

## Handelsblatt

---

[Handelsblatt.com](https://www.handelsblatt.com) vom 08.05.2023

Meinung Gastbeiträge Expertenrat Marcus Schreiber  
Gastkommentar

### Was der Fußball von Spieltheoretikern und Gesellschaftsspielen lernen sollte

**Die Fifa will die Macht der Spielerberater eindämmen und die DFL einen Teil ihrer Medienrechte verkaufen. Die Pläne dafür sind nicht besonders sinnvoll, meint Marcus Schreiber.**

Wer etwas über das Potenzial von Spieltheorie für strategische Unternehmensentscheidungen lernen will, dem kann ich nur das Buch "Co-opetition" von Adam Brandenburger und Barry Nalebuff empfehlen. Der Titel ist ein Kunstwort und leitet sich aus den beiden englischen Begriffen "Cooperation" und "Competition" ab.

Die Lektion des Buches ist, dass ich mit meinen Wettbewerbern eine Interessenkongruenz habe, die ich in meine Entscheidungen einbeziehen sollte, ohne dabei mit dem Kartellrecht in Konflikt zu geraten. Ein schönes Anschauungsbeispiel für diesen konzeptionellen Denkrahmen ist der Fußballmarkt, wo gerade Fifa und DFL neue Regeln auf den Weg bringen.

Im Fußball können sich Wettbewerber, die Klubs, ganz legal zusammenschließen, um die Regeln innerhalb ihres Marktes festzulegen. So hat die Fifa gerade neue Regeln für die Vergütung von Spielervermittlern bei internationalen Transfers erlassen, da der "Markt" für die Leistungen von Agenten scheinbar nicht mehr nach Wettbewerbsprinzipien funktionierte. In Zeiten hochprofessionalisierter Scoutingabteilungen und transparenter Spielerdatenbanken schneiden sich die Vermittler jedes Jahr einen größeren Teil des Kuchens heraus.

Die Bundesligaklubs zahlten laut DFL in der Saison 2019/20 193,6 Millionen Euro, also fast 20 Prozent der Bundesliga-TV-Einnahmen, an Spielervermittler. Und das inkludiert noch nicht, was die Spieler selbst an ihre Berater abtreten. Manchester City zahlte zum Beispiel an Erling Haalands Agentur für dessen Wechsel von Borussia Dortmund rund 40 Millionen Euro.

In einem Markt, in dem wohl jeder achtjährige Panini-Sammler gewusst hätte, dass Haaland wahrscheinlich jeden Sturm der Welt verstärkt, sind solche Summen nur mit Marktmacht und nicht einem plausiblen Such- und Vermittlungsaufwand zu erklären.

Die Fifa versucht nun diese Exzesse im Wesentlichen mit zwei Hebeln anzugehen. So sollen Vermittler bei Spielergehältern von bis zu 200.000 Euro nur noch maximal je fünf Prozent von Spieler und Verein erhalten können, jenseits dessen je drei Prozent. Höchstens zehn Prozent der Ablösesummen sollen an Spielerberater bezahlt werden dürfen.

Vordergründig klingt so eine Deckelung der Provisionen vernünftig, hat aber auch Nachteile. Für einen unbekannteren oder häufig verletzten Spieler einen neuen Klub und guten Vertrag zu organisieren ist ungleich schwerer als für einen Superstar. Wenn sich das nicht in der Vergütung widerspiegelt, werden es die Spieler aus der zweiten und dritten Reihe nicht einfacher haben, neue Vereine zu finden. Andererseits hätte Borussia Dortmund sicher nichts dagegen gehabt, Haalands Agenten ab einer gewissen Schwelle auch sehr großzügig an einer Ablöse partizipieren zu lassen. Wie so oft verzerren Eingriffe in den Preismechanismus die Anreize in Märkten.

Der Auftraggeber sollte zahlen

Als zweite Neuerung der Fifa sollen Vermittler nur noch Geld aus mehreren Quellen erhalten können, wenn alle Parteien dies vorab vereinbart haben. Auch das ist nicht zu Ende gedacht. Aus meiner Sicht sollten Berater vom kaufenden Klub gar kein Geld erhalten dürfen. Man stelle sich vor, eine Strategieberatung optimiert die Lieferantenbasis eines Konzerns und erhält Geld von Lieferanten für Aufträge - das wäre schlicht Korruption.

Die klarste Regel wäre, dass ein Agent nur Geld von seinem dauerhaften Auftraggeber, dem Spieler, bekommen darf. Erling Haaland hätte überlegen müssen, ob ihm die Dienstleistung seines Agenten 40 Millionen Euro wert war. Natürlich will ein Verein manchmal einen Spieler loswerden und hat eine Zahlungsbereitschaft, wenn der Berater einen passenden neuen Klub findet.

Aber das ließe sich mit einer Vertragsauflösungsprämie an den Spieler regeln, die dieser gemäß einer eigenen Vereinbarung an den Berater weiterreicht. Dieser simple Ansatz würde anstelle all der bürokratischen Regulierungsversuche das wesentliche marktwirtschaftliche Prinzip sicherstellen, nämlich dass der Kunde die Dienstleistung mehr wertschätzt als das zu zahlende Geld. Momentan werden Marktteilnehmer zwangsweise an der Kasse von Raubrittern vorbeigeschickt.

Monopoly hilft bessere Entscheidungen zu treffen

Unabhängig von den Neuerungen der Fifa steht in Deutschland eine andere Diskussion aktuell im Fokus. Es ist die Idee der DFL, 12,5 bis 20 Prozent der TV-Erlöse der Bundesliga für 25 bis 30 Jahre an Investoren aus dem Private-Equity-Bereich zu verkaufen. Es sind 2,5 bis drei Milliarden Euro im Gespräch. Mit den Erlösen soll die Digitalisierung der Vermarktung der Bundesliga vorangetrieben werden, in die Infrastruktur und den Nachwuchs der Vereine investiert werden sowie die Attraktivität der Bundesliga durch mehr Stars erhöht werden.

Schon bei den ersten zwei Zielen kommt bei mir die Frage auf, ob Investoren der richtige Weg sind. Private-Equity-Firmen wollen eine Rendite von mindestens 15 Prozent aufs Eigenkapital erzielen. Wenn die Investitionen nötig und sinnvoll sind, warum nimmt man kein Darlehen für vier bis sechs Prozent auf und hinterlegt die Rechte als Sicherheit?

Lesen Sie auch: [Ligaverband DFL will weniger Anteile an den Medienrechten verkaufen](#)

Ich bezweifle auch massiv, dass die Attraktivität und damit die Vermarktbarkeit der Liga relevant zunähme, selbst wenn jeder Bundesligaklub einmalig 100 Millionen Euro zusätzlich bekäme. Für internationale Superstars ist das zu wenig. Die Klubs ständen nach wie vor hochgradig beim gleichen Spielerpool im Wettbewerb zueinander - und das einzige Ergebnis wären steigende Preise.

Die Frauen in meiner Familie spielen mit mir nicht mehr Monopoly, weil ich angeblich "Kapitalistenmonopoly" spielen würde. Das ist deshalb schade, weil man spielerisch viel über Märkte und Inflation lernen könnte. Am Ende des Spiels, wenn es nichts mehr zu verteilen gibt, die Geldmenge und die Mieten aber stetig steigen, wird einfach alles teurer, ohne dass der relevante "Kuchen" noch größer wird.

Ich bin fest überzeugt, dass die DFL mit ihrem Plan ein "Negativsummenspiel" verursacht, bei dem alle verlieren, und sie nur eine Inflation bei Gehältern, Ablösesummen und Beraterhonoraren anfachen würde. Man möchte den Bundesligamanagern raten, "Co-opetition" zu lesen oder zumindest mehr Monopolyabende mit der Familie einzurichten.

Mehr: [DFL-Investorendeal steht auf der Kippe](#)

*Schreiber, Marcus*

<b>Quelle:</b>	<a href="https://www.handelsblatt.com">Handelsblatt.com</a> vom 08.05.2023
<b>Rubrik:</b>	Meinung Gastbeiträge Expertenrat Marcus Schreiber
<b>Dokumentnummer:</b>	HB_29132248

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_HB\\_29132248](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB_29132248)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte:  
[nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)