

Schrift für die Fortbildung von Trainern, Übungsleitern und Sportlehrern

Leistungssport

www.leistungssport.net

DEUTSCHER
SPORTBUND

1 34. Jahrgang
Januar 2004

Im Brennpunkt

Hans-Hermann
Dickhuth

Genetik und
Grenzen der
menschlichen
Leistungsfähig-
keit

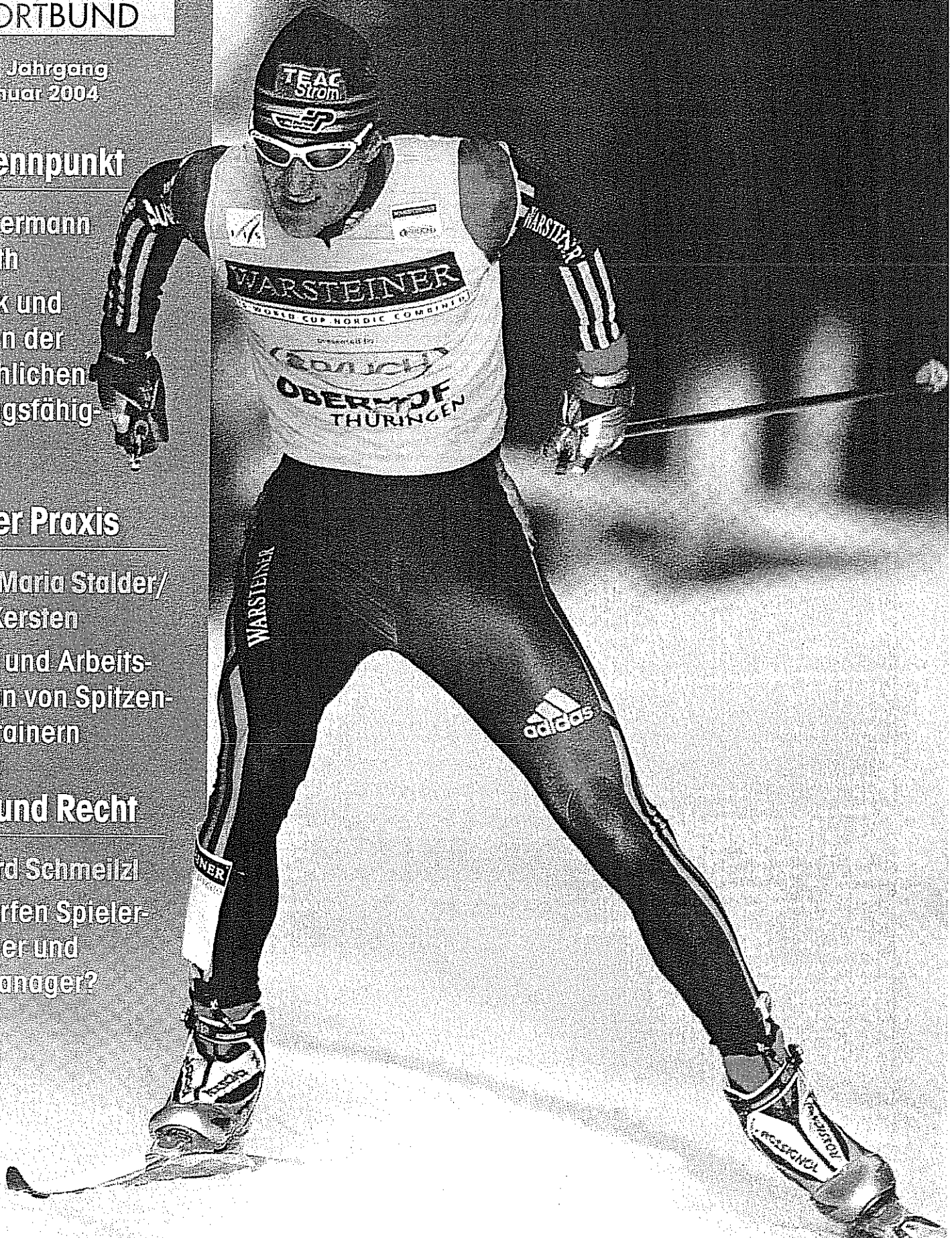
Aus der Praxis

Ursula Maria Stalder/
Bernd Kersten

Berufs- und Arbeits-
situation von Spitzen-
sport-Trainern

Sport und Recht

Bernhard Schmeitzl
Was dürfen Spieler-
ermittler und
Sportmanager?



Was dürfen Spielervermittler und Sportmanager?

Rechtliche Rahmenbedingungen für Berater, Vermittler und Manager von Profisportlern in Deutschland

Die Karriere eines Berufssportlers dauert oft nur wenige Jahre. Während dieser Zeit muss ein Athlet seine gesamte Lebensführung darauf ausrichten, sportliche Höchstleistungen zu erbringen. Daneben soll er mit ständiger Medienaufmerksamkeit umgehen können, sich für seine Sponsoren einsetzen, auf ein positives Image achten, oft komplizierte Verträge abschließen und seine Finanzen und Steuern im Griff haben. All dies meist in relativ jungen Jahren, also mit geringer Geschäftserfahrung, sowie unter ständigem Leistungsdruck und bei häufigen Reisen.

Die wenigsten Athleten wollen sich in ihrer knappen Freizeit selbst mit rechtlichen und steuerlichen Themen beschäftigen oder sich im Detail um ihre Geldanlagen kümmern. In dieser Situation ist es verständlich und sinnvoll, wenn sich ein Berufssportler durch erfahrene Dienstleister unterstützen lässt. In den meisten Fällen muss ein Sportler hier auch nicht lange suchen, da in der Regel schon früh in seiner Karriere Spielervermittler, Agenten, Manager und Berater aller Art mit mehr oder weniger seriösen Angeboten an ihn herantreten.

Dieser Beitrag soll Athleten und Vereinen – aber auch den Vermittlern und Managern selbst – einen Überblick verschaffen, welche gesetzlichen Regelungen in diesem Umfeld beachtet werden müssen und welche Vertragsgestaltungen – obwohl in der Praxis nach wie vor häufig anzutreffen – unzulässig sind. Ferner zeigt der Beitrag, welche Folgen bei Verstößen gegen diese gesetzlichen Bestimmungen eintreten. Schließlich gibt der Autor einige konkrete Gestaltungshinweise und Empfehlungen für die Praxis.

Eingegangen: 25.9.2003

Gefährliche Begriffsvermischung

Zunächst ist es für die juristische Einordnung wichtig, die reine Spielervermittlung von den übrigen Tätigkeiten eines „Beraters“, „Agenten“, „Managers“ oder „Vermarkters“ zu trennen. Die Tätigkeit eines Spielervermittlers ist rechtlich gesehen ein Maklervertrag, und die von ihm zu erbringende Leistung besteht – allein – darin, seinem Athleten die Möglichkeit eines Vertragsabschlusses zu verschaffen. Wie ein Immobilienmakler zwischen Mieter und Vermieter stellt der Spielervermittler einen Kontakt zwischen Verein und Sportler her – damit ist seine Aufgabe erledigt. Seine Provision erhält der Spielervermittler – sofern nichts anderes vereinbart ist – nur im Erfolgsfall, wenn also Verein und Sportler einen Vertrag abschließen, der auf seiner Vermittlungstätigkeit beruht. Da es sich hierbei inhaltlich aber auch um Arbeitsvermittlung handelt, gelten neben dem Maklerrecht weitere Spezialgesetze, die weiter unten detailliert beschrieben werden.

In der Praxis beschränken sich Berater oder Manager des Sportlers jedoch meist nicht auf die reine Vermittlungstätigkeit, sondern verhandeln – entweder zusammen mit dem Spieler oder gleich als dessen Vertreter – den abzuschließenden Vertrag mit dem Verein oder einem Sponsor. Ferner übernehmen Manager oft zahlreiche organisatorische Aufgaben und beraten den Spieler – vom Medienauftritt bis hin zur „richtigen“ Geldanlage und „optimalen“ Steuergestaltung. Alle diese Tätigkeiten sind zwar prinzipiell erlaubt, solche Management- oder Beraterverträge verstoßen aber – entweder schon nach ihrem Wortlaut oder jedenfalls in der praktischen Umsetzung – häufig gegen spezialgesetzliche Bestimmungen. Besonders relevant sind in diesem Zusammenhang das Rechtsberatungsgesetz, das Steuerberatungsgesetz, das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und die allgemeinen Grundsätze zu sittenwidrigen Verträgen, insbesondere das Verbot von Knebelverträgen.

Arbeitsvermittlung

Noch bis vor kurzem war gemäß § 291 Sozialgesetzbuch Band III (SGB III) für die Vermittlung von Arbeitnehmern durch private Arbeitsvermittler eine vorherige Erlaubnis durch die Bundesanstalt für Arbeit erforderlich. Nach der Arbeitsvermittlerverordnung musste ein angehender Spielervermittler diese Erlaubnis beantragen und gegenüber der Bundesanstalt seine Eignung als Arbeitsvermittler nachweisen. Diese Erlaubnispflicht wurde im März 2002 abge-

schaft und der § 291 SGB III sowie die Arbeitsvermittlerverordnung gestrichen. Damit dürfen nun auch private Arbeitsvermittler ohne vorherige Erlaubnis tätig werden, müssen dabei jedoch die Bestimmungen der §§ 296 bis 298 SGB III über die Art und Weise der Vermittlung beachten. So ist der Vermittlungsvertrag nur wirksam, wenn dieser schriftlich vereinbart wird und die Vermittlungsprovision die im Gesetz festgelegte Obergrenze nicht überschreitet. § 297 Ziffer 4 SGB III verbietet außerdem Vertragsklauseln, nach denen der Spieler exklusiv an einen Vermittler gebunden sein soll.

Für Spielervermittler ist insbesondere auch die so genannte Vermittler-Vergütungsverordnung relevant. Diese regelt, dass für die Vermittlung in eine Tätigkeit als Berufssportler eine Provision vereinbart werden darf, die sich nach dem Arbeitsentgelt des Sportlers bemisst. Die Höhe der Provision ist auf 14 Prozent (inkl. MwSt.) begrenzt und darf maximal von einem Jahresgehalt des Sportlers berechnet werden, auch wenn dieser einen mehrjährigen Vertrag mit dem Verein abschließt.

Die reine Vermittlungstätigkeit ist somit seit März 2002 ohne vorherige behördliche Erlaubnis jedermann gestattet. Einige Sportverbände, insbesondere die FIFA, haben in ihren Verbandsstatuten geregelt, dass nur solche Personen als Spielervermittler tätig sein dürfen, die durch den jeweiligen Sportverband lizenziert wurden. Solche Statuten bestimmen in der Regel, dass es nur „lizenzierten Spielervermittlern“ gestattet sein soll, mit den Vereinen in Kontakt zu treten und Spieler anzubieten; andere Personen werden von solchen Verhandlungen ausgeschlossen (manche Verbände lassen aber Eltern, Geschwister oder andere nahe Verwandte als Spielervermittler zu, auch wenn diese keine Lizenz besitzen). Viele Juristen halten derartige Verbandsregeln von vornherein für unwirksam, da sie die Berufsfreiheit (Art. 12 Grundgesetz) auf unzulässige Weise einschränken können. In der Praxis existieren solche Bestimmungen jedoch in einigen Verbänden, insbesondere gilt dies für den größten Markt: Fußball. Deshalb gehen Sportler und Vereine dieser Sportarten das Risiko einer Verbandsstrafe ein, wenn sie mit nicht lizenzierten Spielervermittlern zusammenarbeiten.

Für den gesamten europäischen Raum gilt aber, dass ein zugelassener Rechtsanwalt immer das Recht hat, einen Athleten zu vertreten und mit einem Verein Verhandlungen zu führen, ohne dass der Anwalt eine Zulassung oder Lizenzierung durch den jeweiligen Verband

benötigt. So bestimmt auch das „Spielervermittler-Reglement“ der FIFA in Art. 1 Abs. 2 und 3 ausdrücklich: „Den Spielern und Vereinen ist es untersagt, die Dienste eines nicht-lizenzierten Spielervermittlers in Anspruch zu nehmen. Dieses Verbot gilt nicht, wenn [...] der Vermittler eines Spielers oder Vereins gemäß den geltenden Vorschriften des Landes, in welchem er seinen Wohnsitz hat, in zulässiger Weise zur Ausübung des Anwaltsberufes zugelassen ist.“ Eine identische oder ähnliche Regelung haben die meisten derjenigen Verbände getroffen, die eine Vermittlerlizenz vergeben. Selbst falls ein solcher Verband Rechtsanwälte nicht ausdrücklich von der Lizenzpflicht ausgenommen hat, so gilt – zumindest in Europa – schon aufgrund der Gesetze der Europäischen Union, dass ein Rechtsanwalt eine solche Beratung im Rahmen seiner Berufsausübungsfreiheit durchführen darf. Entgegenstehende Regelungen eines Verbandes wären gesetzwidrig und daher unwirksam.

Komplexer ist die Situation im außereuropäischen Ausland, insbesondere in den USA. Dort haben fast alle professionellen Sportorganisationen (Basketball, Eishockey, Baseball, American Football) strenge Regularien aufgestellt, nach denen nur die von ihnen lizenzierten „Player Agents“ für den Athleten auftreten und verhandeln dürfen. Eine solche Lizenz wird entweder nur Rechtsanwälten erteilt und/oder an den Nachweis besonderer Kenntnisse sowie

das Bestehen einer Haftpflichtversicherung geknüpft. Aus Platzgründen beschränkt sich dieser Beitrag auf die Rechtslage in Deutschland. Weitere Informationen zur Situation in den USA und Kanada sind beim Autor verfügbar.

Verbotene Rechts- und Steuerberatung

Am häufigsten verstoßen Vermittler und Manager gegen das Rechtsberatungsgesetz, manchmal zusätzlich auch gegen das Steuerberatungsgesetz. Insbesondere das Rechtsberatungsgesetz (RBERG) wird in der Praxis häufig von allen Beteiligten schlicht ignoriert, was für den Manager jedoch äußerst unangenehme Folgen haben kann. § 1 RBERG regelt, dass die „Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten einschließlich der Rechtsberatung“ geschäftsmäßig nur von Personen betrieben werden darf, denen dazu die Erlaubnis erteilt wurde. Eine solche Erlaubnis wird jeweils nur für einen engen Sachbereich erteilt, z. B. Rentenberatern, Versicherungsberatern oder vereidigten Versteigerern. Für Spielervermittler oder Manager ist dies nicht möglich. Im Ergebnis bedeutet dies, dass nur Rechtsanwälte und Notare rechtsberatend tätig sein dürfen. Der Begriff der Rechtsberatung wird von den Gerichten in der Regel weit ausgelegt. Darunter fällt sowohl die Erstellung und Abänderung von Verträgen als auch das Verhandeln von Vertragsbedingungen mit Dritten. Beschränkt sich

ein Vermittler demnach nicht auf die reine Vermittlung, also den bloßen Nachweis einer Abschlussmöglichkeit für seinen Spieler, sondern verhandelt er mit dem Verein auch über den Inhalt des Arbeitsvertrags, so verstößt er gegen das Rechtsberatungsgesetz; handelt es sich um steuerliche Aspekte, verstößt er zusätzlich noch gegen das Steuerberatungsgesetz. Dies gilt für Spieler-Arbeitsverträge ebenso wie für Sponsorenvereinbarungen und andere Verträge im Umfeld des Athleten.

Ein solcher Verstoß ist für den Manager aus mehreren Gründen äußerst riskant. Zum einen begeht der Manager damit gemäß § 8 Abs. 1 RBERG eine Ordnungswidrigkeit, die – in jedem Einzelfall – mit einer Geldbuße bis zu € 5.000 geahndet wird. Noch unangenehmer dürfte allerdings folgender weitere Aspekt sein: Da der Manager mit seiner Tätigkeit gegen ein gesetzliches Verbot verstößt (§ 134 BGB), ist sein Manager-/Beratervertrag mit dem Athleten unwirksam. Dies bedeutet, der Athlet muss das vereinbarte Honorar oder die vereinbarte Provision nicht bezahlen und kann diese – falls er schon bezahlt hat – vom Manager/Berater über einen bereicherungsrechtlichen Anspruch zurückverlangen und zwar – je nach den konkreten Umständen – bis zu 30 Jahre rückwirkend; die ausgehandelten Verträge zwischen Verein und Spieler bzw. zwischen Sponsor und Athlet bleiben dagegen auch bei einem Verstoß gegen das Rechtsberatungsgesetz wirksam. Schließ-

AUSDAUER-ÜBUNGSSAMMLUNGEN

Philippka-Karotheken machen Ihre Trainingsvorbereitungen leichter: Sie wählen aus dem großen Angebot einer der Karteien aus, legen Reihenfolge und Übungsintensität fest und schon haben Sie eine individuell gestaltete Trainingseinheit.

Je Karothek 80 bis 90 Doppelkarten mit Text und Skizzen, dazu ein Beiheft und ein Karteikasten.



Fußball-Karothek 3
Ausdauertraining
87 Doppelkarten
18,50 Euro

Systematik des Spiel- und Übungsangebots:

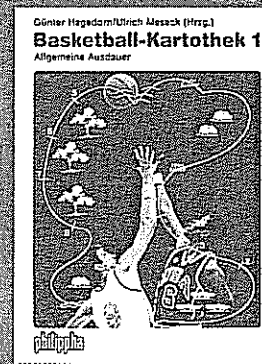
- ▶ Grundlagenausdauer-Training
 - ▷ Training mit Ball
 - ▷ Training ohne Ball
- ▶ Training der wettkampfspezifischen Ausdauer
- ▶ Training mit Ball
 - ▷ Training ohne Ball
- ▶ Ausdauertests



Volleyball-Karothek 1
Ausdauer-schulung mit Ball
80 Doppelkarten
18,50 Euro

Systematik des Spiel- und Übungsangebots:

- ▶ Ausdauer-schulung Technik
 - ▷ Einzeltechnik
 - ▷ Kombinierte Techniken
- ▶ Ausdauer-schulung Taktik
 - ▷ Einfache Spielsituationen
 - ▷ Komplexe Spielsituationen
- ▶ Spielformen



Basketball-Karothek 1
Allgemeine Ausdauer
80 Karten
14,90 Euro

Systematik des Spiel- und Übungsangebots:

- ▶ Trainingsprogramme 1, 2, 3
- ▶ Trainingsbeispiele 1-10: Minis 1, Jugend 1, Frauen 1, Männer 1, Senioren 1, Minis 2, Jugend 2, Frauen 2, Männer 2, Senioren 2
- ▶ Ausdauertests

philippka
SPORTVERLAG

Bestellen Sie unter Telefon: 0251/23005-11, Telefax: 0251/23005-99,
E-Mail: buchversand@philippka.de oder nutzen Sie den Bestellschein auf S. 56
Wir senden Ihnen gerne unser Gesamtverzeichnis zu

lich kann der Vermittler/Manager jederzeit wegen unlauteren Wettbewerbs gem. § 1 UWG abgemahnt werden und muss dann die Kosten für die Tätigkeit des abmahnden Rechtsanwalts tragen. Über Vermittlern/Managern, die alleine verhandeln, schwebt deshalb ständig das Damoklesschwert, von Konkurrenten oder von Vereinen, die lieber mit dem Spieler direkt verhandeln möchten, mittels einer Unterlassungsverfügung „abgeschossen“ zu werden.

All dies kann den Vermittler/Manager natürlich finanziell ruinieren. Schon deshalb liegt es in seinem eigenen Interesse, die Verhandlung des Vertrags entweder dem Sportler selbst zu überlassen oder aber für die Gestaltung und Verhandlung solcher Verträge einen Rechtsanwalt einzuschalten. Durch eine solche Kooperation mit einem Anwalt vermeidet er die oben beschriebenen Gefahren, insbesondere das Risiko, dass der Spieler bzw. der Verein das vereinbarte Honorar nicht bezahlt oder später zurückfordert. Außerdem verlagert sich die Gefahr einer Schadensersatzhaftung wegen eventueller Gestaltungsfehler auf den Anwalt, hinter dem wiederum eine Berufshaftpflichtversicherung steht.

Um ein häufiges Missverständnis auszuräumen: Auch wenn ein Spielervermittler durch einen Verband – etwa den DFB – lizenziert wurde, so gilt für ihn selbstverständlich trotzdem das Rechtsberatungsgesetz. Die Spielervermittlerlizenz berechtigt ihn eben gerade nur zur reinen Vermittlung. Auch ein solcher lizenzierter Manager begeht deshalb eine Ordnungswidrigkeit, wenn er darüber hinaus Vertragsverhandlungen ohne Anwalt führt.

Sittenwidrige und wucherische Managerverträge

Weitere Grenzen für die Ausgestaltung von Verträgen zwischen Athlet und Manager/Vermittler ergeben sich aus den allgemeinen Bestimmungen des Zivilrechts, insbesondere dem Verbot sittenwidriger Verträge (§ 138 BGB). In der Praxis findet man häufig Verträge, die einen Sportler für lange Dauer und zusätzlich noch exklusiv an einen bestimmten Vermittler, Manager oder sonstigen Berater binden wollen. Wie bereits dargestellt, verstößt die exklusive Bindung an nur einen Spielervermittler bereits gegen § 297 Ziffer 4 SGB III. Eine solche Exklusivitätsklausel ist somit unwirksam und bindet den Spieler nicht. Daneben kann ein Vertrag – auch ohne Exklusivitätsklausel – unter Umständen sittenwidrig sein, wenn er die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit des Athleten unverhältnismäßig stark einschränkt (so genannter Knebelvertrag).

Ferner kommt es vor, dass sich ein Vertragspartner des Sportlers eine unangemessen hohe Vergütung versprechen lässt. Handelt es sich dabei um ein Vermittlungshonorar, so gilt die oben beschriebene Höchstgrenze für Provisionen von 14 Prozent (inkl. MwSt.) eines Jahresgehalts. Das Honorar für alle anderen Dienstleistungen eines Managers kann grundsätzlich frei vereinbart werden – es sei denn, es handelt sich um unzulässige Rechts- oder Steuerbera-

tung. Besteht jedoch ein auffälliges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung, kann im Einzelfall der Tatbestand des Wuchers vorliegen.

Ob tatsächlich ein sittenwidriger Knebelvertrag oder ein wucherisches Honorar vorliegt, muss im konkreten Einzelfall unter Abwägung aller Umstände sorgfältig geprüft werden. Spielervermittler und Manager sollten aber im eigenen Interesse ein Gespür dafür entwickeln, welche Vertragsgestaltungen sich dieser Grenzen nähern und den Vertrag dadurch juristisch angreifbar machen. Wegen der Vermutungsregel des § 139 BGB ist in einem solchen Fall nämlich nicht nur die jeweilige Klausel (z.B. zu Exklusivität oder Provisionshöhe) unwirksam, sondern der gesamte Vertrag – und zwar von Anfang an, bereits erbrachte Leistungen müssen also rückabgewickelt werden.

Fazit und Praxisempfehlungen

Sofern sich ein Vermittler (der nicht selbst zugelassener Rechtsanwalt ist) nicht auf die reine Vermittlungstätigkeit beschränkt, geht er ein erhebliches Risiko ein, dass es sich sein Auftraggeber – sei es ein Sportler oder ein Verein – später anders überlegt und die Zahlung des vereinbarten Honorars verweigert. Zeigt ihn jemand an – etwa ein Konkurrent oder ein unzufriedener Spieler bzw. Verein –, muss er mit einer Geldbuße wegen Verstoßes gegen das Rechtsberatungsgesetz rechnen. Außerdem kann er jederzeit wegen wettbewerbswidrigen Verhaltens (§ 1 UWG) kostenpflichtig abgemahnt werden.

Diese Risiken kann ein Spielervermittler oder Manager dadurch vermeiden, dass er frühzeitig selbst einen Rechtsanwalt hinzuzieht, der die Vertragsgestaltung und Verhandlungen übernimmt oder begleitet. Der Spielervermittler kann in diesem Fall selbstverständlich bei den Verhandlungen anwesend sein, in den meisten Fällen ist dies sogar sehr sinnvoll, da der Spielervermittler über Insiderkenntnisse der jeweiligen Sportart verfügt.

Für den Sportler ergeben sich aus der Einschaltung des Rechtsanwalts noch zahlreiche weitere Vorteile, die hier nur kurz skizziert werden sollen: Anders als ein Spielervermittler darf ein Rechtsanwalt nur eine der Parteien vertreten, andernfalls begeht er einen strafbaren „Parteierrat“. Der Spieler läuft hier also nicht Gefahr, dass sein Vertreter auch von der anderen Seite „mitbezahlt“ wird, wie dies bei Spielervermittlern oft der Fall ist, wenn diese sowohl vom Sportler als auch vom Verein eine Vermittlungsprovision erhalten – was beim Vermittler zumindest die Gefahr eines gewissen Interessenkonflikts verursacht. Für den Sportler kann es auch einen wichtigen strategischen Vorteil bedeuten, wenn seine Verhandlungen durch einen Rechtsanwalt geführt werden, da dieser durch seine berufliche Erfahrung in der Regel ein erhebliches Verhandlungsgeschick mitbringt. Auch wird die andere Seite einem Anwalt gegenüber manche „Tricks“ möglicherweise gar nicht erst versuchen und gut begründete Gestaltungs- oder Änderungsvorschläge von ihm

eher akzeptieren als von einem Nichtjuristen. Gerade im Sport werden beispielsweise nach wie vor häufig Konstruktionen für Anstellungsverträge gewählt, die unter steuerlichem und sozialversicherungsrechtlichem Blickwinkel für alle Beteiligten eine Zeitbombe darstellen, insbesondere in Zeiten stärkerer Aufmerksamkeit der Finanzbehörden auch Vereinen gegenüber. Der größte Vorteil für den Athleten bzw. den Verein – liegt auch für den Spielervermittler/Manager – liegt darin, dass die Tätigkeit des Rechtsanwalts durch eine Berufshaftpflichtversicherung abgesichert ist. Der Spieler bzw. der Verein kann somit jeden Schaden, der ihm durch einen Fehler bei der Vertragsgestaltung möglicherweise – etwa durch ungünstige Klauseln oder nicht geregelte Aspekte – später entsteht, von seinem Anwalt ersetzt verlangen. Die Gerichte stellen hier sehr hohe Anforderungen an die Sorgfaltspflichten eines Anwalts. Dieser ist dabei sogar dafür verantwortlich, die steuerlichen Auswirkungen des Vertrags zu überprüfen.

Schließlich ist selbstverständlich, dass ein Rechtsanwalt – anders als ein privater Vermittler oder Manager – der beruflichen Schweigepflicht unterliegt und sich bei einem Verstoß dagegen strafbar macht. Vertrauliche Vertragsinhalte bleiben so wirklich geheim, auch und gerade gegenüber Medien.

Aus all diesen Gründen hat sich in den vergangenen Jahren in der Praxis eine erfreuliche Tendenz gezeigt, dass Spielervermittler und Manager selbst Wert darauf legen, mit spezialisierten Rechtsanwälten zusammenzuarbeiten. Der finanzielle Aspekt sollte dabei keinen der Beteiligten abschrecken, da sich die Rechtsberatungskosten, wenn der Anwalt gezielt und frühzeitig hinzugezogen wird, meist in einem sehr überschaubaren Rahmen halten. In der Regel wird eine Tätigkeit im Umfang von drei bis zehn Stunden pro Vertragsabschluss ausreichend sein. Selbst bei einem Stundensatz im oberen Bereich (ca. 200 bis 250 EUR) liegen die Kosten für den Rechtsanwalt in der Regel erheblich unter den Provisionen eines Spielervermittlers. Richtig teuer wird es dagegen dann, wenn ein selbst ausgehandelter Vertrag im Ernstfall nicht „hält“ oder sich herausstellt, dass rechtliche, steuerliche oder sozialversicherungsrechtliche Aspekte nicht berücksichtigt wurden.

*

Der Autor

Rechtsanwalt Bernhard SCHMEILZL, LL. M. (GB), ist Partner der Rechtsanwaltskanzlei Graf & Partner in München (www.grafpartner.com) sowie Vorsitzender des Berufsverbandes der Spielervermittler und Sportmanager e.V. (www.berufsverband-spielervermittler.de). Daneben ist er als Präsidiumsmitglied eines nationalen olympischen Sommersportverbandes regelmäßig mit sportrechtlichen Fragestellungen befasst. Seine Dissertation zum Thema „Freedom of Movement for Professional Athletes in the European Union and Beyond“ an der University of Leicester (England) erschien im November 2003 und steht neben weiteren Publikationen unter der genannten Internet-Adresse der Kanzlei zum Download zur Verfügung.

Kontakt und weitere Informationen unter: Graf & Partner Rechtsanwälte, Keferloherstr. 117, 80807 München
E-Mail: sportrecht@grafpartner.com