

Håndboldøkonomi.dk – fra forsamlingshus til forretning

Bind 2 - Rapportbind



Rasmus K. Storm
Ulrik Almlund



Danish Institute for Sports Studies

**IDRÆTTENS
ANALYSEINSTITUT**

Titel

Håndboldøkonomi.dk – fra forsamlingshus til forretning

Forfattere

Rasmus K. Storm

Ulrik Almlund

Omslagslayout, grafik og opsætning

Idan & Pixart

Forsidefoto

Viborg vinder DM-guld i 2006 . Foto: Jan Christensen

Tryk

Kopiexperten

Udgave

1. udgave, København, juni 2006

Udgiver

Idrættens Analyseinstitut

Kanonbådsvej 12 A

1437 København K

T: +45 32 66 10 30

F: +45 32 66 10 39

E: idan@idan.dk

W: www.idan.dk

Gengivelse af denne rapport er tilladt med tydelig kildeangivelse.

Rapportens to bind med bilag kan gratis hentes i Idrættens Vidensbank: www.idan.dk. Yderligere eksemplarer af bind 1 kan desuden bestilles i den trykte udgave for 75 kroner pr. eksemplar inklusive moms, mens farveprintede eksemplarer af det mere omfattende bind 2 koster 350 kroner inklusive moms pr. eksemplar. Bestilling ved henvendelse til Idrættens Analyseinstitut.

Forord

Da Idrættens Analyseinstitut (Idan) i etableringsfasen tidligt i 2005 planlagde de fremtidige indsatsområder for instituttets egne analyser, stod det hurtigt klart, at dansk topidræts tiltagende kommercialisering og professionalisering var et af de områder, hvor der kun var begrænset analytisk materiale til rådighed herhjemme. Idan gjorde derfor idrættens rolle i oplevelsesøkonomien til et vigtigt satsningsområde ved siden af instituttets andre opgaver, som bl.a. omfatter formidling af aktuel forskning og styrkelse af den idrætspolitiske debat.

Det stod samtidig klart, at dansk elitehåndbolds lynhurtige opstigen fra foreningsbaseret 'landsbysport' til professionel forretning og den mest populære hjemlige idrætsgren på danske tv-kanaler trængte til en nærmere belysning. Vi satte os derfor for at undersøge udviklingen i perioden fra 1993 til i dag, hvor dansk klubhåndbold på ryggen af bl.a. kvindelandsholdets succes har gennemgået en kraftig udvikling fra at være foreningssport til - i de bedste rækker - at blive professionaliseret, kommercialiseret og ikke mindst medieeksponeret i en sådan grad, at dansk top håndbold nu er en væsentlig ingrediens i det, man kan kalde den 'nye oplevelsesøkonomi'.

Researchperioden begyndte i august 2005. De forgangne måneder har til fulde bekræftet behovet for en dokumentation og analyse af udviklingen. 'Boldene' er nærmest føjet om ørerne på os i undersøgelsesperioden i form af dramatiske økonomiske sammenbrud, stærke konflikter mellem klubber, liga, spillere og forbund, trusler om udbryderligaer og klubudflytninger, juridiske stridigheder, stigende kommunalt engagement i sporten og kontroverser om håndboldens tv-aftaler og kommercielle rettigheder.

Idans ambition med undersøgelsen er at bidrage til debatten om muligheder og trusler for den danske elitehåndbold og klubberne bag og samtidig give et konkret og veldokumenteret eksempel på, hvordan en sportsgren under kraftig kommercialisering udvikler sig. Da udviklingen inden for dansk elitehåndbold ikke tidligere er beskrevet systematisk, tilstræber rapporten også at foretage en erfaringsopsamling, som kan bruges inden for andre dele af sportsverdenen, selv om håndboldens karakteristika på flere områder er særegne i forhold til mere globaliserede sportsgrene som bl.a. fodbold.

Afrapportering af undersøgelsen falder i to bind. Dette bind 2, rapportbindet, udgør undersøgelsens mest omfattende publikation med opstilling af problemfelt, problemstilling, udvidede refleksioner om metode og fremgangsmåde samt detaljerede fremstillinger, analyser og teoretiske vurderinger af undersøgelsens empiriske resultater. Undersøgelsens bind 1, er lettere tilgængelig sammenfatning af bind 2's analyser.

Som udgangspunkt anbefaler vi, at undersøgelsen læses i sin helhed, selv om det sammenfattende bind er udformet, så det kan læses for sig selv. God fornøjelse!

Projektmedarbejder Ulrik Almlund og analytiker Rasmus K. Storm
Direktør Henrik Brandt
Idrættens Analyseinstitut, maj 2006

Indholdsfortegnelse

Forord	3
Indholdsfortegnelse	4
Indledning – en uforudsigelig udvikling.....	8
Problemfelt	8
Succesens oprindelse.....	9
Udviklingen og de økonomiske forhold	10
Problemstilling	12
Operationalisering af problemstilling.....	12
Rapportens opbygning.....	13
Undersøgelsens analytiske ramme.....	14
Hvad konstituerer håndboldøkonomien? – konstruktion af analysefeltet	14
De institutionelle påvirkninger: stat, marked og civilsamfund	15
De institutionelle vekselvirkninger	16
De øgede institutionelle vekselvirkninger mellem markedet og dansk elitehåndbold.....	18
Metode: Empiriske analyser og bæredygtighedsvurderinger.....	21
Analyse af det markedsræssige samspil med elitehåndbolden	21
Professionalisering	21
Kommercialisering.....	21
Medieeksponering	22
Sportslig konkurrence.....	22
Analyse af det offentlige samspil med elitehåndbolden: kommunal involvering	23
Analyse af det civilsamfundsmæssige samspil med elitehåndbolden	24
Vægtning og fokus i de empiriske delanalyser.....	24
Teori: Håndboldøkonomiens branchespecificitet	25
Metoder anvendt i forbindelse med analyserne.....	25
Perspektiver: spørgsmålet om bæredygtighed.....	32
Hvad skal man forstå ved bæredygtighed?	32
Bæredygtighed i håndboldøkonomien	33
Niveauet for bæredygtighedsvurderingerne	34
Teori: Håndboldøkonomiens branchespecificitet	35
Følelsernes økonomi og nedrykningstruslen	35
Sportslige og/eller forretningsmæssige resultater?.....	37
Det sportsøkonomiske resultatproblem	38
Markedsræssig udvikling i dansk elitehåndbold.....	40
Indledning.....	40
Udviklingen sættes i gang.....	40
Professionalisering.....	41
Kontraktforhold	43
Udviklingen i kontrakttyper	43
Køn og kontrakt.....	45
Alder ved underskrivelse af den første kontrakt	46
Alder ved underskrivelse af første fuldtidskontrakt	47

Kontrakttypevandringer	47
Alder og kontrakttype.....	48
Start på håndbold og på elitemæssig karriere	49
Spillernes tidsforbrug.....	50
Tidsforbrug på sportskarrieren.....	50
Kontrakttype og tidsforbrug.....	51
Aldersgrupper og tidsforbrug	52
Hvilke kategorier kan tilskrives stigningen i tidsforbruget til sportslige aktiviteter?.....	52
Tidsforbrug på uddannelse og civilt liv	55
Ferie.....	58
Spillernes tidsforbrug i forhold til andre eliteudøvere.....	58
Opsamling vedrørende professionalisering	60
Kommercialisering	61
Klubøkonomiernes vækst	61
Manglende økonomiske resultater.....	62
Den økonomiske udvikling i forhold til fodbold	65
En følelses økonomi	67
Spillerlønnings	74
Gennemsnitslønnings.....	74
Køn og løn	76
Hvor kommer spillernes indtægter fra?	80
Kontrakttype og løn.....	82
Alder og løn.....	84
Polarisering af spillerlønnings	84
Naturalier	86
Den kapitaliserede værdi af naturalierne	87
Udviklingen i spillerlønnings over tid	87
Hvordan har de forskellige elementer i indtægtsstrukturen udviklet sig?.....	89
Kontrakt og lønstruktur	90
Køn og lønelementernes udvikling.....	90
Alder og lønstruktur.....	91
Udviklingen i naturalieaflønnings	91
Opsamling vedrørende kommercialisering	92
Medieeksponering.....	92
Det overordnede billede	93
Fordeling af eksponering og seertid: vigtigheden af landsdækkende transmissioner.....	95
Udviklingen år for år	96
Hvem får sendetid?.....	99
Dansk klubhåndbold - damehold	101
Dansk klubhåndbold - herrehold.....	103
Medieeksponeringen og den økonomiske udvikling.....	105
Økonomisk polarisering.....	112
Sportslig konkurrence	116
Kompetitiv balance i håndboldøkonomien?	116

Sportslige resultater og klubbernes økonomi.....	124
Opsamling vedrørende markedsmæssig udvikling	130
Kommunal involvering i elitehåndbold	132
Indledning.....	132
Klubbernes opfattelse af kommunernes involvering	133
Kommunale sponsorater i dansk elitehåndbold	135
Kommunale investeringer i opvisningsanlæg for elitehåndbolden.....	136
Kommunal deltagelse i redningsplaner.....	137
Opsamling vedr. elitehåndboldens vekselvirkning med den kommunale sektor.....	138
Civilsamfundet i håndboldøkonomien	139
Tilskuerinteressen	139
Medlemsudvikling.....	140
Den frivillige indsats	141
Håndboldens uformelle økonomi	142
DHF's rolle som regulerende myndighed i håndboldøkonomien.....	145
Opsamling vedrørende civilsamfundet i håndboldøkonomien.....	146
Empiriske konklusioner: Hvilken udvikling har håndboldøkonomien gennemgået?	147
Håndboldøkonomiens branchespecificitet	147
Markedsmæssig udvikling	148
Strukturelle polariseringstendenser	149
Den håndboldøkonomiske variant af den sportsøkonomiske resultatcirkel.....	149
Den blinde sportsøkonomiske plet og klubbernes adfærd	150
Kommunal involvering.....	152
Kommunal hjælp i krisesituationer	152
Civilsamfund.....	153
Den uformelle økonomi.....	153
DHF's regulerende rolle	153
Bæredygtighedsvurderinger – perspektiver og fremtiden.....	154
Indledning.....	154
Er udviklingen i dansk håndboldøkonomi bæredygtig?.....	154
Stigende professionalisering af spillernes forhold	155
Stigende professionalisering af klubbernes administrative organisering.....	156
Stigende generel interesse fra tilskuere, seere og tv	157
Høj økonomisk vækst.....	158
Stigende kommunalt engagement	158
Fortsat frivillig opbakning.....	159
Stagneret medlemstilvækst	160
Polarisering i medieeksponeringen samt klubbernes sportslige styrke	160
Manglende tegn på generel positiv udvikling i klubbernes økonomi	164
Polarisering af spillerlønnene	169
Håndboldøkonomiens ensidige finansieringskilde og den usikre mediefremtid	170
Anvendt litteratur	178
Bilag 1: Kontraktspillere i dansk håndbold anno 2005	181
Samlet svarprocent, nationalitet og repræsentativitet	181

Køn.....	184
Alder.....	184
Aldersgrupper	184
Bilag 2: Top 50 håndboldtransmissioner efter seertal.....	186

Indledning – en uforudsigelig udvikling

”Vi er nok nået til det økonomiske niveau, vi realistisk kan komme op på. Hvis vi skal vokse, skal vi til at tage penge fra fodbolden, og det bliver svært. Man må sætte sine mål realistisk. Det nytter ikke noget at sige, at vi skal være det nye Manchester United eller det nye Kiel. Dertil er Danmark for lille (...). I damehåndbold er det selvfølgelig anderledes. Der er Danmark i høj grad økonomisk ledende. Det har været stigende de sidste 4-5 år. Men nu fornemmer jeg, at damehåndboldens økonomi er stagnerende, selvom enkelte klubber som Slagelse nok kan vokse sig større.”

Ovenstående blev sagt under et interview i 2001 med en klubleder fra en af Danmarks førende håndboldklubber i forbindelse med en større undersøgelse af kontrakthåndboldspillernes vilkår.¹ Udtalelsen er interessant, fordi den indeholder en på daværende tidspunkt fremtidig vurdering af de økonomiske udviklingsmuligheder for dansk elitehåndbold. Selvom den i 2001 forekom realistisk har virkeligheden på mange måder vist sig mere radikal og uforudsigelig. Økonomien i dansk håndbold har nemlig siden været i imponerende vækst med en udvikling, der har konsekvenser på flere niveauer i den traditionelle danske foreningssport. Samtidig tyder meget på, at udviklingen ikke vil stagnere, selvom det næsten ikke er til at tro.

Herom handler denne rapport, og herom drejer centrale problemstillinger som danske klubledere, centrale aktører og spillerne i dansk håndbold - altså håndboldbranchen som helhed - berøres af og må forholde sig til. Rapportens ambition er at afdække og perspektivere disse problemstillinger gennem en analyse og vurdering af udviklingen.

Problemfelt

Dansk håndbold synes aldrig at have stået stærkere. Både på mediesiden, sportsligt og målt på tilskuerinteresse peger tallene opad.

På mediesiden er håndbold meget kraftigt eksponeret på tv. Idans egne opgørelser viser, at dansk klubhåndbold har haft en eksponeringsvækst på over 1500 procent på danske tv-kanaler siden 1993. Siden 1997 har dansk klubhåndbold endvidere været eksponeret på de danske tv-kanaler i samme udstrækning som dansk klubfodbold.

Sportsligt har danske klubhold heller aldrig stået stærkere. Slagelse DT og Viborg HK har med finalesejre i kvindernes Champions League i henholdsvis 2004/05 og 2006 markeret sig som verdens bedste klubhold.² På herresiden gik Kolding IF i 2002 helt til semifinalen i samme turnering efter sejre over en række internationalt anerkendte hold, f.eks. Portland San Antonio fra Spanien.

¹ Nielsen, Nielsen, Christensen og Storm 2002.

² Slagelses finalesejr over Kometal Skopje i 2005 markerede også en dansk seerrekord, hvad angår transmission af klub-håndboldkampe. 964.500 danskere fulgte ifølge TV 2's seermålinger den sidste finalekamp fra Skopje på tv-skærmene. Til sammenligning blev det Internationale Melodi Grand Prix 2005 set af 1.394.000 danske seere (kilde: www.slagelsefh.dk). Det kan nævnes, at den danske mesterskabsfinale mellem Slagelse FH og Aalborg DH samme år blev set af 947.000 seere (Kilde: Sponsor & Sport Analyse/Idan).

På landsholdsplan leverer både dame- og herreholdet samt de respektive ungdoms- og ynglinge-landshold samtidig meget flotte resultater³, og aldrig har man set så mange danske spillere på verdensklasseniveau som bærende stamspillere på tophold i de bedste europæiske ligaer.⁴

Den stigende sportslige kvalitet viser sig også i den stigende tilskuermæssige interesse for sporten. I sæsonen 2004/05 lykkedes det at trække i gennemsnit 1.200 tilskuere pr. kamp til herrekampene og næsten 1.700 tilskuere til damekampene i håndboldligaerne. Dette er foreløbig rekord med Ålborg DH som største enkeltsucces med over 4.000 tilskuere på lægterne til alle hjemmekampe i grundspillet.⁵

Ydermere viste en undersøgelse gennemført som en del af MMI's⁶ Sponsorbarometer i 2005, at:

- 35 procent af danskerne interesserer sig meget eller rigtigt meget for håndbold.
- 42 procent af danskerne har et meget positivt totalindtryk af håndbold.
- 41 procent af danskerne nævner håndbold som en af de tre idrætsgrene, de interesserer sig mest for.

Tallene vidner om det tag, den danske nationalsport nummer to har i den danske befolkning.

Succesens oprindelse

Umiddelbart kan den positive udvikling spores tilbage til 1993, da den daværende damelands-træner, Ulrik Wilbek, ledte de danske kvinder til sportslig triumf. Ved VM i Norge blev sølvmedaljerne hjemtaget efter knebent nederlag til Tyskland foran næsten 2 mio. tv-seere.⁷ Her blev grunden lagt til en hidtil uset sportslig fremgang, der har givet en imponerende medaljerække på især damesiden med blandt andet tre olympiske titler i træk, men også udmøntet sig i succes for herrerne med flere internationale medaljer.

Siden 1993 er der parallelt med landsholdenes succes sket en rivende udvikling i de hjemlige håndboldforeninger. Mange klubber har fået smag for succesen og har siden udviklet sig i stadig mere kommerzialiseret og professionel retning (jf. Bach 2004: 76f). Konkret kommer dette til udtryk gennem foreningernes ansættelse af administrativt personale, ligesom de eliteorienterede aktiviteter i mange klubber er blevet udskilt som egentlige selskaber (enkelte er også børs-noterede) med et stærkt stigende antal kontraktspillere til følge.⁸

³ Senest vandt det danske ungdomslandshold VM for herreungdomslandshold ved den 28. august 2005 at besejre Serbien/Montenegro 40-35, ligesom det danske herrelandshold vandt bronze ved EM i Schweiz den 5. februar 2006.

⁴ Her tænkes eksempelvis på: Joakim Boldsen, Lars Christiansen og Søren Stryger fra den tyske topklub Flensburg Handewitt, Lars Krogh Jeppesen fra den spanske topklub Barcelona samt Claus Møller Jacobsen fra Ciudad Real, Kasper Hvidt og Lars Jørgensen fra Portland San Antonio (Spanien). På damesiden er rigtig mange af de hjemlige topspillere blandt de bedste i verden, og senest vandt Katrine Fruelund og Lene Rantala i 2006 nationale mesterskaber med deres klubhold i henholdsvis Tyskland og Norge.

⁵ Kilde: www.dhf.dk & www.df-h.dk.

⁶ MMI er et norsk analysebureau, der samarbejder med danske parter på sponsorområdet. Herunder 7lap, hvor de angivne tal er rekvireret.

⁷ Det nøjagtige seertal var: 1.960.000.

⁸ Mere herom senere i denne undersøgelse.

Målet for klubberne er selvsagt mesterskaber, først nationale og på længere sigt også internationale. Midlerne er udvikling af håndbolden som en salgbar underholdningsvare med, hvad dertil hører af drama, salg af merchandise og identifikationsmuligheder for fans, således at en øget økonomisk omsætning kan danne grundlag for løbende højnelse af niveauet gennem investeringer i kontraktansatte spillerstabe, forbedret organisering og bedre sportslige resultater. Der lægges med andre ord vægt på, at sporten også er et show, der skal sælges.

Tendensen er bestemt ikke enestående for håndbold. Også andre sportsgrene i Danmark har gennemgået lignende udviklinger. Fodbold er det førende eksempel med fuldtids-professionalisme og en omfattende administrativ stab i praktisk talt alle klubber i Superligaen. Ishockey er et andet eksempel på en af de sportsgrene herhjemme, der også har formået at forvandle sporten til en professionel underholdningsvare (jf. Kulturministeriet 2004).

Udviklingen og de økonomiske forhold

Men udviklingen inden for elitehåndbold er ikke kun historien om succes og stigende omsætningskurver i foreningerne. Allerede i kølvandet på de første internationale succeser for det danske kvindelandshold begyndte økonomien at løbe løbsk for nogle af de klubber, der forsøgte sig med en stigende grad af professionalisering, elitesatsninger og et mere gennemført underholdningskoncept.

Selvom det er en gængs opfattelse, at vejen til succes primært skal findes gennem stigende sponsorindtægter og en professionalisering af foreningernes elitearbejde, tyder meget på, at eliteklubbernes indtræden på det kommercielle marked også er et eksempel på 'risky business' (jf. Bøje & Eichberg 1993). Gennem årene har man således set konkurer eller store økonomiske problemer blandt førende danske håndboldklubber med en kraftig nedjustering af de sportslige ambitioner eller decideret degradering til de lavere rækker til følge.

Et af de kendte eksempler er den traditionsrige Virum-Sorgenfri Håndboldklub, der efter at have vundet det danske mesterskab på herresiden i 1997 (damerne blev nummer seks det år) allerede året efter gerådede ud i økonomiske problemer og efter flere år på kanten af økonomisk sammenbrud blev begæret konkurs af spillertruppen i 2002 og senere tvangsnedrykket. HK ROAR (Roskilde), Randers, Helsingør og senest Aalborg DH er andre eksempler på klubber, som flere gange har balanceret på randen til økonomisk konkurs. Eksemplerne viser, hvor vanskeligt det har været for klubberne at bedrive elitesport, når de kommercielle aspekter i stigende grad kommer i højsædet.

Allerede i bogen 'Idrættens Tredje Vej - om idrætten i Kulturpolitikken' fra 1993 skrev forfatterne:

"Hvad angår idrættens økonomi er det kendetegnende, at det i hovedsagen er de idrætsforeninger, som er 'hoppet med på vognen' – er begyndt at dyrke markedet og markedets terminologi – der kan påstås ikke at fungere, økonomisk set." (Bøje & Eichberg 1993: 193)

Nyere opgørelser af fodbold understreger, at denne tendens også findes i dag. Regnskabsmæssige gennemgange foretaget af Deloitte & Touche i 2003 viser eksempelvis, at flertallet af de børsnoterede selskaber kører med betydelige underskud, ligesom mere end halvdelen af landets 84 professionelle sportsklubber havde underskud på daværende tidspunkt. Opgørelser foretaget af Jesper Jørgensen i bogen "Professionel Fodbold" (Magnussen og Storm 2005) viser endvidere, at det alene var pga. Brøndby IF og FC Københavns høje økonomiske soliditet, at superliga-klubberne i sæsonen 2004/05 tilsammen havde et overskud på 6 mio. kroner før salg af spillere.⁹

Udgivelsen af Kulturministeriets rapport 'Professionelle sportsvirksomheder - anbefalinger til god ledelse' fra 2004 skrevet af Arne Buch (GOG A/S), Flemming Østergaard (PARKEN Sport og Entertainment A/S), Jesper Jørgensen (Deloitte), Bjarne Riis (Riis Cycling A/S) og Lars Krarup (borgmester i Herning) kan ligeledes ses som reaktion og tegn på de negative udviklingstendenser i dansk sportsøkonomi.

Meget tyder altså på, at kommercialiseringen af dansk sport ikke entydigt er en succeshistorie, men også handler om at undgå en række faldgruber, hvilket stiller nye og skærpede krav til klubbernes ekspertise og økonomiske kapacitet. Jo bedre klubberne bliver sportsligt, jo mere skærpes konkurrencen og dermed minimumskravene til, hvor dygtige klubberne skal være forretningsmæssigt. Hertil kommer, at kampen om sponsorerne forøges - antallet af sponsormidler er ikke uendeligt - ligesom der hele tiden stilles større krav om modydelse. *"(...) tildelingen [er, red.] mindre vilkårlig: mindre mæcenvirksomhed, mere "value for money" – og større afhængighed."* (Bøje & Eichberg 1993: 190)

Konkurrencen inden for topidræt stiller altså krav om professionalisering af elitearbejdet, markedsføringen og sponsorplejen samt træningen mv. på den ene side, mens det samtidig på den anden side synes klart, at det bliver stadig mere vanskeligt at sikre det fornødne indtægtsgrundlag for aktiviteterne.

Bøje og Eichbergs (1993) påpegning af problemerne i udviklingsprocessen er interessant, fordi den netop fremsættes i den periode, hvor dansk håndbold internationalt set begynder at opnå topresultater, men samtidigt begynder at opleve konkurser og økonomiske problemer blandt klubberne med de største resultatmæssige ambitioner.

Den positive sportslige udvikling synes altså at gå hånd i hånd med, at de traditionelt amatørorienterede foreninger begynder at kommercialisere og professionalisere eliteindsatsen med henblik på at styrke grundlaget for at nå og blive på toppen. Samtidig viser det sig vanskeligt at drive håndbold på forretningsmæssige vilkår.

Nogle klubber kører simpelthen af sporet undervejs i forsøget i takt med, at de i stigende udstrækning lader markedets rationaler herske. Spørgsmålet er derfor, om der populært sagt er en pris at betale for det høje sportslige niveau? Er det i bund og grund muligt at opbygge en bære-

⁹ Fratrækkes disse to klubber i regnskabet kommer de øvrige klubber således ud med et samlet underskud på minus 41 mio. kr. før salg af spillere.

dygtig forretningsbaseret håndboldsport på grundlag af en traditionel foreningsidræt? Ser vi en vækstbølge, der er tæt på at bryde, eller er der trods alt bedring i sigte, så forretningen på længere sigt kan løbe rundt? Og på hvilket grundlag hviler den i så fald?

Det er de centrale spørgsmål for denne analyse af udviklingen i dansk håndbold, der primært har fokus på dens økonomiske dimension.

Problemstilling

På denne baggrund er nedenstående undersøgelsesspørgsmål opstillet:

Hvilken udviklingsproces har dansk håndboldøkonomi gennemgået fra 1993 – 2005, og i hvilken udstrækning er udviklingen bæredygtig?

Der lægges altså op til en analyse af udviklingen med udgangspunkt i de skitserede økonomiske problemstillinger i dansk elitehåndbold med henblik på en vurdering af bæredygtigheden af den forløbne proces.

Operationalisering af problemstilling

For at angribe den opstillede problemstilling på grundig vis foretages en række operationelle greb, der sammen bidrager til en besvarelse af den opstillede problemstilling. Disse greb anviser undersøgelsens fremgangsmåde og metode, og i det nedenstående vil vi gennemgå, hvorledes der gås fra problem til analyse og videre til konklusioner og perspektiveringer.

Helt konkret foretages en operationalisering af problemstillingen ved at opstille tre undersøgelsesspørgsmål, der alle må besvares for at give en udførlig behandling af problemstillingen.

Disse er:

1. Hvad konstituerer dansk håndboldøkonomi? (teoretisk-analytisk spørgsmål)
2. Hvilken udviklingsproces har håndboldøkonomien gennemgået? (empirisk-analytisk spørgsmål)
3. Er udviklingen bæredygtig? (analytisk-perspektiverende spørgsmål)

Det første spørgsmål tager udgangspunkt i den opfattelse, at en beskrivelse, analyse og vurdering af udviklingen i dansk håndboldøkonomi kun kan foretages gennem etableringen af en analytisk-teoretisk forståelsesramme. En nuanceret forståelse af udviklingen kan med andre ord kun etableres på baggrund af en forståelse af omdrejningspunktet for problemfelt og problemstilling. Oversat i analytiske termer handler det om at forstå, hvad der konstituerer dansk håndboldøkonomi; altså hvad man kan forstå ved fænomenet (analysegenstanden).

Det andet undersøgelsesspørgsmål ligger i forlængelse af ovenstående empiriske spørgsmål og danner dermed udgangspunktet for undersøgelsens empiriske analyse. Ud fra spørgsmålet gen-

nemgår og analyserer vi udviklingen i dansk håndboldøkonomi under anvendelse af såvel kvantitative og kvalitative metoder.

Det tredje spørgsmål søger med udgangspunkt i en operationalisering og tilpasning af bæredygtighedsbegrebet at vurdere og perspektivere udviklingen på baggrund af resultaterne fra den empiriske analyse, dvs. behandlingen af det andet spørgsmål.

Rapportens opbygning

De kommende kapitler er struktureret efter undersøgelsesspørgsmålene: Først konstrueres undersøgelsens analytiske ramme med henblik på en besvarelse af det første undersøgelsesspørgsmål.

Derefter beskrives de metodiske fremgangsmåder, der følges i forbindelse med de empiriske analyser, samt hvordan bæredygtigheden af udviklingen vurderes.

I rapportens efterfølgende kapitler foretages de empiriske analyser med henblik på at besvare det andet undersøgelsesspørgsmål, og endelig, i rapportens sidste kapitel, foretages vurderingerne af bæredygtigheden, dvs. en besvarelse af det tredje undersøgelsesspørgsmål.

Undersøgelsens analytiske ramme

Det er den gennemgående antagelse i denne undersøgelse, at dansk håndboldøkonomi, dens udvikling og bæredygtigheden heraf kun kan analyseres gennem en belysning af de logikker, specificiteter og rationaler, som præger den. Kun via en nuanceret forståelse af håndboldøkonomiens institutionelle sammensætning og dens særlige karakteristika kan udviklingen analyseres og perspektiveres tilfredsstillende (jf. Nielsen 2005: 14).

For at leve op til dette udgangspunkt må vi nærmere beskrive og forstå, hvad håndboldøkonomien som socialt fænomen er for en størrelse. Vi må med andre ord begrebsliggøre og konstruere analysegenstanden (jf. Bourdieu & Wacquant 2004: 206ff).

Hensigtsmæssigheden i denne tilgang viser sig ved, at der derved åbnes overordnede analytisk-forståelsesmæssige og mere konkrete muligheder. Dels medvirker spørgsmålet således til at skabe den analytiske ramme (hvad konstituerer håndboldøkonomien i teoretisk forstand), og dels giver spørgsmålet mulighed for at fremanalysere de empiriske hovedelementer, som dansk håndboldøkonomi historisk og aktuelt består af (de ben, som økonomien hviler på historisk og aktuelt). Dermed fremdrages de centrale elementer, der bør fokuseres på i analysen af udviklingen. Samtidig gives en retningslinje, der dels kan styre fremgangsmåden i undersøgelsen og dels bibringe analysen de særlige (teoretiske) forhold, der karakteriserer fænomenet, og som resultaterne skal tolkes i lyset af.

Konstruktionen af analyserammen – dvs. besvarelsen af første undersøgelsesspørgsmål – er dermed forudsætningen for gennemførelsen af den empiriske analyse af udviklingen, behandlingen af det andet undersøgelsesspørgsmål, der igen er forudsætningen for vurderingen af bæredygtigheden af denne, behandlingen af det tredje undersøgelsesspørgsmål).

I det nedenstående afsnit vil vi derfor konstruere håndboldøkonomiens konstituerende elementer. Den teoretiske inspiration til dette arbejde er hentet fra flere sider. Dels er den institutionelle teori, som den formuleres af Nielsen (2005) grundlag, og dels er den såkaldte 'tredjesektor teori', som den formuleres af Pestoff (1996), inspirationskilde.

Hvad konstituerer håndboldøkonomien? – konstruktion af analysefeltet

Dansk elitehåndbolds udvikling mod mere markedsrelaterede tilstande - til en egentlig økonomi - er som nævnt sket under prægning af en række samfundsmæssige rationaler, der til forskellig tid har øvet varierende grader af indflydelse på udviklingen.

Derved skal forstås, at dansk håndboldøkonomi populært sagt får sin form som følge af en mere generel udvikling i dansk elitehåndbold, hvor de traditionelle foreningsformer og -normer, der tidligere prægede elitehåndbolden herhjemme, i større og større udstrækning erstattes af forretningsmæssige rationaler. Samtidig er det dog også klart, at de 'traditionelle' foreningskarakteristika stadig er en del af håndboldøkonomien, ligesom det er indlysende, at det offentlige via lovgivning og indirekte eller direkte økonomisk støtte ligeledes spiller en rolle.

Efter vores mening bevirker dette, at man må forstå dansk håndboldøkonomi som en form for 'blandingsøkonomi', der er sammensat af både traditionelle foreningslogikker, forretningsmæssige rationaler og offentlig påvirkning med varierende vægte set over tid. Betragter man samtidig disse logikker som institutionelle størrelser, træder genstanden for undersøgelsen frem og bliver empirisk analyserbar.

De institutionelle påvirkninger: stat, marked og civilsamfund

På baggrund af denne forståelsesmæssige tilgang vil vi betegne dansk håndboldøkonomi som en sammensat samfundsmæssig institution, der er resultatet af en udviklingsproces, hvor elitehåndbolden udvikler sig hen mod at blive en egentlig 'økonomi' under påvirkning af en række institutionelle rationaler med markedet som det aktuelt mest fremtrædende.

Institutionelt forstået kan disse rationaler, der tilsammen konstituerer dansk elitehåndbold, efter vores mening i udgangspunktet kategoriseres under de almindelige samfundsvidenskabelige overskrifter: 'stat', 'marked' og 'civilsamfund', der i den såkaldte 'tredjesektorteori' betegnes som grundlæggende samfundsmæssige sektorer eller - oversat til vores forståelsesramme - institutioner¹⁰ (jf. Pestoff 1996: 18f).

Opstillet i modelform kan dansk elitehåndbold konstrueres som illustreret:



Figur 1: Dansk elitehåndbolds institutionelle opbygning

Det fremgår af modellen, at dansk elitehåndbold først og fremmest er defineret ved en række samfundsmæssige institutionelle logikker, der i samspil og under varierende påvirkning til forskellige tider udgør dens kerne. Pilene, der peger ind mod midten, illustrerer dette.

Eksempelvis regulerer og udvikler Dansk Håndbold Forbund (DHF), der i sin rene form kan betragtes som en civilsamfundsinstitution, elitehåndbolden gennem forskrifter, reglementer, direktiver og øvrige administrative påvirkninger. Et andet eksempel er klubberne, der med frivillighed og engagement leverer gratis arbejdskraft til elitehåndbolden.

¹⁰ I denne undersøgelse vil vi benytte 'sektor-begrebet' synonymt med 'institutionsbegrebet'. At der teoretisk set er forskel på en 'institution' og en 'sektor' skal vi ikke drøfte nærmere i denne forbindelse.

Markedet, typisk i form af sponsorer, påvirker med penge, mens staten eller kommunerne påvirker rammerne for sportsudøvelsen på flere niveauer. Enten i form af etablering af anlæg, udbetaling af offentlige tilskud, direkte sponsorater (i form af markedsføringsaftaler o. lign.) eller generel understøttelse gennem vedtagne politikker og love (folkeoplysningsloven, tips- og lotto-loven, eliteidrætsloven, herunder Team Danmark eller kommunale politikker og særordninger, jf. Bøje og Eichberg 1994: 65ff, Pestoff 1996: 21).

I videre forstand mener vi desuden, at dansk elitehåndbold er defineret ved: frivillighed, amatørisme, kommerialisering, professionalisme samt statslig og kommunal involvering, der er strømninger, som til forskellig tid yder varierende grader af indflydelse på udviklingen, men som aktuelt har fået en markant mere fremtrædende plads i forhold til dansk elitehåndbold.¹¹

Desuden er dansk elitehåndbold grundet dens internationale sportslige succes kraftigt medieeksponeret på nationalt tv og særegen derved, at den - ikke overraskende - præges af sportslig konkurrence, som er kernen i de aktiviteter, som håndboldøkonomien drejer om. Sidstnævnte er et karaktertræk, der medfører særlige institutionelle forhold og konsekvenser. Det vender vi nærmere tilbage til.

De institutionelle vekselvirkninger

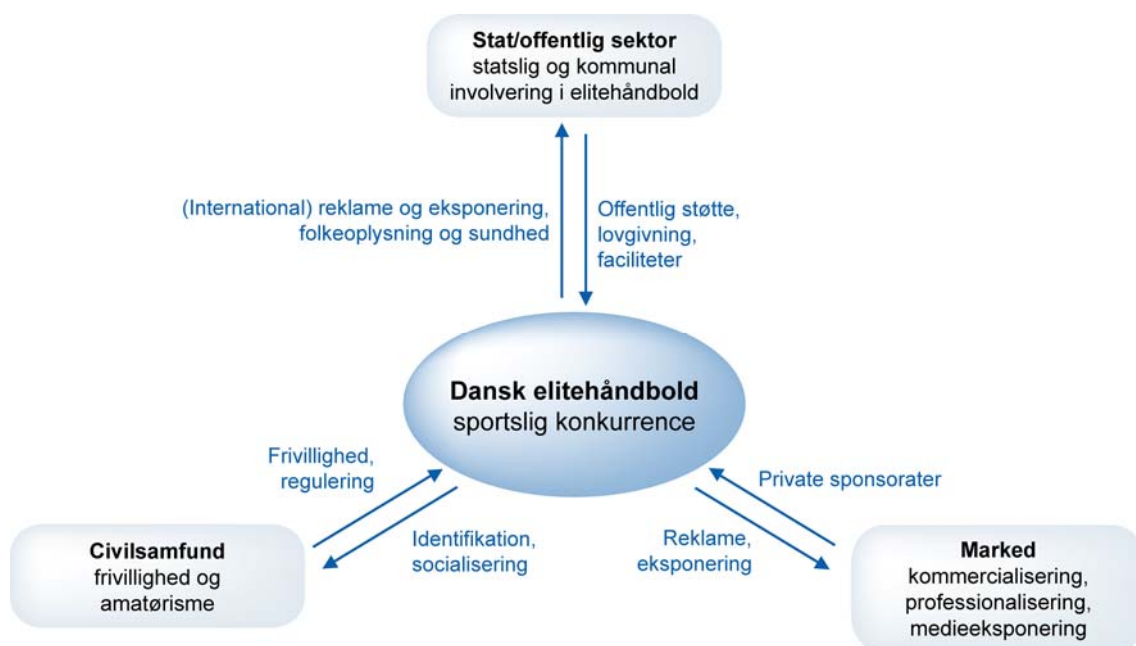
Vi finder det også vigtigt at understrege, at der i den analytiske ramme for denne undersøgelse må indgå det forhold, at de sportslige og de øvrige samfundsmæssige rationaler påvirker hinanden gensidigt, fordi de forskellige institutionelle sektorer i modellen populært sagt tilbyder hinanden 'ydelser'. Dette kan illustreres ved nogle tilføjelser til modellen:

Hvad angår den civilsamfundsmæssige dimension tilbyder de frivillige, eksempelvis ledere, trænere og medlemmer, ydelser til en klub mod at få et tilhørsforhold i form af en identifikationsmulighed som netop træner, leder eller medlem i den pågældende klub.

Tilsvarende yder nogle kommuner støtte til elitehåndbolden, enten i form af tilskud jf. folkeoplysningsloven (eksempelvis lokale- og aktivitetstilskud med henblik på at give borgere adgang til folkeoplysende og sundhedsmæssige aktiviteter) eller mere direkte i form af en markedsføringsaftale mod at få sat byen på Danmarkskortet.¹² Hertil kommer det statslige niveau, hvor Team Danmark eksempelvis leverer ydelser til elitehåndbolden mod en international eksponering og reklame for Danmark ved slutrunder o. lign.

¹¹ Udpegningen og placeringen af underoverskrifterne 'kommerialisering', 'professionalisering' og 'medieeksponering' under markedsoverskriften skal ikke forstås således, at en institutionel logik, eksempelvis 'professionalisering', ikke kan optræde i relationen mellem dansk elitehåndbold og den statslige/offentlige sektor eller civilsamfundet. F.eks. kommer der også krav om et minimum af professionalisering fra DHF's og statens side til gengæld for støtte af forskellig slags (fra eksempelvis Team Danmark) eller optagelse i Danmarks-turneringen (DHF). Blot er pointen i denne sammenhæng, at da fokus i denne undersøgelse er på de institutionelle vekselvirkninger mellem markedet og dansk elitehåndbold, er disse detaljer i behandlingen af problemstillingen udeladt i denne sammenhæng.

¹² Forholdet mellem Roskilde og Slagelse DT er udtryk for dette (jf. også Kulturministeriet 2003: 34).



Figur 2: Dansk elitehåndbolds institutionelle vekselvirkninger med omverdenen

Ser vi på de markeds-mæssige aktører, sponsorerne, til højre i modellen, betaler de for medieeksponeringen gennem sporten. Modsat giver klubberne plads til reklame i form af logoer på spillernes tøj eller bander på banen til gengæld. Provenuet fra sponsorerne investeres i spillermateriale, administration, drift mm., der skaber de sportslige resultater, øger medieeksponeringen og igen trækker flere sponsorer til med større omsætning som resultat.

Udviklingen i dansk elitehåndbold er altså set i forhold til denne dimension af modellen drevet frem af et samspil mellem det sportslige og markedet med effekter, der også rækker ind i de øvrige sektors engagement.

En kommune kan eksempelvis - på baggrund af udviklingen, eller ud fra et ønske om at påvirke den - se en nytteværdi i at indgå en markedsføringsaftale med en lokal eliteklub, der har opnået gode sportslige resultater og dermed giver god eksponering i den skrevne presse og på tv.

Når en kommune, som eksempelvis Roskilde eller Høje-Taastrup, tilbyder offentlige sponsor-kroner for at tiltrække Anja Andersens koncept - opbygget omkring Slagelses 'Dream Team' - til deres respektive byer, er dette i analytisk forstand en form for feedback til dansk elitehåndbold (forstået som institution). 'Dansk elitehåndbold' (forstået som institution eller socialt fænomen) ændrer dermed karakter gennem den vekselvirkning, som opstår mellem institutionen Slagelse 'Dream Team'/Anja Andersen og de involverede kommuner.¹³

¹³ I efteråret 2005 og vinteren 2005/2006 kørte en større sag mellem Roskilde Håndbold og Slagelse Dream Team angående et sportsligt samarbejde. I Roskilde var der politisk opbakning til samarbejdet, der blandt andet omfattede et kommunalt sponsorat. Under sagen bød flere kommuner blandt andet Høje-Taastrup og de kommende politiske repræsentanter fra den nye Slagelse Storkommune sig til med tilbud om bedre halfaciliteter end dem, som den nuværende Slagelse Kommune stiller til rådighed. Spillet om Slagelse Dream Team er interessant, fordi det viser, hvordan samspillet mellem dansk elitehåndbold og den kommunale sektor har udviklet sig som følge af dansk elitehåndbolds udvikling og større plads i mediebilledet.

Sådanne vekselvirkninger, der også kan opstå mellem elitehåndbolden og de øvrige institutionelle sektorer i modellen, driver udviklingen i dansk elitehåndbold frem.

De øgede institutionelle vekselvirkninger mellem markedet og dansk elitehåndbold

Som beskrevet i indledningen har dansk elitehåndbold gennem de senere år udviklet sig på en måde, der oversat til vores analyseramme kan beskrives som en forskydning mod 'øst' i modellen (figur 2): Der sker en øget vekselvirkning¹⁴ mellem markedet og dansk elitehåndbold.

Det øgede aktivitetsniveau har i den forstand gjort dansk elitehåndbold til et egentligt markedsfænomen, hvor civilsamfundets rolle nedtones eller ændrer karakter, samtidig med at markedets betydning øges. Blandt andet bliver spillernes traditionelle civilsamfundsbase relationer til klubberne baseret på gensidig nytte og sociale bånd erstattet af overenskomster og kontrakter udformet efter systemrelaterede styringsrationaler (jf. Cohen & Arato 1994, Nørager 1993).

Samtidig skaber elitehåndboldens karakter af markedsfænomen nye samspilsformer med det offentlige, dvs. staten og kommunerne. Det sker eksempelvis ved, at klubberne må give myndigheder for kommunale tilskud eller betale leje for anvendelsen af offentlige anlæg, fordi klubberne i stigende udstrækning får karakter af at være egentlige erhvervsvirksomheder, der ikke må støttes direkte af kommuner (blandt andet på grund af kommunalfuldmagtsreglerne, se Mathiasen og Halgreen 2005).

Set i forhold til det statslige niveau nedtones støtten, da de bedste danske elitehåndboldspillere ikke længere er direkte omfattet af Team Danmarks støtteapparat, når de som professionelle er ansatte i kommercielle virksomheder.¹⁵

Oversat til vores institutionelle forståelsesramme er der teoretisk set tale om en ny institutionel tilstand i dansk elitehåndbold. Mens vekselvirkningsforholdet til civilsamfundet og den offentlige sektor nedtones og ændrer karakter, styrkes forholdet til markedet, hvorved en egentlig håndboldøkonomi så at sige tager sin form. Der sker en form for 'destillering' af dansk elitehåndbold forstået på den måde, at dansk håndboldøkonomi på den ene side får sin form som følge af det øgede vekselvirkningsforhold med markedet - hvorved dansk elitehåndbold ændrer karakter til 'håndboldøkonomi' - men på den anden side stadig er en del af dansk elitehåndbold.

¹⁴ Vi vil i den resterende del af rapporten enten tale om et øget vekselvirkningsforhold eller et øget samspil mellem de institutionelle sektorer. Dette er en synonym anvendelse af begreberne.

¹⁵ Det er naturligvis klart, at der på trods af de kommercialiserede tilstande stadig sker varierende former for offentlig subsidiering af håndboldøkonomien i form af indirekte støtte, eksempelvis til klubbernes ungdoms- og talentarbejde, der via folkeoplysningsloven er støtteberettiget. Dette giver selvsagt en form for indirekte tilskud til klubbernes 'produktionsapparat', i dette tilfælde spillerne. I forhold til det statslige niveau er det dog klart, at de professionelle spillere og dermed indirekte klubberne i stigende udstrækning vil blive holdt uden for statens støtteforanstaltninger. I forbindelse med revideringen af eliteidrætsloven, vedtaget i Folketinget d. 20. april 2004, blev det således præciseret, "(...) at den del af idrætten, der primært har karakter af egentlig erhvervsvirksomhed, fortsat ikke skal støttes. Da stadig flere idrætsgrene får et præg af erhvervsvirksomhed – enten på klubniveau eller på individuelt – skal Team Danmark til stadighed aktivt foretage en grænsedragning, således at hverken den direkte eller indirekte støtte kommer til at tjene egentlig erhvervsvirksomhed". For en nærmere diskussion af eliteloven og de professionelle forhold se Storm 2005.

Ud over de mest markedsdækkede dele af dansk elitehåndbold, som vi altså vil kalde 'håndboldøkonomien', eksisterer der dog stadig andre aktiviteter i dansk elitehåndbold, der ikke er ligeså markedsdækkede, men som alligevel må betegnes som elitehåndbold. Det gælder bl.a. aktiviteterne i de lavere rækker – 1. og 2. division – der i varierende udstrækning er elite eller subelite, men ikke er 'håndboldøkonomi', som vi forstår det, da der ikke er den samme grad af marked (forstået som 'penge') involveret i aktiviteterne.¹⁶

Den skitserede udvikling kan illustreres ved endnu et par ændringer i modellen, hvorunder 'håndboldøkonomien' tager form som en del af dansk elitehåndbold på baggrund af den øgede samspilsrelation til markedet. I modellen nedenfor optegner vi derfor endnu en 'boble' i midten af modellen (det midterste felt i figuren), som viser dette.

Desuden er overskrifterne, der betegner vekselvirkningerne til den offentlige sektor, ændret til primært at have med kommunal involvering at gøre¹⁷, ligesom nye elementer vedrørende samspillet mellem civilsamfundet og håndboldøkonomien er indsat, da dette forhold i større udstrækning end tidligere handler om udveksle underholdningsydelse og penge på baggrund af iscenesættelse af sportsskammer til tilskuere og tv-seere.



Figur 3: Håndboldøkonomiens institutionelle setup

De til forskellige tider forskellige grader af vekselvirkning mellem de enkelte sektorer er altså det, der konstituerer og definerer fænomenet 'dansk elitehåndbold', og som giver dansk elitehåndbold form som en egentlig økonomi, dvs. 'dansk håndboldøkonomi', på grund af det særlige institutionelle udtryk, de forskellige logikkers påvirkninger har aktuelt (med markedet i fokus).

Med ændringerne i modellen, som udtrykker de aktuelle relationer mellem de institutionelle sektorer, har vi således konstrueret en analytisk ramme, der dels viser, hvad der konstituerer

¹⁶ Fokus i undersøgelsen er således udelukkende de danske håndboldligaer.

¹⁷ Vi vil senere se nærmere på, hvorfor kommunerne i stigende udstrækning involverer sig i elitehåndbolden.

dansk håndboldøkonomi, dels udpeger de centrale aspekter, som det er nødvendigt at se nærmere på i forbindelse med den empiriske analyse af udviklingen.

I det kommende kapitel vil vi konkretisere, hvorledes vi på denne baggrund griber den empiriske analyse an rent metodisk med henblik på at besvare det andet undersøgelsesspørgsmål om den empiriske udvikling.

Metode: Empiriske analyser og bæredygtighedsvurderinger

Når der er samspil mellem to eller flere samfundsmæssige institutionelle sektorer, sådan som vi har beskrevet det ovenfor, har det institutionelle effekter, der kan registreres i tid og rum.

Set på denne baggrund kan udviklingen i håndboldøkonomien belyses gennem empiriske analyser af effekterne af samspillet mellem håndboldøkonomien og de institutionelle logikker, der er angivet i analyserammen ovenfor under overskrifterne: 'civilsamfund', 'stat/offentlig sektor' og 'marked'.

Analyse af det markedsmæssige samspil med elitehåndbolden

Metodisk set gennemføres analysen af udviklingen i forhold til den markedsmæssige dimension gennem en sammenkædning af fire empiriske effektanalyser, der anvises af analysemodellen opstillet ovenfor. Konkret er der altså tale om en måling på parametrene: 'professionalisering', 'kommercialisering', 'medieeksponering' og 'sportslig konkurrence'.

Professionalisering

I forbindelse med den første parameter, professionaliseringen, gennemføres effektanalysen af udviklingsprocessen gennem målinger på en række indikatorer. Det drejer sig primært om udviklingen i træningstid, kontraktforhold, spillernes tidsforbrug på sport og civile aktiviteter (job/uddannelse), organisering af klubberne (er elitedelen eksempelvis udskilt i et særligt selskab, hvor de kommercielle aktiviteter foregår), mængden af ansat administrativt personale og trænere mv. Data til brug i analyserne under denne overskrift er indhentet gennem to spørgeskemaundersøgelser (se nedenfor) og en række kvalitative interview (se ligeledes nedenfor).

Gennem analyse af de frembragte data undersøges det, i hvilken udstrækning og hvordan der er sket en tilpasning af spillerne og klubbernes forhold til de mere markedsprægede tilstande i dansk elitehåndbold. Er forholdene blevet styrket, eller har professionaliseringen endnu ikke haft mærkbare effekter? Med andre ord: hvilken udvikling kan konkret måles, når det må forventes, at spillerne som følge af udviklingen bruger mere tid på sporten, flere og flere regulerer deres forhold til klubberne gennem juridiske aftaler som kontrakter osv.?

Kommercialisering

Under overskriften 'kommercialisering' foretages den hovedsageligt økonomisk fokuserede nøgletalsanalyse af effekterne af det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet. Det centrale spørgsmål under denne parameter er, hvorledes klubbernes økonomi har udviklet og tilpasset sig de nye markedsmæssige tilstande i dansk elitehåndbold.

Herunder ses nærmere på det kildemateriale, der beskriver udviklingsprocessen, dvs. udviklingen i spillernes lønninger, lønstrukturen, klubbernes indtægter og udgifter mv. på baggrund af en gennemgang af årsregnskaberne fra klubberne i den bedste herre- og damerække i perioden,

som undersøgelsen omfatter. Desuden baseres analysen på oplysninger indhentet gennem de omtalte spørgeskemaundersøgelser (se mere herom nedenfor).

Hensigten med denne delanalyse er at vurdere, om klubberne har fået bedre styr på at drive håndbold på forretningsmæssige vilkår, end det er skitseret indledningsvist, eller om udviklingen peger i retning af det modsatte. Endelig er det hensigten at vurdere klubbernes adfærd i lyset af teori om sportsøkonomi (se nærmere herom nedenfor).

Medieeksponering

En meget vægtig del af udviklingen i dansk håndboldøkonomi kan tilskrives udviklingen i tv-dækningen af sporten. Umiddelbart betragtet er det indlysende, at en meget stor del af grundlaget for den økonomiske udvikling skyldes det forhold, at dansk elitehåndbold gennem de senere år er blevet kommercielt interessant for tv på grund af den popularitet, sporten nyder som følge af landsholdets og klubbernes internationale sportslige resultater.

Konkret har det resulteret i en kraftig vækst i tv-dækningen, der kun yderligere er blevet forstærket af tv-aftalen, der blev indgået mellem håndboldens parter og de landsdækkende tv-kanaler DR1 og TV 2 gældende fra maj 2001 og nyligt forlænget med TV 2 frem til april 2011.

Dermed synes det også klart, at håndboldøkonomien gennem tv-kanalernes interesse for sporten løbende har fået stimuleret den økonomiske vækst, vi har været vidne til, da tv-eksponeringen giver klubbernes bedre muligheder for at sælge sponsorater.

En stor del af udviklingen i håndboldøkonomien synes altså at være betinget af den plads, håndbolden indtager i medie billedet, hvorfor en helstøbt analyse af udviklingsprocessen ikke kan gennemføres uden en beskrivelse af medie billedet og dets betydning. I afsnittet om medieeksponering gennemfører vi derfor en grundig analyse af dette delelement.

Konkret er fokus bl.a. lagt på håndboldens samlede placering i medie billedet i forhold til andre sportsgrene samt sammenhængen mellem klubbernes interne placering i medieeksponeringshierarkiet (hvem vises mest, og hvem vises mindst?) og deres økonomiske situation. Hensigten med effektanalysen er at afdække, hvor afhængig dansk håndboldøkonomi er af tv-eksponeringen. Hvor afgørende er tv-eksponeringen for håndboldklubbernes økonomi?

Sportslig konkurrence

Den sidste parameter, der måles på som led i effektanalyserne af den markedsmæssige dimension og udvikling, er 'sportslig konkurrence'.

Hvor de tre ovenstående parametre udgør et forsøg på at måle effekterne af den øgede vekselvirkning mellem dansk elitehåndbold og markedet på en række økonomisk orienterede nøgletal, udgør delanalysen vedrørende sportslig konkurrence et forsøg på at måle effekterne af udviklingen i mere sportslige termer.

Fokus er i denne sammenhæng på spørgsmålet om, hvilke effekter udviklingen har haft for den sportslige konkurrence (den kompetitive balance) mellem klubberne i den bedste række over tid.

Analysen inddrages, fordi der på sportsøkonomiske markeder er en forbindelse mellem den sportslige og økonomiske udvikling. Sportsligaer er som markedsfænomener karakteriseret ved, at den sportslige dimension er selve grundlaget for den økonomiske.

Når 'varen' i sportsøkonomier er spændende sportsskæb og disse ifølge almindelige teoretiske antagelser genereres ved, at der er størst mulig usikkerhed ved udfaldet af disse (se Michie & Oughton 2005, Szymanski & Kuypers 1999, Sloane 1971, Laugesen 2005, Neale 1964), er graden af kompetitiv balance¹⁸ et mål for 'tilstanden' i sportslig forstand, dvs. den sportslige konkurrences niveau.

Samtidig er den sportslige konkurrences balance også en strømpil på, i hvilket omfang håndboldøkonomiens potentiale udnyttes. Har de øgede pengestrømme i håndboldøkonomien givet flere spændende kampe og dermed styrket det kommercielle potentiale? Eller har udviklingen i stedet tilgodeset få dominerende klubber med en polarisering af klubbernes sportslige og dermed også økonomiske styrke (eller vice versa¹⁹) som resultat?

Ved at måle udviklingen i den kompetitive balance kan svar på disse spørgsmål findes, ligesom en analyse af sammenhængen mellem klubbernes sportslige placering og deres økonomiske styrke giver indblik i, om den sportslige udvikling har haft betydning for klubbernes økonomi og håndboldøkonomien bredere set.

Analyse af det offentliges samspil med elitehåndbolden: kommunal involvering

Det synes klart, at den kommunale involvering i eliteidræt generelt og elitehåndbold er blevet større de senere år - både direkte gennem sponsorater og indirekte gennem anlægsinvesteringer. Da håndboldøkonomien dermed også funderes på offentlige tilskud af forskellig slags er et fokus på denne dimension i de empiriske analyser også relevant.

Fokus i denne del af analysen er derfor på, hvordan kommunerne understøtter håndboldøkonomien, mens en analyse af den statslige involvering i økonomisk henseende ikke er inddraget, da denne som følge af udviklingen er blevet nedtonet (jf. ovenfor), og i øvrigt primært foregår gennem kommunerne jf. lovgivningen på området.

Konkret er det med spørgeskemaundersøgelsen blandt de danske ligaklubber (se nedenfor) forsøgt afdækket, i hvilket omfang kommunerne støtter klubberne kontant i form af sponsorater eller markedsføringsaftaler.

¹⁸ Begrebet 'kompetitiv balance' gives en nærmere introduktion i forbindelse med analyserne af den sportslige konkurrence.

¹⁹ Vi vender nærmere tilbage til sammenhængen mellem økonomisk og sportslig succes senere i rapporten.

Desuden har vi inddraget en række resultater fra en journalistisk rundringning, som Idan foretog i efteråret 2005 med det formål at afdække omfanget af kommunale og ikke-kommunale investeringer siden 1995 i opvisningsanlæg, der benyttes af de håndboldliga- og superligaklubber (sæsonen 2005/06). Resultaterne herfra giver en indikation på kommunernes indirekte støtte til håndboldøkonomien.

Desuden er der gennem forskellige spørgsmål til klubberne forsøgt afdækket, hvordan kommunerne spiller sammen med og understøtter håndboldøkonomien.

Da der ikke foreligger sammenligneligt datamateriale for tidligere års kommunale sponsorater i dansk elitehåndbold, har afdækningen af de kommunale sponsorater primært karakter af status, men sammenholdt med forespørgslerne vedrørende anlægsinvesteringer og resultaterne fra de foretagne kvalitative interview er det muligt at foretage en rimelig dækkende analyse af udviklingen af dette ben af håndboldøkonomien.

Analyse af det civilsamfundsmæssige samspil med elitehåndbolden

Effektanalysen af det civilsamfundsmæssige samspil med dansk håndboldøkonomi handler primært om det frivillige arbejde, der understøtter aktiviteterne heri. Herunder afdækkes, hvor mange frivillige hjælpere der i det daglige hjælper til i klubben og ved hjemmekampe.

Gennem afdækning af sådanne faktualiteter fås et indblik i, hvor stor en del af håndboldøkonomien, der fortsat baseres på frivillighed, ligesom der gives et indblik i, hvor mange rester fra foreningslivet, der populært sagt er tilbage i dansk elitehåndbold. Afdækningen af disse oplysninger er metodisk set gjort gennem klubspørgeskemaundersøgelsen (se også nedenfor).

Det skal nævnes, at for denne empiriske dimension som for dimensionen angående kommunal involvering gælder, at den grundet det manglende historiske kildemateriale på området primært har karakter af en status. Analysen af udviklingen baseres dermed primært på vurderinger af kildematerialet og de kvalitative interview.

I kapitlet foretages desuden en gennemgang af udviklingen af tilskuerinteressen til klubkampe i ligaerne med henblik på at vurdere, hvorvidt den generelle udvikling i dansk elitehåndbold også smitter af på denne.

Endelig berøres DHF's rolle i håndboldøkonomien kort, herunder de senere års reguleringstiltag vedrørende klubbernes økonomier med henblik på at vurdere, hvilke effekter disse har haft på udviklingen.

Vægtning og fokus i de empiriske delanalyser

Da undersøgelsens problemstilling udspringer af et ønske om at se nærmere på den økonomiske udvikling i dansk elitehåndbold, er vægtningen i undersøgelsen i allervæsentligste grad lagt på analyserne vedrørende markedsdimensionen. Disponeringsmæssigt kommer dette til udtryk

ved, at grundigheden og dybden, hvormed analyserne inden for denne dimension gennemføres, er langt større end for de øvrige dimensioner.

Effekterne af samspillet mellem dansk elitehåndbold og de to øvrige samfundsmæssige institutioner, civilsamfundet og staten/det offentlige gives naturligvis også plads, fordi de jf. analyse-rammen har betydning for en samlet forståelse af udviklingen. Men prioriteringen er klar: Fokus er på den markeds-mæssige udvikling, da omdrejningspunktet for analyserne er klubøkonomien og dens udvikling (jf. også forordet til Bind 1).

Teori: Håndboldøkonomiens branchespecificitet

Da omdrejningspunktet for undersøgelsen således er de økonomiske dimensioner, finder vi det nødvendigt at give håndboldøkonomien - som institutionelt markedsfænomen - en selvstændig teoretisk behandling, som efterfølger dette metodekapitel.

Det sker med henblik på at opstille en særlig teoretisk forståelsesramme, som de empiriske analyser af samspillet mellem markedet og elitehåndbolden kan ses i lyset af. Ifølge teorier om sportsøkonomi er der nemlig særlige institutionelle logikker og lovmæssigheder på spil i sådanne brancher, der kan begrebsliggøres, så det bliver muligt at forstå, analysere og vurdere udviklingen i sektoren.

Blandt andet tyder meget på, at der på sportsøkonomiske markeder er sammenhæng mellem sportslige og økonomiske resultater på en måde, som fremprovokerer særlige adfærdsmønstre blandt sportsøkonomiske aktører, der ofte resulterer i overinvesteringer og deraf følgende underskud. Desuden virker de følelsesmæssige aspekter af sporten ind i forhold til de økonomiske disponeringer i klubberne med effekter for håndboldøkonomien bredt set.

Ud over at give de empiriske analyser mere tyngde vil denne analytiske fremgangsmåde også give et nuanceret (teoretisk og empirisk) grundlag for at foretage vurderingerne af bæredygtigheden af udviklingen.

Metoder anvendt i forbindelse med analyserne

Overordnet er følgende metoder anvendt i forbindelse med effektanalyserne af udviklingen i håndboldøkonomien beskrevet ovenfor:

1. anvendelse af eksisterende litteratur om håndbold og sportsøkonomi,
2. gennemførelse af kvalitative interview med relevante personer inden for håndbold- og mediebranchen,
3. gennemførelse af kvantitative surveys med spørgeskemaer udsendt til (danske såvel som udenlandske) kontraktspillere og klubber i håndboldligaen,
4. indsamling af regnskabsmateriale fra klubberne i den bedste række,
5. bearbejdning af datamateriale vedrørende medieeksponering og sening af håndbold på danske tv-kanaler,

6. indsamling af statistisk resultatmateriale vedrørende udviklingen i den sportslige konkurrence.

Eksisterende litteratur

Der er ikke tidligere lavet undersøgelser af dansk håndbold, der i sig selv kan bidrage til at svare helt eller delvist på denne undersøgelses problemstilling. Der er imidlertid en omfattende international, samfundsvidenskabelig litteratur om sport, økonomi og sportsøkonomi. Vi bygger i stor udstrækning oven på denne litteratur og inddrager den i relevant omfang for at opstille en forståelsesramme, som de empiriske resultater kan tolkes i (jf. også ovenfor). Desuden er der tidligere foretaget empiriske undersøgelser af dansk idræt, der blandt andet omfatter håndbold, og disse er naturligvis inddraget i det omfang, de kan bidrage til at beskrive udviklingen over tid.

Kvalitative interview

De kvalitative interview foretaget i undersøgelsen er gennemført med en række nøglepersoner inden for sporten, medieverdenen, den kommunale sektor mv. (repræsentanter fra håndboldens organisationer og med ledere fra klubber, iagttagere samt medieverdenen). Interviewene er faldet i flere faser: 1) indledende pilotinterview og 2) opfølgende interview.

Ad 1) Formålet med en gennemførelse af interview i den indledende pilotfase er at komme på sporet af generelle effekter af udviklingen, dvs. problemstillinger og fokuspunkter, der er opstået som følge af denne. Der er gennemført interview med i alt ni nøglepersoner i denne fase med lang erfaring med håndboldens udvikling, ligesom der er foretaget interview med personer, som er indtrådt i eller begyndt at beskæftige sig med sektoren for få år siden. Dette giver nogle nuancerede betragtninger fra folk, der er dybt inde i feltet, samtidig med at de 'nyere' aktører kan give lidt mere distancerede indsigter.

Interviewene er dels brugt som grundlag for at indskærpe undersøgelsens problemstilling, dels som en del af den samlede foreliggende analyse. De interviewede er anonymiserede i rapporten. Der er ikke vedlagt interviewudskrifter til rapporten, da det vurderes, at dette ville kunne bryde de interviewedes anonymitet.

Ad 2) Formålet med gennemførelse af opfølgende interview er med udgangspunkt i den viden, som er kommet ind i forbindelse med den indledende pilotfase, og de foretagne kvantitative spørgeskemaundersøgelser og regnskabsanalysen (se nedenfor) at få respondenterne til at reagere på delresultater for at få suppleret disse med kommentarer og mulige forklaringer til brug for analyserne.

Alle interview er gennemført med udgangspunkt i analysemodellen, ligesom det er tilstræbt at komme bredt omkring blandt personer med indsigt i de enkelte delsektorer og disses samspil med dansk elitehåndbold historisk og aktuelt. Respondenternes udsagn bruges i forbindelse med de konkrete empiriske analyser, eksempelvis med citater, eller indgår i de samlede analyser som baggrundsviden.

For alle interview gælder, at når der anvendes citater fra disse i rapporten er disse markeret med parentes, og med henvisning til de pågældende respondenter med dobbelte versaler (eksempel-

vis 'GG' eller 'FF'). Da personerne er blevet lovet anonymitet i undersøgelsen, vil vi kun give meget korte beskrivelser af personerne, når vi i teksten anvender citater eller baserer analytiske konklusioner på udsagn fra disse.

Kvantitative spørgeskemaundersøgelser

De kvantitative spørgeskemaundersøgelser er gennemført med henblik på at få et indblik i effekterne af udviklingen målt i 'kolde fakta'. Herunder er udviklingen i spillerlønninger, kontraktforhold og træningstid, et indblik i den aktuelle størrelse af klubbernes administrative stabsafdelinger - med henblik på at vurdere professionaliseringen af administrationen - og spillertrupper samt klubbernes syn på og holdninger til en række centrale udviklingstendenser.

Kombineret med regnskabsanalysen (se nedenfor) giver dette et overordnet og samlet billede af tilstanden af økonomien i dansk elitehåndbold og af effekterne af det øgede markedsmæssige samspil med elitehåndbolden.

Spillerspørgeskemaet

Surveyen gennemført i forhold til spillerne koncentrerer sig om spillernes økonomiske og kontraktlige forhold samt omfanget af deres tidsforbrug på sporten. Dette med henblik på at foretage sammenligninger med en tidligere gennemført undersøgelse af kontraktspillernes vilkår fra 2002, hvor kontraktspillerne i den bedste række blev spurgt om lignende spørgsmål.²⁰

Sammenligningerne gør det muligt at tegne et billede af udviklingen over tid. Eksempelvis er det muligt at måle effekterne af det markedsmæssige vekselvirkning med dansk elitehåndbold ved at skitsere udviklingen i spillerlønningerne de senere år, udviklingen i antallet af træningstimer og tidsforbruget på kampe, udviklingen i kontraktforhold samt på andre for håndboldøkonomien relevante parametre.

Spillerspørgeskemaet er derfor udarbejdet, så der kan foretages sammenligninger med tidligere undersøgelser af kontraktspillernes vilkår i håndbold samt på tværs af danske og udenlandske kontraktspillere og med normalbefolkningen. Dette gøres i relevant udstrækning i rapporten. I bilag gives endvidere en kort gennemgang af centrale baggrundsvariable i datamaterialet, som besvarelsene fra spillerne i spillersurveyen udgør set i forhold til tilsvarende baggrundsvariable i den tidligere undersøgelse, der primært vil ligge til grund for sammenligningerne. Dette er nødvendigt af analytiske årsager, fordi sammenligninger på tværs af undersøgelser kræver indsigt i de pågældende populationers sammensætning på centrale variable som køn, alder mv.

Det skal også nævnes, at fremgangsmåden angående sammenligninger gør det muligt at foretage fremtidige undersøgelser med henblik på at følge udviklingen på centrale parametre. Dette vil være kilde til vigtig viden i fremtiden. Da der således også er indarbejdet et fremtidsperspektiv i dele af undersøgelsens empiriske undersøgelser, er enkelte af de indsamlede informationer tilvejebragt, selv om de ikke nødvendigvis har relevans for besvarelse af denne undersøgelses problemstilling snævert set.

²⁰ Undersøgelsens titel er: 'Kontraktspillere i fodbold og håndbold. Undersøgelse af sociale, uddannelsesmæssige og sportslige vilkår for danske kontraktspillere 2002'.

Nogle af spørgeskemaundersøgelsens spørgsmål er derfor ikke afrapporteret i denne undersøgelses to rapportbind. De vil blive behandlet i andre sammenhænge senere.

Der er udsendt spørgeskemaer til i alt 405 kontraktspillere i de danske herre- og dameligaer, både danske og udenlandske spillere. Skemaet udsendt til udenlandske kontraktspillere med dårligt kendskab til dansk er oversat til engelsk.²¹

At foretage en sproglig oversættelse af et dansk spørgeskema, hvis svar skal analyseres og sammenlignes med svar på et tilsvarende engelsk, er naturligvis ikke uden problemer, da det kan være vanskeligt at vurdere, om oversættelsen medfører, at de udenlandske kontraktspillere forstår noget andet ved formuleringerne end de danske spillere

Dette er imidlertid et grundvilkår ved denne fremgangsmåde og umuligt i praksis at korrigere helt for. Det vurderes dog, at de sproglige forskelle har en yderst marginal - formentlig ingen - indflydelse på undersøgelsesresultaterne.

Det skal også nævnes, at det ikke har været muligt at indhente adresser på samtlige kontraktspillere i håndboldligaerne. Håndbold Spiller Foreningen, der udsendte spørgeskemaerne – med henblik på at sikre spillernes anonymitet – havde nemlig på udsendelsestidspunktet ikke et fuldt opdateret adressekartotek.

Derfor rettede vi også henvendelse til ligaklubberne med henblik på at få adresseoplysningerne suppleret. Det er lykkedes i rimeligt omfang, men ikke alle klubber ville medvirke til at oplyse de pågældende spilleres adresser, ligesom de spillere, som nogle af klubberne videresendte vores forespørgsel til, ikke vendte tilbage.

Dette forhold medfører en mindre repræsentativitet i den samlede undersøgelsespopulation, hvilket dog - som ovenfor - vurderes som relativt marginal, og uden nogen betydende konsekvens for undersøgelsens resultater.

Svarprocenten for spillerspørgeskemaundersøgelsen er 62,5 procent (253 besvarelser ud af en population på 405 respondenter svarende til alle kontraktspillere i den bedste herre- og dameliga), hvilket er fuldt tilfredsstillende for undersøgelser af denne type. Der er således ikke grund til at tro, at frafaldet har nogen indvirkning på undersøgelsesresultaterne. Det må dermed formodes, at svarene fra de indkomne spørgeskemaer svarer til forholdene for hele populationen af respondenter som spørgeskemaerne er udsendt til.²²

²¹ Medarbejderne i Håndbold Spiller Foreningen vurderede på baggrund af personkendskab, hvilke spillere der skulle have et engelsk spørgeskema tilsendt.

²² Der indkom efter deadline for besvarelse af spillerspørgeskemaet enkelte besvarelser. I alt fire, der imidlertid ikke er indtastet og medkalkuleret i afrapporteringen af spillerspørgeskemaet. Dette skyldes, at analyserne af hele datasættet for spillerspørgeskemaet var så fremskredent, at det ville være forbundet med et stort tidsforbrug at omgøre disse med de fire skemaer indarbejdet. Da det vurderedes, at en indtastning ikke ville have rykket på spillerspørgeskemaundersøgelsens resultater - da besvarelserne fra disse fire udøvere ligner gennemsnittet af alle besvarelserne på centrale parametre - var det ganske enkelt ikke umagen værd at medtage de sidste besvarelser.

Det danske spillerspørgeskema er optrykt i bilag, det engelske ligeså. Øvrige resultater trækkes ind i de rapportens hovedkapitler og afrapporteres i den sammenhæng, det er relevant.

Klubspørgeskemaet

Spørgeskemaet udsendt til klubberne i håndboldligaen, damer og herrer, søger at måle på centrale fakta, udviklingstendenser og problemstillinger, som er fremkommet i de kvalitative pilotfaseinterview, og som det er fundet relevant at afprøve generaliteten af (spørgeskemaet er optrykt i bilag). Desuden har det været hensigten at afdække klubbernes syn på udviklingen samt deres holdninger til centrale spørgsmål samt få et indblik i den kommunale involvering i håndboldøkonomien, en vurdering af omfanget af den frivillige indsats i klubberne mv.

Det har været vanskeligt at indhente spørgeskemabesvarelsener fra klubberne. Efter 1. udsending hjemkom blot 6 besvarelsener (ud af 26 mulige) svarende til en svarprocent på godt 25.

Efter to rykkere og op til flere telefoniske henvendelsener til klubberne, der ikke havde besvaret, er der opnået en svarprocent på 77, dvs. i alt 20 skemaer ud af 26 mulige. Dette er tilfredsstillende selvom vi må bemærke, at en højere svarprocent trods alt havde været ønskelig, fordi den samlede population på 26 klubber er relativt lille.²³

Resultaterne fra klubspørgeskemaet afrapporteres i relevante analytiske sammenhænge i rapportens hovedkapitler.

Regnskabsundersøgelse

Regnskabsundersøgelsen blandt klubberne er gennemført for skabe et systematisk overblik over den økonomiske udvikling i klubbernes økonomi herhjemme. Der er derfor udsendt forespørgsler til alle håndboldklubber, der har ligget i den bedste herre- og damerække fra 1993 til 2005 (sæsonerne 1992/93 – 2004/05), med henblik på at indhente regnskaber fra disse. Herefter er de indkomne regnskabsoplysninger indtastet i et omfattende regneark med henblik på analytisk bearbejdning.

Det er desværre ikke lykkedes at tegne et fuldt ud dækkende billede af hele perioden, fordi det ikke har været praktisk muligt at få alle de pågældende klubbernes regnskaber. I visse tilfælde havde klubberne dem ikke længere, i andre ønskede klubberne ikke at videregive dem eller deltage i undersøgelsen.

I tilfælde, hvor det ikke har været muligt, at indhente regnskaberne direkte fra klubberne, er disse dels indhentet via Erhvervs- og Selskabsstyrelsens CVR-hjemmeside (www.cvr.dk), hvor regnskaber fra klubber, der er registreret som selskaber, er offentligt tilgængelige. I andre tilfælde er regnskaberne indhentet via anmodning om aktindsigt i de pågældende kommuners sagsbehandling angående udbetaling af lokale- og aktivitetstilskud til klubberne.

²³ Med et lille populationsgrundlag, i dette tilfælde 26 klubber (en klub med både dame- og herrehold i ligaen tæller for to klubber), er det vigtigt at få en høj svarprocent, fordi få manglende besvarelsener kan have relativt store konsekvenser for validiteten af analyserne.

Samlet skulle der være indsamlet 265 regnskaber for at give et komplet billede af udviklingen fra 1993 og frem til i dag. Det er her ud af lykkedes at indhente 169 regnskaber, svarende til 64 procent af samtlige, og i analysen har vi derfor måttet tage visse forbehold.

Regnskaberne fordeler sig således, at vi har langt de fleste fra 2000-2005 (over 80 procent), mens det for perioden 1993-1999 kun er lykkedes at indsamle omkring 50 procent. Tabellen nedenunder viser complethedsprocenten for alle år i undersøgelsesperioden:

År	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03	03/04	04/05
%	52 %	45 %	48 %	43 %	48 %	62 %	56 %	63 %	74 %	81 %	85 %	83 %	90 %

Tabel 1: 'Komplethedsporcet' for regnskabsanalysen opdelt på år

Noget tyder på, at vi har haft lidt større succes med at få regnskaber fra relativt velfungerende klubber, der har været i ligaen gennem en længere årrække. Dette indebærer en risiko for at overvurdere størrelsen af håndboldøkonomien tidligt i perioden og dermed også undervurdere den vækst, der reelt er sket.

Desuden er regnskabsanalysen behæftet med begrænsninger og unøjagtigheder for så vidt, at de foreliggende regnskaber ikke alle åbner mulighed for at foretage detailorienterede analyser. Mange regnskaber udtrykker nemlig kun overordnede resultater, hvor eksempelvis spillerlønninger – eller øvrige personaleomkostninger – ikke er opgjort særskilt.

Det samme gælder for forholdet mellem klubbernes herre- og damehold, der ofte fremstår samlet og dermed ikke åbner mulighed for at opgøre udgifterne på de pågældende trupper særskilt.

I nogle tilfælde er driften af et eventuelt seniorhold i 1. division – ud over ligaholdet - derfor medtaget i beregningerne, selvom denne undersøgelse i princippet kun inddrager ligaholdene. Dette giver et lidt fortegnat billede af udviklingen. Desuden kan der indgå andre former for sideaktiviteter, der ikke nødvendigvis har nogen direkte sammenhæng med ligahåndbold. Eksempelvis andespil, banko el. lign.

Hertil kommer, at regnskaberne på tværs af klubberne ikke er opstillet i samme kategorier eller efter samme regnskabsprincipper, og det har derfor været en udfordring rent praktisk at afdække, hvilke poster, der er sammenlignelige. Dette er en klar begrænsning i regnskabsanalysen, som der må tages forbehold for.

Det er dog vores opfattelse, at analysen giver et overordnet og yderst retvisende billede af *tendenserne* i udviklingen i de danske klubbers økonomi, selvom især de ældre tal er behæftet med nogen usikkerhed i absolut forstand. Set i forhold til det faktum, at det i praksis er umuligt at nå helt til bunds i klubbernes økonomiske forhold, hvad angår ligaholdene isoleret set, giver regnskabsanalysen dermed det mest detaljerede studie, der til dato er lavet herhjemme.

Da vi har lovet klubberne anonymitet, kan vi desværre ikke oplyse specifikke detaljer for alle klubberne gennem hele perioden.

Regnskaberne for de klubber, der er registreret som selskaber, er dog offentligt tilgængelige. Disse klubber er derfor ikke anonymiseret i analyserne med undtagelse af sammenhænge, hvor regnskaber, der ikke er offentligt tilgængelige, inddrages.

Medieeksponeringsanalyse

Medieeksponeringsanalysen af dansk elitehåndbold gennemføres på baggrund af datamateriale hjemkøbt fra firmaet Sponsor og Sport Analyse A/S. Materialet dækker registreringer af eksponering og seertid i hele perioden på danske tv-kanaler opdelt på hold, køn, ude- og hjemmebane mv.

Via samkørsel af de økonomiske regnskabstal (se ovenfor), placeringsstatistik for de danske ligaklubber mv. er det blevet muligt at foretage statistiske analyser af sammenhænge mellem klubbernes økonomi, deres sportslige placering og den tid, de pågældende klubber optræder på tv over tid.

Hermed kan analyser af medieeksponeringens betydning for håndboldøkonomien gennemføres, ligesom de kan medvirke til den samlede analyse af dansk elitehåndbolds udviklingsproces. Vi konkretiserer dette i forbindelse med sammenhængsanalyserne.

Analyse af den sportslige konkurrence

Effektanalyserne af det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet i forhold til den sportslige dimension gennemføres ved at måle den kompetitive balance gennem analyser af fordelingen af mesterskaber i undersøgelsesperioden sammenlignet med en tilsvarende periode forud. Samlet sammenlignes således de 13 sæsoner, som går fra 1993 frem til i dag, samt 13 sæsoner forud for denne periode, dvs. tilbage til 1980.

Konkret gennemføres analysen ved at beregne Gini-koefficienter samt opstille Lorenzkurver for de pågældende perioder med udgangspunkt i data for fordelingen af mesterskaber gennem de pågældende perioder.²⁴

Da det kan diskuteres, om analyser af fordelingen af mesterskaber er et tilstrækkeligt nuanceret mål for den kompetitive balance (en liga kan godt være kompetitiv balanceret, selvom et enkelt hold dominerer år efter år, jf. Szymanski og Kuypers 1999: 260), suppleres med en analyse af medaljefordelingen over tid.²⁵

Datamaterialet til brug for disse er hentet fra DHF's hjemmeside samt DHF's års-håndboldbøger vedrørende turneringer, resultater mv.

²⁴ I forbindelse med de konkrete analyser gennemgås nærmere, hvad Lorenzkurver og Gini-koefficienter er.

²⁵ Andre mål, end de i forbindelse med denne undersøgelse anvendte, kan bruges som mål for den kompetitive balance. Det kan i den forbindelse diskuteres, om de gennemførte analyser er tilstrækkelige. Men det mener vi, da omdrejningspunktet for undersøgelsen ikke i sig selv er et spørgsmål om kompetitiv balance, men mere er en delanalyse i undersøgelsen. De frembragte resultater er dermed tilstrækkelige til at løfte vores analyse. Se nærmere herom i forbindelse med det konkrete afsnit.

Perspektiver: spørgsmålet om bæredygtighed

I dette binds sidste kapitel samles og perspektiveres resultaterne af de empiriske effektanalyser i en samlet vurdering af bæredygtighed af udviklingen. Afsnittet er dermed en behandling af problemformuleringens tredje undersøgelsesspørgsmål: 'Har udviklingen været bæredygtig?'

Med udgangspunkt i de empiriske konklusioner drøftes og vurderes det således, om udviklingen har resulteret i en styrkelse af klubbernes økonomiske situation og adfærd set i forhold til sygdomstegn, der kunne konstateres i starten af perioden (jf. indledningen), eller om der vitterligt har været en pris at betale for det høje sportslige niveau? Spørgsmålet er med andre ord, om håndboldøkonomien i virkeligheden er en boble, der er tæt på at briste, eller om væksten derimod kan fortsætte til gunst for klubberne (jf. problemfeltet og problemstillingen)?

I forbindelse med diskussionen berøres, hvilke problemstillinger udviklingen har ført med sig eller aktualiseret, ligesom det drøftes, hvordan håndboldøkonomiens aktører i lyset af udviklingen bør forholde sig til den fremtidige udvikling inden for sektoren. Blandt andet giver vi en særlig analyse af den fremtidige mediesituation, da de empiriske effektanalyser viser, at en meget stor del af håndboldøkonomiens vækst er initieret og fastholdt gennem den meget gunstige tv-eksponeringssituation, som dansk elitehåndbold har oplevet i de senere år. Håndboldøkonomien hviler i meget stor udstrækning på eksponeringen gennem de landsdækkende tv-kanaler, hvorfor et særligt fokus på fremtidens muligheder er nødvendigt.²⁶

Som grundlag for bæredygtighedsvurderingerne vil vi nedenfor operationalisere bæredygtighedsbegrebet.

Hvad skal man forstå ved bæredygtighed?

"En bæredygtig udvikling er en udvikling, som opfylder de nuværende behov uden at bringe fremtidige generationers muligheder for at opfylde deres behov i fare."
(Brundtland-Kommisionen 1987)

Sådan lyder den almindelige definition på bæredygtighed, der blev udviklet i forbindelse med Brundtland-Kommisionens arbejde i 80'erne. Som det fremgår, er definitionen ret bred, og har fokus på generelle samfundsmæssige forhold, økonomi, sociale forskelle og miljø på tværs af generationer og lande.

Set i forhold til denne undersøgelses fokus er definitionen dermed vanskelig at applicere. Det skyldes ikke, at definitionen er dårlig, men snarere, at nærværende undersøgelse beskæftiger sig med et langt mere smalt fænomen, håndboldøkonomien, og har et substantielt andet erkendelsesmæssigt fokus, end det den oprindelige bæredygtighedsdefinition er udviklet til at begribe.

²⁶ Andre forhold er naturligvis også vigtige, men da tv-eksponeringens rolle i forhold til håndboldøkonomien er så vigtig, vil fokus på denne dimension som følge heraf være relativt stor i forhold til betydende faktorer.

Alligevel er der noget i tankegangen bag definitionen, der kan bruges i udviklingen af en målestok for den perspektiverende vurdering af bæredygtigheden i udviklingen i dansk elitehåndbold. Lad os derfor se nærmere på, hvordan bæredygtigheden vil blive målt i denne undersøgelse.

Bæredygtighed i håndboldøkonomien

For det første mener vi, at det må fastlægges, hvordan og for hvem bæredygtigheden måles. Da udgangspunktet for denne undersøgelse har været udviklingen i håndboldøkonomien generelt med klubberne som omdrejningspunkt for undersøgelsen vil vurderinger og opstilling af perspektiver derfor udelukkende koncentrere sig om klubbernes økonomiske forhold og håndboldøkonomiens institutionelle setup under betragtning af de forskellige overordnede udviklingstendenser, der er fremanalyseret på baggrund af undersøgelsens empiriske analyser.

Vi drøfter dermed, om udviklingen har været bæredygtig set ud fra en helhedsbetragtning. Dog vil vi ikke vurdere om udviklingen i dansk håndboldøkonomi på et mere samfundsmæssigt plan er bæredygtig. Herunder om det eksempelvis set med samfundsøkonomiske briller er hensigtsmæssigt, at kommunerne i stigende grad involverer sig i elitehåndbold med direkte økonomiske tilskud i form af markedsføringsaftaler.

Konsekvenserne af kommercialiseringen af håndboldsporten på det bredere samfundsmæssige plan må andre altså vurdere, eller tage op i senere undersøgelser. Udgangspunktet i nærværende sammenhæng er således spørgsmålet om, hvorledes branchen institutionelt med klubberne som kerne udvikler sig.

Når vi foretager bæredygtighedsvurderingen med udgangspunkt i det oprindelige bæredygtighedsbegreb, tager vi for det andet udgangspunkt i, at dette både indeholder et nutidigt og et fremtidigt aspekt.

Dette forhold gør det muligt at etablere en forbindelse mellem resultaterne af de empiriske analyser, herunder den historiske udviklingsproces, på den ene side og perspektiverne for fremtiden på den anden. Vi søger altså at skabe en analytisk sammenhæng mellem det historiske, det aktuelle og fremtiden. Derved bliver det muligt med udgangspunkt i de centrale analyseresultater at vurdere, om klubadfærden, udviklingen og perspektiverne for håndboldøkonomien bevæger sig i en retning, der har været, er eller fremover vil blive holdbar for klubberne.

For det tredje er selve kernen i bæredygtighedsbegrebet et spørgsmål om, hvorvidt fænomenet for analysen udvikler sig under hensyn til almindelige og hensigtsmæssige normer om god opførsel inden for området i fokus. Bredere forstået - set i forhold til den 'originale' definition af bæredygtighed' - handler det om, hvorvidt samfundets forbrug og tilhørende etik er foreneligt med fremtidens forventelige behov. Altså, at der ikke lægges begrænsninger i vejen for en hensigtsmæssig behovstilfredsstillelse for fremtidige generationer som følge af dårlig forvaltning af nutidige ressourcer.

I forhold til håndboldøkonomien er det selvklart vanskeligere at vurdere, hvorvidt nutidig adfærd lægger begrænsninger for fremtiden, men alligevel kan visse centrale nøgleindikationer bruges i bæredygtighedsvurderingerne.

Eksempelvis vil vi vurdere, om der er sket en konsolidering af økonomien i klubberne, om professionaliseringen også har slået igennem på spiller- og ledelsesniveau og om håndboldøkonomien hviler på indtægtskilder, der er sikre i fremtiden.

Hvad angår klubadfærd vil vi som udgangspunkt skele til eksisterende målestokke for 'corporate governance' af sportsvirksomheder som måleværktøj. Godt nok er der herhjemme ikke udviklet nogen egentlig udfoldet faglig tradition desangående, men de spæde forsøg, der dog er gjort inden for området - blandt andet med det såkaldte Østergaard-udvalgs anbefalinger angående god ledelse i professionelle sportsvirksomheder (Kulturministeriet 2004) - kan i det mindste tjene som et heuristisk måleredskab.

Desuden vil vi gennem de empiriske analyser af økonomien, herunder udgifts- og indtægtsstrukturen, omsætnings- og resultattal, foretage vurderinger af bæredygtigheden ud fra almindelige forretningsmæssige principper.

Endelig mener vi, at det er nødvendigt at have øje for de institutionelle branchespecificiteter, vi vil redegøre for er på spil i håndboldøkonomien. I praksis betyder det, at vi i forbindelse med vurderingerne vil drøfte, om traditionelle begreber og forestillinger vedrørende forretningsmæssig forsvarlig adfærd i sig selv er tilstrækkelige og hensigtsmæssige til at vurdere bæredygtigheden i dansk håndboldøkonomi ud fra. Herunder vil vi overveje om traditionelle målestokke skal tilpasses i lyset af branchespecificiteten.

Niveauet for bæredygtighedsvurderingerne

Konkret er det gennemgående, at omdrejningspunkt og fokus for bæredygtighedsvurderingerne er klubøkonomien set under ét, og de effekter, udviklingen har haft på denne. En vurdering af bæredygtigheden på et bredere samfundsmæssigt plan, eksempelvis af den kommunale involvering i dansk elitehåndbold, er derfor udeladt.

Vi anerkender, at en mere samfundsmæssig, og overordnet, bæredygtighedsvurdering også ville have været både reel og interessant. Men dette er altså udgrænset af undersøgelsen.

Senere undersøgelser må tage de problemstillinger op, som denne undersøgelse efterlader ubehandlede.

Teori: Håndboldøkonomiens branchespecificitet

Når vi i denne undersøgelse fokuserer på de markedsmæssige aspekter af dansk elitehåndbold, altså samspillet mellem markedsmæssige rationaler og elitehåndbolden i form af håndboldøkonomien, anser vi det som essentielt at være opmærksomme på den særlige branchespecificitet, der opstår, når markedsmæssige og sportslige rationaler blandes, sådan som det er illustreret i den tidligere opstillede analytiske ramme.

Sammenblandingen af det sportslige konkurrencerationale (som man ikke ser i traditionelle forretningsmæssige sektorer) og det økonomiske rationale i sportsøkonomier synes med andre ord at skabe en særlig branchespecificitet, hvis egenart og effekter man må være opmærksom på i forhold til såvel de empiriske analyser som de senere bæredygtighedsvurderinger. Dette fordi vi mener, det er klart, at det sportslige konkurrencerationale har en tendens til at frembringe strukturelle forhold, særlige effekter, på sportsøkonomiske markeder, der er specielle set i forhold til de strukturelle forhold under det, vi kan kalde 'almindelige markedsvilkår' (jf. også Sloane 1971: 130, Sandy et. al. 2004: 3, Kulturministeriet 2004: 14ff).

Mere konkret kan man sige, at når økonomisk rationalitet blandes med en sportslig i håndboldøkonomien, opstår der specielle institutionelle forhold og konsekvenser. Man må forstå disse for dels at tolke de empiriske effektanalyser, dels fordi den senere bæredygtighedsvurdering må foretages under hensyntagen til de særlige forhold på sportsøkonomiske markeder, der er på spil.

Som teoretisk ramme for de konkrete empiriske analyser af udviklingen vil vi således i det nedenstående afdække håndboldøkonomiens særlige institutionelle karakteristika.

Følelsernes økonomi og nedrykningstruslen

Når sportslige og økonomiske rationaler sammenblandes på sportsøkonomiske markeder, er det vores grundlæggende postulat, at konkurrenceaspektet ved markeder ændrer karakter, fordi det sportslige aspekt tilfører konkurrenceelementet et institutionelt element af følelser. Det betyder, at der opstår et særligt fokus på de sportslige resultater blandt aktørerne i håndboldøkonomien. Elitehåndbolden bliver med andre ord en form for følelsernes økonomi, hvor passion, følelser og spørgsmålet om succes på banen har en meget central plads.

Når vi fremsætter en sådan grundantagelse, skal det ikke forstås således, at der ikke eksisterer følelser i andre brancher - det gør der naturligvis. Pointen er, at det følelsesmæssige element bliver radikaliseret set i forhold til det, man kunne kalde 'almindelige markeder', fordi den sportslige rationalitet 'blandes op' i den økonomiske og vice versa. Dermed antager sportsøkonomier som institutionelt fænomen en karakter, hvorunder målet for institutionens aktører, i vores tilfælde klubberne, ikke alene bliver økonomiske, men også sportslige (jf. Sloane 1973: 130, Sandy et. al. 2004: 11ff).

Helt konkret skyldes det, at der løbende er afregning i forbindelse med 'matchday', og fordi der eksisterer et overskyggende præstationspres, som øger presset for succes på både kort og langt sigt for aktørerne på de sportsøkonomiske markeder (jf. Drewes 2004: 10).²⁷ Mangel på sportslig succes resulterer simpelthen i, at man må forlade markedet (f.eks. ved at rykke ned) med såvel sportslige og følelsesmæssige som økonomiske konsekvenser som resultat.

Ingen andre markeder end det sportsøkonomiske har en institutionel-strukturel egenart, hvor noget sådant som en egentlig nedrykningstrussel er til stede. Det giver et særligt markedsmæssigt pres. Medieeksponeringen er med til at forstærke dette pres, da pressen ikke er sen til at udråbe vindere og tabere og placere ansvar for godt og dårligt i avisernes spalter eller i primetime på tv. Helt konkret formuleret rammer påvirkningen fra pressen klubledelsen, spillerne mv. hurtigt og ofte kontant, særligt i en sportsgren som håndbold, der er så medieeksponeret på tv og i aviser, som det er tilfældet herhjemme.

Desuden er det vi kan kalde 'identitetsmæssige faktorer' en del af det følelsesmæssige element, fordi de sportsøkonomiske aktører kan betegnes som et slags senmoderne samlingssymbol for fællesskabsfølelse og identitet (jf. Bøje & Eichberg 1994: 39ff, Sandvoss 2003: 27ff), et 'flagskib' man samles om i et givent område.²⁸ På nationalt niveau samles nationen firkantet stillet op eksempelvis om landsholdet, der er symbol på nationalt fællesskab og identitet, mens eliteklubberne, i vores tilfælde håndboldklubberne, fungerer som den lokale pendant hertil.

Det økonomiske aspekt i 'følelsernes økonomi' skal ses i lyset heraf. Det er således vores påstand, at selve fundamentet for sportsøkonomier, herunder håndboldøkonomien, er følelser, da varen i markedsmæssig forstand er indlevels- og identifikationsmulige oplevelser i form af (spændende) sportsskammer.²⁹

Jf. vores analytiske model ovenfor foregår udvekslingen for håndboldøkonomien i forhold til den civilsamfundsmæssige dimension således ved at tilbyde identifikation og socialisering med holdet/sportsklubben til gengæld for fan-, publikums- og seerinteresse, der giver indtægter. Samtidig skabes via denne udvikling forbedrede udvekslingsmuligheder mellem markedet og håndboldøkonomien, idet sponsorer gerne vil sættes i forbindelse med det 'brand' eller det identitetsmæssige fællesskab, som den pågældende klub repræsenterer over for seerne, fans, publikum mv.³⁰ Til gengæld for denne etablerede 'kommunikationskanal' modtager klubberne penge til driften af iscenesættelsen af oplevelserne (sportsskammerne) og dermed i sidste ende midler til skabelse af et 'rum' for følelsesmæssig identitetsskabelse for iagttagerne.

²⁷ Det er klart, at vi her taler om sportsøkonomier, der er underlagt nedrykningstrussel. Det er ikke tilfældet for nordamerikanske ligaer inden for eksempelvis basketball eller baseball, og de fungerer derved under andre institutionelle rammer. Vi skal ikke her drøfte forskelle eller ligheder. I stedet henvises til litteraturen på området, eksempelvis: Drewes 2004, Laugesen 2005, Fort 2000.

²⁸ Dette er naturligvis forenklet. Fans kan sagtens identificere sig med en klub, der ikke ligger i samme geografiske område, som de bor i. Eksempelvis har Liverpool eller Manchester United fans over hele kloden. I denne sammenhæng bruges eksemplet blot illustrativt og stileret.

²⁹ Nogen ville sikkert kalde det underholdning, men det er mere end det. Der er også stærke emotionelle elementer i sport, der virker mere aktiverende på seeren eller tilskueren end passivt underholdningsforbrug, og som danner grundlaget for interessen i de sportslige aktiviteter.

³⁰ Medierne har naturligvis også en rolle at spille i denne sammenhæng.

Samlet set skabes altså et institutionelt setup af gensidige udvekslinger, der har følelser som det helt afgørende omdrejningspunkt for alle parter i det institutionelle spil. Fjernes det følelsesmæssige element, falder selve konceptet bort. I praksis betyder det, at adfærden på sportsøkonomiske markeder i stor udstrækning betinges af dette grundlæggende institutionelle forhold.

Sportslige og/eller forretningsmæssige resultater?

Omdrejningspunktet for sportsøkonomiske markeder er således skabelse af identitetsmæssig fællesskabsfølelse. En fremtrædende effekt heraf synes at være, at elitesportsorganisationer (jf. ovenfor) ikke i samme udstrækning som 'almindelige' virksomheder drives for at generere økonomisk overskud, men i ligeså høj udstrækning for at opnå gode sportslige resultater³¹. Dette fordi de sportslige resultater er en vigtig forudsætning for, at det lokale fællesskabssymbol (i vores tilfælde den lokale håndboldklub) kan styrkes og det følelsesmæssige element stimuleres.

Det betyder et stort fokus på de identitetsskabende og emotionelle dimensioner, herunder vigtigheden af at vinde kampe, fordi det giver prestige i forhold til de andre hold i rækken og dermed styrker fællesskabsfølelsen for de aktører, der slutter op om holdet. Ligeledes tiltrækker det ofte nye fans, tilskuere og kommercielle interessenter.

I sidste ende sætter det vigtigheden af at opnå gode sportslige resultater højt på dagsordenen. Uden sportslige resultater risikerer grundlaget for selve interessen simpelthen at smuldre. Det gælder både blandt seere, fans, publikum og sponsorer. I værste fald falder det helt eller delvist væk. Eksempelvis ved en nedrykning.³²

Formuleret i mere teoretiske termer er der altså en tendens til, at sportsøkonomiske virksomheder sætter hensynet til det sportslige højt, da det er selve forudsætningen for det følelsesmæssige element. De opererer derfor ikke i samme udstrækning efter de samme profitmaksimerende principper som 'almindelige' virksomheder gør (Sloane 1971: 135). Herved skabes en særlig branchespecifik struktur, hvor 'den traditionelle profitmaksimerende virksomhed' i vid udstrækning modificeres. Vi behøver blot at pege tilbage til indledningen til denne rapport for at få et indtryk af, hvor udbredt denne praksis synes at være.

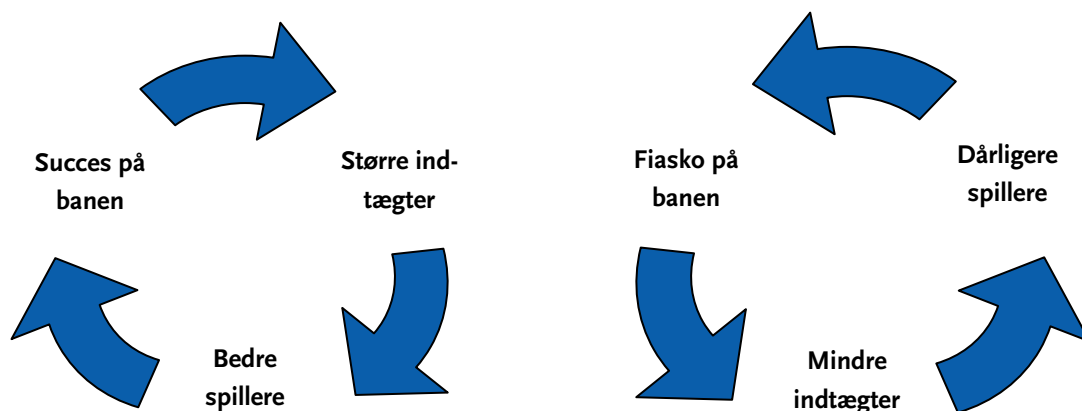
Dette skal ikke forstås således, at profitmål ikke eksisterer i sportsøkonomiske sammenhænge. Det gør de, men profitmaksimeringen er ofte underordnet de sportslige mål (jf. Dobson & Goddard 2001: 8).

³¹ Vi er opmærksomme på, at der pågår en løbende kamp mellem håndboldøkonomiens og den bredere sportsøkonomis aktører om, hvilke formål der ideelt set bør komme først. Flemming Østergaard er eksempelvis eksponent for en traditionel forretningsmæssig tilgang til sportsøkonomi, men vores pointe er, at udviklingen frem til i dag har båret præg af de sportslige måls forrang for de økonomiske (jf. indledning og problemfelt). Et centralt spørgsmål er derfor, om det har ændret sig i takt med udviklingen, eller om det rent faktisk er et grundlæggende element ved sportsøkonomier at have sportslige mål som det primære.

³² Dette er naturligvis en sandhed med modifikationer. En nedrykning behøver ikke nødvendigvis at betyde stærkt faldende interesse fra fans, publikum eller sponsorer. Der findes flere eksempler på sportsklubber, der kan opretholde næsten samme interesseniveau efter en nedrykning. Imidlertid er der ingen tvivl om, at en nedrykning fra en af håndboldligaerne vil medføre en økonomisk deroute samt en kraftig nedgang i medieeksponering og dermed seerinteresse. At det også vil medføre en faldende interesse fra publikum mv. er nok også meget sandsynligt.

Det sportsøkonomiske resultatproblem

Imidlertid er det ikke alene det følelsesmæssige element, der er vigtigt at være opmærksom på i forhold til sportsøkonomier. Ligeledes synes det klart, at det vi vil kalde 'det sportsøkonomiske resultatproblem' spiller en rolle for den adfærd sportsøkonomiske aktører har. Nedenstående figur illustrerer den institutionelle mekanisme som dette problem indebærer.



Figur 4: Den sportsøkonomiske resultatcirkel (efter Troelsen 2005: 85)

Som det ses af modellen hænger sportslig succes og økonomisk ditto sammen på sportsøkonomiske markeder. Det er en pointe, der herhjemme fremføres af blandt andre Troelsen (2005) samt udenlandsk af Szymanski & Kuypers (1999).

Logikken, der efterhånden er alment kendt, er ikke overraskende: større indtægter giver bedre muligheder for investering i spillertalent, der igen giver sportslige resultater og indtægter. Konkret viser Szymanski og Kuypers gennem et omfattende empirisk studie den statistiske sammenhæng mellem den mængde penge, klubberne i engelsk fodbold bruger på spillermateriale, og deres relative placering over en periode på 20 år (1999: 165, 185). Sammenhængen er positiv: jo flere penge klubberne bruger, jo højere placeres de typisk. Samtidig kan man vise, at jo højere de placeres, jo højere indtægter genererer de osv.:

"This means that (...) in sporting terms the playing performance of a club is largely dictated by the financial resources available to it, financial resources which are themselves dictated by the level and performance by the team." Ibid: 241, se også Ibid: 192, 198)

Selvom studiet er lavet på data fra engelsk fodbold, er der god grund til at antage, at sammenhængen også findes i andre lignende typer af sportsligaer, herunder håndboldøkonomien. Generelt betragtet peger meget dermed på, at økonomisk styrke giver succes på banen, hvilket igen avler sportslig og økonomisk succes osv. Tilsvarende er der også en negativ spiral.

Groft sagt kan sportsklubber i teorien enten befinde sig i den positive eller negative spiral. Den afgørende udfordring er at bevæge sig fra den dårlige spiral til den gode eller blive i den gode.

Dermed står mindre succesfulde klubber i både sportsligt og økonomisk henseende i den paradoksale situation, at forudsætningen for sportslig succes er økonomisk styrke, der igen er afhængig af, om man kan fremvise sportslig succes over for sine aktuelle og ikke mindst potentielle investorer og sponsorer.

Et sådant paradoks er meget svært at håndtere i praksis, for, hvordan skabes sportslige resultater, hvis man ikke har økonomien i orden og vise versa? Dette er selvsagt også meget vanskeligt, og resulterer derfor ofte i urealistiske og samtidige økonomiske såvel som sportslige satsninger med røde tal og økonomisk krise som sin typiske og umiddelbare konsekvens (Storm og Magnussen 2005: 23).

Selv for klubber, der befinder sig i den gode cirkel, er den hellige grav heller ikke velforvaret. Problemet for disse klubber er nemlig, at den indbyggede konkurrencelogik i sportsfeltet altid skaber et løbende pres for yderligere økonomiske satsninger og investeringer, fordi der konstant foregår et sportsligt 'oprustningskapløb' klubberne imellem.

Således har de mindre gode klubber altid et incitament til at investere i mere spillermateriale for at slå de bedre klubber. Dette er samtidig et incitament for de bedste klubber til yderligere investeringer, og dermed kører konkurrencespiralen derudad (jf. også Kulturministeriet 2003: 24ff, Drewes 2004: 10). Da klubberne er påvirket af sportsøkonomiens konkurrencerationale, ændres deres adfærd altså i retning af maksimering af sportslige resultater på bekostning af de økonomiske.

Selv om teorien om den sportslige konkurrencelogik her er trukket skarpt op, synes der at være særlige og helt grundlæggende institutionelle mekanismer på spil i sportsøkonomier generelt - og dermed også i håndboldøkonomien. Det er altså en væsentlig pointe, at der oftere opstår større grad af økonomisk risikovillighed, end man ser det på et almindeligt marked.³³

I de kommende empiriske analyser samt de efterfølgende bæredygtighedsvurderinger vil disse teoretiske pointer derfor blive brugt i de analytiske tolkninger idet vi med udgangspunkt i vores datamateriale vil vurdere, i hvilken udstrækning de skitserede institutionelle mekanismer er virksomme, og hvilke konsekvenser det har for udviklingen i dansk elitehåndbold.³⁴

Dermed er vi klar til at gå i gang med vores empiriske analyse, der udfoldes nedenfor.

³³ Det er blevet fremført, se Laugesen 2005: 184, at det synes at være et europæisk fænomen at maksimere sportslige resultater uden budgetrestriktion. Set i forhold til nordamerikanske ligaer synes der i hvert fald at være en klar tendens til, at europæiske topfodboldklubber over tid udviser stabile underskud, mens eksempelvis basketballklubber i USA, og basketball-ligaen (NBA) generelt er en overskudsforretning (jf. også Sandy et. al. 2004: 11ff). I dansk håndbold har der historisk - jf. indledningen - været europæiske tendenser til skrantende økonomi.

³⁴ Det skal bemærkes, at det primært er i forbindelse med det mere makroorienterede analyser, at den skitserede teori anvendes. Konkret bringes teorien i spil i forbindelse med gennemgangen af den økonomiske udvikling under regnskabsanalysen (under overskriften: 'Kommercialisering') samt i forbindelse med bæredygtighedsvurderingerne i dette Bind 2's sidste kapitel.

Markedsmæssig udvikling i dansk elitehåndbold

Indledning

Udviklingen i vekselvirkningsforholdet mellem dansk elitehåndbold og markedet fra 1993 og frem mod i dag bliver underkastet en empirisk analyse i dette kapitel. Vi fokuserer dermed på det øgede institutionelle samspil mellem elitehåndbolden og den markedsmæssige sektor samt effekterne heraf under parametrene: professionalisering, kommercialisering, medieeksponering og sportslig konkurrence.

Indledningsvist giver vi en kort historisk introduktion til udviklingen med en række udsagn fra nogle af undersøgelsens interviewede personer.

Udviklingen sættes i gang

"Jeg tror, at den økonomiske udvikling tager rigtig fat i starten af 1990'erne. Jeg stoppede selv nogle år før. (...) På det tidspunkt skulle man stadig til udlandet for at få nogle penge ud af det. Herhjemme stod man stadig lidt i vadestedet. Der var spæde tiltag, og der var lidt småpenge, kørselspenge osv. Og der var klubber, der var begyndt at organisere sig, men meget var baseret på naturalieøkonomi. Det vil jeg kalde naturalieøkonomiperioden." (FF)

Det kan altid diskuteres, hvornår udviklingen i dansk håndboldøkonomi tog fart. Som beskrevet i indledningen til herværende rapport synes det at ske i begyndelsen af 1990'erne. Dette underbygges af de indledende kvalitative interview, hvor alle respondenterne i større eller mindre udstrækning er enige om, at udviklingen begynder at tage form og fart i starten af halvfemserne. Citatet ovenfor, fra et interview foretaget med en tidligere dansk topspiller, er rammende for de fleste af respondenteres opfattelse.

Enkelte peger dog også på, at dansk herrelandsholdhåndbold allerede i 1980'erne var ved at slå sportsligt igennem på internationalt plan. Men i forhold til den rent økonomiske side er der enighed om, at udviklingen først tager fart efter kvindelandsholdets succes i 1990'erne. På spørgsmålet om, hvad der for alvor satte gang i udviklingen, siger en af respondenterne:

"Det er lidt sjovt, og beror på lidt tilfældigheder, at en enkelt pioner som Ulrik Wilbek vælger at rive teltpælene op og flytte til Viborg. Det lykkedes ham at hive nogle ungdomslandsholdspillere med fra Rødovre osv., der var meget, meget dygtige og talentfulde, og for første gang oplevede man nogle piger, der ville tages seriøst som håndboldspillere. De ville droppe deres kæreste, de ville flytte, altså de ville noget så vanvittigt som at flytte fra København til Jylland. Og tiderne var slet ikke til det. Hvis du skulle dyrke idræt og til tops, var der jo slet ingen, der tænkte på at tage den vej, og slet ikke til Jylland, så på den måde var det meget unikt. Det var en lille ting, der fik bolden til at rulle, og man fik samlet en række meget entreprenante klubledere, der pludselig kunne se nogen af de her ting. Man begyndte at tænke det her eliteklub ind som noget forretningsmæssigt, man fik sat meget mere professionel gang i alt det her med reklamer på trøjer osv. En helt anden professionel tilgang, og der-

for tror jeg det er helt rigtig, at angive starten af 1990'erne som starten, og så kommer kvindelandsholdet med resultaterne i 1993, og så kører det bare.” (FF)

Respondenten påpeger ligeledes, at evnen til at fastholde udviklingen har været unik for de entreprenante jyske folk, der gik ind i håndbolden, ligesom den øgede opmærksomhed fra politisk side, der ønskede at sikre provinsen noget fremdrift, havde været en væsentlig baggrundsfaktor:

”Du kunne ikke forestille dig i København, at der var en borgmester, der turde hvile lidt mere på det ben og bakke det op. Det var anderledes i provinsen, det skulle bakkes op, og der var et kvindehold her, og vi kommer på landkortet. Sådan er der jo aldrig nogen i København, der har tænkt. København er jo på landkortet. Så jeg tror faktisk, det har haft en effekt, at det blev skubbet lidt ud af København, fordi storbyholdene har haft meget, meget svært med at skabe fundamentet.” (FF)

Professionalisering

Professionaliseringen af håndbolden kommer altså så småt i gang i starten af halvfemserne. Klubberne rettes mere og mere ind på forretningskoncepter, og *”pludselig kommer der direktører og andre titler. I de bedste klubber er de i dag meget professionelle” (FF)*, som en af de interviewede udtrykker det.

Effekterne af det øgede institutionelle samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet viser sig også ved, at antallet af ansatte i klubbernes administrationer er steget. På trods af, at der ikke foreligger sammenligneligt datamateriale fra tidligere år, fremgår det således af flere af respondenternes udsagn, at udviklingen er gået stærkt, og at mange af klubberne nu har mere administrativt personale og flere fastansatte trænere end tidligere.

For blot få år siden lå det typiske antal ansatte (administration og trænere) på omkring 1-2 personer, hvor det gennemsnitlige antal ansatte i administrationerne i dag - på baggrund af klubsurveyen - er 6,5 årsværk (inklusive trænere).³⁵

Også når det gælder klubbernes organisering, er der effekter at måle. Således har hele 94 procent af klubberne i klubsurveyen udskilt de kommercielle aktiviteter i et selvstændigt selskab. Selvom der heller ikke foreligger sammenligneligt talmateriale på dette område fra tidligere år, er det klart, at klubberne i perioden, som undersøgelsen dækker, hen ad vejen har foretaget organisatoriske tilpasninger gennem en isolering af de rent elitesportslige aktiviteter i en selvstændig selskabsdannelse.

Ligeledes er det klart, at det ikke blot er rent kvantitativt, at der sker en udvikling i mere professionel retning. Flere af respondenterne peger på, at der også rent kvalitativt sker forandringer. Hvor 1990'erne byder på en organisatorisk opstramning, er det tydeligt, at det rent økonomiske og forretningsmæssige er kommet i fokus i de senere år.

³⁵ Gennemsnitstallet dækker over yderværdier mellem 1,5 årsværk og 14 årsværk i regnskabsåret 2004/05.

En af respondenterne anfører eksempelvis, at 1990'erne indeholdt en udvikling, hvor man fokuserede på rammerne omkring spillerne:

"Kan vi gøre noget for at skaffe uddannelsesplads, en god bilordning eller lignende?" I dag mener respondenterne, at det "bare er behård lønforhandling. Hvad vil den ene klub give, og hvad vil den anden klub give." (BB)

Respondenten giver med andre ord udtryk for, at den økonomiske professionalisering af spillet er kommet i forgrunden. Økonomien er vokset, og det har konsekvenser for den opfattelse, som spillere og klubber har af de gensidige relationer. Meget tyder på, at de gamle foreningsidealer og 'holdånden' efterhånden er blevet erstattet af et mere nøgternt og professionelt aftaleforhold:

"Mit indtryk er, at der i de senere år er kommet en accept af, at det her er et arbejdsgiver- versus arbejdstagerforhold. Det er der fordi, når udviklingen spidser til, så spidser lønforhandlingerne også til. Det er en faktor, der gør det meget synligt. Og klubbernes behov for at bruge spillerne kommercielt (...) er en anden faktor, der gør det synligt. Og det bliver så sammenfattet i de her kontraktvilkår, fordi man i stigende grad bliver nødt til at forholde sig til, hvad man har skrevet ned. Så på den måde er klubberne blevet bedre til at bruge spillerne, og spillerne er blevet bedre til at holde fast på deres rettigheder." (BB)

At den generelle udvikling er gået i en mere professionel retning illustreres ligeledes ved, at parterne er blevet mere specifikke i deres aftaleforhold. Ifølge respondenterne forlader klubberne og spillerne sig ikke i så stor udstrækning på uskrevne forventninger til hinanden, men prøver at få aftalerne om gensidige ydelser på plads fra starten. Selv traditionelle foreningsprægede aktiviteter som elitespillerne tidligere udførte i kraft af deres forbillede- og idolstatus i klubben og lokalområdet, er blevet genstand for aftaleforholdet:

"Der var en brydningsperiode for en tre-fire år siden, hvor klubberne med den ene hånd udgav sig for at være topprofessionel forretning og med den anden udgav sig for at være en forening og derved appellerede til, at spillerne skulle levere en ekstra indsats. Der er naturligvis stadig mange klubber, der gerne vil have noget ekstra af spillerne og kobler dem til et ungdomshold, får dem til at komme på en skole som underviser eller får dem ned og skrive autografer i Brugsen, men det interessante er, at det nu står i kontrakten. Tidligere kunne man starte i en ny klub og have nogle kontraktvilkår, og når man så kom til anden træning, kom de og sagde: vi har stævne på lørdag, og vi skal bruge 10 til at sidde ved dommerbordet og tage tid. Nu er det helt afgrænset i kontrakten, og så er man enige om det. Det siger meget om, hvad det er for et forhold det er blevet mellem spiller og klub." (BB)

Således er det klart, at de aktiviteter, der tidligere var typiske civilsamfundsbase-ede interaktionsformer, i stigende grad kontraktliggøres under økonomiske rationaler. Udmøntningen af det øgede samspil mellem elitehåndbolden og den markedsmæssige dimension er altså mere professionelle relationer mellem klubber og spillere end tidligere. Det er imidlertid ikke kun i det rent kvalitative indhold af de enkelte kontrakter, at professionaliseringen viser sig. Udviklingen afspejler sig også i antallet af kontrakter, der har været stigende gennem hele perioden.

Kontraktforhold

Det fremgår af DHF's statistik over antal registrerede kontrakter i alle rækker, at antallet i dag er ca. 8,5 gange større end i begyndelsen af 1990'erne, og at antallet af kontrakter voksede særlig kraftigt i perioden 1998 – 2002.

Væksten fremtræder dog formentligt en smule kraftigere, end den er i virkeligheden, da statistikken kun medtager standardkontrakter registreret hos DHF. Et betydeligt antal 'hjemmelavede' kontrakter er således blevet erstattet af standardkontrakter. Der er dog ingen tvivl om, at der er sket en kraftig forøgelse i det samlede antal.

År	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05
Antal kontrakter	84	73	148	164	105	148	303	447	568	660	582	656	722

Tabel 2: Kontrakter i dansk håndbold opgjort pr. 1. januar. 1993-2005. Alder: 17+. Kilde: DHF³⁶

Målt på udviklingen i registrerede kontrakter er der altså som effekt af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet sket en markant øgning i professionaliseringen gennem perioden. Efter et fald fra 2002 til 2003 synes væksten igen at fortsætte.

Udviklingen i kontrakttyper

Spørgeskemaundersøgelsen blandt kontraktspillerne i håndboldligaerne viser ligeledes stigende professionalisering. Det kan nemlig konstateres, at andelen af spillere på fuldtidskontrakter er steget, ligesom der er kommet flere på deltidskontrakt.

Af nedenstående tabel ses fordelingen på kontrakttyper for hele populationen af spillere i spørgeskemaundersøgelsen, dvs. både danske og udenlandske. Det fremgår, at lidt under hver tredje kontraktspiller er på fuldtidskontrakt³⁷, 41 procent er på deltidskontrakt³⁸ og lidt over en fjerdedel er på bibeskæftigelseskontrakt.³⁹ Dermed er den typiske kontrakttype, for hele populationen af spillere i undersøgelsen, deltidskontrakten.

³⁶ Normalt opgør DHF antallet af kontrakter pr. 1. juli, dvs. uden for sæsonen. Her har vi valgt at foretage opgørelsen pr. 1. januar, dvs. midt i kampsæsonen, da det synes at give et mere pålideligt billede af de reelle antal gyldige kontrakter, som klubberne indgår. Ved opgørelse pr. 1. juli er nogle kontrakter oftest udløbet, og nye tegnes ofte pr. 1. august. Det sparer klubberne for udgifter til spillerløbninger i perioder, hvor turneringen ikke er i gang. En opgørelse pr. 1. juli tegner altså et billede med numerisk færre kontrakter.

³⁷ Fuldtidskontrakten er selvsagt den mest professionelle kontrakttype, en spiller kan underskrive. Kontrakten indebærer, at spilleren som hovedregel ikke må påtage sig arbejde eller uddannelse ved siden af sporten uden forudgående aftale med klubben.

³⁸ Deltidskontrakten er den 'semiprofessionelle' kontrakttype, hvor spillerne bruger nogenlunde lige meget tid på job/uddannelse og håndbold om ugen.

³⁹ Bibeskæftigelseskontrakten er den mindst professionelle kontrakttype i dansk håndbold. Spillere på denne type kontrakt bruger dermed - som hovedregel - mere tid på job/uddannelse om ugen end på håndbold.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt	N
Håndbold alle 2005	32 %	41 %	27 %	253

Tabel 3: Fordelingen af spillere efter kontrakttype 2005, alle spillere

Der foreligger ikke sammenligneligt datamateriale for hele populationen af kontraktspillere, men ser vi alene på de danske spillere, kan en undersøgelse fra 2002⁴⁰ foretaget med danske kontraktspillere tjene som sammenligningsgrundlag.

Nedenstående tabel viser således den procentvise fordeling af danske spilleres nuværende kontrakttype i henholdsvis 2002 og 2005. Fodbold er indsat som reference.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt	N
Håndbold 2002	3 %	43 %	54 %	184
Håndbold 2005	22 %	45 %	32 %	202
Fodbold 2002	64 %	21 %	16 %	199

Tabel 4: Fordelingen af spillere efter kontrakttype, danske spillere 2002 & 2005⁴¹

Som det ses er der sket en udvikling derhen, at 22 procent danske kontraktspillere er på fuldtidskontrakter i dag mod kun 3 procent i 2002. En pæn vækst. Desuden viser udviklingen, at andelen af spillere på bibeskæftigelseskontrakter er faldet, mens andelen af deltidsbeskæftigede spillere er steget en anelse. Der er altså sket en forskydning i retning af fuldtids- og deltidsbeskæftigelseskontrakter, hvilket er en indikator på den stigende professionalisering.

Set i forhold til danske fodboldspillere, der også blev spurgt om deres kontraktforhold i undersøgelsen fra 2002, er dansk håndbold dog ikke på samme stadi, som fodbolden var dengang.

Hvad angår de udenlandske kontraktspillere i de danske ligaer, er det tydeligt, at langt de fleste spiller på en fuldtidskontrakt. Fordelingen af kontrakttyper for udenlandske spillere ses af nedenstående tabel. Det fremgår, at 75 procent af de udenlandske spillere i Danmark er på en fuldtidskontrakt, mens 25 procent er på deltidskontrakt. Ingen spiller på bibeskæftigelseskontrakter.

Som nævnt er det ikke muligt at måle udviklingen over tid, da der ikke indgik udenlandske spillere i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002. Men den høje procentandel på fuldtidskontrakter vidner om et højt professionelt stadi, der også indikerer en professionalisering.

⁴⁰ Det er tale om undersøgelsen: 'Kontraktspillere i fodbold og håndbold. Undersøgelse af sociale, uddannelsesmæssige og sportslige vilkår for danske kontraktspillere 2002'. I det følgende benævnes denne undersøgelse: 'kontraktspillerundersøgelsen fra 2002'. I undersøgelsen er spillerne imidlertid blevet spurgt om deres økonomiske forhold i kalenderåret 2000, ligesom spillerne i nærværende undersøgelse er blevet spurgt om deres forhold i 2004. Selve spørgeskemaundersøgelserne er foretaget i hhv. 2001 og 2005. Vi beklager den heraf følgende årstalsforvirring i afsnittet.

⁴¹ Opgørelsen af fordelingen af spillere efter kontrakttype i 2005 summer kun til 99 % fordi enkelte spillere har angivet at have en anden type kontrakt end DHF's standardkontrakt.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt	N
Håndbold alle 2005	75 %	25 %	0 %	48

Tabel 5: Fordelingen af spillere efter kontrakttype, udenlandske spillere

Køn og kontrakt

Ser vi på kønsforskelle blandt de danske spillere, er flere kvinder end mænd over tid er kommet på fuldtidskontrakt herhjemme. I nedenstående tabel fremgår det, at cirka hver fjerde blandt de danske kvinder spiller på en fuldtidskontrakt, mens det samme gælder godt hver femte mand. Halvdelen af de danske mandlige kontraktspillere har en deltidskontrakt.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt	N
Kvinder	27 %	38 %	36 %	90
Mænd	18 %	51 %	30 %	112

Tabel 6: Fordelingen af spillere efter kontrakttype og køn, danske spillere

Sammenholdt med resultaterne af kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 har udviklingen i form af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet altså båret præg af en forskydning mod flere spillere på fuldtidskontrakter for begge køns vedkommende, mens andelen af deltidskontrakter for kvindernes vedkommende er næsten den samme.⁴² I 2002 var andelen af kvinder på deltidskontrakter således 41 procent mod 39 procent i dag.

Mændenes andel af deltidsansatte kontraktspillere var i 2002 på 43 procent, og er siden steget til 51 procent. For begge køn er andelen af spillere på bibeskæftigelseskontrakter faldet godt 20 procentpoint siden 2002.

Samlet set betyder forskydningerne, at kvinderne har rykket sig mest mod fuldtidsprofessionalisme i perioden, hvilket ikke er overraskende set i forhold til den sportslige udvikling, som netop kvindehåndbolden har gennemlevet. Hertil kommer, at den typiske kontrakttype for begge køns vedkommende nu er deltidskontrakten og ikke som i 2002 bibeskæftigelseskontrakten.

For de udenlandske spillere er den typiske kontrakttype for såvel mændene som kvinderne fuldtidskontrakten. Tre fjerdedele af de kvindelige og mandlige kontraktspillere har en fuldtidskontrakt, mens 25 procent har en deltidskontrakt, og ingen er på bibeskæftigelseskontrakt. De udenlandske spillere er altså, målt på denne parameter, mere professionaliserede end de danske.

⁴² Se Kontraktspillerundersøgelsen Bind II, s. 42.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt	N
Kvinder	74 %	26 %	0 %	31
Mænd	75 %	25 %	0 %	16

Tabel 7: Fordelingen af spillere efter kontrakttype og køn, udenlandske spillere

Samlet set er indtrykket af de gennemgåede tal, at der er sket en forskydning i retningen af mere fuldtidsprofessionalisme målt på udviklingen i kontraktforhold. De kvindelige danske spillere er mest professionelle blandt de danske spillere, om end de fleste danske spillere – både mænd og kvinder – er deltidsprofessionelle.

Udenlandske kontraktspillere er typisk fuldtidsprofessionelle, og inddrages udsagn fra de gennemførte kvalitative interview er det ligeledes et klart indtryk, at der er kommet flere udenlandske kontraktspillere i dansk håndbold. Da disse i hovedsagen er fuldtidsprofessionelle, må man også her konkludere, at udviklingen er gået i mere professionel retning.

Generelt viser udviklingen i kontrakttyperne, at spillernes forhold er blevet indrettet på de mere markedsmæssige forhold. Effekten af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og den markedsmæssige dimension kan således aflæses empirisk ud af den kontraktlige dimension, da klubberne har medvirket til en udvikling af håndboldøkonomien gennem ansættelse af mere professionel arbejdskraft. Samtidig afspejler investeringsspiralen, som blev beskrevet i afsnittet om det sportsøkonomiske resultatproblem, sig her i praksis. Klubberne tilpasser sig til den skærpede konkurrencesituation ved at ansætte mere professionelt spillermateriale.

Alder ved underskrivelse af den første kontrakt

En yderligere indikation for professionaliseringen fremkommer, når man kigger på udviklingen i alderen på de spillere, der indgår deres første kontrakt: Den er faldet en smule blandt de danske spillere siden samme opgørelse blev foretaget i 2002.

Gennemsnitsalderen for underskrivelse af første kontrakt er for kvinder knapt 18 år og for mændenes vedkommende 18,6 år. De tilsvarende tal var i 2002 på henholdsvis 19,1 år hos kvinderne og 20,3 år hos mændene. Tendensen viser altså, at danske kontraktspillere skriver under på deres første kontrakt tidligere end før. For kvinderne svarer gennemsnitsalderen for første kontraktunderskrivelse til alderen blandt kontraktfodboldspillerne i 2002.

Dette må tolkes derhen, at klubberne sikrer sig underskrifter med unge talenter tidligere end førhen, og at klubberne i stigende grad foretager mere langsigtede investeringer i spillermateriale. Dette er meget almindeligt for sportsgrene under stigende professionalisering og afspejler det stærkere vekselvirkningsforhold mellem markedet og dansk elitehåndbold.

De udenlandske spillere ligner på dette punkt de danske spillere derved, at de gennemsnitligt underskriver deres første kontrakt, når de er 18 år for kvinderne og 18,8 år for mændenes ved-

kommende. De udenlandske mænd er altså marginalt ældre end de danske mænd, når de underskriver deres første kontrakt.

Alder ved underskrivelse af første fuldtidskontrakt

De danske spillere, der på et tidspunkt i karrieren opnår en fuldtidskontrakt, får den i gennemsnit omkring det 24. år, mere specifikt i en alder af 23,8 år for både kvinderne og mændene. Set i forhold til fodbold er det godt fire år senere end aldersniveauet for underskrivelse af første fuldtidskontrakt, der i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 var godt 20 år.

De udenlandske kontraktspilleres alder ved indgåelse af første fuldtidskontrakt er for kvinder 21,4 år og for mænd en del år højere: 24,2 år (samlet gennemsnit 22,4 år). De udenlandske spillere kommer altså knapt halvandet år tidligere på kontrakt end deres danske kollegaer.

Set i forhold til de danske kontraktspillere i 2002 er alderen for underskrivelse af første fuldtidskontrakt steget knapt et år. I 2002 var den gennemsnitlige alder for underskrivelse af 1. fuldtidskontrakt således 23 år. Der synes altså ikke at være en tendens til, at de danske kontraktspillere er yngre, når de kommer på fuldtidskontrakter end tidligere. Denne tolkning skal imidlertid ikke tillægges for megen værdi, da antallet af fuldtidskontrakter i 2002 var meget lille og dermed som observationsmæssigt materiale statistisk vanskeligt at tolke på.

Udviklingen er nok mere et udtryk for, at der helt generelt set er kommet flere på fuldtidskontrakt, og det samtidigt er de danske profiler, dvs. lidt ældre spillere, der har fået fuldtidskontrakter (jf. også nedenfor) i forbindelse med, at klubberne har fået flere midler til at indføre en større grad af fuldtidsprofessionalisme.

Tages strømpilen vedrørende indgåelse af alder ved første kontrakt for gode varer, kan man nok forvente, at spillerne i fremtiden vil skrive deres første fuldtidskontrakt i en endnu tidligere alder. Det er i hvert fald vanskeligt at tro, at klubberne ikke også på dette område vil sikre sig rådheden over de unge spillere med henblik på at styrke rekrutteringsmulighederne til eliteholdene.

Kontrakttypevandringer

Et yderligere mål for professionalisering er spillernes kontrakttypevandringer over tid. Ved at sammenholde spillernes første kontrakttype med den nuværende, får man endnu et mål på en eventuel udvikling i retning af mere professionelle tilstande.

Af nedenstående tabeller fremgår det, at der målt på både de danske og udenlandske spilleres kontraktvandringer er sket en overordnet udvikling i mere professionel retning. For de danske spillere kommer det til udtryk ved en bevægelse fra bibeskæftigelseskontrakten som den typiske første kontrakttype (78,5 procent) til deltidskontrakten (45 procent). Samme tendens var gældende i 2002, men er blevet endnu mere markant i dag, da langt flere af spillerne samtidig har bevæget sig til fuldtidskontrakten end tilfældet var i 2002.

Hvad angår de udenlandske spillere, gælder samme tendens, om end denne er kraftigere, fordi den typiske nuværende kontrakttype er fuldtidskontrakten (74,5 procent). Det er som tidligere

nævnt ikke muligt at sammenligne udviklingen fra 2002 for de udenlandske spillere, da undersøgelsen fra 2002 ikke omfattede disse, men set under ét udviser tallene endnu et udtryk for stigende professionalisering.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt
Første kontrakt	2,4 %	19 %	78,5 %
Nuværende kontrakt	21,8 %	45 %	32 %

Tabel 8: Kontraktspillernes kontrakt-typevanding, danske spillere 2005 (n=295)

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelseskontrakt
Første kontrakt	16,7 %	27,1 %	56,1 %
Nuværende kontrakt	74,5 %	25,5 %	0 %

Tabel 9: Kontraktspillernes kontrakt-typevanding, udenlandske spillere 2005 (n= 48)

Alder og kontrakttype

Der er på baggrund af besvarelsene i spillersurveyen beregnet en statistisk signifikant sammenhæng mellem alder og kontrakttype for de danske kontraktspillere. Opdeles spillerne i tre aldersgrupper⁴³, er det primært spillerne i de to ældste aldersgrupper, 21-25 år og 26-38 år, der har en fuldtidskontrakt. Herunder er andelen blandt de ældste spillere med fuldtidskontrakt størst.

Endvidere er det klart, at den primære kontrakttype for den mellemste aldersgruppe er deltidskontrakten, ligesom den yngste aldersgruppe har bibeskæftigelseskontrakten som den mest typiske. Det kan ses af nedenstående tabel:

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæft.kontrakt	Anden type	N
16-20 år	2,2 %	32,6 %	63 %	2,2 %	46
21-25 år	18 %	52,8 %	29,2 %	0 %	89
26-38 år	40,3 %	43,3 %	16,4 %	0 %	67

Tabel 10: Danske spillere fordelt på alder og kontrakttype, 2005

Der er imidlertid ingen klar sammenhæng mellem alder og kontrakttype for de udenlandske spillere. Her er antallet af fuldtidskontrakter mere jævnt fordelt på spillerne – dog ikke i aldersgruppen 16-20 år, hvor alle spillere (kun to) har fuldtidskontrakter.

⁴³ Se bilag 1 for nærmere introduktion til aldersopdelingerne.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæft.kontrakt	Anden type	N
16-20 år	100 %	0 %	-	-	2
21-25 år	73,1 %	26,9 %	-	-	19
26-38 år	74,5 %	25,5 %	-	-	26

Tabel 11: Udenlandske spillere fordelt på alder og kontrakttype, 2005

Ses ovenstående tal for de danske spillere i forhold til fordelingen af kontrakttype og alder i 2002 genspejler udviklingen mod mere professionelle tilstande sig.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæft.kontrakt	Anden type	N
16-20 år	1,8 %	36,4 %	58,2 %	3,6 %	55
21-25 år	3 %	49,3 %	47,8 %	0 %	89
26-38 år	4,8 %	40,3 %	53,2 %	1,6 %	67

Tabel 12: Danske spillere fordelt på alder og kontrakttype, 2002

Udviklingen kan også tolkes således, at spillerne, der i 2002 var på deltidskontrakt, nu har opnået en fuldtidskontrakt, og at de, der i 2002 havde en bibeskæftigelseskontrakt, i dag har opnået en deltidskontrakt. Set i dette lys tyder udviklingen på, at de mere etablerede spillere har haft progression i ansættelsesforløbet. At progressionen også synes at smitte af på lønudviklingen, vil vi se nærmere på senere i dette kapitel.

Start på håndbold og på elitemæssig karriere

I kontraktspillerundersøgelse fra 2002 fremgik det, at spillerne i gennemsnit var begyndt at spille håndbold i en alder af 7,4 år, mens den elitemæssige satsning kom til, når de var 15,5 år. I forhold til respondenterne i denne undersøgelse er der ikke nogen forskelle at spore blandt de danske spillere. Således starter danske kontraktspillere i dag ved alderen 7,3 år.

De udenlandske spillere starter lidt senere med at spille håndbold. For kvinder ved alderen 8,8 år og mænd ved det 8. år. Samlet for begge grupper, når de er 8,5 år. Til gengæld kommer de relativt hurtigere i gang med elitekarrieren end de danske spillere forstået på den måde, at både danske og udenlandske spillere indleder elitekarrieren på næsten på samme tidspunkt. De danske spillere er i gennemsnit 15,7 år, mens de udenlandske er 15,9 år.

Samlet kan man ikke ud fra denne parameter registrere nogen udvikling i retning af mere professionelle tilstande. Man kan kun konkludere, at elitearbejdet med unge håndboldtalenter typisk starter i 15 – 16 års alderen herhjemme. Piger tilknyttet ungdoms- og ynglingelandshold i 2004 angav dog den gennemsnitlige startalder for elitesatsningen til 13,5 år, hvilket viser, at i hvert fald nogle grupper begynder elitesatsningen tidligere (Bech et. al. 2004).⁴⁴

⁴⁴ Bech et al. (2004): "Elitekarriere på spil", appendiks s. 7.

Om der i fremtiden vil udvikle sig tendenser til at begynde elitearbejdet tidligere på klubniveau, er det ikke muligt at sige noget om. Men det er ikke usandsynligt på baggrund af udviklingen i kontraktforhold og investeringsspiralen på de sportsøkonomiske markeder.

Spillernes tidsforbrug

I spørgeskemaet udsendt til spillerne blev spillerne bedt om at specificere deres ugentlige tidsforbrug til sportslige og civile aktiviteter på en række kategorier. En indikator for professionaliseringen er nemlig udviklingen i antallet af timer, spillerne anvender på sporten, da en tilpasning til de mere markedsgjorte tilstande i dansk elitehåndbold medfører en større træningsmængde blandt spillerne.

I dette afsnit vil vi derfor se nærmere på, hvorvidt der er sket en stigning eller et fald i antallet af spillernes timeforbrug på træning, kamp mv. Med henblik på at vurdere udviklingen over tid sammenligner vi med tal fra kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 og fodbold for at vurdere, på hvilket niveau håndboldspillernes samlede tidsforbrug ligger i forhold til den mest professionaliserede sportsgren herhjemme.

Tidsforbrug på sportskarrieren⁴⁵

Spillerne blev i spillersurveyen spurgt om deres ugentlige tidsforbrug på sportslige aktiviteter i følgende kategorier:

- Almindelig fastlagt klubtræning (inkl. fælles styrketræning, løbetræning, skadesbehandling etc.)
- Selvtræning uden for almindelig fastlagt klubtræning (løb, styrketræning o.lign.)
- Anden forberedelse (mental træning o. lign.)
- Transport
- Kampdeltagelse (inklusive forberedelse, taktik, transport etc.)
- Deltagelse i andre møder
- Deltagelse i andre klubmæssige forpligtigelser (f.eks. pr.-arbejde eller sponsorpleje)

Det samlede tidsforbrug inklusive transport, som spillerne under ét har på selve sportskarrieren, er på denne baggrund opgjort til i alt 27,4 timer ugentligt. Opdelt på nationalitet har de udenlandske spillere et samlet tidsforbrug på 25,9 timer, og for de danske kontraktspillere er tidsforbruget knap to timer højere: nemlig 27,7 timer om ugen.

Umiddelbart er denne forskel bemærkelsesværdig, da der er flest fuldtidskontraktspillere blandt de udenlandske spillere. Man burde derfor forvente, at de udenlandske spilleres tidsforbrug på

⁴⁵ Det skal helt generelt nævnes, at spillernes angivelser i dette afsnit er givet med udgangspunkt i spørgsmålet: "På en 'normal' uge bruger jeg...?". Angivelserne er dermed udtryk for deres tidsforbrug på en almindelig uge i konkurrencesæsonen. De gennemsnitlige tal, der fremkommer skal på denne baggrund tages med den pointe in mente, at tidsforbruget varierer over året. Eksempelvis er tidsforbruget i starten af sæsonen ofte højt fordi spillerne deltager i forberedelsesturneringer og træningslejre o. lign.

sportslige aktiviteter var højere end de danskes. Vi skal se nærmere på, hvorfor det forholder sig således nedenfor.

Opdelt på køn, danske og udenlandske spillere ser det samlede ugentlige tidsforbrug på sportslige aktiviteter sådan ud:

	Sportslige aktiviteter	N
Kvinder, alle	26,6 timer/ugentligt	122
Mænd, alle	28,1 timer/ugentligt	130
Kvinder, danske	27,3 timer/ugentligt	90
Mænd, danske	28,0 timer/ugentligt	114
Kvinder, udenlandske	24,7 timer/ugentligt	32
Mænd, udenlandske	28,3 timer/ugentligt	16

Tabel 13: Gennemsnitligt sportsligt ugentligt tidsforbrug fordelt på nationalitet og køn

Det fremgår, at både de danske og udenlandske mænd bruger en smule mere tid på sportslige aktiviteter end kvinder. Dette forekommer bemærkelsesværdigt, da der er flest spillere med fuldtidskontrakter blandt kvinderne. Det vender vi også tilbage til.

Set i forhold til undersøgelsen af kontraktspillerne i 2002 har de danske spillere oplevet en samlet stigning i tidsforbruget inklusive transport på næsten 3,3 timer. I 2002 var tallet for kontraktspillerne 24,4 timer ugentligt (ligeledes inklusive transport) mod et nuværende tidsforbrug på 27,7 timer. Til sammenligning havde fodboldkontraktspillerne i 2002 et samlet ugentligt tidsforbrug på 28,9 timer. Danske kontraktspillere i håndbold er altså endnu et par timer under tidsforbruget i fodbold, selv om forskellen er blevet mindre.

Kontrakttype og tidsforbrug

Der er desuden tendens til et stigende tidsforbrug på sporten, jo mere professionel karakteren af kontrakten er. Mens spillerne på fuldtidskontrakt bruger 28,9 timer om ugentligt⁴⁶, bruger spillerne på deltidskontrakt blot 27,3 timer⁴⁷ og spillere på bibeskæftigelseskontrakter 25,3 timer⁴⁸. Opdelt på kontrakttype, danske og udenlandske spillere ser billedet sådan ud.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæft.kontrakt/anden
Danske spillere	31,3 timer (n=44)	27,6 timer (n=91)	25,2 timer (n=66)
Udenlandske spillere	25,9 timer (n=35)	25,3 timer (n=12)	-

Tabel 14: Kontraktspillernes ugentlige tidsforbrug på sport (inkl. transport)

Sammenlignet med kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 bruger fuldtidskontraktspillerne under ét nu lidt mindre tid på sportsligt relaterede aktiviteter end de fuldtidsprofessionelle fod-

⁴⁶ N=79.

⁴⁷ N=103.

⁴⁸ N=65.

boldspillere, der er i 2002 anvendte 31,6 timer ugentligt. Fuldtidskontraktspillerne i håndbold i dag (danske og udenlandske spillere) bruger 28,9 timer. Sammenlignes alene danske fuldtidsspillere over tid fremkommer en forskel på 2,2 timer, da danske fuldtidsspillere træner 31,3 timer ugentligt i dag mod 29,1 timer i 2002.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæft.kontrakt/anden
Danske spillere 2005	31,3 timer (n=44)	27,6 timer (n=91)	25,2 timer (n=66)
Danske spillere 2002	29,1 timer (n = 5)	25,1 timer (n=72)	23,4 timer (n=94)

Tabel 15: Kontraktspillernes ugtl. tidsforbrug på sport (inkl. transport) fordelt på kontrakttype og år

Den generelle professionalisering er altså også slået igennem i forhold til de enkelte kontrakttyper, da det øgede tidsforbrug kan ses i alle kategorier.

Aldersgrupper og tidsforbrug

Der er samtidig en tendens til stigende sportslig indsats, jo ældre spillerne er. Det kan forklares med, at de ældste spillere i større udstrækning end de yngre spillere har en deltids- eller fuldtidsprofessionel kontrakt.

	Timer	N
16 – 20 år	24,7	48
21 – 25 år	27,2	110
26 – 38 år	28,9	94

Tabel 16: Gennemsnitlige tidsforbrug på sport fordelt på alder, alle spillere

At et større sportsligt tidsmæssigt forbrug slår igennem i forhold til de mere professionelle tilstande, viser sig også, når der opdeles på danske og udenlandske spillere. Af tabel 17 fremgår, at de ældre aldersgrupper har et højere ugentligt tidsforbrug end de yngre.

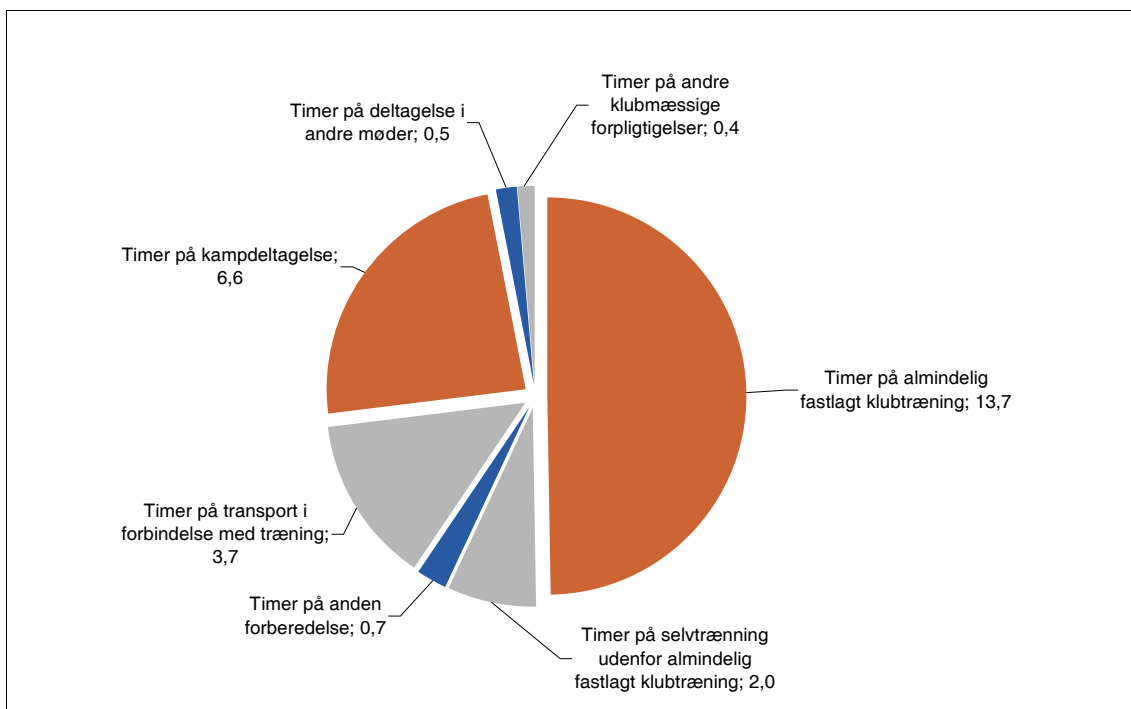
	16 – 20 år	21 – 25 år	26 – 38 år
Danske spillere	25,0 timer (N=46)	27,9 timer (N= 91)	29,2 timer (N=67)
Udenlandske spillere	16,8 timer (N=2)	23,9 timer (N=19)	28,0 timer (N=27)

Tabel 17: Gennemsnitlige tidsforbrug på sport, danske og udenlandske spillere

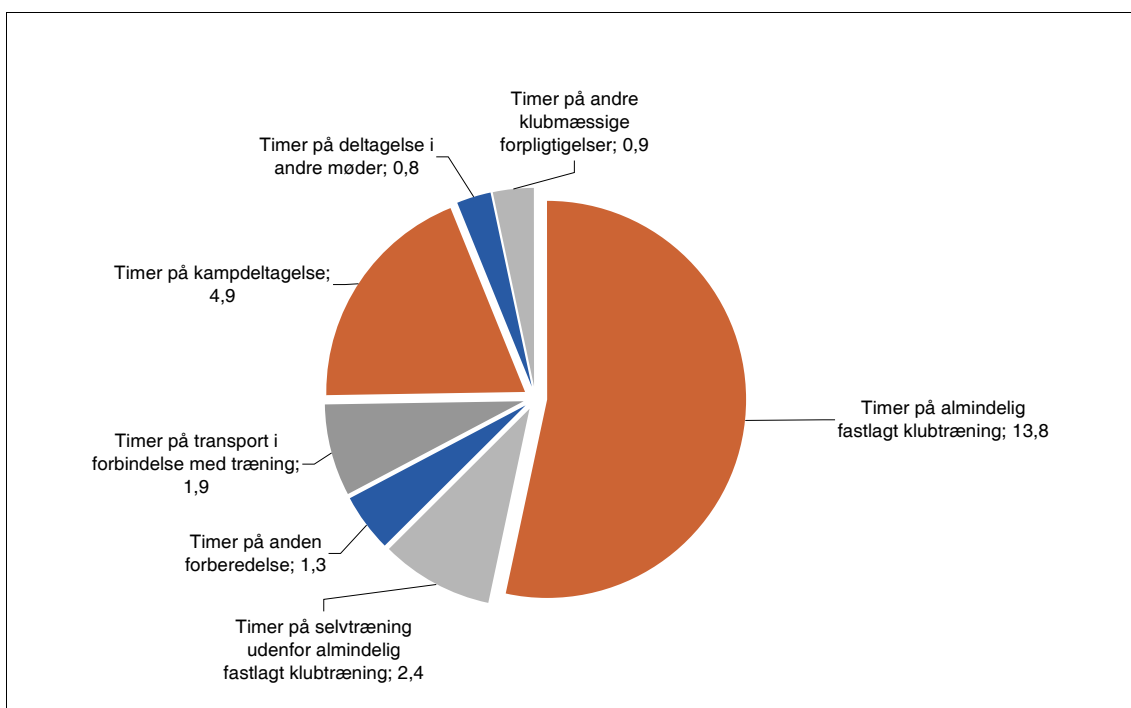
Hvilke kategorier kan tilskrives stigningen i tidsforbruget til sportslige aktiviteter?

De overordnede tal gennemgået ovenfor dækker som beskrevet i indledningen til dette afsnit over mere specifikke kategorier. Disse skal gennemgås i dette afsnit. Samtidig sammenligner vi kategorier med opgørelserne fra 2002 for at give et billede i udviklingen i sammensætningen af tidsforbruget i forhold til dengang. Først gennemgås tallene fra denne undersøgelse.

Modstående figurer viser de aktuelle tal opdelt på danske og udenlandske spillere.



Figur 5: Det ugentlige tidsforbrug på sport, danske spillere (n=204)



Figur 6: Det ugentlige tidsforbrug på sport, udenlandske spillere (n=48)

Det aktuelle tidsforbrug til almindelig fastlagt klubtræning er stort set det samme for både de danske og udenlandske spillere: hhv. 13,7 og 13,8 timer ugentligt. Kun en enkelt decimal skiller.

Den tidligere angivne forskel mellem de danske og udenlandske spilleres træningsmængde kan ifølge figurene tilskrives forskellen i transporttid. Således har de danske spillere lidt mere transporttid end de udenlandske, knap 2 timer. Dette forekommer ikke overraskende, fordi det formentlig er et udtryk for, at udenlandske spillere placeres (eller bosætter sig) tæt på den klub de

skal spille i, når de flytter til landet. Heroverfor er det en nærliggende tolkning, at danske spillere ikke i samme udstrækning bor i den by, hvor deres klub har hjemsted. Den effektive træningsmængde er altså lige høj, men de danske spillere bruger mere transporttid til og fra træning.

At mænd jf. ovenfor bruger mere på tid på sport end kvinder, kan derimod ikke tillægges forskelle i transport. Forskellen skyldes en reel forskel i indsats, da mænd, jf. nedenstående tabel, træner ca. en halv time mere om ugen, når det gælder den almindelige fastlagte klubtræning, ligesom de laver en anelse mere selvtræning. Kvinderne har til gengæld en smule mere 'anden forberedelse' end mænd, og mændene lidt over en halv time mere transporttid set i forhold til kvinderne.

	Mænd (n=130)	Kvinder (n=122)
Timer på alm. fastlagt klubtræning	14,0	13,5
Timer på selvtræning udenfor alm. fastlagt klubtræning	2,3	1,9
Timer på anden forberedelse	0,7	0,9
Timer på transport i forbindelse med træning	3,7	3,1
Timer på kampdeltagelse	6,4	6,2
Timer på deltagelse i andre møder	0,5	0,5
Timer på andre klubmæssige forpligtigelser	0,5	0,5

Tabel 18: Tidsforbrug på sport, opdelt på køn, alle kontraktspillere

I forhold til 2002 kan der med udgangspunkt i ovenstående tal ses, at udviklingen dækker over en stigning i den klubmæssige træning fra 11,5 timer til 13,8 timer i dag. Det er en forskel på 2,3 timer svarende omtrent et til halvandet ekstra træningspas om ugen.⁴⁹

	2002	2005	Forskel
Timer på alm. fastlagt klubtræning	11,5	13,7	2,3
Timer på selvtræning udenfor alm. fastlagt klubtræning	2,4	2,0	-0,3
Timer på anden forberedelse	0,5	0,7	0,2
Timer på transport i forbindelse med træning	3,3	3,7	0,4
Timer på kampdeltagelse	6,1	6,6	0,5
Timer på deltagelse i andre møder	0,3	0,5	0,2
Timer på andre klubmæssige forpligtigelser	0,3	0,4	0,1
Timer i alt på sportslige aktiviteter	24,4	27,7	3,3

Tabel 19: Tidsforbrug på sport, 2002 & 2005, danske spillere

Den resterende stigning i tidsforbruget dækker over mindre stigninger på de øvrige kategorier jf. tabel 19. Kun selvtræningen er faldet en smule. Det tyder altså på, at stigningen – ud over klub-

⁴⁹ Der sammenlignes danske kontraktspillere i 2002 med danske kontraktspillere i 2005.

træningen – dækker over generelle tilpasninger på de alle forhold, der har betydning for, at klubberne kan drive deres forretning.

Specifikt i forhold til kategorien 'kampdeltagelse' skal det imidlertid bemærkes, at en del spillere i spørgeskemaet har noteret, at de har haft vanskeligt ved at estimere deres tidsforbrug til denne aktivitet. Det anføres eksempelvis, at der er forskel fra uge til uge på tidsforbruget, fordi tidsforbruget afhænger af, om man spiller på hjemmebane eller udebane. I visse tilfælde blev det bemærket, at tidsforbruget kunne være meget højt, fordi man overnattede på hotel dagen før udekampen, hvis den blev spillet langt hjemmefra. Dette er relevante bemærkninger, der gør, at man skal tage estimerne med forbehold. Det er således en vurdering, at tidsforbruget til kampdeltagelse i virkeligheden ligger en lille smule højere end angivet.

Tidsforbrug på uddannelse og civilt liv

I spillerspørgeskemaet blev spillerne også bedt om at estimere deres (eventuelle) tidsforbrug til uddannelsesmæssige og civile aktiviteter på en 'normal' uge. Dette med henblik på at se, om professionaliseringen slår igennem i forhold til spillernes tidsforbrug til andre aktiviteter end sport.

Der er ingen tvivl om, at dette er tilfældet, idet der sket et relativt tydeligt fald i tidsforbruget på civile aktiviteter samtidig med stigningen i tidsforbruget til sportslige aktiviteter.

Dermed har spillerne også på dette område omstillet sig i forhold til de mere professionelle tilstande, idet det tyder på, at de i stigende grad koncentrerer sig om sporten og sætter andre ting til side, mens elitekarrieren er i gang. Effekterne af udviklingen i det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold viser sig således også på denne parameter.

Konkret blev spillerne i spillerspørgeskemaet bedt om at angive tidsforbruget inden for følgende kategorier:

- Uddannelse
- Erhvervsarbejde (ikke sport)
- Transport i forbindelse med uddannelse og/eller erhvervsarbejde

Det samlede tidsforbrug for alle kontraktspillerne omfattet af undersøgelsen viser på denne baggrund et gennemsnitligt ugentligt tidsforbrug på knap 20 timer (19,7 (n=252)). Herunder er de danske kontraktspilleres tidsforbrug opgjort til: 22,42 timer/ugentligt og de udenlandske kontraktspilleres opgjort til: 8,1 timer/ugentligt.

Opgjort specificeret på køn og nationalitet kan tidsforbruget ses af nedenstående tabel:

	Civile aktiviteter	N
Kvinder, alle	19,4 timer/ugentligt	122
Mænd, alle	19,9 timer/ugentligt	130
Kvinder, danske	23,1 timer/ugentligt	90
Mænd, danske	21,9 timer/ugentligt	114
Kvinder, udenlandske	9,2 timer/ugentligt	32
Mænd, udenlandske	5,8 timer/ugentligt	16

Tabel 20: Gennemsnitligt civilt ugentligt tidsforbrug fordelt på nationalitet og køn

Tabellen viser, at danske kvinder ligger i toppen med 23,1 timer i ugentligt tidsforbrug med mændene lige efter på 21,9 timer.

Opdeles på kontrakttype ses desuden en klar sammenhæng i forhold til det civile tidsforbrug. Fuldtidskontraktspillere bruger således 10,6 timer ugentligt, deltidskontraktspillere bruger 21,8 og spillere på bibeskæftigelseskontrakt bruger 27,9 timer ugentligt på job/uddannelse.

Opdelt på aldersgrupper er der en klar tendens til, at jo ældre man er, jo mindre tid bruges på civile aktiviteter. Således falder tidsforbruget med godt fire timer for hver alderskategori. Tabellen nedenfor viser dette:

	Timer	N
16 – 20 år	24,4 timer	48
21 – 25 år	20,6 timer	110
26 – 38 år	16,2 timer	94

Tabel 21: Tidsforbrug til job/uddannelse fordelt på aldersgrupper, alle spillere

Tendensen skal forklares ved, at der i undersøgelsespopulationen set under ét er flest spillere i de ældre aldersgrupper, der har en deltids- eller en fuldtidskontrakt. Da der samtidig er sammenhæng mellem kontrakttype og tidsforbrug til job/uddannelse slår forskellene derved også igennem i forhold til aldersgrupperne (se desuden nedenfor).

Ses alene på danske kontraktspillere og udviklingen over tid, kan der konstateres et fald i tidsforbruget til civile aktiviteter. Det kommer til udtryk på følgende måde: Af kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 fremgår det, at det samlede tidsforbrug til job/uddannelse inkl. transport var 32 timer ugentligt. I forhold til den nuværende situation for de danske kontraktspillere, der bruger 22,4 timer om ugen på civile aktiviteter, er der altså sket en nedgang på næsten 10 timer (9,6) ugentligt. De danske kontraktspillere bruger dermed væsentligt mindre tid på civile aktiviteter i dag i forhold til 2002.

Set i forhold til stigningen i tidsforbruget på sportslige aktiviteter er udviklingen dermed endnu et udtryk for professionalisering af dansk håndbold. Mønsteret ligner ligeledes udviklingen in-

den for andre professionaliserede sportsgrene, hvor tidsforbruget til sport går op, mens tidsforbruget til civile aktiviteter tilsvarende går ned, når professionaliseringen slår igennem. Udviklingen er sammenfattet i nedenstående tabel:

	2002	2005	Forskel
Timer på uddannelse	14,2	10,0	-4,3
Timer på erhvervsarbejde	15,4	10,9	-4,5
Timer på transport	2,3	1,5	-0,8
Timer i alt på civile aktiviteter	32,0	22,4	-9,6

Tabel 22: Tidsforbrug på civile aktiviteter, danske spillere

Opdelt på kontrakttype fremkommer nedenstående billede, hvor den generelle nedgang også giver udslag på de enkelte kategorier. Største procentvise nedgang i tid forbrugt på civile aktiviteter kan konstateres for spillere på fuldtidskontrakt, mens spillere på bibeskæftigelseskontrakt med næsten syv timer, svarende til knapt én arbejdsdag ugentligt, har den største absolutte nedgang.

	Fuldtidskontrakt	Deltidskontrakt	Bibeskæftigelses/anden
Danske spillere 2005	13,8 timer (N=44)	23,0 timer (n=91)	27,8 timer (n=66)
Danske spillere 2002	19,3 timer (N=05)	29,3 timer (N=77)	34,7 timer (n=99)

Tabel 23: Kontraktspillernes ugentlige tidsforbrug på civile aktiviteter (inklusive transport) 2005 & 2002

Betragtes udviklingen over tid i forhold til aldersgrupper viser sig en interessant tendens. Hvor det i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 var de ældste aldersgrupper, der brugte mest tid på job/uddannelsesmæssige aktiviteter, er billedet i dag vendt, således at de ældste spillere nu bruger mindst og de yngste mest.⁵⁰

Udviklingen må tolkes i lyset af kontrakttypevandringer og det forhold, at spillerne i forhold til 2002 er blevet ældre og mere professionelle. Således er det nærliggende at antage, at de spillere, der var unge i undersøgelsen fra 2002, er blevet mere etablerede og samtidig har opnået mere professionelle kontrakttyper end dem, de havde i 2002. Med professionaliseringen følger dermed et lavere tidsforbrug på civile aktiviteter. Mere generelt fortolket synes den sportslige udvikling med andre ord at fortrænge tidsforbruget på civile aktiviteter, hvorved spillerne i større udstrækning end tidligere står til rådighed for deres respektive klubber i forhold til de sportslige aktiviteter.

⁵⁰ Udviklingen passer dog godt med, at det jf. tidligere afsnit er de ældre spillere, der bruger mest tid på sport og dermed så at sige fortrænger job/uddannelse i det samlede tidsforbrug.

	Timer	N
16 – 20 år	25,4 timer	46
21 – 25 år	22,8 timer	91
26 – 38 år	19,8 timer	67

Tabel 24: Tidsforbrug på civile aktiviteter, danske kontraktspillere, opdelt på aldersgrupper, 2005

	Timer	N
16 – 20 år	30,2 timer	50
21 – 25 år	31,3 timer	67
26 – 38 år	34,3 timer	60

Tabel 25: Tidsforbrug på civile aktiviteter, danske kontraktspillere, opdelt på aldersgrupper, 2002

Ferie

Spillerne blev i spørgeskemaet spurgt om, hvor meget ferie de holder fra sporten om året. Det gennemsnitlige svar var 4,4 uger for alle spillerne. Det samme er svaret for de danske spillere alene.

Hvad angår disse spillere, lader det ikke til, at den generelle professionalisering har slået igennem i forhold til ferie, da de danske kontraktspillere i undersøgelsen fra 2002 holdt 4,6 ugers ferie fra sporten. Der synes dog at være en lille forskel derhen, at flere spillere i 2005 end i 2002 i forbindelse med besvarelse af spørgsmålet også har noteret, at *"Man aldrig rigtig har fri. Vi selv-træner!"* eller lignende kommentarer.

Meget tyder altså på, at professionaliseringen også påvirker ferieafholdelsen: I realiteten har håndboldspillerne aldrig fri fra træning, men sørger selv for at holde formen ved lige i de uger, hvor der ikke er organiseret klubtræning.

Spillernes tidsforbrug i forhold til andre eliteudøvere

Tallene for tidsforbrug ovenfor viser, at kontraktspillerne omfattet af denne undersøgelse (både danske og udenlandske spillere) samlet set bruger 27,4 timer på sportslige aktiviteter og 19,7 timer på civile ditto (inkl. transport). Fratrækkes tiden til transport, der samlet er 4,7 timer, er den gennemsnitlige arbejdsuge oppe og ramme 42,3 timer, hvilket alt i alt må betegnes som en ganske pæn arbejdsuge et stykke over det civile arbejdsmarkeds normale overenskomst på 37 timer.

Ses isoleret på de danske kontraktspillere, er den samlede arbejdsuge noget højere, den er oppe at ramme 44,9 timer (50 timer inklusive transport).

Da de danske kontrakt*fodbold*spilleres vilkår blev undersøgt i 2002, havde de til sammenligning et ugentligt tidsforbrug på 28,9 timer på sportsligt relaterede aktiviteter inklusive transport. Her-

til kom 10,7 timer til uddannelse/erhvervsarbejde inklusive transport i gennemsnit. Samlet giver det et gennemsnitligt ugentligt tidsforbrug på 39,6 timer for kontrakt*fodboldspillerne* anno 2002 (inkl. transport).

Medregnes transport har kontrakt*håndboldspillerne* altså et samlet ugentligt tidsforbrug på lidt over ti timer mere, end det kontrakt*fodboldspillerne* havde i år 2002.

Der er tidligere lavet andre undersøgelser af danske eliteudøveres vilkår herhjemme, og dermed foreligger således tal angående tidsforbrug på sportslige og civile aktiviteter for disse udøvere. Set i forhold hertil er kontrakt*håndboldspillernes* tidsforbrug ikke højt.

I 1995 blev den danske superelite inden for en række sportsgrene således undersøgt (Hansen 1995), og dengang blev det samlede tidsforbrug til sport og job/uddannelse opgjort til omkring 60 timer. Det samme niveau havde subeliten - der blev undersøgt i 2000 (Nielsen, Nielsen & Storm 2000). Hertil kom - for både supereliten og subeliten - konkurrencedeltagelse, der er indregnet i det opgivne tal for kontrakt*håndboldspillerne* og *-fodboldspillerne*. Tallene viser altså, at kontrakt*håndboldspillerne* har et mindre samlet tidspres i hverdagen end den øvrige danske idrætselite, selvom håndboldspillerne altså ligger højere end deres fodboldkolleger, som følgelig ligger lavest, hvad angår ugentlig samlet tidsforbrug.

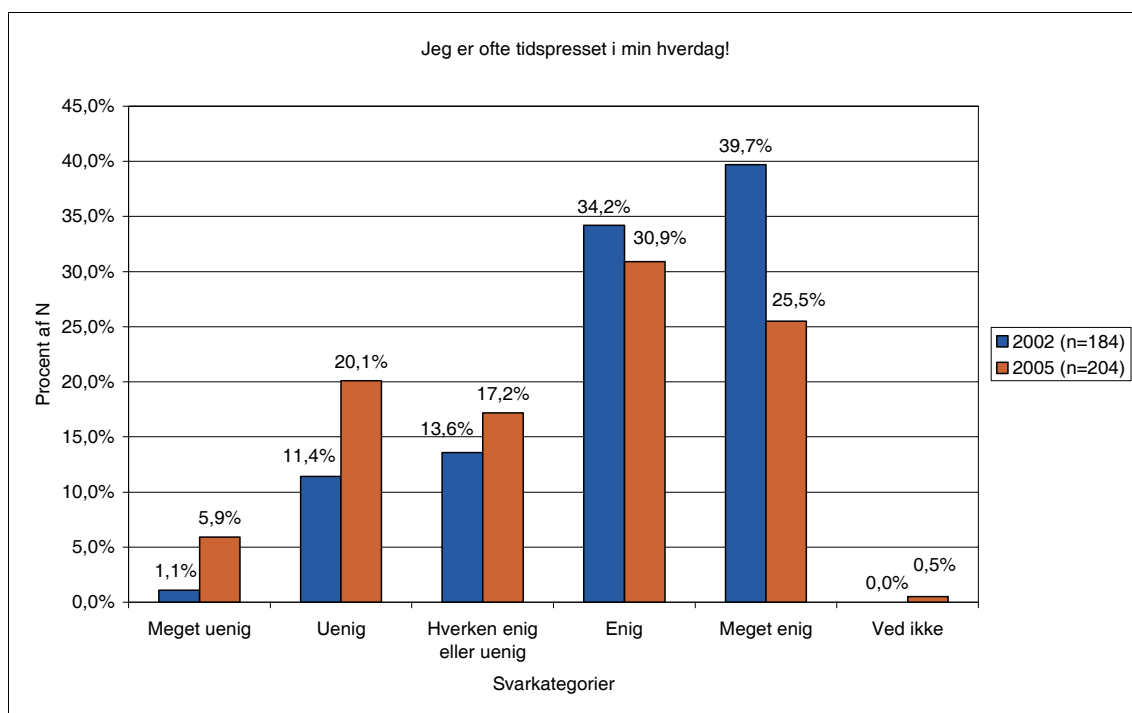
Udviklingen i håndbold stemmer dog godt overens med udviklingen i andre sportsgrene under professionalisering og udtrykker dermed håndboldens professionaliseringsgrad. Når vi betragter danske kontrakt*håndboldspillere*, viser stigningen i træningstid og nedgangen i tidsforbruget til civile aktiviteter således, at håndbolden er blevet mere professionaliseret over tid, om end den ikke har nået fodboldens niveau, endnu i hvert fald (de udenlandske spillere ligner dog mere fodboldspillerne, men udgør ikke majoriteten af kontraktspillerne i håndboldligaerne).

Professionaliseringen slår altså igennem ved, at spillerne ganske vist træner mere, men ikke markant mere. Derimod er den store gevinst for spillerne mere fritid end tidligere, og dermed er de også mindre tidspresede i hverdagen målt i tørre tal. Dette kommer sig af, at den øgede indtægt fra sporten gør det mindre nødvendigt for dem at have et job ved siden af sporten, ligesom de øgede indtægt synes at have en delvist udgrænsende effekt på viljen til at bruge tid på uddannelsesmæssige aktiviteter, mens sportskarrieren forløber.

Spillerne giver sig altså mere tid til at koncentrere sig om sporten, hvilket vi tolker som en hensigtsmæssig tilpasning af spillernes indstilling til de sportslige aktiviteter set fra klubbernes side. Således er forudsætningerne for, at spillerne er mere restituerede og mentalt oplagte til at koncentrere sig om de sportslige præstationer bedre end tidligere.

Mindre mentalt tidspres

Føler kontraktspillerne sig så også mindre tidspresede, når det kan konstateres, at de har en mindre presset arbejdsuge? Svaret er: ja. Dette fremgår af nedenstående figur, hvor kontrakt*håndboldspillernes* svar på spørgsmålet: "Jeg er ofte tidspresset i min hverdag!" er sammenlignet med kontrakt*håndboldspillernes* svar på det samme spørgsmål i undersøgelsen fra 2002.



Figur 7: Hvor pressede føler spillerne sig i hverdagen?

Som det ses, er tendensen mere i retning af de uenige poler i 2005 set i forhold til i undersøgelsen fra 2002, da næsten 75 procent af spillerne i varierende udstrækning erklærede sig enige i spørgsmålet. I dag er tallet faldet til lidt over halvdelen. Den samlede nedgang i tidsforbrug virker altså også ind i forhold til, hvor stressede spillerne føler sig. Det virker dermed som om, at spillerne har mere overskud i hverdagen.

På denne baggrund kan man konkludere, at håndboldspillerne mere og mere ligner de mest professionaliserede eliteudøvere herhjemme, fodboldspillerne, der i 2002 ligeledes udtrykte, at de følte sig relativt lidt tidspressede i hverdagen (jf. Nielsen, Nielsen, Christensen og Storm 2002, Bind II: 108ff). Håndbolden har godt nok, som nævnt, ikke nået samme professionaliseringsniveau som fodbolden, men bevæger sig altså i den retning.

Opsamling vedrørende professionalisering

Som tidligere beskrevet har dette afsnit om professionaliseringen haft til formål at vurdere, i hvilken udstrækning og hvordan klubbernes og spillernes forhold har tilpasset sig udviklingen i håndboldøkonomien. De empiriske resultater gennemgået ovenfor viser, at der på en lang række områder er sket tilpasninger til gunst for håndboldøkonomien.

Effekterne af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet er således, at der er sket en udvikling i spillernes forhold, hvor flere spillere er kommet på kontrakt, ligesom spillerne har haft progression i deres håndboldrelaterede ansættelsesforhold, idet flere er kommet på deltids- og fuldtidskontrakter. Dermed er der også sket en stigning i den tid, spillerne bruger på sporten, samtidig med at de bruger en del mindre tid på job/udannelse.

Spillerne koncentrerer sig altså mere om håndbolden og yder følgelig en større sportslig indsats end tidligere. Dette kan også måles i en opgang i tidsforbruget til sportslige aktiviteter. Samtidig kan det konstateres, at håndbolden på en række områder i stigende udstrækning har tilnærmet sig fodboldens professionaliseringsniveau, om end den ikke er helt på højde hermed.

Kommercialisering

I dette afsnit ser vi nærmere på effekterne af samspillet mellem markedet og dansk elitehåndbold under parameteren 'kommercialisering'. Formålet med afsnittet er med henblik på en senere bæredygtighedsvurdering at undersøge, hvorledes klubbernes økonomi har udviklet og tilpasset sig de nye markedsmæssige tilstande i dansk elitehåndbold.

Afsnittet er dermed fokuseret på de økonomiske nøgletal, blandt andet klubbernes regnskabstal og udgifter til spillernes lønninger. I relevant omfang sammenlignes med tal fra dansk fodbold for at sætte udviklingen i perspektiv.

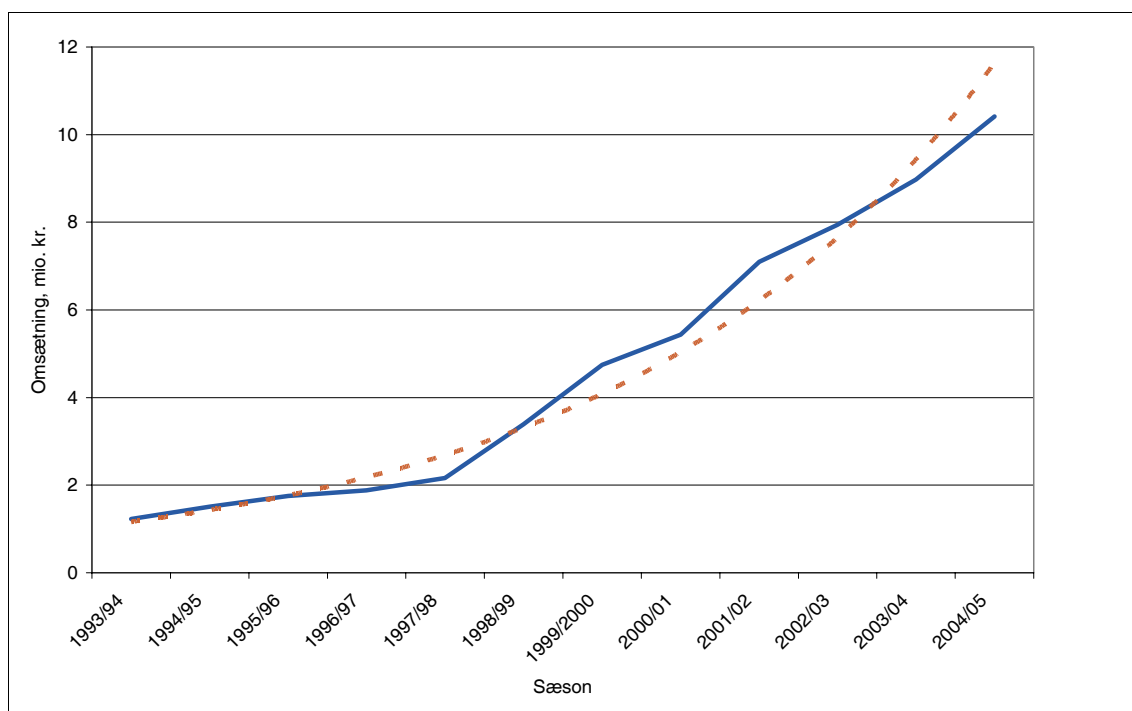
Vi lægger for med den empiriske analyse af udviklingen i klubbernes økonomiske forhold, hvorefter vi ser nærmere på udviklingen i spillernes lønninger og betydningen for klubbernes økonomi. I forbindelse med analyserne aktiveres de teoretiske pointer opstillet tidligere i rapporten med henblik på at tolke udviklingen i lyset heraf.

Klubøkonomiernes vækst

Udviklingen i klubbernes økonomiske forhold har siden 1993 budt på en nærmest eksplosiv vækst. Omsætningen blandt klubberne i den bedste række for både herrer og damer er således vokset fra i gennemsnit lige under én million kroner i sæsonen 1993/94 til over 10 millioner kroner i sæsonen 2004/05. Det svarer til en gennemsnitlig årlig vækst på godt 21 procent.

Figur 8 illustrerer dette, hvor den blå linje repræsenterer den faktiske udvikling i den gennemsnitlige omsætning, men den stiplede orange linje er en indsat regressionslinje, der illustrerer, at udviklingen tilnærmelsesvis har været eksponentiel i perioden. Tallene er baseret på de indsamlede regnskaber fra klubberne i den bedste række i perioden (såvel herre- som dameklubber, se metodeafsnittet).

Udviklingen er del af et mere generelt billede, der viser, at dansk elitehåndbold sidder på en stadig større del af sponsormidlerne herhjemme. Ifølge Dansk Oplagskontrol er håndboldens andel af det samlede sponsormarked steget fra godt 16 procent i 1999 til 29 procent i 2004. I reelle tal omsatte håndbolden således for 280 mio. kr. ud af et samlet sportssponsor marked på 973 mio. kr. i 2004.



Figur 8: Udviklingen i ligaklubbernes gennemsnitlige omsætning, 1993/94 - 2004/05

Væksten er altså ganske imponerende, men at betragte klubbernes aktiviteter som en god forretning i traditionel forstand, er - som vi skal vise nedenfor - ikke muligt.

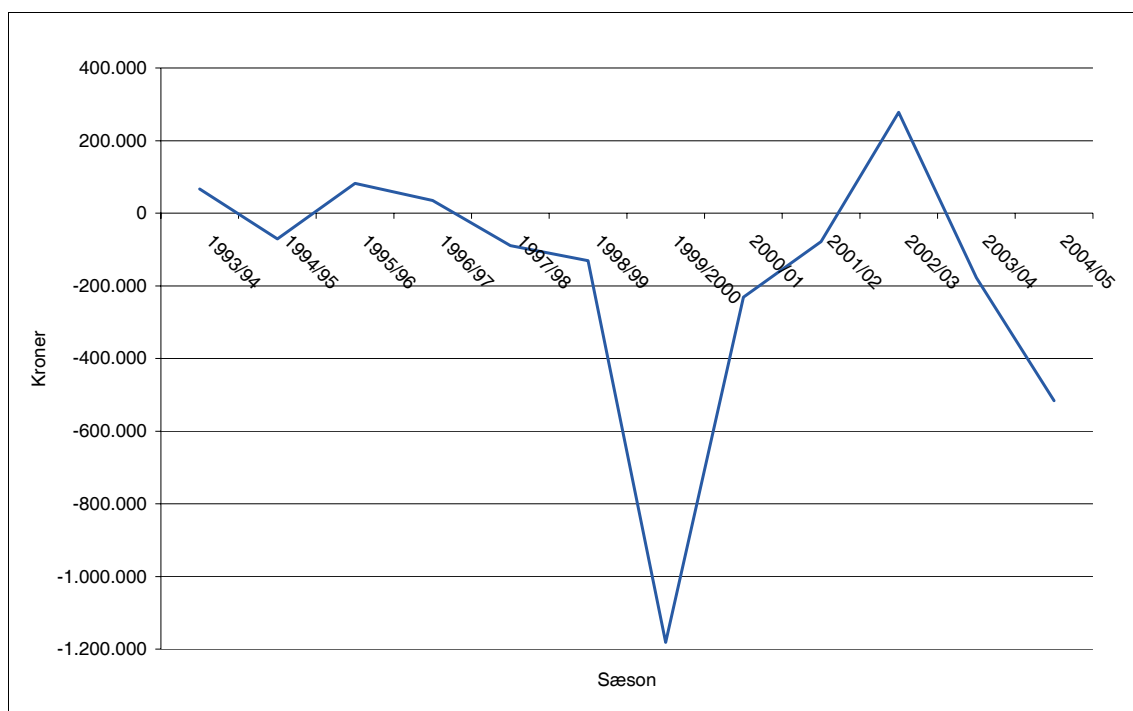
Manglende økonomiske resultater

Til trods for den øgede kommercialisering og imponerende udvikling på indtægtssiden har klubberne nemlig ikke været i stand til at tjene penge. Det fremgår af figur 9, hvor klubbernes gennemsnitlige driftsresultater er indtegnet.

Som det ses, svinger det gennemsnitlige driftsresultat for klubberne efter skat omkring nul i hele perioden. Dog mest under. Den største variation fra dette generelle billede var sæsonen 1999/2000, hvor de fleste større klubber havde store underskud, og Viborg og Virum-Sorgenfri havde enorme underskud. Resultatet blev et gennemsnitligt underskud på 1,2 mio. kr. for klubberne, hvilket svarer til 24,9 procent af den gennemsnitlige klubomsætning i ligaerne. I seneste regnskabsår (2004/05) er det gennemsnitlige underskud desuden det næsthøjeste målt i absolute tal i undersøgelsesperioden, svarende til 5,0 procent af omsætningen i begge ligaer. Det svarer til en negativ forrentning af egenkapitalen på 38 procent i 2004/05.

Der er ikke nogen egentlig tendens i klubbernes resultater over tid bortset fra, at grafen bevæger sig lige omkring den forkerte side af nul. Det går med andre ord ret tilfældigt op og ned i håndboldøkonomien på resultatsiden.

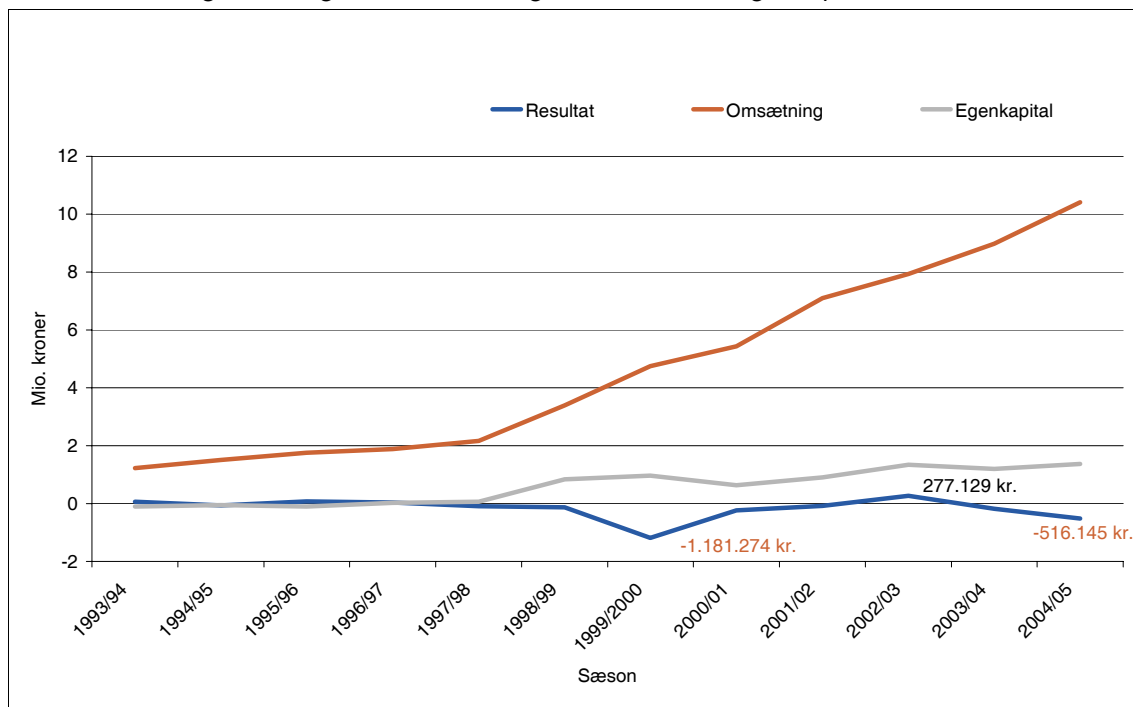
Sammenholdes udviklingen i klubbernes gennemsnitlige underskud med den samtidige vækst på indtægtssiden, kan det imidlertid uden tvivl konkluderes, at der ikke relativt set har været en positiv indvirkning på driftsresultaterne. En meget gunstigere økonomisk situation på indtægtssiden har således ikke medført forbedrede driftsresultater.



Figur 9: Ligaklubbernes driftsresultater 1993/94-2004/05

Set fra et strengt forretningsmæssigt synspunkt, er der er altså ikke tale om nogen styrket situation for de danske klubber under ét.

Grafisk kan dette forhold illustreres ved at sætte omsætnings- og driftsresultatgrafen sammen i nedenstående figur, der også viser udviklingen i klubbernes egenkapital.



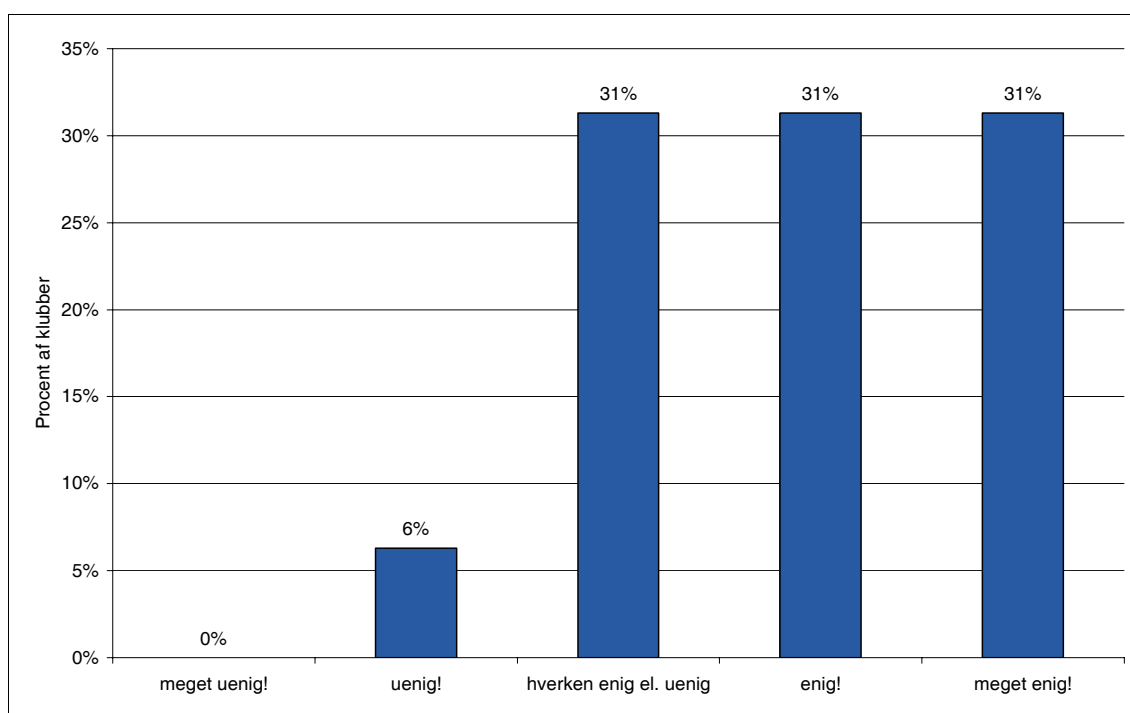
Figur 10: Klubbernes gennemsnitlige resultat, omsætning og egenkapital 1993-2005

Som det er beskrevet er indtægtsgrundlaget kraftigt stigende, men det resulterer altså ikke i samtidige overskud i klubberne. Egenkapitalen (den grå linje i figuren) er fra omkring 1998 godt

nok stigende, men der er ikke tale om en generel tendens til konsolidering i branchen som sådan. Det dækker derimod over, at et stort flertal af klubberne i perioden overgår til at være registreret som selskaber. Dette medfører mindstekrav til egenkapitalen, der for aktieselskaber (hovedparten af klubberne) er på kr. 500.000 og for anpartsselskaber på kr. 125.000. Selvom klubberne således har opgraderet fra forening til selskab følger overskuddet altså på ingen måder med. Kilden til den øgede egenkapital er hovedsageligt indskudskapital i forbindelse med selskabsdannelserne, herunder ansvarlig lånekapital.

Gennemgås klubbernes regnskaber i nærmere detalje er det desuden kendetegnende, at høj som lav i dansk klubhåndbold har oplevet underskud og økonomisk krise i løbet af perioden. For eksempel er Viborg en klub, der på mange måder står som den finansielt mest stabile klub gennem perioden, og som også sportsligt har holdt sig i den absolutte top. Men det er også Viborg, der har præsteret det suverænt største underskud i perioden, nemlig på 5,3 millioner kroner i sæsonen 1999/2000, svarende til 43 procent af omsætningen. Det var de dog ikke alene om. Samme år havde syv ud af de 11 ligaklubber, vi har regnskaber fra for denne sæson, underskud, selv om det kun var Virum-Sorgenfri, der nåede op på samme spektakulære niveau.

I seneste regnskabsperiode, 2004/05, havde ni ud af 17 klubber underskud, heraf fem på over en million, herunder både GOG, SK Aarhus, Team Helsingør og Aalborg DH. Noget peger altså i retning af, at den økonomiske dimension af styringen af klubberne er vanskelig, og spørger man dem direkte, er de meget enige.



Figur 11: Det er generelt vanskeligt at få klubbens økonomi til at hænge sammen! (n=19)

Figur 11 viser således, at et klart flertal, 63 procent, erklærer sig enten 'enige' eller 'meget enige' i udsagnet: "Det er generelt set svært at få klubbens økonomi til at hænge sammen!". Kun 6 procent af klubberne var uenige.

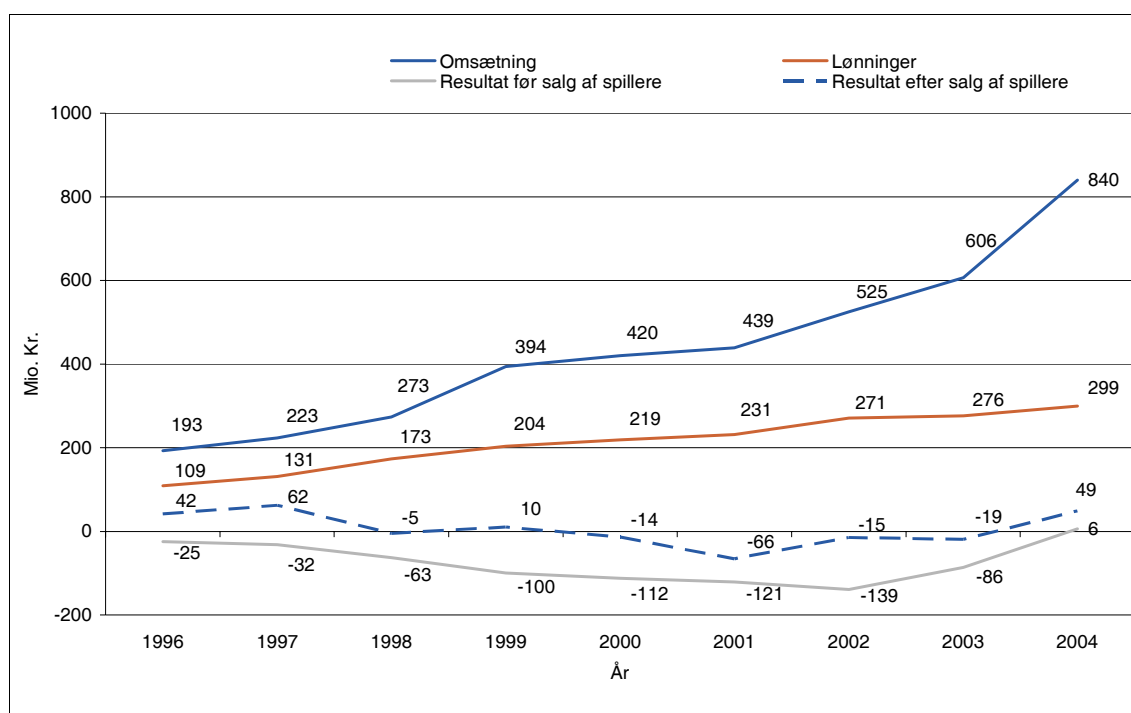
Som understøtning af de generelle vanskeligheder, klubberne har med at få budgetterne til at balancere, sammenfatter en respondent, der endda må siges at være repræsentant for en af de økonomisk bedre stillede klubber, den generelle holdning:

"Jeg synes det er svært for os at få tingene til at hænge sammen økonomisk. Og vi er endda ret godt stillet, fordi vi er ejet af et selskab, der har en meget stor egenkapital. Så hvordan vil det ikke være at være en lille håndboldforening, der skal få det til at gå op? (...) Jeg tøver ikke et sekund med at være bekymret for branchen." (AA)

Der er altså pessimisme blandt klubledelserne vedrørende udviklingen og den aktuelle situation. Effekterne af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet kan altså ikke siges at have resulteret i en egentlig forbedring af klubbernes driftsøkonomi. Tværtimod har mange klubber stadig problemer med at få styring på økonomien.

Den økonomiske udvikling i forhold til fodbold

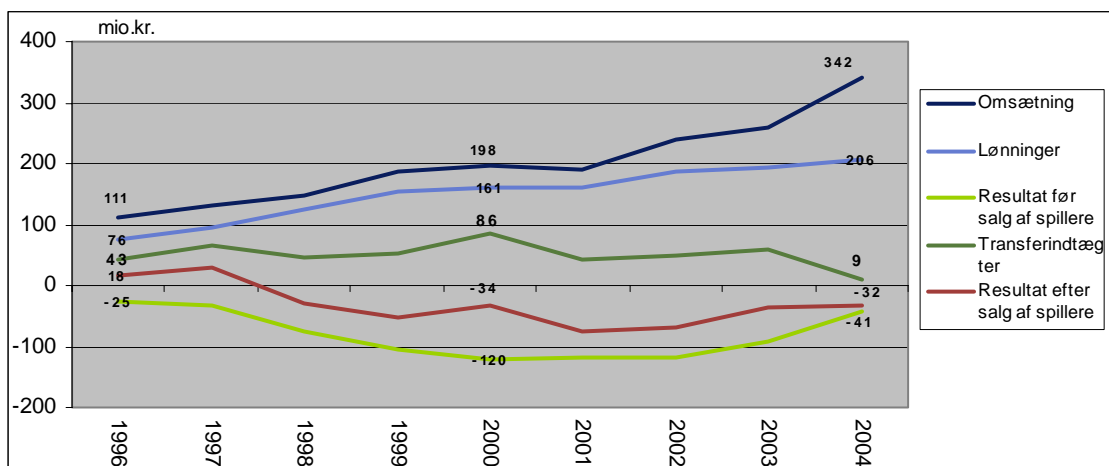
Set i et bredere perspektiv er håndboldøkonomien imidlertid ikke enestående, hvad sådanne problemer angår. Nedenstående graf viser udviklingen fra 1996-2004 i dansk fodbold, og det fremgår, at også klubberne i den danske superliga historisk har haft økonomiske vanskeligheder.



Figur 12: Økonomisk udvikling i Superligaen 1996 – 2004. Kilde: Jørgensen 2005

Som det kan ses, er der i 2004 for første gang i den opgjorte periode samlet overskud før salg af spillere i de danske Superligaklubber.⁵¹ Herunder udgør Brøndby og FCK imidlertid de økonomisk stærkeste klubber, og trækkes de to storklubber ud af regnskabet, fremkommer nedenstående billede.

⁵¹ Salg af spillere er i dansk elitehåndbold ikke en videre betydende post på indtægtssiden, da køb og salg af spillere ikke er udbredt. Derfor har vi ikke opgjort vores regnskabs gennemgange efter denne metode.



Figur 13: Økonomisk udvikling i Superligaen 1996-2004, eksklusiv Brøndby og FCK.

Kilde og grafisk præsentation: Jesper Jørgensen

Grafen sammenholdt med den forrige viser, at Brøndby og FCK alene er årsagen til det økonomiske overskud før salg af spillere i 2004. I nedenstående tabel er FCK og Brøndbys omsætninger opgjort særskilt i forhold til de øvrige klubber for 2004, og billedet er klart: Uden disse klubber er driftsresultatet negativt, både før og efter salg af spillere.

Millioner kroner	Brøndby/FCK	Øvrige klubber	2004 i alt
Omsætning	498	342	840
Lønninger	93	206	299
Resultat før salg af spillere	47	-41	6
Resultat efter salg af spillere	81	-32	49

Tabel 26: Økonomisk styrke: Brøndby & FCK og Øvrige, 2004. Kilde: Jørgensen 2005

Når det samtidig ihukkommes, at disse to klubber, særligt FCK, har betydelige indtægter fra andre aktiviteter end de sportslige, betyder det, at den generelle tendens som i håndbold er, at klubberne ikke tjener penge, men snarere - generelt betragtet - kører med permanente underskud på de sportslige aktiviteter på trods af den stigende vækst på indtægtssiden.⁵²

Kigger vi udenlands ses samme tendens til underskud på trods af stigende indtægter. En opgørelse foretaget i årsskriftet fra det britiske Football Governance Research Centre ved London Universitetet Birkbeck, 'The State of the Game 2005', viser således, at på trods af en generel stigning i klubbernes omsætninger nåede det samlede driftsresultat det foreløbigt laveste niveau siden 1996 i 2004 (The State of the Game 2005: 20).

Noget tyder altså på, at der er særlige strukturelle egenskaber på spil både i håndboldøkonomien og i sammenlignelige sportsøkonomiske markeder.

⁵² I håndbold er Viborg HK et eksempel på, at eksterne aktiviteter medvirker til at styrke økonomien. Således leverer Viborg HK's sportscollegievirksomhed betydelige økonomiske bidrag til klubben, der er den pt. stærkeste rent økonomisk herhjemme. Om de sportslige aktiviteter alene generer profit er dog mere usikkert set over tid.

En følelsernes økonomi

Generelt betragtet mener vi, at de ovenstående tal er et empirisk udtryk for de effekter, det følelsesmæssige element af sportsøkonomierne har. Det følelsesmæssige element kan dermed forklare, hvorfor de økonomiske tendenser er som skitseret. Konkret betyder det følelsesmæssige element nemlig, et fokus på de sportslige resultater (jf. også Sloane 1971: 135), der fjerner det forretningsmæssige blik på bundlinien, der igen bevirker et fravær af økonomisk konsolidering.⁵³ I forhold til håndboldøkonomien udtrykker en af respondenterne fra de kvalitative interview klubbernes håndtering af den økonomiske drift således:

"Generelt kan man sige, at de fleste, der har med sport at gøre, også har passion med i det. Og når man har det, kan det overskygge. Det kan slå den del af hjernen fra, der siger, at der også skal være hånd i hanke med de økonomiske mål. Det er for mig at se meget dygtige ledere, der sidder i klubberne. De arbejder for det, de brænder for det. Det må du ikke misforstå! Men hvis man banker på døren, og spørger dem: Har I en økonomisk målsætning? Har I en handleplan? Så, de fleste klubber, også de store, og også i fodbold for den sags skyld, de kigger på én på som om man er fra et andet land. De forstår ikke, hvad man taler om." (CC)

Indtrykket, der også bekræftes af andre af de interviewede respondenter er således, at fokus i klubledelserne i overvejende grad er på de sportslige resultater. Økonomiske kalkuler ligger som hovedregel ikke til grund for beslutningerne om strategiske indsatser.

Derimod er det gennemgående, at det sportslige resultatkrav vægter meget højt: Det er det vigtige, fordi ydre pres stiller krav på en mere radikal anden måde end på almindelige markeder, sådan som vi beskrev det i det teoretiske afsnit. En af respondenterne svarer på et spørgsmål om, hvorfor selv klubledelser bestående af forretningsfolk fra 'almindelige' virksomheder synes at sætte de økonomiske dimensioner i anden række, når de beskæftiger sig med sport, på denne måde:

"(...) lige pludselig, så er det hjertet – altså i deres almindelige kedelige virksomheder, der er det forstand og økonomi – men sport har altså en kedelig tendens til, at det tager fat i folks følelser, og det tager overhånd. Lige pludselig kommer de ud for et helt andet pres, og de skal foretage et valg, som de ikke er vant til. Rigtig mange erhvervsfolk kan ikke tåle nederlag, fiasko mv., og så skal der ageres prompte. Løsningen er tit og ofte, at så skal der bare købes en ny spiller. Så sidder de og råber og skælder ud på spilleren, og så: ny spiller. Men nu er det altså sådan i håndbold, at det tager mindst et halvt år at spille en spiller ind på holdet. Derfor løser man det ikke bare lige på den måde. Og det er, når følelserne tager over, at det går galt." (DD)

Respondenten peger med andre ord på de irrationelle mekanismer, som spiller ind i forhold til håndtering af de økonomiske faktorer i klubberne. I stedet for mere kalkulerede beslutninger synes beslutningerne i høj grad at blive influeret af nogle følelsesmæssige faktorer, hvor rationel adfærd i forretningsmæssig forstand vanskeliggøres på grund af særlige institutionelle forhold, der betinger et særligt fokus. En anden respondent siger:

⁵³ Med undtagelse af ganske få klubber.

"Jeg tror, man kan komme til at lave den organisatoriske fejl, når man kommer ind i sådan en [håndbold-, red.] bestyrelse, at man kommer med sådan en 'bragesnak' om, at det her er bare er som at drive en hvilken som helst anden virksomhed. Der vil analysen have glæde af at gå lidt dybere. For ja, der er mange parallelle træk; men der er også en lang række faktorer, der er anderledes. (...) Mit hovedsynspunkt er, at hjernen deponeres i hjertet. At man som stor erhvervsmand kommer ind og siger: Jeg hjælper jer, og så må vi lige investere os ud af krisen. Og så glemmer man alle de faktorer, der spiller ind. Jeg bilder mig ind, at håndbold og fodbold er langt mere komplekst end rigtig mange virksomheder, for man står i den problemstilling, at interessenterne både er kunder og medlemmer; og mange frivillige ledere, de er både ledere og dermed inde i organisationen, men de er også som kunder uden for, og der er stor indblanding." (EE)

En tredje respondent peger på pressen, der populært sagt medvirker til at flytte fokus fra økonomi til det rent sportslige:

"Lad os sige, man er direktør for en radiatorfabrik eller ejer. Det er i bedste fald på erhvervsiderne en gang om året, hvor der generalforsamling, og så har man en eller anden x-procent af egenkapitalen i overskud, og radiatormarkedet har været noget lort, for der har været meget solskin, slut. Så bevæger man sig over i sporten, der er dragende, og konkret og med helte og skurke og alt det der. Ja, faktorer, der er en del af livets spind og pludselig bliver man en stor mand, men primært målt på, at man kommer i nærheden af noget mediedækning. Og den fascination kan man godt overraskes over, hvor vigtig den er for nogle af de erhvervsfolk, der kommer med. I virkeligheden har man måske ikke gjort op med sig selv, at man kommer ind i noget, hvor for dem der er der i forvejen – dvs. sådan nogen som os – er det et spørgsmål om liv og død. Det er jo alvor, det er jo arbejdspladser og det er ambition. Og det bliver sådan lidt: "Det kunne være spændende at være med [i den navngivne klub, red.]" Jeg tror da vi i vores område er det ultimative prestigeprojekt at være med i, men man glemmer, at det bygger på, at vi har succes. Man har måske ikke gjort op med sig selv, at der ikke er nogen garanti for, at vi vinder, og der er ingen garanti for, at vi kan køre forretningen ordentligt. Så hvis der måtte være udfordringer, så er medierne der også. Hvis man skal fyre 20 mand på radiatorfabrikken, kan man nok godt få lov at gøre det, og det kan være der lige er en tillidsmand, der godt lige synes, at man kunne have haft et møde mere, og så farvel. Men hvis vi skal af med to spillere, fordi vi har problemer med økonomien, så har de skrevet om det alle sammen og om opgang og nedgang og bestyrelsen og alt det der." (EE)

Respondent (DD) peger på det samme, da han i interviewet kredser om den medieopmærksomhed, som håndboldøkonomiens ledere er udsat for:

"Der er ikke særlig mange, der er vant til det. Afregningen kommer i form af en overskift i et lokalt blad, og det gør det hver søndag. Det er klart, at alt hvad du gør, er genstand for pressens bevågenhed. Og sådan skal det være, man har gjort sig et valg, når man går ind i det her. Men det er helt klart, at der hovedsageligt er rigtig mange dårlige tabere. Dårlige tabere i ledelsen, det giver ikke altid de mest gennemanalyserede beslutninger." (DD)

Ledelsen lader sig altså følelsesmæssigt involvere, og da pressen ikke er sene til at prikke på de ømme punkter, giver det et forøget grundlag for irrationelle beslutninger. Respondent (CC) for-

tæller om bagsiden af medaljen ved den markante interesse, hvorunder pressen er hurtige til at fortælle de dårlige historier:

"Man aner ikke, hvad man går ind til. Jeg har været tæt på pressen. Det er klart, at det er en udfordring. Jeg havde ikke i min vildeste fantasi forestillet mig, at det kan være så hårdt. Nogle af aviserne havde dedikerede folk til at dække os hele tiden. (...) det er som at smide rådt kød for løverne. De vil se resultater nu og her, og det samme gælder tilskuerne og fans. De gider ikke se os tabe." (CC)

Respondent (DD) taler desuden om den betydning, håndboldklubberne har lokalt og den identitetsfølelse, klubberne har i kraft af at være et samlingspunkt for både lokalpresse og lokalsamfund, fans mv. Han peger således på, at klubberne også er udsat fra et pres fra den side for at skabe sportslige resultater. Kort sagt er håndboldøkonomien meget følelsesmæssigt funderet:

"Et håndboldhold er et lokalt flagskib, der bevæger hele lokalområdet, endog regionen i nogle tilfælde. Der er følelser på spil, og det giver stolthed at være med og i top. Det er det, det handler om, og hvis det ikke lykkes, vil mange gøre meget for, at det skal lykkes. En nedrykning er katastrofal ikke bare økonomisk, men også emotionelt for de, der er engagerede. Både spillere, ledere, fans osv. Derfor er den tendens til at sætte det sportslige meget, meget højt." (DD)

På baggrund af resultaterne fra såvel de kvantitative gennemgange af de økonomiske klubtal ovenfor som de kvalitative interview synes det altså klart, at der i håndboldøkonomien er institutionelle forhold på spil, der betinger aktørernes adfærd, og som konsekvens i vid udstrækning fjerner fokus fra den økonomiske side af aktiviteterne til i højere grad at handle om at skabe sportslige resultater.

Den profitmaksimerende håndboldklub?

Kan man derfor på denne baggrund og på trods af den kommercielle udvikling beskrive håndboldklubberne som forretninger i traditionel forstand? Som indikeret er svaret: 'nej'. Traditionelt forstås en profitmaksimerende virksomhed jo netop som en organisation, der har som sin vigtigste – om ikke eneste – opgave at give et overskud og dermed tjene penge hjem til ejerne. Ejerne har investeret deres penge i virksomheden og har dermed en berettiget forventning om at få et afkast. Således er det ledelsens opgave at få virksomheden til at give det størst mulige overskud. Virksomheden profitmaksimerer, men er derimod ligeglad med, hvordan pengene tjenes. Hvis virksomheden ikke er i stand til at tjene penge på et givet marked, vil den forlade det til fordel for mere lukrative markeder. Og hvis den heller ikke er i stand til at tjene penge på andre ting, vil den lukke.

Selv om de fleste håndboldklubber i ligaerne ganske vist har fået tilføjet et A/S til deres navn, lever de jf. de ovenstående analyser ikke op til antagelsen om, at de som erhvervsvirksomheder optræder profitmaksimerende. Der er simpelthen meget, meget få håndboldklubber, der isoleret set har vist sig at være en god forretning i den forstand, at de giver overskud. Snarere er der tendens til permanente underskud, men til trods for det, er der ikke nogen, der har valgt at forlade branchen frivilligt med henblik på at iværksætte mere indbringende aktiviteter på andre markeder. Tværtimod fortsætter de tabsgivende investeringer i håndboldøkonomien lystigt. Det-

te peger utvetydigt på det følelsesmæssige element som en afgørende faktor. Det er det sportslige samt de identitetsmæssige faktorer omkring sportsaktiviteterne, der er omdrejningspunktet, og ikke profitten.

Effekterne af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet er dermed skabelsen af et institutionelt fænomen i form af håndboldøkonomien, hvor særlige kræfter er i spil. Disse kræfters følelsesmæssige elementer sætter ikke profitmaksimen i fokus, og på trods af stigende kommerialisering og en masse tankegods hentet fra erhvervsvirksomheder kan en forretningsmæssig tankegang med hensyn til overskud altså ikke siges at være en del af setup'et, sådan som man ville have forventet.

Derimod synes klubberne i hovedsagen at betragte økonomien som et middel til at nå deres sportslige mål. Dette medfører, at klubberne ikke profitmaksimerer på traditionel vis, men derimod forsøger at maksimere udgifterne - for at kunne stille det bedst mulige hold.

Håndboldklubberne som udgiftsmaksimerende virksomhed

Skal man se udgiftsmaksimering i forhold til håndboldklubberne, er der tale om en institutionel tilstand, der opstår, når ejeren/ejerne ikke stiller noget krav om et økonomisk afkast af deres investeringer eller aktiviteter. Det er for eksempel ofte tilfældet for offentlige virksomheder såvel som for idrætsforeninger og andre former for non-profitvirksomhed.

Rationalet i virksomheden er, at den maksimerer sine indtægter for at kunne maksimere sine udgifter. Typisk for sådanne virksomhedstyper er nemlig, at der er et andet og mere værdibase-ret rationale for virksomhedens eksistens end profitmotivet, hvorfor virksomheden, i vores tilfælde håndboldklubberne, er interesseret i at bruge flest muligt penge på flere medarbejdere, spillere etc. for bedst muligt at kunne løse denne opgave. De fleste offentlige virksomheder falder idealtypisk inden for denne kategori, og de gennemgående økonomiske nøgletal samt resultaterne fra de kvalitative interview peger på, at klubberne i kraft af, at de sætter sportslige resultatmål højt, i vid udstrækning ligner en sådan type virksomhed, da de netop også har et mere værdibaseret rationale om at vinde snarere end at skabe overskud og afkast til eksterne parter.

I enkelte tilfælde synes klubbernes dog heller ikke at falde inden for denne kategori. En forudsætning er nemlig, at den udgiftsmaksimerende virksomhed nok maksimerer sine værdibaserede mål, men gør det indenfor en budgetrestriktion, hvor udgifterne helst ikke må overstige indtægterne, således at klubben fortsat er solvent (Sloane 1971). At nogle klubber heller ikke lever op til dette krav er også klart, når vi ser nærmere på klubbernes regnskaber.

Der er en del eksempler på klubber, der har investeret så voldsomt i sportslig succes, at det på ingen måde er konsistent med sammenhæng mellem indtægter og udgifter. Dette er en risikabel øvelse, hvor klubben er helt afhængig af efterfølgende sportslig succes for at kunne indhente det investerede. Et paradeeksempel er Virum-Sorgenfri Håndboldklub, hvor en massiv satsning på sportslige resultater førte til en perlerække af underskud op gennem 1990'erne. Klubben holdt dog skindet på næsen i lang tid takket være gentagne kapitaltilførsler, indtil den spektakulære konkurs i 2001, der stadig har retslige efterdønninger.

Klubben opnåede ganske vidst den eftertragtede sportslige succes, men formåede aldrig at få indtægterne til at følge med investeringerne. Selv i årsregnskabet for katastrofeåret 1999/2000 handler ledelsens beretning hovedsageligt om de mange sportslige succeser sæsonen havde bragt.

Virum-Sorgenfri er det til dato mest ekstreme eksempel, men der er desværre flere eksempler på, også blandt dagens klubber, at der investeres hasarderet i jagten på sportslige resultater, Meget omtalt er for eksempel Aalborg DH, der på rekordtid har fået et tophold ved hjælp af meget store investeringer, men hvor indtægtssiden har haft problemer med at indhente væksten i udgifterne. Men også en klub som Team Helsingør har særdeles svært ved at få regnskaberne til at balancere, da sponsorindtægterne - ikke endnu i hvert fald - har levet op til budgetterne. Klubben har således opnået en forrentning af investeringskapitalen på -804 procent i løbet af sit første regnskabsår som ApS.

Det sportsøkonomiske resultatproblem spiller her en rolle. I jagten på sportslig succes investerer klubberne i spillermateriale med forventning om sportslig succes og dermed også med forventning om større økonomiske indtægter som effekt heraf. Men regnskabstallene viser også, at nogle klubber investerer så aggressivt, at de ikke lever op til den balance mellem udgifter og indtægter, man normalt vil forvente af en udgiftsmaksimerende non-profitvirksomhed. Disse klubber synes ikke altid, som Sloane (1971) formulerer det, at disponere på en måde, der er konsistent med klubbens fortsatte solvens.

Disse klubbers adfærd kan bedst beskrives med det vi med inspiration fra Kornai et. al. (2002) kan kalde en form for 'blød budgetrestriktion'.

Håndboldklubber med blød budgetrestriktion

Ligesom det er tilfældet for de udgiftsmaksimerende virksomheder, er virksomhedens rationale i dette tilfælde ikke at tjene penge. Imidlertid handler den med udgangspunkt i en mere 'blød' budgetrestriktion end den udgiftsmaksimerende virksomhed. Ofte overtræder den mere eller mindre systematisk sine økonomiske budgetter, fordi dens mission betragtes som værende af største vigtighed for en eller flere støtteorganisationer, der af forskellige årsager er afhængige af virksomhedens fortsatte eksistens eller ser virksomheden som for vigtig til at måtte gå fallit. Disse støtteorganisationer holder ofte liv i virksomheden uanset dens finansielle tilstand eller muligheder (jf. Kornai et. al. 2002: 5).

Når denne adfærd er fremherskende, frigør virksomheden sig dermed delvist fra kravet om sammenhæng mellem indtægter og udgifter og sågar fra kravet om solvens. Virksomheder, der lever under blød budgetrestriktion, kan således gentagne gange tabe hele deres egenkapital, eller udvise store driftsunderskud, men alligevel regne med at de eksterne støtteorganisationer står klar med ny investeringskapital (Kornai et. al. 2002: 5). Denne forventning om indgreb fra eksterne parter giver virksomheden incitament til at overinvestere og til at tage alt for store risici. Hvis det lykkes, kommer gevinsten. Hvis det mislykkes, og man taber alle sine penge, kan man regne med ny kapitaltilførsel fra støtteorganisationer (jf. Ibid: 12).

I vores datamateriale og ifølge almindelig presseomtale er det klart, at nogle klubber i håndboldøkonomien systematisk overinvesterer og tilsidesætter solvenskrav i jagten på sportslig succes. Selv om man ikke som udgangspunkt kan sige, at disse klubber kan have en sikker forventning om redning fra eksterne støtteorganisationer, handler de ofte som om, de har en sådan sikkerhed. Forventningerne om finansiel intervention skabes ofte med udgangspunkt i en logik om den gode sportsøkonomiske resultatcirkels effekter, hvorfor overinvesteringer sker, når der er en klar forventning om, at det giver sportslige resultater, der 'betaler sig', fordi det giver den øgede medieopmærksomhed, der igen kan give større økonomiske indtægter, fordi det dermed bliver lettere at sælge sponsorater.

En af respondenterne interviewet i forbindelse med undersøgelsen udtrykker adfærden på den måde, at klubberne forventer større indtægter, end de reelt har belæg for at realisere:

"Hvis du sætter dig og analyserer samtlige budgetter i dansk håndbold og ser, hvor mange tv-kampe, der er budgetteret med, og ser hvor meget der reelt realiseres, så overstiger det budgetterede det realiserede i væsentlig grad."(BB)

Respondenten påpeger også, at der er nogle klubber, der gambler meget alvorligt. *"For ikke nok med, at de gambler med tv-indtægterne, de gambler jo så også samtidig med de reklame- og sponsormidler, der følger med."(BB)*

Samme respondent udtrykker, at vedkommendes indtryk er, at mange klubber lever efter denne kalkule, de forventer, at lokale sponsorer eller banker redder dem fra deroute, hvis de kommer i problemer:

"Mit klare indtryk er, at nogle klubber dermed gambler med, at nogen redder dem, hvis de skulle få vanskeligheder. Vi har set det flere steder [respondenten nævner et par konkrete eksempler red.]. Klubberne betyder jo meget lokalt." (BB)

De empiriske resultater af klubøkonomierne peger i samme retning: overinvestering er et fremtrædende karakteristika, men det er på den anden side ikke usædvanligt, at klubberne formår at redde sig gennem forskellige former for ekstern finansiel intervention. I hovedsagen er nedestående aktører på spil i sådanne tilfælde:

Moderklubber

Moderklubberne indskyder typisk en sum ved stiftelse af et egentligt selskab, hvor elitehåndboldaktiviteter flyttes til. Herudover viser klubregnskaberne og klubsurveyen, at der eksisterer forskellige former for krydssubsidiering, lige fra at selskabet betaler moderklubben for leje af licalicensen, til at der forekommer regelmæssige overførsler den anden vej. Moderklubberne har desuden i flere tilfælde bidraget ved redningsaktioner af de kommercielle selskaber.

Mæcener

Udover moderklubberne er det typisk lokale erhvervsfolk, der interesserer sig voldsomt for sporten, som går ind i redningsaktioner. Man kan formentlig ofte betragte deres finansielle engagement som forbrug snarere end en investering, da de ofte ikke har forventninger om forrentning

af indskuddet og ofte er villige til at redde deres klub uanset omkostningerne. Der findes desuden eksempler på, at de vedbliver med at skyde penge ind selv efter ét eller flere indskud. Dette er en typisk adfærd i et setup mellem en klub og en mæcen (jf. Kornai et. al. 2002: 11) og dermed karakteristisk for klubber, der iagttager en blød budgetrestriktion. Inden for dansk superligafodbold er AGF's mæcen Kurt Andersen et typisk eksempel, og i dansk håndbold kan man pege på de nye ejere i Aalborg DH, der efter længere tid truende konkurs indtrådte og indskød kapital.

Kommuner

Mange kommunalpolitikere er stærkt engagerede i deres lokale håndboldklubber. Især mindre kommuner, der ikke har mange alternative kulturinstitutioner, vil ofte gøre meget for at bevare deres håndboldklub. Kommunerne tegner eksempelvis sponsorater for den lokale klub, og de har bidraget til forskellige redningsaktioner, samt ydet (ulovlige) 'bløde' (rente- og afdragsfri) lån til klubber eller eftergivet gæld. I andre tilfælde har de overskredet grænserne for kommunal involvering ved at undlade at opkræve leje for klubbers brug af kommunale anlæg eller ved at sætte lejen lavt. Det er svært at finde håndfaste beviser for dette, men nogle af klubbernes regnskaber og presseomtale peger på, at dette i flere tilfælde har været praktiseret.

Sponsorer

Grænsen mellem sponsorer og mæcener er flydende, da mæcenernes virksomheder ofte tegner sponsorater. Når der imidlertid er tale om sponsorer, der går ind i redningsaktioner, er der primært kommercielle hensigter med deres sponsorat. Eksempelvis hvis den pågældende sponsor har opbygget et succesrigt partnerskab med klubben. Hvis klubben kommer i økonomiske eller sportslige vanskeligheder, kan det derfor være fordelagtigt for sponsoren at bidrage til en redningsaktion. Blandt andet hvis en konkurs betyder, at tidligere indskud vil være tabt (jf. Kornai et. al. 2002: 8).

Banker

Banker er en meget typisk støtteorganisation. Støtten kan antage mange former, men ofte ydes lån eller gives kredit til klubberne, der må siges at være særdeles risikable. Dette kan til tider forekomme at være en tvivlsom forretningsmæssig disposition. Det er uklart, hvad bankernes motivation i denne sammenhæng er. Muligvis mener de, at en redningsplan for en klub vil være deres bedste chance for at få deres penge hjem, da en likvidering af en klub næppe vil indbringe noget særligt. En anden mulighed er, at de lokale bankdirektører enten selv er følelsesmæssigt involveret i klubben, eller at de har et nært forretningsmæssigt forhold til lokale erhvervsfolk, der er indblandet i klubben på bestyrelses- eller direktionsplan. En helt fjerde forklaring kan være ønsket om at fastholde det lokale håndboldflagskib af samme årsager som kommunerne, mæcener eller sponsorer.

Med mange konkrete eksempler på støtteorganisationer, der har været involveret i redningsaktioner i håndboldøkonomien, er det ikke overraskende, at udviklingen i dansk håndboldøkonomi udviser de driftsmæssige resultattal som skitseret ovenfor. Det skal ikke forstås således, at alle klubber handler økonomisk uansvarligt. Det er ikke tilfældet, men det synes klart, at der er skabt en institutionel kultur, der betinger adfærden i retning af den sportslige resultatmaksime, og det tager af og til overhånd i økonomisk forstand.

De danske ligaklubber bevæger sig med andre ord på et kontinuum spændt ud mellem de tre kategorier af virksomhedstyper, vi har beskrevet ovenfor med overvægt mod de sidste to; den udgiftsmaksimerende og virksomheden med blød budgetrestriktion. Man kan dog ikke tale om overvægt af klubber i den sidstnævnte kategori, men med udgangspunkt i ovenstående er det klart, at mange klubber gennem undersøgelsesperioden har overinvesteret og haft vanskeligt ved at konsolidere sig med mere bløde former for budgetrestriktioner som konsekvens og dermed haft adfærd, der minder om eller ligger på grænsen til blød budgetrestriktion.

Effekterne af det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet har altså nok medført en stigende vækst og overgang til kommerciel drift, men der er ikke på samme tid sket en udvikling i mere profitorienteret retning. Tværtimod har klubberne set over ét ikke formået at skabe en sund og stabil økonomi til trods for denne kraftige fremgang i indtægterne, og forklaringen må findes med udgangspunkt i de institutionelle forhold i håndboldøkonomien.

Vi vil i forbindelse med perspektivvurderingerne af de empiriske resultater drøfte, i hvilken udstrækning udviklingen er bæredygtig. Nu vil vi imidlertid se nærmere på, hvilke effekter det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet har haft for spillerlønnene i håndboldøkonomien.

Spillerlønnene⁵⁴

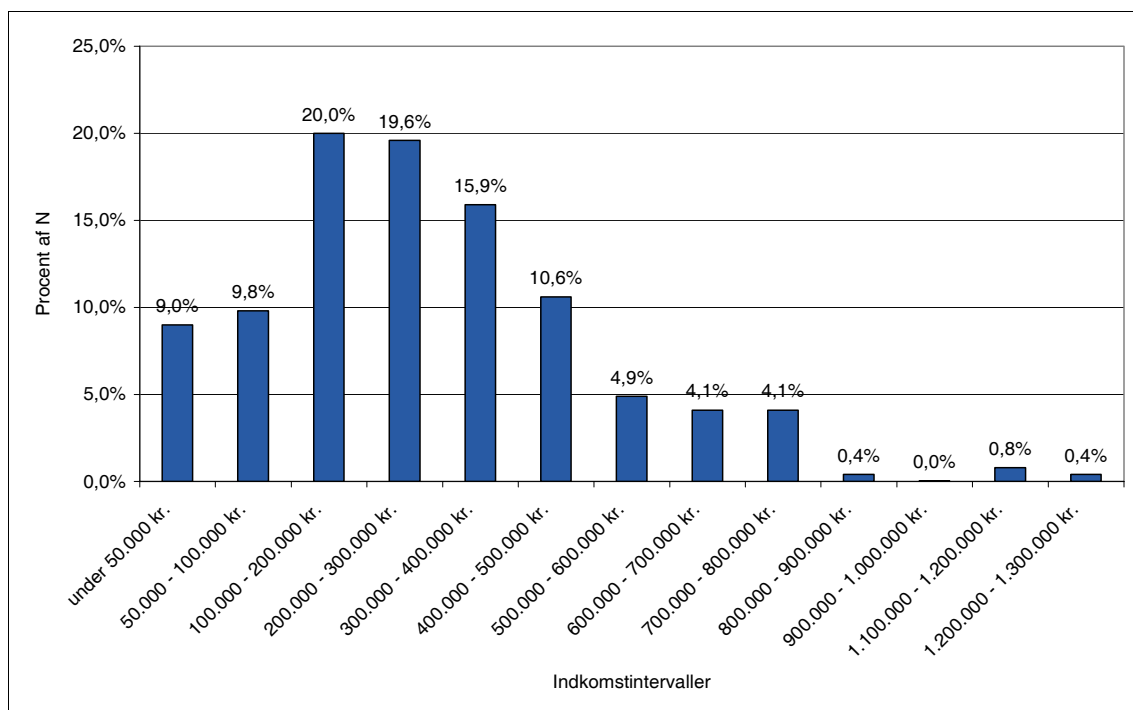
Danske kontraktspillere tjener godt, men udviklingen i spillernes indtægter over de seneste par år har ikke været så eksplosiv som klubbernes omsætninger. En forklaring på dette er, at de øgede pengestrømme i dansk elitehåndbold i stor udstrækning er omsat i bredere spillertrupper, mere administrativt personale samt øvrige omkostninger forbundet med driften af klubberne. Det betyder imidlertid ikke, at der ikke er sket en udvikling i lønstrukturen blandt spillerne, eller at denne ikke har haft konsekvenser for klubberne. For det har den.

I dette afsnit ser vi nærmere på udviklingen for at vise, hvordan lønstrukturen påvirker klubbernes økonomiske situation, og hvordan det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet får klubberne til at tilpasse sig de kommercialiserede tilstande i håndboldøkonomien.

Gennemsnitslønnene

Spillerne blev i kontraktspillervejen spurgt om deres årsindkomst i 2004 inklusive civil arbejde. Der kunne krydses af i intervaller, eksempelvis 100.000 – 200.000 kr., 200.000 – 300.000 kr. osv. Overordnet betragtet tjener kontraktspillerne i spillervejen 297.959 kr. i gennemsnit. Dette fordeler sig på intervallerne vist i figuren herunder.

⁵⁴ Denne undersøgelses oplysninger om spillerindtægter er udelukkende baseret på spillernes egne svar på et spørgsmål om bruttoindtægt i år 2004. Undersøgelser, der bygger på de adspurgtes egne angivelser, rummer altid et usikkerhedsmoment i forhold til validiteten af svarene. I tilfældet med indtægter er det dog væsentligt at tydeliggøre usikkerhedsfaktoren, idet erfaringer fra tidligere undersøgelser viser, at respondenter ofte svarer usikkert på spørgsmål om indtægtsforhold.



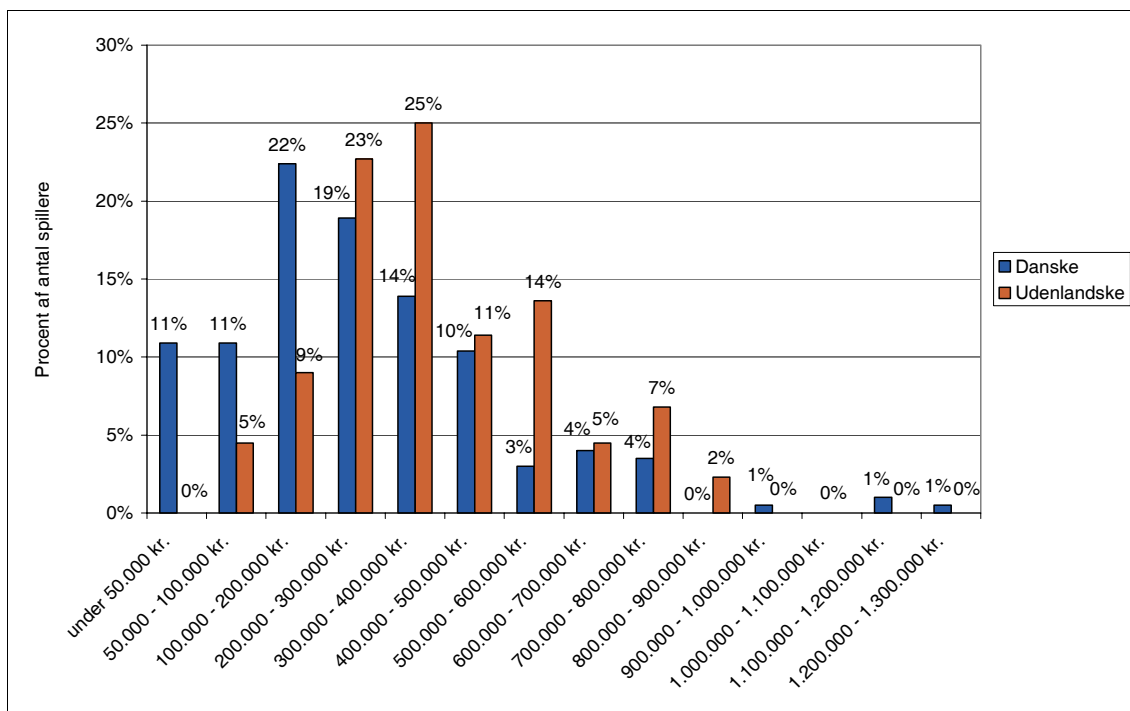
Figur 14: Kontraktspillernes indkomster i 2004, alle spillere (n=245)

Som det ses er de typiske indtægtsintervaller for alle respondenterne koncentreret om 100.000 – 200.000 kr., 200.000 – 300.000 kr. og 300.000 – 400.000 kr. med hhv. 20 procent, 19 procent og 16 procent af spillerne placeret i disse.

Udspecificeret på udenlandske hhv. danske kontraktspillere, er den gennemsnitlige indkomst hhv. 387.500 kr. og 278.358 kr. Fordelingen på indkomstintervaller for danske og udenlandske spillere er endvidere vist grafisk nedenfor.

Som det ses, er den gennemsnitlige forskel mellem de danske og udenlandske spillere også tydelig i den grafiske fremstilling. Således placerer flest danske kontraktspillere sig i de lavere indkomstintervaller, mens de udenlandske tilsvarende placerer sig i de højere intervaller.

Enkelte danske spillere placerer sig i de højeste intervaller. Dette skyldes, at de danske spillere i højere udstrækning end de udenlandske supplerer deres indtægter fra sporten med indtægter fra job ved siden af. Det vender vi tilbage til nedenfor.



Figur 15: Samlet indtægt for danske og udenlandske kontraktspillere 2004 (n=245)

Køn og løn

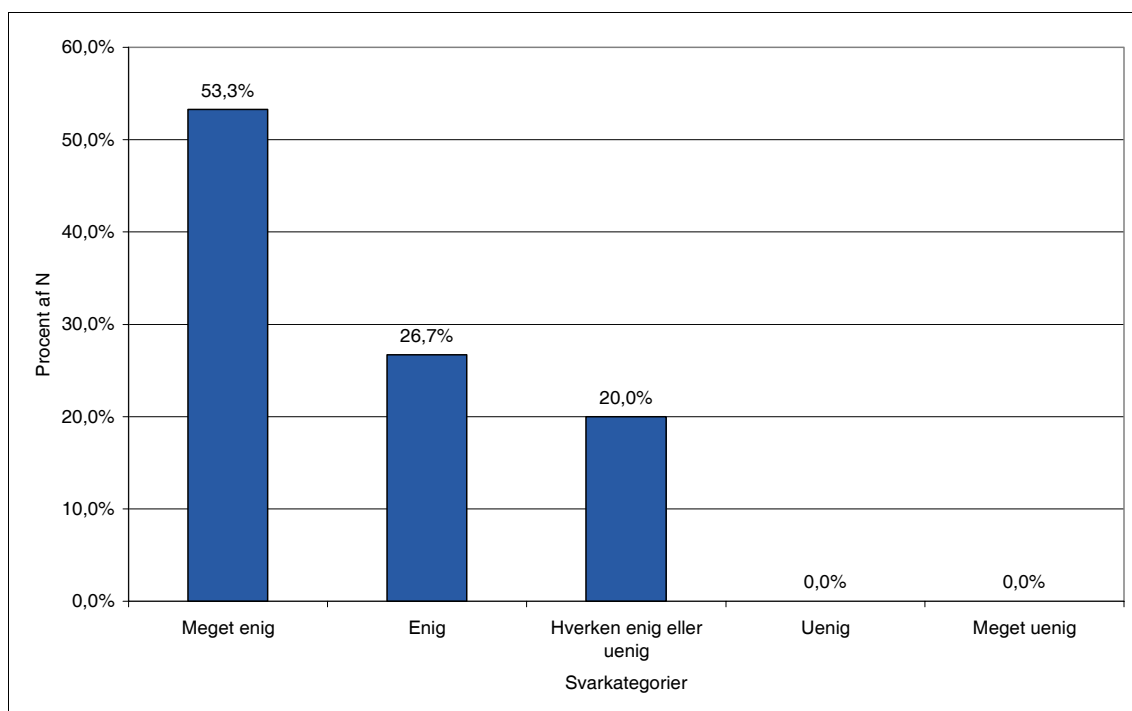
Opdeles spillerne på køn, fremkommer nedenstående billede af spillernes indkomster. Opdelingen viser som ovenfor, at de udenlandske spillere tjener mere end de danske, men også at mandlige spillere tjener mest.

Køn	Samlet indkomst
Alle kvinder	Kr. 267.373
Alle mænd	Kr. 326.378
Danske kvinder	Kr. 239.888
Danske mænd	Kr. 308.929
Udenlandske kvinder	Kr. 351.724
Udenlandske mænd	Kr. 456.667

Tabel 27: Samlede indtægter opdelt på kategorier

Det er for så vidt ikke overraskende, at de udenlandske spillere har en højere indkomst end de danske spillere, men det er derimod overraskende, at mænd generelt tjener mere end kvinder. I pressen, og når klubledere udtaler sig hertil, fremkommer det ofte, at kvindeligaen er den højst lønnede, hvilket følgelig burde have en afsmittende effekt på den samlede indkomst.

Ifølge besvarelserne hjemkommet fra spørgeskemaundersøgelsen udsendt til klubberne, er det da også tydeligt, at klubberne peger på, at lønningerne på kvindesiden er højere end på herresiden. Det fremgår af figuren herunder.



Figur 16: Spillerlønningerne i dameligaen er generelt større end i herreligaen! Alle klubber (n=20)

Således er den helt klare majoritet (81 procent) af klubberne i varierende udstrækning enige i, at spillerlønningerne i dameligaen er højere end i herreligaen. Ingen er uenige, og kun 20 procent 'ved ikke'.

Selvom vi senere vil vise, at kvindernes andel af den samlede indtægt direkte fra sportsligt relaterede aktiviteter er større end mændenes, og dette i forhold til klubbernes udgifter til spillerlønninger opvejer noget af forskellen, så er den reelle lønforskel mellem mænd og kvinder imidlertid stadig af en karakter, som giver et umiddelbart vanskeligt fortolkbart resultat set i forhold til det almindelige indtryk af lønforskellene mellem mænd og kvinder i dansk håndbold.

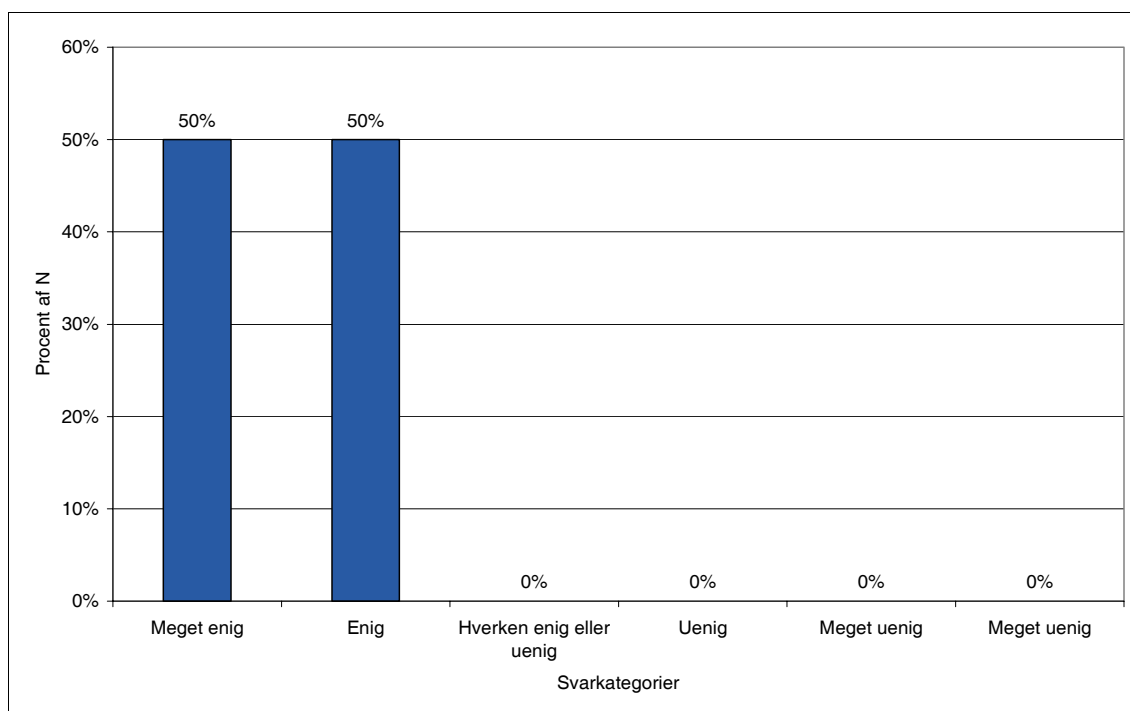
En forklaring på de modstridende resultater fra spørgeskemaundersøgelsen vedr. lønninger og klubbernes opfattelse af forholdet kan være, at visse af de formodede toplønnede kvindelige udenlandske kontraktspillere ikke har besvaret spørgeskemaet eller besvaret spørgsmålene vedr. indtægt. Det synes vi også konkret at kunne konstatere på baggrund af vores datamateriale og dialog med respondenter og Håndbold Spiller Foreningen.

Med udgangspunkt i det indtryk, at nogle udenlandske kvindelige stjernespillere tjener over én million om året samt det forhold, at kun meget, meget få af de modtagne besvarelser fra kvindelige spillere indeholder indkomstangivelser på over 1 mio. kr., og at nogle af de kvindelige udenlandske spillere ikke besvaret spørgsmålene vedr. indtægt i spørgeskemaet, må det bemærkes, at der bør tages et forbehold i denne sammenhæng.

Er vores fornemmelse dermed rigtig om, at toplønnede udenlandske kvinders lønangivelser ikke er med i datamaterialet, kan det medvirke til at give et lidt forvrænget billede af de reelle indtægter for de kvindelige spillere, herunder forskellen mellem mænd og kvinder.

Imidlertid er alligevel noget, der samtidig tyder på, at det generelle indtryk, gengivet af pressen mv., af forskellen mellem mænd og kvinders lønninger måske er en smule overdreven.

Isoleres besvarelsen vedr. klubbernes opfattelser af mænd og kvinders lønninger til kun at indbefatte de klubber, der både har et dame- og et herrehold i ligaen fremkommer nemlig et interessant billede. Nedenstående tabeller viser således, at der er forskel på klubbernes opfattelse af det generelle billede, og hvordan det forholder sig i deres egen klub.

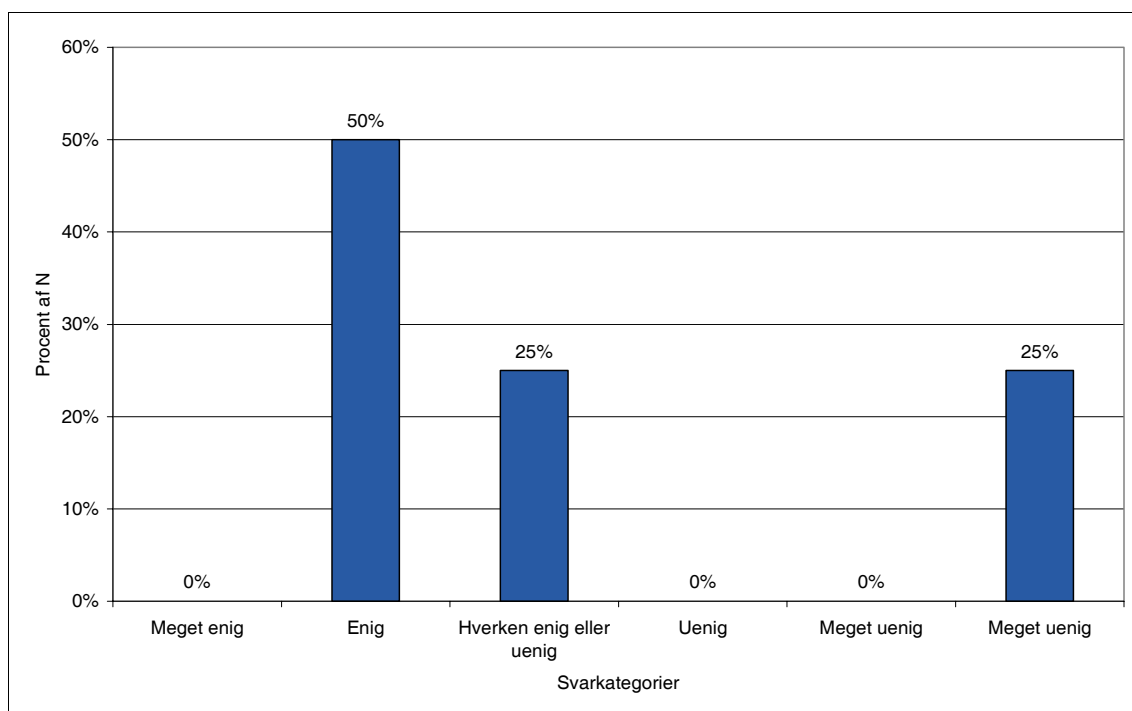


Figur 17: Spillerlønningerne i dameligaen er generelt større end i herreligaen! – Kun klubber med både et herre- og et damehold i ligaen (n=4)

Fra, at klubberne er 'enige' eller 'meget enige' i spørgsmålet om, at lønningerne generelt er større i dameligaen set i forhold til herreligaen, falder enigheden, når der kigges på klubbernes situation. Det fremgår af figur 18.

Som det ses bevæger besvarelsene mod højre, og selvom der er tale om ændringer baseret på et lille datamaterialet, giver det en indikation af, at situationen i hvert fald i de klubber, der reelt har indsigt i forskellen mellem herre- og damelønninger, er en smule anderledes, end det gængse indtryk af forskellene mellem de to rækker.

Sammenholdt med lønangivelserne fra spillerne selv tyder noget altså på, at opfattelsen af, at kvinderne set over en bred kam oppebærer de højeste lønninger, er en sandhed med visse modifikationer.



Figur 18: I vores klub er lønningerne til damespillere højere end til herrespillere! – kun klubber med både et herre- og et damehold i ligaen

Skal man på denne baggrund give en samlet konklusion på de - i en vis udstrækning modstridende resultater fra henholdsvis klubsørgeskemaundersøgelsen og spillersørgeskemaundersøgelsen - kan der være flere forklaringer.

Vi mener, at én af forklaringerne kan være, at nogle udenlandske damespillere hæver meget høje gager fra deres respektive klubber. Nogle kvindelige stjernespillere belaster dermed klubbernes regnskaber meget, og har derfor haft en høj opmærksomhed i klubberne og i pressen, hvorved indtrykket af, at de kvindelige spillere generelt trækker de højeste lønninger, er blevet udbredt.⁵⁵ Ellers ville klubberne ikke have svaret som de har gjort.

Gennemsnitligt betragtet må det imidlertid nok samtidig konkluderes, at mændene er bedre lønnede end kvinderne, hvorved polariseringen af spillerlønningerne er større blandt kvinder end blandt mænd. Dette er dog en forsigtig konklusion, der må tages med forbehold og som fremtidige undersøgelser må søge at finde et mere præcist svar på.

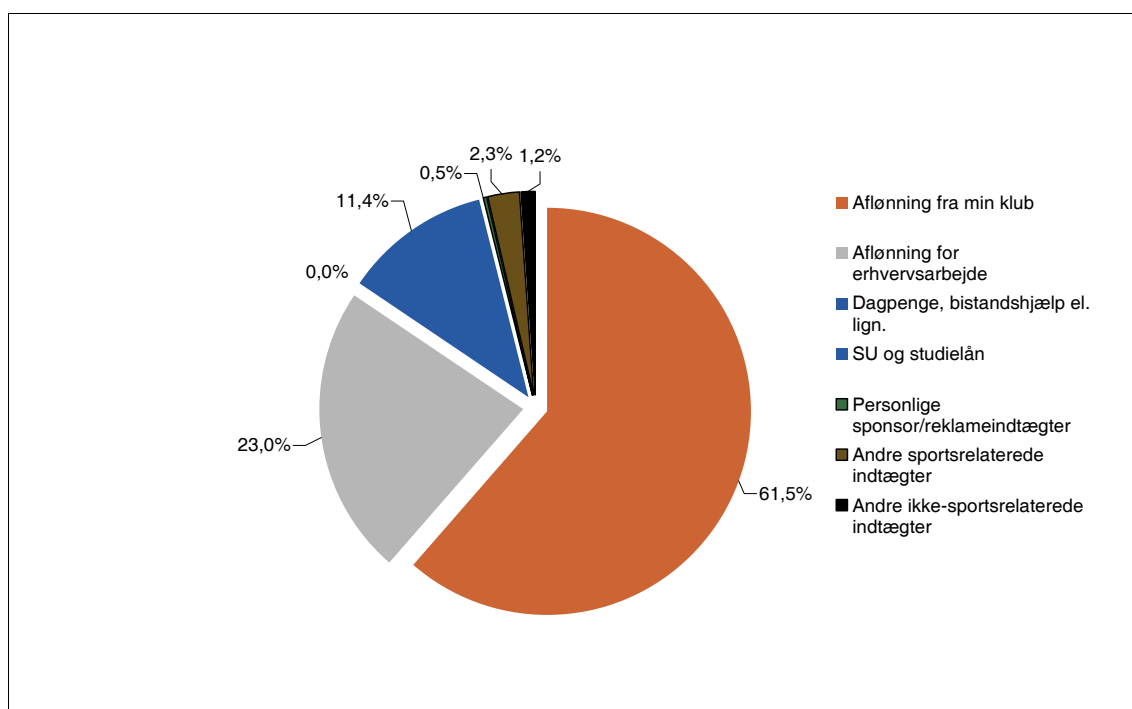
⁵⁵ Dette forhold er udtryk for en polarisering af lønningerne i danske håndbold. Det skal vi se nærmere på nedenfor.

Hvor kommer spillernes indtægter fra?

Den samlede indtægt gennemgået ovenfor dækker over en række mere specifikke underkategorier som spillerne blev bedt om at vurdere den procentvise fordeling af. Kategorierne var:

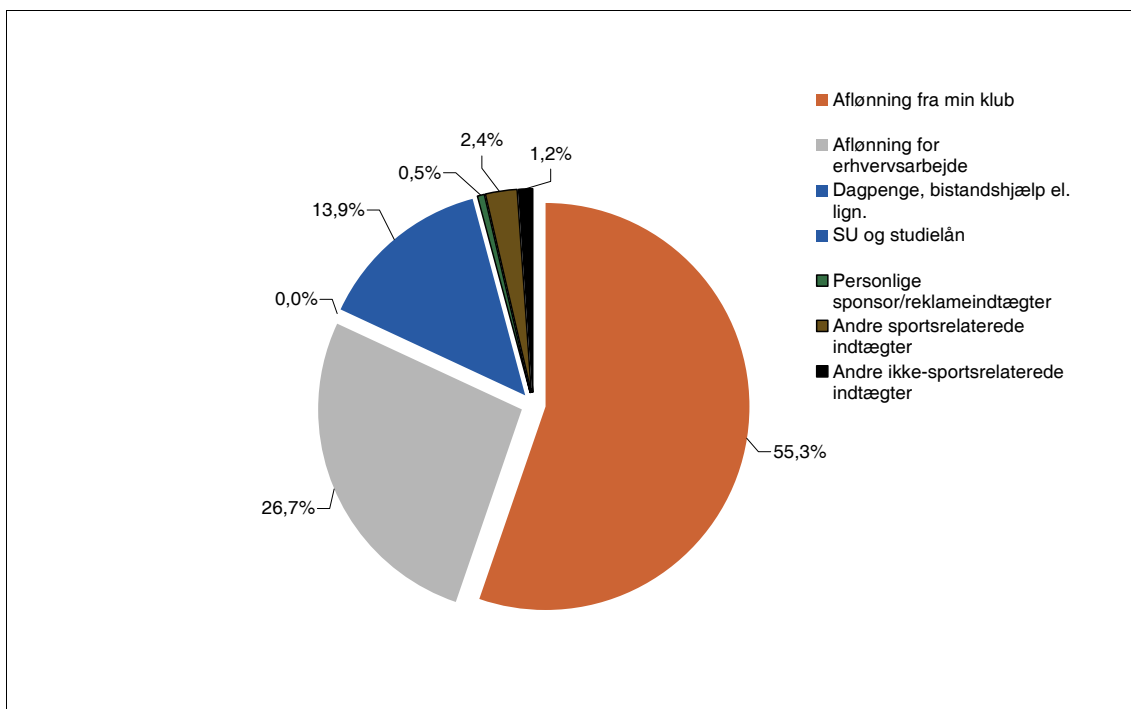
- Aflønning fra klub
- Aflønning fra erhvervsarbejde
- Dagpenge, bistandshjælp o. lign.
- SU og studielån
- Personlige sponsorindtægter
- Andre sportsrelaterede indtægter
- Andre ikke sportsrelaterede indtægter

Nedenstående figur viser fordelingen af indtægter i procent af alle spillere, der har svaret spørgsmålet vedr. bruttoindtægt og fordelingen af denne på underkategorierne korrekt. Som det ses kommer en stor del af indtægterne fra klubberne, i alt 62 procent. Hertil kommer personlige sponsorindtægter samt andre sportsrelaterede indtægter således, at den samlede andel af sportsligt relateret indtægt er næsten 65 procent. Resten, 35 procent af indtægten, er altså fra andre indtægtskilder end sportslige.



Figur 19: Indtægtskategorier, alle spillere (n=248)

Isoleres kontraktspillerpopulationen til alene de danske spillere ser fordelingen ud som angivet i figuren nedenfor.



Figur 20: Indtægtskategorier, danske kontraktspillere (n=203)

Det fremgår, at de danske kontraktspillere gennemsnitligt set har 55,3 procent af deres indtægt fra deres respektive klub. Hertil kommer personlige sponsor-/reklameindtægter samt andre sportsligt relaterede indtægter på hhv. 0,5 procent og 2,4 procent. I alt giver det godt 59 procent af den samlede indtægt fra sportsligt relaterede aktiviteter. Aflønning fra 'almindeligt' erhvervsarbejde fylder under en tredjedel (26,7 procent) af den gennemsnitlige indkomststruktur, mens SU og studielån fylder næsten 14 procent, og andre ikke-sportsrelaterede indtægter fylder 1,2 procent.

Set i forhold til de udenlandske kontraktspillere supplerer de danske spillere i højere udstrækning deres sportslige indtægter med indtægter fra andre kilder.

Således hidrører 92 procent af de udenlandske kontraktspilleres indtægter alene fra sportslige aktiviteter. De resterende 8 procent er altså fra ikke-sportslige aktiviteter (enkelte har nemlig lidt erhvervsarbejde ved siden af). At det forholder sig således, er ikke overraskende set i relation til kontrakttypesituationen, hvor flere udenlandske kontraktspillere er på fuldtidskontrakter set i forhold til danske spillere og følgelig har størstedelen af deres indkomst fra de sportslige aktiviteter.

Ydermere viser opdelingen på kontrakttype, at andelen af aflønning fra klub af den samlede indkomst stiger som funktion af karakteren af denne. Således har danske spillere på den mindst professionelle kontrakttype, bibeskæftigelseskontrakten, godt 40 procent af indtægten fra klubben. Deltidskontraktspillere, der er den næstmest professionelle kontrakttype har 56,4 procent, og fuldtidskontraktspillere har 77,3 procent.

	Fuldtidskontrakt (n=43)	Deltidskontrakt (n=91)	Bibeskæft.kontrakt/anden (n=61)
Aflønning fra min klub	77,3 %	56,4 %	38,8 %
Aflønning for erhv.arbejde	9,5 %	29,9 %	33,4 %
Dagpenge, bistandshjælp. o. lign.	0,0 %	0,0 %	0,0 %
SU og studielån	5,6 %	10,2 %	24,1 %
Personlige rekl. indtægter	1,4 %	0,4 %	0,0 %
Andre sportsrelat. indtægter	6,1 %	1,4 %	1,5 %
Andre ikke-sportsrel. indtægter	0,1 %	1,1 %	2,2 %

Tabel 28: procentandele af indtægt, danske spillere

For de udenlandske spillere er andelen af indtægter også stigende, jo mere professionelt forholdet er kontraktligt set jf. nedenstående model.

	Fuldtidskontrakt (n=43)	Deltidskontrakt (n=91)	Bibeskæft.kontrakt/anden (n=61)
Aflønning fra min klub	91,7 %	82,3 %	-
Aflønning for erhv.arbejde	4,0 %	13,7 %	-
Dagpenge, bistandshjælp. o. lign.	0,0 %	0,0 %	-
SU og studielån	0,6 %	0,0 %	-
Personlige rekl. indtægter	0,3 %	0,5 %	-
Andre sportsrelat. indtægter	1,5 %	3,6 %	-
Andre ikke-sportsrel. indtægter	1,9 %	0,2 %	-

Tabel 29: Procentandele af indtægt, udenlandske spillere

Kontrakttype og løn

Fordelt på kontrakttyper og nationalitet er spillerlønningerne opgjort i gennemsnit i nedenstående tabel.

	Årsindtægt 2004	N
Fuldtidskontraktspillere, danske	Kr. 506.707	41
Deltidskontraktspillere, danske	Kr. 271.153	91
Bibeskæftigelsesspillere, danske	Kr. 152.307	65
Fuldtidskontraktspillere, udenlandske	Kr. 417.187	32
Deltidskontraktspillere, udenlandske	Kr. 304.545	11
Bibeskæftigelsesspillere, udenlandske	-	-

Tabel 30: Årsindtægt 2004 fordelt på nationalitet og kontrakttype

Der er, som det kan ses, fundet en overraskende forskel derhen, at de udenlandske spillere på fuldtidskontrakt tjener mindre end de danske ditto. Således er den gennemsnitlige indtægt for de danske fuldtidsspillere 506.707 kr. mod 417.187 kr. for de udenlandske fuldtidskontraktspilleres vedkommende. Altså næsten 90.000 kr. i forskel.

På trods af at gennemsnittet af de udenlandske spillere tjener mere end det tilsvarende gennemsnit af alle danske spillere, tyder noget altså på, at profilerne herhjemme (de fuldtidsprofessionelle) i hvert fald ikke er mindre - men snarere er mere - vellønnede end deres udenlandske stjernekollegaer (gennemsnitligt betragtet).

Dette er ganske overraskende, når man ihukommer, at det ofte forlyder, at de udenlandske stjerner trækker lønningerne kraftigt i vejret. Forklaringen er dog, at nogle af de udenlandske spillere er unge (mellem 16-20 år), ligesom der tilsyneladende er en tendens til, at nogle østeuropæere har en meget lav løn, der trækker gennemsnittet ned.

Hertil kommer, at mange af de udenlandske spillere er på den såkaldte forskerordning, der giver en beskatningsprocent på 25 procent, og dermed en højere nettoudbetaling relativt set i forhold til de danske spillere. Bruttolønnen behøver altså ikke at være så høj som for danske spillere for at opnå samme nettoudbetaling.

Ydermere forholder det sig sådan, at det jf. afsnittet om de udenlandske spillere indtægter ikke kan afvises, at nogle af de mest vellønnede udenlandske spillere ikke har besvaret spørgeskemaet. Er det rigtigt, medvirker det til at skævvride resultaterne lidt. Ligeledes skal det nævnes, at enkelte af fuldtidskontraktsspillerne, der har besvaret spørgeskemaet - måske profiler med høje indtægter - ikke har udfyldt spørgsmålet angående indtægt. Endelig har de danske kontraktspillere i højere udstrækning end deres udenlandske spillere supplerende indtægter ved siden af. Det kommer til udtryk ved, at de danske fuldtidskontraktspillere gennemsnitligt set 'kun' har 85 procent af indtægten fra direkte sportslige relaterede aktiviteter. Det tilsvarende tal for udenlandske kontraktspillere er 94 procent. Det vil sige, at noget af den registrerede forskel også kan tilskrives, at de danske spillere på fuldtidskontrakt i højere grad supplerer deres indtægter ved arbejde el. lign ved siden af sporten end de udenlandske spillere på samme kontrakttype.

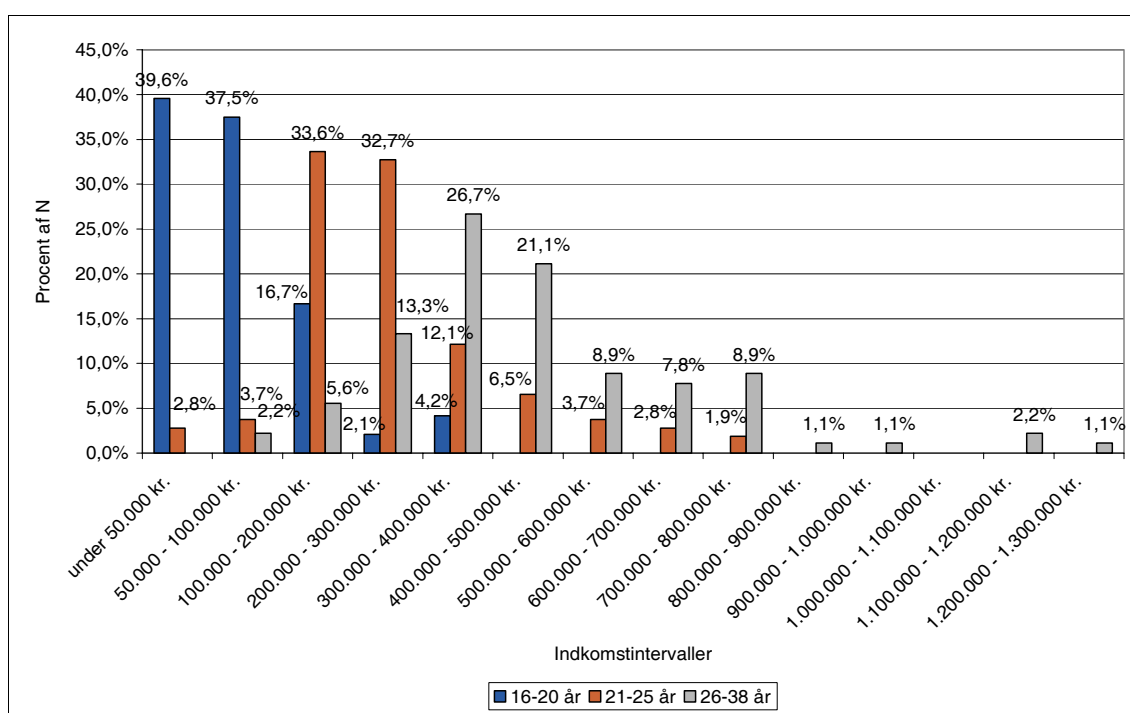
Samlet må det dog på denne baggrund konkluderes, at danske topspillere også er godt med lønmæssigt i forhold til deres udenlandske kollegaer. De senere år har da også vist, at de danske

topspillere i større og større udstrækning er blevet klar over deres markedsmæssige værdi. Konflikten mellem DHF og kvindelandsholdspillerne om deres løn for deltagelse på landsholdet kan tages som et konkret udtryk for det.

Alder og løn

Når der er en sammenhæng mellem alder og kontrakttype, og kontrakttype og indtægter, er det klart, at der også må eksistere en sammenhæng mellem kontraktspillernes alder og spillernes indtægter. Foretages en statistisk beregning fremkommer denne da også som signifikant ($p < 0,05$).

Opgjort på alder (alle kontraktspillere) fremkommer nedenstående tabel, hvori sammenhængen tydeligt fremgår.



Figur 21: Alder og indtægt 2004, alle spillere (n=245)

Det kan således ses, at den yngste aldersgruppe (16-20 år) primært placerer sig i de laveste indtægtsintervaller, den midterste aldersgruppe i midterste og de ældste spillere i de højere indkomstintervaller relativt set. Eksempelvis ligger næsten 80 procent af yngste kontraktspillere i de to laveste indtægtsintervaller, dvs. under 100.000 kr. i årsindtægt i 2004, og en fjerdedel af de ældste kontraktspillere med indtægter over en halv million kr. Hver femte af de ældste spillere tjener mellem 400.000 kr. og 500.000 kr.

Polarisering af spillerlønnene

En yderligere konklusion af en nærmere analyse af tallene er, at der synes at være en polarisering af spillerlønnene. Med andre ord får få spillere meget, og de fleste spillere noget mindre end det.

Den grundlæggende antagelse om, at der er en sammenhæng mellem spillerkvalitet og løn må dermed nok siges at være gældende, da det typisk er profilerne, der opnår fuldtidskontrakter. Betragtes hele populationen af kontraktspillere, er den gennemsnitlige indtægt 297.960 kr.

Dette gennemsnitstal dækker over indkomster fra helt ned til under 50.000 kr. årligt til helt op til 1,3 mio. kroner. Ihukkommes at fuldtidsspillere også har den største del af indtægten fra sportsligt relaterede indtægter, er den klubmæssige betaling til disse spillere relativt stor set i forhold til deltidsbeskæftigede spillere, der dels tjener mindre og har en relativt mindre andel af deres indkomst fra de direkte sportsrelaterede indtægter, dvs. fra klubben. Med andre ord er de mest betydende udgifter for klubberne fuldtidsspillere og dermed i hovedsagen profilerne. Det er altså disse spillere, som relativt store dele af lønbudgetterne går til at aflønne.

Dette udtrykkes også af en af de ledere, der blev interviewet i undersøgelsens kvalitative pilotfase:

"Det er mit indtryk, at der er klubber, hvor den bedst betalte spiller får lige så meget som hele truppen får hos en oprykker. Jeg tror, at Bojana Popovic (Slagelse-stjerne, red.) koster næsten lige så meget som hele Sønderjydskes hold." (AA)

En anden respondent peger ligeledes på polariseringen, idet han mener, at spillerne, særligt de gode, er blevet bedre til at varetage deres interesser:

"I takt med at klubberne er blevet bedre, har spillerne også lært de her mekanismer at kende, for i lang tid var det jo sådan, at de skulle til udlandet for at tjene penge, men det er blevet ændret efterhånden. Og der tror jeg også, det er meget symptomatisk, at Spillerforeningen er kommet til at stå stærkere. Og det er jo et organ i sig selv, der også begynder at vokse. Der bliver spillerne jo mere bevidste om deres placering i den her værdikæde. Først bliver klubberne mere professionelle, og så begynder spillerne at se, at det er dem, der er varen, det er dem, der ligger og slås derude, hver weekend, det er os der kommer i aviserne, det er vores navne, der bliver brugt. Jeg repræsenterer en værdi i sig selv, og det kunne jeg godt mig tænke mig at kapitalisere. Og der begynder det at eskalere, og så har man nogle store klubber, der konkurrerer med hinanden og får lønningerne til at stige. Tilstanden i dag er faktisk, at klubberne i Divisionsforeningen ved, at det er håbløst det her, og at de er nødt til at snakke sammen ellers bryder forretningerne sammen. Så fra, at det var klubberne, der drev udviklingen, er det nu blevet spillerne. Jeg vil kalde det spillers marked i øjeblikket. Og det er spillerne, der sætter de her store lønlapper på sig selv, fordi der er så stor konkurrence mellem de enkelte klubber, og at de fleste klubber er så ekstremt afhængige af sportslig succes. Det er meget få af dem, der vil kunne klare et til to år uden sportslig succes. Derfor er der nogen af dem, der tager chancer, køber vildt ind og betaler overpris. Og man har også set eksempler på, at man egentlig har et godt hold, men her kommer en spiller – de har måske tre spillere på den position – men den spiller er på vej til en konkurrerende klub, og hvis den klub får den spiller, så kan de blive bedre end os. Så hellere købe en spiller for at undgå, at de andre får vedkommende, og så bliver prisen igen skubbet op. Der findes utallige eksempler på det. Og når spillerne pludselig står over for klubber, der falbyder sig selv, så er man da idiot, hvis man ikke slår til som spiller." (FF)

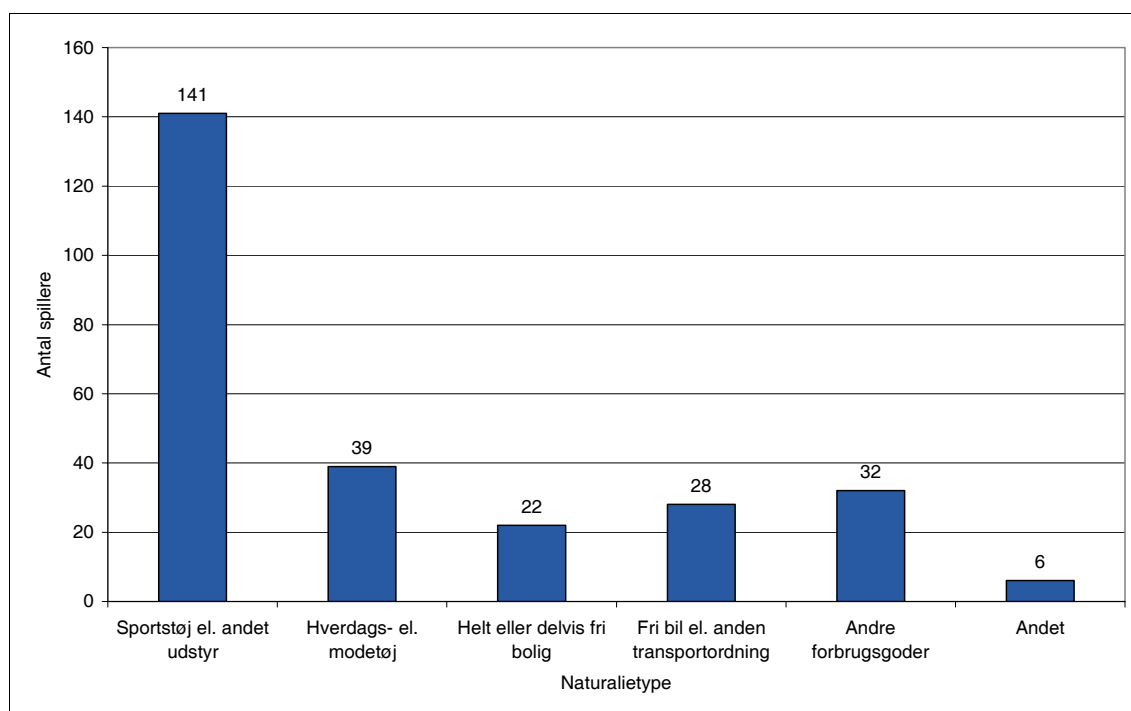
Udviklingen i spillerlønnene er for os at se et udtryk for det sportsøkonomiske resultatproblem som formuleret teoretisk i afsnittet om håndboldøkonomiens branchespecificitet. Med spillerne som den primære kerne i aktiviteterne og det konstante pres for sportslige resultater presses klubberne til at investere og gerne i spillere, der har større chance for at sikre klubben tilfredsstillende sportslige resultater.

Dette efterspørgselspres trykker lønningerne i vejret for den gruppe af spillere, der kan betegnes som 'stjerner' og dermed har den største indflydelse på de sportslige resultater.

Effekterne af det øgede samspil mellem markedet og elitehåndbolden er altså set i forhold til denne dimension en polarisering af spillerlønnene, der formentlig vil blive mere udtalt i fremtiden. Vi vil senere drøfte, hvilke konsekvenser det har for den strukturelle udvikling i dansk håndboldøkonomi.

Naturalier

Ud over den direkte lønindkomst er spillerne også blevet spurgt om, hvorvidt de har modtaget sponsorater i form af naturalier i 2004. Spillerne har herunder angivet, hvilke typer af naturalier der har været tale om. Figuren nedenfor viser antallet af spillere, der har angivet at have modtaget naturalier inden for de i spørgeskemaet opstillede kategorier.



Figur 22: Hvilke typer naturalier modtager spillerne?

Det fremgår, at 141 af alle spillerne i 2004 har modtaget sportstøj el. andet sportsudstyr som den mest forekommende naturalietype. Hverdags- eller modetøj samt andre forbrugsgoder er næstmest forekommende. 28 spillere har fri bil el. anden transportordning.

Den kapitaliserede værdi af naturalierne

Spillerne, der har modtaget naturalier, er også blevet bedt om at estimere den pengemæssige værdi af disse naturalier. Værdien spænder meget vidt - der er stor spredning - fra ganske få tusinde kroner i form af sportstøj el. lign. til 200.000 kr. for eksempelvis fri bil og bolig.

De 134 personer, der angiver både at have modtaget naturalier og ligeledes har estimeret den pengemæssige værdi af naturalierne, har gennemsnitligt modtaget naturalier for en værdi af 27.387 kr. Herunder har de danske kontraktspillere modtaget 25.527 kr.⁵⁶ i form af naturalier og de udenlandske kontraktspillere modtaget 36.859 kr. i naturalier i 2004.⁵⁷

Udregnet på alle spillere i undersøgelsen er gennemsnittet 14.505 kr. i 2004. Opdelt på danske hhv. udenlandske spillere er tallet: 13.946 kr. og 16.894 kr. Samlet må det altså konkluderes, at de udenlandske kontraktspillere modtager flere naturalier – omregnet til pengemæssig værdi – end danske spillere for deres sportslige aktiviteter. Forskellen, på ca. 3.000 kr., er dog ikke markant.

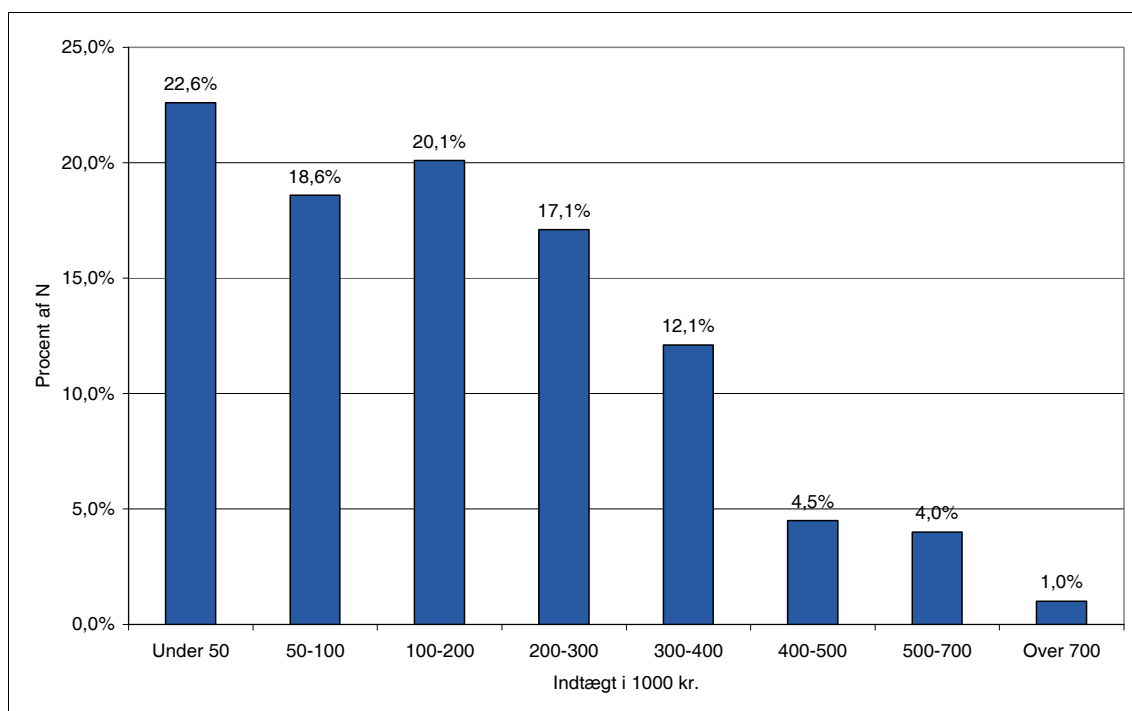
Udviklingen i spillerlønninger over tid

Det er også muligt at betragte udviklingen i spillerlønninger over tid, idet den gennemførte spørgeskemaundersøgelse åbner mulighed for at sammenligne de nuværende lønninger med gennemsnitslønninger for kontraktspillerne anno 2000 på en række områder. Således blev de danske kontraktspillere i den bedste danske håndboldrække ligeledes spurgt om indtægter i kontraktspillerundersøgelsen.⁵⁸ Nedenstående figur viser spillernes indkomster fordelt på samme indkomstintervaller som i denne undersøgelse.

⁵⁶ n=112.

⁵⁷ n=21.

⁵⁸ Den gennemsnitlige indkomst er beregnet ved at tildele alle svar intervallets midterværdi. Hvis en spiller eksempelvis har angivet at tjene mellem 100.000 og 200.000 kr., er 150.000 kr. brugt som grundlag for beregningen, og så fremdeles. For spillere, der har angivet at tjene mere end 1.3 mio. kr. er værdien sat til 1.5 mio. kr. Samme beregningsmetode er brugt i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 (indkomst opgjort i år 2000), hvilket gør tallene umiddelbart sammenlignelige.



Figur 23: Håndboldspillernes bruttoindtægt år 2000 (n = 199)

Den gennemsnitlige indkomst for de danske kontraktspillere i 2000 var 201.000 kr. Lønnen er altså steget siden da, og set i forhold til den tilsvarende opgørelse af de aktuelle indtægter foretaget tidligere, er der sket en forskydning i retning af mere løntunge kategorier, et umiddelbart tydeligt tegn på kommercialisering.

Foretages en lønindeksreguleret sammenligning er konklusionen imidlertid, at spillerne ikke har haft en voldsom indkomststigning gennemsnitligt betragtet. Udviklingen i lønningerne generelt i den private sektor er nemlig også steget, 15,75 procent fra 2000 til 2004.⁵⁹ Med andre ville ord kontraktspillere i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002, der blev spurgt til deres indtægt i 2000, have tjent 232.657,5 kr. i dag, hvis de havde fulgt den almindelige lønudvikling (de tjente 201.000 kr. i 2000).

Holdt op i mod, at den samlede gennemsnitlige indkomst for de danske kontraktspillere i dag på 278.358 kr., giver udviklingen altså en forskel på 45.700 kr. svarende til en stigning på godt 20 procent mere end den almindelige lønmodtager i den private sektor. Det er bestemt en pæn stigning, men den er ikke 'eksplosiv', sådan som man kan få indtrykket af, når ledende personer fra flere ligaklubberne udtaler sig til pressen.

Desværre foreligger der ikke sammenligneligt talmateriale for de udenlandske kontraktspilleres lønninger tilbage i 2000, hvorfor en reel vurderingen af udviklingstakten for denne gruppe af spillere over samme periode må bero på et skøn. Men med udgangspunkt i, at det er de udenlandske spillere, der oppebærer de tungeste gennemsnitslønninger, samt at klubledere herhjemme giver udtryk for, at det er profilerne - dvs. i stor udstrækning udlændinge - der presser lønudgifterne op, er det nok en rimelig antagelse, at de udenlandske spillere har haft en kraftige-

⁵⁹ Procentsatsen er beregnet med udgangspunkt i indekstal fra Danmarks Statistik.

re lønudviklingstakt end de danske i samme periode. Samlet må det dog konstateres, at lønudviklingen ikke, bredt set, har været eksplosiv.

Årsagen til dette er ganske givet, at den øgede vækst i klubbernes omsætning ikke *kun* er overført til spillerne i form af højere løn. Spillertrupperne er også blevet udvidet med henblik på at styrke holdene i den stigende sportslige konkurrence, ligesom mange klubber i ligaen i dag har mere end en håndfuld fastansatte i administrationen. Hertil kommer, at træner- og direktørlønninger formentlig også er steget, selvom det ikke er blevet undersøgt, hverken i denne undersøgelse eller tidligere.⁶⁰

Hvordan har de forskellige elementer i indtægtsstrukturen udviklet sig?

Det samlede billede af udviklingen i spillerlønnene viser altså, at spillerens indkomster ikke er eksploderet, men dog har udvist en pæn stigning, hvilket umiddelbart kan tolkes som et udtryk for kommercialiseringen og dermed en effekt af det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold. Et nærmere kig på udviklingen af de danske kontraktspilleres lønstruktur kan i forbindelse hermed give indsigt i, hvorvidt udviklingen er udtryk for, at spillerne får mere i løn fra deres civile job, eller om det er de sportslige indtægter, som vejer tungest.

Set i forhold til billedet af lønstrukturen for kontraktspillerne i 2000 er der sket en stigning i den andel af indtægten, der stammer fra sportsligt relaterede aktiviteter, fra 44 procent⁶¹ til 59 procent.⁶² Tilsvarende er der sket en nedgang i indtægtsandelen, der kommer fra erhvervsarbejde siden dengang.

Udviklingen har altså givet en ændring i sammensætningen i spillernes lønstruktur mod mere indkomst fra sport og mindre fra civilt erhverv. Udviklingen er dog ikke så markant, at man i dag kan tale om egentlig fuldtidsprofessionelle tilstande (for de danske spillere), da det stadig er almindeligt at have en egentlig indkomst ved siden af den sportslige indtægt. Men et godt stykke over halvdelen af spillernes indtægter er altså nu sportslige i forhold til år 2000, hvilket klart indikerer kommercialiseringen.

Udviklingen stemmer samtidig overens med udviklingen i kontraktforholdene og tidsforbruget (se tidligere afsnit), der dels viser, at flere er kommet på fuldtids- og deltidskontrakter, og dels viser, at der sket en opgang i tiden anvendt på sportslige aktiviteter og en nedgang i tid forbrugt på civile ditto. Effekterne af det stigende samspil mellem elitehåndbolden og markedet slår altså helt generelt igennem.

⁶⁰ Dermed foreligger der ikke noget materiale, der kan dokumentere udviklingen i træner- eller direktørlønninger; men det vil nok ikke være urealistisk at forestille sig, at også direktører og trænere i danske elitehåndbold har nydt godt af de øgede pengestrømme.

⁶¹ Tallet er beregnet ud fra datasættet fra kontraktspillerundersøgelsen fra 2002. Kun kontraktspillere er med i tallet (i kontraktspillerundersøgelsen var også en lille mængde ynglinge og ungdomslandsholdspillere, der ikke havde kontrakt; men for at optimere sammenligneligheden er disse taget ud i denne sammenhæng).

⁶² Se tidligere afsnit for en gennemgang af spillernes aktuelle lønstruktur.

Kontrakt og lønstruktur

Nedenstående tabel viser udviklingen i andelen af indtægten fra sportsligt relaterede indtægter fra 2000 til 2004.

	2000	2004
Fuldtidskontrakt	79 %	85 %
Deltidskontrakt	53 %	59 %
Bibeskæftigelseskontrakt	35 %	40 %

Tabel 31: Andel af indkomst fra sportsligt relaterede aktiviteter, danske spillere

Det kan ses, at på alle typer kontrakter er andelen steget i forhold til, da spillerne blev spurgt om dette sidst. Sammenligningen hvad angår fuldtidsspillerne, skal imidlertid tages med forbehold, idet tallet fra 2000 er baseret på et lille antal spillere. Også målt på denne opgørelsesmetode er der altså sket en udvikling i mere kommerciel retning.

Køn og lønelementernes udvikling

Med henblik på at vurdere, hvordan lønstrukturen har udviklet sig over tid i forhold til køn, er tallene for lønsammensætningen opstillet i nedenstående tabel.

	Mænd 2000	Kvinder 2000	Mænd 2005	Kvinder 2005
Sportslige indtægter	42 %	46 %	55 %	61 %
Erhverv og SU indtægter	57 %	48 %	44 %	38 %
Andre ikke-sportslige indtægter	0 %	5 %	1 %	1 %

Tabel 32: Sportsrelaterede indtægter i procent af samlet indkomst fordelt på køn, danske spillere

Som det ses har de kvindelige spillere oplevet den største stigning i andelen af indkomst fra sportsligt relaterede indtægter. Kvinderne har altså i større udstrækning end deres mandlige kollegaer substitueret deres indtægt fra civilt relaterede indtægter med sportsligt relaterede ditto siden år 2000.

Dette forhold stemmer godt overens med, at der i dag er flere kvinder på fuldtidskontrakt end mænd (jf. afsnittet om kontraktforhold).⁶³ Desuden harmonerer det godt med antagelserne om, at kvindelig løn er mere kommercialiseret end herrelønnen (jf. ovenfor), og endelig kan den del af forklaringen på, at klubberne mener, at damelønningerne er højere end herrelønninger, formentlig findes her. Set fra klubbernes side er det således klart, at når kvinderne i stigende udstrækning trækker en større procentvis andel af deres samlede løn fra sporten og dermed klubberne, har det den effekt, at klubberne giver det større opmærksomhed.

⁶³ Blandt spillerne i kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 var der kun 2 spillere på fuldtidskontrakt, én mand og én kvinde.

Alder og lønstruktur

Det er tidligere vist, at der er blandt kontraktspillerne i denne undersøgelse er en sammenhæng mellem løn og alder, da den gennemsnitlige løn er stigende med alderen. Denne stigende tendens gør sig også gældende, når vi ser på lønandelen fra sportslige aktiviteter, både for kontraktspillerne i 2000 og kontraktspillerne i dag. Jo ældre spillerne er, jo større er andelen af deres indtægter fra sportsligt relaterede aktiviteter. I tabel 33 kan denne tendens ses.

Der synes samtidig at være sket et skred derhen, at den sportslige andel af den samlede løn er noget kraftigere stigende med alderen end i 2000. Denne udvikling tolkes som et udtryk for den polarisering af lønudviklingen, som er beskrevet i det tidligere afsnit herom ovenfor.

Der synes med andre ord at være en tendens til, at de ældre spillere i dag dels tjener mere, dels har en større del af deres indtægter fra sporten. De belaster med andre ord klubbernes lønbudget mest i forhold til yngre spillere. Tendensen var der også i 2000, men er altså blevet kraftigere med årene.

En konklusion på denne udvikling må nok siges at være, at profilerne - der typisk er de lidt ældre spillere og samtidig også oftere end middelklassespillerne har en fuldtidskontrakt - får forholdsmeæssigt mere end de yngre spillere og de næstbedste spillere. Markedsværdien af de bedste er altså gået relativt mere op end for de mindre gode over tid, hvilket stemmer helt overens med konklusionerne vedr. polarisering af spillerlønningerne ovenfor.

	16-20 år	21-25 år	26-38 år
Sportslige indtægter			
2000	39,5 %	50,2 %	41,5 %
2005	35,0 %	62,0 %	69,0 %
Erhverv og SU indtægter			
2000	52,6 %	49,5 %	58,2 %
2005	61,0 %	37,5 %	30,9 %
Andre ikke sportslige indtægter			
2000	8,0 %	0,3 %	0,3 %
2005	4,0 %	0,5 %	0,2 %

Tabel 33: Lønstruktur, 2000 og 2005, danske kontraktspillere

Udviklingen i naturalieaflønnning

Set i forhold til den ovenstående opgørelse af den økonomiske værdi af kontraktspillernes naturalier er der sket en udvikling derhen, at spillerne i dag modtager flere midler i form af naturalier end i 2002. Gennemsnitligt modtog kontraktspillerne (danske spillere) i 2000 6.510 kr. i naturalieform årligt. Dette tal er lidt over fordoblet i 2004, jf. ovenfor da de danske spillere modtager 13.946 kr. i form af naturalier. Opgøres gennemsnittet kun for kontraktspillere, der har angivet at have modtaget naturalier, er de tilsvarende tal 12.900 kr. i 2000 og 25.527 kr. i dag.

Spillerne får altså både mere i løn og flere naturalieydelser, dvs. frynsegoder, end tidligere. Dette tolker vi som en måde, hvorpå klubberne tiltrækker spillere gennem forbedrede forhold.

Samlet betragtet er væksten i spillerløbninger samt udviklingen i andelen af indtægt fra sportsligt relaterede aktiviteter dermed et udtryk for den stigende kommerialisering af dansk elitehåndbold. Målt på de lønmæssige indikatorer kan det altså konkluderes, at det øgede samspil mellem elitehåndbolden og markedet klart kan aflæses i de angivne empiriske resultater.

Opsamling vedrørende kommerialisering

Dette afsnit har haft til hensigt at analysere effekterne af samspillet mellem den markeds-mæssige sektor og elitehåndbolden under overskriften 'kommerialisering'. Gennem analyse af nøgletal vedr. klubbernes økonomi, spillerløbninger mv. er det blevet klart, at dansk elitehåndbold er blevet væsentlig kommerialiseret i undersøgelsesperioden.

Desuden peger resultaterne på en række centrale udviklingstendenser, herunder at klubberne udviser en særlig adfærd fokuseret på sportslige resultater, hvoraf en række problemstillinger udspringer. Disse problemstillinger kredser i hovedsagen om de manglende overskud i klubberne trods den store vækst - og om polariseringen af spillerløbningerne. Begge forhold vil senere i rapporten blive underlagt nærmere drøftelser af bæredygtighed, men i det følgende skal vi se nærmere på den faktor, der primært har båret udviklingen frem, nemlig håndboldens medieeksponering.

Medieeksponering

"Jeg mener, at eksponeringen er grundlaget for at kunne opretholde det her sportslige niveau hele vejen igennem, og at eksponeringen har været en forudsætning for, at de [klubberne, red.] har kunnet holde på sponsorerne og få den økonomiske vækst, vi har oplevet." (FF)

Som vist ovenfor har dansk elitehåndbold siden 1993 været præget af generel fremgang på parametrene: "kommerialisering" og "professionalisering".

I dette afsnit afdækker vi forekomsten af håndbold på dansk tv i perioden 1993-2005 kvantitativt med henblik på at se, hvilke effekter det øgede vekselvirkningsforhold mellem markedet og dansk elitehåndbold på denne parameter har haft over tid.⁶⁴

I afsnittet undersøger vi ligeledes sammenhængen mellem medieeksponeringen og udviklingen i klubbernes økonomi med henblik på at vurdere, hvor vigtigt et ben medieeksponeringen er for håndboldøkonomien.

⁶⁴ Analyserne er foretaget ud fra Sponsor & Sport Analyses database over eksponering af sport på dansk tv siden 1993.

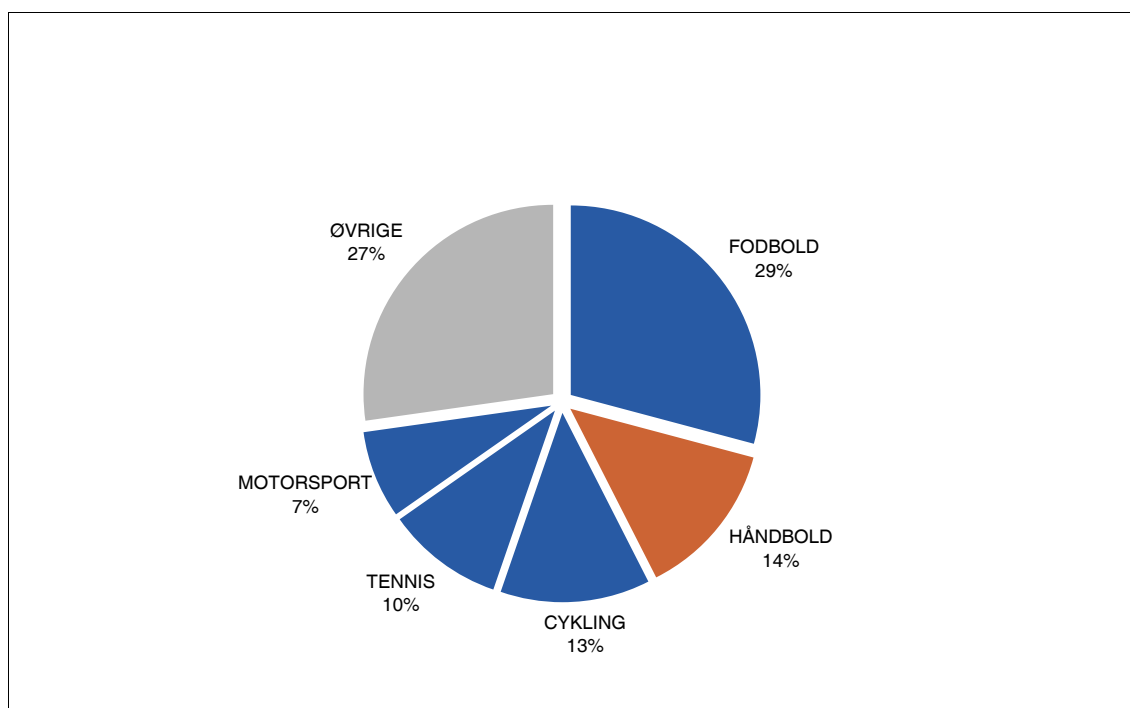
Analyserne af selve eksponeringen baserer sig på tv-tal for de store danske kanaler DR1 (tidligere DR), DR2, TV 2, TV 2 Zulu, TV3, 3+ og Kanal 5 (tidligere TV Danmark 1) og disses sportstransmissioner.⁶⁵

Gennemgående opereres med to former for tv-tal: eksponering og seertid. Eksponeringen er et udtryk for den samlede varighed af transmissionerne målt i timer, mens seertid - også benævnt den 'effektive seertid' - er et udtryk for den akkumulerede tid, som seerne har brugt foran tv-skærmen målt i antal opnåede seertimer.

Tallene vedr. seertid inddrages af hensyn til at vurdere interessen for tv-håndbolden. Dette er vigtigt, fordi der herigennem kan skabes et helstøbt billede af udviklingen, da stor seerinteresse har betydning for tv-kanalernes satsninger og dermed klubbernes, endelige håndboldøkonomiens, muligheder for at fastholde eksponeringsniveauet over tid. Endelig har seertallene en klar betydning for omfanget af sponsormidler, som håndboldøkonomien kan tiltrække.

Det overordnede billede

Ud fra en ren eksponeringsbetragtning har dansk elitehåndbold været den næstmest eksponerede sportsgren på dansk tv, lige efter fodbold, siden 1993. Fodbold, håndbold og cykling har således siddet på langt over halvdelen af transmissionstiden på dansk tv, og herunder har håndbolden fået tildelt mange sendetimer, i alt 14 procent.



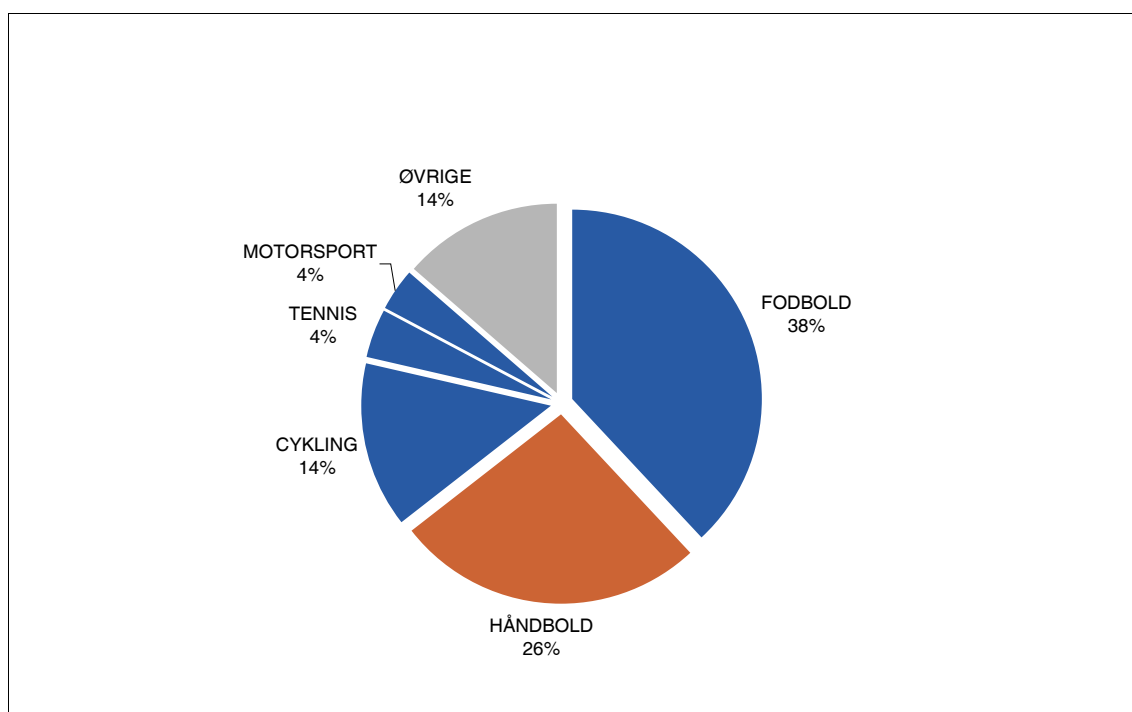
⁶⁵ Håndbold eksponeres også på tv i forbindelse med nyhedsindslag, baggrundsudsendelser og lignende. I denne tv-analyse fokuseres udelukkende på transmissionerne, da de er kernen i eksponeringen, og da de præcist illustrerer håndboldens og de enkelte klubbers kommercielle potentiale i forbindelse med tv-eksponeringen. OL-transmissioner er dog udeladt, så resultaterne er så uafhængige som muligt af de store udsving hvert fjerde år.

Figur 24: Eksponering af sportstransmissioner 1993-2005 på de syv største danske sportstransmitterende kanaler⁶⁶

Dette illustreres af ovenstående lagkagediagram, der angiver håndboldens procentvise andel af den samlede eksponeringstid i forhold til de syv største sportstransmitterede kanaler i Danmark set over hele undersøgelsesperioden.

Kigger vi herefter på den effektive seertid, er billedet af fodbold, håndbold og cykling, som er de tre mest eksponerede sportsgrene herhjemme, endnu mere markant. Over tre fjerdedele af seernes effektive sportssening er således faldet på disse tre sportsgrene.

Herunder har håndbolden alene stået for over en fjerdedel af seernes sportssening i perioden. Det er et markant tal, som vidner om den potentielle kommercielle værdi, der ligger i håndbold-eksponeringen. Nedenstående figur illustrerer dette:



Figur 25: Seernes forbrug af sportstransmissioner 1993-2005 på de syv største danske sportstransmitterende kanaler.

Håndbold er således en meget effektiv og populær tv-sportsgren og derfor også attraktiv at transmittere. Den såkaldte 'tv-aftale', indgået mellem DR1 og TV 2 og DHF og Team Danmark i 2001 og for nylig forlænget mellem TV 2 på den ene side og DHF og Divisionsforeningen på den anden for perioden 2006-2011, sikrer de to landsdækkende kanaler rettighederne til at vise håndbold. Aftalerne rummer samtidig forpligtelser for tv til at vise et betydeligt antal kampe, og derigennem er dansk elitehåndbold sikret en meget fremherskende plads i mediebilledet.

⁶⁶ De syv største sportstransmitterende kanaler i Danmark er DR1, DR2, TV 2, TV 2 Zulu, TV3, 3+ og Kanal 5. Disse kanaler danner grundlag for alle opgørelser af tv-eksponering og seertid i undersøgelsen med mindre andet er angivet.

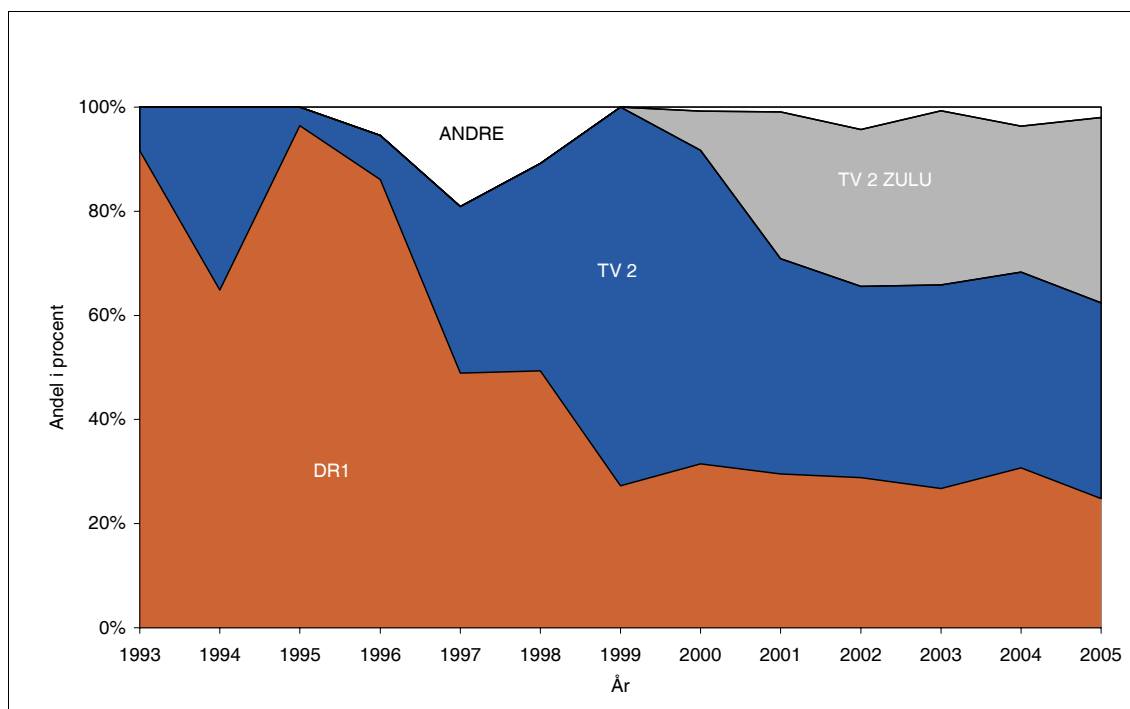
Effekterne af denne situation er, som vi også vil vise nærmere nedenfor, klare kommercielle muligheder for håndboldøkonomien, da eksponeringen og den højere effektive seertid muliggør reklamesalg på trøjer, bander o. lign. for klubberne. En af de interviewede klubledere udtrykker udviklingen på denne måde:

"Der er ingen tvivl om, at tv-aftalen har en kæmpe betydning for håndbolden som imagebærer, som den største vintersport og i visse segmenter måske den mest populære sport, og i alle segmenter i Danmark den næstmest populære sport. Der er ingen tvivl om, at laver du et hierarki, så er fodbold nummer et og håndbold nummer to. Og så er afstanden ned til basket og tennis ja, den er usammenlignelig. Tv-aftalen har gjort, at man har et produkt, der appellerer til de virksomheder, der ikke pr. autopilot var der før." (EE)

Dermed må man sige, at et meget vigtigt ben for håndboldøkonomien er medieeksponeringen og seernes forbrug af håndbold på tv.

Fordeling af eksponering og seertid: vigtigheden af landsdækkende transmissioner

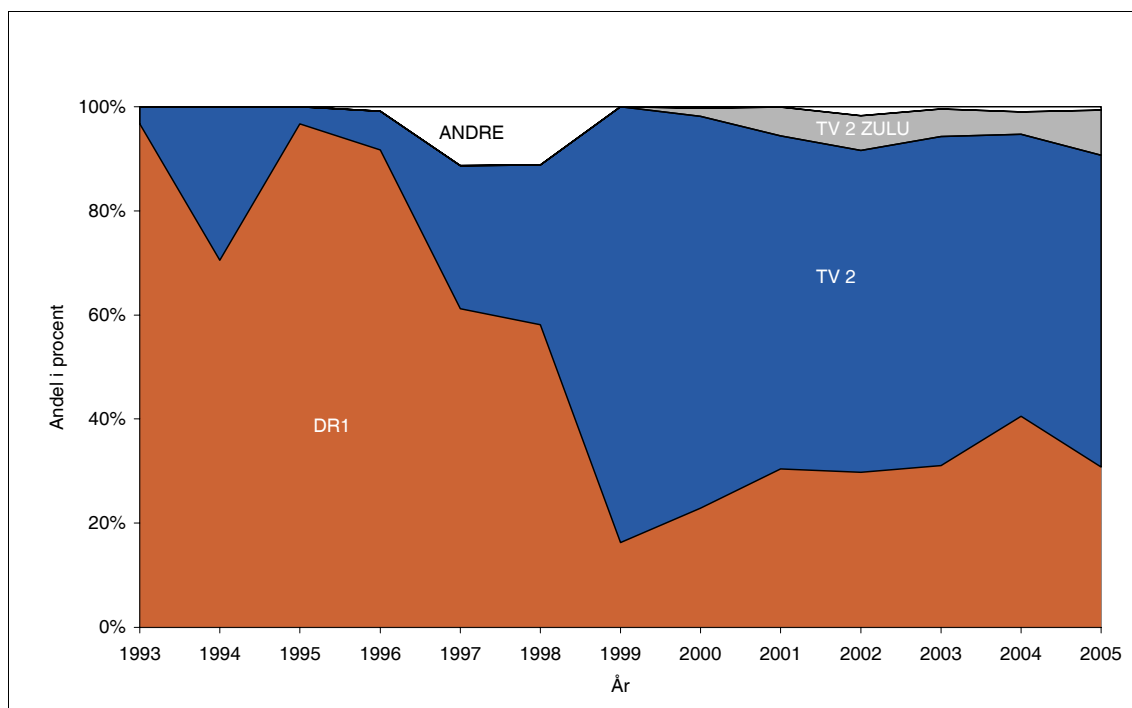
TV 2 er som følge af tv-aftalen den primære tv-samarbejdspartner for håndbold herhjemme. Det viser de to nedenstående figurer, der illustrerer eksponering og sening siden 1993.



Figur 26: Eksponering af håndboldtransmissioner, 1993- 2005 (både klub- og landshold)

Som det fremgår, har DR1 primært stået for udsending indtil 1998, hvorefter TV 2 bliver mere dominerende. Tilsammen har TV 2 og DR dog været næsten altdominerende i dækningen. Kun meget få andre kanaler, TV3 og DR2, har sendt håndbold. Det fremgår også, at TV 2 Zulu ikke når lige så mange husstande som DR1 og TV 2, der er landsdækkende kanaler. Da det samtidig - som hovedregel - er de sekundære kampe, der kommer på TV 2 Zulu, er det stadig en ganske

lille portion seertid TV 2's søsterkanal sidder på sammenlignet med de to public service-kanaler. I 2005 steg Zulus seertid imidlertid med hele 70 procent sammenholdt med 2004.

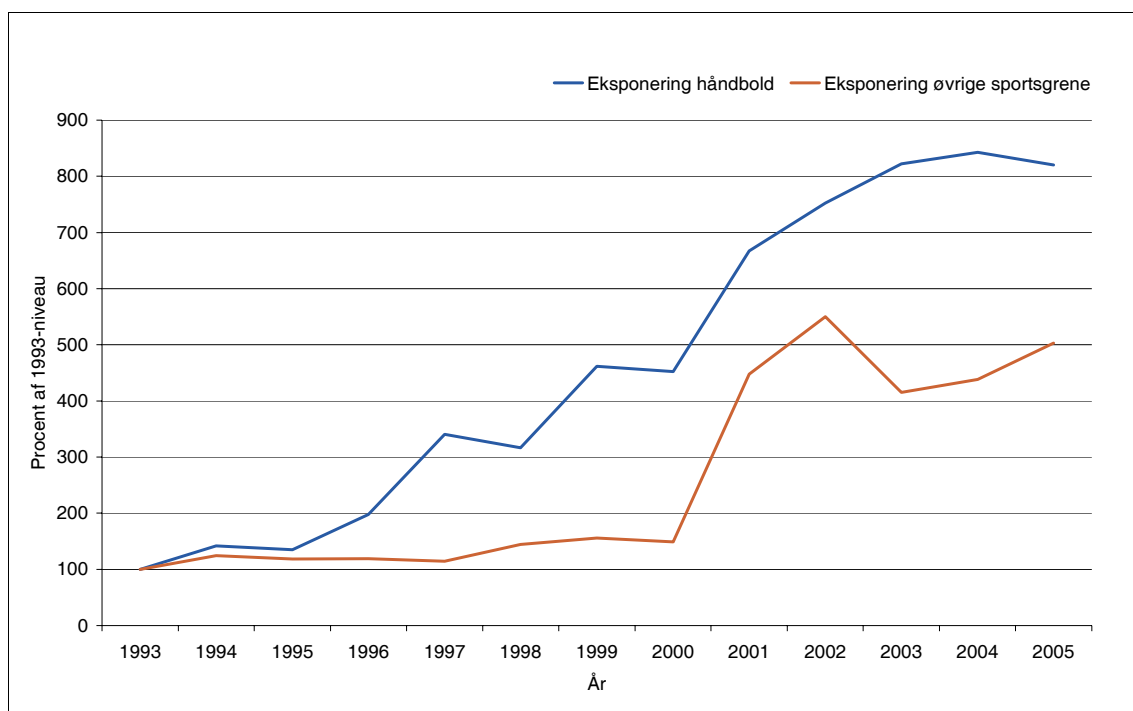


Figur 27: Seernes forbrug af håndboldtransmissioner 1993-2005 (seertid, både klub- og landshold)

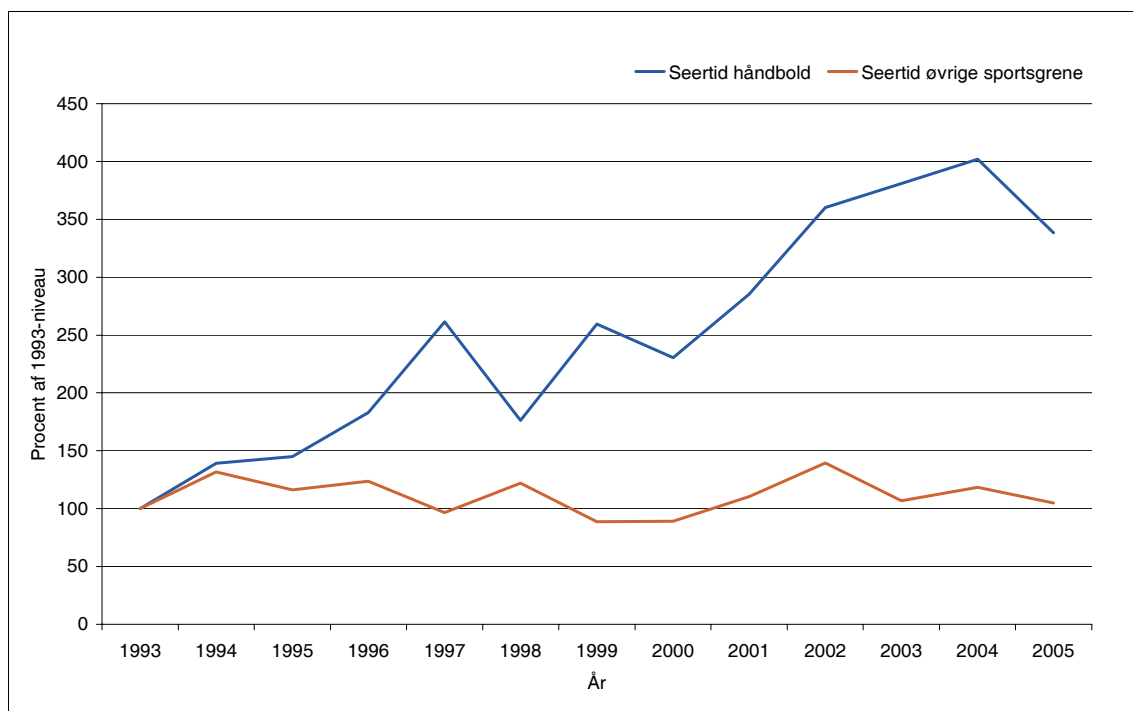
Samlet må det dog konkluderes, at seerne primært findes på de landsdækkende kanaler. Kommercielt betragtet betyder dette for håndboldklubberne, at det er meget vigtigt, at eksponeringen af håndbolden sker på DR1 og TV 2. Udsendelse på andre (ikke-landsdækkende) kanaler giver således ikke samme seereffektivitet, hvilket illustrerer den kommercielle vigtighed af eksponering på landsdækkende kanaler for håndboldøkonomien og forklarer, hvorfor håndboldens parter kaldte forlængelsen af tv-aftalen for 'verdens bedste'. Effekten af det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold har altså mediemæssigt været meget gunstig, men forudsætter i betydeligt omfang eksponering på de landsdækkende kanaler.

Udviklingen år for år

Nedenstående to figurer viser udviklingen i henholdsvis eksponering og seertid for transmissioner af håndbold og for alle andre sportsgrene.



Figur 28: Udvikling i eksponering af håndbold i forhold til øvrige sportstransmissioner på de danske tv-kanaler i procent af 1993-niveauet (både klub- og landshold)



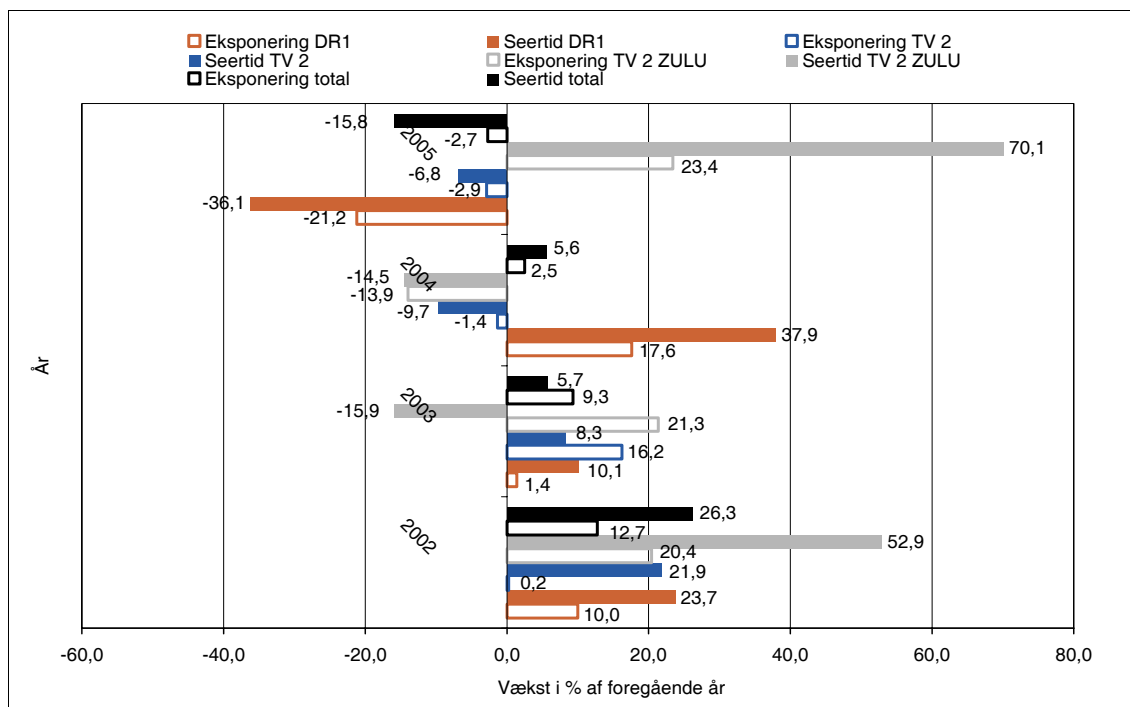
Figur 29: Udviklingen i seernes forbrug af håndbold- og sportstransmissioner på danske tv-kanaler i procent af 1993-niveauet (både klub- og landshold)

Det fremgår tydeligt, at antallet af både håndboldtransmissioner og tv-sportstransmissioner generelt er eksploderet i de seneste 12 år. Med tilkomsten af nye kommercielle kanaler som TV 2 Zulu, TV3+ og TV Danmark 1 omkring årtusindskiftet er væksten i antallet af sportstransmissioner på dansk tv yderligere forstærket.

Dertil kommer kanaler som blandt andet Viasat Sport 1, 2 og 3, Canal+, Eurosport og de tyske kanaler, der tilbyder masser af tv-sport døgnet rundt. For håndbolden har eksponeringen udviklet sig eksplosivt fra 33 timers transmissioner i 1993 til 270 timer i 2005 (både klub- og landshold).

I takt med stigningen i udbuddet af sportstransmissioner er det gennemsnitlige seertal til hvert enkelt program faldet, da sportsseningen har fordelt sig på flere kanaler. Det ses, hvis vi sammenligner udviklingen i eksponering med udviklingen i seertid. Således ser befolkningen en smule mere tv-sport i dag end for 10 år siden, men væksten i seertid er intet imod væksten i eksponering. Det overordnede billede er dog en smule anderledes for håndbolden isoleret betragtet.

På seertidskurverne er det således interessant at betragte, at håndboldtransmissioner har akkumuleret flere og flere seertimer gennem årene i modsætning til alle sportsgrene generelt, der har en langt mere stilfærdig vækst år for år. Den stærkt øgede eksponering kan altså i kommercielt øjemed "betale" sig langt bedre for håndbold end for tv-sport generelt. Det gør dansk elitehåndbold til en interessant vare for tv-stationerne, selvom det må bemærkes, at seertiden i 2005 har taget et pludseligt dyk for første gang efter årtusindskiftet. Nedgangen skyldes formentlig DR's ændrede prioriteringer, hvorunder stationen har nedprioriteret håndbolden, samt TV 2's strategiske satsning med udsending af mere håndbold på Tv 2 Zulu, men generelt betragtet er dansk elitehåndbold meget seereffektiv set i forhold til andre tv-sportsgrene. Udviklingen er sammenfattet i nedenstående figur.



Figur 30: Håndboldtransmissioner 2002 – 2005, vækst i eksponering og seertid (både klub- og landshold)

Som det ses, er TV 2 Zulu i 2005 gået frem med hele 70 procent, hvad angår seertid, mens DR1 omvendt har mistet 36 procent på baggrund af en nedprioritering af håndbolden. Til trods for TV 2 Zulus enorme vækst, er håndbolden gået 16 procent ned i seertiden i 2005 totalt betragtet.

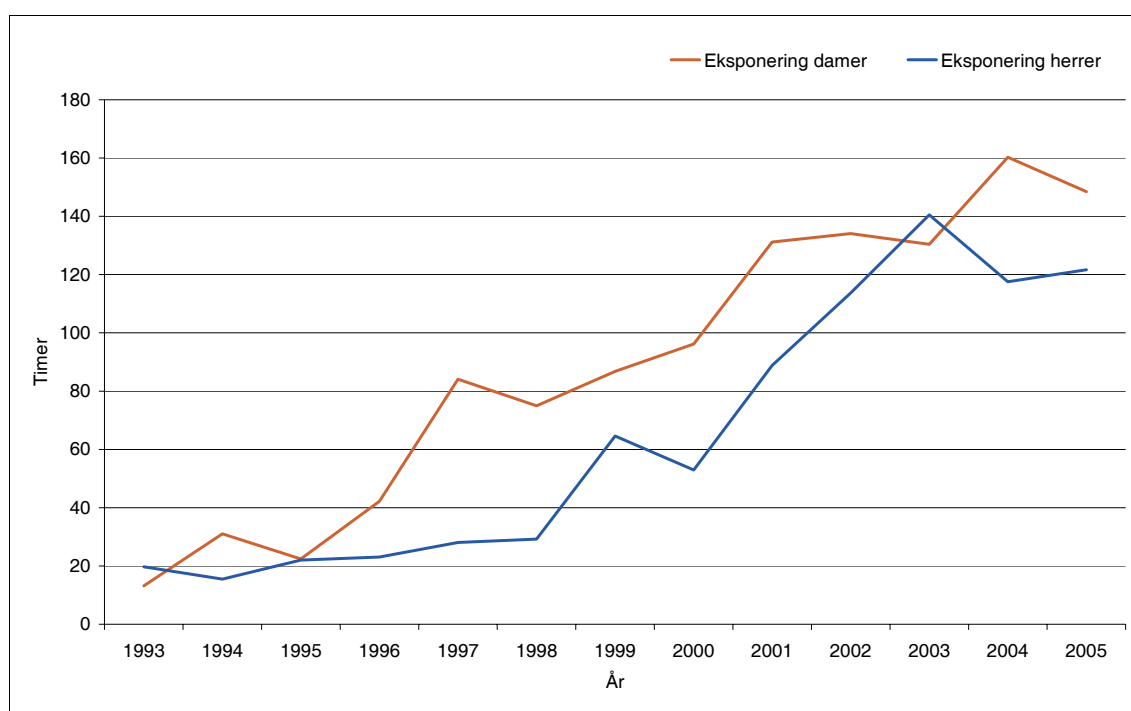
Dermed kan der være tegn på, at håndbolden er ved at finde sit niveau på tv, om end væksten over hele perioden har været markant og til gunst for håndboldøkonomien.

Samlet betragtet placerer håndbolden sig særdeles gunstigt i det samlede mediebillede for sportstransmissioner med massiv og stigende eksponering og seertid på landsdækkende tv i Danmark siden 1993. Dog med en lille krusning på overfladen i 2005.

Hvem får sendetid?

Set i forhold til denne undersøgelse, der har klubbernes økonomi som omdrejningspunkt, er det relevant at se, hvem det er, der bliver eksponeret, og hvem det er, seerne bruger tid på at se. Dette med henblik på at vurdere, om udviklingen har tilgodeset nogle klubber frem for andre.

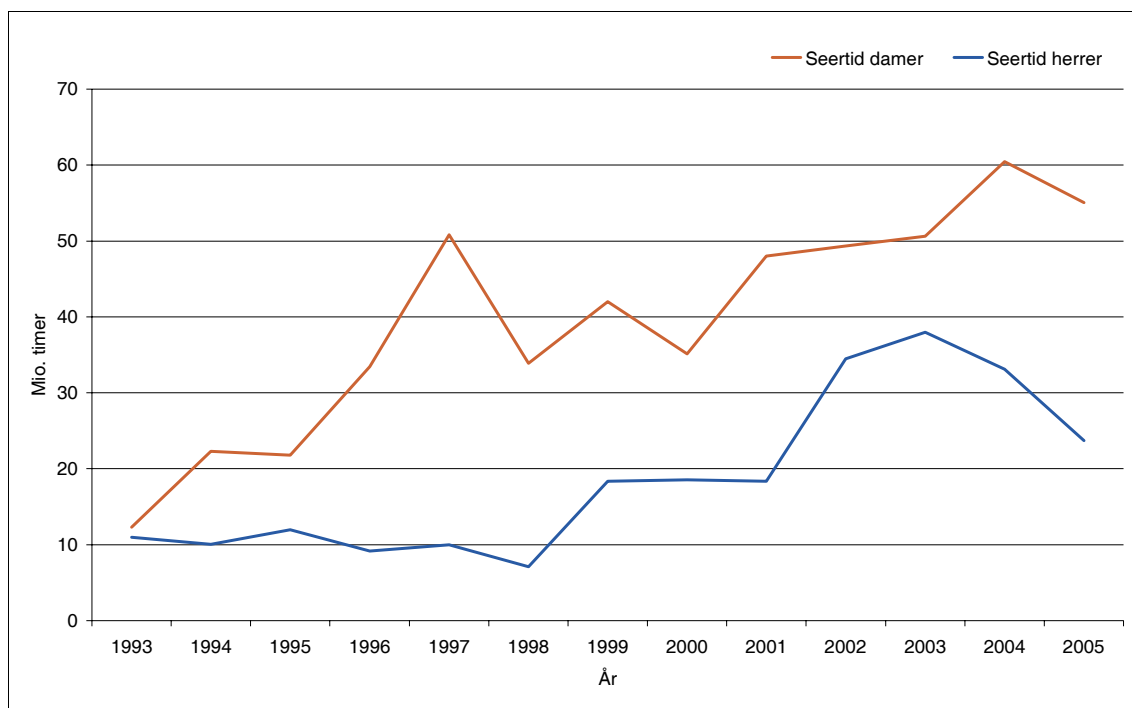
Først og fremmest er det interessant at se på udviklingen i forholdet mellem herre- og damehåndbold generelt. Dernæst vil vi udspecificere herre- og damehåndbolden med hensyn til, hvilke danske klubber der primært er blevet tildelt sendetid af tv-stationerne i perioden. Som det fremgår af figuren nedenfor, har damehåndbold i perioden samlet set været betydeligt mere eksponeret end herrehåndbold. Ikke mindst i årene lige efter damernes første OL-sejr i 1996 var der stor forskel på kønnenes eksponering. Forskellen ser dog ud til at blive forholdsmæssigt mindre og mindre. Oven i købet var mændene mere eksponeret end kvinderne i 2003, da TV 2 Zulu og TV 2 dækkede VM i Portugal tæt.



Figur 31: Eksponering af håndbold på dansk tv, herrer og damer, 1993 – 2005 (både klub- og landshold)

Når det kommer til seertiden, er kvinderne imidlertid markant mere populære end mændene. Det danske kvindehåndboldlandsholds succes har utvivlsomt haft en afgørende rolle i det billede.

Mændenes seertid har været markant faldende de seneste par år, så det er stadig kvinderne, der trækker de gode seertal.



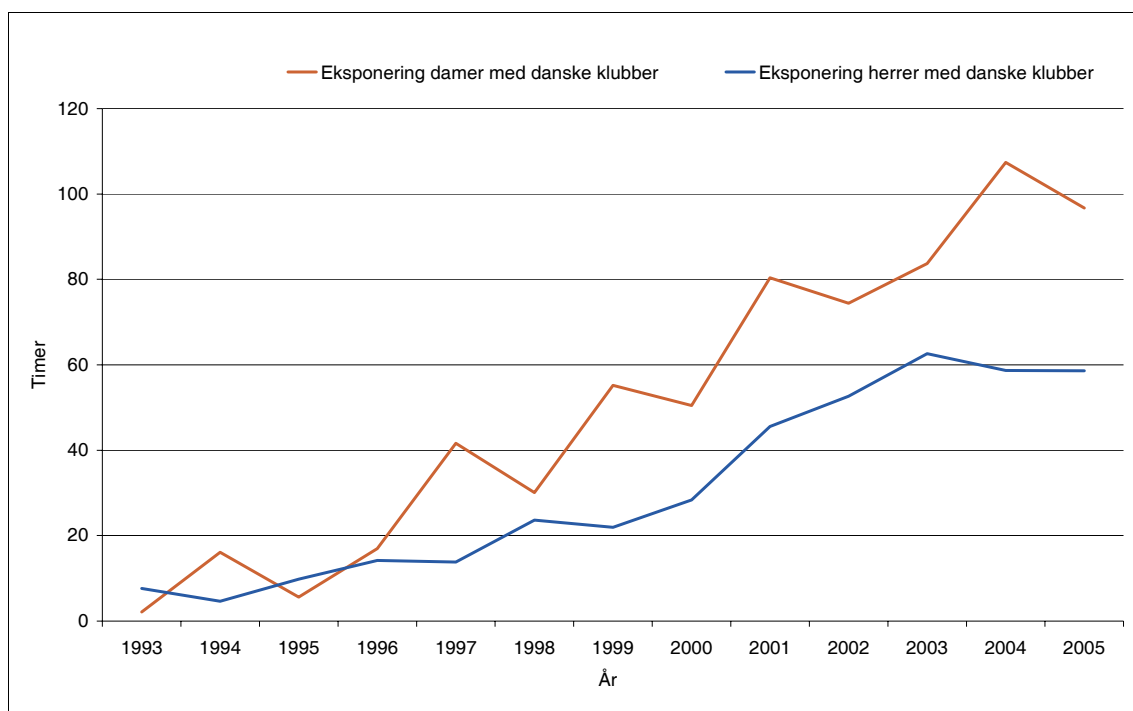
Figur 32: Seertid til håndboldtransmissioner, herrer og damer, 1993 – 2005 (både klub- og landshold)

Set over hele perioden har der været 838 timers transmissioner af herrehåndbold 1.155 timers damehåndbold. Specificeres tallene nærmere ud på de danske klubbers repræsentation på skærmen, fremkommer det, at der har været sendt 402 timers herrehåndbold og 661 timers kvindehåndbold, hvor minimum ét dansk klubhold har deltaget (altså er Europa Cup-kampe også talt med her). Opdelt på mænd og kvinder ser billedet således ud som i de nedenstående to figurer.

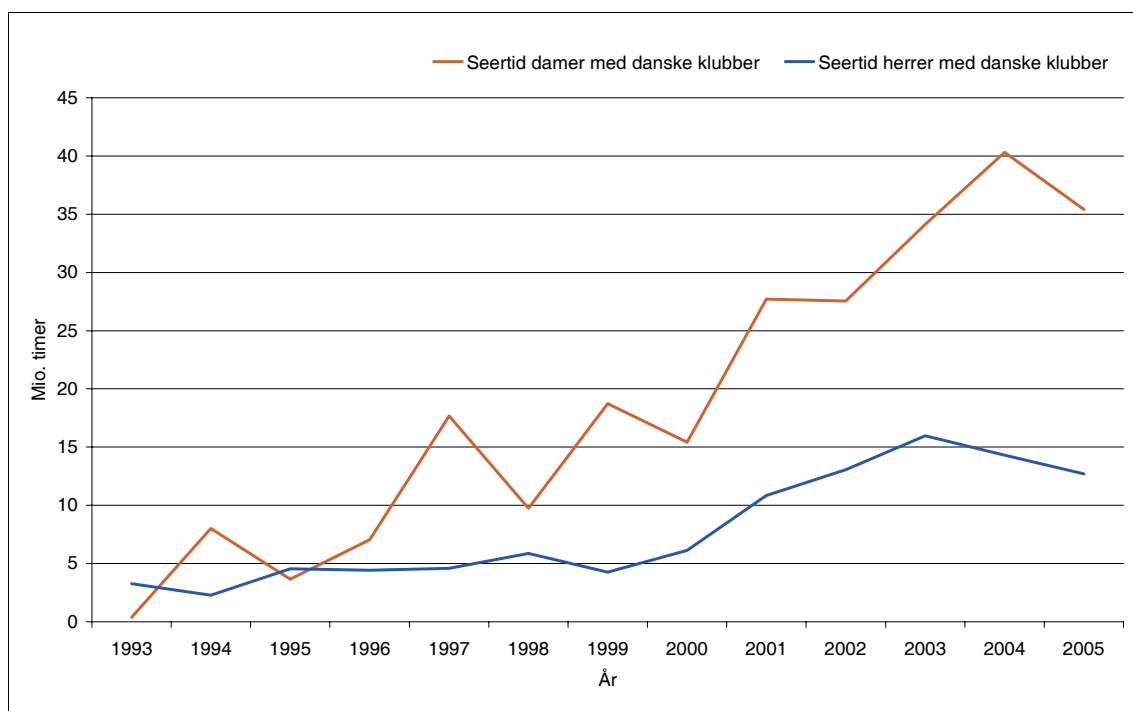
Som det kan ses, er eksponeringen på klubplan altså langt større på kvinde- end på herresiden. Det smitter også af på seertiden, hvor der er endnu større forskel på mænd og kvinder, end tilfældet var ved de generelle kurver ovenfor.

Kvinderne har ganske enkelt været dominerende på klubplan og har gennem hele perioden genereret intet mindre end 246 mio. seertimer mod mændenes 102 mio. timers seing.

Effekterne af den stigende medieeksponering har altså i større udstrækning givet sig udslag hos kvinderne end hos mændene. Spørgsmålet er, om der også på andre områder viser sig forskelle. Noget tyder på, at det er tilfældet, når der opdeles på klubhold og køn.



Figur 33: Eksponering af dansk klubhåndbold, herrer og damer, 1993 – 2005



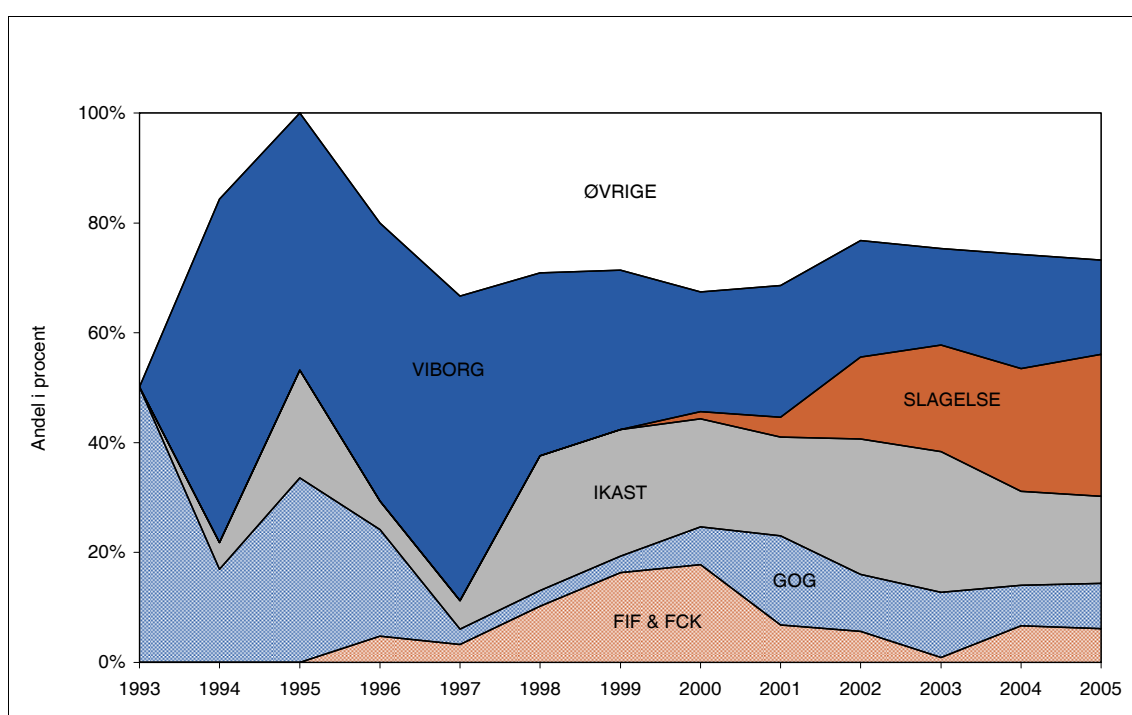
Figur 34: Seertid for danske klubber, damer og herrer, 1993 – 2005

Dansk klubhåndbold - damehold

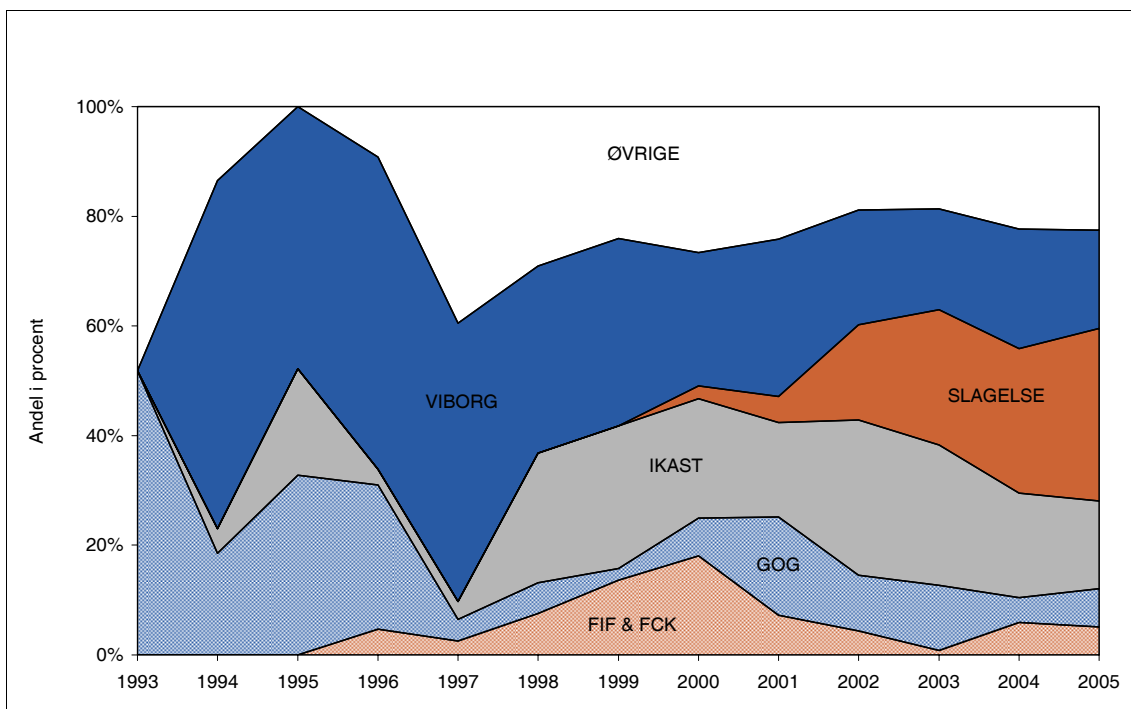
I det følgende vil danske dame- og herreholds repræsentation på tv-skærmen blive fremstillet grafisk i procentandele af den samlede eksponering og seertid. For både mænd og kvinder er valgt de fem mest eksponerede hold ud set over hele perioden. Da eksponeringen og seertiden har været klart størst de seneste 7-8 år, vil det derfor også være meget eksponerede hold fra denne periode, der indgår i grafikken.

De nedenstående figurer viser henholdsvis eksponeringen og seertiden for damehold. Det fremgår, at klubber som Viborg, Ikast og GOG har været toneangivende i hele perioden, mens seermagneten Slagelse DT har indtaget tv-skærmen med storm de seneste år som følge af klubbens store sportslige succes. Bemærk, hvor relativt lidt eksponerings- og seertid, der er allokeret for øvrige danske klubber set i forhold til de dominerende.

Når så forholdsvis få hold sidder på så stor en del af sende- og seertiden, er der meget i høj grad tale om en polarisering af dameholdenes eksponering, hvor relativt få placerer sig meget gunstigt i mediebilledet for håndbold. De i figuren viste klubber har således alene siddet på 73 procent af eksponeringen og 78 procent af seernes forbrug set over perioden med Viborg som top-scoreren med 25 procent af eksponeringen og 27 procent af seertiden.



Figur 35: Eksponering af danske damehold 1993–2005 på DR1, Dr2, TV 2, TV 2 ZULU, TV3, 3+ og Kanal 5



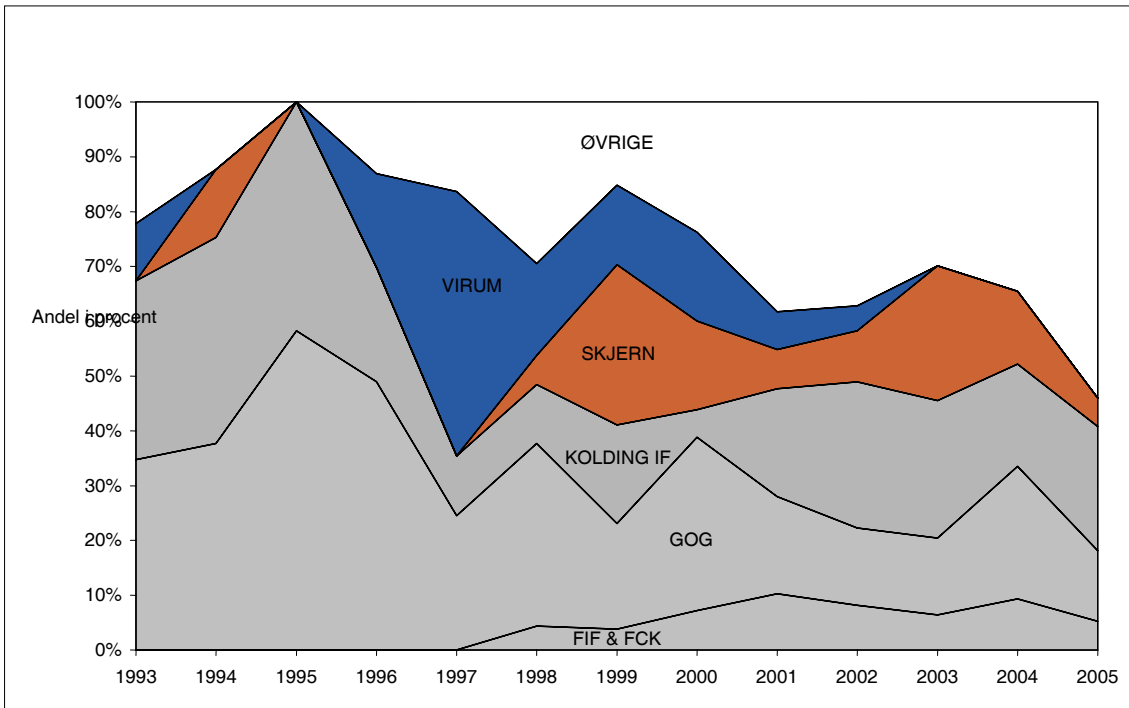
Figur 36: Seertid til danske damehold 1993–2005 på DR1, Dr2, TV 2, TV 2 ZULU, TV3, 3+ og Kanal 5

Disse hold har alle haft sportslig succes og har derfor været attraktive at sende på tv, hvilket registreres ved den relativt højere seerandel blandt de dominerende klubber i forhold til deres eksponeringsandel. Der er altså flere seere til de kendte hold. Den sportslige succes kaster dermed flere timer af sig eksponeringsmæssigt og dermed også flere seere. Øvrige hold må som oftest tage til takke med lidt eksponering af klubtrøjerne på de bedste holds hjemmebaner.

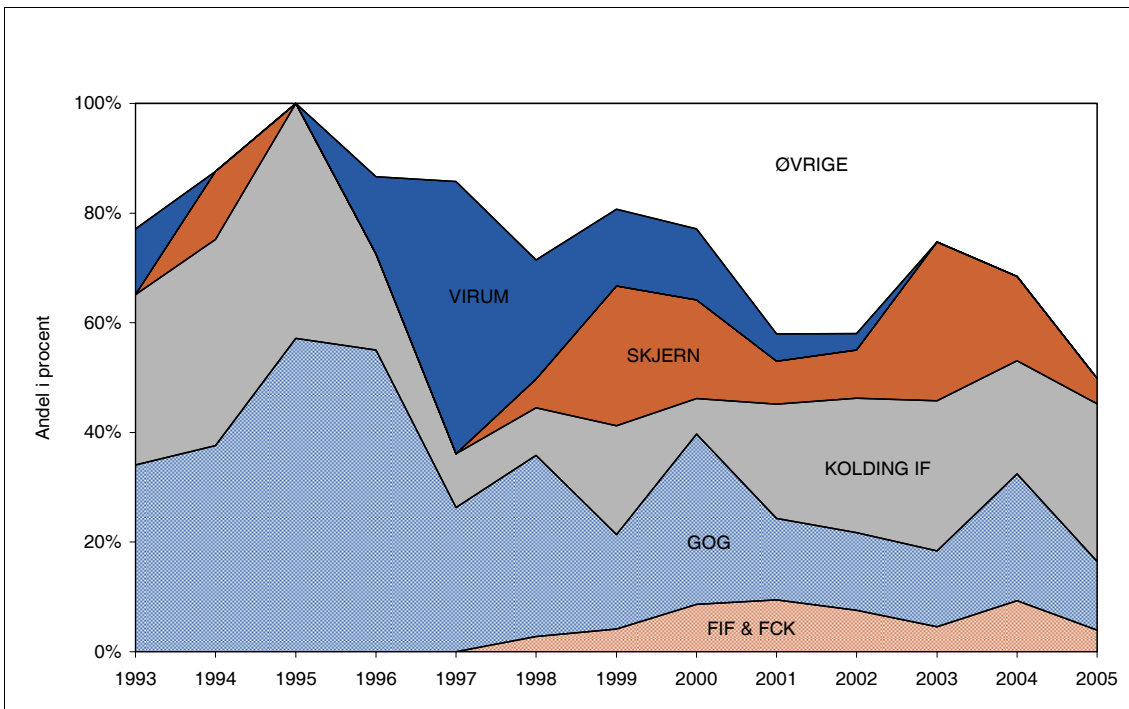
Dansk klubhåndbold - herrehold

Herrerne har som vist ovenfor haft noget færre timer at kæmpe om, men der er også her et klart billede af en polarisering. GOG og Kolding IF har sportsligt set været på et konstant højt niveau – ligesom Viborg hos kvinderne – gennem hele perioden. Det smitter i meget høj grad af på eksponeringen og seningen.

Gennem hele perioden har GOG og Kolding IF (tilsammen) således stået for intet mindre end 43 procent af eksponeringen og 45 procent af seertiden. Virum har i slutningen af 1990'erne, derefter Skjern, på bedste vis spillet det tredje hjul i polariseringen. FIF/FCK har dog også fået en lille del af kagen.



Figur 37: Eksponering af danske herrehold 1993 – 2005 på DR1, Dr2, TV 2, TV 2 ZULU, TV3, 3+ og Kanal 5



Figur 38: Seertid til danske herrehold 1993 - 2005 på DR1, Dr2, TV 2, TV 2 ZULU, TV3, 3+ og Kanal 5

Samlet set har de viste klubber stået for 67 procent af eksponeringen og 69 procent af seertiden i perioden. Det ligger tæt på billedet for kvinderne om end lidt lavere. De øvrige hold har således opnået lidt mere eksponerings- og seertid, når der kigges på herrehåndbold.

Fælles for både mændene og kvinderne er dog, at relativt få hold sidder på en stor del af medie-kagen efterfulgt af et par andre hold, der har en betragtelig mindre del i festen – og igen efterfulgt af de øvrige hold, som må dele den resterende del af eksponerings- og seertiden.

Klubber, der som følge af det polariserede billede og den voldsomme eksponeringsvækst har nydt godt af udviklingen, er altså - set over hele undersøgelsesperioden: Viborg og Ikast efterfulgt af GOG, Slagelse og FIF/FCK hos damerne. Kolding IF og GOG efterfulgt af Virum, Skjern og FIF/FCK hos herrerne.

Generelt kan det konkluderes, at udviklingen målt på medieeksponeringsparameteren har haft en meget positiv udvikling for håndboldøkonomien. Samtidig må det imidlertid bemærkes, at det i hovedsagen er de sportsligt dominerende klubber, som er tilgodeset medieeksponeringsmæssigt.

Effekterne af det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold, i form af håndboldøkonomien, er altså på den ene side gunstig, da eksponeringen og den effektive seertid generelt set er vokset betydeligt, men spørgsmålet er på den anden side, om udviklingen har gjort håndboldøkonomien for afhængig af medieeksponeringen, samt om polariseringen mellem klubberne giver utilsigtede strukturelle problemer for håndboldøkonomien?

I det nedenstående afsnit vil vi undersøge disse centrale spørgsmål nærmere.

Medieeksponeringen og den økonomiske udvikling

"[Tv] er det medie, der står centralt i forhold til eliteidrættens indtægtsmuligheder – det er tv-mediet, der kan være penge i." (Kulturministeriet 2003: 41)

Ovenstående citat indrammer i stor udstrækning indtrykkene fra vore interview med klubledere og nøglepersoner i den indledende fase af denne undersøgelse. Fra flere sider fremkom det således, at den medieeksponering dansk elitehåndbold historisk har nydt godt af samt tv-aftalen, der nu mere permanent sikrer elitehåndbolden eksponering på landsdækkende kanaler, i meget stor udstrækning var forudsætningen for den gunstige økonomiske udvikling. En af respondenterne sagde eksempelvis:

"Håndboldklubberne bør have med i deres aftenbøn, at TV 2 ikke overtager fodbolden på et tidspunkt. Jeg ved ikke, om det kan sættes så firkantet op, men håndbolden mener jeg har haft en unik chance i, at det er de fuldt kommercielle tv-kanaler, der har overtaget fodbolden, og at det har været de to landsdækkende kanaler, der satset på håndbolden. Det er den eneste årsag til, at alt det her forretning er blevet så stort og på det niveau. (...) Håndbold har lavet et flot stykke arbejde selv, men de har været sindssygt begunstigede af den mediesituation, der har været." (FF)

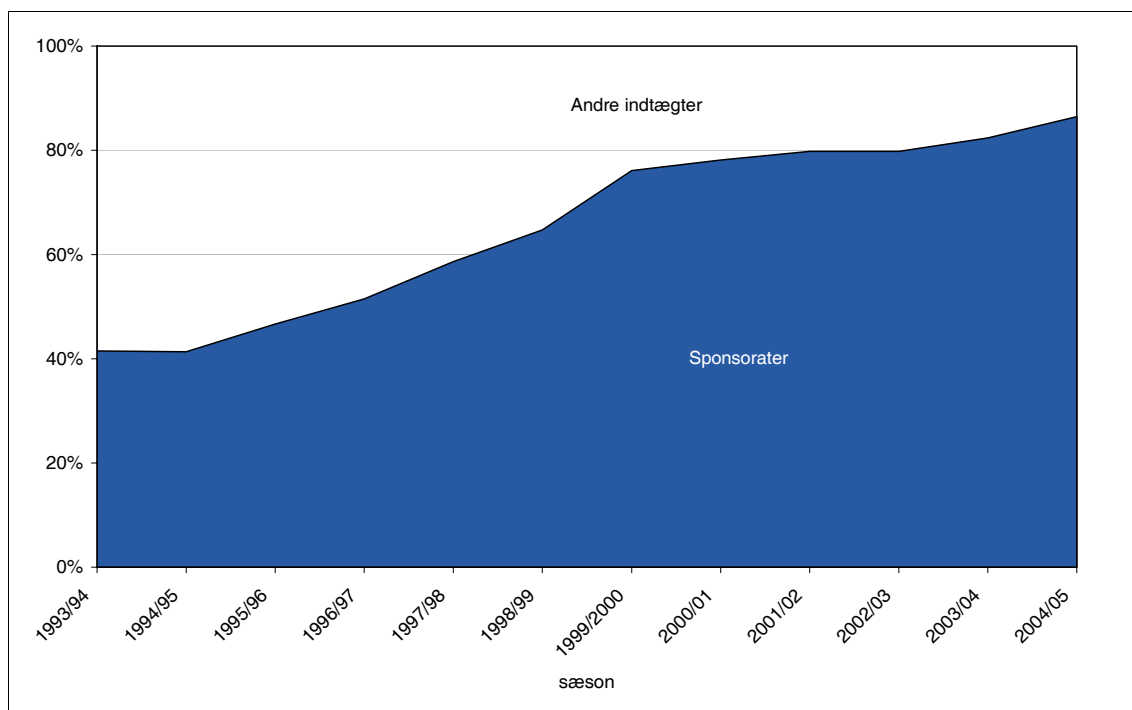
Det ser altså ud til, at der er en klar sammenhæng mellem medieeksponeringen og den økonomiske udvikling i dansk elitehåndbold. Men hvor stor er den konkret? Gennem en analyse af klubbernes indtægtsstruktur samt en regressionsanalyse af den statistiske sammenhæng mellem udviklingen i klubbernes økonomiske styrke og væksten i eksponeringen kan vi vurdere dette. Vi lægger for med en analyse af udviklingen i klubbernes indtægtsstruktur, derefter gennemfører vi en række regressionsanalyser af sammenhænge.

Klubbernes sponsorindtægter

Væksten i klubbernes økonomi skitseret i forbindelse med gennemgangen af klubbernes indtægter tidligere i rapporten skyldes hovedsageligt kraftigt øgede indtægter fra sponsorater, der igen i vid udstrækning genereres som følge af den markant forøgede medieeksponering. Konkret kommer dette til udtryk på følgende måde:

Klubbernes økonomi har udviklet sig fra at være baseret på mange forskellige indtægter i starten af 1990'erne til i dag at være fuldstændigt afhængig af sponsorindtægterne, som udgjorde 86,4 procent af omsætningen i sæsonen 2004-05. I sæsonen 1993/94 udgjorde sponsorindtægternes andel blot 41,5 procent af den dengang væsentligt mere beskedne omsætning.

Udviklingen i sponsorindtægternes andel af den samlede indtjening illustreres af grafen herunder. Den er konstrueret ud fra de indsamlede klubregnskaber for perioden. Det skal understreges, at den kun bygger på de 41 procent af regnskaberne (svarende til 2/3 af de indsamlede regnskaber), hvor vi har tilstrækkeligt detaljerede regnskabsoplysninger, og at den derfor er be-
hæftet med nogen usikkerhed. Den generelle tendens er dog klar og utvetydig.



Figur 39: Udviklingen i andelen af klubbernes indtægter fra sponsorater

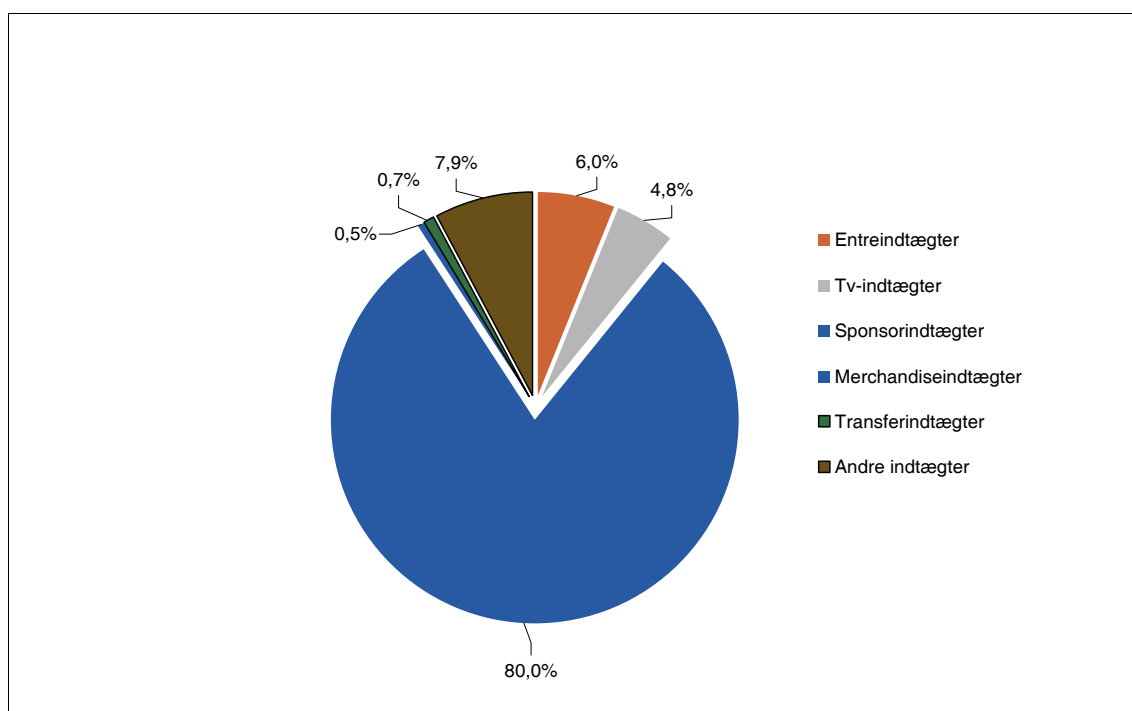
I begyndelsen af 1990'erne havde klubberne et langt mere varieret indtægtsgrundlag, hvor klassiske foreningsmæssige indtægter som kontingenter og kommunale tilskud udgjorde væsentlige indtægtsposter. Desuden var mindre, urelaterede, erhvervs-mæssige indtægter fra arrangementer såsom halballer, koncerter eller omdeling af telefonbøger en væsentlig faktor. De bogførte entréindtægter lå dengang på et niveau, der er sammenligneligt med nutidens og udgjorde således også en væsentlig indtægtskilde dengang i modsætning til nu, hvor entréindtægterne kun udgør en marginal del af omsætningen.

Sponsorindtægter og tv

Billedet af et differentieret indtægtsgrundlag er radikalt ændret, efterhånden som dansk elite-håndbold udviklede sig til en stor tv-sport i løbet af 1990'erne. Men i modsætning til f.eks. fodbold, er salget af tv-rettigheder i sig selv aldrig blevet nogen væsentlig indtægtskilde for klubberne.

Dagens ligaklubber tjener således hver nogle få hundredetusind kroner på tv-rettigheder ud af en gennemsnitlig omsætning på over 10 millioner. Håndboldens status som tv-sport udnyttes dermed primært til at sælge eksponering gennem sponsorater, hvilket da også har vist sig at være en ganske indbringende forretningsmodel.⁶⁷

Den nuværende indtægtsstruktur blandt ligaklubberne illustreres bedst af nedenstående figur, hvor tallene stammer fra vores spørgeskemaundersøgelse blandt klubberne. Den opmærksomme læser vil således bemærke, at andelen af sponsorindtægter afviger en lille smule fra det tilsvarende tal i figuren ovenfor. 45 procent af klubberne har angivet brugbare nøgletalsoplysninger i klubsørgeskemaet, og undersøgelsen er dermed en smule mere dækkende end regnskabsanalysen for 2004/05.



Figur 40: Fordelingen af klubbernes indtægter 2004/05

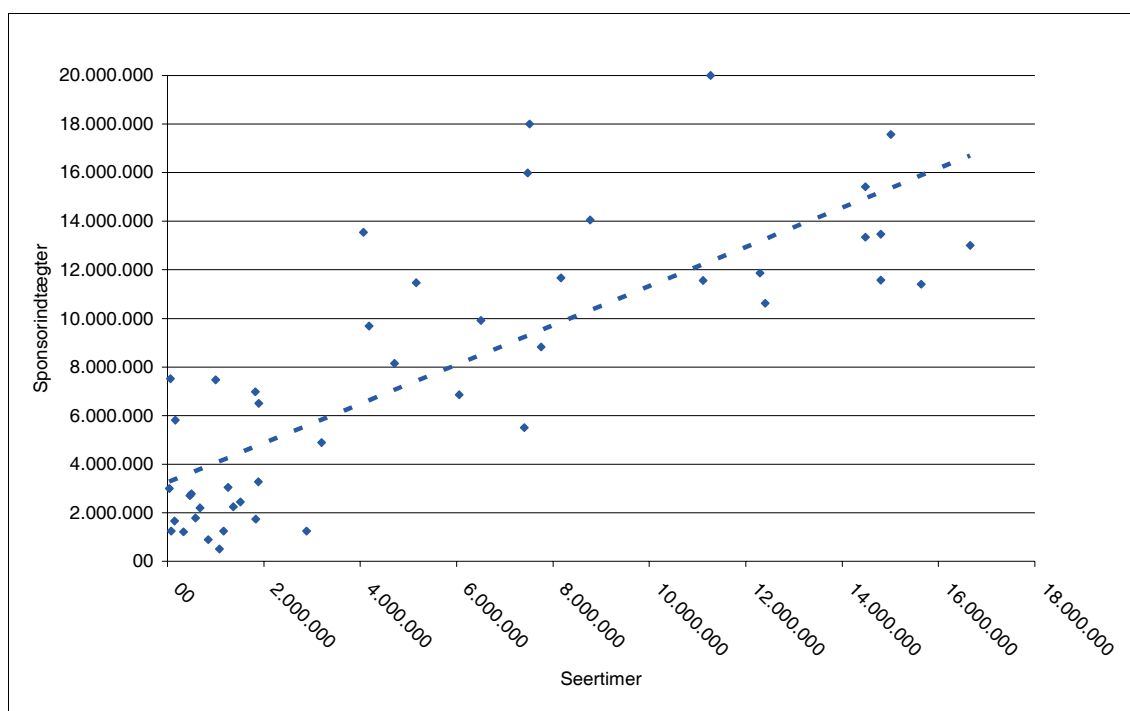
Årsagen til diskrepansen ligger formentlig i det faktum, at der er medregnet forskellige klubber i de to opgørelser, samt at klubberne kan have opgjort tallene forskelligt i spørgeskemaet og i regnskabet.⁶⁸ Hovedsagen er imidlertid, at begge opgørelser kommer frem til, at sponsorindtægterne dominerer totalt med en andel på ca. 80 procent, og dette tal giver således et meget realistisk billede af de faktiske forhold.

⁶⁷ Tv-indtægter skal dog ikke undervurderes, da tv-penge typisk er ren fortjeneste, mens sponsorindtægter er forbundet med relativt større udgifter for klubberne til salg/administration og modydelser til sponsorerne.

⁶⁸ Kolding IF er et konkret eksempel på dette.

Hertil kommer, at klubsurveyen giver os bedre og mere sammenlignelige oplysninger om de øvrige indtægtskilder. Mest overraskende er det vel, at salget af tv-rettigheder ikke bidrager med mere end fem procent af klubbernes omsætning, på trods af håndboldens dramatiske udvikling til at være en af danskernes absolut foretrukne tv-sportsgrene. Her har man tydeligvis prioriteret en tv-aftale, der sikrer håndbolden en bred eksponering på landsdækkende public service-kanaler frem for de direkte tv-rettighedsindtægter, fordi eksponeringen genererer store indtægter fra reklamesalg. Endvidere er det interessant, at entreindtægter, transfer-, merchandise- og andre indtægter fylder ret lidt. Det er nemlig en indtægtsstruktur, der er forskellig fra eksempelvis superligaklubbernes, hvor sådanne indtægtsposter er langt mere betydende i regnskaberne.

Effekterne af det øgede vekselvirkningsforhold mellem markedet og dansk elitehåndbold er altså nok en markant vækst, men også en samtidig entydig større afhængighed af sponsormidler. At udviklingen i sponsorporteføljens vækst samtidig bestemmes af væksten i medieeksponering, bliver klart, når man betragter nedenstående scatterplot af sammenhængen mellem seertid og sponsorindtægter i sæsonerne 2000-2005. Hvert punkt i diagrammet repræsenterer én klub i én sæson.



Figur 41: Lineær regression mellem seertid og sponsorindtægter

Som figuren antyder, er der en klar, lineær sammenhæng mellem et holds seertid, og dets sponsorindtægter. Når der alligevel er temmelig stor spredning på punkterne ovenfor, skyldes det til dels, at udviklingen over tid ligeledes har været ganske markant.

Vi har derfor lavet en lineær regressionsanalyse for sammenhængen mellem seertid og sponsorindtægter for de enkelte sæsoner, hver for sig. Resultatet ses i tabellen herunder.

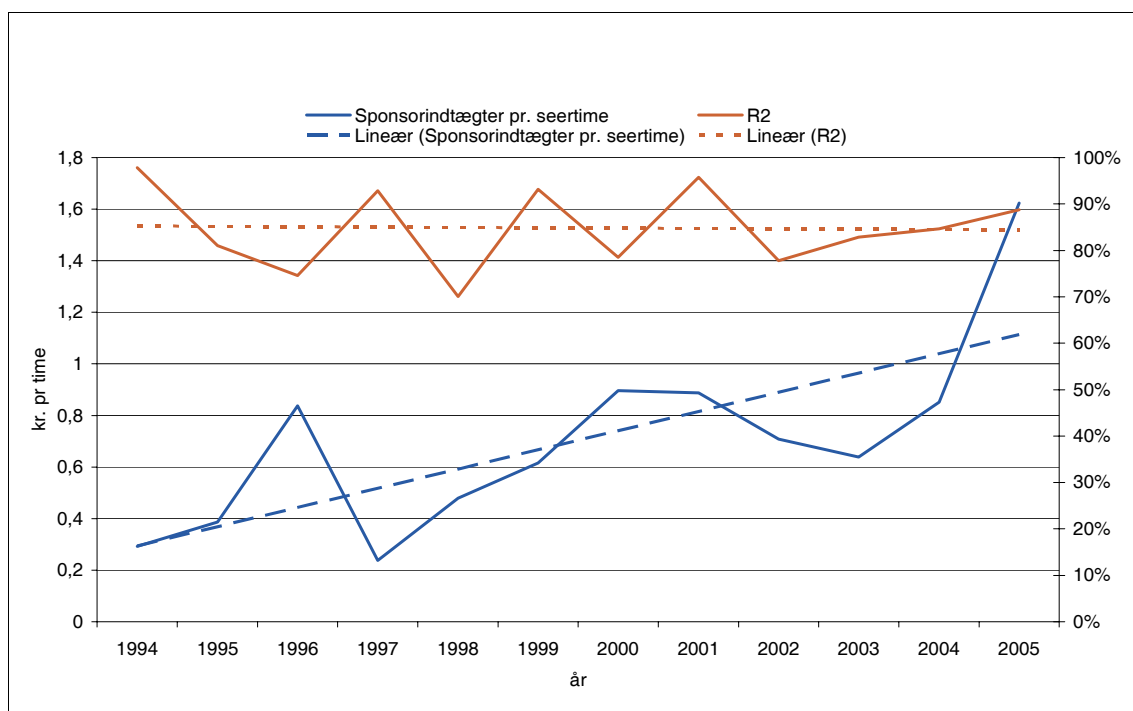
Sæson	R ²	Kr./seertime	Konstant	Signifikans p
1994	0,978	0,292	106.168	0,000
1995	0,810	0,386	214.152	0,002
1996	0,746	0,837	291.428	0,003
1997	0,928	0,238	483.155	0,000
1998	0,701	0,479	561.332	0,001
1999	0,932	0,615	493.372	0,000
2000	0,785	0,896	1.190.025	0,008
2001	0,957	0,888	Ikke signifikant	-
2002	0,778	0,708	2.881.395	0,009
2003	0,829	0,638	3.456.735	0,001
2004	0,846	0,851	4.773.048	0,001
2005	0,887	1,624	3.815.300	0,000

Tabel 34: Lineær regressionsmodel: Sammenhæng mellem seertid og sponsorindtægter fordelt på sæson

Der skal tages forbehold for, at vores regnskabsdata om sponsorindtægter ikke har samme kvalitet som data for medieeksponering, idet vi kun har regnskabsdata for sponsorindtægter for 41 procent af klubsæsonerne. Alligevel er der uomtvisteligt tale om en signifikant sammenhæng mellem seertid og sponsorindtægter.

Den såkaldte R²-værdi kan fortolkes som et mål for, hvor stor en del af variationen i sponsorindtægter mellem klubberne, der kan forklares ved variationen i seertid mellem klubberne. Værdien varierer lidt fra år til år, men ligger forbavsende konstant omkring 0,85, hvilket vil sige at set over en periode, er en klubs sponsorindtægter for 85 procents vedkommende bestemt af, hvor mange tv-seere der er til klubbens kampe. Konstanten er et mål for, hvor store indtægter en klub ifølge modellen vil have i fravær af medieeksponering.

I diagrammet herunder illustrerer den blå kurve sponsorindtægten pr. seertime ifølge den lineære regressionsmodel, og det ses, at den (med udsving) er steget jævnt i perioden mod et niveau på over en krone. Samtidig har seertidens forklaringskraft i forhold til variationen i sponsorindtægterne ligget konstant omkring de 85 procent.



Figur 42: Sponsorindtægter og seertid

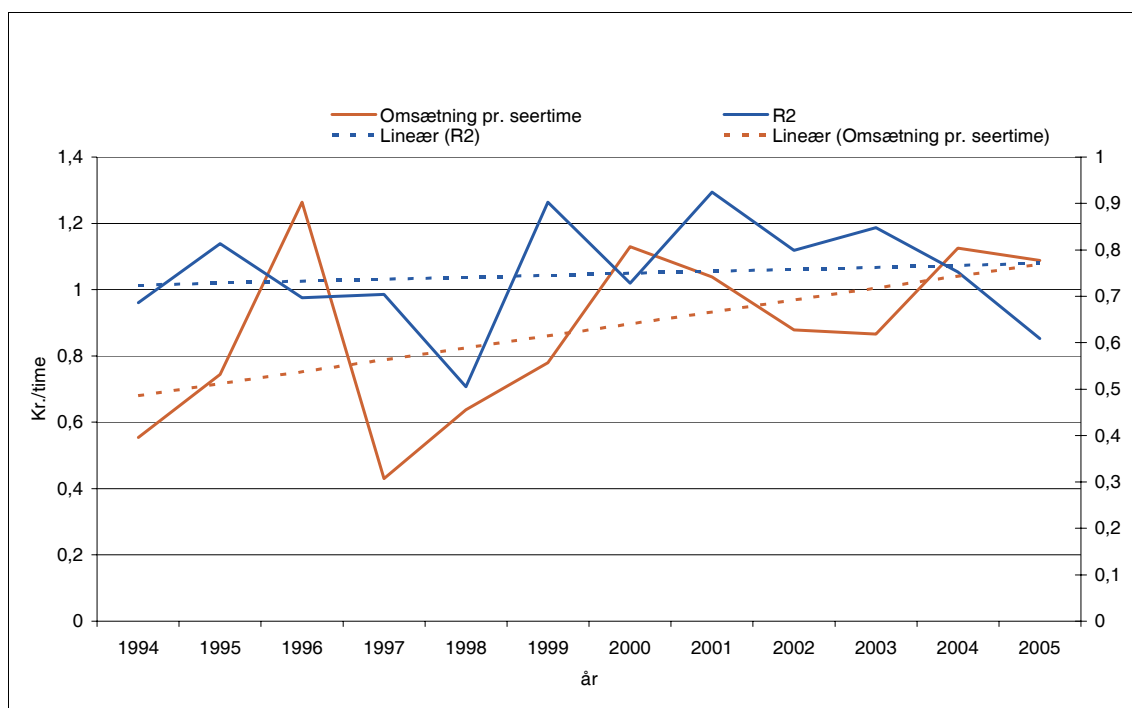
Sammenhængen mellem medieeksponeringen og den økonomiske udvikling synes med andre ord klar. Ikke overraskende slår effekten af medieeksponeringen på sponsorindtægterne klart igennem på omsætningen. Når dette er interessant, skyldes det blandt andet, at kvaliteten af vores omsætningsdata er væsentlig bedre end regnskabsoplysningerne om sponsorindtægter. I tabellen ses resultaterne af lineær regressionsanalyse for de enkelte år.

Sæson	R ²	Kr./seertime	Konstant	Signifikans p
1994	0,686	0,554	517.849	0,006
1995	0,813	0,745	686.005	0,002
1996	0,697	1,264	943.883	0,005
1997	0,704	0,43	1.159.607	0,001
1998	0,505	0,638	1.387.426	0,004
1999	0,903	0,779	1.230.344	0,000
2000	0,728	1,13	1.551.792	0,001
2001	0,924	1,039	1.153.127	0,000
2002	0,799	0,879	3.194.746	0,000
2003	0,848	0,866	3.485.497	0,000
2004	0,752	1,125	4.364.639	0,000
2005	0,609	1,088	5.266.753	0,000

Tabel 35: Regression af omsætning og seertid

Disse tal er plottet i grafen herunder, hvor tendenserne er indført med stiplede, rette linier. Det ses, at den forøgelse i omsætningen, som times ekstra seertid giver, viser en moderat tendens

til stigning i løbet af perioden til omkring 1 kr. i 2004-05. Derimod svinger seertidens forklaringskraft i forhold til variationen i omsætning mellem klubberne (udtrykt ved R^2) omkring et konstant niveau på 0,75. Det vil sige, at seertiden alene kan forklare omkring 75 procent af forskellen i totale indtægter mellem klubberne.

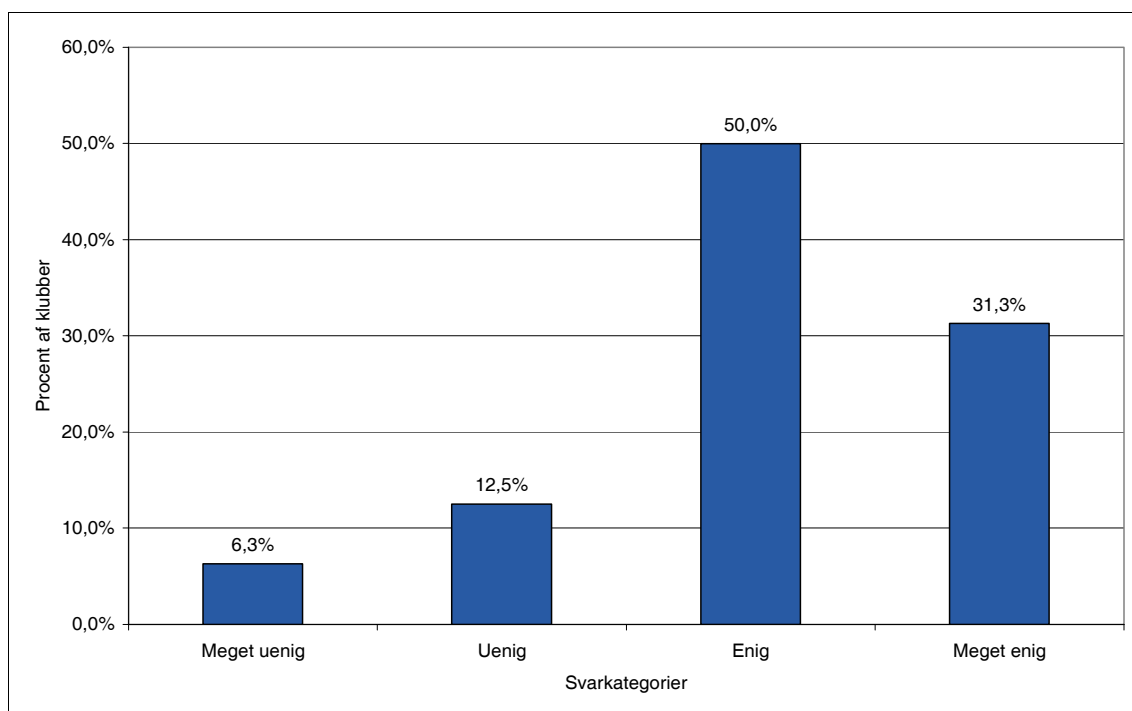


Figur 43: Omsætning og seertid

Men det er ikke blot de økonomiske nøgletal, der understreger sammenhængen mellem den økonomiske udvikling og medieeksponeringen. Når man spørger klubberne, er det ligeledes klart, at også de er enige i, at tv har en vigtig indvirkning på økonomien.

Direkte adspurgt erklærede 81,3 procent af klubberne i klubsurveyen sig således i varierende udstrækning enige i, at tv-aftalen, der som tidligere nævnt blev forlænget med TV 2 i 2005 for perioden 2006-2011, er afgørende for den fremtidige udvikling i dansk elitehåndbold. Svarfordelingen for spørgsmålet fremgår af figur 44.

Sammenholdt med de statistiske beregninger ovenfor synes det uomtvisteligt, at tv's generelle eksponering og tv-aftalen udgør et meget vægtigt ben for håndboldøkonomien på grund af den direkte sammenhæng mellem udviklingen i tv-dækningen og klubbernes økonomi.



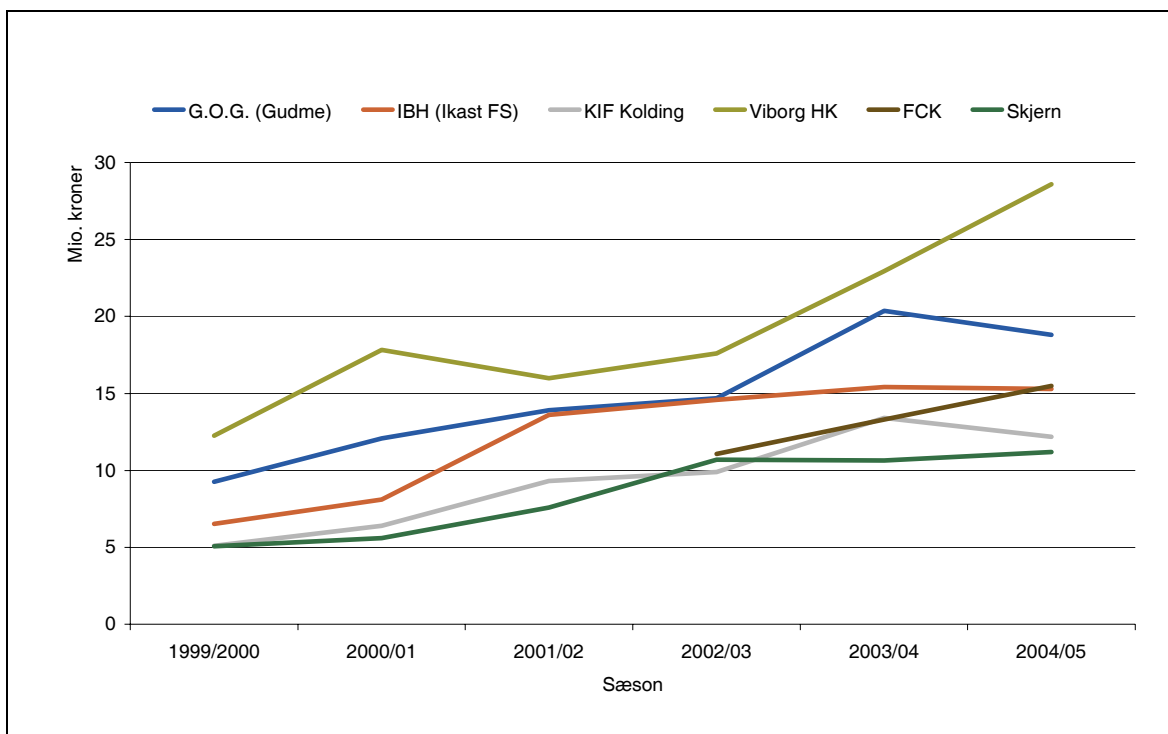
Figur 44: Den nuværende og kommende tv-aftale er afgørende for den fremtidige udvikling af dansk elitehåndbold! (n=19)

Økonomisk polarisering

Når udviklingen i vekselvirkningsforholdet mellem dansk elitehåndbold og markedet således medvirker til at skabe en sammenhæng mellem medieeksponeringen og klubbernes økonomi, er det klart, at de klubber, som ligger i medieeksponeringstoppen, har de bedste forudsætninger for økonomisk vinding.

Med udgangspunkt i vores datamateriale om klubøkonomi samt de gennemgåede tal for eksponering har vi også dokumenteret den konkrete sammenhæng. Nedenstående grafer viser de seneste fem år års økonomiske udvikling for de mest medieeksponerede klubber. Som det fremgår, er Viborg den økonomisk stærkeste klub. Længere nede i tabellen kommer hhv. GOG, FCK, IBH, Kolding IF og Skjern derefter. Slagelse DT hører også til blandt de mest medieeksponerede klubber, men da klubben drives som en forening, er der ingen offentligt tilgængelige regnskabsdata. Stigningerne i klubbernes omsætninger er ganske betydelige i perioden, hvilket først og fremmest afspejler den generelle vækst i sektoren.⁶⁹

⁶⁹ Alle klubber i undersøgelsen er blevet lovet anonymitet i forhold til de regnskabsdata, de har bidraget med. Imidlertid er de viste klubbers regnskaber i den viste periode allerede offentligt tilgængelige via Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, da de er registreret som aktie- eller anpartsselskaber. Der afbilledes således kun data fra i forvejen offentlige regnskaber.



Figur 45: Omsætningen i udvalgte klubber⁷⁰

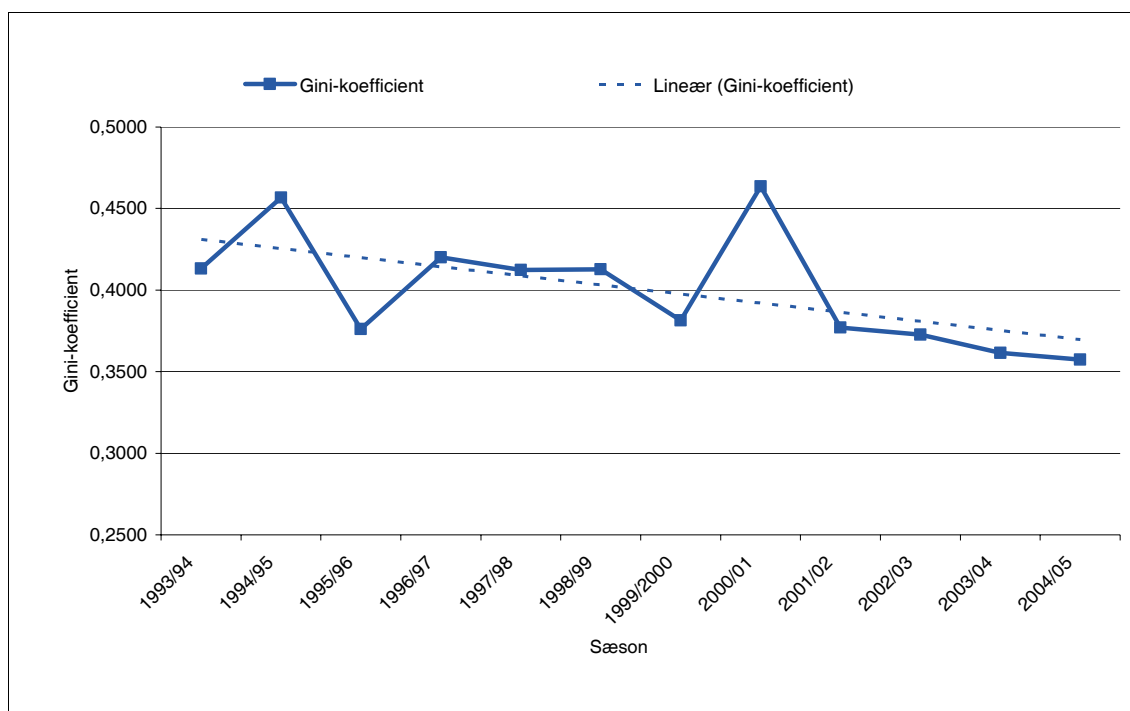
Forskellene mellem klubberne kan også ses, hvis vi opgør højeste og laveste omsætninger over tid. Det fremgår af nedenstående tabel. For de enkelte sæsoner er medtaget den gennemsnitlige klubomsætning samt den højeste og laveste klubomsætning. Desuden er den såkaldte Gini-koefficient beregnet for klubbernes omsætning. Det er et mål for ulighed på en skala fra 0 (absolut lighed) til 1 (absolut ulighed).

⁷⁰ Baseret udelukkende på offentligt tilgængelige regnskabsdata.

Sæson	Gennemsnit	Højeste	Laveste	Gini-koefficient
1994	Kr. 1.226.126	Kr. 3.815.050	Kr. 296.061	0,4132
1995	Kr. 1.506.838	Kr. 4.156.412	Kr. 354.053	0,4568
1996	Kr. 1.758.562	Kr. 4.308.693	Kr. 477.728	0,3761
1997	Kr. 1.882.472	Kr. 5.984.985	Kr. 639.000	0,4202
1998	Kr. 2.166.528	Kr. 6.277.765	Kr. 601.104	0,4124
1999	Kr. 3.391.917	Kr. 8.900.806	Kr. 954.184	0,4127
2000	Kr. 4.746.575	Kr. 12.260.786	Kr. 435.283	0,3813
2001	Kr. 5.438.134	Kr. 17.819.461	Kr. 679.793	0,4636
2002	Kr. 7.100.113	Kr. 15.981.737	Kr. 468.093	0,3771
2003	Kr. 7.941.558	Kr. 17.586.735	Kr. 1.108.172	0,3728
2004	Kr. 8.974.432	Kr. 22.948.565	Kr. 2.345.807	0,3614
2005	Kr. 10.418.168	Kr. 28.595.232	Kr. 2.479.858	0,3573

Tabel 36: Gennemsnitlig samt højeste og laveste omsætning og Gini-koefficient 1993/94-2004/05

Billedet er klart. Der er enorm stor forskel i omsætningerne, i 2004/05 over 23 mio. kr. mellem den største og laveste klub (økonomisk set). Denne meget store økonomiske forskel mellem klubberne på over en faktor 10 mellem top og bund er relativt stabil i løbet af undersøgelsesperioden og udviser faktisk en ganske svagt faldende tendens. Dette ses bedst af grafen herunder, hvor Gini-koefficienten er plottet over tid.



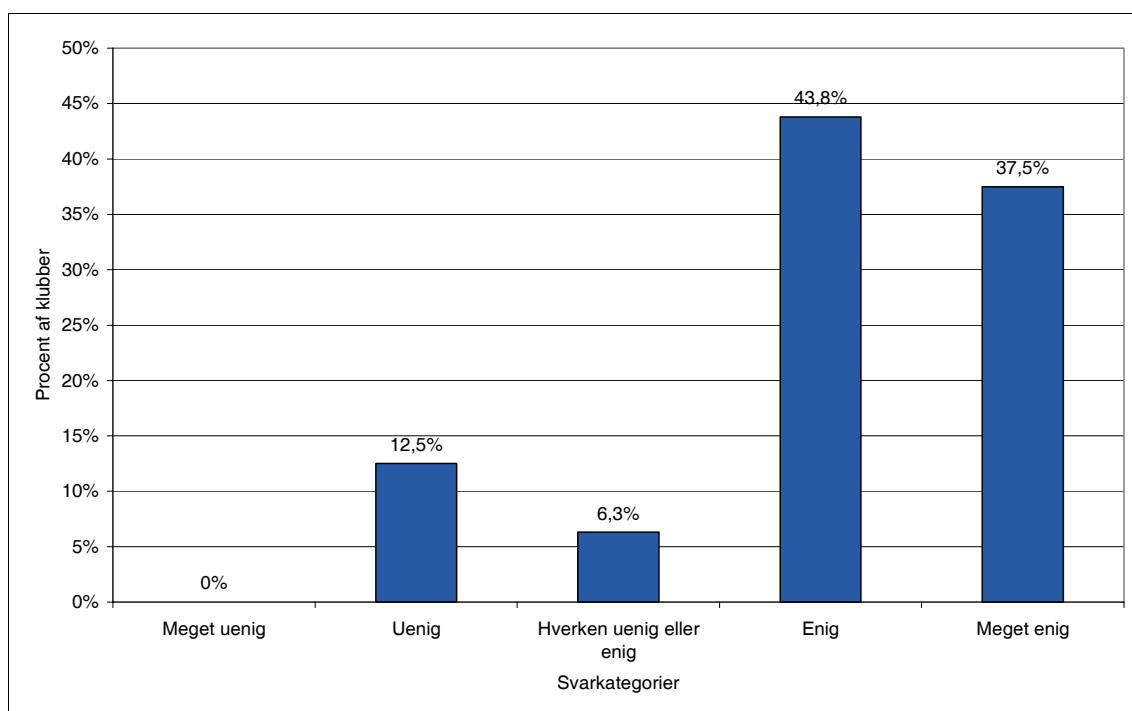
Figur 46: Gini-koefficient for klubomsætning, 1993/94 – 2004/05

Af flere årsager skal man skal dog nok passe på med at konkludere, at den økonomiske ulighed mellem klubberne er blevet mindre i løbet af perioden.

For det første er de ældre tal mere usikre på grund af et lavere antal regnskaber. For det andet var der tidligere en langt større variation af regnskabsprincipper, hvor man i visse af de klubber, der har meget lav omsætning, kun bogførte f.eks. overskuddet af arrangementer. For det tredje havde penge relativt set mindre betydning i håndbolden tidligere. Den vigtigste resurse var frivillig arbejdskraft, og man kunne derfor drive et ganske godt hold uden lønudgifter. Den går ikke i dag, og den økonomiske ulighed har derfor langt større konsekvenser for den sportslige konkurrence i dag end tidligere.

Således er der klart tale om en polarisering i ligaen, hvor visse klubber konsekvent omsætter for meget større beløb end andre. Det er ikke nødvendigvis dem med størst overskud, men det er de, der har størst mulighed for maksimering af udgifterne i forbindelse med indkøb af spillere grundet deres set i forhold til de mindre klubber store omsætning.

At klubberne også har en klar fornemmelse af denne polariseringstendens bekræftes af resultaterne fra klubsurveyen. På et spørgsmål om, hvorvidt tv-aftalen tilgodeser de bedste klubber frem for de mindre gode, fremkom således nedenstående svarfordeling i klubsurveyen:



Figur 47: Tv-aftalen favoriserer de bedste klubber frem for de mindre gode! (n=19)

Som det fremgår af figuren, erklærer et klart flertal sig enige. Klubberne synes altså selv at være opmærksomme på udviklingen, hvor sammenhængen mellem medieeksponering og klubbernes økonomi medvirker til at konsolidere de gode klubber i den håndboldøkonomiske top.

Med udgangspunkt i teorien om den sportsøkonomiske resultatcirkel er det derfor nærliggende at antage, at den polariserede økonomiske og medieeksponeringsmæssige situation også har effekter i form af en sportslig polarisering mellem klubberne. Om det rent statistisk kan eftervi-

ses i forhold til håndboldøkonomien vil vi undersøge nærmere det kommende afsnit, hvor vi ser på den rent sportslige udvikling i dansk elitehåndbold over tid.

Sportslig konkurrence

Den kompetitive (sportslige) balance i en sportsliga er et udtryk for det indbyrdes sportslige styrkeforhold mellem holdene. En udbredt måde at undersøge den kompetitive balance er ved at se på fordelingen af mesterskaber mellem klubberne. Hvis få klubber konsekvent vinder hovedparten af mesterskaberne, er der tale om kompetitiv ubalance, og dermed også i sportslig forstand om en polarisering i styrkeforholdet mellem holdene (Laugesen 2005, Troelsen 2005).

Vi vil derfor undersøge, hvordan mesterskaberne fordeler sig mellem klubberne i håndboldligaerne over tid.⁷¹ Ved at se på udviklingen i den kompetitive balance bliver det muligt at vurdere om udviklingen i retning af økonomisk og medieeksponeringsmæssig polarisering har medført en polarisering i sportslig forstand, således at det er de samme hold, der løber med mesterskaberne år efter år.

Kompetitiv balance i håndboldøkonomien?

Med henblik på at undersøge graden af den kompetitive balance i håndboldøkonomien lægger vi konkret for med at se på fordelingen af mesterskaber over en periode på 26 sæsoner, fra 1979/1980 – 2004/05 opdelt på herrer og damer. Dette sker med henblik på at vurdere, hvor kompetitivt balanceret dansk elitehåndbold har været over en længere en periode, der har været præget af såvel amatørisme som kommerialisering.

Derefter splitter vi perioden op i to perioder på hver 13 sæsoner, en periode med overvejende amatørisme og en med overvejende kommerialisering og professionalisering, med henblik på at se om der er forskelle mellem de to perioder balancemæssigt. Analyserne suppleres med analyser af fordelingen af medaljer for at få et mere nuanceret mål for den kompetitive balance end fokuset på fordelingen af mesterskaber giver (jf. nedenfor). Desuden sammenlignes i relevant udstrækning med udviklingen inden for dansk elitefodbold i samme perioder.

Fordelingen af mesterskaber fra 1979/80 – 2004/05

Nedenstående tabeller viser fordelingen af mesterskaber opdelt på den bedste herre- og dame-række siden i 26 sæsoner, fra 1979/80 – 2004/05.

⁷¹ Der findes flere forskellige mål for den kompetitive balance i en liga (se Troelsen 2005, Laugesen 2005, Szymanski & Kuypers 1999). Det her anvendte mål er et groft overordnet mål, der primært viser fordelingen af mesterskaber, og ikke hvor kompetitiv balanceret ligaen i øvrigt kan være. Således kan en række være meget tæt år efter år og stadig have en dominerende mester, hvorfor rækken kan være mere kompetitiv balanceret end målet umiddelbart giver udtryk for (jf. Szymanski & Kuypers 1999: 260). Med henblik på at kompensere dette forhold inddrages dermed supplerende analyser - som nævnt vedr. fordelingen af medaljer over tid - om end rammerne for denne undersøgelse ikke giver mulighed for at komme til bunds med øvrige analytiske mål for kompetitiv balance. Vi vurderer dog, at de i teksten anførte konklusioner giver et retvisende billede af forholdene i dansk elitehåndbold.

Klub (Damer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Viborg	9	16	56 %	35 %	6 %
Slagelse	2	6	33 %	42 %	8 %
GOG	4	20	20 %	58 %	14 %
FIF/FCK	4	25	16 %	73 %	23 %
Helsingør	2	14	14 %	81 %	28 %
IF Stjernen	1	10	10 %	85 %	31 %
Rødovre	1	11	9 %	88 %	35 %
Lyngså	1	13	8 %	92 %	40 %
AIA Tranbjerg	1	13	8 %	96 %	44 %
Ikast	1	14	7 %	100 %	49 %

Tabel 37: Fordelingen af mesterskaber 1979/80 – 2004/05, damer

Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Kolding	10	21	48 %	38 %	7 %
GOG	6	18	33 %	62 %	13 %
Århus KFUM	2	11	18 %	69 %	16 %
Helsingør	3	19	16 %	81 %	23 %
Skjern	1	7	14 %	85 %	25 %
Skovbakken	1	7	14 %	88 %	27 %
HIK	1	11	9 %	92 %	31 %
Gladsaxe HG	1	14	7 %	96 %	36 %
Virum-S.	1	17	6 %	100 %	41 %

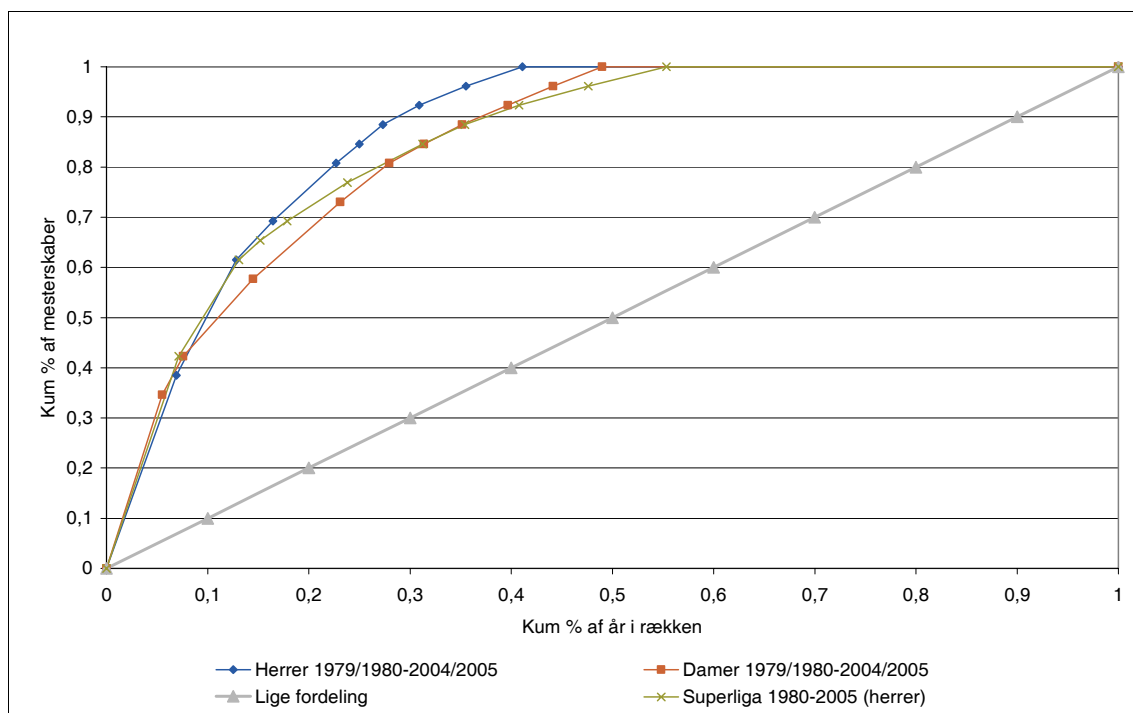
Tabel 38: Fordelingen af mesterskaber 1979/80 – 2004/05, herrer

Klubberne er sorteret med udgangspunkt i kolonne 4, der viser antallet af mesterskaber i forhold til antallet af år, de pågældende klubber har været i den bedste række. Klubberne, der har vundet relativt flest mesterskaber i forhold til antal af år de har ligget i den bedste række, er placeret øverst. Som det kan ses, er Viborg den relativt stærkeste klub for damernes vedkommende og Kolding IF stærkest for herrerens vedkommende.

Kolonne fem viser den kumulative procent af mesterskaber blandt klubberne. Som det kan ses, står de fire mest succesfulde hold, Viborg, Slagelse, GOG og FIF/FCK, for næsten tre fjerdedele (73 procent) af mesterskaberne i perioden, når vi betragter kvinderne, ligesom kun tre hold, Kolding, GOG og Århus KFUM, står for næsten 70 procent af mesterskaberne i herrerrækken. Dette vidner om en høj grad af koncentration af mesterskaber på få klubber for såvel herrer som damer.

Kolonne seks repræsenterer den kumulative procent af de holdsæsoner, som klubberne, der har vundet et eller flere mesterskaber, har indtaget i den bedste række i forhold til den mængde af holdsæsoner, som har været til rådighed.

Til sammen udgør kolonne 5 og 6 grundlaget for at tegne den såkaldte 'Lorenzkurve' for fordelingen af mesterskaber over den angivne periode. Dette er gjort i nedenstående figur opdelt på herrer og damer:



Figur 48: Lorenzkurver for dansk håndbold og fodbold, 1979/80 – 2004/05

Lorenzkurven er i figuren repræsenteret ved de buede linier. Den lige diagonale linie repræsenterer herover for den såkaldte 'perfekte' kompetitive balancesituation, hvor alle deltagende klubber over tid deler mesterskaberne ligeligt imellem sig (lige spillestyrke).

Jo længere mod vest de buede linier befinder sig, jo længere fra denne idealtilstand befinder en given liga sig (og jo mere sportsligt ubalanceret er den følgelig). Konkret kan det ses, at de bedste danske håndboldrækker over de sidste 26 sæsoner har været relativt kompetitivt ubalancerede målt på fordelingen af mesterskaber. Således ligger Lorenzkurverne for såvel herrer som damer langt fra den idealtypiske balance, hvilket betyder, at få hold har vundet mesterskaberne i perioden.

Udregnes Gini-koefficienterne, fås værdien 0,74 for herrer og 0,69 for damerne, der udtrykker graden af ubalance: jo tættere på 1, jo mere kompetitiv ubalanceret er rækken forstået i termer af fordeling af mesterskaber.⁷²

Lorenzkurven for fodbold (den bedste række, herrer) for samme periode er indsat som reference (tabellen som Lorenzkurven for fodbold er tegnet på baggrund af, er indsat nedenfor), og som det kan ses er dansk håndbold, når det gælder herrerne mere ubalanceret end fodbolden, der har en Gini-koefficient på 0,70. Håndbolddamerne er dog marginalt mindre kompetitiv ubalanceret målt på mesterskabsfordelinger end dansk Superligafodbold for herrer er i samme periode.

Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Brøndby IF	11	24	46 %	42 %	7 %
FCK/KB	5	20	25 %	62 %	13 %
Vejle	1	7	14 %	65 %	15 %
Hvidovre	1	9	11 %	69 %	18 %
AaB	2	20	10 %	77 %	24 %
OB	2	25	8 %	85 %	31 %
Herfølge	1	14	7 %	88 %	35 %
Silkeborg	1	18	6 %	92 %	41 %
Lyngby	1	23	4 %	96 %	48 %
AGF	1	26	4 %	100 %	55 %

Tabel 39: Fordelingen af mesterskaber 1979/80 – 2004/05, Fodbold, herrer

Fordelingen af mesterskaber under perioder med amatørisme og kommerialisering

Hvordan har den stigende kommerialisering - det øgede institutionelle samspil mellem danske elitehåndbold og markedet - af dansk elitehåndbold så påvirket den sportslige udvikling? Det spørgsmål kan undersøges ved at foretage samme øvelse som ovenfor for to lige perioder, de seneste 13 sæsoner samt de 13 sæsoner forud for denne, hvorunder de seneste 13 sæsoner repræsenterer en periode med kommerialisering i højsædet, og den anden forudgående periode repræsenterer en periode med amatørisme i højsædet i dansk elitehåndbold.

I nedenstående tabeller er opstillet tilsvarende mesterskabsfordelinger i disse perioder kronologisk.

⁷² Gini-koefficienten er et udtryk for arealet mellem den konkave linie og den ideelle. Det følger heraf, at jo større arealet er, jo længere er Lorenzkurven fra den ideelle, og jo mere snævert er medaljerne fordelt på klubberne, endsige jo mere kompetitiv ubalanceret er ligaen.

Klub (Damer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
GOG	3	8	38 %	23 %	6 %
FIF/FCK	4	12	33 %	54 %	15 %
Helsingør	2	12	17 %	69 %	24 %
Lyngså	1	7	14 %	77 %	29 %
Rødovre	1	10	10 %	85 %	37 %
IF Stjernen	1	10	10 %	92 %	44 %
AIA Tranbjerg	1	13	8 %	100 %	54 %

Tabel 40: Fordelingen af mesterskaber 1979/80 – 1991/92, damer

Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Kolding IF	4	8	50 %	31 %	6 %
Århus KFUM	2	7	29 %	46 %	11 %
Helsingør	3	13	23 %	69 %	21 %
GOG	1	5	20 %	77 %	24 %
Skovbakken	1	7	14 %	85 %	29 %
HIK	1	9	11 %	92 %	36 %
Gladsaxe HG	1	13	8 %	100 %	46 %

Tabel 41: Fordelingen af mesterskaber 1979/80 – 1991/92, herrer

Klub (Damer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Viborg	9	13	69 %	69 %	8 %
Slagelse	2	4	50 %	85 %	11 %
GOG	1	13	8 %	92 %	19 %
Ikast	1	13	8 %	100 %	28 %

Tabel 42: Fordelingen af mesterskaber 1992/93 – 2004/05, damer

Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Kolding	6	13	46 %	46 %	8 %
GOG	5	13	38 %	85 %	15 %
Skjern	1	7	14 %	92 %	20 %
Virum/VSH	1	10	10 %	100 %	26 %

Tabel 43: Fordelingen af mesterskaber 1992/93 – 2004/05, herrer

Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Brøndby IF	6	11	55 %	46 %	6 %
OB	2	13	15 %	62 %	13 %
KB	1	7	14 %	69 %	17 %
Hvidovre	1	8	13 %	77 %	21 %
AGF	1	13	8 %	85 %	28 %
Vejle	1	13	8 %	92 %	35 %
Lyngby	1	13	8 %	100 %	42 %

Tabel 44: Fordelingen af mesterskaber 1980- 1991/1992, Fodbold, herrer

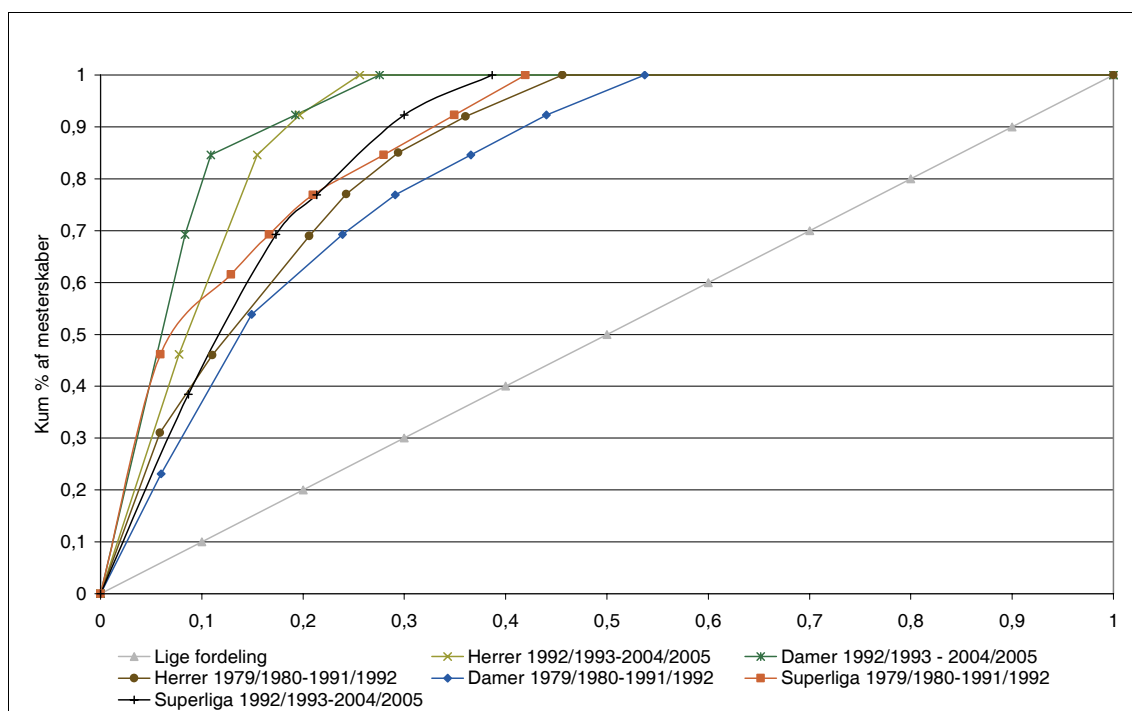
Klub (Herrer)	Mesterskaber	Sæsoner i ligaen	Mesterskaber/sæsoner i den bedste række	Kum. % af mesterskaber	Kum. % af sæsoner i ligaen
Brøndby IF	5	13	38 %	38 %	9 %
FCK	4	13	31 %	69 %	17 %
Herfølge	1	6	17 %	77 %	21 %
AaB	2	13	15 %	92 %	30 %
Silkeborg	1	13	8 %	100 %	39 %

Tabel 45: Fordelingen af mesterskaber 1992/1993 - 2005, Fodbold, herrer

Mesterskabsfordelingstabellerne er sammenfattet i nedenstående figur, der viser Lorenzkurverne for de to perioder opdelt på herrer og damer (fodbold er indsat som reference).

Det fremgår, at der for håndboldens vedkommende sker en klar forrykkelse af Lorenzkurverne mod venstre i figuren, fra den ene periode til den anden. I perioden med kommerialisering i højsædet forskubbes kurverne altså mod en større udstrækning kompetitiv ubalance. Dermed er vi vidner til en udvikling mod mere ubalancerede sportslige tilstande gennem de seneste år præget af kommerialisering set i forhold til årene præget af amatørisme. For fodboldens vedkommende er udviklingen langt fra så markant.

Ved at betragte tabellerne ovenfor viser det sig ved, at mesterskaberne fra perioden med amatørisme for håndboldens vedkommende (både herrer og damer) falder fra at fordele sig på syv klubber til i perioden præget af kommerialisering til at fordele sig på fire klubber i perioden præget af kommerialisering.



Figur 49: Lorenzkurver for dansk håndbold og fodbold, to perioder

Af Gini-koefficienterne kan denne centralisering af mesterskaber på færre klubber også registreres. For herrerne vedkommende stiger Gini-værdien fra 0,69 til 0,81, og for damerne stiger den tilsvarende værdi fra 0,63 til 0,85, dvs. en relativt større grad af ubalance i udviklingen for damernes end for herrerne vedkommende. Hvad angår fodbold ligger ubalancen nogenlunde konstant, dog med en mere balanceret periode de seneste tretten sæsoner, hvor Brøndby jf. tabel 44 og 45 har fået konkurrence fra FCK i kampen om mesterskaberne. Gini-koefficienten ligger således på 0,72 for de seneste 13 sæsoner og på 0,74 for de 13 sæsoner forud for det, hvilket indikerer dette.⁷³

Sammenholdt med håndboldresultaterne kan det dermed ses, at dansk elitehåndbold bliver mere kompetitivt ubalanceret i den seneste periode, end fodbolden gør. Herunder oplever damehåndbolden den kraftigste udvikling i retning af koncentration af mesterskaberne på de samme klubber.

Dette sker samtidig over en kortere periode med professionelle tilstande end inden for fodbold (der indførte 'betalt' fodbold allerede i 1978), og effekterne af det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold har altså målt på denne parameter resulteret i en udvikling i retning af sportslig ubalance på kortere tid, end i det er sket i dansk professionel fodbold.

Fortsætter udviklingen, tyder det på, at håndboldøkonomien i sportslig forstand vil blive meget resultatmæssigt koncentreret om få klubber fremover, ligesom det konstaterede fald i kompetitiv balance mindsker spændingen og dermed efterspørgslen på håndbold som produkt i forhold til, hvad potentialet er.

⁷³ Bemærk dog, at der i den seneste periode samtidig er færre hold, der dele mesterskaber mellem sig.

Imidlertid kan Lorenzkurven for fordelingen af mesterskaber ikke alene måle den kompetitive balance i en sportsliga. Da en række godt kan være kompetitivt balanceret, men samtidig domineret af et eller få hold, bør et mere nuanceret mål for kompetitiv balance således inddrages for at se, om håndboldligaerne i lidt bredere forstand er balanceret.

Fordelingen af medaljer over tid

Med henblik på dette har vi derfor opgjort fordelingen af guld, sølv og bronze nedenfor (kun håndbold) på herrer og damer for de sidste 13 sæsoner.

	Antal guld	Antal sølv	Antal bronze
Viborg HK	9	2	1
Slagelse DT	2	1	0
GOG	1	4	2
Ikast	1	3	6
FIF/FCK	0	1	2
Fox Team Nord	0	1	1
Ålborg DH	0	1	0

Tabel 46: Medaljefordeling 1992/93 - 2004/05, Damer

For damernes vedkommende fremgår det af ovenstående tabel, at otte forskellige klubber deler mesterskaberne mellem sig i perioden. Dette viser, at der trods den lave grad af kompetitive balance målt på mesterskaber, er en vis udskiftning i de klubber, der ender i top-tre. Dermed er den kompetitive balance mere lige, når vi ser bort fra mesterskabsfordelingen. Det skal dog nævnes, at udskiftningen blandt klubberne i den omtalte periode er noget mindre end for den forudgående periode præget af amatørisme, hvor 13 klubber deler medaljerne (sæsonerne 1979/80 – 1991/92).

Helt konkret betragtet er det i høj grad de samme fire klubber, Viborg, Slagelse, GOG og Ikast, der gennem de sidste år har sat sig på medaljerne i den bedste damerække med FIF/FCK lige hælene. Disse klubber kan i stor udstrækning siges at ligge i den gode sportsøkonomiske resultatcirkel, da de udover at ligge sportsligt i top samtidig er de mest medieeksponerede klubber og økonomisk set meget stærke (jf. afsnittene om medieeksponeringen og kommerialisering).

Konkluderende må man derfor sige, at udviklingen i dansk håndboldøkonomi for kvindernes vedkommende, har betydet en polarisering i toppen med færre klubber, der dels i sportslig forstand er stærke - deler medaljer og mesterskaber mellem sig - dels er de mediemæssigt og økonomisk bedst stillede.

Set på fordelingen af medaljer virker udviklingen hos herrerne mere balanceret. Således er der faktisk færre klubber, 12, i perioden præget af amatørisme (1979/80 – 1991/92), der deler medaljerne end i perioden præget af kommerialisering, hvor 13 deler (jf. tabellen nedenfor). Denne forskel kan være tilfældig, men udviklingen gennem de seneste 26 sæsoner synes dermed at være mindre polariserende bredt set for herrerne end for kvindernes vedkommende. Dog kon-

centrerer mesterskaberne sig i perioden 1992/93 – 2004/05 på primært Kolding og GOG der, også er blandt de mest mediemæssigt tilgodeset og økonomisk stærke i herrerrækken.

	Antal guld	Antal sølv	Antal bronze
Kolding IF	6	3	1
GOG	5	3	4
Virum-Sorgenfri	1	2	1
Skjern	1	1	0
Ajax-Kbh. (/Farum)	0	1	1
Bjerringbro KFUM	0	1	0
Team Esbjerg	0	1	0
Århus GF	0	1	0
FIF/FCK Håndbold	0	0	2
Helsingør	0	0	1
VRI	0	0	1
Viborg HK	0	0	1
AaB Håndbold	0	0	1

Tabel 47: Medaljefordeling 1992/93 – 2004/05, Herrer

Dermed er forskellen mellem herre- og damehåndbold den, at herrerrækken har en polarisering omkring top to i modsætning til damernes top fire. Under disse to hhv. fire hold er rækkerne relativt mere balancerede med en større grad af udskiftning i holdenes placering.

Sportslige resultater og klubbernes økonomi

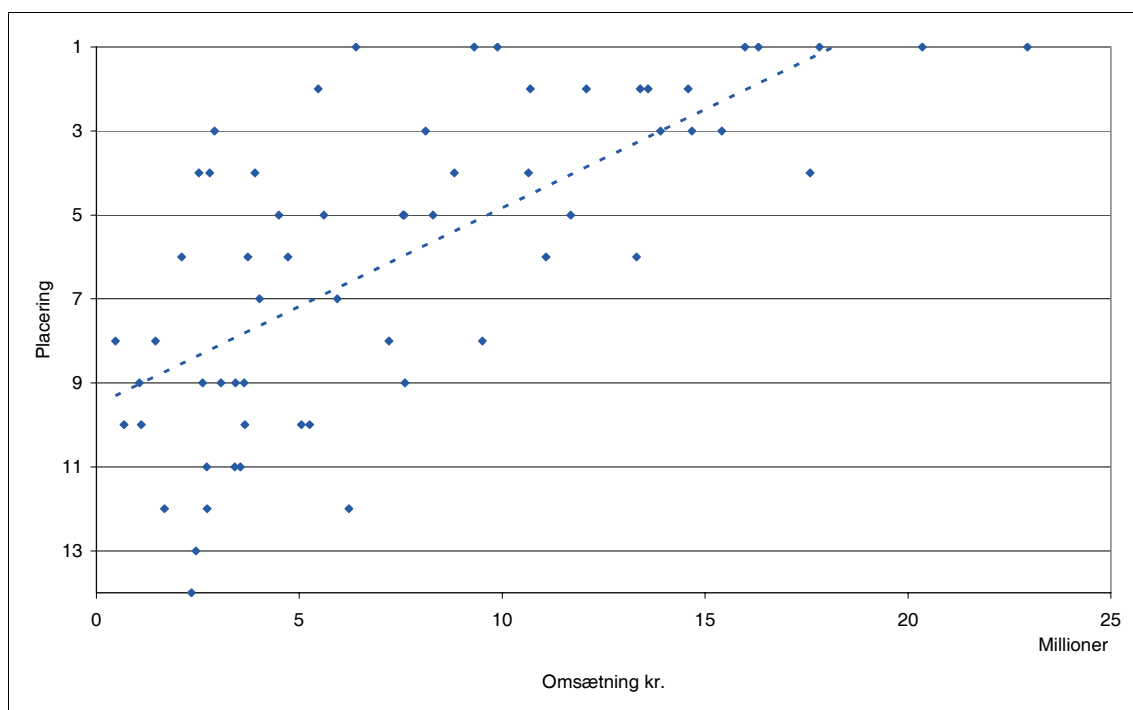
Samlet betragtet må det dog på baggrund af ovenstående konkluderes, at dansk elitehåndbold, både i tider præget af amatørisme og professionalisering, har været kompetitiv ubalanceret med fordelingen af mesterskaber på relativt få klubber. Samtidig har udviklingen ikke bare fastholdt denne ubalance, den har også forværret den - relativt mest for kvindehåndboldens vedkommende og samlet set hurtigere, og med større kraft, end i dansk elitefodbold.

Den kraftige økonomiske udvikling i dansk håndbold synes således at have tilgodeset nogle klubber til fordel for andre i sportslig forstand, men også i økonomisk, fordi der som vist er en sammenhæng mellem økonomisk styrke og medieeksponering og tilsyneladende også mellem økonomisk styrke og sportslig placering, da det jo netop er de økonomisk stærkeste, der ender i toppen år efter år.

Sammenholdes mesterskabs- og medaljefordelingstallene ovenfor med medieeksponeringstallene og vores økonomiske data, peger meget altså i retning af, at det er de samme klubber, som i flere henseender har nydt godt af udviklingen. At dette billede ikke bare er intuitivt, vil vi vise nedenfor.

Regressionsanalyse af økonomi og sportslig placering

Som det fremgår af nedenstående diagram, er der en vis sammenhæng mellem en klubs omsætning og dens placering i ligaen. Denne sammenhæng stammer fra det faktum, at jo flere penge klubben er i stand til at bruge på spillerlønninger, jo bedre spillere kan den ansætte, og jo bedre klarer den sig sportsligt (jf. refleksionerne om den sportsøkonomiske resultatcirkel tidligere).



Figur 50: Lineær regression: Bedste placering og omsætning 2000 - 2005

Efter samme model som i afsnittet om medieeksponering har vi lavet regressionsanalyser af sammenhængen mellem klubbens økonomiske styrke målt ved omsætningen og dens bedste placering i håndboldligaerne sæson for sæson (nogle klubber har både herre- og damehold i den bedste række, men kun den bedste placering er medtaget).⁷⁴

Resultaterne ses i tabellen herunder og skal tages med visse forbehold, da der er relativt store tilfældige udsving. Det generelle billede er dog ganske klart.

⁷⁴ Enkelte klubber har både herre- og damehold i den bedste række. Det er ikke muligt at adskille de økonomiske data fra de to hold, og vi benytter derfor den bedste placering til at repræsentere klubben. Det er i princippet det samme, vi gør med alle klubber, hvoraf de fleste som regel har flere hold (men ikke i ligaerne), og kun det bedste holds placering tæller, selv om vi medregner indtægter og udgifter fra de øvrige hold.

Sæson	R ²	Ændring i ligaplacering pr. mio. kr. ekstra omsætning	Konstant	Signifikans p
1994	0,524	-1,910	7,345	0,027
1995	0,638	-1,580	7,634	0,017
1996	0,512	-1,980	9,478	0,030
1997	0,333	-1,320	8,229	0,050
1998	0,368	-1,090	8,442	0,021
1999	0,797	-1,230	9,828	0,001
2000	0,422	-0,562	7,397	0,031
2001	0,553	-0,549	8,651	0,006
2002	0,554	-0,530	9,478	0,002
2003	0,538	-0,487	9,69	0,001
2004	0,548	-0,496	11,011	0,000
2005	0,325	-0,298	9,263	0,017

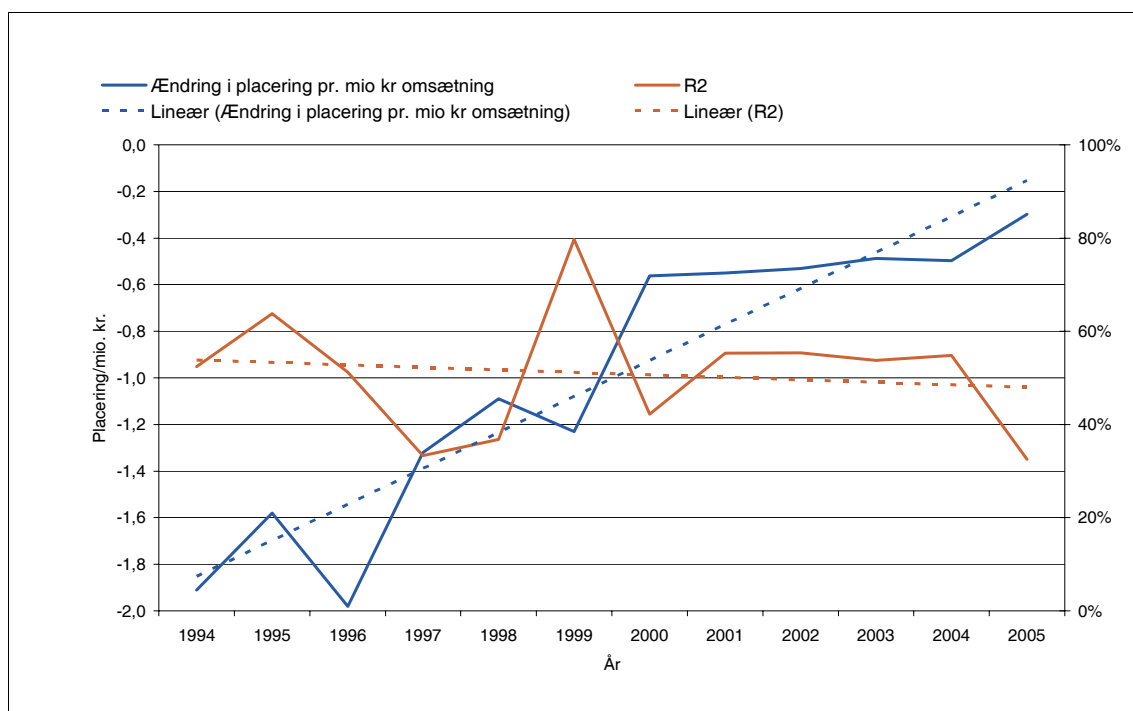
Tabel 48: Regressionstabel vedr. økonomi og sportslig placering

Tallet i tabellens tredje søjle angiver populært sagt, hvor meget man kan forbedre sin placering i ligaen for én million kroner. I sæsonen 1993/94 kunne man købe sig til en forbedring på to pladser, mens det i 2004-2005 kun kunne blive til 0,3 pladser.

Dette viser, at efterhånden, som der er kommet flere penge i dansk elitehåndbold, kræver det også et væsentligt større økonomisk grundlag at befinde sig i toppen. Især har der været en stor lønglidning på grund af konkurrencen om spillerne mellem klubberne, men det samme kan for så vidt siges om trænerne. Samtidig stilles der større krav til en professionaliseret administration til at håndtere såvel de sportslige aspekter som de rent økonomisk-administrative, herunder især salg af sponsorater og sponsorleje.

Selvom klubberne altså tjener flere penge, kan de ikke undslippe disse forøgede udgifter, hvis de vil holde deres relative sportslige niveau. I et forsøg på at bryde ind i 'den gode sportsøkonomiske cirkel' investerer klubberne straks den forøgede indtægt i spillere mv., men i realiteten medfører det en ond cirkel af overinvesteringer for sektoren som helhed. Når nogle klubber øger deres udgifter, er de andre nødt til at følge med. Denne logik medfører en udpræget tendens til, at klubberne overinvesterer for at kunne matche de andre, som også overinvesterer.

I grafen herunder repræsenterer den blå kurve den "stigende pris" for forbedrede placeringer i ligaen, mens den røde kurve repræsenterer den andel af variationen i de sportslige resultater, der kan forklares med forskellen i omsætningen. Denne svinger fra år til år, men tendensen er nogenlunde konstant omkring de 50 procent.



Tabel 49: Bedste placering i ligaen og omsætning

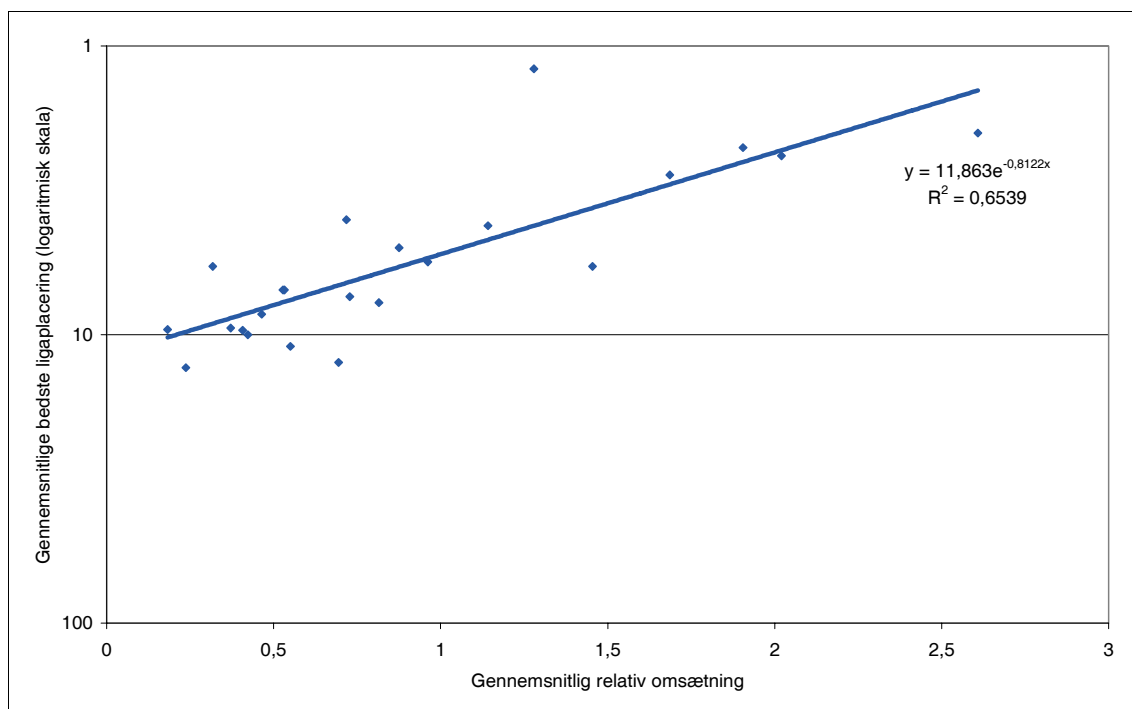
Dette tal er, som grafen også antyder, behæftet med en væsentlig usikkerhed og store udsving, men i grove træk kan halvdelen af vejen til sportslig succes siges at bestå i at have økonomiske resurser til at investere i de bedste spillere. De øvrige 50 procent er så tilbage til de øvrige faktorer såsom held, træning, ledelse og ekstraordinære spillerpræstationer. Man kan dermed sige, at økonomisk styrke ikke alene er nok til at købe sig til en topplacering. Hvis ikke den økonomiske styrke samtidig omsættes i hensigtsmæssige sportslige prioriteringer, som køb af 'de rigtige spillere til holdet', 'en god træner' el. lign., resulterer det ikke i succes på banen.

Økonomi og sportslig placering over tid

Da de sportslige resultater er behæftet med betydelige tilfældige udsving fra år til år, er det interessant at eliminere disse udsving ved at se sammenhængen mellem klubbernes økonomiske styrke og deres sportslige resultater over en længere årrække. Det indebærer imidlertid det problem, at den økonomiske udvikling over tid er så markant, at det til dels udvisker sammenhængen, som det også kan fornemmes i figur 50, hvor sammenhængen er langt mindre entydig, end det er tilfældet for de enkelte år. Dette er ikke overraskende, da en klub, der har fastholdt en given sportslig placering gennem perioden, vil have tidoblet sin omsætning. Det er derfor interessant at kontrollere for denne effekt, for at se kunne se hvorledes sammenhængen mellem indtægterne og ligaplaceringen ser ud over en længere periode. Derved vil en stor del af 'heldet' og tilfældighederne nemlig kunne elimineres.

For at denne øvelse skal give mening over en længere periode og vise de ønskede resultater, stilles der dog visse krav. For det første kræver det, at de underlæggende sammenhænge i håndboldøkonomien mellem økonomi og sportslig placering er nogenlunde konstante i perioden. Da der netop er sket et radikalt skift fra forenings- til virksomhedsøkonomi, er det næppe plausibelt, at de underlæggende sammenhænge er konstante i perioden. Samtidig kræves der kontinuitet i data på klubniveau, for at det skal give nogen effekt.

Vi har derfor for de fem sæsoner, hvor vi har en høj kvalitet af data, og hvor håndboldøkonomien kan siges at være blevet professionaliseret og kommercialiseret mest, nemlig i perioden 2000/01-2004/05, beregnet den relative omsætning for det enkelte år for hver enkelt klub. Herefter har vi beregnet den gennemsnitlige relative omsætning og den gennemsnitlige ligaposition for de enkelte klubber. Forholdet mellem disse kan ses herunder.



Figur 51: Forholdet mellem klubbernes relative omsætning og bedste ligaplacering 2000/01-2004/05

Bemærk, at R^2 er 0,65 og dermed noget højere end de cirka 0,5 for de enkelte år, vi kom frem til ovenfor. Set over en femårig periode elimineres en væsentlig del af tilfældigheden således, og sammenhængen mellem økonomisk formåen og sportslige resultater bliver endnu kraftigere.

På lang sigt er der således en mere tydelig sammenhæng mellem omsætning og sportslige resultater, og det er sandsynligt at sammenhængen ville slå endnu kraftigere ud, hvis vi havde haft et større datamateriale, der gav mulighed for at se den over en endnu længere periode.

De resterende 35 procent af variationen af klubbernes sportslige resultater, der ikke kan forklares med økonomisk formåen, skyldes andre underliggende forskelle i klubbernes dygtighed, herunder spil, ledelse, træning, strategi og taktik.

Regressionen viser med andre ord, at det rette miks af sportslig og økonomisk formåen er essentielt, men uden et solidt økonomisk fundament er det ikke muligt at holde sig på toppen over tid. Sagt anderledes vil de klubber, der over en lang periode kan opretholde en - set i forhold til de øvrige klubber - høj omsætning, få flere topplaceringer.

Resultatet af regressionen viser altså på den ene side, at den sportsøkonomiske resultatcirkel er virksom, idet der er sammenhænge mellem økonomi og sportslig formåen (man kan altså populært sagt købe sig til sportslig succes), men at der på den anden side også er andre elementer, der spiller ind, når det handler om at komme til tops sportsligt. Det er således her, der gives plads til andre faktorer såsom god klubledelse, gode trænere, exceptionelle spillerpræstationer, og godt, gammeldags held.

Sportslige resultater og tv-eksponering

Som det ses af ovenstående, er økonomien ganske afgørende for de sportslige resultater. Men de sportslige resultater har – som beskrevet i den sportsøkonomiske cirkel – også indflydelse på de økonomiske resultater. Da håndboldøkonomien som tidligere beskrevet er baseret på tv-drevne sponsorindtægter, går denne sammenhæng for håndboldens vedkommende via tv-eksponeringen. Som vi også tidligere har beskrevet, er det jo de mest vindende klubber, der også bliver vist på tv.

Nedenstående tabel viser den statistiske sammenhæng mellem en klubs placering i ligaen i en givet sæson, og hvor mange timer den samme klub bliver set i tv.

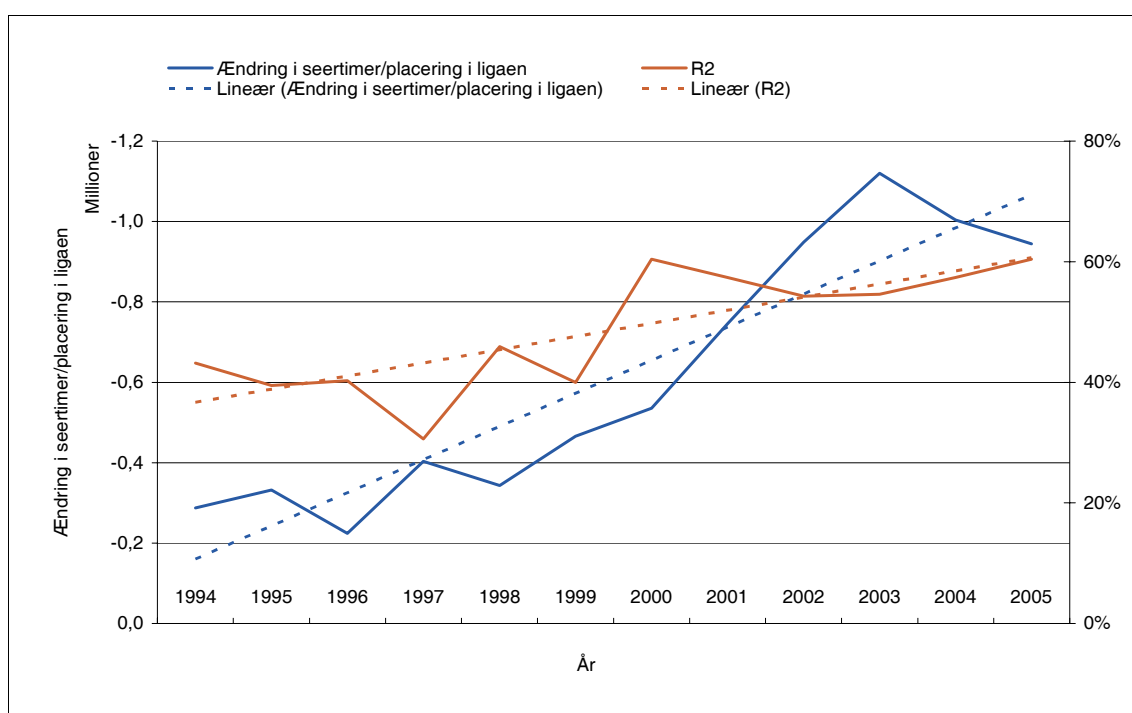
I lighed med tidligere model med regressions- og variansanalyse af ligaplaceringen, er der anvendt den bedste ligaplacering, en givet klub har opnået i en sæson, såfremt klubben har både herre- og dameligahold.

Sæson	R ²	B	Konstant	Signifikans p
1994	0,432	-286.992	2.767.754	0,001
1995	0,395	-331.661	2.888.926	0,003
1996	0,403	-224.110	2.043.446	0,003
1997	0,306	-403.183	3.862.572	0,009
1998	0,459	-343.364	3.332.147	0,001
1999	0,400	-465.239	4.666.154	0,005
2000	0,604	-535.511	5.511.010	0,000
2001	0,574	-745.209	8.476.664	0,000
2002	0,543	-949.105	9.466.235	0,000
2003	0,546	-1.120.385	12.000.000	0,000
2004	0,574	-1.003.659	11.000.000	0,000
2005	0,604	-944.803	11.000.000	0,000

Tabel 50: Sammenhæng mellem sportslige resultater og seertid

Resultaterne er plottet i nedenstående graf, der viser hvordan sammenhængen mellem ligaplacering og seertid udvikler sig over tid. Først og fremmest viser den blå linje, hvordan en forbedret ligaplacering med en enkelt plads i dag giver omkring 1 mio. flere seertimer pr. sæson, mens det tilbage i midten af 1990'erne "kun" betød omkring 300.000 ekstra seertimer.

Den orange graf viser den såkaldte R^2 -værdi for modellen, der fremkommer ved statistisk variansanalyse. Denne værdi kan fortolkes som den del af variationen i seertid mellem klubberne, der kan forklares med deres forskellige placeringer i ligaen. Som det kan ses i grafen og tabellen, er forklaringskraften steget fra omkring 40 procent i 1990'erne til omkring 60 procent i dag. Samtidig er de tilfældige udsving i dag mindre, hvilket formentlig kan tilskrives, at den øgede tv-eksponering generelt mindsker tilfældige udsving i dækningen. For at blive set meget på tv, skal man således helst ligge i toppen af ligaen. Når denne effekt er så stærk, som den er, skyldes det til dels, at slutspillet, som må siges at indeholde de mest eksponerede, mest 'spændende' og mest kommercielt interessante kampe, pr. definition kun har deltagelse af de bedst placerede hold.



Figur 52: Bedste placering og seertid 1993/94 – 2004/05

Opsamling vedrørende markeds-mæssig udvikling

Dette kapitel har haft til hensigt at vurdere effekterne af det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet målt på en række parametre: professionalisering, kommercialisering og medieeksponering

Gennem analyse af de tre parametre har vi vist, at der på alle områder er sket en udvikling som følge af det øgede samspil. Desuden har vi vist, at medieeksponeringen har haft en klar effekt på den måde, at udviklingen i tv-fokus forklarer meget store dele af væksten i håndboldøkonomien. Dansk elitehåndbold er altså i den forstand mediedarling og hviler i stigende udstrækning på de tv-relaterede sponsorindtægter.

Desuden har vi vist, at udviklingen samtidig har medført en række polariseringstendenser, både for spillerne og for klubbernes vedkommende. I forhold til spillernes forhold viser vores analy-

ser, at disse på den ene side i stor udstrækning er tilpasset de nye professionelle tilstande til gunst for håndboldøkonomien. På den anden side tyder meget på en polarisering af spillerløningerne, der gør klubbernes sårbare, fordi de i stigende grad koncentrerer flere af deres midler på færre spillere.

I forhold til klubberne er effekterne af udviklingen en polarisering i af klubbernes sportslige styrke og fastholdelse af forskellen i økonomisk styrke, der primært skyldes, at medierne fokuserer på topholdene, der har konsolideret deres position i forhold til de øvrige lavere rangerende klubber.

Udviklingstrækkene er for så vidt ikke overraskende, men om de også er udtryk for en bæredygtig udvikling af dansk håndboldøkonomi, vil vi drøfte nærmere senere.

I det kommende kapitel vil vi imidlertid koncentrere os om at vurdere omfanget og effekterne af den kommunale sektors samspil med dansk elitehåndbold.

Kommunal involvering i elitehåndbold

"Elitesportens finansiering via salget af opmærksomhedsværdi og image til erhvervslivet har stået på i mange år, men omsætningen er eksploderet i 1990'erne. Det nye er politikernes synlige og massive indtog på banen." (Møller 2002: 316)

"Det betyder meget for en bys identitet - eller selvforståelse om du vil - at ens hold spiller en tv-transmitteret kamp eller et af idolerne vinder et dansk mesterskab. Det giver en stolthed hjemme i byen." (Roskildes Borgmester, Bjørn Dahl, interviewet i DR-Sporten 1. november 2005)

"Det er arbejdsgruppens⁷⁵ vurdering, at kommunernes interesse for eliteidrætten vil være tiltagende de kommende år." (Kulturministeriet 2001: 52)

Indledning

Den offentlige involvering i dansk eliteidræt har gennem mange år været relativt stor. Siden vedtagelsen af den første eliteidrætslov i 1984 og dermed via dannelsen af Team Danmark har staten på en række områder tilvejebragt midler til understøttelse af eliteidrætten herhjemme. Det er sket direkte via Team Danmark, der hovedsageligt finansieres af tipsmidler. Men staten har også indirekte gennem andre former for lovregulering, gennem DIF og specialforbundenes tipsmidler samt via Folkeoplysningsloven og den kommunale støtte medvirket til at sikre indirekte støtte til eliteidrætten på forskellige områder (jf. Bøje og Eichberg 1994: 65ff).

Således har det offentlige, historisk og aktuelt, finansieret en stor del af dansk elitesport, dels ved direkte støtte til amatørerne og talenterne, dels gennem indirekte subsidier i form af lokale og aktivitetstilskud, anlægsinvesteringer mv., der nok i første omgang er møntet på bredden, men også kommer eliten til gode.

I takt med det stigende vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet i form af håndboldøkonomien er relationerne til den offentlige sektor imidlertid blevet nedtonet, ligesom de har ændret karakter (jf. afsnittet om analyserammen).

Således ændres statens relation til elitehåndbolden, fordi sidstnævnte kommerialiseres i en grad, der i stigende udstrækning trækker spillerne væk fra Team Danmarks opgaveportefølje (jf. elitelovens bestemmelser herom). I den forstand er staten ikke længere - som udgangspunkt - den primære *direkte* offentlige støttemyndighed i relation til eliten.

Det nye i udviklingen, hvad angår den offentlige sektors relation til dansk elitehåndbold, synes derimod at være et stigende fokus fra kommunal side på elitesport. Ovenstående citater illustrerer dette (se også Kulturministeriet 2001: 51ff), og selvom der endnu ikke foreligger videnskabelige undersøgelser, der gennemgribende dokumenterer og fokuserer på kommunernes øgede engagement, synes det klart, at de senere års vækst i lokale Team Danmark-lignende organisati-

⁷⁵ Arbejdsgruppe nedsat af Kulturministeren i 2001 med henblik på at foretage en revidering af eliteidrætsloven.

oner, store offentlige byggerier af opvisningsanlæg samt kommunernes arbejder med at formulere egentlige eliteidrætspolitikker, peger på en klar tendens mod øget kommunalt engagement (jf. Kulturministeriet 2001).⁷⁶ Således synes kommunerne at engagere sig mere i takt med at relationen til det statslige niveau ændres, og den danske elitehåndbold har i dette spil været særligt gunstigt stillet på grund af de image-skabende effekter gennem tv-mediet, som vi har beskrevet i afsnittet om medieeksponeringen. Bare i det seneste år har der i pressen været flere sager, hvor forskellige kommuner nærmest har sloget om at få et stort håndboldflagskib til byen.

Som angivet i forbindelse med konstruktionen af analyserammen for denne undersøgelse synes det derfor relevant at vurdere omfanget og effekterne af den kommunale sektors samspil med elitehåndbolden, hvilket er formålet i dette kapitels delanalyse. Hermed fås en indsigt i, hvor vigtigt et ben det kommunale engagement er for håndboldøkonomien.

Vægten er herunder lagt på de kommunale investeringer i opvisningsanlæg til elitehåndboldklubberne samt en gennemgang af de direkte sponsoraftaler mellem kommunerne og klubber. Desuden ses nærmere på klubbernes opfattelser af kommunernes engagement, dels gennem klubsurveyen, dels gennem de foretagne kvalitative interview.

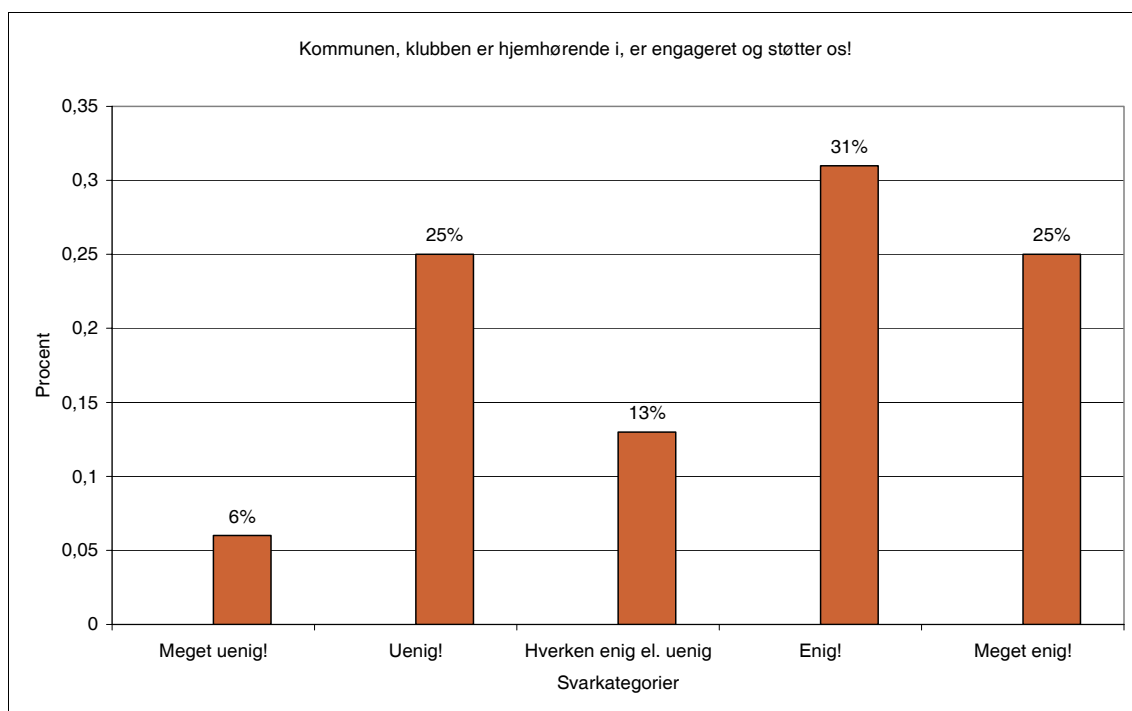
Vi lægger for med klubbernes opfattelse af kommunernes involvering og engagement i klubbernes eliteaktiviteter.

Klubbernes opfattelse af kommunernes involvering

I forbindelse med gennemførelsen af klubsurveyen i denne undersøgelse blev klubberne bedt om at tage stilling til et spørgsmål vedr. de respektive kommuners understøttelse af klubbernes eliteaktiviteter.

Af nedenstående figur fremgår, at flertallet af klubberne i varierende udstrækning er enige i, at "Kommunen, klubben er hjemhørende i, er engageret i vores aktiviteter og støtter os!". Således erklærer 31 procent af klubberne sig 'enige' og 25 procent 'meget enige'.

⁷⁶ Den nyligt reviderede elitelov kan herunder siges at være udtryk for et skridt i retning af stigende kommunalt engagement, da den i vid udstrækning præciserer rammerne for kommunalt engagement og lægger op til større samarbejde mellem Team Danmark og kommunerne.



Figur 53: Kommunen, klubben er hjemhørende i, er engageret og støtter os! (n=19)

Dette vidner om, at flertallet af klubberne oplever et positivt engagement fra kommunal side, om end der ikke er tale om en markant tendens.

At det kommunale engagement generelt er stigende, kan ikke direkte dokumenteres via undersøgelsens empiriske materiale, men flere af respondenterne interviewet i forbindelse med undersøgelsen peger herpå. Eksempelvis siger én af de interviewede:

"Det som er sket er, at kommuner, byer og byområder har fået behov for at markedsføre sig. De konkurrerer også om opmærksomheden. Og da håndbolden er blevet så populær, fordi eksponeringen er så høj, så har det vist sig, at det virkelig er en hurtig og effektiv måde at markedsføre sig igennem." (DD)

Interviewer: "Så du ser altså, at erhvervsledere og politikere går ind i det for at skabe markedsføring for deres regioner eller kommuner?"

"Helt afgjort, og det er jo også sådan med SønderjyskE [Sønderjyske Elitesport, red.]. Det er et meget godt eksempel på det. Når Amtsborgmesteren går ind i det, så er det jo fordi, at han kan se, at Sønderjyllandsområdet er sakket agterud og ikke står som et attraktivt område at flytte til." (DD)

Og respondenteren fortsætter:

[...] "Så har vi set den udvikling, hvor håndbolden har fået en så stor betydning for et byområde, at borgmesteren sætter sig i spidsen. Det har vi set i Aalborg, det har vi set i Randers, og det tror jeg, vi vil se andre steder også." (DD)

Set på denne parameter er der altså meget, der tyder på, at der dels er et øget vekselvirkningsforhold mellem elitehåndbolden og den kommunale sektor, dels er en effekt, der kommer håndboldøkonomien til gode i form af øget politisk opbakning. Desuden tyder noget på, at dette også materialiserer sig økonomisk. Det skal vi se nærmere på nedenfor.

Kommunale sponsorater i dansk elitehåndbold

Det er ikke muligt at foretage en egentlig udviklingsorienteret analyse af, hvor stor den *indirekte* støtte til elitehåndbold er gennem kommunale lokale- og aktivitetstilskud. For det første foreligger der ikke sammenligneligt talmateriale, og for det andet er det inden for rammerne af denne undersøgelse i praksis ikke muligt at gøre.

Derimod kan den gennemførte klubsurvey bidrage til at tegne et billede af omfanget af kommunernes *direkte* sponsor- eller markedsføringsaftaler med elitehåndboldklubberne. Således er klubberne blevet spurgt om, hvorvidt kommunen, klubben er hjemhørende i, støtter klubben direkte, samt om, hvor stort beløbet i så fald er.⁷⁷ Desuden er klubberne blevet spurgt om, hvorvidt deres respektive kommuner tidligere end det aktuelle regnskabsår (2005/2006) har støttet i form af et egentligt sponsorat.

Af klubbernes svar fremgår det, at 75 procent af ligaklubberne, der har deltaget i klubsurveyen, tidligere har haft en aftale med kommunerne om et sponsorat. Aktuelt har 56 procent af liga-klubberne tegnet en sponsor- eller markedsføringsaftale med deres respektive kommune i indeværende regnskabsår (2005/06).

Om udviklingen i kroner har udvist udsving i for klubberne positiv eller negativ retning er ikke muligt at sige noget om med udgangspunkt i vores datamateriale.

Gennemsnittet for størrelsen af de aktuelle aftaler er 134.375 kr. rækkende fra 500.000 kr. som det højeste sponsorat⁷⁸ til 50.000 kr. som det laveste. Ses gennemsnittet kun i forhold til de klubber, der har tegnet en aftale med deres respektive kommune, er gennemsnittet 238.888 kr.

Da der i skrivende stund ikke forelægger regnskabstal for indeværende regnskabsår (2005/06), er det desværre ikke muligt at vurdere, hvor stor en del af klubbernes sponsorportefølje, indtægterne fra kommunernes sponsorater udgør. Ses tallene imidlertid i forhold til sidste års (sæsonen 2004/05) gennemsnitlige omsætninger i klubberne, udgør disse indtægter kun omkring én til to procent af omsætningen.

⁷⁷ En kommune må i praksis ikke støtte en privat erhvervsvirksomhed med mindre den får en konkret modydelse. I flere tilfælde har der i de senere år været verserende sager angående kommunal involvering i konkrete håndboldklubber herhjemme. Vi går i denne sammenhæng ikke nærmere ind i spørgsmålet om, hvorvidt sponsor- eller markedsføringsaftalerne er lovlige, men forholder os udelukkende til en nøgtern registrering af størrelsen på de beløb klubberne får fra kommunerne.

⁷⁸ Slagelse DT er blandt de klubber, der ikke har besvaret klubsørgeskemaet, men modtog ifølge presserapporter et markedsføringstilskud fra Slagelse Kommune på 850.000 kr. i regnskabsåret 2005/2006 (Jyllandsposten, Berlingske Tidende m.fl., 6. marts 2006).

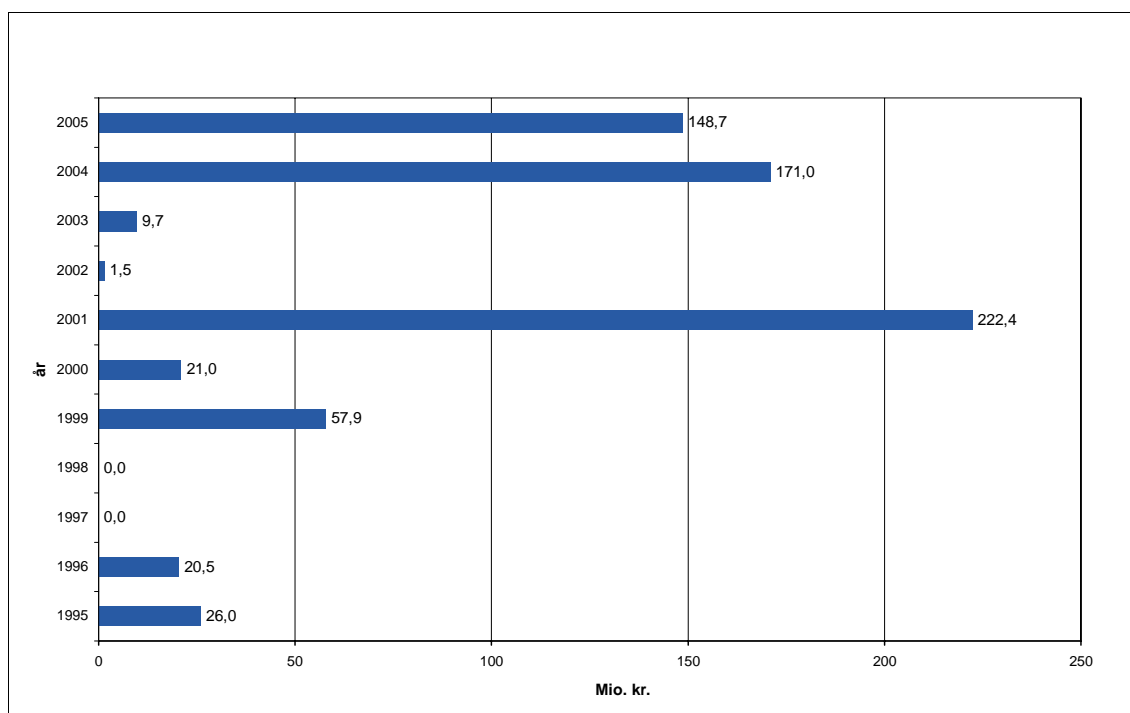
Den lille procentandel, de kommunale sponsorater samlet udgør, giver et rimeligt billede af, at omfanget af direkte kommunale sponsorater i dansk elitehåndbold ikke er voldsomt stort aktuelt. Klubbernes indtægtsgrundlag på driften er altså altovervejende fra private sponsorer, og i den forstand kan det ikke siges, at kommunerne understøtter håndboldøkonomien i væsentligt omfang, selv om der findes tilfælde, hvor den kommunale markedsføringsaftale har relativt større betydning for klubben. I et enkelt tilfælde udgør den kommunale markedsføringsaftale 11 procent af klubbens indtægter.

Mens de kommunale markedsføringsaftaler overordnet set ikke udgør nogen større del af klubbernes driftsindtægter, er kommunerne bidragydere på et andet vitalt område, nemlig på området for anlægsinvesteringer.

Kommunale investeringer i opvisningsanlæg for elitehåndbolden

Der er over de seneste ti år gennemført et betydeligt anlægsbyggeri til glæde for håndboldøkonomien herhjemme.

Gennem en rundringning har Idan undersøgt omfanget af investeringer i opvisningsanlæg, der i sæsonen 2005-2006 blev benyttet af håndboldligaholdene. Figuren nedenfor viser større afsluttede investeringer siden 1995 og peger på en stor investeringslyst.



Figur 54: Færdiggjorte investeringer i anlæg, der benyttes som opvisningsbane for de aktuelle håndboldligahold (sæsonen 1995 – 2005)

Især siden årtusindskiftet er der afsluttet en række investeringer rundt om i landet, som liga-klubberne har glæde af. Samlet beløber investeringerne sig til ca. 679 mio. kr. over hele perioden.

Ud over de her skitserede anlægsinvesteringer kommer andre anlæg opført eller moderniseringer i byer, hvor elitehåndboldholdet ikke var repræsenteret i den bedste række i sæsonen 2005/06, samt anlæg, der er under opførelse eller projektering. Planer om nye opvisningshaller spiller aktuelt en stor rolle i debatten i mange kommuner, og der kan meget vel være investeret væsentligt mere i anlæg for elitehåndbolden gennem årene end det, der er omfattet af denne opgørelse.

Selvom der således mangler tal i opgørelsen, kan det dog klart konkluderes, at de seneste års investeringsiver peger, at der på det kommunale niveau er villighed til at investere i anlæg som kan anvendes til håndboldeliteformål. Generelt for investeringerne gælder nemlig, at hovedparten af de berørte stadioner og opvisningshaller er kommunalt ejede eller med et stærkt kommunalt engagement. Således er 87 procent⁷⁹ af den samlede investeringssum offentligt finansieret, langt overvejende gennem kommunerne.

Det er vigtigt at understrege, at alle anlægsinvesteringerne ikke kun er foretaget til glæde for elitehåndbolden. De benyttes også i varierende grad til andre idræts- og kulturformål. Men i den lokale debat om investeringer i anlæggene spiller håndboldens behov og potentiale for lokalområdet ofte en stor rolle.

Dette billede af kommunal velvilje understøttes af, at kun få kommuner har anvendt Konkurrencestyrelsens anbefalede model for markedslejberegning til at sikre sig, at klubbernes lejebetaling for de ofte nyopførte eller moderniserede opvisningsanlæg rent faktisk modsvarer anlæggenes forrentning og driftsudgifter. Da Idan i foråret 2006 undersøgte en række kommunalt ejede anlægs lejeopkrævninger blandt håndboldligahold, viste det sig, at kun to ud af de adspurgte kommuner angav at have foretaget sådanne beregninger. Forespørgslen afdækkede også, at der var stor forskel på lejeniveauet, om end den typiske klub i håndboldligaen betalte cirka 10.000-12.000 kr. pr. kamp (omregnet tal) inklusive betaling for træning og kommercielle rettigheder. Et sådant lejeniveau kan godt svare til en beregnet markedsleje, men ville i mange tilfælde næppe udgøre en væsentlig del af det samlede driftsgrundlag, hvis det pågældende anlæg havde været opført og drevet på rent kommercielle vilkår.

Dermed er der målt på denne parameter uden tvivl tale om et øget vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og den kommunale sektor, og således hviler håndboldøkonomien også på kommunale midler og støtte i et relativt stort omfang.

Effekterne af udviklingen er altså i denne sammenhæng i stor udstrækning til gunst for dansk elitehåndbold, fordi det offentlige i form af kommunerne medvirker til understøttelse af klubberne gennem sikring af de materielle rammer i dansk håndboldøkonomi.

Kommunal deltagelse i redningsplaner

En anden form for kommunal involvering, der gennem de senere år, har været praksis for, er det kommunale engagement i forbindelse med diverse redningsaktioner af skrantende ligaklubber.

⁷⁹ Konkret: 591.136.875 kr.

Som beskrevet i afsnittet om klubbernes økonomiske adfærd, er det ikke ukendt, at kommuner yder forskellige former for støtte i form af politisk opbakning, økonomisk hjælp eller endog lån og eftergivelse af gæld.

Et eksempel herpå er redningsplanen for Aalborg DH i sommeren 2005. Her spillede Aalborgs borgmester Henning G. Jensen en aktiv rolle i den økonomiske redningsplan, blandt andet ved at stille sig i spidsen for gruppen af kreditorer og eftergive klubbens gæld til kommunen på 307.000 kr., mod at de øvrige kreditorer ligeledes gik med på en gældssanering.⁸⁰ Gennem det aktive politiske engagement i redningsplanen samt den indirekte økonomiske støtte fik det kommunale engagement stor værdi for klubbens overlevelse.

Her skal man ikke undervurdere, at 'borgmestereffekten' kan tilføre et element af seriøsitet og troværdighed til et projekt, samt ikke mindst en forventning om fremtidig politisk opbakning, som kan gøre det lettere at overtale private investorer til at indskyde kapital eller eftergive gæld. Også i Randers var borgmester Michael Astrup Jensen en fremtrædende figur i klubbens økonomiske redningsplan fra slutningen af 2004.⁸¹ 'Borgmestereffekten' er dog ingen garanti for succes, hvilket blandt andet eksemplet fra Helsingør viser, hvor klubben på trods af borgmesterens opbakning ikke har formået at genvinde fordums storhed endnu (Helsingør i sin nye form, Elite 3000 Helsingør, er netop rykket op i den bedste herrerrække efter en del års fravær).⁸²

Opsamling vedr. elitehåndboldens vekselvirkning med den kommunale sektor

Dette kapitel har haft til formål at vurdere i hvor stor udstrækning vekselvirkningen mellem dansk elitehåndbold og den kommunale sektor har haft effekter for dansk håndboldøkonomi.

Overordnet må det herunder konkluderes, at håndboldøkonomien i stor udstrækning oplever en øget politisk opmærksomhed, der imidlertid ikke materialiserer sig i en massiv direkte støtte, i form af kommunale sponsorater eller markedsføringsaftaler, men primært giver sig udslag i en øget investeringsvilje i opvisningsanlæg til de lokale håndboldflagskibe.

De kommunale anlæg bruges naturligvis til meget andet end håndbold, men det må alligevel på denne baggrund konkluderes, at kommunerne i form af deres anlægsinvesteringer medvirker til at understøtte elitehåndboldens udviklingsmuligheder, da kun meget få af klubberne ville have mulighed for at investere i sådanne anlæg, der jo er en meget vigtig forudsætning for klubbernes forretning, alene.

I den forstand har elitehåndbolden gode betingelser, og effekterne af øgede kommunale engagement er gunstigt for elitehåndklubberne og håndboldøkonomien på et mere generelt plan.

⁸⁰ Viborg Stifts Folkeblad m.fl., 25. august 2005

⁸¹ Ekstra Bladet, 28. december 2004

⁸² Aktuelt, 18. april 1997

Civilsamfundet i håndboldøkonomien

I dette kapitel vil vi se nærmere på civilsamfundets rolle i den danske håndboldøkonomi. Herunder er fokus på den frivillige indsats i klubberne, tilskuerinteressen og medlemsudviklingen.

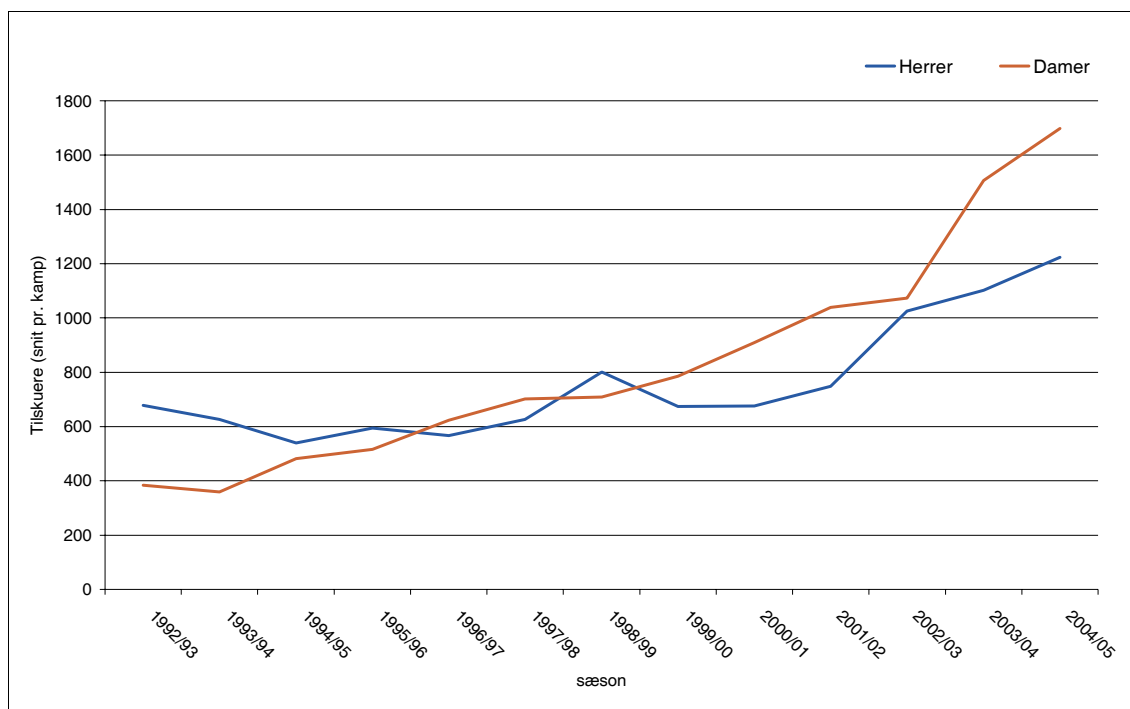
Formålet med kapitlet er at vurdere, i hvor stor udstrækning håndboldøkonomien hviler på frivillig indsats, og hvilke effekter den øgede professionalisering og kommercialisering har i forhold til samspillet mellem elitehåndbolden og den civilsamfundsmæssige sektor.

I kapitlet indgår også en kort analyse af den uformelle økonomi, der - som vi skal redegøre for nedenfor - i hvert fald tidligere har været en del af dansk elitehåndbold og håndboldøkonomien.

Endelig ser vi nærmere på DHF's rolle som regulerende myndighed i forhold til klubbernes økonomiske forhold, da det har betydning for udviklingen i håndboldøkonomien i fremtiden.

Tilskuerinteressen

Tilskuertallet i dansk elitehåndbold er steget over årene. For mændenes vedkommende er der tale om en fordobling og for kvinders vedkommende en firdobling. Det fremgår af nedenstående figur.



Figur 55: Gennemsnitligt antal tilskuere til kampe i håndboldligaen (1. division før 97/98), både grundspil og slutspil. Kilde: DHF's Håndboldbøger

I undersøgelsesperioden er der således sket en stigning fra lige under 400 tilskuere i gennemsnit pr. kamp til ca. 1700 tilskuere pr. kamp for kvindernes vedkommende og for herrerne ved-

kommende en stigning fra godt 700 tilskuere pr. kamp til lige over 1200 tilskuere pr. kamp (slutspil er medregnet).⁸³

Det er nærliggende at antage, at den relativt kraftige stigning i antallet af tilskuere fra sæsonen 2002/03 og frem er en effekt af investeringsiveren i opvisningsanlæg i 2001 samt 2004 og 2005, der har tilvejebragt bedre tilskuerforhold i hallerne. Noget kan dermed tyde på, at gode facilitetsforhold har en effekt på tilskuerinteressen. Dermed viser elitehåndboldens samspil med den såvel den kommunale som den civilsamfundsmæssige sektor sig i de empiriske resultater med konkrete effekter i form af øget tilskuerinteresse for sporten.

Sammenholdt med den generelt stigende seerinteresse gennemgået i afsnittet om medieeksponeringen synes de kommercielle muligheder for den danske håndboldøkonomi således stadig at være voksende, da udviklingen tilsyneladende medfører en generelt stigende interesse i at se håndbold – enten foran skærmen eller i live i hallen.

Derimod kan udviklingen ikke siges at have nogle mærkbare effekter på den aktive udøvelse af håndboldsporten. Det skal vi se nærmere på nedenfor.

Medlemsudvikling

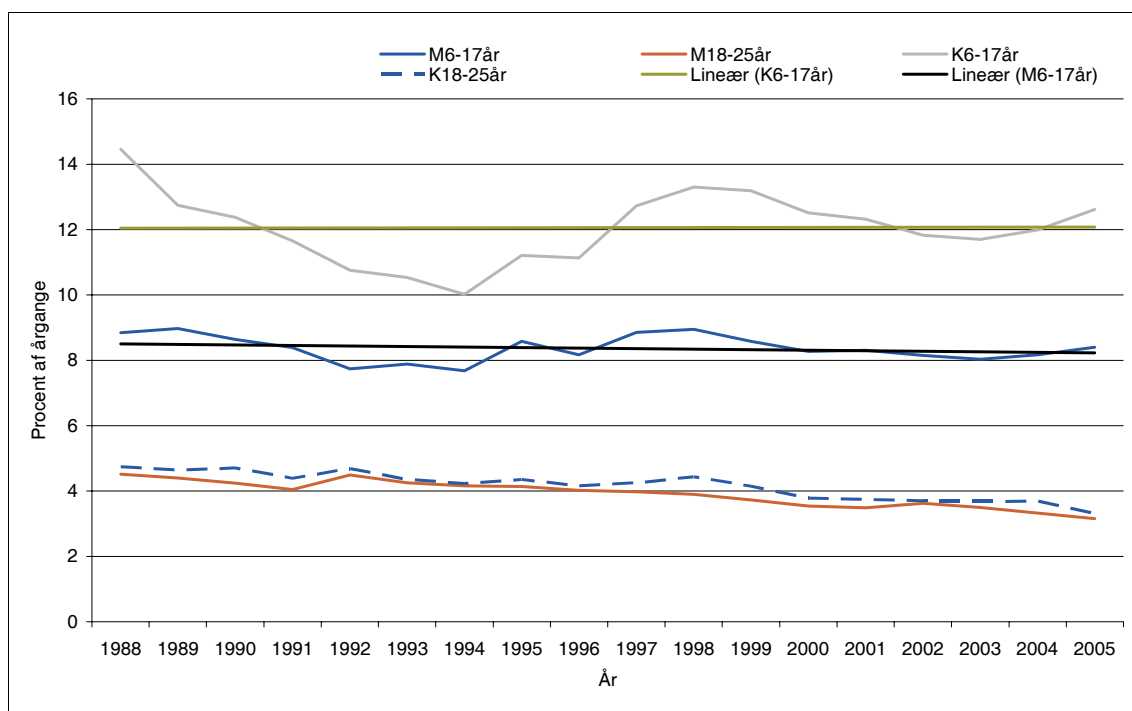
Den oprindelige rygrad i klubberne har traditionelt været medlemmerne og disses aktiviteter som udøvere af sporten. Har udviklingen i dansk elitehåndbold mod mere kommercielle tilstande samtidig haft nogen effekter på medlemsskaren i form af stigende medlemsaktivitet?

Som indikeret ovenfor er svaret er nej, hvis man måler på antallet af medlemmer. Det kan ses af figuren nedenfor, hvor medlemsudviklingen er skitseret i forhold til årgange.

Det fremgår af figuren, at særligt drenge og piger i aldersgruppen 6-17 år har store udsving i positiv og negativ retning, men at den generelle tendens faktisk er et fald i antallet af medlemmer, når der korrigeres for befolkningsudviklingen i samme periode. Der er altså ikke nogen civilsamfundsmæssige effekter i positiv forstand af det øgede vekselvirkningsforhold mellem elitehåndbolden og markedet målt på denne parameter. Det øgede mediemæssige fokus, den højere sportslige kvalitet og de stigende lønninger synes altså ikke at have nogen medlemsmæssige effekter i positiv forstand.

Hvad årsagen til dette er, er vanskeligt at vurdere indenfor rammerne af denne undersøgelse. Kun vil vi her konstatere, at den meget almindelige antagelse om, at elite skaber bredde ikke på baggrund af ovenstående kan siges at være rigtig inden for håndbold.

⁸³ Det skal bemærkes, at der i sæsonen 2005/06, som ligger uden for undersøgelsesperioden i denne sammenhæng, er registreret et fald i tilskuertallene for såvel herrer som damer. De nye tal viser således, at det gennemsnitlige tilskuertal er faldet fra 1.698 i 2004/05 til 1.539 i 2005/06 i dameligaen og fra 1.223 i 1.178 i samme periode.



Figur 56: Medlemsudvikling i dansk håndbold i forhold til befolkningsårgang, 1988-2005.

Kilde: DHF og Knud Larsen⁸⁴

Om kommercialiseringen har nogen effekter på de frivilliges vilje til at hjælpe den professionelle del af klubben, vil vi undersøge nærmere nedenfor.

Den frivillige indsats

Store dele af aktiviteterne i dansk håndboldøkonomi er finansieret gennem frivillige aktørers arbejde. Selvom det er meget vanskeligt at estimere omfanget af denne indsats, er det alligevel forsøgt gennem klubspørgeskemaet. Heri er der således spurgt til omfanget af antallet af frivillige, der hjælper til i forbindelse med klubbens hjemmekampe samt de daglige aktiviteter. Dette giver et billede på, hvor stor en frivillig økonomi, der understøtter håndboldøkonomien. Tabellerne nedenfor viser fordelingen af antallet af frivillige hjælpere til hhv. hjemmekampe og i klubbernes daglige aktiviteter opgjort efter klubbernes egne angivelse i klubspørgeskemaundersøgelsen.

⁸⁴ Figuren er baseret på data udarbejdet af forskningsassistent Knud Larsen, Center for forskning i Idræt, Sundhed og Civilsamfund, Syddansk Universitet.

Antal	Op til 5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35	35-40	Over 40
Procent af klubberne	6,3 %	0 %	0 %	25 %	6,3 %	0 %	18,8 %	0 %	43,8 %

Tabel 51: Antal frivillige, der hjælper til ved hjemmekampe

Antal	Op til 5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35	35-40	Over 40
Procent af klubberne	25 %	18,8 %	6,3 %	12,5 %	0 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %	18,8 %

Tabel 52: Antal frivillige, i form af årsværk, der hjælper til, 'til daglig'

Som det kan ses er der stor spredning i observationerne. Nogle klubber har mange hjælpere (især til hjemmekampene), andre betydeligt færre. Dette hænger formentlig sammen med, at klubberne har et varierende rekrutteringsgrundlag og størrelse. Det kan dog ses, at antallet af frivillige hjælpere i håndboldøkonomien er betydeligt. Det er ikke muligt, at sige noget om udviklingen i den frivillige hjælpeindsats, da det fornødne sammenlignelige datamateriale ikke foreligger, men betragtes tallene som en status, er det klart, at mængden af frivilligt arbejde giver et substantielt indirekte tilskud til klubbernes drift, der således ikke skal dækkes af sponsorindtægter.

I mange klubber er man sig bevidst om dette forhold. Eksempelvis fortæller en af de interviewede respondenter, at der er mange eksempler på, at man bevidst 'plejer' de frivillige med henblik på at sikre opbakningen blandt de frivillige hjælpere. F.eks. sker dette i Skjern, hvor ledelsen holder hyggeaftener og bespiser de, der giver en gratis hånd med.

"De elementer er de meget bevidste om i nogle klubber, tror jeg. For det vil virkelig være en betydelig udgift, de ville få, hvis de ikke kom og hjalp til. Så på den led er foreningen jo med." (BB)

På trods af det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og markedet er der altså målt på denne parameter stadig betydelige dele af frivillighed og foreningsunderstøttelse af håndboldøkonomien.

Håndboldens uformelle økonomi

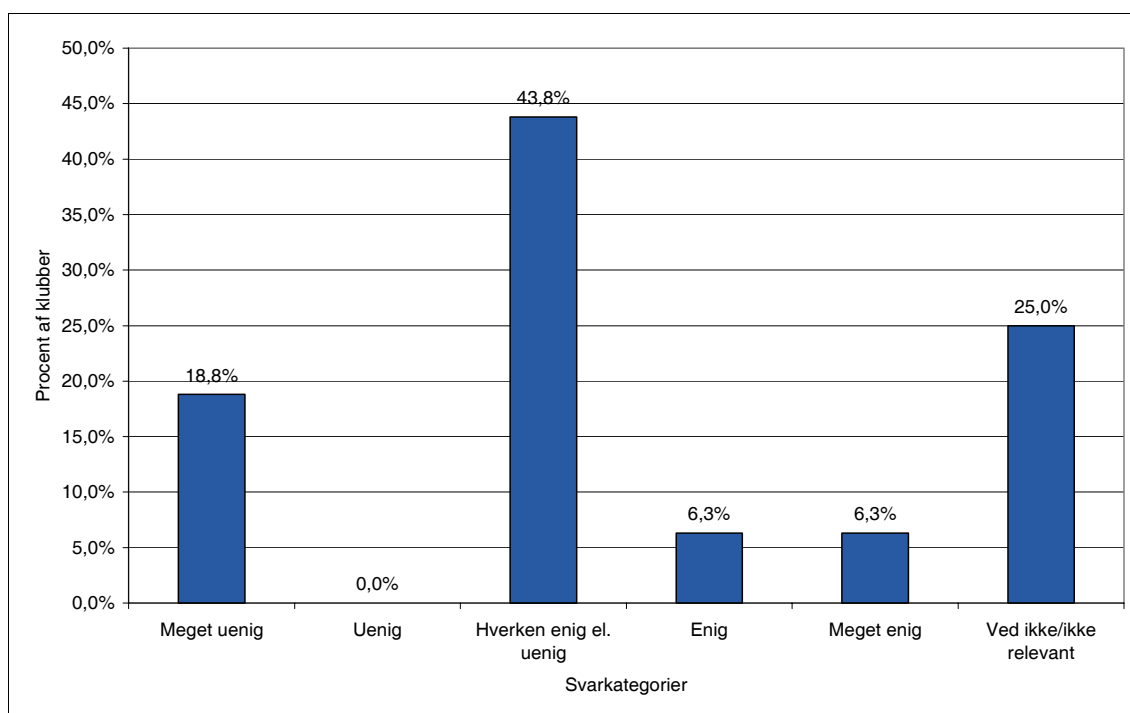
I forbindelse med undersøgelsens initierende fase, hvor en række nøglepersoner med indsigt i dansk håndbolds udvikling blev interviewet, blev det klart for os, at dele af dansk håndboldøkonomi historisk har været sort.

Således nævnte flere af interviewrespondenterne uafhængigt af hinanden, at sorte penge - og andre kreative aflønninger - tidligere har været en rimelig udbredt aflønningsform af spillere og ledere. Ydermere har nogle spillere ved besvarelse af spørgeskemaerne selv angivet at være blevet aflønnet sort i løbet af deres karriere.

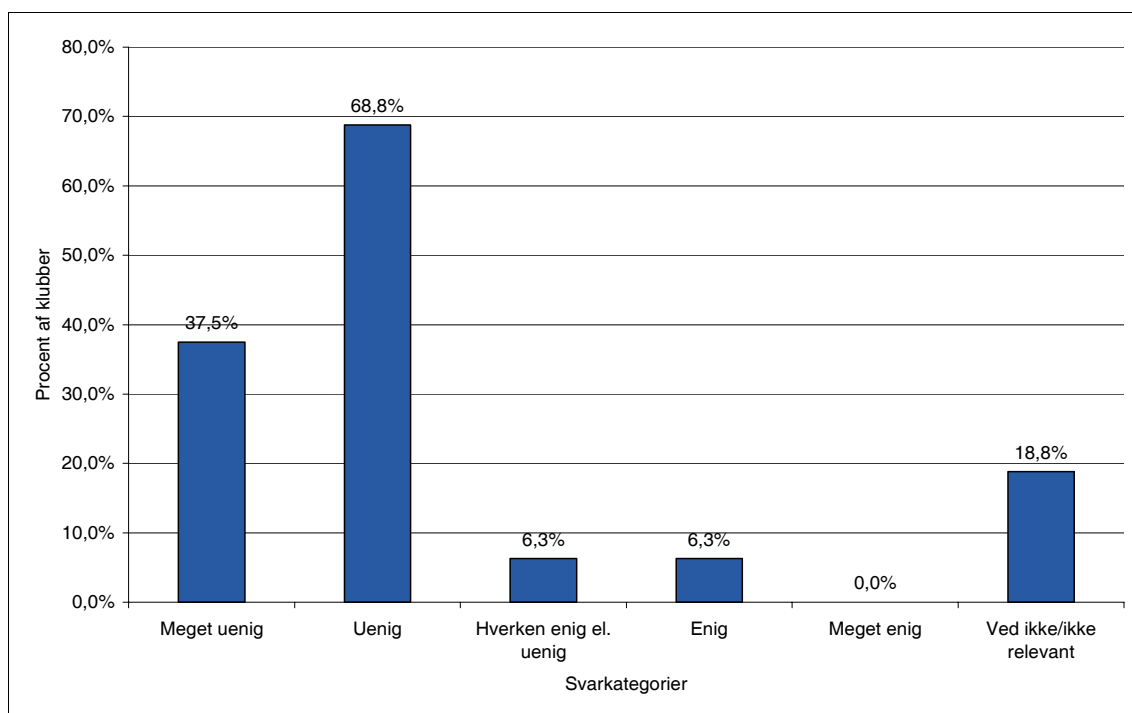
En lille 'sjov' bemærkning i denne forbindelse er, at vi i forbindelse med processen med indhentning af regnskaber fik kontakt til en leder med tilknytning til en tidligere topklub. Denne kunne til forespørgslen om regnskaber fra 90'erne svare, at disse ikke forelå, fordi den tidligere ledelse i klubben havde haft en fast procedure om én gang årligt at brænde samtlige bilag og regnskaber vedr. klubbens aktiviteter. Underforstået havde den pågældende klubs økonomi indeholdt betydelige sorte elementer.

Selvom det således er klart, at der har været sorte penge i dansk håndbold - og formentlig stadig er det - er det imidlertid meget vanskeligt at estimere omfanget af denne sorte økonomi, da den af indlysende årsager ikke er registreret noget sted, ingen har noget overblik over omfanget af den, ligesom personer med kendskab til delområder inden for denne ikke ønsker at udtale sig eller stille op til interview.

Med henblik på at se, om det øgede vekselvirkningsforhold mellem elitehåndbolden og markedet har haft effekter på dette område, valgte vi imidlertid alligevel at stille nogle spørgsmål desangående til klubberne. Fordelingerne af besvarelserne på disse fremgår af de to figurer nedenfor.



Figur 57: Der har tidligere været mange sorte penge i dansk elitehåndbold! (n=19)



Figur 58: Der er aktuelt mange sorte penge i toppen af dansk håndbold! (n=19)

Som det kan ses, fordeler besvarelserne sig således, at det på baggrund af disse opgørelser ikke kan konkluderes, at der historisk eller aktuelt har været sorte penge i dansk elitehåndbold. Dette harmonerer dårligt med det indtryk, som nogle af respondentinterviewene gav jf. ovenfor, hvilket giver anledning til to konklusioner.

På den ene side må det nok konkluderes, at klubberne ikke er de rigtige at spørge om dette forhold. Det er nemlig nærliggende at antage, at eventuelle uregelmæssigheder i klubadministrationerne ikke er noget man på ledelsesmæssigt plan ønsker at udstille. Heller ikke selvom klubbernes besvarelser er anonymt behandlere. Derfor giver besvarelserne nok ikke et helt retvisende billede.

Der er dog næppe heller tvivl om, at sorte penge i dag betyder mindre for klubbernes økonomi. De store sponsorindtægter, som klubberne har i dag, er per definition 'hvide', og potentialet for 'sorte' indtægter (formentlig hovedsageligt entreindtægter, der ikke bogføres) er slet ikke steget i samme grad.

Tidligere var det også almindeligt at udbetale honorarer til trænere og spillere i form af skattefri 'kørselsgodtgørelse'. I mange klubregnskaber fra 1990'erne kan man se, hvordan udbetalingen af kørselsgodtgørelse falder kraftigt, efterhånden som professionaliseringen tager fart, og udbetalingen af rigtige lønninger stiger. Det er i denne forbindelse usandsynligt, at klubbernes kraftigt forøgede aktivitet medfører et fald i det faktisk kørte antal kilometer.

Det synes således jf. besvarelserne om den nutidige situation plausibelt at konkludere, at der formentlig er færre sorte penge i elitehåndbold i dag end førhen.

På baggrund af interviewene, og den gennemførte klubsurvey vurderer vi, at den sorte økonomi - i takt med professionaliseringen - er mindre omfangsrig i dag end tidligere. I hvert fald i den bedste række. Dermed kan det i denne sammenhæng konkluderes, at det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og den markedsræssige sektor i høj grad har fortrængt den sorte økonomi i de dele af elitehåndbolden, som denne undersøgelse omfatter. Det historiske og aktuelle omfang kan der ikke siges noget håndfast om.

DHF's rolle som regulerende myndighed i håndboldøkonomien

I forbindelse med opstilling af analyserammen for undersøgelsen nævnte vi, at DHF i forhold til håndboldøkonomien er en civilsamfundsinstitution, der regulerer gennem forskellige love og forordninger med gyldighed for håndboldligaklubberne, spillerne mv.

I relation til håndboldøkonomien er det i forhold til undersøgelsen relevant kort at fokusere på de regulative tiltag, DHF har indført i forhold til klubbernes økonomi.

Konkret gælder i skrivende stund reglementet for Kontraktforeninger og Spillerkontrakter af 11. juni 2005, der udlægger en række nærmere bestemte reguleringer på klubbernes økonomiske forhold, hvis de skal godkendes som 'kontraktforening' eller have lov til at skrive spillerkontrakter.

Konkret er det DHF's administration, der som første instans afgør sager om fortolkning af reglementet om Kontraktforeninger og Spillerkontrakter med appelmulighed til DHF's bestyrelse som anden instans og Rets- og Voldgiftsudvalget som tredje og endelig instans (jf. §4 - §6). Reglementet opdeler kontraktforeninger i tre kategorier, der afhængigt af størrelsen på den sum, som klubberne bruger på løn, stiller krav til størrelsen af den regnskabsræssige ansvarlige kapital (§17 a - §17 c).

Reglementet indeholder desuden en overgangsordning, hvor klubberne frem mod år 2008 gradvist skal stramme forholdet mellem deres ansvarlige kapital og lønsummen. Fuldt implementeret vil klubberne være underlagt følgende restriktioner afhængigt af størrelserne af klubbernes lønsum:

§ 17 a. En kontraktforenings regnskabsræssige ansvarlige kapital i henhold til den seneste aflagte årsrapport skal være større end 0 kr., såfremt de maksimale årlige forpligtelser i henhold til spillerkontrakter, lejekontrakter af spillere samt erklæring om lønnede forhold ikke overstiger 1.000.000 kr.

§ 17 b. En kontraktforenings maksimale årlige forpligtelser i henhold til spillerkontrakter, lejekontrakter af spillere samt erklæring om lønnede forhold må ikke overstige 8 gange den regnskabsræssige ansvarlige kapital i henhold til den seneste aflagte årsrapport, såfremt den således opgjorte årlige lønsum overstiger 1.000.000 kr., men ikke overstiger 3.000.000 kr.

§ 17 c. En kontraktforenings maksimale årlige forpligtelser i henhold til spillerkontrakter, lejekontrakter af spillere samt erklæring om lønnede forhold må ikke over-

*stige 4 gange den regnskabsmæssige ansvarlige kapital i henhold til den seneste af-
lagte årsrapport, såfremt den således opgjorte årlige lønsum overstiger 3.000.000
kr.*

Reglementet udtrykker det foreløbige højdepunkt af stramninger i den forstand, at der ifølge DHF's administration ikke planlagt yderligere stramninger.

Reglerne er uden tvivl udtryk for en opmærksomhed på de økonomiske problemstillinger i dansk elitehåndbold og i den forstand gunstige i forhold til styring af klubbernes økonomi. Vi vil drøfte om disse tiltag er tilstrækkelige i forbindelse med perspektivvurderingerne senere i rapporten.

Opsamling vedrørende civilsamfundet i håndboldøkonomien

Dette afsnit har forsøgt at give et billede af samspillet mellem dansk elitehåndbold og den civilsamfundsmæssige dimension.

De gennemgæede data viser, at interessen for dansk elitehåndbold er steget på tilskuersiden i form af en betydelig vækst i tilstrømningen til hallerne. Derimod kan der ikke konstateres nogen betydelig vækst i medlemstilgangen til klubberne. Dermed må det konstateres, at det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold primært har effekter på de følelsesmæssige dimensioner og ikke på det aktive plan. Publikum vil gerne se på, og i den forstand har iscenesættelsen af sporten som produkt været en succes, der illustrerer, at man samles om de forskellige lokale håndboldflagskibe.

At der er opbakning til klubberne viser sig også ved, at der er markant frivilligt engagement ved hjemmekampe og ved de daglige aktiviteter. Dermed opnår håndboldøkonomien et substantielt økonomisk input, den ikke behøver at finansiere på andre måder. Samtidig er det konkluderet, at omfanget af den uformelle økonomi ikke er stort, hvilket må betragtes som positivt, mens det på negativsiden på konstateres, at selvom DHF's reguleringer som følge af udviklingen er strammet op gennem godkendelsesproceduren for kontraktklubber, har det endnu ikke resulteret i en generel positiv udvikling i klubbernes økonomi. I forbindelse med perspektivvurderingerne vil vi drøfte bæredygtigheden af dette forhold.

I det kommende kapitel foretager vi imidlertid først en samlet konkluderende opsamling på den empiriske analyse under besvarelse af undersøgelsens andet undersøgelsesspørgsmål: Hvilken udvikling har dansk håndboldøkonomi gennemgået?"

Empiriske konklusioner: Hvilken udvikling har håndboldøkonomien gennemgået?

De ovenstående kapitler har gennem en række delanalyser afdækket og analyseret udviklingen i dansk håndboldøkonomi i perioden 1993 – 2005. Formålet har været at undersøge, hvilke effekter det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet har haft.

I vid udstrækning frembringer analyserne resultater, der bekræfter eksperterens viden og underbygger formodninger, som folk med fingeren på pulsen inden for sektoren har om udviklingen. På nogle områder er der dog også fremkommet ny viden, der kan bidrage til fremtidige tiltag og debat vedrørende dansk håndboldøkonomis udvikling.

Særligt de kortlagte sammenhænge mellem økonomisk styrke og sportslige resultater samt de viste tendenser i retning af sportslig polarisering og den påviste økonomiske klubadfærd er herunder resultater, der kan sætte almindelige antagelser om udviklingen i mere nuanceret perspektiv. I det nedenstående vil vi samle konkluderende op på den empiriske analyse og i det efterfølgende kapitel vurderes bæredygtigheden af udviklingen, ligesom vi perspektiverer den aktuelle situation samt de fremtidige udfordringer på baggrund af konklusionerne.

Håndboldøkonomiens branchespecificitet

Som vist i forbindelse med opstilling af analyserammen har denne undersøgelse taget udgangspunkt i, at håndboldøkonomien konstitueres af fire overordnede logikker, der i variabel udstrækning virker ind på udviklingen og adfærden i sektoren.

Disse logikker er samlet under overskrifterne: 1) marked, 2) civilsamfund, 3) stat/offentlig sektor. Hertil kommer et sportsligt element, som giver yderligere en dimension til hele håndboldøkonomiens institutionelle setup.

I de foregående afsnit har vi gennemgået og analyseret udviklingen i den danske håndboldøkonomi i relation til disse logikker under en række underoverskrifter med henblik på at besvare undersøgelsens empiriske problemstilling: Hvilken udviklingsproces har håndboldøkonomien gennemgået? Fokus har herunder primært været lagt på de markedsmæssige dimensioner, da disse er de mest fremherskende i håndboldøkonomien aktuelt og dermed de vigtigste at få afdækket i forhold til problemstillingen. Hvad angår dimensionerne om samspillet med stat/offentlig sektor samt civilsamfund er disse også behandlet, men ikke i så udvidet grad som de to øvrige dimensioner. Undersøgelsens fokus begrunder som nævnt denne vægtning.

Den sportslige logik, der præger feltet, har tendens til at præge aktørerne på en særlig måde set i forhold til det 'almindelige marked'. Pointen er, at håndboldøkonomien som marked er anderledes end almindelige markeder, fordi den indeholder et sportsligt konkurrenceaspekt - med streg under konkurrence og sportsligt. Mere konkret formuleret er varen spændende sports-

kampe, og dette sætter følelser på spil på en særlig og mere radikal måde, end man ser det på andre markeder.

Markedsmæssig udvikling

Dette har konkrete effekter, der påvirker udviklingen på særlige måder, hvad angår det markedsmæssige.

For det første har vi påvist, at klubberne med henblik på at klare sig i den stigende kommercielle og sportslige konkurrence har ansat flere kontraktspillere, ligesom disses forhold er tilpasset til de nye kommercielle tilstande. Således har klubberne ansat flere spillere på fuld- og deltid ligesom de bruger mere tid på sporten - og mindre på job/uddannelsesmæssige aktiviteter - end for få år siden. Desuden er klubbernes omsætninger steget kraftigt, 21 procent hvert år i perioden, undersøgelsen dækker.

Den høje økonomiske vækst er også kommet spillerne til gode i den forstand, at lønningerne over én kam er steget mere end lønningerne i den private sektor de seneste fire år, om end de bedste spillere er blevet relativt mest honoreret i kraft af klubbernes ønske om at sikre sig de bedste forudsætninger for sportslig succes (i form af 'stjernespillere').

For det andet sætter klubberne de sportslige resultater i højsædet. På trods af den stigende omsætning, der i meget stor udstrækning kan relateres direkte til den stigende mediemæssige eksponering af dansk elitehåndbold i perioden og ændringerne i klubbernes organiseringer, herunder professionalisering på en lang række områder, er klubbernes økonomiske adfærd ikke ændret i nogen betydende udstrækning.

Klubberne agerer således ikke på tilsvarende kommerciel vis, hvad angår den økonomiske drift, som udviklingen på andre områder kunne bibringe en forventning om, at de ville gøre. I stedet for at agere profitmaksimerende, hvilket umiddelbart betragtet ville være en passende adfærd i forhold til, at klubberne i lyset af udviklingen nu kan siges at være egentlige virksomheder med pæne omsætninger, bevæger klubberne sig i stedet på et kontinuum mellem at være udgiftsmaksimerende til at indtage en meget blød form for budgetrestriktion. I de værste tilfælde slår denne adfærd over i en egentlig permanent insolvent tilstand, hvor underskuddene på driften antager store proportioner.

På denne måde ligner håndboldklubberne fodboldens verden, der også præges af underskud og fravær af egentlig profitmaksime. I fodbold har FCK og Brøndby IF som de eneste været i stand til at få en sportsforretning til at give vedvarende overskud, der står nogenlunde mål med investeringerne. I håndboldens verden er der meget få klubber, der set over hele undersøgelsesperioden giver overskud. Det er ganske vist lykkedes for Slagelse DT og Viborg at levere overskud, men da de har forholdsvis få positive regnskabsår på bagen, så det er for tidligt at sige om det kan holde over tid.⁸⁵

⁸⁵ De empiriske resultater peger på endnu et spørgsmål: Er det overhovedet muligt at tjene penge på sportsaktiviteter alene? Således tyder meget på, at indtægterne i de klubber, der rent faktisk udviser overskud, i vid udstrækning er

Strukturelle polariseringstendenser

Ud over at give indsigt i klubbernes konkrete adfærd viser de empiriske analyser også, at det øgede samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet har resulteret i en polarisering mellem klubberne sportsligt set. Økonomisk er der tale om nogenlunde det samme, om end udviklingen de senere år peger i retning af et løft af de dårligere hold også.

Hvad angår den økonomiske dimension er det således klart, at den økonomiske udvikling nok på den ene side er kommet alle klubber til gode og har løftet de dårligere relativt mere end de bedste, men samtidig har udviklingen på den anden side tilgodeset nogle klubber mere end andre, som det er gældende med spillernes lønstigninger.

Årsagen er, at de bedste klubber jf. deres permanente medieoptræden i tv synes at blive holdt et økonomisk niveau over de andre, fordi der er påvist en tydelig sammenhæng mellem indtægter og tv-eksponering. Forholdt til vores teori om det sportsøkonomiske resultatproblem udgør denne konstatering det ene 'sving' i den gode sportsøkonomiske resultatcirkel opstillet i det teoretiske afsnit, hvorunder forudsætningen for klubbernes økonomi skabes gennem øget medieeksponering, der igen er betinget af, at klubberne deltager i kampen om mesterskaber og i europæiske turneringer.

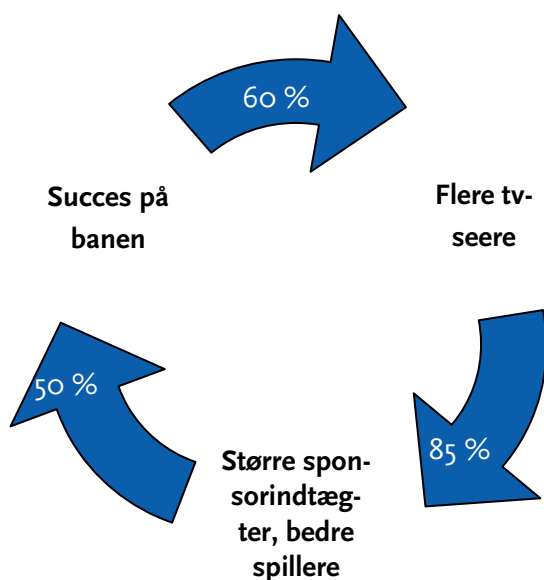
Sportsligt set betyder udviklingen, at der er sket en polarisering i den forstand, at der er tendens til, at det i stigende grad er de samme klubber, der kæmper om mesterskaberne år efter år. Konkret har vi vist, at udviklingen i retning af mere kompetitivt ubalancerede tilstande er stærkere i perioden præget af det øgede samspil mellem elitehåndbolden og markedet end i perioden forud præget af amatørisme, dvs. i en periode, hvor der var større grad af samspil mellem dansk elitehåndbold og det civile samfund.

Kommercialiseringen forstærker dermed den sportslige polarisering, hvorved næste sving i den gode sportsøkonomiske cirkel gives, fordi en god økonomi giver forbedrede muligheder for at ende i toppen rent sportsligt. Endelig gives det sidste sving i cirklen ved, at succes på banen giver flere tv-seere som følge af den øgede mediedækning, som følger af at deltage i topkampe som eksempelvis slutspillet.

Den håndboldøkonomiske variant af den sportsøkonomiske resultatcirkel

På denne baggrund kan vi sammenfatte resultaterne af de empiriske analyser grafisk i nedenstående figur, der viser den særlige håndboldmæssige variant af den sportsøkonomiske resultatcirkel, hvor der i de enkelte pile er indført, i hvilken grad den pågældende effekt bestemmer det pågældende resultat.

genereret fra andre sider. I Viborgs tilfælde gennem deres college-virksomhed, og i FCK's tilfælde Parken, Lalandia og andre indtægtsgivende kilder. Slagelse DT har også et vikarbureau kørende som sideaktivitet.



Figur 59: Håndboldøkonomiens resultatcirkel

Figuren viser, at det med udgangspunkt i vores datamateriale kan påvises, at set over én sæson kan 60 procent af en klubs tv-seere bestemmes af dens sportslige succes, samt at 85 procent af en klubs sponsorindtægter (og 75 procent af omsætningen) forklares af antallet af seertimer til klubbens kampe. Den økonomiske styrke forklarer så igen 50 procent af succesen på banen.

Den sportsøkonomiske resultatcirkel er altså ganske virksom i håndboldøkonomien. Sportslige resultater honoreres i meget vid udstrækning af mere tv-dækning og dermed øgede økonomiske (sponsor-)indtægter, der igen er forudsætningen for gode sportslige resultater.

Det er dog vigtigt at bemærke, at vores analyser også påviser, at økonomisk styrke ikke per automatik giver gode sportslige resultater på det korte sigt (her set over én sæson). Der skal mere til end blot god økonomi, hvorfor relationen dermed ikke kan siges at være så entydig som de øvrige sammenhænge skitseret i figuren.

Vores forklaring på dette er, at selv klubber med dygtige og brede spillertrupper - i forhold til andre af ligaens trupper - taber kampe på grund af 'manglende held', 'spillere, der ikke fungerer sammen som et hold', 'dårlige dommere' eller 'skader', dvs. årsager, som reelt er uden for direkte økonomisk kontrol og følgelig ikke kan bedres alene ved kapitaltilførsler. Det betyder, at andre ressourcer gør en forskel. Det kan være 'gode trænere', 'et godt sammenhold', 'den rigtige taktik', 'den rigtige organisering af klubbens interne forhold' osv. Listen er lang, og den levner bestemt rum for at ledelse og andre organisatoriske forhold kan gøre en forskel.

Den blinde sportsøkonomiske plet og klubbernes adfærd

Det er derfor primært i forhold til denne del af cirklen, at vi finder en god forklaring på klubbernes økonomiske adfærd. Med udgangspunkt i en rationel økonomisk kalkule ville den skitserede viden om markedets usikre indtjeningsmuligheder have medført, at klubberne ville forlade markedet til fordel for markeder med mere sikre indtægtsmuligheder. Teoretisk set optimeres ind-

tjeningsmulighederne kun som følge af vedblivende sportslig succes, som i praksis sikres af mange andre faktorer end de umiddelbart kontrollerbare. Imidlertid får det følelsesmæssige element klubberne til at fortsætte.

I takt med den generelt stigende interesse for sporten, som vi har dokumenteret i form af øgningen i antallet af tilskuere, tv-seere og medieeksponeringen generelt, er de lokale håndboldflagskibe i større og større udstrækning blevet identitetsskabende samlingspunkter i lokalsamfundet (eller i regionen). Presset om at fortsætte uanset det økonomisk rationelle kommer som følge af denne relation. Det er en effekt af udviklingen.

Det er vores påstand, at det følelsesmæssige element skaber en blind plet i forhold det 'hul' i den håndboldøkonomiske resultatcirkel, som en rationel tilgang til sammenhængene afslører. Det forklarer, hvorfor klubberne alligevel fortsætter med at investere, selvom det i streng forretningsmæssig forstand ikke er lønsomt og visse tilfælde decideret uansvarligt.

I en håndboldøkonomi, hvor klubledelser fra alle sider udsættes for et pres om sportslige resultater (også som følge af egne ambitioner el. lign.), og hvor pressen ikke er sene til at berette om klubbernes problemer både sportslige og økonomiske, glemmer klubledelserne ofte, at øgede indtægter ikke nødvendigvis giver gode sportslige resultater på kort sigt.

I situationer med emotionelle krav om resultater fra flere sider er investeringer i spillermateriale en måde at signalere handlekraft på, men reelt er der ikke nogen entydig sikkerhed for, at det giver den tilsigtede effekt. For som vores regressionsanalyser viser, styrkes sammenhængen mellem økonomi og sportslige resultater kun set over en længere periode (det lange sigt). Dette bevirker en stor fare for overinvesteringer på kort sigt, der medfører økonomiske problemer, hvis de sportslige resultater udebliver (hvilket der jo som vist er en stor risiko for, fordi også andre elementer end de stringent økonomiske spiller ind på muligheden for at opnå sportslig succes på kort sigt).

Det er derfor ikke svært at forklare, hvorfor klubberne er relativt dårlige til at tjene penge og for nogle klubbers vedkommende ender i økonomiske vanskeligheder.⁸⁶ Ej heller er det vanskeligt at forstå, hvorfor kurven over håndboldøkonomiens gennemsnitlige driftsresultat ikke har bevæget sig opad i takt med væksten i klubbernes omsætninger.

Overinvesteringer

Samtidig medvirker den sportslige polarisering til at øge investeringsviljen i klubberne set over en kam, fordi såvel de gode som mindre gode hold er bevidste om mekanismerne. På den ene side må de mindre gode hold investere for at opnå sportslige resultater (i håb om at opnå bedre økonomi), og på den anden side må de gode hold løbende investere, fordi polariseringen har gjort det relativt værre at ryge ud af den gode sportsøkonomiske cirkel, hvis de sportslige resultater udebliver. En misset slutspilspads kan eksempelvis være en økonomisk katastrofe ud over, at det også sportsligt set er et nederlag.

⁸⁶ Den kvikke læser vil sikkert spørge, hvad det så er der gør, at de bedste klubber vedbliver at blive i toppen. Det skyldes, at de er gode til at kombinere såvel de økonomisk som ikke-økonomiske elementer på en hensigtsmæssig måde. Desuden får de relativt mere ud af deres økonomiske formåen, end de andre klubber gør med samme indsats.

På denne måde medvirker polariseringen i såvel sportslig som i økonomisk forstand til at forstærke og konsolidere håndboldøkonomiens institutionelle overinvesteringslogik, der resulterer i klubbernes regnskabsmæssige underskud samt deres budgetmæssige adfærd.

Dermed er effekterne af udviklingen i det øgede samspil mellem markedet og dansk elitehåndbold for så vidt forklarlig, men om udviklingen også er bæredygtig for håndboldøkonomiens strukturelle udvikling på sigt vil vi drøfte senere i rapporten.

Kommunal involvering

Det øgede institutionelle samspil mellem dansk elitehåndbold og markedet har også effekter, der rækker ind i de øvrige institutionelle sektors forhold til dansk elitehåndbold.

Vores empiriske undersøgelser viser, at den offentlige sektor udviser stor interesse for at understøtte den danske elitehåndbold. Det er også en klar fornemmelse, at interessen er stigende, og har været det de senere år som følge af den markeds-mæssige interesse, som tv har set i håndbolden. Kommunerne har således set markedsføringspotentialer i forhold til deres lokale ligaklubber. Særligt inden for de seneste seks år har det givet sig udslag i, at de danske kommuner, hvor ligaklubberne er hjemhørende, har udvist stor byggetrang. De har opført anlæg til brug for håndboldeliten for at skabe optimale betingelser for sportsaktiviteterne med de afledte effekter, det giver, i form af øget omtale af lokalområdet (kommunen).

Tallene vidner i sig selv om, at interessen fra kommunal side til at understøtte de danske elitehåndboldklubber har været stigende i takt med den generelle vækst i dansk håndboldøkonomi. Kommunernes engagement er derfor en vigtig indirekte støtte til klubbernes aktiviteter og er i modsætning til de direkte kommunale sponsorater, der ikke er voldsomme, en afgørende støtte for håndboldøkonomien.

Kommunal hjælp i krisesituationer

En anden vigtig tendens for håndboldøkonomien er det forhold, at kommunerne i stigende grad synes at hjælpe økonomisk eller stille politisk goodwill til rådighed til nødstedte ligaklubber.

Der eksisterer flere konkrete eksempler på redningsaktioner, hvor kommuner har tegnet sponsoraftaler eller sat sig i spidsen for en arbejdsgruppe for at sikre den lokale ligaklubs overlevelse. Det følelses-mæssige element i det sportsøkonomiske institutionelle setup viser sig dermed også i relation til det kommunale niveau, hvor vigtigheden af det lokale håndboldflagskib udtrykkes i de eksterne parters vilje til at medvirke ved sikring af grundlaget for de fortsatte sportslige aktiviteter.

Det er ikke utænkeligt, at denne udvikling vil fortsætte i fremtiden. Tværtimod tyder udviklingen på, at der i takt med elitehåndboldens march ud af forsamlingshuset melder sig nye finansielle aktører med forskellige former for (risikovillig) indskudskapital. Her er kommunerne en vigtig partner set fra klubbernes side.

Civilsamfund

Også i forhold den civilsamfundsmæssige dimension er der sket en udvikling. Som indikeret i forbindelse med opstilling af analyserammen for undersøgelsen må det dog først og fremmest konkluderes, at dansk håndbold foregår i spændingsfeltet mellem traditionelle foreningsbaserede normer på den ene side og højt professionaliserede adfærdsformer på den anden. Således fungerer den markedsbaserede håndboldøkonomi stadig i rammer, der er skabt af den gamle civilsamfundsbaserede foreningskultur.

I takt med den stigende professionalisering løftes det kommercielle arbejde imidlertid i stigende grad ud af foreningssammenhængen, men klubberne trækker stadig på en betydelig mængde frivillig arbejdskraft fra moderklubbernes medlemmer, hvilket giver et substantielt indirekte økonomisk input til håndboldøkonomien.

Om dette frivillige bidrag vil fortsætte på samme niveau i fremtiden er svært at svare på, men uden en stor mængde frivillig arbejdskraft er det svært at forestille sig, at håndboldøkonomien kan klare sig på samme måde som i dag. Hvis kommercialiseringen medvirker til at ødelægge motivationen for de frivillige, vil det fortsat være uden for klubbernes nuværende økonomiske formåen at erstatte dem med professionel arbejdskraft.

Den uformelle økonomi

Vores analyser af udviklingen i de uformelle dele af håndboldøkonomien har vist, at sorte penge ikke er et ukendt fænomen, men at udviklingen i retning af mere professionelle tilstande har mindsket omfanget selvom det ikke kan afvises, at der i visse steder foregår ting, der ikke kommer skattemyndighederne til kende.

Det er dog vores klare opfattelse, at uformel økonomi udgør en stadigt mindre del af dansk håndboldøkonomi og formentlig vil blive endnu mindre. Med det store mediemæssige fokus på klubberne er det ganske enkelt vanskeligt at træde ved siden af uden at blive opdaget.

DHF's regulerende rolle

Set i forhold til klubbernes økonomiske drift har DHF senest med det nye reglement vedr. spillerkontrakter og kontraktforeninger påbegyndt en stramning af kravene til klubbernes økonomi. Det nye regelsæt vil være fuldt implementeret i 2008, og til den tid vil der blive stillet betydeligt større krav til klubbernes økonomiske ansvarlighed vedr. driften. Stramningerne er utvivlsomt et godt skridt på vejen i retning af at rette op på de underskud, som mange klubber kommer ud med. Vi vil imidlertid drøfte om tiltaget i sig selv er tilstrækkeligt i forbindelse med bæredygtighedsvurderingerne i næste kapitel.

Bæredygtighedsvurderinger – perspektiver og fremtiden

Indledning

Som tidligere beskrevet er spørgsmålet om bæredygtighed den analytisk-perspektiverende dimension i denne undersøgelse. I dette kapitel foretages disse vurderinger med henblik på en besvarelse af det opstillede tredje undersøgelsesspørgsmål: 'Er udviklingen bæredygtig?'⁸⁷

Afsnittet tager afsæt i de empiriske resultater fra forrige kapitel og vurderer de centrale udviklingstendenser på denne baggrund.

Er udviklingen i dansk håndboldøkonomi bæredygtig?

De empiriske analyser i denne undersøgelse viser en række overordnede udviklingstendenser, hvoraf vi her skal vurdere de væsentligste i et bæredygtighedsperspektiv. I hovedsagen synes nedenstående udviklingstendenser at tælle på positivsiden set fra dansk håndboldøkonomis side:

- Stigende professionalisering af spillernes forhold
- Stigende professionalisering af klubbernes administrative organisering
- Stigende generel interesse fra tilskuere, seere og tv.
- Høj økonomisk vækst
- Stigende kommunalt engagement
- Fortsat frivillig opbakning

På negativsiden tæller - overordnet betraget - følgende udviklingstendenser:

- Stagneret medlemstilvækst
- Polarisering af medieeksponeringen og polarisering af klubbernes økonomiske og sportslige styrke
- Manglende tegn på konsolidering i klubbernes økonomi trods væksten
- Polarisering af spillerlønningerne
- Håndboldøkonomiens dominerende hovedfinansieringsåre i form af kraftig medieeksponering og den usikre fremtidige mediesituation

Nedenfor går vi i dybden med positivsiden først, derefter negativsiden. I forbindelse med vurderingerne vurderes bæredygtigheden nærmere, ligesom der i relevant omfang stilles forslag til løsning af de problemstillinger, vi identificerer.

⁸⁷ En nærmere introduktion til bæredygtighedsbegrebet og anvendelse af dette i denne undersøgelse er givet tidligere i rapporten.

Stigende professionalisering af spillernes forhold

Det er gennem resultaterne fra undersøgelsen af spillerne vist, at spillernes forhold på en række parametre løbende er blevet mere professionelle gennem undersøgelsesperioden. Således bruger spillerne mere tid på sporten (træning, forberedelse mv.) og mindre tid på civile aktiviteter (job/uddannelse). Desuden er der over tid kommet flere spillere på kontrakt, ligesom der er sket en professionalisering af spillernes ansættelsesmæssige forhold, idet flere end tidligere er blevet fuldtidsprofessionelle. Endelig er den typiske kontrakttype nu deltidskontrakten i modsætning til tidligere, hvor bibeskæftigelseskontrakten var den mest almindelige.

Udviklingen betyder i praksis, at spillerne gennem perioden, som denne undersøgelse dækker, har omstillet sig til de mere markedsgjorte tilstande i håndboldøkonomien.

Set fra klubbernes synsvinkel er dette bæredygtigt, idet en forudsætning for deres fortsatte udvikling og konsolidering, både sportsligt og økonomisk, netop er en tilpasning af spillernes forhold til den stigende sportslige konkurrence, som udviklingen samtidig har medført.

Skal dansk elitehåndbold fortsætte sin udvikling, er det dog vores vurdering, at fokus på området stadig er vigtigt. I takt med at det internationale sportslige niveau øges, stilles der løbende krav om forbedring af træningsindsatsen og om en forøgelse af den tid, der investeres i sporten fra spillerne side. Dermed må det forventes, at der vil komme flere spillere på fuldtidskontrakt i fremtiden, ligesom den øvrige kontrakttypevandring konstateret i den empiriske undersøgelse mod mere professionaliserede kontrakttyper vil fortsætte.

Selvom udviklingen på dette område peger i bæredygtig retning for klubberne, indeholder de konstaterede tendenser på et mere overordnet plan samtidig en udfordring, som klubberne bør tage højde for i deres 'personalehåndtering'. I takt med udviklingen kan det faldende tidsmæssige forbrug på civile aktiviteter, som spillerne har, resultere i forringelser af deres civile karrieremuligheder efter sportskarrierens afslutning.

Der ligger dermed en opgave for håndboldøkonomiens parter i at fastholde fokus på uddannelse samtidig med den stigende professionalisering, således at udviklingen ikke vender sig negativt mod spillerne i fremtiden. Inden for fodbold, der er den mest professionaliserede sportsgren herhjemme, er der tegn på problemer, da spillerne i stigende udstrækning stiger af uddannelsesstøtten efter endt ungdomsuddannelse.

Vores foreløbige analyser af datamaterialet vedr. spillernes uddannelsesniveau tyder i den forbindelse på, at man bør fokusere i overgangen mellem ungdomsuddannelsesniveaet og de videregående kompetencegivende uddannelser⁸⁸, måske ved at skele til den såkaldte Team Danmark-gymnasieordning, der i forhold til håndboldspillerne har været en succes. Således er 47 procent af de kontraktspillere, der har taget en almen eller erhvervs-gymnasial uddannelse,

⁸⁸ I spørgeskemaundersøgelsen af spillernes forhold var indbefattet spørgsmål vedr. spillernes job- og uddannelsesmæssige forhold. Disse er ikke afrapporteret selvstændigt i rapporten, da spørgsmålene ikke har direkte relevans for behandling af denne undersøgelses problemstilling. Data fra disse dele af undersøgelsen inddrages kun i relevant omfang som her.

såkaldte 'Team Danmark-studenter', ligesom 55 procent af de, der p.t. er i gang med en gymnasial uddannelse, gør det via Team Danmark-systemet, som giver mulighed for forlænget studietid.

Set i lyset af, at andelen af håndboldspillere, der får en gymnasial uddannelse, er væsentligt over gennemsnittet for befolkningen som helhed (90 procent af kontraktspillere har eller er i gang med at få én), må man nok konkludere, at den fireårige model har været hensigtsmæssig for et stort antal elitehåndboldspillere, der ellers ville have haft svært ved at gennemføre uddannelsen sideløbende med sportskarrieren. Det er værd at overveje, om denne succes kan overføres til de videregående uddannelser.

I takt med, at den sportslige udvikling løber stærkere, synes det væsentligt at pege på behovet for at tænke kreativt. Jo mere professionaliseret håndboldsporten bliver, jo mere bliver der samtidig brug for nye fleksible eliteordninger, der kan hjælpe spillerne videre i deres karrierevalg efter studentereksamenen. Skal dansk elitehåndbold fastholde sin nuværende kulturelle og politiske legitimitet, er det væsentligt at forsøge at sikre, at udviklingen ikke skaber et egentligt 'professionelt sportsproletariat' på længere sigt.

Håndboldens parter bør derfor iværksætte strategiske og forebyggende tiltag, der medvirker til at sikre, at den stigende professionalisering af sporten ikke medfører at spillernes overgang til den efterfølgende civile karriere besværliggøres.

Med udgangspunkt i, at uddannelse kan udgøre et bolværk mod social deroute for den enkelte, bør sådanne initiativer ske i samarbejde med landets videregående uddannelsesinstitutioner. Konkret har Syddansk Universitet i skrivende stund taget initiativ til at opstarte særlige eliteudøverforløb på det kompetencegivende uddannelsesniveau, hvilket efter vores mening er helt rigtigt set. Initiativet kunne være en anledning for håndboldens parter til en nærmere drøftelse med politikere på Christiansborg.

Måske kan erfaringerne fra Syddansk Universitet danne grundlag for en permanent ordning, der kan finde udbredelse på andre uddannelsesinstitutioner i landet på længere sigt? En udvikling i denne retning vil være naturlig og bæredygtig set i lyset af, at Danmark har en tradition for at sikre en social og samfundsmæssig ansvarlig udvikling af eliteidrætten.

Stigende professionalisering af klubbernes administrative organisering

Samtidig med professionaliseringen af spillernes forhold er de administrative funktioner i klubberne også blevet tilpasset og styrket i perioden, hvor antallet af administrative medarbejdere, trænere mv. er steget. I dag er der ansat i gennemsnit 6,5 årsværk i klubberne (inkl. trænere) til varetagelse af administrative funktioner, ledelse og udviklingsorienterede indsatser.

Dette er set fra klubbernes synsvinkel ligeledes en bæredygtig udvikling, da en meget vigtig forudsætning for fremtidig vækst og udvikling af håndbolden som produkt er en styrkelse på dette område. Der er således ingen tvivl om, at kravene til den professionelle organisering er stigende,

ligesom kravene til at udvikle sporten som produkt. Det vil ganske givet lægge beslag på flere ressourcer i fremtiden.

Om den hidtidige udvikling er god nok, er dog en fremtidig drøftelse værdig. Nogle af de interviewede respondenter peger således på, at der set ud fra en kvalitativ betragtning stadig er mangel på god og visionær ledelse i mange klubber.

I hvilke konkrete tilfælde der er tale om sådanne ledelsesmæssige mangler, vil vi ikke tage nærmere stilling til her. Dog vil vi pege på, at der stadig ligger uløste problemstillinger og venter på ledelserne i de danske eliteklubber.

Som vi har vist, og som vi nærmere vil behandle nedenfor, er nogle af disse udfordringer koncentreret om klubbernes fortsatte økonomiske problemer samt spørgsmålet om, hvordan håndboldøkonomien forbereder sig på et fremtidigt mediebillede, der kan være ganske forandret i forhold til, hvad vi ser i dag.

Selvom tv-aftalen giver arbejdsro, er der gode grunde til at udvikle fremtidige strategier og være opmærksomme på nye indsatsområder.

Stigende generel interesse fra tilskuere, seere og tv

Gennem indhentning og analyse af diverse materiale angående medieeksponering, tilskuer- og seertal har vi vist, at interessen for dansk elitehåndbold, både generelt og på de specifikke parametre, har været markant stigende i undersøgelsesperioden.

Der er samtidig ingen umiddelbar grund til at antage, at interessen for dansk elitehåndbold har nået et mætningspunkt, eller at den stigende medieeksponering af sporten virker dæmpende på andre områder; eksempelvis på tilskuerinteressen for 'liveoplevelsen' af sporten i hallerne. Således har klubberne formået at trække markant flere tilskuere til kampene: For damernes vedkommende fire gange så mange som i 1993 og for herrerne det dobbelte. Selvom nye tal tyder på en mindre nedgang i tilskuerinteressen i sæsonen 2005/06, mener vi dog ikke, man kan tolke dette som en generel nedgangstendens. Først efter en mere permanent nedgang over flere år, vil dette være en valid konklusion.

Da dansk elitehåndbold samtidig er blandt de mest sete sportsgrene herhjemme, er sporten dermed meget kommercielt interessant. Det giver gode vækstbetingelser, da klubberne har været gode til at sælge - ligesom sponsorer har set eksponeringsmuligheder i - sporten, hvilket følgelig har tilført håndboldøkonomien store indtægter, der er blevet omsat i mere (og kvalitativt bedre) spillermateriale, mere administrativt personale osv. (jf. ovenfor).

Helt afgørende er dog, at elitehåndbolden gennem de kommende år stadig står så centralt i det danske mediebillede (på sportsområdet) som det er tilfældet. Gennem den tidligere tv-aftale med løbetid fra 2001-2006 og den kommende tv-aftale for årene 2006-2011 er dansk elitehåndbold således historisk, aktuelt og også fremover massivt dækket på nationalt fjernsyn. Det giver en holdbar økonomisk sikring et stykke ind i fremtiden på en måde, som ingen anden sports-

gren har herhjemme. Fundamentet for en fortsat økonomisk vækst i håndboldøkonomien er dermed skabt i hvert fald frem til 2011, hvortil den nyligt indgåede tv-aftale løber.

På trods af begyndende negative tendenser, hvad angår eksponering og seerinteresse i 2005 (se afsnittet om medieeksponering), bør den generelle udvikling i tilskuer- og seerinteressen i perioden samt indgåelse af den nye tv-aftale udgøre et bæredygtigt grundlag for dansk håndboldøkonomi. Som det er vist i analyserne af de empiriske resultater, er der en klar sammenhæng mellem medieudviklingen og den økonomiske vækst, hvorfor en klar forudsætning for håndboldøkonomien altså er på plads.

Om den økonomiske vækst og interessen fortsætter med samme styrke som hidtil, er svært at forudsige. På baggrund af den nuværende situation, med faldende sening, kan der ske et fald med en mindre økonomisk nedgang rent omsætningsmæssigt i klubberne til følge. Det er dog vanskeligt at sige, hvor omfattende denne nedgang i givet fald vil blive - eller om det blot er en krusning på overfladen af en langsigtet positiv udvikling.

Dog må seernedgangen sammenholdt med klubbernes dårlige økonomiske resultater give grund til eftertænkning. Det vender vi tilbage til nedenfor. Ligeledes bør de danske håndboldklubber sørge for at følge udviklingen i medie billedet tæt, da der ingen garanti er for, at udviklingen i fremtiden vil åbne mulighed for indgåelse af en ny tv-aftale i 2011. Det kigger vi ligeledes nærmere på nedenfor.

Høj økonomisk vækst

Den gunstige udvikling i medieeksponeringen samt seer- og tilskuerinteressen har ført til den mest positive udvikling i dansk elitehåndbold: Den økonomiske. Således har klubberne gennem perioden denne undersøgelse oplevet en løbende gennemsnitlig årlig vækst på 21 procent.

Den økonomiske vækst har været den vigtigste forudsætning for sektorens professionalisering, da den har muliggjort et stort antal fuld- og deltidsprofessionelle spillere og ansættelse af professionelle trænere og administratorer på fuld tid. Væksten har været drevet af håndboldens voksende popularitet som tv-sport siden starten af 1990'erne, der har medført en nærmest eksplosiv stigning i sponsorindtægterne.

Dette er et klart positivt element for håndboldøkonomien, og med indgåelse af den nye tv-aftale er det fremtidige økonomiske grundlag på plads. Det er således langt fra utænkeligt, at væksten vil fortsætte fremover. Dog næppe på samme niveau som hidtil, med mindre klubberne finder nye indtægtsstrømme, da der simpelthen er grænser for hvor meget sport befolkningen kan se i tv.

Stigende kommunalt engagement

Udviklingen over tid har budt på en stigende interesse for kommunal involvering i dansk elitehåndbold. I mange kommuner er interessen for eliteidræt således stigende, hvilket har medført en materialisering af den politiske opbakning i først og fremmest anlægsbyggeri med bedre faci-

liteter som resultat. Som det er vist, er der gennemsnitligt i perioden 1995 – 2005 blevet bygget for godt 679 mio. kr., herunder er 87 procent finansieret af offentlige midler, opvisningsanlæg i de kommuner, der aktuelt har et ligehold på herre- /og eller damesiden i dansk håndbold.

Der er nok ikke tvivl om, at de nye anlæg har stimuleret interessen, både tilskuer- og tv-seermæssigt, hvilket for håndboldklubberne er med til at øge bæredygtigheden af udviklingen, fordi det offentlige dermed medvirker til at understøtte den generelle udvikling, og fordi det forbedrer indtægtsmulighederne fra bl.a. entre og reklamer.

Om udviklingen i den kommunale involvering også er bæredygtig fra en mere samfundsmæssig og -økonomisk synsvinkel er en anden sag, der ikke skal tages videre stilling til her. Men at klubberne får bedre forhold for deres virksomhed, må siges at være hensigtsmæssigt for klubberne, da dette indirekte medvirker til at understøtte håndboldforretningen og dermed spreder det økonomiske input på flere kilder, således at håndboldøkonomien i lidt mindre udstrækning er afhængig af mediegenererede indtægter alene.

Kommunernes involvering er dermed kilde til indtægt i håndboldøkonomien i form af andet end sponsoraftaler. Kommunerne tegner ganske vist også sponsorater, men de udgør en ubetydelig del af de samlede sponsorater, der jo er den helt dominerende indtægtskilde i klubbernes regnskaber.

I den forstand er det positivt for klubberne, at kommunernes engagement er stigende. De ville ikke - set over en bred kam - selv have økonomi til at foretage investeringer i anlægsbyggeri i den størrelsesorden, der rent faktisk bygges. Med kommunernes involvering spredes indtægtsgrundlaget således på flere ben, om end der primært er tale om indirekte understøttelse.

Desuden vil fremtiden givetvis byde på flere byggerier – rundt om i landet er der allerede planlagt flere – og det er med til at give gode perspektiver for håndboldøkonomien.

Fortsat frivillig opbakning

Et andet ben, som den danske håndboldøkonomi står på, er den frivillige indsats som leveres af klubbernes medlemmer. Det har ikke inden for denne undersøgelsesramme været muligt helt præcist at måle, om udviklingen har medført en egentlig nedgang i den frivillige indsats, men det kan i hvert fald konstateres, at der stadig er pæn opbakning til håndboldøkonomien fra denne side.

Kan dette engagement fastholdes, er kimen til en fortsat styrkelse af udviklingen målt på denne parameter lagt. Det er ikke mange brancher, hvor loyalitet i den grad medfører frivillig understøttelse af egentlig erhvervsvirksomhed. Der er dog eksempler fra andre dele af 'oplevelsesøkonomien', hvor for eksempel film- og musikindustrien og sågar fitnesscentre i stor udstrækning benytter ulønnet arbejdskraft i kommercielle virksomheder.

Om støtten fra de frivillige vil være der i fremtiden, er det imidlertid svært at sige. Nogle steder opstår der som følge af udviklingen konflikter mellem de frivillige og de mere markedsbaserede

kræfter i klubberne. Eksempelvis når kræfter i klubberne ønsker at flytte klubben eller dele af denne til en anden by eller region eller lave en klubfusion med henblik på at styrke det økonomiske grundlag for klubbens drift.

Selvom om sådanne planer kan være hensigtsmæssige set ud fra en markeds-mæssig betragtning, kan det give kraftige ridser i lakken i forhold til de lokale foreningsmedlemmer, hvilket til tider resulterer i tab af frivillig arbejdskraft, som kan være dyr at erstatte.

Håndboldøkonomiens ledere må derfor løbende overveje, hvorledes hensynet til de frivillige skal afvejes over for de kommercielle interesser, da den frivillige indsats har en vis indflydelse på driften: Uden den skal finansieringen af denne del af aktiviteterne findes i driften i stedet, og det kan være svært i de stramme budgetter, som klubberne har.

Stagneret medlemstilvækst

Det er en ofte fremsat påstand, at elite skaber bredde og bredde skaber elite. I forhold til dansk elitehåndbold må dette betragtes som en myte, i hvert fald hvad angår ideen om, at elite skaber bredde. Således viser de empiriske undersøgelser, at der ikke har været medlemsvækst i dansk håndbold på trods af den generelle vækst i interessen for at kigge på udøvelsen af håndboldspillet, herunder væksten i tv-eksponeringen.

Rent sportsligt og kommercielt medfører denne konklusion en bekymring for, om det fremtidige rekrutteringsgrundlag for dansk elitehåndbold kan opretholdes på samme niveau, som det er i dag. På den ene side kan man naturligvis sige, at den hidtidige udvikling har resulteret i en situation, hvor man har formået at forvalte et numerisk stagneret spillermateriale til det bedre. Som nævnt i indledningen synes dansk håndbold aldrig at have stået stærkere. På trods af stagnation i medlemsrekrutteringen har elitearbejdet altså været godt.

På den anden side er det imidlertid inden for en udvidelse af rekrutteringsgrundlaget, man kan bidrage til at sikre det fremtidige rekrutteringspotentiale i håndboldøkonomien. Der er således nok ikke tvivl om, at et bredere rekrutteringsgrundlag vil styrke de fremtidige muligheder for at klare sig i den internationale konkurrence på såvel klub- som landsholdsniveau.

Skal dansk elitehåndbold og dermed også håndboldøkonomien finde et fremtidigt indsatsområde, kunne en analyse af årsager til, hvorfor medlemsudviklingen ikke er vokset i takt med interessen og de sportslige og økonomiske succeser være et sted at starte. Dette vil give indsigt i, hvad der skal til for at sikre den generelle basis i håndboldøkonomien, dvs. spillermateriale bredt set.

Polarisering i medieeksponeringen samt klubbernes sportslige styrke

Håndboldens placering i det samlede medie billede har som nævnt ovenfor en klar positiv indvirkning på den overordnede udvikling i håndboldøkonomien, da den så at sige har drevet den løbende vækst på 21 procent om året.

På nogle områder er udviklingen dog uhensigtsmæssig. Centralt i den forbindelse er tendensen til polarisering i medieeksponeringen på den måde, at de bedste klubber historisk nyder bedst af tv-dækningen. Således ligger klubber som Slagelse, Viborg, Ikast, Kolding, og GOG-Svendborg TGI i den absolutte top medieeksponeringsmæssigt set over tid.

Udviklingen, der naturligvis er meget gunstig for de pågældende klubber, er imidlertid ikke bæredygtig set fra en mere generel synsvinkel, fordi der er fare for, at de nævnte klubber bliver for økonomisk stærke og dermed i sidste ende for sportsligt dominerende.

Gennem vores analyser har vi således påvist en sammenhæng mellem medieeksponering og sponsorindtægter, hvorved de bedste klubbers økonomiske situation i relation til de mindre eksponerede klubber løbende konsolideres som følge af den medieeksponering, de pågældende klubber nyder. Når der samtidig er sammenhæng mellem økonomisk styrke og sportslig placering, der igen hænger sammen med omfanget af medieeksponering, medfører udviklingen, at det er vanskeligt for de mindre gode klubber at sikre sig et konkurrencedygtigt økonomisk fundament for deres aktiviteter.

Selvom vores analyser samtidig peger på, at de mindre gode klubber også i perioden har styrket deres relative kommercielle grundlag - og dermed i økonomisk forstand ikke er sat helt af - tyder meget imidlertid på, at medieeksponeringen medvirker til at fastholde en egentlig forskel mellem de bedste og de næstbedste, som de næstbedste har meget svært ved at overskride. De afledede økonomiske fordele ved at blive meget medieeksponeret gør ganske enkelt forskellen på det lange sigt. Sagt anderledes: Der synes at være skabt et håndboldøkonomiens første og andethold, hvor førsteholdets styrke holder andetholdets aktører fra fadet.

Man kan mene, at dette er en naturlig og uundgåelig konsekvens, når selve fundamentet for de danske klubbers eksistens er konkurrence, der netop udskiller vindere og tabere. Man kan også mene, at det er selvklart, at det ikke kan eller bør være anderledes, da de sportsligt mest interessante klubber naturligt vil og bør være de mest eksponerede som følge af deres slutspilsdeltagelse og internationale turneringsaktiviteter.

Argumentationen er velkendt, og for så vidt ikke uden pointe, men imidlertid gør selve håndboldøkonomiens institutionelle fundament det nødvendigt at fokusere på uligheder, når de bliver for store. Dette af flere årsager.

For det første er sportsbrancher som håndboldøkonomien som marked i modsætning til almindelige økonomiske markeder, hvor selve grundlaget for virksomhederne er at udkonkurrere og i sidste instans måske helt eliminere eller opsuge konkurrenterne økonomisk set, defineret ved en nødvendighed af samtidig lighed og konkurrence (jf. Rottenberg 1956: 254, Neale 1964: 2).

På den ene side er det nødvendigt at konkurrere for overhovedet at have et salgbart produkt (spændende sportskampe), men på den anden side må ingen klubber blive for sportsligt dominerende - udkonkurrere de andre hold for meget - da det mindsker usikkerheden om udfaldet af kampe samt mesterskaber og således medvirker til at underminere selve det kommercielle

grundlag for sportsligaerne (Michie & Oughton 2005: 2, se også Sloane 1971, Szymanski & Kuypers 1999, Dobson & Goddard: 2001: 125f).

Set på liganiveau maksimeres efterspørgslen efter håndbold som produkt altså ved højest mulig grad af kompetitiv balance, men da de institutionelle mekanismer i håndboldøkonomien på den anden side medvirker til, at de enkelte klubbers økonomi afhænger positivt af deres sportslige succes og medieeksponeringstiden, giver det en incitamentstruktur, der ikke fører kompetitiv balance med sig.

Dette forhold er ikke bare et teoretisk dilemma, det er også jf. vores empiriske analyser et konkret problem i håndboldøkonomien, der følgelig må håndteres i praksis, og som håndboldens parter må forholde sig til, da denne u hensigtsmæssige struktur - som jf. vores empiriske analyser af den kompetitive balance over tid kun er blevet mere sedimenteret af den kommercielle udvikling - er selve årsagen til et problem, der nok ikke løses uden ekstern intervention. Så ville håndboldøkonomiens organisationer formentlig have gjort noget allerede i klarsyn om, at det er en forudsætning for deres egen (kommercielle og sportslige) succes, at de har stærke modstandere.

Politisk set er det formentligt vanskeligt at få overbevist de bedste klubber om, at de skal medvirke til at dæmpe deres relative sportslige styrke af hensyn til helheden, men problemet bør tages alvorligt. Selvom man ikke kan sige, at interessen er faldet i undersøgelsesperioden, men snarere steget, er det fulde økonomiske potentiale i håndboldøkonomien ikke udnyttet tilfredsstillende, hverken under de nuværende omstændigheder eller ved en fremskrivning af udviklingen på baggrund af de nuværende tendenser.

Fortsætter udviklingen vil dominansen af få hold således blive langt mere massiv, end det ses i dansk superligafodbold (og internationalt, se Troelsen 2005), hvor Brøndby og FCK mere og mere ligner entydige bud på mesterskabsfavoritter hvert år. Dette kan resultere i en nedgang i interessen på sigt. Eller i det mindste et stigende grad af fravær af udnyttelse af det fulde kommercielle potentiale.

Dét er ikke bæredygtigt, og set i lyset af, hvor hurtigt dansk elitehåndbold er blevet sportsligt polariseret i forhold til fodbold, og derfor hvor hurtigt, man relativt set kan forvente, at tendensen bliver forstærket, bør problemet blive genstand for drøftelser blandt håndboldøkonomiens parter allerede nu.

Overinvestering og budgetrestriktioner

En anden årsag til, at den øgede sportslige polarisering er et problem, er, at den øger incitamentet til at overinvestere og dermed medvirker til at gøre håndboldøkonomien til en ustabil sektor i økonomisk forstand.

Således er det klart, at den øgede polarisering på grund af de institutionelle karakteristika, der er gældende i håndboldøkonomien, giver såvel de gode som de dårlige klubber et forøget incitament til at satse (for) økonomisk hårdt. Som vi har vist teoretisk, og som empirisk er eftervist gennem opstillingen af håndboldens variant af den sportsøkonomiske resultatcirkel, er gevin-

sten og tabet ved at komme på hhv. blive smidt af den gode version af omtalte cirkel nemlig store. Hertil kommer selve de følelsesmæssige dimensioner, der i takt med udviklingen har styrket klubbernes selvforståelse og deres opfattelse af vigtigheden af at ligge i top.

Konkret er det for de bedste hold noget nær en katastrofe at misse slutspillet - både sportsligt, følelsesmæssigt og økonomisk - ligesom det for de svagere hold er forbundet med tilførsel af store midler, prestige mv. at komme i slutspillet jf. de eksponeringsmuligheder, omtalen og de afledede reklamekroner mv., det giver.

Dette er institutionelle forhold, der giver et klart incitament til at fokusere på de sportslige resultater som grundlaget for økonomisk succes (der igen er forudsætningen for sportslig osv.) og prestige, hvorved resultatet er urealistiske investeringer og økonomiske problemer, både historisk og aktuelt.

Vi diskuterer de relaterede problemer med 'bløde' former for budgetrestriktioner i det kommende afsnit, men vil i denne forbindelse konkludere, at i en situation, hvor mange klubber historisk og aktuelt har vanskeligt ved at få regnskaberne til at hænge sammen, er det naturligvis ikke bæredygtigt, at polariseringen i sportslig og økonomisk forstand medvirker til at gøre investeringerne uansvarlige, som det er tilfældet i mange klubber.

Hvad skal man så gøre ved problemet med polarisering? Det er ikke et nemt spørgsmål at svare enkelt på. Efter vores mening skal problemerne imidlertid angribes fra to sider, fordi der på sportsøkonomiske markeder er sammenhæng mellem den sportslige og den økonomiske dimension. Konkret må der derfor indføres regulerende tiltag, der dels har betydning for klubberne økonomisk, dels primært har sportslig betydning.

Set fra den rent sportslige side - vi vender tilbage til spørgsmålet om de mere økonomisk betonede reguleringer (primært de budgetrestriktive) i næste afsnit - mener vi, det bør overvejes, om der i fremtiden skal indføres forskellige former for reguleringer, der kan oprette den kompetitive balance mellem de stærke og svage klubber.

På spørgsmålet om, hvad det skal være for reguleringer, findes der imidlertid ingen nemme svar. En del muligheder er åbne, lige fra at mindske antallet af hold i rækkerne til større omfordeling af de økonomiske midler, eksempelvis gennem en øget tv-eksponering af også de lavere rangerede hold. Sidstnævnte løsningsforslag kunne være indskrevet i en evt. kommende tv-aftale eller sikres på anden vis, selvom det umiddelbart virker svært og måske heller ikke hensigtsmæssigt for ligaens samlede attraktivitet at skulle diktere tv-stationernes sendevalg. Et mere realistisk alternativ kunne være, at de svageste klubber får en større del af det faste beløb, klubberne modtager som følge af tv-aftalerne med henblik på at øge det relative sportslige styrkeforhold mellem klubberne.

Endelig kan man overveje at gøre noget ved den nuværende turneringsstruktur, fordi den favoriserer de bedste klubber, idet slutspillet giver dem ekstra tv-tid og øger kløften i tv-eksponering mellem de hold, der når til slutspillet, og de, der ikke gør. En turneringsstruktur uden slutspil vil

således medvirke til at formindske den økonomiske forskel mellem top og bund og dermed også medvirke til at genoprette den kompetitive balance. På den anden side vil man miste en række meget højintensive kampe blandt de bedste hold, og gevinsten ved at øge den kompetitive balance kan dermed risikere at blive modsvaret af en mindre tv-eksponering. Så medmindre den samme mængde tv-eksponering samtidig deles ud på flere hold, er forslaget nyttesløst økonomisk set.

Der kan peges på mange muligheder for at mindske den kompetitive ubalance, men blandt mulighederne kunne være en mere lige fordeling af tv-indtægter, en redistribution af entreindtægter eller en ændring af den nuværende turneringsstruktur, hvor slutspillet er med til at koncentrere al medieopmærksomhed om de øverste klubber. Disse og andre muligheder bør drøftes blandt håndboldøkonomiens parter allerede nu.

Der er altså mange måder at gribe problemstillingen an på, men samtidig er det svært at finde en helt enkel metode. Håndboldens parter må afgøre, hvilke eventuelle tiltag de finder relevante. I den sammenhæng kan ovenstående pointer tjene som inspiration i sådanne drøftelser, og selvom de større klubber formentlig vil slå sig i seletøjet over større omfordelingsmekanismer, bør der ske noget, hvis ikke udviklingen skal medføre en yderligere polariseringsdannelse i takt med det stadigt stigende udvekslingsforhold mellem markedet og dansk elitehåndbold i fremtiden.

Manglende tegn på generel positiv udvikling i klubbernes økonomi

Udviklingen i dansk håndboldøkonomi har over tid været meget gunstig set på klubbernes indtægtsside. Som nævnt ovenfor viser vores undersøgelse af klubbernes økonomiske forhold, at håndboldøkonomien generelt set har oplevet en gennemsnitlig vækst på 21 procent årligt. Dette er meget flot og bestemt et bæredygtigt tegn set fra håndboldøkonomiens side. Samtidig er der på nuværende tidspunkt ikke noget, der rent økonomisk tyder på, at elitehåndbolden herhjemme har nået et økonomisk højdepunkt. Godt nok er der enkelte negative tegn, som lettere fald i tilskuer- og seerinteressen, der - hvis tendensen forstærkes - vil resultere i stagneret eller faldende økonomisk vækst. Det er dog endnu for tidligt at sige, at det vil ske, og baseret på denne undersøgelses datamateriale mener vi, man må konkludere, at dansk håndboldøkonomi godt kan vokse sig større.

Imidlertid er det også klart, at klubbernes regnskabsmæssige situationer ikke har budt på en entydig positiv udvikling, når vi ser på forholdet mellem stigningen i indtægterne og klubbernes evne til at styre udgiftssiden. Kort sagt har det på trods af den positive udvikling ikke været muligt for klubberne - generelt set - at generere overskud.

Således viser de empiriske resultater, at det gennemsnitlige driftsresultat i klubberne efter skat har ligget stabilt omkring nul i hele perioden, dog mest under. Største underskud i perioden var 1999/00, hvor de fleste større klubber havde store underskud, og Viborg og Virum-Sorgenfri havde enorme underskud. Siden har der bestemt været tendenser til en mere bæredygtig udvikling, men aktuelt synes udviklingen i det netop afsluttede regnskabsår (2004/05) imidlertid at pege på det største gennemsnitlige underskud siden katastrofeåret 1999/00.

Selvom vores resultater samtidig viser, at egenkapitalen stiger omkring 1998 fra at være svagt negativ til at være stabilt positiv, er der ikke tale om en konsolidering af branchen som sådan, men snarere, at klubberne overgår til at være anparts- eller aktieselskaber og dermed skal leve op til kapitalkravene til disse selskabstyper.

Det lader altså ikke til, at udviklingen med dårlig økonomi i klubberne for alvor er vendt, selvom væksten i klubbernes omsætninger har været stærkt stigende. Generelt betragtet kan man da også kun pege på få succeshistorier, eksempelvis klubber som Slagelse DT, Viborg HK, FCK og Skjern, der aktuelt har en positiv økonomi af betydning.

Er boblen bristet?

Kombinationen af vækst og fraværd af økonomisk konsolidering, kombineret med indikationer på en ny periode præget af underskud med konkurser som potentiel konsekvens, kalder umiddelbart på en konklusion om, at boblen i håndboldøkonomien er ved at bryde.

Det mener vi imidlertid er for tidligt at påstå. Naturligvis er det ikke holdbart, at der trods den massive vækst ikke synes at være en tilsvarende positiv udvikling driftsmæssigt, men der er på den anden side heller ikke tegn på, at væksten er faldende, hvilket indikerer store udviklingsmuligheder trods de nævnte uheldsmæssigheder.

Vi mener således ikke, man kan sige, at håndboldøkonomien som sådan er i krise. Den generelle udvikling peger snarere på pointen om, at klubberne ikke i tilstrækkelig udstrækning styrker deres drift og i stor udstrækning er underlagt de institutionelle mekanismer, det sportsøkonomiske resultatproblem samt det følelsesmæssige element i håndboldøkonomien. Og det giver naturligvis nogle problemstillinger. Teoretisk set betyder adfærden, at klubbernes budgetrestriktioner er modificerede i forhold til almindelige virksomheders profitmaksime, da det sportslige resultatmål i hovedsagen sættes højere end det økonomiske, hvorfor økonomisk afkast ikke er i fokus.

Konsekvensen af dette er varierende grader af overinvesteringer og økonomiske satsninger, hvor klubberne med opbrugt egenkapital, og/eller underskud på driften primært arbejder med at skaffe sig nye kapitaltilførsler fra velvillige investorer, mæcener, kommuner mv., der, ofte på baggrund af følelsesmæssig identifikation og indlevelse, er interesserede i og villige til at redde de pågældende klubber, eksempelvis for at sikre lokalområdet eller regionen et identitetsmæssigt sportsligt flagskib.

På klubniveau er konsekvenserne af dette imidlertid ofte, at fokus flyttes fra langsigtede bæredygtighedshensyn i klubbernes udvikling til skabelse af resultater på kort sigt, f.eks. for at hindre en nedrykning eller sikre det økonomiske fundament for udbetaling af lønninger til de kontraktansatte spillere. Når denne adfærd tager overhånd, begynder det reelle udviklingsarbejde at halte, klubberne taber antrit og drives ud i mere og mere kreative løsninger på deres sportslige eller finansielle problemer, hvorved økonomien bliver dårligere og dårligere.

Visse klubber formår at holde sig kørende i så lang tid med gentagne redningsplaner, at man kan tale om en decideret blød budgetrestriktion, og andre befinder sig et sted på kontinuumet mellem den udgiftsmaksimerende og førstnævnte. Det er et centralt problem og ikke udtryk for en bæredygtig udvikling, fordi det drejer målsætningerne i klubberne hen i mod at redde den økonomiske situation i stedet for at udvikle håndbolden som produkt og skabe en langsigtet bæredygtig drift. I mange konkrete tilfælde arbejder klubberne dermed med overlevelse alene og ikke med konsolidering eller udvikling.

Dette er med til at skabe en 'unfair' konkurrence, blandt andet ved at spillerlønningerne bydes op på et niveau, hvor klubber, der drives økonomisk ansvarligt, ikke har mulighed for at være med. Dermed afskæres de fra at konkurrere sportsligt, og de bliver presset ud af markedet.

Det er ikke blot et problem af effektivitetsmæssige årsager, men også fordi potentielt mere effektive klubbers indtræden på markedet i sådanne situationer hindres, da håndboldøkonomien som marked kun har plads til en relativt afgrænset mængde aktører (maksimalt 26 klubber i de bedste rækker, 12 i damehåndboldligaen, og 14 i herrehåndboldligaen [aktuelt]).

Når klubber i økonomiske problemer dermed køber sig tid, handler økonomisk uansvarligt el. lign. er de altså, i denne forståelsesramme, både konkurrenceforvridende og medvirkende til skabe ineffektivitet i branchen set over ét. Der er tale om det man kalder en 'crowding out-effekt'. Den naturlige markedsmæssige selektion hindres nemlig, når der udvises overdreven økonomisk uansvarlighed kombineret med en blød budgetrestriktion (Kornai et. al. 2002: 14).

Konsekvensen er uhensigtsmæssig, fordi ineffektive markedsaktører så at sige ikke udrenses, men gives kunstigt åndedræt. Dette til ugunst for håndboldproduktet og forbrugerne af det (Kornai et. al. 2002: 14).⁸⁹

Set ud fra denne synsvinkel er konklusionen derfor klar: Udviklingen i dansk håndboldøkonomi er set i forhold til denne parameter ikke bæredygtig, som den ser ud for nærværende, og der bør strammes op. Men hvor meget, og hvilke krav kan der stilles til klubbernes driftsresultater?

Som beskrevet tidligere er det grundlæggende vores opfattelse, at sportsklubber ikke kan karakteriseres som almindelige, profitorienterede virksomheder, hvorfor klubbernes drift ikke nødvendigvis skal leve op til samme krav om overskud som almindelige virksomheder.

I sportsøkonomien blandes hovedsageligt to institutionelle rationaler – de sportslige og de økonomiske. For langt de fleste aktører i den danske håndboldøkonomi står de sportslige resultater stadig som det højeste mål, og de økonomiske opfattes ofte som et middel til sportslig succes snarere end et mål i sig selv. Derfor kan den profitmaksimerende virksomhed ikke alene bruges som målestok for sektorens økonomiske sundhed. En sådan vurdering må også tage hensyn til de særlige karakteristika, som er gældende i sektoren.

⁸⁹ Der er næsten tale om det, FC Københavns formand, Flemming Østergaard, på et tidspunkt har kaldt 'økonomisk doping'. Begrebet dækker over en situation, hvor klubber handler økonomisk uansvarligt og køber spillermateriale, selvom de reelt ikke har råd til det i forventning om, at dette vil skabe sportslige resultater, som vil tiltrække potentielle investorer (se også Kulturministeriet 2004: 15).

På denne baggrund mener vi heller ikke, at det såkaldte 'Østergaard-udvalgs' arbejde (se Kulturministeriets 2004) kan tages som et entydigt udgangspunkt for at vurdere gode eller dårlige tendenser i dansk håndboldøkonomi. I forhold til udvalgets kriterier om, at forretningsmæssige hensyn skal eller bør vægte højest for professionelle virksomheder (jf. Kulturministeriet 2004: 11), er der ikke tvivl om at den danske håndboldøkonomi er alt andet end bæredygtig. I hvert fald ikke, hvis der med forretningsmæssig forsvarlig drift menes, at der skal skabes overskud, så klubben bliver attraktiv at investere i for eksterne kapitalinteresser.

Der er meget få sportsøkonomiske aktører, der mestrer profitmaksimen. I praksis er det næsten umuligt at generere et 'tilstrækkeligt' overskud af de sportslige aktiviteter, hverken på kort og langt sigt, i sportsøkonomier, der ligner den håndboldøkonomiske. Selv fodbolden, der er langt mere professionaliseret og med større pengestrømme end håndbolden, kan ikke leve op til dette krav på trods af, at udviklingen har været i gang i mange flere år end i håndbold. Men så længe investorerne er klar over, at der ikke er udsigt til profit, er dette efter vores mening ikke noget teoretisk eller moralsk problem. Vi er derfor ikke enige i, at der kan opsættes et egentligt profitkrav som målestok for god forretningsførelse i sportsvirksomheder.

Til gengæld er vi enige i, at målet om at stille udgifter i et rimeligt mål med indtægter er helt rigtigt (se Kulturministeriet 2004: 26), og må gælde for sportsøkonomiske aktører, selvom også det - jf. vores empiriske resultater - er vanskeligt. Ellers er resultatet overinvesteringer i uacceptabelt niveau med konkurrenceforvridende tendenser som konsekvens (jf. ovenfor), og det bringer os frem til det indsatsområde, som vi i foregående afsnit nævnte som det regulerende initiativ, der bør sættes ind for at styrke håndboldøkonomiens fremtidige udvikling i økonomisk forstand.

Godkendelse af kontraktforeninger

Vi mener, ovenstående illustrerer, at egentlige profitkrav i traditionel forstand ikke er mulige at efterleve, om end helt generelle krav om egenkapital naturligvis er rimelige. Samtidig er det også klart, at klubbernes må leve op til et minimum af solvens. Et mål for solvens er selvfølgelig ikke let at opstille, men et godt bud på at hindre insolvens er allerede givet gennem de nye DHF-regler for lønsummens størrelse i relation til klubbernes egenkapital⁹⁰, der repræsenterer stramninger i forhold til tidligere praksis på området. Fuldt implementeret er det vores opfattelse, at det nye reglement vil sikre, at klubberne får en mere stabil drift og måske endog driftsresultater over nul.

Imidlertid mener vi, at det ud over disse stramninger også må overvejes, om der skal sættes yderligere konkret konsekvens bag reglerne for at komme de negative tendenser til livs. Det mener vi kun kan gøres ved tilsvarende at overveje stramninger angående sagsbehandlingspraksis i forbindelse med udstedelse af licenser til kontraktklubberne.

Når den hidtidige udvikling har vist, at nogle klubber fuldstændig tilsidesætter solvenskravet og nærmest udviser en decideret uansvarlig praksis på baggrund af en forventning om, at overinve-

⁹⁰ Se 'Reglement for Kontraktforeninger og Spillerkontrakter' af 11. juni 2005, afsnit 3, www.dhf.dk.

steringer vil give de sportslige resultater, som forventeligt giver penge i kassen, må den regulerende myndighed intervenere. Og det mere kraftigt end før.

Naturligvis er der tale om delikat balance mellem at stramme og tage hensyn til de reelle og ofte forbigående vanskeligheder, klubberne kan komme i som følge af den hårde konkurrence i branchen. Men problematikken i denne øvelse er meget vanskelig at overvinde, fordi DHF som interessent og part i sagen reelt set kan have vanskeligt ved forvalte balancen hensigtsmæssigt. Med andre ord: Selve det forhold, at DHF skal sanktionere en branche, som institutionen selv er en integreret del af, er som udgangspunkt behæftet med problemer. Grundlæggende er der tale om uhensigtsmæssig sammenblanding af interesser og magtbeføjelser, der kan have den konsekvens, at der i praksis ikke strammes tilstrækkeligt op til ugunst for håndboldøkonomiens udvikling.

På denne baggrund mener vi, at man ud over at fastholde de nuværende regler om forholdet mellem egenkapital og lønsom, løbende afrapportering af budget og regnskab mv. (jf. reglement for kontraktforeninger og spillerkontrakter), burde overveje om forvaltningen af kontraktlicenssystemet skal flyttes ud af DHF til en uafhængig instans, som på baggrund af et nærmere bestemt regelsæt (eksempelvis baseret på det eksisterende) - vedtaget af DHF, Divisionsforeningen og Håndbold Spiller Foreningen i fællesskab - kunne administrere og fortolke reglementet om kontraktforeninger og spillerkontrakter samt dømme i forhold til eventuelle uhensigtsmæssigheder i klubbernes økonomiske dispositioner.

Med en sådan konstruktion ville man undgå sammenblandinger af interesser og hensynet til de mere økonomiske dimensioner af udviklingen. Samtidig ville man som en sidegevinst undgå forvirring og kontroverser i forhold til klubberne om, hvorvidt DHF er medspillere i udviklingen af håndboldproduktet, eller om DHF er modspiller, når forbundet lægger restriktioner på klubberne og sanktionerer deres adfærd, sådan som man har set det i forbindelse med forskellige sager vedr. godkendelsesspørgsmålet. At reglementet samtidig foreslås udarbejdet i samarbejde mellem parterne, vil give det den blåstempling, som forventeligt vil gøre det sværere for klubberne ikke at efterleve det i praksis.

Selvom oprettelsen af en sådan uafhængig instans vil betyde et brud med den eksisterende enhedsstruktur i dansk håndbold på forbundsniveau, er der grund til at tro, at dette vil bidrage til at løse både de værste økonomiske problemstillinger ved at fjerne nogle af svaghederne ved det aktuelle system.

I praksis mener vi, det vil give en mere uafhængig sagsbehandling, der ikke i samme udstrækning som nu behøver at tage strategiske eller politiske hensyn i forbindelse med sine afgørelser, men kan være mere professionel og nøgtern.

Vores forslag er derfor, at håndboldens parter overvejer dette forslag set i lyset af, at udviklingen for elitedelen af dansk håndbold i dag er af en sådan beskaffenhed, at der skal nye organisationsformer til at matche de nye institutionelle forhold, som det øgede vekselvirkningsforhold mellem dansk elitehåndbold og den markedsmæssige sektor har resulteret i.

Polarisering af spillerlønnene

Et af de øvrige primære problemer, vi har observeret i forbindelse med de empiriske analyser af udviklingen i dansk håndboldøkonomi, er det forhold, at udviklingen har medført en polarisering af spillerlønnene.

Når klubberne klager over galoperende spillerlønnene, skal man blandt andet finde forklaringen i polariseringstendensen. Når relativt få spillere tjener relativt meget, og mange af klubbernes økonomier samtidig er spændt hårdt, bliver klubberne sårbare, fordi de økonomiske satsninger er koncentreret på relativt få spillere. Bliver en af disse profiler skadet, eller falder vedkommende ikke til på holdet og dermed ikke tjener den relativt høje udgift, klubben har til vedkommende hjem i form af sportslige resultater, giver det hurtigt (økonomiske) problemer.

Udviklingen er altså uhensigtsmæssig set fra klubbernes perspektiv, hvorfor det for så vidt også forståeligt, at flere klubber er begyndt at vise modvilje mod at sende deres profiler til landsholdssamlinger og -turneringer. Dels mindsker fraværet af profilerne klubbernes forberedelsesmuligheder i forhold til vigtige kampe, dels øges risikoen for, at de skades med sportslig fiasko og økonomisk tab for klubberne som potentiel konsekvens.

Imidlertid bærer klubberne en del af medansvaret for denne udvikling. I bestræbelserne på sportslig succes har profilerne været de lønmæssige vindere, når klubberne overbyder hinanden og forstærker deres trupper i jagten på sportslig succes. Den heraf afledte udvikling i lønstrukturen, kombineret med hårdt spændte klubøkonomier, har derfor gjort klubberne mere sårbare og afhængige af profilerne i økonomisk forstand.

Selvom udviklingen er forklarlig set i lyset af det sportsøkonomiske resultatproblem og de rent følelsesmæssige dimensioner af håndboldøkonomien, er den ikke bæredygtig, og der bør overvejes løsningsmodeller, der kan modvirke udviklingen.

Vi mener, at en økonomisk regulering som foreslået ovenfor også vil hjælpe på dette område. Det er klart, at når nogle klubber overinvesterer i spillere med henblik på at skabe gode sportslige resultater, satser de også på de bedste, da disse betragtes som en forudsætning for sportslig succes, hvilket i sidste ende hæver lønniveauet generelt mere for denne gruppes vedkommende med de skitserede uhensigtsmæssigheder som konsekvens. Det er i den forbindelse vores vurdering, at en hårdere regulering af forholdet mellem lønsum og egenkapital vil få klubberne til at handle mere realistisk, hvorved efterspørgselen vil opbremses til gavn for udviklingen i polariseringen.

Samtidig kan en generel opmærksomhed blandt klubberne på andre faktoreres betydning for sportslig succes være relevant. Vores empiriske resultater tyder således på, at der i håndboldøkonomien bestemt er rum for at opdyrke komparative fordele på andre områder end de snævert økonomiske. På trods af den klare sammenhæng mellem økonomi og sportslig placering kan 'kun' 50 procent af de sportslige resultater forklares af økonomien set over én sæson. Selvom sammenhængen mellem økonomi og sportslige resultater er mere klar over en længere pe-

riode, 65 procent over fem sæsoner, lader det stadig en del tilbage til andre faktorerens betydning for en klubs sportslige resultater.

Dette viser, at der konsekvent er nogle danske eliteklubber, der systematisk udnytter andre midler i deres sportslige resultatjagt og populært sagt opnår en højere placering, end deres økonomiske formåen i sig selv burde føre til. De tilfører med andre ord andre former for kapital i deres aktiviteter, som kan veksles til sportslige resultater. God selskabsledelse er et paradeeksempel på, hvad det kan være for kapitalformer.

Der er altså god mulighed for at gøre tiltag på ledelsesplan, skadesforebyggende tiltag, talent- og trænermæssige tiltag mv., som kan medvirke til at styrke det sportslige niveau og forbedre de opadgående placeringsmuligheder.

Det er altså ikke kun på det rent økonomiske plan, der skal strammes op. Faktisk er der også gode økonomiske argumenter for at styrke andre dele af klubbernes aktiviteter. De klubber, der har sportscolleges ved siden af deres kommercielle sportslige aktiviteter, får eksempelvis meget foræret, idet disse – ud over i nogle tilfælde at kunne give kapital til klubbernes drift – også styrker det sportslige rekrutteringsgrundlag til eliteholdet. Det er en faktor, der helt sikkert også betyder noget, når de resterende procentdele af årsagerne til sportslig succes skal forklares.

Håndboldøkonomiens ensidige finansieringskilde og den usikre mediefremtid

En anden uhensigtsmæssig udvikling i dansk håndboldøkonomi er den løbende udvikling i retning af en relativt ensidig finansieringskilde i form af sponsorater. Fra at udgøre godt 40 procent af de samlede indtægter i 1993, udgør sponsorindtægter i dag over 80 procent af de samlede indtægter. Når der samtidig er endog markant sammenhæng mellem væksten i klubbernes økonomi og eksponeringsvæksten giver det grundlag for bekymring om, at den kraftige satsning på tv-mediet som grundlag for sponsorindtægter er for ensidig og dermed ikke bæredygtig.

Der er gode grunde til at konkludere, at det rent faktisk er tilfældet. De empiriske analyser viser i hvert fald, at hvis denne dimension ændres, vil indtægtsgrundlaget for klubberne ændres og dermed falder også det sportslige niveau alt andet lige.

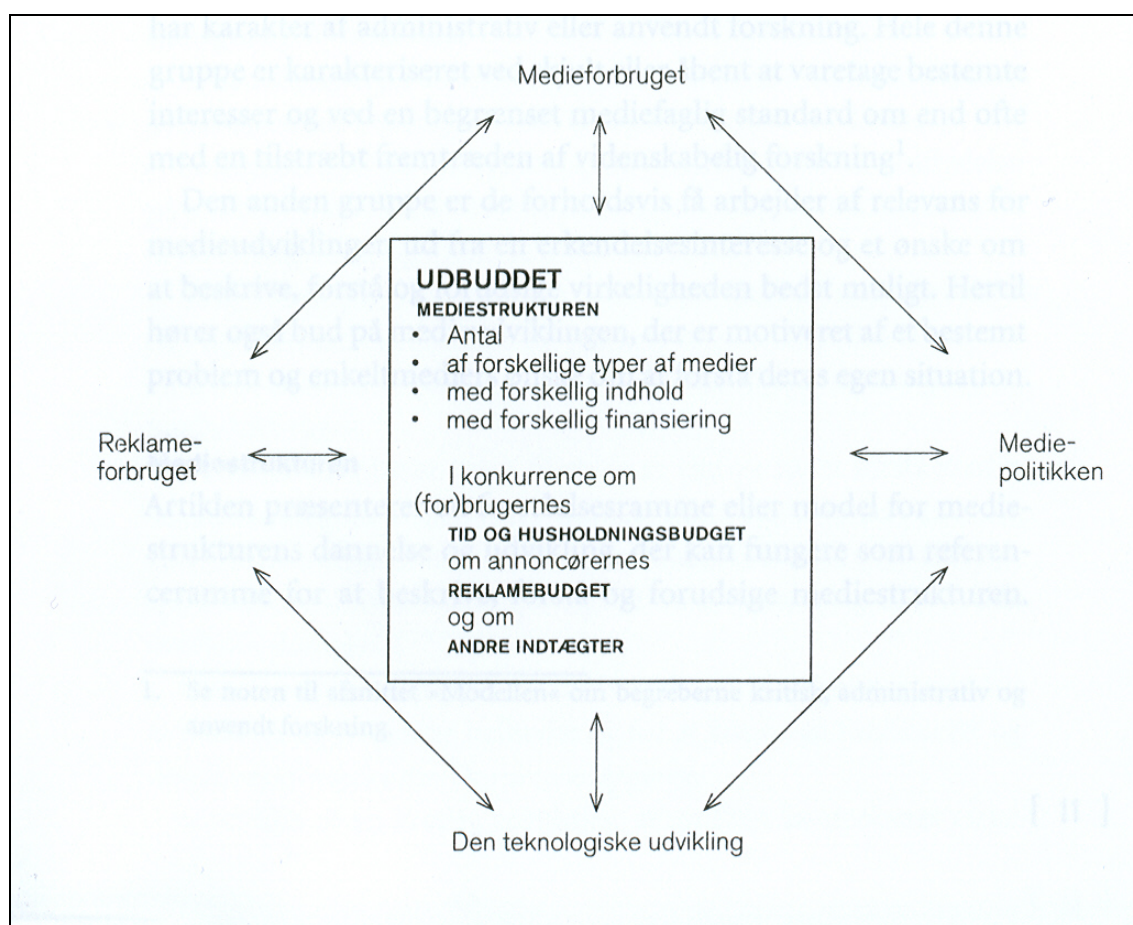
På kort sigt er der naturligvis ingen grund til bekymring, fordi tv-aftalen, der løber frem til 2011, sikrer den allervæsentligste del af sponsorporteføljen. Grundlæggende er det dog vigtigt at være opmærksom på, at selvom dansk elitehåndbold er blevet en integreret del af den danske underholdningskultur, på linie med fodbold, har den samtidig været begunstiget af mediesituation, hvor de landsdækkende public service-kanaler DR1 og TV 2 har været nødt til at opdyrke en ny publikumsyndling efter tabet af fodboldrettighederne til TV3.

En af respondenterne interviewet i forbindelse med undersøgelsen har beskrevet det som en 'smørhulssituation' for dansk elitehåndbold, men samtidig gjort opmærksom på, at der ikke er nogen garantier for, at denne situation vedbliver med at være så gunstig. Der er ingen tvivl om, at dette er en rigtig betragtning.

Derfor er det for håndboldens aktører nødvendigt at være opmærksom på udviklingen i mediebilledet i fremtiden, hvorfor vi nedenfor vil se nærmere på denne dimension relateret til håndbolden, da den må betragtes som en af de allermest betydende for håndboldøkonomiens fremtidige udvikling.

Mediebilledet i fremtiden: mange faktorer spiller ind

Det er selvsagt vanskeligt at forudsige fremtiden for dansk tv, da forskellige parametre vil afgøre, hvordan det kommer til at se ud. Den teknologiske udvikling er naturligvis afgørende, men langt fra en altafgørende faktor. Medieforskeren Preben Sepstrup har forsøgt at samle dannelsen af mediestructur i denne model:



Figur 60: Det mediestructurelle billede, Sepstrup 2004: 16

Af modellen fremgår, at adskillige parametre påvirker hinanden. Det vil derfor kræve en meget tilbunds gående undersøgelse af samtlige parametre for at komme med grundige gisninger om fremtidens mediebillede (og det vil uanset detaljeringsgrad stadig være gisninger). Eksempelvis vil det være forkert kun at belyse den teknologiske udvikling, da det i sidste ende er brugerne, der afgør, om de vil benytte sig af teknologien. På samme måde vil det være forkert at træffe politiske eller markeds mæssige beslutninger og bedrive forskning på baggrund af en enstrenget teknologitankegang:

Essensen af at tænke forsvarligt, når det drejer sig om den teknologiske udviklings samspil med de øvrige elementer i modellen, kan sammenfattes således (jf. Sepstrup 2004: 27):

Teknisk mulige -> Økonomisk profitable -> Adfærdsmæssigt realistiske -> Socialt ønskværdige

Den herværende korte analyse vil fortrinsvis tage udgangspunkt i teknologiske muligheder og mediepolitiske beslutninger af betydning for det danske mediebillede og for håndbolden. Vi må dog jf. ovenstående aldrig glemme, at seerne har det sidste ord, hvorfor der undervejs i analysen vil være perspektiveringer til brugeradfærden.

Konvergens

Siden slutningen af 1980'erne har det danske tv-univers ændret sig markant. DR's monopol blev dengang brudt med det kommercielle, men public service-forpligtede TV 2's tilkomst og udbredelsen af satellitkanalerne og kabel-tv. Siden sidste halvdel af 1990'erne har internettet også meldt sig på banen med web-tv, som dog først de senere år som følge af den teknologiske udvikling har kunnet vise et billede i rimelig tv-kvalitet.

Det gammelkendte fjernsyn står samtidig i et vadested. Man har i årevis snakket om, at computeren og fjernsynet (og andre elektroniske husholdningsapparater) ville konvergere - altså smelte sammen - i nær fremtid. Det er kun sket i lille målestok indtil videre. IT- og Forskningsministeriet og Kulturministeriet udgav i 2001 'Konvergens i netværkssamfundet', hvor det store potentiale for konvergens af medie-, kommunikations- og informationsteknologien blev belyst. Drivkræfterne blev analyseret hver for sig, og her fremgår det, at det er flere faktorer, der driver konvergensudviklingen:

1. Forbrugernes adfærd og efterspørgsel,
2. Virksomhedernes strategier og forretningsmodeller
3. Den teknologiske udvikling.

Det er vanskeligt at forudsige, hvordan fremtidens tv vil optræde i evt. konvergens med anden elektronik, da ovenstående punkter i sig selv er svære at spå om. Vi kan til gengæld tage udgangspunkt i status for tv i Danmark i dag for derigennem at belyse, hvor håndbold *kan* komme til at være placeret i mediebilledet anno 2011.

Digitalisering og digitalt tv

En betydelig årsag til, at teknologiske fremskridt de seneste år ikke har været fulgt af teknologiske revolutioner, er den pessimisme som dot.com-krisen i 2000 bevirkede. Buen var spændt for hårdt, og det ønsker ingen skal gentage sig på andre markeder.

Én teknologisk revolution i nyere tid kan man dog godt tale om: det digitale mediemiljø. Det digitale mediemiljø består dels af en digitalisering af 'gammeldags' analogt indhold såsom, telefoni, musik, foto og film og dels af digitalt produceret indhold som websider, computerfiler og multimedieprodukter (se også Jensen 2003: 11-27). Med digitaliseringen af det analoge indhold

taler mange elektroniske medier i dag groft sagt 'det samme simple sprog' bestående af 0- og 1-taller. Det muliggør konvergens, men også interaktivitet i højere grad end ved analoge medier.

Tv kan selvfølgelig også være digitalt. Det har været længe, men nu ser det ud til, at gennembruddet er tæt på. I folkemunde tales der meget om, at vi snart får digitalt tv, men det har vi faktisk fået tilbudt gennem flere år via kabel og satellit. Det har bare ikke været nogen særlig stor succes (Mortensen 2004: 66-67). Det nye er, at det jordbaserede såkaldt terrestriske net - altså de sendemaster, hvorfra man kan modtage tv med en almindelig stueantenne - også tilbyder digitalt tv fra i år. Fra 2009 lukkes der oven i købet helt for analogt terrestrisk tv, hvis de nuværende prognoser holder.

Indførelsen af digitalt terrestrisk tv (DTT) i Danmark har været igennem en meget lang politisk proces med seks forskellige vedtagelser, der til sidst er endt med, at Danmark indtil videre kan tilbyde DR1, DR2, TV 2 samt avanceret tekst-tv og tegnsprogstolkning via DTT. Der er altså i grove træk reelt ikke flere kanaler, end det nuværende analoge net tilbyder. Rent teknisk kan det lade sig gøre at sende et sted mellem 12 og 16 kanaler (og sandsynligvis flere afhængigt af internationale forhandlinger om frekvenser) ud via DTT til den danske befolkning, men den politiske beslutningsproces er på baggrund af en række overvejelser om DR2s tilblivelse, TV 2s privatisering, erfaringer med DTT i udlandet, mulige forretningsmodeller osv. altså endt op med en meget lidt ambitiøs plan for indførelse af DTT i Danmark (se Mortensen 2004: 74-103).⁹¹ De seneste politiske signaler peger dog i skrivende stund i retning af en langt mere ambitiøs plan for DTT.

Hvorvidt DTT bliver en succes i Danmark, afhænger af mange ting: konkurrencedygtighed over for kabel- og satellit-tv, seernes velvilje til at investere i en set-top-boks (som er nødvendig for at kunne se digitalt tv), mulige fælles standarder for digitalt tv, produktion af attraktivt indhold til den digitale platform mv. Måske bliver DTT ikke en succes, men alene lukningen af det analoge net kan føre til en eksplosiv vækst i digitalt tv generelt, eftersom folk alligevel skal ud og investere i en set-top-boks.

I det hele taget bliver konkurrencen stor på området for distribution af tv. TDC har siddet forholdsvis solidt på kabel-tv-markedet de senere år, men udviklingen inden for bredbåndsteknologi kan true TDCs markedsposition. I fremtiden vil det være afgørende for tv-udbydere at tænke tredimensionelt for at erobre kunderne: tv, internet og telefoni. En udbyder som Dansk Bredbånd kombinerer disse ting i deres fiberteknologi og tilbyder lynhurtige forbindelser på op til 100 Mbit/s.

TDC har senest proklameret, at selskabet i nær fremtid agter at tilbyde bredbånd på op til 50 Mbit/s i et kæmpestort multimedienetværk. Flere andre teleselskaber er på vej med tv til lave

⁹¹ Diskussionen af den politiske proces og dens betydning for fremtiden for DTT i Danmark er interessant, men vil være for omfattende at gå dybere ned i her. I stedet kan henvises til Mortensen 2004 og Haagen 2004, der begge diskuterer processen og konsekvenserne.

priser via telefonlinien. Sådanne netværk vil kunne bære eksempelvis internet, telefonlinie, HD-tv (højopløseligt tv), radio og film.

Udviklingen på markedet og konkurrencen mellem parterne vil blandt andet blive afgørende for, om vi fremover skal betale for tv-kanaler i pakker, ligesom vi kender det fra udbyderne i dag, eller om vi kan vælge og vrage, hvilke kanaler vi gider betale for. I sidstnævnte scenarium vil det blive ekstremt vigtigt for den enkelte kanal at have et attraktivt produkt – eksempelvis med sport på repertoire.

Web-tv

Et udbredt argument for indførelsen af digitalt tv er tilførslen af digital merværdi. Der er blandt andet tale om øget interaktivitet generelt via brugerpåvirkning af indholdet, avanceret tekst-tv og adgang til netværksressourcer - muligvis internetadgang i nogen grad (Haagen 2004: 135).

Alle disse interaktivitetstilbud findes allerede på internettet, der jo i sig selv er interaktivt og individuelt. Hvorfor overtager nettet (og dermed computeren) så ikke bare tv-markedet? Det kan teknisk set (med nogle investeringer) godt lade sig gøre at koble sit tv til computeren, så det er ikke noget problem. Til gengæld er teknologien til udsendelse af levende billeder på nettet simpelthen ikke god og effektiv nok endnu til at kunne konkurrere med tv på kvaliteten, og derudover egner nettet sig også bedre til såkaldt narrowcasting (for nogle få mennesker – evt. on-demand) end broadcasting (for en masse mennesker samtidig).

Teknologien gør altså, at web-tv bør ses på computeren, og her er situationen med et tastatur i hånden i et kontormiljø på en kontorstol en helt anden end med en fjernbetjening i hånden i stuen henslængt i sofaen. Computeren lægger op til en langt større grad af interaktivitet og deltagelse end tv'et og alene af den grund, er det sandsynligt, at web-tv ved skrivebordet og tv i stuen forbliver to vidt forskellige ting med forskellige genrer som kerneydelser (Weider 2003: 30ff).

Web-tv må dog ikke undervurderes, og samtidig med at bredbåndsteknologien udbredes og komprimeringen af film forbedres, kan nettet tilbyde en masse tjenester, som både kan supplere og i nogle henseender/genrer måske erstatte tv'et (se også Rosenstand 2004: 179f og Mortensen 2004: 71).

Tv-håndbolden anno 2011

Hvad betyder denne medieteknologiske udvikling så for håndbolden? Håndboldens parter har foretrukket eksklusivaftalen med DR og TV 2 i den 'gamle' tv-aftale og TV 2 eksklusivt i den nye, der løber fra 2006 til 2011. Det har tilsyneladende været en topprioritet at blive eksponeret på landsdækkende tv, da MTG, som ejer Viasats kanaler, og SBS, der ejer Kanal 5, har været holdt uden for forhandlingerne.

Taktikken, som håndbolden som forholdsvis ung tv-sportsmastodont har fulgt ved at holde sig til landsdækkende kanaler, hænger som tidligere skitseret sammen med, at håndbolden ønsker en så stor tv-eksponering som muligt for dels selv at kunne tjene så mange sponsorkroner som muligt, dels at udbrede kendskabet så effektivt som muligt for dermed at skabe et behov hos

seere og potentielle haltilskuere. Sponsorindtægterne er ifølge vores gennemgang af de økonomiske nøgletal meget vigtige for håndboldklubberne, og derfor har man satset på en markant, national eksponering.

Uanset udviklingen inden for digitalt tv vil TV 2 og DR med politisk opbakning være landsdækkende i fremtiden. Den store forskel bliver måske blot, at også rent kommercielle kanaler potentielt kan være landsdækkende gennem DTT i 2011 – og måske oven i købet den vej igennem udfylde nogle af public service-forpligtelserne, som DR og TV 2 tidligere udfyldte. Det kan eksempelvis være inden for sportsområdet, hvor MTG jo allerede sidder solidt på de attraktive fodboldrettigheder. En kommerciel DTT-sportskanal kunne meget vel være en realitet i nær fremtid. Det er gisninger, men interessant for håndbolden, der måske til den tid har langt flere landsdækkende 'vinduer' at kunne tilbyde seerne.

Omvendt er det jo ikke sikkert, at håndbolden har brug for en landsdækkende eksponering, hvis sporten om fem år har opbygget et endnu stærkere brand, som nemt kan holde til et lidt smalle tv-publikum mod flere *sikre* rettighedspenge i kassen, end der blev tilvejebragt i forbindelse med forlængelsen af tv-aftalen.

Gode muligheder?

Ovenstående kan lyde som om, at håndbolden uanset hvad kan vælge og vrage mellem tv-kanaler og uden at blinke med øjnene også stå i en gunstig position efter 2011. Det vil dog være en noget forhastet konklusion af drage. For ud over usikkerheden omkring fremtidens tv i Danmark står og falder håndboldens position på tv-markedet i sidste ende med sportsgrenens *attraktionsværdi* på tv-skærmen. Den kan ikke tages for givet. Der kan i de kommende år komme en hård konkurrence mellem sportsgrene, der bliver eksponeret på forskellige tv-platforme, og dermed kan en simpel udfladning finde sted, hvor seningen simpelthen fordeler sig over flere sportsgrene på flere platforme. Dermed vil håndbolden miste sin unikke placering i tv-billedet og tabe attraktionsværdi i forhold til andre sportsgrene (og andre tv-tilbud i det hele taget).

Set fra tv-seerens synspunkt kan den relativt ensidige eksponering af håndbold på DR og TV 2 også på et tidspunkt medføre en træthed hos seerne, hvor behovet for adspredelse overgår behovet for at se håndbold. Håndbolden isoleret set kan også miste attraktionsværdi, hvis vigtige motivationsfaktorer som identifikation (personlig, national, værdibaseret mv.), spænding, national succes osv. pludselig skulle falde som følge af eksempelvis negative historier om spillere, manglende internationale resultater, få nationale ikoner i den bedste liga osv. Det er vigtigt at være sig disse motivationsfaktorer bevidst, hvis behovet hos seerne skal bevares, og seernes vaner stadig skal føre til massiv håndboldsening.⁹²

Det kræver konstant produktudvikling fra både tv's og håndbolds side, og med de mere og mere specialiserede tv-kanaler virker det ikke fuldstændig urealistisk, at vi i Danmark inden for de næste 10 år vil se en ren håndboldkanal dukke op.

⁹² For mere information om motivationsfaktorer til tv-sport se Hedal 2004.

Det er i den forbindelse nærliggende, at håndboldens parter selv tager initiativ til en (evt. netbaseret) tv-kanal, der kan opretholde interessen i befolkningen og måske oven i købet være en ekstra servicekilde til eksisterende og potentielle aktive medlemmer.

Håndbold i andre elektroniske medier

Flere års måling af seertal viser, at sportstransmissioner *skal* ses live på tv. Der ligger mange motivationsfaktorer gemt i det at se sport *direkte* på tv. Dels har det siden satellitgennembruddet udviklet sig til at være konvention, og sportsseerne er dermed blevet forvænte, dels spiller livetransmissionerne en vigtig rolle for fællesskabsfølelsen og den fælles referenceramme sportsseere imellem. Sportstransmissioner egner sig derfor klart bedre til broadcasting via kabel-tv, satellit eller det jordbaserede net end til web-tv, der som tidligere nævnt er mere egnet til såkaldt narrowcasting.⁹³

Men at se tv-sport isoleret som live-sportstransmissioner vil være en fejl, da også journalistisk behandlede indslag, nyheder, højdepunkter, portrætprogrammer og lignende kan gå ind under betegnelsen tv-sport. Her kan der utvivlsomt være grobund for en god portion narrowcasting med on-demand-services for dansk elitehåndbold.

Nettet kan derfor, hvis ikke interaktivitetsteknologien i digitalt tv undergår en eksplosiv udvikling, sandsynligvis blive et solidt supplement til tv-transmissioner gennem eksempelvis interaktive tjenester som spil, chat, afstemninger og konkurrencer og muligheden for at se højdepunkter, (eksklusive) interviews, backstage-klip mv. Disse muligheder vil det i et oplevelsesøkonomisk perspektiv være ekstremt vigtigt for håndbolden og andre sportsgrene at have for øje. Ifølge interessetal fra MMI Sponsorbarometer 2005 bruger over halvdelen af de 15-49-årige internettet til at følge med i idræt. Det er et stort potentiale, som fremover nødvendigvis *skal* udnyttes for at følge med.

Sidst, men ikke mindst vil det være vitalt for håndboldens parter at følge udviklingen inden for mobile medier. Mobiltelefonen udnyttes i sportssammenhæng i dag i udbredt grad til interaktion med tv-programmer, som nyhedsmedie, resultatformidler mv., og det er nærliggende at antage, at denne udvikling fortsætter, efterhånden som de unge mobilbrugere bliver ældre og demonstrerer lyd og billede på mobilen for mindre søskende og næste generation.

I Finland gør man forsøg med at integrere mobile medier i DTT (Haagen 2004: 136). Hvis det og lignende aktiviteter viser sig at blive en succes, kunne man forestille sig en interessant fremtid for portabel tv-modtagelse. Sportsrelaterede video-on-demand-tjenester på mobiltelefoner kunne eksempelvis være oplagt til den passionerede håndboldfan, der vil se højdepunkter fra rundens øvrige kampe, mens han sidder i bussen, i hallen, på baren eller et andet sted. Det kan allerede i dag lade sig gøre at se superligamål (fodbold) på mobilen, når der bliver scoret, og disse tilbud bliver flere og flere.

⁹³ Det, at sportstransmissioner SKAL ses direkte, kan vise sig at være nøglen til et endnu større boom af sportstransmissioner og dermed sportsøkonomien, end vi hidtil har set. Direkte sportsprogrammer kan nemlig vise sig kommercielt meget interessante, da der er meget større reklamepotentiale her end ved 'historiske' on-demand-ydelser. Endvidere kan tv-kanalerne via sportsprogrammer, direkte quizprogrammer og andre live tv-genrer forsøge at opdyrke et økonomisk værdifuldt folkeligt fællesskab og en fælles referenceramme, som de individuelt orienterede on-demand-programmer ikke kan tilbyde.

Mulighederne er mange, men der er på den anden side kun én fremtid. Meget forskellige teknologiske scenarier opstilles i flæng, og usikkerheden er stor. Som en vigtig del af oplevelsesøkonomien, bør håndbolden derfor være meget opmærksom på de utallige muligheder – og begrænsninger – som udviklingen inden for informations-, kommunikations- og medieteknologi medfører.

Ved den rette tilrettelæggelse og vurdering af mulighederne, og de mulige faldgruber, kan den nuværende gunstige medieeksponeringssituation måske fastholdes gennem alternative strategier end den, der er valgt for nærværende med satsning på landsdækkende tv. Vælger håndbolden ikke løbende den rette mediestrategi, kan udviklingen nemt overhale håndboldøkonomien til ugunst for dens aktører.

Andre finansieringskilder

På baggrund af usikkerheden om tv-mediets fremtidige udvikling og dansk elitehåndbolds placering heri er der således også gode grunde til at overveje alternative finansieringsmuligheder til de som den nuværende tv-eksponering giver. Håndboldøkonomien må med andre ord overveje at stå på flere ben end nu. Her er markedet for mere fanbårne indtægtskilder, magasiner, merchandise mv., et sted at forsøge sig, ligesom den spirende kommunale interesse måske kan vise sig mere vægtig i fremtiden. Også en bedre kapitalisering af kamparrangementer bør være et indsatsområde, fordi den nuværende del af den samlede indtægtsportefølje fra entreindtægter er meget lille.

Det synes dog helt essentielt meget hurtigt at afprøve nye indtægtsmuligheder på den it-teknologiske og tv-digitale front. Set i lyset af udviklingen i mediebilledet er dette område nok den primære nøgle til en håndboldøkonomisk fremtid uden for forsamlingshuset.

Anvendt litteratur

- Bach**, Alice Riis (2004): *Kvinder på banen. Sport, Økonomi og Medier*. Forlaget Rosinante.
- Bech**, Stinne Lyager et al. (2004): *Elitekarriere på spil. En analyse af pigers elitetilværelse mellem samfundsmæssige og idrætslige normer*. Team Danmark.
- Bourdeiu**, Pierre & J.D. Wacqaunt (2002): *Refleksiv Sociologi – mål og midler*. København: Hans Reitzels Forlag.
- Bøje**, Claus & Henning Eichberg (1993): *Idrættens Tredje Vej – Idrætten i Kulturpolitikken*. Forlaget Klim.
- Børsen** d. 2. juli (2003): *Sportsklubber tæt på at spille fallit*.
- Cohen**, Jean L. & Andrew Arato (1994): *Civil Society and Political Theory*. MIT Press.
- Deloitte & Touche** (1998): *Analyse af økonomien i Faxe Kondi Ligaen og Faxe Kondi Divisionen*. København: Divisionsforeningen.
- Digitale Danmark** – på bølgelængde med fremtiden, 2005. København: Dansk Metal, IT-sekretariatet.
- Dobson**, Stephen & John Goddard (2001): *The Economics of Football*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drewes**, Michael (2004): *Management, competition and efficiency in professional sports leagues*. Paper downloadet fra Arbeitskreis Sportökonomie's hjemmeside: http://www.arbeitskreis-sportoekonomie.de/spoek_drewes.pdf
- Fisker**, I et. al. (1995): *Praktisk statistik for samfundsvidenskaberne. En indføring i teori og metode*. Akademisk Forlag.
- Fort**, R. (2000): *European and North American Sports Differences (?)*. I: Scottish Journal of Political Economy 47/2000.
- Hansen**, E.J. (1995): *En generation, der blev voksen*. København: Socialforskningsinstituttet.
- Hansen**, P.J. (1995): *Eliteudøvernes vilkår. Undersøgelse af danske eliteidrætsudøveres idrætslige og sociale vilkår*. Undersøgelsesrapport & Bilag 1 og 2. København: Center for idrætsforskning.
- Hedal**, Martin (2004): *Motivation og tv-sport – en teoretisk og empirisk analyse*. København: Københavns Universitet.
- Heinilä**, Kalevi (1992): *The Totalization Process in International Sport*. I: Sportwissenschaft, 12, s. 235-254.
- Haagen**, Julie (2004): *Digitalt tv i Danmark: En minimumsmodel for merværdi?* I: Christensen, **Holmgaard**, Lars (red.): "Interaktivt tv... vent venligst". Aalborg: Aalborg Universitetsforlag.
- Jensen**, Klaus Bruhn (red.) (2003): *Dansk mediehistorie 4 – 1995-2003*. Frederiksberg: Samfundslitteratur.
- Jørgensen**, Jesper (2005): *Udviklingen i Superligaens Økonomi*. I: Jacob Magnussen og Rasmus K. Storm (red.), (2005): "Professionel Fodbold". Århus: Forlaget Klim.
- Kornai**, János, Eric Maskin & Gérard Roland (2002): *Understanding the Soft Budget Constraint*. Working Paper, Harvard University.
<http://post.economics.harvard.edu/faculty/kornai/papers/understanding.pdf>
- Kulturministeriet** (2001): *Eliteidræt i Danmark. Rapport afgivet af den af kulturministeren nedsatte arbejdsgruppe vedrørende loven om eliteidrættens fremme*. København: Kulturministeriet.

- Kulturministeriet** (2003): *Dansk eliteidræt – udvikling og fremtidsperspektiver. Rapport afgivet af kulturministerens arbejdsgruppe med henblik på ny lov om eliteidrætten i Danmark*. København: Kulturministeriet.
- Kulturministeriet** (2004): ”*Professionelle Sportsvirksomheder. Anbefalinger til god ledelse*”. Kulturministeriet og Forskningsministeriet (2001): *Konvergens i netværkssamfundet*. København 2001.
- Larsen, Knud** (1990): *Brandudsalg af spillere*. Artikel i Information 5. oktober 1990.
- Larsen, Knud** (1991): *Krise-ligaen*. Artikel i Det Fri Aktuelt d. 27. juli 1991.
- Larsen, Knud** (1991): *Krise-ligaen*. Artikel i Det Fri Aktuelt d. 27. juli 1991.
- Magnussen, Jacob & Rasmus K. Storm** (red.) (2005): ”*Professionel Fodbold*”. Århus: Forlaget Klim.
- Mathiasen, Jacob Plessner & Lars Halgreen** (2005): *Kommunal støtte til professionel fodbold*. I: Rasmus K. Storm og Jacob Magnussen (red.): ”*Professionel Fodbold*”. Århus: Forlaget KLIM 2005.
- Michie, Jonathan & Christine Oughton** (2005): *Competitive Balance in Football: An update*. Research paper. Football Governance Research Centre. Birkbeck: University of London.
- Mortensen, Frands** (2004): *Indførelsen af digitalt terrestrisk tv i Danmark*. I: Bruun, Hanne m.fl. (red.): ”*Forskning i mediepolitik – mediepolitisk forskning*”. Aarhus: Modtryk.
- Munk, Martin** (1999): *Livsbaner gennem et felt. En analyse af eliteidrætsudøveres sociale mobilitet og rekonversioner af kapital i det sociale rum*. Lund: Lund Dissertations in Sociology 28.
- Møller, Søren** (2002): *Eliteidræt er ikke bare eliteidræt*. I Eichberg, H. & Madsen, B.V. (red.) (2002): *Idrættens enhed eller mangfoldighed*. Århus: Forlaget Klim.
- Neale, Walter C.** (1964): *The Peculiar Economics of Professional Sports: A Contribution to the Theory of the Firm in Sporting Competition and in Market Competition*. I: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 78, No. 1 (Feb. 1964).
- Nielsen, K., Nielsen, A.G., Christensen, S.M., Storm, R.K.** (2002): *Kontraktspillere i fodbold og håndbold. Undersøgelse af sociale, uddannelsesmæssige og sportslige vilkår for danske kontraktspillere 2002*. Bind I & Bind II. København: Team Danmark.
- Nielsen, K., Nielsen, A.G., Storm, R.K.** (2000): *Den danske subelites vilkår år 2000. Undersøgelse af danske subeliteidrætsudøveres sociale og idrætslige vilkår*. Bind I, II & III. København: Team Danmark.
- Nielsen, Klaus** (red.) 2005: *Institutionel teori. En tværfaglig introduktion*. Frederiksberg: Roskilde Universitetsforlag.
- Nørager, Troels** (1993): *System og livsverden*. Forlaget Anis.
- Pestoff, Victor A.** (1996): *Den tredje sektor og civilsamfundet – nogle begrebsmæssige overvejelser*. I Elisabeth Toft Rasmussen & Inger Koch Nielsen (red.) (1996): *Den tredje sektor under forandring*. København: Socialforskningsinstituttet.
- Politiken** d. 21. juni 2005: *Fodboldflagskibe har lommesmarter*.
- Politiken**, Artikel i (11/5 – 2004): *Træning kræver omtanke*. København: Dagbladet Politiken.
- Politiken**, Artikel i (28/5 – 2004): *Fodbold og livet efter kampene*. København: Dagbladet Politiken.
- Rosenstand, Claus** (2004): *Cross Media! Mens vi venter på interaktivt tv?* I: Christensen, Lars Holmgaard (red.): *Interaktivt tv... vent venligst*. Aalborg: Aalborg Universitetsforlag.

- Rottenberg**, Simon (1956): *The Baseball Players Labor Market*. I: The Journal of Political Economy. Vol. 64, no. 3, s. 242-258.
- Sandvoss**, Cornel (2003): *A Game of Two Halves. Football, Television and Globalization*. London: Routledge.
- Sandy**, Robert, Peter J. Sloane, Mark S. Rosentraub (2004): *The Economics of Sport. An International Perspective*. Wales: Palgrave Macmillan.
- Sepstrup**, Preben (2004): *Fra medieforskning til såkaldt medieforskning – end model til beskrivelse af mediestrukturen*. I: Bruun, Hanne m.fl. (red.): "Forskning i mediepolitik – mediepolitisk forskning". Aarhus: Modtryk.
- Sloane**, Peter J. (1971): *The Economics of Professional Football: The Football Club As A Utility Maximiser*. I: Scottish Journal of Political Economy, 1971, Volume 17.
- Storm**, Rasmus K. & Magnussen, Jacob (2005): *Et sølvbryllup mellem fodbolden og pengene*. I: Jacob Magnussen og Rasmus K. Storm (red.), (2005): "Professionel Fodbold". Århus: Forlaget Klim.
- Storm**, Rasmus K. (2005): *Professionelle udfordringer og eliteloven – status og perspektiver med fodbold som case*. I: Jacob Magnussen og Rasmus K. Storm (red.): "Professionel Fodbold". Århus: Forlaget KLIM 2005.
- The State of the Game. The corporate Governance of Football Clubs 2005**. Research Paper 2005 No. 3. Football Governance Research Centre. Birkbeck. University of London.
- Szymanski**, Stefan & Kuypers, Tim (1999): *Winners and Losers. The Business Strategy of Football*. Penguin Books.
- Troelsen**, Troels (2005): *Centralisering af dansk fodbold. En statistisk analyse med bud på årsagsforklaringer*. I: Jacob Magnussen & Rasmus K. Storm (red.), (2005): "Professionel Fodbold". Århus: Forlaget Klim.
- Weider**, Mikkel (2003): *Levende billeder på nettet*. I: Søndergaard, Henrik (2003) (red.): "Mediekultur 35". Aarhus: Sammenslutningen af medieforskere i Danmark.

Bilag 1: Kontraktspillere i dansk håndbold anno 2005

I dette afsnit beskrives nogle grundoplysninger for kontraktspillerne omfattet af denne undersøgelses kontraktspillersurvey. Gennemgangen foretages, fordi den kan bidrage til at forklare bestemte udviklingstræk samt give anledning til eventuelle forbehold, når udviklingen på centrale parametre analyseres. Eksempelvis er det vigtigt at vide, hvordan spillerpopulationen i spillersurveyen ser ud på centrale baggrundsvariable (køn, alder, kontraktforhold mv.), når der skal sammenlignes med tidligere undersøgelser. Dette fordi forskelle i eksempelvis lønindtægter denne undersøgelse og tidligere undersøgelser imellem teoretisk set - og evt. i praksis - kan forklares af særlige forhold, som ikke umiddelbart er synlige, medmindre man tager hensyn til de forskellige baggrundsvariable. Forskelle på løn mellem spillere i én undersøgelse og en anden kan f.eks. forklares af forskelle i alder, hvis den ene population er ældst, og ældre respondenter i forhold til yngre tjener mest.

Med andre ord er formålet med dette afsnit at afdække forskelle i baggrundsvariable de enkelte undersøgelser imellem og dermed få indsigt i denne populations sammensætning på centrale områder i forhold de undersøgelser, der foretages sammenligninger med, således at eventuelle forskelle mellem forskellige populationsstørrelser træder frem.

I forhold til at foretage sammenligninger er det derfor først og fremmest vigtigt at gøre opmærksom på, at spillersurveyen i denne undersøgelse omfatter både danske og udenlandske kontraktspillere i den bedste herre- og damerække. Set i forhold til undersøgelsen af kontraktspillerne fra 2002 er det en udvidelse, da denne undersøgelse kun omfattede danske spillere.

I analyserne af survey-besvarelsene vil afrapporteringen blive foretaget med hele undersøgelsespopulationen under ét. Dvs. med både danske og udenlandske spillere under ét. Desuden foretages særskilte analyser, hvor gruppen af udenlandske spillere betragtes som samlet gruppe over for de danske spillere, om end med de forbehold, der opstår af, at gruppen af danske spillere numerisk set er meget større end den udenlandske. Det angives i den konkrete sammenhæng, hvorledes grupperne opdeles og analyseres.

Det skal også nævnes, at når der foretages sammenligninger på tværs af denne undersøgelse og andre undersøgelser sammenlignes kun relevante og sammenlignelige grupper, eksempelvis danske kontraktspillere over for danske osv.

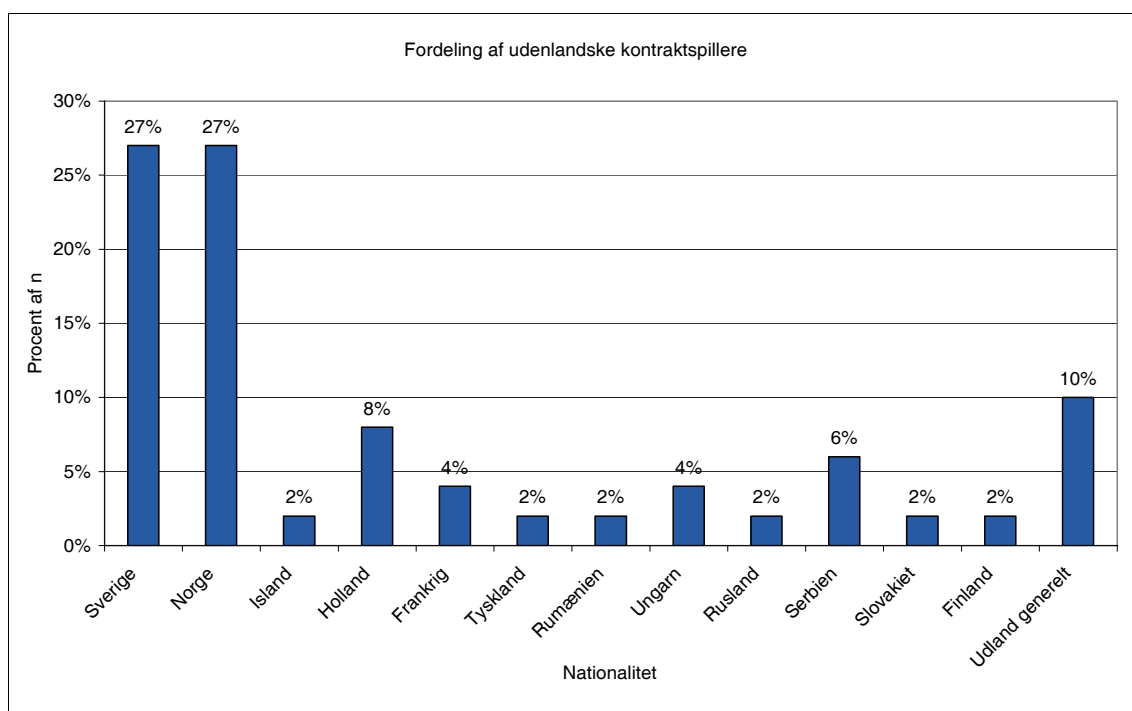
Samlet svarprocent, nationalitet og repræsentativitet

Den samlede svarprocent for kontraktspillersurveyen i denne undersøgelse er 62,5 procent med i alt 253 besvarelser. Herunder er den numeriske fordeling af danske og udenlandske kontraktspillere i undersøgelsen 205 hhv. 48 svarende til en procentvis fordeling på hhv. 81 procent og 19 procent.

I samarbejde med Håndbold Spiller Foreningen har vi regnet på, hvordan denne fordeling forholder sig i forhold den reelle mængde af udenlandske og danske kontraktspillere herhjemme,

og det er den klare vurdering, at der er opnået endog meget god repræsentativitet i spillersurveyen, hvad angår fordelingen af danske og udenlandske spillere set i forhold til den totale population af kontraktspillere i håndboldligaerne. Selvom man umiddelbart kan have indtryk af, at de danske ligaer på i hvert fald damesiden er domineret af udenlandske spillere, er det imidlertid et faktum, at 'kun' lidt over tyve procent (ca. 23 procent) af kontraktspillerne i de danske ligaer er udenlandske jf. de registreringer Håndbold Spiller Foreningen og DHF laver centralt. Derfor svarer forholdet mellem udenlandske og danske spillere, der har indleveret besvarelser i spillersurveyen, meget godt til virkeligheden. Kun få procentpoint skiller, hvilket ikke vurderes at have nogen betydning i relation til tolkningen af resultaterne.

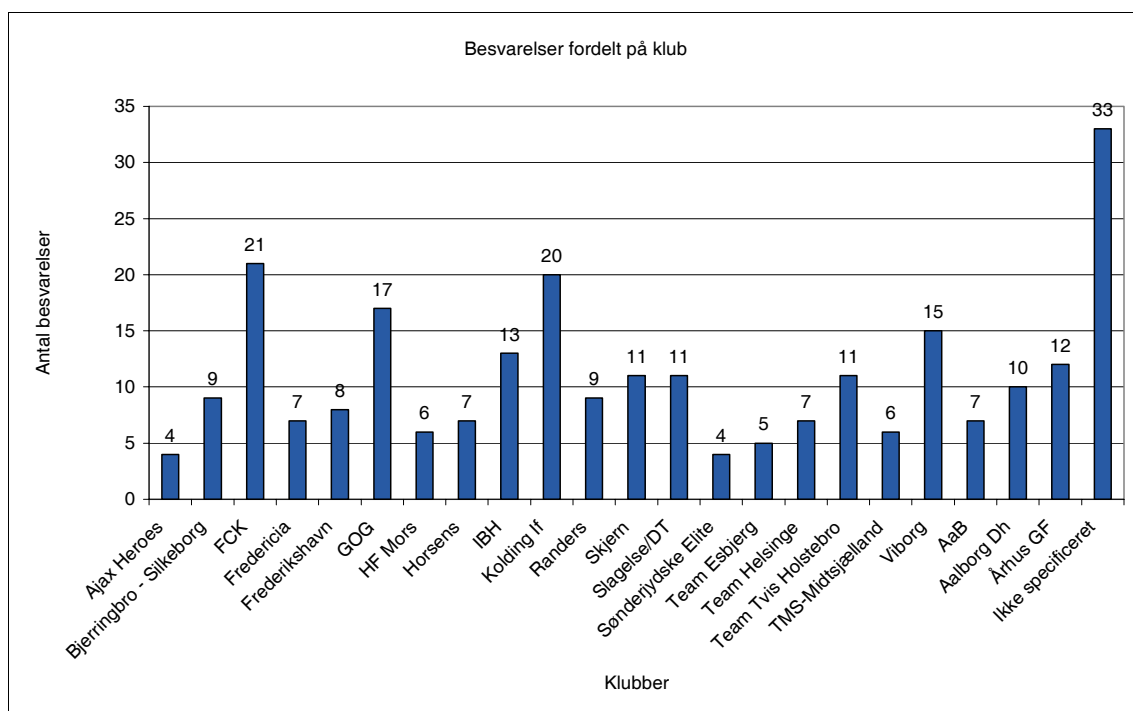
Hvad angår de udenlandske spilleres nationalitet i spillersurveyen spænder det vidt fra svenske til ungarske og russiske spillere. Fordelingen af disse fremgår af nedenstående figur:⁹⁴



Figur 61: Fordelingen af udenlandske kontraktspillere på nationalitet

Fordelt på klubber fordeler besvarelserne sig i henhold til nedenstående figur:

⁹⁴ Kategorien 'Udland generelt' er udenlandske spillere, hvis specifikke nationalitet ikke har været mulig at fastslå.



Figur 62: Fordeling af besvarelser på klubber

I gennemsnit er der modtaget 11,5 besvarelser pr. klub. De fire klubber, GOG, Kolding IF, Viborg og FCK har som følge af deres repræsentation i både herre- og dameligaen numerisk set afgivet flest besvarelser, op til 21 besvarelser. 33 besvarelser har det ikke været muligt at klubbestemme.

Enkelte klubber ligger desværre en del under den gennemsnitlige besvarelsesfrekvens, eksempelvis Ajax Heroes og Sønderjyske Elite, men da de kommende analyser kun vil forholde sig til større delmængder af populationen og ikke til, hvad spillerne fordelt på klub har svaret på konkrete spørgsmål, udgør dette ikke et repræsentativitetsproblem.⁹⁵

Det skal dog nævnes, at vi har en 'mistanke' om, at særligt visse toplønnede udenlandske kontraktspillere ikke har besvaret spørgeskemaet. Med udgangspunkt i det indtryk, at nogle udenlandske stjerner tjener over én million om året, samt at vi dels kan konstatere, at ingen af de modtagne besvarelser fra udenlandske kontraktspillere indeholder indkomstangivelser på over 1 mio. kr., og dels kan se, at nogle af de udenlandske spillere ikke har besvaret spørgsmålene om indtægt, må det bemærkes, at der bør tages et mindre forbehold i sammenhænge, hvor indkomstforhold analyseres. Er vores formodning rigtig kan det nemlig medvirke til at give et lidt forvrænget billede af de reelle indtægter for de bedste spillere, ligesom den gennemsnitlige lønsum for hele populationen af spillere trækkes lidt ned.

Det er dog vores vurdering, at problemet er yderst marginalt, men vi vil i forbindelse med de relevante analytiske afsnit gøre opmærksom på dette og tage højde for det i tolkningen af data-materialet.

⁹⁵ Det kan være, at de uspecificerede besvarelser kommer fra de klubber, der har et lavt antal besvarelser. Hvis dette er tilfældet er alle klubber repræsentative, hvad angår spillerbesvarelser.

Køn

Opdelt på køn fordeler den samlede population af kontraktspillere i spillersurveyen sig næsten ligeligt med 49 procent kvinder og 51 procent mænd. Opdeles yderligere på køn og nationalitet fremkommer nedenstående tabel:

	Kvinde	Mand	N
Danske kontraktspillere	44,4 %	55,6 %	205
Udenlandske kontraktspillere	66,7 %	33,3 %	46

Tabel 53: Fordelingen af danske og udenlandske spillere på køn

Fordelingen, hvad angår de danske spillere, er ret tæt på kontraktspillerundersøgelsen fra 2002's fordeling af mænd og kvinder, ligeledes havde en ligelig kønsfordeling. Kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 lå således på hhv. 49,5 procent og 50,5 procent.

Dermed ligner spillersurveyens population af spillere i kontraktspillersurveyen i denne undersøgelse kontraktspillerundersøgelsens kønsmæssigt. Analytisk betragtet betyder det, at eventuelle forskelle - når der sammenlignes på tværs af de to undersøgelser - på andre parametre, mere klart træder frem, og gør det nemmere at forklare disse. Eksempelvis som funktion af andre forskelle mellem de to populationsgrupper.

Alder

Aldersmæssigt ligner kontraktspillerne i spillersurveyen næsten også kontraktspillerne anno 2002. Gennemsnitsalderen for alle kontraktspillerne i spillersurveyen er 24,4 år. Sammenlignet med kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 er de danske kontraktspillere i dag dog lidt ældre, da kontraktspillerne i 2002 var 23,4 år i gennemsnit fordelt med 22,2 år for kvinderne og 24,7 for mændenes vedkommende. Anno 2005 er mændene 24,6 år og kvinderne 23,1 år i gennemsnit.

Opdelt på danske og udenlandske spillere er gennemsnitsalderen for kontraktspillerne anno 2005 hhv. 24 år og 26,2 år. De udenlandske spillere er altså godt to år ældre end de danske.

I forhold til sammenligninger på tværs af denne undersøgelse samt kontraktspillerundersøgelsen kan den lille aldersforskel ikke umiddelbart siges at have nogen generel betydning. Når relevante sammenligninger foretages, vurderes det imidlertid i den konkrete sammenligning, om aldersforskellen kan betyde noget i det givne tilfælde.

Aldersgrupper

Med henblik på sammenligninger med kontraktspillerundersøgelsen fra 2002 er kontraktspillerne i denne undersøgelse opdelt i aldersgrupper efter samme princip som i 2002. Formålet er at se, om nogle aldersgrupper svarer anderledes end andre på udvalgte spørgsmål. Desuden er det i visse tilfælde interessant at se, om der er forskelle på, hvad enkelte aldersgrupper inden for denne undersøgelses population af kontraktspillere svarer på givne spørgsmål. De to nedenstående

ende tabeller viser, hvordan fordelingen på aldersgrupper er, hvad angår danske spillere og hele populationen samlet (altså danske og udenlandske spillere).

	2005	N	2002	N
16 – 20 år	22,9 %	47	34 %	71
21 – 25 år	44,4 %	91	34 %	70
26 – 38 år	32,7 %	67	32 %	65

Tabel 54: Fordeling af kontraktspillerne i aldersgrupper, 2005 og 2002, danske spillere

	2005	N
16 – 20 år	19,4 %	49
21 – 25 år	43,5 %	110
26 – 38 år	37,2 %	94

Tabel 55: Fordeling af kontraktspillerne i aldersgrupper, 2005 og 2002, alle spillere

Bilag 2: Top 50 håndboldtransmissioner efter seertal

Nr.	Dato	Turnering	Hjemmehold	Udehold	Start kl.	Kanal	Seertal
1	14-12-1997	VM (D)	MEDALJEVERR.	-	19:59	DR1	2438000
2	14-12-1997	VM (D)	NORGE	DANMARK	18:22	DR1	2289000
3	15-12-1996	EM (D)	DANMARK	NORGE	15:45	DR1	2176000
4	15-12-2002	EM (D)	DANMARK	NORGE	16:50	TV 2	2062000
5	11-12-1997	VM (D)	KROATIEN	DANMARK	19:54	DR1	1990000
7	25-09-1994	EM (D)	DANMARK	TYSKLAND	17:00	DR1	1969000
6	05-12-1993	VM (D)	DANMARK	TYSKLAND	15:45	DR1	1960000
8	07-12-1997	VM (D)	RUSLAND	DANMARK	19:55	DR1	1940000
9	14-12-1995	VM (D)	DANMARK	ØSTRIG	19:55	DR1	1870000
10	15-12-1995	VM (D)	DANMARK	SYDKOREA	19:30	DR1	1870000
11	19-12-2004	EM (D)	NORGE	DANMARK	17:15	TV 2	1862000
12	09-12-1999	VM (D)	FRANKRIG	DANMARK	20:35	TV 2	1811000
13	13-12-1996	EM (D)	DANMARK	TYSKLAND	18:55	DR1	1780000
14	12-12-2002	EM (D)	DANMARK	JUGOSLAVIEN	20:15	TV 2	1779000
15	15-12-2001	VM (D)	RUSLAND	DANMARK	20:20	TV 2	1741000
16	11-12-1996	EM (D)	DANMARK	UNGARN	18:55	DR1	1681000
17	08-12-1996	EM (D)	DANMARK	POLEN	18:50	DR1	1681000
18	08-12-2002	EM (D)	DANMARK	HOLLAND	20:20	TV 2	1648000
19	10-12-1996	EM (D)	DANMARK	KROATIEN	18:55	DR1	1632000
20	01-12-1993	VM (D)	DANMARK	UNGARN	19:55	DR1	1617000
21	13-12-2001	VM (D)	ØSTRIG	DANMARK	20:20	TV 2	1616000
22	14-12-2002	EM (D)	DANMARK	RUSLAND	16:50	TV 2	1609000
23	11-12-2002	EM (D)	DANMARK	ØSTRIG	20:15	TV 2	1602000
24	10-12-2002	EM (D)	DANMARK	RUMÆNIEN	20:15	TV 2	1579000
25	07-12-1999	VM (D)	DANMARK	BRASILIE	20:35	TV 2	1547000
26	16-12-1995	VM (D)	DANMARK	NORGE	19:45	DR1	1526000
27	18-12-2004	EM (D)	RUSLAND	DANMARK	19:05	DR1	1494000
28	02-12-1997	VM (D)	KINA	DANMARK	19:55	DR1	1493000
29	02-03-1994	EM (D)	BULGARIEN	DANMARK	20:00	TV 2	1470000
30	02-02-2002	EM (H)	TYSKLAND	DANMARK	18:20	TV 2	1457000
31	29-01-2003	VM (H)	RUSLAND	DANMARK	21:25	TV 2	1445000
32	13-12-1997	VM (D)	RUSLAND	DANMARK	20:40	DR1	1443000
33	11-12-2001	VM (D)	ANGOLA	DANMARK	20:20	TV 2	1429000
34	30-11-1993	VM (D)	DANMARK	UNGARN	19:55	DR1	1421000
36	07-12-2003	VM (D)	UNGARN	DANMARK	20:00	TV 2	1402000
35	23-01-2003	VM (H)	ALGERIET	DANMARK	21:25	TV 2	1380000
37	12-12-1995	VM (D)	DANMARK	SVERIGE	19:25	DR1	1378000
38	04-12-2003	VM (D)	ELFENBENSKYSTEN	DANMARK	21:05	TV 2	1371000
39	01-12-1999	VM (D)	DANMARK	JAPAN	20:37	TV 2	1359000
40	10-12-2000	EM (D)	HVIDERUSLAND	DANMARK	19:50	TV 2	1349000
41	04-12-1997	VM (D)	SLOVENIEN	DANMARK	19:50	DR1	1343000

42	20-12-1998	EM (D)	NORGE	DANMARK	18:30	DR1	1336000
43	07-12-1996	EM (D)	DANMARK	ØSTRIG	18:50	DR1	1335000
44	14-12-1998	EM (D)	RUSLAND	DANMARK	19:55	DR1	1330000
45	22-09-1994	EM (D)	DANMARK	NORGE	22:00	DR1	1329000
46	28-11-1993	VM (D)	DANMARK	RUSLAND	21:20	DR1	1323000
47	05-12-1999	VM (D)	DANMARK	TYSKLAND	17:50	TV 2	1307000
48	03-12-2003	VM (D)	KINA	DANMARK	21:05	TV 2	1301000
49	31-01-2004	EM (H)	TYSKLAND	DANMARK	14:50	TV 2	1294000
50	02-12-1999	VM (D)	DANMARK	ARGENTINA	20:37	TV 2	1291000

Eksempler på bedste placeringer af kampe med danske klubhold

Nr.	Dato	Turnering	Hjemmehold	Udehold	Start kl.	Kanal	Seertal
83	01-05-2003	LIGA (D)	SLAGELSE	IKAST	21:25	TV 2	1111000
105	25-04-1995	LIGA (D)	VIBORG	GOG	21:30	DR1	984400
111	20-05-2005	EUROPA CUP	SKOPJE	SLAGELSE	20:25	TV 2	965000
113	31-05-2005	LIGA (D)	SLAGELSE	ÅLBORG DH	21:25	TV2	947000
114	10-05-1997	EUROPA CUP	VIBORG	VALENCIA	18:51	DR1	945250

Bedste herreligakamp:

190	15-12-1993	POKALFINALE	KOLDING	GOG	21:00	DR	784000
-----	------------	-------------	---------	-----	-------	----	--------