

## **Christiane Eisenberg**

### **Das Business der FIFA**

#### Einleitung

Die Fédération Internationale de Football Association, abgekürzt FIFA, wurde 1904 von einigen Fußballfunktionären aus Frankreich, Belgien, den Niederlanden, der Schweiz, Spanien, Dänemark, Schweden und Deutschland gegründet. Sie wollten die Interpretation der aus dem Englischen übersetzten Regeln vereinheitlichen und ein großes europäisches Turnier organisieren. Als dieses Turnier im Jahr 1930, also nach einem Vierteljahrhundert, endlich zustande kam, zählte die FIFA bereits Mitglieder in aller Welt, so dass der Wettbewerb von Anfang an als "World Cup" firmierte. Wenn der Ausrichter Uruguay sich nicht bereit erklärte hätte, ein angemessenes Stadion zu bauen und die Reisekosten für die teilnehmenden Mannschaften zu übernehmen, hätte dieser Schritt aber wohl noch länger auf sich warten lassen. Denn die FIFA war gerade pleite. Sie hatte ihr in Aktien angelegtes Verbandsvermögen in der Weltwirtschaftskrise verloren. Ein Benefizspiel reichte allerdings aus, um den alten Stand wieder herzustellen. Sehr bedeutend war dieses Vermögen also nicht gewesen. Kein Wunder, denn im grauen Alltag finanzierte sich die FIFA in den ersten Jahrzehnten ihres Bestehens ausschließlich aus den Beiträgen der ihr angeschlossenen nationalen Fußballverbände und aus deren Abgaben für internationale Spiele. Da kam einiges, aber keine Reichtümer zusammen.

Die anteiligen Einnahmen aus den Eintrittsgeldern des World Cup veränderten die Finanzlage der FIFA zum Besseren, und so wurden mithilfe dieser Gelder eine repräsentative Etage in der Zürcher Bahnhofstraße angemietet, ein hauptamtlicher Generalsekretär eingestellt und Schiedsrichterkurse in Europa und Übersee finanziert. Große Sprünge konnte die FIFA aber immer noch nicht machen, zumal der Zweite Weltkrieg die Sequenz der Weltmeisterschaften - und damit auch den Fluss der Einnahmen - unterbrach. Als "Business" verstanden die Aktivisten, in der Mehrzahl in der Wolle gewaschene Amateure, ihre Organisation ohnehin nicht.

Auf eine grundsätzlich neue Basis wurden die FIFA-Finzen erst Mitte der 1970er Jahre gestellt, nachdem der brasilianische Unternehmer João Havelange das Präsidentenamt übernommen hatte. Havelange stellte in großem Maße professionelles Personal ein und machte die FIFA zu einem weltweit operierenden Unternehmen. Das erforderliche Kapital beschaffte er zunächst über Sponsoring-Verträge mit Coca Cola, Adidas und anderen Firmen, später auch mithilfe FIFA-eigener Merchandising-Aktivitäten. Seit den 1980er Jahren ergaben sich schließlich aus dem Verkauf von TV-Rechten für den World Cup unerwartet hohe Profite, und daraus resultierte eine außerordentliche Dynamik der Unternehmensaktivitäten. Der Weltfußballverband hat sich seitdem auch als Fußball-Unternehmen zu einem "global player" entwickelt.

Diese Funktionserweiterung eines Sportverbandes ist erklärungsbedürftig, und so möchte ich Ihnen im folgenden Antworten auf drei naheliegende Fragen geben:

- Unter welchen Umständen ist die FIFA zu einem Unternehmen geworden?
- Was sind die besonderen Merkmale dieses Unternehmens? Und was ist eigentlich das Unternehmensziel?
- Welche politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen benötigt das FIFA-Business, um zu florieren?

### 1. Vom Verband zum Unternehmen

Um den entscheidenden Schritt vom Fußball-Verband zum Fußball-Unternehmen nachzuvollziehen, muss man sich zunächst die Mitgliederentwicklung näher ansehen. Schon in der Zwischenkriegszeit schlossen sich der FIFA Fußballverbände aus Staaten in aller Welt an, und daraus erwuchs bei einigen Funktionären eine globale Orientierung. Insbesondere der Präsident Jules Rimet und sein Generalsekretär Ivo Schricker unternahmen beträchtliche Anstrengungen, um den globalen Anspruch der FIFA zu untermauern. Sie erreichten nicht nur, dass die Südamerikaner, die immer wieder Opposition gegen die europäische Hegemonie im Weltfußball machten, bei der Stange blieben. Sie bemühten sich auch erfolgreich um eine Verbreiterung der Mitgliederbasis in Afrika und Asien.

Eine wirklich globale Repräsentanz konnte die FIFA jedoch erst nach dem Zweiten Weltkrieg erreichen. Die entscheidende weltpolitische Voraussetzung dafür war die Dekolonisierung in Afrika und Asien. Aus mehr als hundert ehemaligen

Kolonien, Teiltterritorien und vielfältigen anderen politischen Gemeinwesen wurden nun in rascher Abfolge unabhängige Nationalstaaten, die alle nach einem ähnlichen Muster konstruiert waren: Sie beanspruchten Souveränität in einem abgegrenzten Territorium, für das sie Gesetze erließen; sie gaben sich eine Währung, organisierten Postdienste, eine Polizei und eine Armee. Und sie bemühten sich um die Aufnahme in internationale Organisationen, um sich der Weltstaa-  
tengesellschaft als Gleiche unter Gleichen zu präsentieren. Eine dieser internationalen Organisationen war die FIFA.

Mitglied in der FIFA zu werden, war für die jungen Staaten nicht nur ein erstrebenswertes, sondern auch ein realistisches Ziel. Denn die Organisation hatte vergleichsweise großzügige Aufnahmekriterien. Während die UNO erst im Jahr 1960 eine "Declaration on the Granting of Independence to Colonial Countries and Peoples" verabschiedete, nahm der Weltfußballverband schon seit dem Ersten Weltkrieg auch Kolonien auf - sofern das "Mutterland" das Gesuch befürwortete und einen entsprechenden Antrag stellte; lediglich das Stimmrecht blieb diesen "affiliated associations" verwehrt. Nach der politischen Verselbständigung konnte ein junger Staat daher umgehend zum Vollmitglied erhoben werden. Zu denjenigen, die von der Regelung profitierten, gehörten Kenia, Lesotho, Mauritius, Nigeria, Sudan, Uganda, Zypern, Malaysia, Singapur und Syrien. Insgesamt wuchs die FIFA-Mitgliedschaft bis Mitte der 1960er Jahre um mehr als 100 %, d.h. in dem 20jährigen Zeitraum 1945-64 entwickelte sich der Weltfußballverband doppelt so schnell wie 1904-44, den ersten vierzig Jahren seiner Existenz.

Die durchaus erfreuliche Organisationsentwicklung war aus der Binnensicht der FIFA nicht unproblematisch. Denn sie ging auf Kosten der europäischen Fußballverbände, deren Anteil an der Gesamtmitgliedschaft schon Mitte der 50er Jahre auf 42 Prozent gesunken war. Da in der FIFA von Beginn an nach dem Prinzip "ein Land, eine Stimme" abgestimmt wurde, konnten die Europäer nun jederzeit majorisiert werden.

Diese Situation wussten die südamerikanischen Delegierten, deren Länder in dieser Zeit nicht nur auf dem grünen Rasen den Ton angaben, für sich zu nutzen. Sie organisierten Blockabstimmungen mit den Afrikanern und Asiaten und ließen die Europäer gnadenlos spüren, dass ihnen das Heft aus der Hand genommen worden war. Schließlich wurde im Jahr 1974 ihr Kandidat, der erwähnte Unternehmer Havelange aus Brasilien, mit den Stimmen der Dritten Welt zum FIFA-Präsidenten gewählt - als Nachfolger des Engländers Sir Stanley Rous, einem e-

hemaligen Schulmeister, der sich u.a. durch seine Kolonialherrenattitüde Feinde gemacht hatte. Havelange hatte sich für den Fall seiner Wahl bereit erklärt, eine effektive Fußball-Entwicklungspolitik für die Dritte Welt zu organisieren. Um diesem Ziel näher zu kommen, leitete er die skizzierten Schritte zur Kommerzialisierung des Weltfußballs ein und machte die FIFA zu einem Fußball-Unternehmen.

## 2. Das Business der FIFA

Als Unternehmen verhielt sich die FIFA von Anfang an gewinnorientiert. Sie war, um es salopp zu formulieren, auf Profit aus. Diese Orientierung rief schon bald Kritiker auf den Plan, welche den Weltfußballverband als kapitalistischen Unterhaltungskonzern kritisierten. Durch seine kommerziellen Aktivitäten habe er den internationalen Fußball zum "Milliardenspiel" gemacht und ihn als Lizenz zum Gelddrucken missbraucht – so und ähnlich lauten die Verdikte von Sachbuchautoren und Soziologen, die mit den Methoden des investigativen Journalismus finanzielle Transaktionen von beträchtlichem Ausmaß 'aufdecken' (darunter oftmals solche, die man auch aus den öffentlich zugänglichen Jahresberichten der FIFA erfahren kann). Ist das eine angemessene Charakterisierung?

Auf dem ersten Blick erscheint sie durchaus zutreffend, zumal die unternehmerischen Aktivitäten der FIFA mit der Zeit immer aufwendiger, die Begleiterscheinungen der Kommerzialisierung des Fußballsports immer aufdringlicher wurden. Bei näherem Hinsehen fallen jedoch einige Abweichungen vom unterstellten Handlungsmodell auf.

So gebärdet sich die FIFA in ihrem Geschäftsverhalten zwar durchaus kapitalistisch und akkumuliert Profite, aber ihre Prinzipien der Gewinnverteilung waren (und sind) unorthodox. Anders als bei Aktiengesellschaften werden die Überschüsse nicht nach der Höhe des Kapitaleinsatzes ausgeschüttet. Nutznießer sind vielmehr die Mitglieder, also Fußballverbände in aller Welt, und diese werden gleichmäßig oder nach Bedürftigkeit bedacht. Die FIFA handelt mithin eher wie die Konsumläden der klassischen Arbeiterbewegung, deren Dividenden nicht das finanzielle Engagement, sondern die Mitgliedschaft honorierten, und wäre daher zutreffender als Genossenschaft zu klassifizieren.

Doch auch dieser Vergleich hinkt. Über das genossenschaftliche Prinzip hinausgehend, werden nämlich auch Nichtmitglieder zu Nutznießern der Überschüsse; das ist jedenfalls das erklärte Ziel der Fußball-Entwicklungshilfe, die sich auf Art.

2 der Statuten gründet: "[d]en Association Football in jeder ... Weise zu fördern". Diese über die Mitgliederinteressen hinausgehende Aufgabendefinition ist zugleich die Voraussetzung dafür, dass die FIFA an ihrem Amtssitz Zürich das Schweizer Recht der Gemeinnützigkeit in Anspruch nehmen kann und steuerliche begünstigt wird.

Wenn die FIFA also kein übliches Unternehmen ist - was ist sie dann? Ich denke, man kommt weiter, wenn man sie als eine NGO, also eine Non-Governmental Organisation, zu deutsch: eine Nicht-Regierungsorganisation betrachtet. Diesen Begriff haben die Vereinten Nationen 'erfunden'. Er bezeichnet freiwillige Zusammenschlüsse aller Art, die unabhängig von Regierungen kulturelle, humanitäre und entwicklungspolitische Ziele verfolgen und mit Hilfe von Funktionseliten universale und standardisierbare Wertprinzipien oder Handlungsmuster durchzusetzen versuchen. Einige dieser NGOs, so auch die FIFA, operieren auf internationaler Ebene und greifen Interessenlagen auf, die am Souveränitätsprinzip des Nationalstaats scheitern. Prominente Beispiele hierfür sind das Internationale Rote Kreuz, Greenpeace oder Amnesty International; aber auch die Weltverbände für einzelne Berufe, technische Normen, die Wissenschaften oder den Sport gehören in diese Kategorie. Alle diese Organisationen kooperieren mit nationalen und lokalen gesellschaftlichen Kräften sowie mit anderen internationalen NGOs, mit denen sie sich zum gegenseitigen Vorteil vernetzen und einen Zusammenhalt generieren.

Ein wichtiger Kooperationspartner für internationale NGOs ist auch die UNO mit ihren Unterorganisationen UNESCO und UNICEF. Die UNO ist ihrerseits ebenfalls an Partnern im Politikdialog interessiert, weshalb sie manche NGOs zu ihren Verhandlungen und Konferenzen hinzuzieht. Diese Privilegierung hat seit den 1990er Jahren auch der Weltfußballverband erfahren. Er unterhält Lizenzvereinbarungen mit der UNO, organisiert Sponsorenschaften und Projektpartnerschaften, darunter Initiativen gegen Rassismus, gegen Kinderarbeit bei der Produktion von Fußballen und – in Zusammenarbeit mit der afrikanischen Fußball-Konföderation und der Weltgesundheitsorganisation – eine Kampagne "Kick polio out of Africa". Außerdem finanziert die FIFA SOS-Kinderdörfer und unterstützt sie mit Sportausrüstung.

In der Welt der internationalen NGOs gilt unternehmerisches Handeln als legitimes Mittel, um die materiellen Ressourcen, die Problemlösungskompetenz und die politische Durchsetzungsfähigkeit einer Organisation zu erhöhen. Dass dies

dem Prestige und der moralischen Autorität in der Öffentlichkeit manchmal abträglich ist, wird in Kauf genommen. So auch von der FIFA.

Allerdings unterscheidet sich der Weltfußballverband insofern von anderen NGOs, als er trotz der unternehmerischen Ausrichtung eine Mitgliederorganisation geblieben ist; die meisten anderen erfolgreichen Organisationen auf internationalem Parkett sind nämlich reine Exekutivorgane. Diese Besonderheit ist für die FIFA mittlerweile problematisch geworden, denn in ihrem Etat haben die Einnahmen aus unternehmerischer Tätigkeit einen derartigen Umfang angenommen, dass den Mitgliedsbeiträgen heute nur noch symbolische Bedeutung zukommt. Eine Gegenüberstellung der Einnahmen von UNO und FIFA unterstreicht dies. Bei der UNO, einer hinsichtlich der Mitgliederzahl vergleichbaren Organisation, bringen immerhin 47 Mitglieder etwa 99 % des ordentlichen Haushaltes auf, bei der FIFA hingegen machen die Mitgliedsbeiträge (und die Abgaben der Mitglieder für internationale Matches) mittlerweile weniger als 1 % der Einnahmen aus. Selbst wohlhabende Fußballverbände erhalten heute mehr Geld von der FIFA als sie ihr geben. Infolge dessen und weil es unter den FIFA-Mitgliedern keine Großmacht mit Vetogewalt gibt – das ist ein weiterer Unterschied zur UNO –, verfügt die Zürcher Zentrale mit ihrem professionellen Mitarbeiterstab über eine außerordentliche Machtkonzentration, und die Verbandsdemokratie wird ausgehöhlt; darauf wird zurückzukommen sein.

Auf der anderen Seite ist es ein generelles Merkmal internationaler NGOs, dass sie mehr "von oben nach unten" als "von unten nach oben" operieren; anders könnten sie ihre universalen Werte und einheitlichen Standards nicht durchsetzen. Im Fall der FIFA ist die Machtfülle der Zürcher Zentrale darüber hinaus eine wichtige Voraussetzung für die produktive Nutzung eines weiteren Organisationsvorteils: der Möglichkeit des konzentrierten Mitteleinsatzes. Anders als das ähnlich wohlhabende IOC, das eine Vielzahl von Sportarten zu bedienen hat, braucht die FIFA ja nur den Fußball zu fördern. Und anders als die europäische Fußballkonföderation UEFA, die stets auch den Interessen der großen Vereine Rechnung tragen muss, kann die FIFA ihre Fördermittel ausschließlich den Nationalverbänden zukommen lassen. Dadurch kommen bei guter Kassenlage Finanzspritzen in Höhe von mehreren Millionen Dollar zustande, die, wenn sie gezielt eingesetzt werden, enorme Entwicklungsschübe bewirken können.

### 3. Rahmenbedingungen des Unternehmenserfolgs

Die FIFA ist heute eine der finanzstärksten NGOs überhaupt. Allerdings liegt sie mit ihrer gewachsenen Kapitaldecke durchaus im Trend der Zeit. Denn alle internationalen NGOs zusammen mobilisieren mehr Gelder für entsprechende Projekte als das gesamte UN-System. Auch die quantitative Entwicklung der NGO-Bewegung belegt, dass es sich bei diesen Organisationen um ein Erfolgsmodell handelt. Um 1900, der Entstehungszeit der FIFA, hatte es erst 200 internationale NGOs gegeben. Mit den 1960er Jahren setzte dann eine geradezu rasante ein, so dass die Gesamtzahl am Ende des 20. Jahrhunderts etwa 6.000 betrug. Die FIFA war Teil dieser Entwicklung. Sie entfaltete ihr Wirken als NGO "inmitten dieser weltweiten 'Assoziations-Revolution'", die, wie neuere Forschungen zu den internationalen Beziehungen betonen, "für das späte 20. Jahrhundert mindestens so prägend [war] wie der Aufstieg des Nationalstaates für das späte 19."

Diese Assoziations-Revolution hat mehrere Ursachen. Zunächst einmal war sie eine Reaktion auf den erhöhten Bedarf an privaten Hilfeleistungen, der überall auf der Welt infolge der Reduzierung staatlicher Subventionen aufbrach. Hier schlugen die weltweite Rezession und Finanzkrise der 1980er Jahre durch, die in vielen Ländern zu einem Rückgang der Staatsquote führten. In einigen extrem armen Regionen Afrikas, so in Somalia, Ruanda und Sierra Leone, brach der Staatsapparat und mit ihm jegliche Infrastruktur völlig zusammen. Andere Länder wie z.B. Tansania, Burundi und Zaire wurden durch die übergroße Zahl der Flüchtlinge mit ins Elend gezogen. In den 1990er Jahren machten sich dann die Auswirkungen des Zusammenbruchs der Sowjetunion und ihrer Satellitenstaaten bemerkbar. Auf dem Balkan und anderswo kam es zu Systemzusammenbrüchen, bewaffneten Konflikten, Flüchtlingseleid und anderen Notlagen, und zahlreiche international operierende NGOs sahen sich gefordert. Die FIFA verstand ihre Fußball-Entwicklungshilfe in dieser Situation als flankierenden Beitrag zur Wiederherstellung des gesellschaftlichen Lebens. Sie reagierte zugleich auf das Vakuum, das nach dem Ende des Kalten Krieges durch den allgemeinen Rückgang der öffentlichen Sportförderung entstanden war. Hatte die Sowjetunion in den frühen 1970er Jahren gezielt Trainer und andere Helfer nach Afrika und Asien geschickt, um die jungen Staaten für sich einzunehmen, so war diese Entwicklungshilfe schon vor dem Zusammenbruch der Sowjetunion reduziert und schließlich ganz eingestellt worden.

Aber die Assoziations-Revolution wurde nicht nur durch die übergroße Nachfrage nach Unterstützungsleistungen angestoßen. Sie spiegelt auch einen erweiterten

Aktionsradius der internationalen NGOs wider. Seit Mitte der 70er Jahre ging eine beträchtliche Anzahl von Staaten in den besonders armen Regionen der Welt, aber auch in manchen Schwellenländern Lateinamerikas von Diktaturen zu halbwegs demokratischen Regierungsformen über, so dass sich den Hilfsorganisationen dort neue Tätigkeitsfelder und vor allen Dingen akzeptable Arbeitsbedingungen eröffneten. Sie konnten sich nun frei untereinander austauschen, um ihre Aktivitäten zu koordinieren und Synergieeffekte zu erzielen – ein Rationalisierungsschub, der durch die weltweite Kommunikationsrevolution noch zusätzlich gefördert wurde: Satellitenunterstützte Telefonverbindungen, die Erfindung der Faxmaschine, neuerdings auch E-Mail und Internet haben die Tätigkeit internationaler NGOs enorm erleichtert. Dies um so mehr, als die technischen Neuerungen vor dem Hintergrund verbesserter Bildungsmöglichkeiten auch genutzt wurden. Seit den 1970er/80er Jahren sank die Analphabetenquote beträchtlich, und in manchen lateinamerikanischen, afrikanischen und asiatischen Ländern entstand erstmals eine städtische Mittelschicht. Mit deren engagierter Mitwirkung konnten die Hilfsorganisationen sehr viel besser als zuvor die Bevölkerung im Umland erreichen und auch verstreute Aktivisten dauerhaft einbinden.

Die FIFA ist aber nicht nur ein Trittbrettfahrer dieser veränderten globalen Infrastruktur. Als eine der finanziell besonders mächtigen NGOs hat sie auch aktiv dazu beigetragen, dass die neuen Möglichkeiten genutzt wurden. Der wichtigste Schritt in diese Richtung war die Erneuerung des Mitte der 1970er Jahre angestossenen Entwicklungshilfeprogramms. Während der Schwerpunkt bis dahin auf Schiedsrichter-, Trainer- und sportmedizinische Kurse gelegt worden war, sollte ein neues, 1998 angelaufenes Programm mit dem Namen "GOAL" die Infrastruktur der Mitgliedsverbände verbessern helfen. Der Bau von Verbandshäusern, die Einstellung professioneller Mitarbeiter, der Frauenfußball und die Teilnahme von Mannschaften finanzschwacher Länder an internationalen Turnieren – all das konnte jetzt bezuschusst werden. Auf Dauer soll das GOAL-Projekt dazu beitragen, dass die betr. Fußballverbände internationale Turniere auch selber ausrichten können.

Neu war auch der Modus der Unterstützung. Denn mit dem GOAL-Projekt wurden den Verbänden zum ersten mal direkt Finanzmittel an die Hand gegeben. Jeder nationale Fußballverband, der einen entsprechenden Antrag stellte, konnte in einem Zeitraum von drei Jahren bis zu 1 Mio. Dollar erhalten. Die Herausforderung, auf die sich Havelanges Nachfolger, der derzeitige FIFA-Präsident Joseph S.

Blatter, einließ, bestand darin, dass die sachadäquate Verwendung dieser Direkt-hilfe erst im Nachhinein überprüft werden kann.

Wenn bislang noch keine nennenswerten Beispiele für Missbrauch und Korruption aufgetreten sind und die Erfahrungen mit der neuen Verteilungspolitik überwie-gend positiv sind, ist das ohne Zweifel einer flankierenden Maßnahme im Rah-men des GOAL-Programms zu verdanken: Der Einrichtung eines National Associ-ations Committee im Jahr 1999. Diese FIFA-Kommision gibt Hilfestellung beim Aufbau einer modernen, leistungsfähigen Verbandsverwaltung und beobachtet die Wahlen der Mitgliedsverbände. Und sie interveniert, wenn politische Übergrif-fe der Regierungen erfolgen oder ein Mitgliedsverband aus anderen Gründen in Bedrängnis gerät. Das Mittel dazu sind Inspekteure und Inspektionsreisen nach dem Vorbild der Vereinten Nationen, deren beträchtliche Kosten - ebenso wie das GOAL-Programm insgesamt - aus dem Verkauf der Fernsehrechte für die Welt-meisterschaft finanziert werden. Mithilfe der Inspekteure ist es der FIFA möglich, sich vor Ort ein Bild von der sportpolitischen Situation zu machen, auf pragmati-sche Weise Einfluss zu nehmen und, wenn nötig, Sanktionen oder gar die Sus-pendierung des Verbandes anzudrohen. Da die Regierungen der meisten Länder den Fußball heutzutage als eine prestigeträchtige Sache betrachten, erweisen sich solche Drohungen als durchaus effektiv.

Insgesamt hat sich das National Associations Committee in den ersten fünf Jah-ren seines Bestehens mit Angelegenheiten der Fußballverbände aus 99 Ländern befasst. Dabei handelte es sich mehrheitlich, aber keineswegs ausschließlich um kleinere Staaten in der Dritten Welt und Osteuropa. Die FIFA präsentiert sich damit heute als eine der wenigen, vermutlich die einzige Weltorganisation, die das Strukturproblem demokratischer Großorganisationen in den Griff bekommt, welches darin besteht, dass auf die politische Verfasstheit der Mitglieder kein di-rekter Einfluss genommen werden kann.

### Schluss

Bei einem anderen Strukturproblem, dem der inneren Koalitionsbildung und Fraktionierung, ist die FIFA hingegen von einer Lösung noch weit entfernt. Dieses Problem möchte ich am Schluss meines Beitrags ansprechen. Denn wir haben den befremdlichen Befund, dass ein Unternehmen, das auf seinem Gebiet ein Weltmonopol besitzt, sich immer wieder mit zentrifugalen Tendenzen auseinan-

der zu setzen hat, deren negative Effekte die Abwesenheit starker Konkurrenten mehr als ausgleichen.

Zu denjenigen, die in dieser Hinsicht besondere Probleme bereiten, gehören zunächst die Europäer, die großen Verlierer der skizzierten Umverteilungspolitik. Dabei sind es weniger die Gegensätze zwischen der FIFA als einer Interessenvertretung des Länderfußballs und der UEFA als einer des kommerziellen Vereinsfußballs, die durchschlagen. Es ist vielmehr die generelle Unzufriedenheit mit einer Situation, in der die in Europa anfallenden Gewinne aus dem Verkauf von Fernsehrechten rigoros in arme und entlegene Gegenden der Welt gegeben werden. Dass man dagegen als aufgeklärter und "politisch korrekter" Zeitgenosse gar nichts sagen kann, ohne sich dem Verdacht auszusetzen, man sei ein reaktionärer Rassist, ist meines Erachtens die Haupterklärung für die hierzulande regelmäßig auftretenden Korruptionsvorwürfe gegen die FIFA. Sie sind ein gewissermaßen moralisch verbrämtes "Foul" der UEFA und ihrer Klientel, die gezwungen sind, gute Miene zum bösen Spiel zu machen.

Aber auch die Nutznießer der Umverteilungspolitik sind Troubleshooters. Denn die Dritte Welt ist untereinander vielfältig zerstritten und in ihrem Koalitionsverhalten unberechenbar. Frankophone und Anglophone in Afrika, Moslems und Angehörige anderer Religionen in Asien, junge Demokratien und 'Schurkenstaaten' - die ganze Palette globaler Konflikte schlägt sich nieder.

Diejenige Instanz, die in dieser Situation permanent ausgleichend wirken muss, ist die Zürcher Zentrale der FIFA, die aber, wie erwähnt, wegen ihrer Machtfülle auch ihrerseits Gegenstand von Kritik ist. Havelange und sein Nachfolger im Präsidentenamt seit 1998, Joseph S. Blatter, haben den erforderlichen Balanceakt bislang gemeistert - letzterer nicht zuletzt deshalb, weil er aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit als Technischer Direktor, später dann Generalsekretär der FIFA mit der Implementation der Entwicklungshilfepolitik befasst war und über eine intime Kenntnis der Kräfteverhältnisse an der Basis verfügt. Ob dieser Balanceakt zwischen der Befriedigung partikularer Interessen und der Einheit des Weltfußballs auch seinem Nachfolger gelingen wird, bleibt abzuwarten.