

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>V</b>
<b>Management Summary</b>	<b>VII</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>XI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>XIII</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>XV</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1 Blick auf den Fussball	1
1.2 Commitment: Definition und Konzept	4
1.2.1 Commitment in der Wissenschaft	4
1.2.2 Drei-Komponentenmodell von Meyer und Allen (1991)	6
1.2.3 Abgrenzungen	7
1.3 Sportwelt als spezieller Schauplatz	9
1.4 Arbeitsdefinition und Forschungsfrage	10
<b>2. Methodik</b>	<b>13</b>
2.1 Systematische Datenbanksuchen	13
2.2 Weiterführende Recherchen	16
<b>3. Ergebnisse</b>	<b>19</b>
3.1 Monetäre und vertragliche Reize	20
3.1.1 Gehalt	20
3.1.2 Beratereinfluss	26
3.1.3 Ich-Marketing	27
3.1.4 Verträge	28

3.2 Organisationale Unterstützung	33
3.2.1 Wohlbefinden	34
3.2.2 Integration der Familie	40
3.2.3 Unterstützung zweite Karriere	46
3.2.4 Führungseinfluss	47
3.3 Vereinsfaktoren	52
3.3.1 Standortvorteile	52
3.3.2 Erfolgsstreben	55
3.3.3 Unruhen und Unsicherheiten	58
<b>4. Diskussion</b>	<b>61</b>
4.1 Einordnung in das Drei-Komponentenmodell	61
4.1.1 Kalkulatorisches Commitment	63
4.1.2 Normatives Commitment	66
4.1.3 Affektives Commitment	67
4.2 Schlussfolgerungen und Forschungsausblick	69
4.2.1 Handlungsempfehlungen: Monetäre und vertragliche Reize	71
4.2.2 Handlungsempfehlungen: Organisationale Unterstützung	72
4.2.3 Handlungsempfehlungen: Vereinsfaktoren	74
4.3 Limitationen	74
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>77</b>
<b>Anhang</b>	<b>87</b>