
- NEALE, W.C. (1964), "The Peculiar Economics of Professional Sports", *Quarterly Journal of Economics*, 78, 1.
- NOLL, R.G., ed. (1974), *Government and the Sport Business*, Washington, The Brookings Institution.
- QUIRK, J. en R.D. FORT (1992), *Pay Dirt: the business of professional team sports*, Princeton University Press.
- ROTTENBERG, S. (1956), "The Baseball Players' Labor Market", *Journal of Political Economy*, 64.
- SCULLY, G.W. (1995), *The Market Structure of Sports*, Chicago University Press.
- SLOANE, P. (1971), "The Economics of Professional Football: The Football Club as a Utility Maximiser", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 17, nr. 2.

SZYMANSKI, S. en R. SMITH (1997), "The English Football Industry: Profit, Performance and Industrial Structure", *International Review of Applied Economics*, 11/1.

VROOMAN, J. (1995), "A General Theory of Professional Sports Leagues", *Southern Economic Journal*, nr. 61/4.

Abstract

Revenue Sharing and Market Regulation in Professional Team Sports

Since the so-called Bosman case and the abolition of the transfer system in Europe the industry of professional team sports needs an alternative system to regulate the labour market for players in order to guarantee a reasonable competitive balance among the clubs in a league. After a discussion of the main arguments in favour of league regulation, it is shown that in a nonprofit win-maximizing scenario a revenue sharing arrangement can improve the distribution of playing talents between big and small clubs.

Met m'n
Club 001 - kaart
trek ik erop uit.
In alle vrijheid.

Club 001-Rekening. Voor 16-24 jarigen.

ASLKE

Bankier waar ik best mee opschiet