

Integrität des Wettbewerbs – Langfassung

Die Integrität des Wettbewerbs ist zentrale Voraussetzung für einen fairen, spannenden Wettbewerb, wie er im Interesse von Spielern, Clubs, Zuschauer*innen, Medien und Sponsoren ist.

In einem integren Wettbewerb haben alle teilnehmenden Teams eine reelle Chance auf sportlichen Erfolg. Meisterschaften und Siege sind nicht allein durch die Finanzkraft der teilnehmenden Vereine vorbestimmt. Die Realität im deutschen und internationalen Fußball sieht anders aus: Seit Jahren gibt es eine kleine Anzahl an Top-Clubs, die Titelgewinne im nationalen und internationalen Wettbewerb unter sich ausmachen. Diese nahezu geschlossene Gesellschaft an der Spitze profitiert dabei von einem selbstgeschaffenen Belohnungssystem, in dem Vereine, die in der Vergangenheit erfolgreich waren, doppelt profitieren: Neben den gesteigerten Einnahmen, die sportlicher Erfolg logischerweise mit sich bringt, erhalten sie auch einen überproportional großen Anteil aus Erlösen, die von allen Wettbewerbern gemeinsam erwirtschaftet werden.

Um in diesen elitären Kreis aufzusteigen, sind Ausgaben nötig, die in aller Regel nur mit externer Finanzkraft aufzubringen sind. Solche Gelder verzerren jedoch den Wettbewerb gegenüber den Vereinen, die sich nicht einem allmächtigen Investor andienen und sich auch nicht übermäßig verschulden wollen. Zusätzlich sorgen externe Geldgeber*innen dafür, dass im ohnehin boomenden Fußballgeschäft noch mehr Geld zirkuliert, wodurch Gehalts- und Ablösesummen ins Unermessliche steigen.

In Deutschland schützt die 50+1-Regel den Wettbewerb vor noch größerem externen Einfluss, sie reicht aber alleine bei weitem nicht aus, um einen integren Wettbewerb sicherzustellen. Zudem hat die Corona-Krise uns allen vor Augen geführt, dass trotz der riesigen Geldsummen, die im deutschen Profifußball fließen, eine zeitlich begrenzte Einstellung des Spielbetriebes und die dadurch ausbleibenden Einnahmen für Vereine zur Existenzbedrohung wird. Wir erleben, wie sich immer mehr Fans von ihrem Sport abwenden. Entfremdet von all diesen Entwicklungen, von den astronomischen Millionenbeträgen, aber auch durch immer sozialunverträglichere Ticketpreise und ähnliche fanunfreundliche Entwicklungen.

Das System Spitzenfußball krankt: Wir erleben, wie die einzelnen Wettbewerber ein immer größeres Risiko eingehen, um einen Platz an der Sonne zu ergattern. Den aber kann naturgemäß nicht jeder erringen. Es werden immer mehr Ressourcen aufgebracht, und am Ende ist die Zahl der begehrten Plätze, etwa der internationalen Startplätze, von vornherein begrenzt. In diesem Streben nach dem eigenen Erfolg geht der Blick fürs Ganze verloren: Diese Ressourcenverschwendung produziert am Ende nämlich weit mehr Verlierer als Gewinner. An erster Stelle verlieren die Clubs, die beim millionenschweren Kampf um die umkämpften Plätze leer ausgehen, aber auch die entfremdeten Fans sowie das ganze soziale Wesen, das den großen gestandenen Vereinen immanent ist. Diese integrative Kraft ist die Basis unseres Fußballs. Sie ist durch diese Fehlentwicklungen existenziell bedroht. Letztendlich fehlt dem Fußball ein Korrektiv, welches das große Ganze im Blick hat.

Wir Fans haben im Arbeitsgruppenprozess über den eigenen Tellerrand hinausgeschaut und uns dabei vorgestellt: Wie fair könnten die Rahmenbedingungen unseres Fußballs sein, wenn nicht stets 36 Partikularinteressen in der DFL die Richtung vorgäben. Auf welche Rahmenbedingungen würden sich etwa Manager*innen einigen, wenn sie nicht wüssten, ob sie am nächsten Tag für einen Drittligisten oder Europa League Teilnehmer arbeiten würden? Wir sind überzeugt, dass in so einem hypothetischen Gedankenexperiment Regeln herauskämen, die in der Praxis bitter nötig sind. Wir wollen für einen integren und fairen Profifußball kämpfen. Im Folgenden stellen wir 3 Ansätze vor, die einen Beitrag dazu leisten können, die Integrität des Wettbewerbs wiederherzustellen.

A. Verteilung gemeinsamer Einnahmen, insbesondere der Medienerlöse

Gemeinschaftlich erwirtschaftete Einnahmen kommen den teilnehmenden Clubs gleichmäßiger zu Gute. Wir haben konkrete Lösungsansätze entwickelt, wie die Neuverteilung der Medienerlöse aussehen kann.

B. Financial Fairplay (FFP)

Ein umfassendes und durchgreifendes FFP unterbindet die Wettbewerbsverzerrung durch finanziell gedopte Clubs gegenüber sich selbst tragenden Vereinen und verpflichtet zusätzlich zu maßvollerem, nachhaltigem Wirtschaften.

C. Weitere Mechanismen zur Sicherstellung der langfristigen Existenz von Liga, Vereinen und einem integren Wettbewerb

Nicht alle Mittel dürfen kurzfristig investiert werden, Risiken müssen reduziert und Verschuldung muss begrenzt werden. Hier stellen wir eine Vielzahl von wichtigen Lösungsansätzen vor, beispielsweise verschiedene Modelle der Gehaltsbegrenzungen sowie eine verpflichtende Rücklagenbildung.

A. Gemeinsame Einnahmen gleichmäßiger verteilen

Die Verteilung der TV-Gelder ist nur ein Teil eines ganzheitlichen Systems im Profifußball. Hierbei ist es insgesamt wichtig, die Einnahmen der DFL gleichmäßiger, und damit fairer auf die Mitgliedsclubs zu verteilen, als dies aktuell der Fall ist. Ein besonderes Augenmerk muss hierbei auf die Verteilung der Fernsehgelder gelegt werden, da diese aufgrund der hohen Summen und der Verteilungsart eine besondere Rolle einnehmen. Gleichermaßen gelten die Forderungen für alle weiteren Einnahmen aus der Zentralvermarktung der DFL...

Ohne das Zusammenspiel mit einem funktionierenden Financial Fairplay sind diese Forderungen aber nicht nachhaltig. Daher muss die Neu-Verteilung der Fernsehgelder im Zusammenhang mit der Einführung von Regeln zum Financial Fairplay und zur finanziellen Nachhaltigkeit erfolgen. Wenn unterschiedliche Voraussetzungen - etwa aufgrund von Umgehungen der 50 + 1 Regelung - zu massiv ungleichen Bedingungen führen, wäre es eine Option, einige Clubs von der gemeinschaftlichen Partizipation an den TV-Einnahmen teilweise oder komplett auszuschließen.

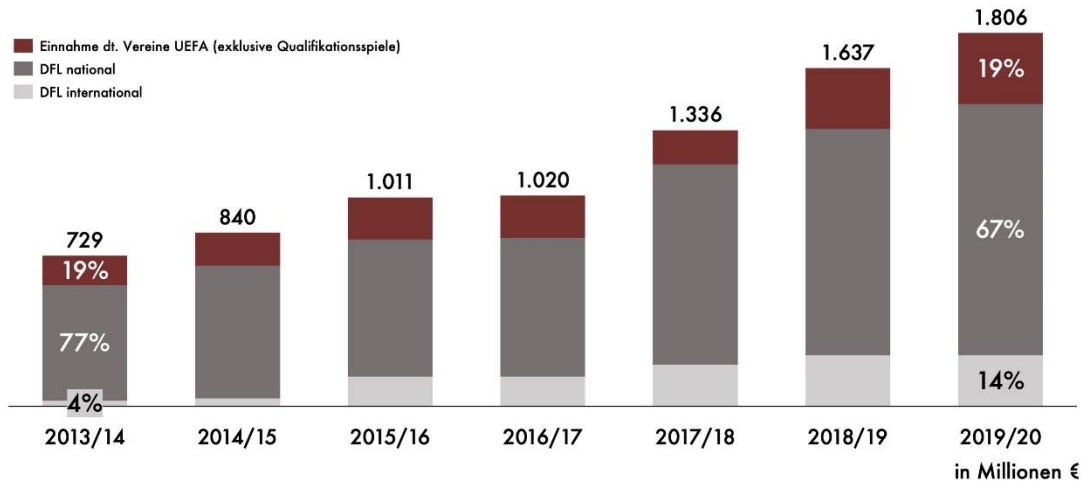
Der Status quo zum Fernsehgeld:

Die Vereine der DFL erwirtschaften in ihrer Gesamtheit aus drei Töpfen Fernsehgeld-Einnahmen:

- Nationale TV-Vermarktung der DFL
- Internationale TV-Vermarktung der DFL
- TV-Vermarktung der europäischen Wettbewerbe durch die UEFA

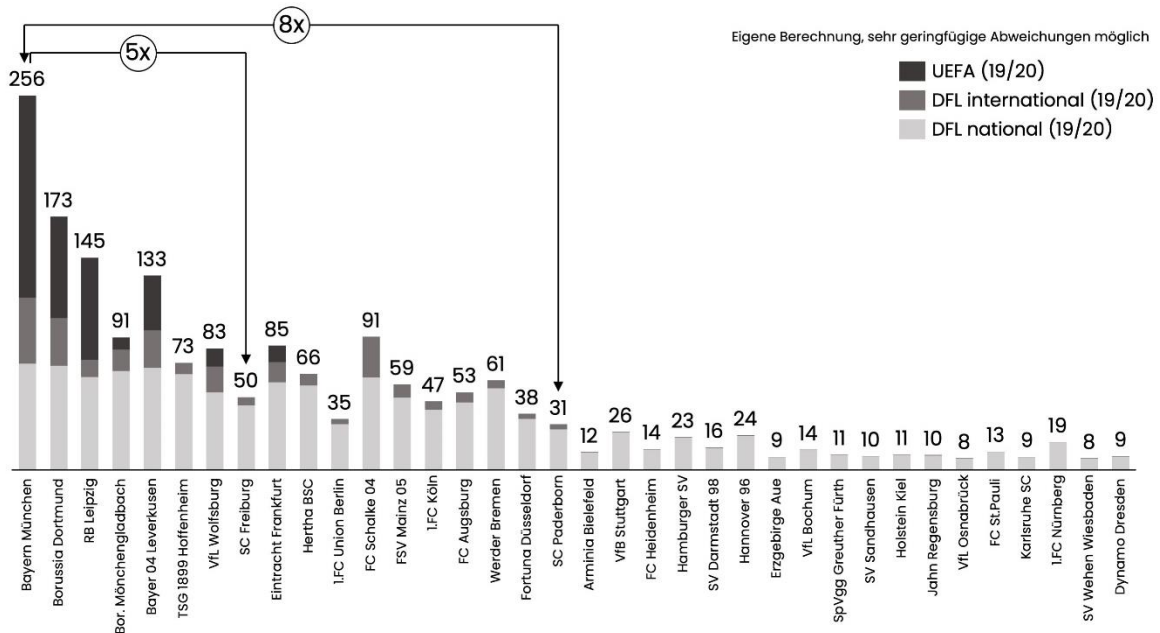
Wichtig hierbei anzumerken ist, dass in der Öffentlichkeit vor allem der nationale DFL-Topf diskutiert wird. Der noch ungleicher verteilte internationale DFL-Topf ist hingegen in den letzten Jahren stark angewachsen und findet bislang in der Debatte kaum Berücksichtigung.

Entwicklung der Fernsehgelderlöse



Für die abgelaufene Saison 2019/2020 ergab sich daraus die folgende Verteilung:

Medienerlöse Saison 2019/2020 in Millionen €



Man sieht eine massive Ungleichverteilung der TV-Gelder und erkennt, wie die wirtschaftlichen Unterschiede zu einer langfristigen Verzerrung des sportlichen Wettbewerbs führen können:

- Die Gelder aus der nationalen TV-Vermarktung (hellgrau) werden zwischen 1. und 2. Bundesliga im Verhältnis 80:20 aufgeteilt und nach dem 4-Säulen-Modell aufgeschlüsselt (A, B, C, D). Wobei sich 3 der Säulen (welche 98 % der Ausschüttung entsprechen) auf Grundlage des

sportlichen Abschneidens in der Vergangenheit bemessen. Die bestehenden Säulen zementieren somit den Status quo, machen es Aufsteigern schwer, sich ohne weitere externe Geldquellen (Mäzene etc.) in der Liga zu etablieren und erhöhen den wirtschaftlichen Druck bei Absteigern zusätzlich.

- Die Gelder aus der internationalen TV-Vermarktung (mittelgrau) kommen quasi nur den Erstligisten zugute. Honoriert werden Teilnahmen an den europäischen Wettbewerben in der Vergangenheit, ein geringer Teil der Gelder wird auch über ein Solidarsystem an die weiteren Clubs der ersten und zweiten Liga verteilt.
- Die Gelder aus der TV-Vermarktung der europäischen Wettbewerbe (dunkelgrau) werden nur unter den Teilnehmern der UEFA Wettbewerbe ausgeschüttet. Dabei ist die finanzielle Attraktivität der Champions League zudem ungleich größer als die der Europa League. Mit jeder weiteren Runde steigt das eingenommene Geld signifikant an; und auch hier werden vergangene Erfolge honoriert und prämiert.

Aktueller Verteilungsmechanismus

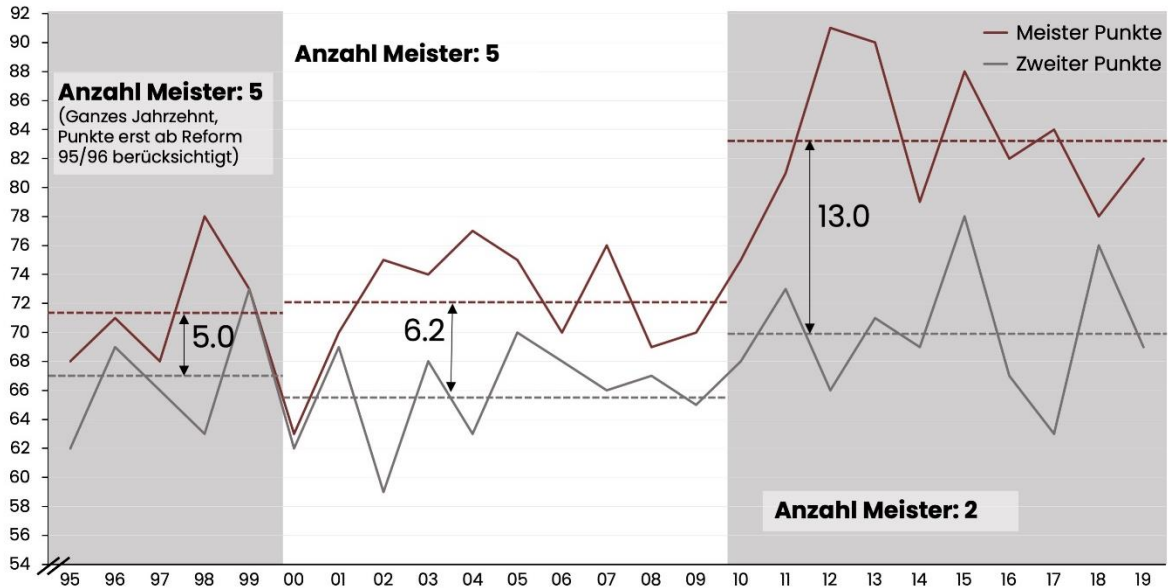
Nationale Medienerlöse DFL	<ul style="list-style-type: none"> • 80/20 zwischen 1. und 2. Liga • Verteilung anhand eines Säulenmodells, welches insbesondere vergangene Erfolge belohnt 	<ul style="list-style-type: none"> • 67% der Gesamterlöse • 50% der Erlöse gehen an die neun bestverdienenden Vereine der 1. und 2. Liga
Internationale Medienerlöse DFL	<ul style="list-style-type: none"> • Auszahlung primär an Vereine, die in der Vergangenheit in europäischen Wettbewerben aktiv waren • Solidaritätsbetrag für restliche Vereine und 2. Liga 	<ul style="list-style-type: none"> • 14% der Gesamterlöse • Über 50% der Erlöse gehen an die vier bestverdienenden Vereine der 1. und 2. Liga
Medienerlöse UEFA- Wettbewerbe	<ul style="list-style-type: none"> • Lediglich Vereine, die in der jeweiligen Saison an den europäischen Wettbewerben teilnehmen, profitieren • Starke Belohnung für aktuellen sportlichen Erfolg 	<ul style="list-style-type: none"> • 19% der Gesamterlöse • 40% gingen alleine an einen Verein, weitere 40% gehen an zwei weitere Vereine

Somit ergeben sich Verhältnisse von bis zu 8 zu 1 zwischen dem Ersten und dem Letzten der TV-Einnahme-Tabelle in der Saison 2019/2020. Dem diesjährigen Meister, dem FC Bayern, stand 5-mal so viel Fernsehgeld zur Verfügung, wie dem Tabellenachten SC Freiburg.

Allein die UEFA-Medienerlöse des FC Bayern München in der Saison 2019/2020 (138 Millionen €) entsprechen fast der doppelten Summe aller DFL-Medienerlöse des DSC Arminia Bielefeld in den sechs Saisons 2015/16 bis 2020/21 (73 Millionen €).

Ein wenig beachteter Treibfaktor für diese Ungleichverteilung ist die jahrelange Honorierung von vergangenen Erfolgen: Eine gute Saison sowohl im nationalen als auch im internationalen Wettbewerb wird nicht nur mit einer einmaligen Erfolgsprämie, sondern auch noch mit einer jahrelangen "Renten"-Zahlung als Erfolgs-Dividende versüßt. Der Kampf um die nationale Meisterschaft wird dadurch immer weniger attraktiv, der Kampf um den Klassenerhalt verliert immer mehr an Qualität. In den letzten Jahrzehnten hat sich selbst der Abstand zwischen Meister und Vizemeister kontinuierlich vergrößert:

Der sportliche Wettbewerb ist in den letzten Jahren weniger spannend geworden



Ähnliches zeigt sich auch im europäischen Wettbewerb, in dem die Vertreter der fünf einnahmestärksten Ligen die Titel seit Jahren unter sich ausmachen.

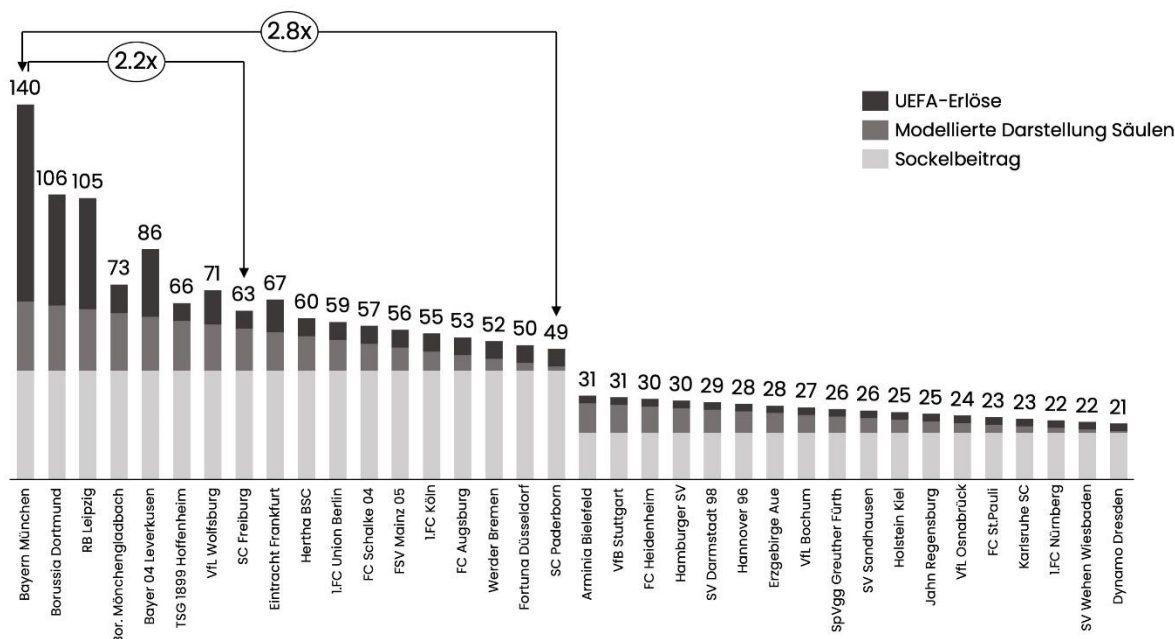
	Champions League Sieger außerhalb Top5 Ligen	Champions League Zweite außerhalb Top5 Ligen	Teams außerhalb Top5 Ligen im Achtelfinale (Ø Pro Saison)
1970-1979			4.6
1980-1989			4.4
1990-1999			3.7
2000-2009		/	1.0
2010-2019	/	/	0.9

Kam in den 90er Jahren im Achtelfinale noch durchschnittlich jeder vierte Verein aus einer anderen Liga außerhalb dieser Top5, so war es in der vergangenen Dekade nur noch durchschnittlich ein Verein unter 16. Ähnliches zeigt sich auch bei den Finalteilnehmern: In den letzten 20 Jahren gab es nur 2004 mit dem Champions League-Sieger FC Porto einen Verein außerhalb der Top5-Ligen, der es ins Finale schaffte. In den 20 Jahren zuvor (1980 - 1999) gelang dies immerhin acht Mal.

Unsere Empfehlung:

1. Einnahmen aus nationaler und internationaler Vermarktung der DFL ("DFL-TV-Vermarktung") werden gleich behandelt und nach dem gleichen Verteilungssystem ausgezahlt
2. Dieser Topf wird in einem weniger einseitigen Verhältnis (mindestens 70:30) zwischen 1. und 2. Bundesliga aufgeteilt. Zudem sollte hier auch die Berücksichtigung der 3. Liga als Profiligen geprüft werden.
3. Innerhalb der Ligen werden die Einnahmen über 2 Töpfe verteilt, wobei durch einen Deckungsmechanismus ein maximaler Spreizungsfaktor von 1,5 für die DFL-Medienerlöse zwischen Maximum und Minimum innerhalb der Liga erreicht werden soll:
 - a. Ein hoher Sockelanteil (etwa 75%) wird zwischen allen Teilnehmern der Liga gleich verteilt,
 - b. der restliche Teil (etwa 25%) wird abhängig von Leistungskriterien, die den nachhaltigen Fortbestand der Liga sichern, verteilt.
4. Die DFL behält einen gewissen Prozentsatz (etwa 5%) zur Bildung gemeinsamer Rücklagen für unvorhergesehene Fälle (Insolvenz Rechteinhaber, Zuschauer*innenausschluss, etc.) ein.
5. Der nationale Ligenverband partizipiert an den Einnahmen aus der TV-Vermarktung der europäischen Wettbewerbe. Hierbei gehen 50% der Einnahmen direkt an die Teilnehmer der europäischen Wettbewerbe. Die übrigen 50% werden zu gleichen Teilen an die anderen DFL-Clubs ausgeschüttet. Die DFL-Vertreter in der UEFA und die Vereinsvertreter der ECA sollen sich zudem dafür einsetzen, dass die UEFA-Gelder insgesamt stärker an die Ligen ausgezahlt werden.
6. Zur Umstellung auf das neue System kann ggf. eine Übergangszeit (maximal drei Jahre) vereinbart werden. Das neue System soll dann bis auf Weiteres gelten.
7. Die DFL legt klare Kriterien fest, die den Erfolg der Maßnahmen überprüfen und eine kontinuierliche Evaluierung ermöglichen.

Medienerlöse der Saison 2019/2020 in Millionen € nach dem neuen Modell



Nähere Erklärungen zu unserer Empfehlung

Vermarktungserlöse für ein gemeinschaftliches Produkt **müssen auch gemeinschaftlich ausgeschüttet** werden. Anreize für sportlichen Erfolg zu schaffen ist in Ordnung, aber die Grundlage muss die Wahrung eines fairen Wettbewerbs und die Schaffung gleicher Voraussetzungen sein. Das Argument der vermeintlich höheren Sichtbarkeit der Top-Vereine darf nicht in allen Bereichen gelten, weil das immer stärker zu ungleichen Voraussetzungen führt. Die Ligen bestehen aus jeweils 18 Vereinen. Ein Team kann ohne die anderen 17 nicht spielen, ein Wettbewerb ist ohne einen Gegner nicht möglich. Daher sollen nationale und internationale Vermarktungserlöse der DFL zukünftig zusammen betrachtet und behandelt werden. Vereine mit hoher Sichtbarkeit profitieren zudem durch weitere Erlöse, wie beispielsweise aus dem Merchandising und dem Sponsoring. Eine starke Doppelbelohnung, insbesondere vergangener Erfolge, ist nicht nötig, sondern schadet dem Wettbewerb.

Das Ungleichgewicht und die damit verbundene **Fallhöhe zwischen 1. und 2. Bundesliga** hängen im Wesentlichen vom derzeitigen 80:20-Verteilungsverhältnis der nationalen TV-Erlöse ab, welche durch die Auszahlungsmechanismen der internationalen DFL-Medienerlöse und der UEFA-Einnahmen noch weiter verstärkt werden. Bei einem Verhältnis von 70:30 wirken sich Auf- und Abstieg weniger stark aus.

Um die Fallhöhe zwischen 2. Bundesliga und 3. Liga, die faktisch auch eine Profiligen ist, zu abschwächen, ist die Integration der 3. Liga unter das Dach der DFL und die damit verbundene Partizipation der 3. Liga an den Medienerlösen ein weiterer Diskussionsimpuls.

Eine stärkere **Gleichverteilung der gemeinsamen Erlöse** stärkt einen fairen Wettbewerb, gleichwohl sollen Leistungsaspekte Berücksichtigung finden. Diese sollen aber nicht weiter Erfolge aus vergangenen Spielzeiten belohnen, sondern neben der aktuellen Leistung insbesondere auch zukunftsrelevante Kriterien wie Nachhaltigkeit, Jugendarbeit oder demokratische Partizipation berücksichtigen. Diese Aspekte sollen den langfristigen Erfolg **Unseres Fußballs** sichern. Historische Erfolge haben bereits in der Vergangenheit zu deutlich höheren Einnahmen geführt. Eine mehrfache Belohnung für einen Erfolg, der bereits einige Jahre zurückliegt, ist in diesem Ausmaß nicht erforderlich.

Die Corona-Krise hat gezeigt, dass die Vereine der DFL trotz der immensen Summen, die von ihnen umgesetzt werden, nicht krisenfest aufgestellt sind. Um dem entgegenzuwirken, soll jährlich ein Prozentsatz der Vermarktungserlöse durch die DFL einbehalten werden, um **gemeinschaftliche Rücklagen** zu bilden. Bereits nach der Insolvenz der Kirch-Gruppe hat die DFL eine gewisse Summe zurückgelegt, um den Fortbestand auch im Falle von externen Krisen sicherzustellen. Die aktuelle Corona-Krise hat gezeigt, dass dieser Betrag bei weitem nicht ausgereicht hat und eine entsprechende Bildung von weiteren Rücklagen nötig ist, um für zukünftige Herausforderungen gewappnet zu sein.

Die deutschen Teilnehmer an den UEFA-Wettbewerben nehmen nicht alleine als jeweiliger Verein an diesen Wettbewerben teil, sondern sind in gleichem Maße Vertreter der DFL und des deutschen Fußballs insgesamt. Die Erlöse aus der TV-Vermarktung der europäischen Wettbewerbe greifen massiv in den nationalen Wettbewerb der Bundesliga ein, wenn sie ausschließlich den Vereinen zugute kommen, die dort mitspielen. Entsprechend wird eine Partizipation der gesamten Liga an diesen Geldern angestrebt. Ein ähnliches Verfahren existiert bereits im DFB-Pokal, in dem die teilnehmenden Landespokal-Sieger einen Anteil ihrer Startprämie an ihren jeweiligen Landesverband abtreten, der sie dann unter den Mitbewerbern im Landespokal ausschüttet. Nicht nur in Deutschland fördern die UEFA-Gelder massiv das Ungleichgewicht im nationalen Wettbewerb, weshalb der DFB, die DFL-Vertreter in der UEFA und die Vereinsvertreter der ECA sich insgesamt für eine Neugestaltung des Auszahlungssystems einsetzen sollen.

Durch laufende Verträge haben die Vereine für die nächsten Jahre mit bestimmten Einnahmen kalkuliert. Sollten durch die neue Verteilung massive Härten entstehen, können diese durch eine Übergangsphase abgemildert werden. Es ist nicht erstrebenswert, alle paar Jahre das Rad neu zu erfinden. Deshalb sollten Evaluationskriterien und Nachsteuerungs-Mechanismen bereits jetzt festgelegt werden. Die Orientierung an einem spannenden und fairen Wettbewerb ist dringend notwendig.

Unser Vorschlag zum zukünftigen Verteilungsmechanismus im Überblick

Nationale & Internationale Medienerlöse DFL	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Betrachtung und Behandlung der nationalen und internationalen Medienerlöse • Innerhalb der Ligen wird ein hoher Sockelbetrag von 75% an alle Vereine gleich verteilt • Die restlichen 25% werden anhand von zukunftssichernden Leistungskriterien anhand eines Säulenmodells verteilt • Maximale Spreizung von 1.5 innerhalb der Ligen • Verteilungssystem maximal 70/30 zwischen 1. und 2. Liga
Medienerlöse UEFA- Wettbewerbe	<ul style="list-style-type: none"> • Partizipation der nationalen Liga an den UEFA-TV-Erlösen • 50% der Einnahmen verbleiben beim jeweiligen Verein, 50% der Einnahmen werden innerhalb der Liga gleich verteilt

B. Einführung eines nationalen FFP-Reglements

→ *Warum wir Financial Fairplay im Fußball brauchen*

Der **Grundgedanke** des Financial Fairplay lautet, dass jeder Wettbewerber nur das ausgeben darf, was er selbst erwirtschaftet hat. In der Einführung eines FFP-Reglements in Deutschland sehen wir ein dringend benötigtes **Bekenntnis zu den Grundwerten des Sports**: Jede*r hat die gleichen Startvoraussetzungen und Rahmenbedingungen und finanzielles Doping - also die Zuführung externer Gelder ohne Gegenleistungen - im Sinne der **Chancengleichheit** wird unterbunden.

Ein belastbares FFP-Reglement - inklusive Durchsetzungsinteresse auf Verbandsseite - ist nicht nur aus Gründen der Integrität des Wettbewerbs überfällig, sondern gewährleistet auch **Rahmenbedingungen für ein gesundes und nachhaltiges Wirtschaften**. Zum einen beugt die Deckelung der Ausgaben auf Basis der Einnahmen dem akuten Problem der Überverschuldung vor. Zum anderen verzerren die nicht im Fußball erwirtschafteten Gelder den Wettbewerb und zwingen so die nicht finanziell gedopten Vereine - um mithalten zu können - immer mehr in ein finanzielles Risiko. Letztlich mit dem bekannten Ergebnis: Ein Drittel der Proficlubs stand wegen des drohenden Ausfalls einer vierteljährlichen TV-Geld-Rate am Rande der Insolvenz.

Zudem ist auch der Fußball als **basisdemokratischer Publikumssport** auf ein FFP-Reglement angewiesen: Denn demokratisch geführte, sich selbst tragende Vereine stehen aktuell drittfinanzierten Wettbewerbern gegenüber, deren Geschicke in den Händen der jeweiligen Investor*innen liegen. Ein

wirksames FFP wirkt dieser Wettbewerbsverzerrung entgegen und stärkt dabei basisdemokratische Strukturen und Mitbestimmung, indem es dafür sorgt, dass es nicht länger ein wirtschaftlicher Nachteil ist, ein demokratisch-mitgliederbestimmter Wettbewerber zu sein.

→ **Die Lehren aus dem Financial Fairplay der UEFA**

Das bedauerliche Man City-Urteil hat jüngst wieder Schwächen und Fehler des FFP der UEFA offenbart. Es wäre allerdings ein fataler Fehlschluss, deswegen das FFP als Instrument zur Rettung des Fußballs aufzugeben. Vielmehr muss jetzt **aus den Fehlern und Schwachstellen des FFP der UEFA** gelernt werden: Zunächst muss die Rechtssicherheit und Durchsetzbarkeit der Regeln von vornherein grundlegend bedacht werden. Es hat sich gezeigt, dass nicht jede Ausnahmeregelung nötig und sinnvoll ist. Die ein oder andere Passage könnte mit dem Wissen der letzten Jahre rechtssicherer verfasst werden. Ein Problem in diesem Zusammenhang liegt im Fehlen eines Automatismus von Sanktionen mit klarer Regelbindung. So sind FFP-Verstöße bei der UEFA zunächst immer Gegenstand von Diskussionen und möglichen Einflussnahmen. Weiterhin ist dem Umstand Rechnung zu tragen, dass mit einem FFP-Reglement auch ein nicht unerheblicher Kontrollaufwand einher geht. Es müssen Regeln gefunden werden, die den Kontrollaufwand - wo es geht - minimieren.

Die eindeutig größte Schwäche des UEFA-FFP liegt allerdings im mangelnden Durchsetzungsinteresse. Denn eines ist klar: FFP geht mit einem gewissen Kontrollaufwand einher. Es ist wie beim Staat und der Steuerflucht: Steuerfahndung ist eine kleinteilige, komplexe und aufwendige Arbeit; und Steuerbetrüger*innen haben immer neue Tricks und Maschen auf Lager. Die Antwort hierauf darf aber nicht lauten: „Na gut, dann lassen wir das Geld halt unkontrolliert fließen.“ Die Antwort für den Fußball muss in einem verbindlichen und rechtssicheren FFP-Reglement liegen. Dieses ist zweifelsohne möglich, es muss aber vor allem: gewollt sein.

→ **Und so sollte ein FFP-Reglement konkret aussehen**

Ein FFP-Reglement besteht aus der Festlegung der relevanten Einnahmen und der daran geknüpften quotenmäßigen Begrenzung der Ausgaben.

→ Bei den **Einnahmen** ist festzulegen, dass Zuwendungen ohne angemessene Gegenleistungen nicht gewertet werden. Dies erfordert eine Angemessenheitskontrolle bei den Einnahmen der Clubs. Hierbei ist es wichtig, sich aufs wesentliche zu konzentrieren und den Kontrollaufwand praktikabel zu halten. Dazu ist eine Erheblichkeitsschwelle erforderlich. Und zwar sowohl bei der Frage, ab welchen Summen die Angemessenheitskontrolle vorgenommen werden muss, als auch bei der Frage, ab welchem Missverhältnis ein Verstoß so deutlich ist, dass rechtssicher festgestellt werden kann, wann keine für die Berechnung der Ausgabenobergrenze relevante Einnahme vorliegt. Hier geht es darum, dass die FFP-Regeln nicht umgangen werden, indem etwa für einen Stadionnamen oder das Trikotsponsoring Summen überwiesen werden, die im auffälligen Missverhältnis zu denen bei Vereinen mit vergleichbaren Reichweiten stehen.

→ Auch bei den **Ausgaben** bedarf es keiner strikten Begrenzung, die streng in Bezug auf das Jahreseinkommen vorgenommen wird. Vielmehr geht es darum, langfristigen unlauteren Wettbewerb durch finanzielles Doping zu unterbinden. Dabei muss gewährleistet sein, dass kleine Vereine nicht am Ende die Verlierer eines FFPs sind. Auch müssen nachhaltige Investitionen in Infrastruktur, Nachwuchs und ähnliches möglich sein. Ebenso müssen unternehmerische Entscheidungen, in einem Geschäftsjahr mehr zu sparen und im anderen mehr auszugeben, weiter erlaubt sein. Wichtig ist, dass es - auch hier - im niedrigen Ausgabenbereich eine Erheblichkeitsschwelle gibt, welche gerade kleineren Vereinen mehr Spielraum einräumt und den Kontrollaufwand der Regelung verringert. Auf der anderen Seite

braucht es aber umso mehr ein verlässliches, klar durch Sanktionen geregeltes Übermaßverbot damit wiederholtes und systematisch betriebenes finanzielles Doping unterbunden wird.

Wie bei der angeführten Analogie zur Steuerfahndung muss auch beim FFP betont werden, wie wichtig die **präventive Regelung bzw. das Verbot von Umgehungstatbeständen** ist. Hierin liegt sicherlich eine komplexe Regelungsmaterie. Jurist*innen, Ökonom*innen und Branchenkenner*innen müssen zusammenarbeiten, um effektive Mechanismen zu schaffen. Beispielhaft sei hier eine Regelung genannt, die in diesem Kontext zwingend notwendig erscheint: Wenn ein Spieler gegen Geldzahlung aus einem bestehenden Arbeitsverhältnis freigekauft wird, darf die Spielgenehmigung für den neuen Arbeitgeber nur erteilt werden, wenn die Ablösesumme auch als Ausgabe in der FFP-Bilanz des neuen Clubs geführt wird. Hier (und nicht nur hier) muss verdecktes Sponsoring und das Einsetzen von Strohleuten unterbunden werden. Ein weiteres Beispiel, wie Umgehungen des FFP unterbunden werden müssen, findet sich weiter unten beim Punkt zu den Mehrfachbeteiligungen.

Letztlich kann festgehalten werden: An der Bereitschaft, ein umfassendes FFP-Reglement auszuarbeiten und umzusetzen, lässt sich erkennen, wie ehrlich die Worte der Demut und Einsicht zu Beginn der Corona-Krise waren. Wir Fans jedenfalls fordern ein solches Financial Fairplay.

C. Weitere Mechanismen zur Sicherstellung der langfristigen Existenz von Liga, Vereinen und einem integren Wettbewerb

1. Gehaltsbegrenzungen, sog. Salary Caps im Allgemeinen

Um den Wettbewerb gerechter und das Wirtschaften nachhaltiger zu gestalten, liegen Gehaltsdeckelungen nahe. So stellt es auch der [Wissenschaftliche Dienst des Bundestags](#) dar, der zudem betont, dass Gehaltsobergrenzen nach deutschem und europäischem Recht grundsätzlich zulässig sein können.

Genaugenommen ist ein FFP-Reglement auch eine Form der Gehaltsbegrenzung, schließlich werden durch ein FFP die Ausgaben für Gehälter und Transfers an die Einnahmen des Vereins gekoppelt. Es gibt jedoch auch weitere Modelle von Gehaltsdeckeln (Salary Caps), die entweder in einem ausgewogenen FFP-System eingebettet oder – notfalls – auch allein stehend, die Integrität des sportlichen Wettbewerbs sowie nachhaltiges Wirtschaften fördern können und die wir als Fans und Verfechter eines ausgewogenen und fairen Wettbewerbs dementsprechend befürworten. Ein harter Salary Cap bezeichnet dabei eine strikte Obergrenze für den Spieleretat eines Vereins während weiche Salary Caps der Oberbegriff für eine grundsätzliche Begrenzung ist, die jedoch durch verschiedene Sonderregelungen überschritten werden darf. Hier kommen eine Vielzahl an Regelungen in Betracht, ein charmantes Beispiel wäre etwa Vereinsstreue zu belohnen und gewisse Freibeträge bei einzelnen Spielern auf Grundlage der Anzahl der Jahre im Verein zuzulassen.

2. Die Luxussteuer (ein weiches Instrument der Gehaltsbegrenzung)

Ein Modell, welches eine weiche Begrenzung vorsieht und geeignet ist, die Schere im Profifußball zumindest ein Stück weit zu schließen, ist eine Luxussteuer bzw. eine Übermaßabgabe. Es sieht vor, dass jeder Club ab einer bestimmten Ausgabenschwelle des Spieleretats für jeden Euro darüber hinaus etwa einen weiteren Euro an die Liga überweisen muss. Dieses Geld sollte dann denjenigen zu Gute kommen, die diese „weiche Gehaltsobergrenze“ nicht überschreiten. In einem Wettbewerb, in dem der Primus das [zwölfeinhalbfache](#) des Letzten für Personal aus gibt, ist ein solcher, maßvoller Umverteilungsmechanismus eine längst überfällige Regelung.

3. Ein „harter“ Salary Cap

Ein tiefgreifender Reformansatz wäre die Einführung einer strikten Gehaltsobergrenze, die – abgesehen von einem überschaubaren Aufschlag für international vertretene Teams (größere Kadergröße) – allen das gleiche Budget erlaubt. Hierin läge wohl die einschneidendste Reformidee, aber auch die sportlich fairste Lösung in Bezug auf die Integrität des Wettbewerbs.

In der Branche wird ein solcher Etatdeckel kritisch gesehen und mit Verweis auf die vermeintlich schwierige rechtliche Umsetzbarkeit und die internationale Wettbewerbsfähigkeit abgelehnt. Dass die Umsetzung jedoch sehr wohl - auch durch nationale Verbände - möglich ist, haben jüngst erst zwei Gutachten des wissenschaftlichen Dienstes des Bundestages aufgezeigt. Um die internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht zu schwächen, wäre zudem eine europaweite Umsetzung wünschenswert. Hier sollten gerade deutsche Verbände voranschreiten und dabei auch nicht vergessen, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit einzelner deutscher Spitzenteams auf lange Sicht nicht auf Kosten der Attraktivität und Integrität (und letztlich des Fortbestehens) des nationalen Wettbewerbs passieren darf.

Wenn oben genannte Reformvorschläge verwirklicht werden, dann ist ein zusätzlicher „harter“ Salary Cap nicht zwingend notwendig. Die „soften“ Begrenzungen durch die eigenen Einnahmen im Rahmen des FFP und die Luxussteuer für eine gesunde Umverteilung könnten ausreichend sein. Wenn dies aber nicht geschieht und die Schere im deutschen Fußball immer weiter auseinander geht und die Saisonausgänge immer erwartbarer werden, dann könnte tatsächlich nur ein „harter“ Salary Cap als wirksamstes Mittel die Attraktivität der Bundesliga retten.

4. FFP als Belohnungsmodell

Ein weiterer Ansatz, der jedoch kein richtiges FFP zu ersetzen vermag, ist es, einen Teil gemeinsamer Einnahmen nach Parametern des nachhaltigen Wirtschaftens zu verteilen und so finanziell gedopte Wettbewerber von solidarischen Töpfen auszuschließen.

5. Kritische Betrachtung von Zahlungen an Berater*innen

Die Summe der Zahlungen an Spieler-Berater*innen ist in den letzten Jahren stark angestiegen. Grundsätzlich obliegt jedem Club, seine Erlöse da einzusetzen, wo es jeweils für richtig gehalten wird. Allerdings werden dabei hohe Geldsummen aus dem originären Geschäft abgeführt und stehen nicht für andere langfristige Investitionen zur Verfügung. Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass Berater*innen vermehrt monetäre Eigeninteressen auf dem Transfermarkt verfolgen. Diese Problematik wurde nicht zuletzt durch die Football Leaks Enthüllungen deutlich. Wir empfehlen dem Ligenverband daher die kritische Prüfung der aktuellen Mechanismen.

6. Mehrfachbeteiligungen begrenzen

Durch internationale Mehrfachbeteiligungen versuchen verschiedene Akteure vermehrt einen Wettbewerbsvorteil gegenüber rein national agierenden Vereinen aufzubauen. Besonders aggressiv gehen dabei die City Football Group und Red Bull vor, ähnliches lassen die Pläne des saudi-arabischen Public Investment Fund befürchten. Die 50+1-Regel macht den deutschen Markt zwar etwas unattraktiver; es besteht jedoch die Gefahr, dass sich solche Konstrukte auch in Deutschland häufen. Auch heute schon untergräbt der Red Bull-Konzern dabei mit zweifelhaften Konstrukten die Integrität des deutschen Wettbewerbs. Die seit 2015 geltende Beschränkung von Mehrfachbeteiligungen in der DFL ist daher nicht ausreichend, um rein lokal agierende Vereine vor einer Wettbewerbsverzerrung zu schützen.

Zudem erweisen sich im europäischen Kontext Mehrfachbeteiligungen auch als problematisch, weil sie das Hin- und Herschieben von Geldern zum Zwecke der FFP-Umgehung ermöglichen.

Wir empfehlen daher:

- Die in der DFL geltende nationale Beschränkung von Mehrfachbeteiligungen soll auf den internationalen Kontext ausgeweitet werden. Konkret heißt das: Wer in anderen Ligen mehr als 10% an einem Club hält, darf in Deutschland auch nicht mit mehr als 10% an einem Club beteiligt sein.
- Die national geltende Beschränkung von Mehrfachbeteiligungen soll von der DFL auf den DFB ausgeweitet werden
- Der deutsche Fußball soll sich im internationalen Kontext für weitere Beschränkungen von Mehrfachbeteiligungen einsetzen, damit diese weder die Integrität internationaler Wettbewerbe noch den Transfermarkt beschädigen.

7. *Verpflichtende Rücklagenbildung und Absicherung der Zahlungsfähigkeit von Kapitalgesellschaften*

Für die verschiedenen Rechtsformen in der Liga (e. V., GmbH, AG, GmbH & Co. KGaA) müssen differenzierte Instrumente entwickelt werden, die Rücklagen (z.B. für 4-6 Monate) für den Krisenfall bilden. Auch auf Ebene der Liga sollte eine entsprechende Rücklage gebildet werden. Der Zugriff auf diese Rücklagen darf nur bei Eintritt eines entsprechenden Schadensfalls erfolgen und muss durch einen Beschluss der Liga erlaubt werden.

Neben einer verpflichtenden Liquiditätsreserve ist für die Vereine auch eine Eigenkapitalquote als Mindestanforderung wichtig. Die sinnvolle Höhe der Eigenkapitalquote ist noch zu definieren. Ein Wert zwischen 25% und 50% erscheint vor dem Hintergrund der hohen, laufenden Liquiditätsbedarfe sinnvoll.

Folgende Punkte sind dabei zu beachten:

- Das Eigenkapital (Kernkapital: Gezeichnetes Kapital, Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen) in Höhe von > 25% der Bilanzsumme ausweisen. Ein initial darunter liegender Wert soll schrittweise um + 5% / Saison erhöht werden.
- Sind langfristige Anlagen (z. B. Immobilien) in der Bilanz enthalten, so soll das Eigenkapital (über die 25% hinaus) mindestens dem Buchwert der langfristigen Anlagen entsprechen.
- Mezzanine Kapitalformen (z. B. Nachrangdarlehen), die nur im Liquidationsfall als Eigenkapital verfügbar werden, sind in der Eigenkapitalquote explizit nicht zu berücksichtigen, sondern wie Fremdmittel zu bewerten.
- Die Mindestanforderung an die Eigenkapitalquote wirkt wie eine Verschuldungsgrenze, die Bilanzsumme wäre bei einer EK-Quote von 25% damit auf den 4-fachen Wert des Eigen- bzw. Kernkapitals beschränkt.
- Stille Reserven in den Aktiva (z. B. gestiegene Marktwerte von Spielern) werden in der Bilanzierung nicht eigenkapitalbildend berücksichtigt, sondern frühestens nach deren Realisierung/Liquidierung. Dies verhindert u.a. dass die Eigenkapitalquote durch jährliche Abschreibungen der stillen Reserven wieder reduziert wird.

8. Weitsichtige Planung muss verpflichtend sein und gefördert werden

Weitere Maßnahmen können zu einer weitsichtigeren Planung und erhöhter wirtschaftlicher Nachhaltigkeit beitragen:

- Zur Vermeidung von überraschenden wirtschaftlichen Schieflagen, sollten jährliche Abweichungsanalysen der eingereichten Finanzplanungen zur Steigerung der Planungsgenauigkeit durchgeführt werden. Begrüßenswert wäre in einem weiteren Schritt, gelungene Planungen zu belohnen, etwa als ein Kriterium bei der Verteilung gemeinsamer Erlöse.
- Ein turnusmäßiger Wechsel der Wirtschaftsprüfer (z. B. alle drei Jahre und erst Wiederbestellung nach sechs Jahren) kann zu anderen Prüfqualitäten führen. Sonderprüfungen müssen zwingend von anderen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder anderen externen interdisziplinären Prüfungsgremien als den derzeitigen Jahresabschlussprüfern erstellt werden.
- Zur Steigerung der wirtschaftlichen Transparenz sollten auch sämtliche Tochterkapitalgesellschaften der Vereine den Jahresabschluss und dessen Offenlegung als „mittelgroße Kapitalgesellschaft“ darstellen. Auch für die Umsetzung eines FFP ist zwingend erforderlich, dass die entsprechenden Bilanzen offen liegen und kein Netz aus Tochterunternehmen zur Verschleierung dienen kann. Aktuell müssen die geprüften Unterlagen der Wirtschaftsprüfer zum Lizenzierungsverfahren vorliegen. Die Veröffentlichungen finden tatsächlich meist deutlich später statt. Hier müsste die erforderliche Transparenz durch eine Vorgabe für eine Frist für die Veröffentlichung verbessert werden.

Die Integrität des Wettbewerbs wurde in den vergangenen 20 bis 30 Jahren immer weiter beschädigt - durch ein selbstgeschaffenes Belohnungssystem der erfolgreichen Clubs und durch externe Gelder. Um diese Wettbewerbsverzerrungen rückgängig und unseren Fußball zukunftsfähig zu machen, braucht es jetzt eine Kombination aus verschiedenen Reformen. Es muss ein gesundes Maß an wirtschaftlichem und ein attraktiver sportlicher Wettbewerb wiederhergestellt werden. Ein fairer und sozial verantwortungsbewusster Spitzenfußball ist möglich!