



Financial Fairplay der UEFA – eine Bestandsaufnahme und Lösungsansätze

Albert Loosen

Mai
2021



I. Einleitung/Problemaufriss

Der Fußball ist in den letzten Jahrzehnten immer stärker kommerzialisiert worden. Spätestens mit der Neugliederung des Europokals der Landesmeister in die UEFA Champions League in der Saison 1992/1993, hat die Kommerzialisierung des Fußballs rasant an Fahrt aufgenommen. Wie massiv die Umsätze im europäischen Spitzenfußball gestiegen sind, zeigt sich allein in der Veränderung innerhalb des Jahrzehnts von 2008/2009 bis 2018/2019. Wurden in der Saison 2008/2009 allein in der UEFA Champions League noch ca. 820 Mio. € umgesetzt, waren es zehn Jahre später, in der Saison 2018/2019, schon 2,85 Mrd. €.¹ Die Umsätze haben sich also in zehn Jahren verdreifacht. Angetrieben wurde diese Entwicklung ganz besonders durch die steigende Anzahl privater Investoren in vielen europäischen Spitzenvereinen. Einer der ersten und aufsehenerregendsten Einstiege eines Privatinvestors war das Engagement des russischen Oligarchen Roman Abramowitch beim FC Chelsea im Jahr 2003. Etwa 140 Mio. Pfund zahlte er für die Übernahme der Club-Aktien und Schulden.²

Seitdem sind eine Vielzahl an Investorenarten in europäischen Topclubs vertreten: Privatpersonen, Unternehmen, Investorengruppen — die häufig an mehreren Sportvereinen beteiligt sind — oder ganze Staaten wie Abu Dhabi bei Manchester City und Qatar bei Paris Saint-Germain. Die immer höheren Erlöse aus der TV-Vermarktung und die großzügigen Investitionen der Shareholder in den Vereinen haben immer mehr Geld in den Markt gespült. Die Spieler- und Trainergehälter sind seit dem Bosman-Urteil³ von 1995 allein in

¹ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/221355/umfrage/einnahmen-durch-die-uefa-champions-league/>

² <https://www.handelsblatt.com/archiv/oel-manager-roman-abramowitsch-uebernimmt-die-macht-von-chairman-ken-bates-russischer-milliardaer-kauft-fc-chelsea/2256412.html?ticket=ST-715200-nTIFjamldYvJUosddIWu-ap3>

³ <https://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/das-europalexikon/176722/bosman-urteil>



der Bundesliga von 138,56 Mio. € 1994/95 auf 1,43 Mrd. € in der Saison 2018/19 gestiegen. Sie haben sich mehr als verzehnfacht. Diese Entwicklung zieht sich durch alle Profiligen, wobei sie bei einem ligaübergreifenden, elitären Kreis von ca. 30 Vereinen besonders stark ausfiel. Diese Vereine haben sich einen fast uneinholbaren finanziellen Vorteil verschafft. Darunter leidet vor allem der sportliche Wettbewerb auf europäischer Ebene, aber auch in den nationalen Ligen.

Um diese Entwicklung zumindest zu verlangsamen, hat die UEFA als europäischer Fußballverband im Jahr 2015 das Financial Fairplay⁴ eingeführt. Dieses Regelwerk sollte die Clubs dazu anhalten, nachhaltiger zu wirtschaften und den Einfluss von Investoren gering zu halten. Grundsätzlich sollen die Vereine über einen Zeitraum von drei Jahren nicht mehr ausgeben als sie — zum Beispiel über die TV-Vermarktung, Ticketverkäufe, Merchandiseerlöse und Spielerverkäufe — eingenommen haben. Sollten die Ausgaben die Einnahmen übersteigen, kann die Differenz bis zu einer gewissen Höhe (zuletzt ca. 40 Mio. € für den Zeitraum von drei Jahren) durch private Investoren ausgeglichen werden. Verstöße gegen diese Regeln kann die UEFA sanktionieren, z. B. durch den Ausschluss aus den europäischen Wettbewerben der Champions League und Europa League.

Diese Regeln sind jedoch simpel zu umgehen, z. B. durch aufgeblähte Sponsoring Verträge. Das zeigt sich am besten am Beispiel PSG (Paris Saint-Germain). Der Staat Qatar unterhält die Qatar Holding LLC. Das ist der Investment-Sektor des Staatsfonds Qatars. Die Qatar Holding LLC hat über die katarische Touristikbehörde einen Sponsorenvertrag mit PSG unterzeichnet. Dabei wird PSG mit ca. 215 Mio. jährlich von Qatar aus gesponsert.⁵ Sponsoring ist im Fußball nicht unüblich. Beispielsweise zahlt die „REWE“ dem 1.

⁴ Im Folgenden als FFP bezeichnet.

⁵https://www.deutschlandfunk.de/football-leaks-das-system-paris-saint-germain.890.de.html?dram:article_id=432536



FC Köln ca. 7,5 Mio. € jährlich dafür, dass sie als Trikotsponsor auftreten darf.⁶ Im Vergleich dazu ist das Sponsoring Qatars an PSG, auch im europäischen Spitzenfußball, aber als sehr hoch zu bewerten. Nach den Regeln des FFP lässt sich dieses Geld aber leicht als Sponsoring ausweisen. So wird die Bilanz künstlich aber legal und im Rahmen des FFP aufgebläht. Dieses Geld erhält der Verein dann auf der Einnahmeseite und kann es unmittelbar verwenden. Dadurch wird aber auch der Umsatz erhöht, sodass der Verein dadurch auch mittelbar einen größeren Spielraum auf der Ausgabenseite eingeräumt wird. Die Regeln des FFP werden so einfach von sämtlichen Investoren umgangen. Solange Finanzspritzen der Investoren als Sponsorengelder deklariert werden, sind sie durch das FFP der UEFA gedeckt.

Mit Hilfe dieses Werkzeugs versuchte die UEFA mit Wettbewerbsausschlüssen der von ihr ausgerichteten internationalen Wettbewerbe zu reagieren, jedoch erfolglos. Bisher gelang kein Nachweis darüber, dass solche Zahlungen außerhalb des normalen Sponsorings liegen.

Im Januar 2020 belegte die UEFA Manchester City mit einer zweijährigen Sperre für die internationalen Wettbewerbe und verhängte 30 Mio. € Geldbuße.⁷ Dagegen ging der Verein vor dem Internationalen Sportgerichtshof (CAS – Court of Arbitration for Sport) vor. Dieser hob die durch die UEFA ausgesprochenen Sanktionen größtenteils auf und beließ es in seinem Urteil bei einer Geldstrafe von 10 Mio. €.⁸ Die Sperre wurde vollständig aufgehoben. Zur Begründung stellte der CAS vor allem darauf ab, dass die Beweise zum Nachweis des Verstoßes nicht ausreichen würden. Grundlage des Ausschlusses durch die UEFA waren veröffentlichte Dokumente im Rahmen der „Football Leaks“-Recherche, welche federführend durch den SPIEGEL betrieben wurde. Es kamen E-Mails zutage, die da-

⁶ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/446988/umfrage/1-fc-koeln-einnahmen-trikotsponsoring/>

⁷ <https://www.spiegel.de/sport/fussball/manchester-city-aus-der-champions-league-ausgeschlossen-schuldig-a-c13ac7f2-4963-4fbd-929a-21a8bdeae013>

⁸ CAS 2020/A/6785, Manchester City FC v. UEFA



rauf hindeuteten, dass der Hauptsponsor Manchester Citys — die nationale Fluggesellschaft Abu Dhabi, Etihad — selbst nur 8 Mio. Pfund von insgesamt ca. 68 Mio. Pfund, die Man City über Jahre erhielt, aus eigenen Mitteln erbracht hatte. Die restlichen 60 Mio. Pfund sollen aus Drittquellen geflossen sein, welche über Etihad nur an Man City weitergegeben wurden.⁹ Diese Drittmittel sollen von der ADUG-Holding stammen. Die ADUG-Holding fungiert als Private Equity Unternehmen von Sheikh Mansour (Mitglied der Königsfamilie Abu Dhabi), um Beteiligungskapital im Sport zu investieren. Zum Nachweis der Verschleierung dieser Zahlungen legte die UEFA die E-Mails der Football-Leaks als Beweismittel vor. Auf Seiten Man Citys trat unter anderem der Klubvorstand Simon Pearce als Zeuge auf. Pearce sagte unter Eid aus, dass Klubmitarbeiter die diesen Vorgang falsch verstanden hätten und die Zahlungen doch aus Etihad-Mitteln stammten und nur fälschlicherweise intern als Zahlungen der ADUG-Holding ausgewiesen wurden.¹⁰ Diese Äußerungen wurden von dem damaligen Etihad Vorstand James Hogan, welcher ebenfalls unter Eid aussagte, bestätigt.¹¹ Die CAS-Richter hielten die Zeugenaussagen unter Eid für glaubwürdiger als den E-Mail-Verkehr und urteilten so zugunsten Man Citys.¹² Schon die Besetzung der CAS-Richter in diesem Verfahren lässt aber an der Objektivität der Richterbank zweifeln. Ein Richter darf jeweils durch einen der Verfahrensbeteiligten bestimmt werden — sprich jeweils einer durch die UEFA und einer durch Man City. In dem Verfahren hat Man City aber auch den Vorsitzenden Richter vorgeschlagen. Diesem Vorschlag wurde zugestimmt. Das Urteil fiel mit 2:1 Richterstimmen zugunsten Man Citys aus.

Die CAS-Entscheidung war eine herbe Niederlage für die UEFA. Sie offenbart vor allem auch die Schwächen des FFP. Sie zeigt wie löchrig die Regeln des FFP sind, wie leicht sie zu umgehen sind, wie wenig Bindungswirkung es für die Vereine entfaltet und dass sie schlussendlich nicht durchsetzbar sind.

⁹ CAS 2020/A/6785, Manchester City FC v. UEFA, S. 5, 9 ff.

¹⁰ CAS 2020/A/6785, Manchester City FC v. UEFA S. 25 ff.

¹¹ CAS 2020/A/6785, Manchester City FC v. UEFA, S. 26 ff.

¹² CAS 2020/A/6785, Manchester City FC v. UEFA, S. 48 ff.



Es bedarf also einer Regelstraffung oder Reform. Kernproblem ist auch, dass die Vereine den Geist des Regelwerks — den sportlichen Wettbewerb von ihrer Finanzkraft zu entkoppeln und nachhaltig zu wirtschaften — von sich aus nicht befolgen wollen. Das schafft eine weitere Wettbewerbsverzerrung. Viele internationale Topvereine können die Lücken des FFP aufgrund ihrer nationalen Verbandsregeln nicht so ausnutzen wie andere. Das zeigt ein Vergleich zwischen der Bundesliga und der englischen Premier League. In der Bundesliga ist die Beteiligung von Investoren durch die „50+1“ Regeln deutlich stärker reguliert als in der Premier League. Das führt dazu, dass die deutschen Vereine wie Bayern München und Borussia Dortmund die bestehenden Lücken des FFP für sich quasi nicht ausnutzen können und dadurch einen Wettbewerbsnachteil erleiden, weil sie sich Regelkonform verhalten (müssen).

Das FFP funktioniert also nicht. Es führt lediglich dazu, dass die Vereine sich auf unlauteren Wegen Geldmittel besorgen und diese Beschaffung nicht sanktioniert werden kann. Zur Schaffung eines fairen und vergleichbaren Wettbewerbs braucht es klare und durchsetzungsfähige Regeln.

II. Lösungsansätze

Die Erkenntnis über den ausbleibenden Erfolg des FFP als regulatorisches Element im europäischen Spitzenfußball ist nicht neu. Es werden immer wieder andere Ansätze diskutiert, um den europäischen Spitzenfußball finanziell zu regulieren. Daher werden im Folgenden drei prominent diskutierte Lösungsansätze präsentiert und auf Funktion, Umsetzbarkeit und Wirksamkeit untersucht.

1. Erweiterung der Financial-Fairplay-Regeln



Eine erste sich aufdrängende Möglichkeit zur finanziellen Regulierung des Fußballs könnte in der Erweiterung und Straffung der FFP-Regeln liegen. Das Regelwerk könnte dahingehend ergänzt werden, dass die Vereine ihre Finanzstrukturen transparenter gestalten müssen und die Regeln klare Sanktionen formulieren, welche schlussendlich auch durchsetzungsfähig sind. Eindeutiger Vorteil für die Erweiterung des FFP-Regelwerks ist, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen bereits geschaffen sind und sie somit leicht umzusetzen wären. Nachteilig ist, dass das schon bestehende Regelwerk äußerst komplex ist. Dem FFP fehlt es schon *per se* an einer klaren Struktur. Als besonders schwerwiegender Nachteil erweist sich hierbei, dass das Regelwerk für den durchschnittlichen Fußballfan kaum zugänglich und nachvollziehbar ist, was zulasten der Akzeptanz bei den Fans geht. Zudem wird auch die Akzeptanz seitens der Vereine durch den bisher misslungenen Versuch einer Neuregelung durch das FFP als niedrig einzustufen sein. Eine Erweiterung der FFP-Regeln dürfte demnach keine wirkliche Option zur Regulierung des Fußballs darstellen.

2. Salary Cap

a) Funktionsweise

Eine viel diskutierte Lösung zur finanziellen Regulierung des europäischen Profifußballs ist eine Gehaltsobergrenze für Spieler, auch „Salary Cap“ genannt. Anwendung findet diese Regelung — zum Teil in leichten Abwandlungen — vor allem in den großen Sportligen Nordamerikas (z.B. NFL, NHL, NBA, MLS).¹³ Aber auch in Europa kommt der Salary Cap z.B. in nationalen Rugby und Hockey Ligen schon zum Einsatz. Im „Halbprofi“-Bereich des Fußballs läuft in der englischen League one and two (3. und 4. nationale Liga) derzeit ein Pilotprojekt zu dessen Anwendung.¹⁴ Vereinfacht gesagt handelt es sich bei einer Gehaltsobergrenze (oder Salary Cap) um eine Regelung, die den Betrag begrenzt, den ein

¹³ https://rp-online.de/sport/salary-cap-in-diesen-ligen-gibt-es-eine-gehaltsobergrenze_iid-51245689

¹⁴ <https://www.theguardian.com/football/2021/feb/09/league-one-two-scrap-salary-cap-after-appeal-by->



Sportverein für Spielergehälter ausgeben darf. Beispielsweise beläuft sich der Salary Cap in der NFL (National Football League der USA) für diese Saison (2021) auf 182,5 Mio. US-Dollar.¹⁵ Das bedeutet, dass jeder Verein der NFL höchstens diese Summe in der Saison 2021 an alle seine Spieler in Form von Gehältern auszahlen darf. Wie viel ein Verein dabei an einzelne Spieler an Gehalt zahlt kann er unter Einhaltung von Mindestgrenzen weitestgehend selbst bestimmen. Ziel des Salary Caps ist es, dass der sportliche Wettbewerb gefördert wird, indem die finanzstärkeren Vereine nicht durch Zahlung höherer Gehälter einen Wettbewerbsvorteil erlangen können. Daneben sollen die Vereine dazu angehalten werden, nachhaltig zu wirtschaften. Die Zielsetzung des Salary Caps und des FFP entsprechen sich also.

b) Umsetzbarkeit

Schon für das Jahr 2008 strebte der damalige UEFA-Präsident Michel Platini die Einführung eines Salary Cap im Fußball an. Dieses Vorhaben scheiterte aber an den rechtlichen Bedenken der EU-Kommission. Eine Umsetzbarkeit des Salary Cap bedingt also — neben dem Willen der Entscheidungsträger — vor allem, dass eine Gehaltsobergrenze mit den rechtlichen Rahmenbedingungen der Nationalstaaten und der EU vereinbar ist. Dazu hat der Wissenschaftliche Dienst des Deutschen Bundestags im Juli 2020 eine Einschätzung herausgegeben.¹⁶ Aus praktischen Gründen wird hier die Vereinbarkeit mit deutschem und europäischem Recht analysiert.

aa) Vereinbarkeit mit deutschem Recht

players-union-pfa

¹⁵<https://www.nfl.com/news/nfl-2021-salary-cap-182-5-million#>

¹⁶ Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20.



Unter dem Hinweis eines erheblichen Eingriffs in die Vertragsfreiheit, und damit in die Privatautonomie (Ausfluss von Art 2 Abs. 1 GG) von Spielern und Vereinen, kann man vorwegnehmen, dass ein Salary Cap nach deutschem Recht umsetzbar ist.

Die Einführung könnte die Spieler und Vereine zwar in ihrer Berufsfreiheit gemäß Art. 12 Abs. 1 GG verletzen, indem die Spieler nicht mehr frei mit den Vereinen über ihr Gehalt verhandeln¹⁷ und die Vereine nicht mehr frei über ihre finanziellen Mittel verfügen können.¹⁸ Gehaltsverhandlungen stellen im allgemeinen Berufsleben einen wesentlichen Teil der Berufsauswahl dar. Insbesondere im Fußball beeinflussen Sie die Auswahl des Arbeitgebers ganz erheblich.¹⁹ Dabei ist jedoch zu bedenken, dass diese Beeinträchtigung nur mittelbar gegenüber den Spielern wirkt, solange die Gehaltsobergrenze nicht erreicht wird. Unmittelbar wirkt sie erst dann, wenn die Gehaltsobergrenze tatsächlich erreicht wird und die Verdienstmöglichkeit eines Spielers dadurch eingeschränkt sind, weil der Verein wegen der Gehaltsobergrenze kein höheres Gehalt zahlen kann.²⁰ Die Vereine könnten in der Ausübung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit beeinträchtigt sein. Das Zusammenstellen eines Kaders nach eigenen Vorstellungen ist ein wesentlicher Teil der Vereinsführung und kann unmittelbaren Einfluss auf den sportlichen Erfolg haben. Gehaltsobergrenzen verhindern, dass Vereine aufgrund höherer Gehälter spielstärkere Spieler verpflichten können.²¹ Dadurch wären Sie in Ihrer Berufsausübung beeinträchtigt.

Dem steht aber das Interesse der Verbände und Ligen an einem fairen und nachhaltigen Wettbewerb gegenüber. Aus der Vereinigungsfreiheit des Art. 9 Abs. 1 GG ergibt sich die Verbandsautonomie, die es Verbänden und Ligen ermöglicht, einen reibungslosen und sportlich attraktiven Wettbewerb zu organisieren.²²

¹⁷ Henneberg, Carsten; Gehaltsobergrenzen im Sport, 2018, S. 120.

¹⁸ Henneberg, Carsten; Gehaltsobergrenzen im Sport, 2018, S. 126.

¹⁹ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 5.

²⁰ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 5.

²¹ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 5, 6.

²² Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 6.



Eine Abwägung dieser Interessen ergibt, dass das Interesse der Verbände und Ligen überwiegt. Ohne die langfristige Sicherstellung eines Funktionsfähigen Wettbewerbs gerät dessen Bestand in Gefahr.²³ Um es zusammenfassend auszudrücken: der Bestand eines attraktiv organisierten Wettbewerbs bedingt überhaupt erst das Berufsausübungsinteresse der Spieler und Vereine. Damit wären Gehaltsobergrenzen im Fußball mit deutschem Recht vereinbar.

bb) Vereinbarkeit mit europäischem Recht

Auf europäischer Ebene gilt es gleich mehrere Aspekte zu beleuchten. Zum einen sind Gehaltsobergrenzen für den Fußball am europäischen Kartellrecht zu messen. Gehaltsobergrenzen könnten einen Verstoß gegen Art. 101 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) darstellen. Diese Bedenken äußerte die EU-Kommission schon in ihrer Einschätzung vor der geplanten Einführung von Gehaltsobergrenzen im Jahr 2008. Art. 101 AEUV verbietet Vereinbarungen oder Beschlüsse, die eine Beschränkung von Wettbewerb bezweckt oder bewirkt. Ein Verstoß gegen dieses Verbot führt gemäß Art. 101 Abs. 2 zur Nichtigkeit einer solchen Vereinbarung.²⁴ Allerdings stellt sich schon die Frage, inwiefern eine Gehaltsobergrenze den Wettbewerb beschränkt. Zwar werden die Vereine im Wettbewerb um die besten Spieler beeinträchtigt, indem sie Spielern keine, oder nur begrenzte, Vertragsangebote machen können.²⁵ Eine europaweit eingeführte Gehaltsobergrenze würde hingegen für alle Vereine eine Regulierung bedeuten. Innerhalb eines geschaffenen Finanzrahmens wäre Wettbewerb weiterhin möglich. Finanziell wären die Vereine zwar eingeschränkter, diese Regulierung gilt aber für alle Vereine gleichermaßen. Dadurch wird die Chancengleichheit im Fußball erhöht, was eine Förderung des sportlichen Wettbewerbs mit sich ziehen würde. Zudem wären die Vereine

²³Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 6.

²⁴Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 6.

²⁵ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 6.



dadurch dazu angehalten, nachhaltiger bei der Verpflichtung von Spitzenspielern zu handeln. Dadurch käme es zu einer besseren Verteilung der Topspieler, was ebenfalls den sportlichen Wettbewerb fördern würde. Ob hier überhaupt ein Verstoß vorliegt, ist demnach schon zweifelhaft.

Eine Wettbewerbsbeschränkung kann nach Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes allerdings auch gerechtfertigt sein, wenn sie ein legitimes Ziel verfolgt, erforderlich und verhältnismäßig ist.²⁶ Die Einführung einer Gehaltsobergrenze soll ja gerade den Wettbewerb fördern (und ihn nicht beschränken), womit ein legitimes Ziel verfolgt wird. Stand jetzt ist auch kein ähnlich geeignetes und ähnlich mildes Mittel ersichtlich, welches denselben Erfolg versprechen könnte.²⁷ Ob die Einführung eines Salary Cap auch verhältnismäßig ist, ließe sich erst anhand der konkreten Ausgestaltung beurteilen und kann daher in diesem Stadium nicht abschließend bewertet werden.²⁸

Neben der kartellrechtlichen Zulässigkeit kann auch die europarechtliche Arbeitnehmerfreizügigkeit aus Art. 45 AEUV betroffen sein. Die abzuwägenden Interessen entsprechen etwa denen im Rahmen der Berufsfreiheit des Art. 12 GG der Spieler und der Vereinigungsfreiheit aus Art. 9 GG der Verbände und Ligen. Daher wird auch hier das Interesse der Spieler in Form der Arbeitgeberauswahl und der damit einhergehenden Verdienstmöglichkeit dem Interesse der Verbände und Ligen, einen fairen und nachhaltigen Wettbewerb zu ermöglichen, unterliegen. Ein möglicher Eingriff in die Arbeitnehmerfreizügigkeit wäre damit gerechtfertigt.²⁹

²⁶ Heermann, NZKart, 2015, 128.

²⁷ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 7.

²⁸ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 7.

²⁹ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 7.



Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass zwar durchaus rechtliche Bedenken an der Einführung eines Salary Caps bestehen, diese aber stand heute als unberechtigt einzustufen sind.

cc) Umsetzungsweise

Eine Gehaltsobergrenze könnte auf unterschiedliche Weise umgesetzt werden. Sie könnte zum Beispiel durch die nationalen Gesetzgeber geregelt werden. In Deutschland hat der Gesetzgeber schon in verschiedenen Bereichen Gehaltsobergrenzen eingeführt. Sowohl im Aktiengesetz (§ 87 Abs.1 AktG) als auch im Kreditwesengesetz (§ 25a Abs. 5 KWG) und im Stabilisierungsfondsgesetz (§ 10 Abs. 2a StFG) wurden Gehaltsobergrenzen eingeführt. Problematisch hierbei wäre, dass die nationalen Regelungen nur für die deutsche Vereine Bindungswirkung entfalten würden. Sofern andere Nationalstaaten aus dem Wirkungskreis der UEFA keine ähnlichen Regelungen erlassen, würde das einen Wettbewerbsnachteil für die deutschen Vereine bedeuten. Ein solcher wäre weder im Sinne des Gesetzgebers, vor allem aber nicht im Interesse der Vereine.

Ähnliches gilt für eine mögliche Einführung durch nationale Ligen oder Verbände. Würde beispielsweise der DFB (Deutscher Fußballbund, als nationaler Verband) oder die DFL (Deutsche Fußball Liga, als Ausrichter der 1. und 2. Bundesliga) solche Regelungen einführen, wären auch nur deutsche Vereine daran gebunden. Sollten die Verbände und Ligen anderer Staaten nicht nachziehen, wäre eine solche nur national eingeführte Regelung schon kartellrechtlich unzulässig. Deutsche Vereine würde einen wirklichen Wettbewerbsnachteil im Sinne des Art. 101 AEUV erleiden, der auch nicht zu rechtfertigen wäre.

Einzelne Vereine haben sich selbst Gehaltsobergrenzen auferlegt, wie zum Beispiel RB Leipzig, Schalke 04 und der FC Bayern München. Dabei handelt es sich aber eher um vereinsinterne Leitfäden, dass Vereine wie z.B. der FC Bayern München keinem Spieler mehr als 12 Mio. € Jahresgehalt zahlt. Verbindlich sind diese Regeln nicht. Wegen des



geringen Anreizes dazu ist es derzeit kaum vorstellbar, dass es zu einer vollumfänglichen finanziellen Selbstregulierung durch die Vereine kommt.

Auch eine Einführung durch eine tarifvertragliche Vereinbarung, wie zum Beispiel in der NFL, kommt momentan weniger in Betracht. In der NFL verhandeln Vereine und die Spielergewerkschaft einen Tarifvertrag für zehn Jahre. Eine tarifvertragliche Lösung würde schon daran scheitern, dass die Tarifpartner nicht eindeutig konturiert sind, da es bspw. keine Spielergewerkschaft gibt, die die Interessen sämtlicher Spieler vertritt.³⁰

An der Einführung einer gesetzlichen Regelung der EU besteht momentan weder seitens des Fußballs, noch der EU selbst ein erkennbares Interesse.³¹

Am sinnvollsten erscheint derzeit eine Regelung durch die UEFA. Als europäischer Fußballverband und Ausrichter der Internationalen Wettbewerbe, wie Champions League und Europa League, kann sie sowohl für die nationalen Ligen wie auch für die europäischen Wettbewerbe verbindliche Regeln festlegen — so wie sie es mit dem FFP versucht hat. Für die Funktionsfähigkeit eines solchen Regelwerks sind aber zwei unerlässliche Anforderungen zu stellen. Einerseits müssen die Geldflüsse der Vereine zumindest für die UEFA oder Nationalverbände absolut transparent sein. Zum anderen muss das Regelwerk klare Sanktionen vorsehen, um mögliche Verstöße entsprechend ahnden und auch durchsetzen zu können.

b) Wirksamkeit

Es bestehen jedoch auch Zweifel an der Wirksamkeit eines Salary Cap im europäischen Fußball. Hauptkritikpunkt ist dabei, dass das Regelwerk der US-amerikanischen Profiligen nicht einfach übernommen werden könne.³² Das sei vor allem auf die unterschiedlichen Liga Systeme zurückzuführen. In den amerikanischen Profiligen herrscht ein geschlossenes

³⁰ Die deutsche Vereinigung der Vertragsfußballspieler (VDV) hat rund 1300 Mitglieder. Darunter aber auch Jugendspieler und ehemalige Profis. Eine europäische Fußballergewerkschaft gibt es nicht.

³¹ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 8.

³² Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 10.



Liga System. Das bedeutet, es spielen immer dieselben Teams in einer Liga, da es keine Auf- und Abstiege gibt. Titel werden dann, wie hierzulande im Eishockey, häufig in sogenannten „play-offs“ ausgespielt. Im europäischen Fußball sind die Ligen offen bzw. durchlässig. Vereine können auf- und absteigen. Das habe dazu geführt, dass die finanziellen Unterschiede der Topteams gegenüber kleineren Vereinen viel größer seien.³³ Allein dadurch würden kleinere Vereine die Gehaltsobergrenzen nie ausschöpfen und der Effekt würde somit verblasen.³⁴ Diese Auffassung verkennt allerdings drei wesentliche Punkte. Zum einen stellt ein Salary Cap eine „Obergrenze“ dar. Es ist offensichtlich, dass diese Obergrenze nicht von allen Vereinen erreicht werden wird. Entscheidend ist es jedoch, das stetige, massive Wachstum von Gehältern zumindest zu verlangsamen. Das führt dazu, dass zumindest innerhalb der Riege der Topvereine eine bessere Verteilung von Topspielern stattfindet, was wiederum den Wettbewerb im Spitzensegment fördert, weil die jeweiligen Kader dadurch ausgeglichener werden.

Zweitens wird es durch die Verlangsamung des Gehälteranstiegs kleineren Vereinen möglich gemacht, den finanziellen Vorsprung aufzuholen. Auch so wird folglich wieder mehr Wettbewerb geschaffen. Zudem müssen Vereine bei der Auswahl der Spieler nachhaltiger agieren. Sie können es sich dann nicht mehr leisten, vermeintliche Topspieler zu verpflichten, welche eventuell keine Leistung erbringen oder nicht zum Spielsystem passen, auf die zeitgleich aber ein großer Teil des zu verteilenden Gehalts entfällt.

Als dritter und wesentlicher Punkt ist die Einführung einer Gehaltsobergrenze im Gegensatz zum FFP als deutlich faireres Instrument zu bewerten. Das FFP bemisst sich jeweils am Umsatz der Vereine. Über einen Zeitraum von drei Jahren dürfen die Vereine nicht mehr ausgeben als sie eingenommen haben. Das bedeutet, dass die Vereine, die sowieso schon einen hohen Umsatz bzw. hohe Einnahmen haben, auch viel ausgeben dürfen. Kleinere Vereine mit niedrigeren Einnahmen können derweil auch nur entsprechend wenig ausgeben. Konsequenz ist, dass kleine Vereine klein und große groß gehalten werden. Eine

³³ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 10.

³⁴ Wissenschaftliche Dienste des Bundestags, Ausarbeitung WD 10 – 3000 – 031/20, S. 10.



Gehaltsobergrenze wiederum reguliert das Wachstum großer Teams, hält kleinen Teams aber die Möglichkeit offen, einen Anschluss „nach oben“ herzustellen.

d) Fazit

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Einführung eines Salary Cap durch die UEFA liegen vor. Mit der richtigen Ausgestaltung stellt eine Gehaltsobergrenze auch ein deutlich faireres und wirksameres Mittel dar, um den sportlichen Wettbewerb in den Mittelpunkt des Fußballs zu rücken, als es die momentanen Regelungen des FFP schaffen. Entscheidend wird es nun auf den Willen der Vereine, der Verbände und der UEFA ankommen, eine solche Regel einzuführen.

3. Luxussteuer im Sport (Luxury Tax)

a) Funktionsweise

Eine weitere Option stellt die Einführung einer Luxussteuer (auch Luxury Tax genannt) dar. Die Funktionsweise entspricht in etwa der des Salary Cap. Auch hier wird eine Gehaltsobergrenze für die Vereine bestimmt. Der Unterschied ist aber, dass diese Gehaltsobergrenze durch die Vereine überschritten werden darf.³⁵ Bei einer Überschreitung der Gehaltsobergrenze durch die Vereine fällt für sie jedoch eine zusätzliche Steuer, die so genannte Luxussteuer, an. Eine Luxury Tax wird zum Beispiel in der NBA (National Basketball Association), der nationalen Basketballprofiliga der USA, angewandt. Dort ist sie so umgesetzt, dass in jedem Folgejahr, in welchem die Gehaltsobergrenze wieder überschritten wird, der Steuersatz steigt. Dadurch wird für die Vereine ein Anreiz geschaffen, die Gehaltsobergrenze langfristig nicht zu überschreiten.

³⁵ Heermann, NZKart, 2015, 128 (133).



b) Umsetzbarkeit

Zur Frage der Umsetzbarkeit ergeben sich die selben Fragestellungen wie zum Salary Cap.³⁶

b) Wirksamkeit

Eine Luxussteuer bietet in ihrer Wirkung einen gravierenden Vorteil gegenüber dem starren System des Salary Cap: den Vereinen wird eine höhere Flexibilität an die Hand gegeben. Sie können bei sportlichem Misserfolg beispielsweise selbst entscheiden, ob sie die Gehaltsobergrenze für einen neuen Spieler überschreiten wollen, ohne zum Beispiel, einen direkten Wettbewerbsausschluss fürchten zu müssen oder einen anderen Spieler abgeben zu müssen, um dessen Gehalt einzusparen. Auf der anderen Seite ist die Luxussteuer wahrscheinlich kein gleich effektives Mittel zur Förderung des sportlichen Wettbewerbs wie ein Salary Cap. Größter Nachteil dürfte sein, dass die Regel des Salary Cap dadurch stark aufgeweicht wird. Sie grenzt damit den Einfluss wirtschaftlich potenter Investoren nicht so effektiv ein. Solange Investoren noch dazu gewillt sind, viel Geld in die Vereine und Spieler zu stecken, dürfte für sie eine Luxussteuer nur eine untergeordnete Rolle bei ihren Investitionen spielen. Ein Problem hierbei ist, dass Investoren im europäischen Clubfußball noch einen deutlich größeren Spielraum für Investitionen sehen als zum Beispiel in den amerikanischen Profiligen. So hat die NFL im Jahr 2018 ca. 12 Mrd. € umgesetzt, die englische Premier League hingegen, als umsatzstärkste Liga Europas, im selben Zeitraum nur ca. 6 Mrd. €, also in etwa die Hälfte. Ein weiteres Indiz dafür ist auch die zwischenzeitlich angedachte Gründung einer „Super League“ im April 2021, die aufgrund massiver Fanproteste jedoch nicht zustande kam. Dabei wollte die Investitionsbank J.P. Morgan eine eigene Liga mit 12 europäischen Topteams gründen und diese mit 3,5 Mrd. € für die Vereine sponsern. Die von der UEFA ausgerichtete Champions League setzt

³⁶ Daher verweise ich auf II. Lösungsansätze, 2. Salary Cap, b) Umsetzbarkeit.



momentan ca. 2,2 Mrd. € mit 32 Teilnehmern um. Das zeigt, dass die Bereitschaft von Investoren, in den europäischen Clubfußball zu investieren, nach wie vor sehr hoch ist und eine Luxussteuer nicht dieselbe Effektivität zur Förderung des Wettbewerbs entfalten würde wie die Einführung eines Salary Cap.

III. Ergebnis

Die finanzielle Regulierung des europäischen Clubfußballs ist reformbedürftig. Das FFP hat den erhofften und gewünschten Effekt leider nicht erzielt. Stand jetzt wäre die Einführung eines Salary Cap die effektivste Option zur Förderung des sportlichen Wettbewerbs und finanziellen Regulierung des Fußballs.