

Kurz-Link: <http://www.faz.net/-00mtei>

Spielervermittler

Büffeln für das Millionenspiel

Mit der Vermittlung von Fußballprofis läßt sich viel Geld verdienen. Doch wer in das Geschäft mit den Stars will, braucht die Lizenz des Weltfußballverbandes. An diesem Donnerstag gehen wieder mehr als 1000 Kandidaten in die Prüfung.



Gilt für Spieler und Vermittler: Wer es richtig anstellt, kann hier viel Geld verdienen

22. September 2006 Micki Mayer macht trotz seiner jungen Jahre schon einiges mit. Die Eltern des talentierten Fußballers ziehen von Österreich nach Italien, als der Filius gerade mal 14 Jahre alt ist. Dort fällt der Nachwuchskicker einem Spielervermittler auf, der ihm ein Probetraining bei einem Proficlub verschafft - Mayer bekommt einen Vertrag in Aussicht gestellt. Doch damit wird die Sache kompliziert.

Muß der italienische Verband nun die österreichischen Kollegen um die Freigabe bitten?

Oder ist das Gesuch unnötig? Und erhält Mayers alter Club, der FC Berger, eine Entschädigung, wenn das Fußballspielen zum Beruf wird? Die Klasse grübelt.

Spielordnungen und Verbandshierarchien

Der FC Berger wird wohl leer ausgehen. Denn beide, Verein und Nachwuchstalent, sind Teil einer fiktiven Prüfungsaufgabe, an der sich eine Handvoll Personen abarbeitet. Hier, im Tagungsraum des Best Western Hotels mitten im südhessischen Ried, wühlt sich die kleine Gruppe während eines zweitägigen Lehrgangs durch Paragraphen, Spielordnungen und Verbandshierarchien. Sie pauken den Inhalt zweier prallgefüllter DIN-A4-Ordner, um sich auf den kommenden Donnerstag vorzubereiten. Dann werden in 70 Ländern mehr als 1000 Kandidaten über Prüfungsbögen brüten, um am Ende ein Zertifikat in den Händen zu halten: die Lizenz für Spielervermittler des Weltfußballverbandes (Fifa). Wer es richtig anstellt, kann damit viel Geld verdienen.

„Lassen Sie sich mit den Fragen Zeit, und achten Sie besonders auf die Details“, rät Kursleiter Tom Eilers den Teilnehmern. Der Anwalt und Sohn des Chefjustitiars des Deutschen Fußball-Bundes (DFB) war Anfang der neunziger Jahre selbst Profi-Torwart, zu einer Zeit, als die Bezahlung noch weniger üppig war als heute.

Die Kunst, den einen herauszufinden

Zum Thema

- ▶ Möglicher Skandal: Schmiergeld im englischen Fußball?
- ▶ Geschäftsfeld Fußball: Beutezug durch Europa
- ▶ Affäre um Calmund: Ermittler müssen nachsitzen

Eilers kennt also die Gepflogenheiten der Branche und glaubt zu wissen, was einen guten Spielervermittler ausmacht. Die Kunst sei es, unter sechs Millionen deutschen Fußballern „den einen herauszufinden, der später mal zu Chelsea London wechselt“. So jüngst geschehen bei Michael Ballack. Das aktuelle Jahresgehalt des Nationalmannschaftskapitäns wird auf rund 10 Millionen Euro geschätzt. Vertragslaufzeit: vier Jahre - auch für den Berater ein lukratives Geschäft.

Für Deutschland weist die Fifa-Homepage derzeit 145 offizielle Lizenzinhaber aus, weltweit sind es rund 3000. Ausnahmen gelten für nahe Verwandte, die ohne Auflagen die Interessen ihres Familienmitgliedes vertreten dürfen. Unübersichtlich wird der Markt jedoch angesichts der Tatsache, daß jeder niedergelassene Anwalt ebenfalls ohne Genehmigung vermitteln kann. „Ein gelegentlich gewähltes Umgehungsmodell unter Nicht-Lizenzinhabern“ ist daher laut DFB die Kooperation mit einem Anwalt, der die ausgehandelten Verträge nur noch absegnet. Diese Praxis ist ebensowenig legal wie nachweisbar. Es sei denn, ein Beteiligter packt aus. „Aber die Vereine und Spieler stehen als Zeugen aus Angst vor Sanktionen in der Regel nicht zur Verfügung“, weiß DFB-Justitiar Jörg Englisch.

Vierstellige Summen im Jahr

Dabei können die Folgen schlechter Beratung gravierend sein. Denn häufig „kümmern“ sich die Agenten auch um die Finanzen ihrer Schützlinge. Anfang der achtziger Jahre verloren zahlreiche Profis wie Ewald Lienen oder Norbert Nachtweih eine Menge Geld durch Bauherrenmodelle. Mit der Vermittlerlizenz ist deshalb eine Haftpflicht für den Träger über

mehr als eine halbe Million Euro verbunden, falls Spieler oder Vereine zu Schaden kommen. Für die nötige Versicherung fallen vierstellige Summen im Jahr an; die sich schwarze Schafe sparen. Härtere Sanktionen und ein klares Bekenntnis der Vereine zu offiziellen Vermittlern fordert deshalb Alen Augustincic. Der Kroatie ist Inhaber der Agentur Soccertalk und hat seine Lizenz im Jahr 2002 erworben.

Keine Ahnung, schnelles Geld

„Es gibt genug Leute im Geschäft, die keine Ahnung haben, aber das schnelle Geld riechen“, sagt Augustincic, der vor allem die Interessen von Spielern aus Osteuropa vertritt und sich seinen Aufstieg hart erarbeiten mußte. Die Veränderungen in der Szene hat er alle verfolgt, vor allem die ständig wachsende Zahl der Berater: „Mittlerweile bietet doch fast jeder Spieler an.“

Natürlich rät auch die Spielergewerkschaft VdV ihren rund 1100 Mitgliedern, sich nur mit Lizenzinhabern einzulassen. Allerdings beweise das Papier alleine auch nicht viel, sagt VdV-Sprecher Ulf Baranowski. In der Praxis müsse sich die Tauglichkeit eines Beraters erweisen. Zum Beispiel seien Exklusivverträge äußerst fragwürdig, weil in den Sozialgesetzen für die Personalvermittlung so nicht vorgesehen. Baranowski kennt zahlreiche negative Beispiele: Wenn etwa der Berater ein Probetraining im Ausland arrangiert, bleibt mancher Spieler später trotz gegenteiliger Zusagen auf Reise- und Unterkunftskosten sitzen.

Was die Provision verrät

Viel verrate auch die Höhe der Vermittlungsprovision über die Seriosität eines Anbieters. Denn ein Vermittler macht vor allem bei einem Transfer ordentlich Kasse, vereinstreue Kicker sind schlecht fürs Geschäft. In der Branche üblich sind bis zu 14 Prozent, was bei einer Million Euro immer noch stattliche 140 000 Euro bedeutet. „20 Prozent dagegen sind viel zu hoch“, sagt Baranowski, zumindest wenn sie der Spieler zahlt.

Von solchen Beträgen ist die Mehrheit im Kellergeschoß des Best Western noch weit entfernt. Die großen Karrieren wollen erst noch gemacht werden. Kaan Toprak etwa, der Student der Wirtschaftswissenschaften aus Köln, kommt aus einer türkischen Fußballerfamilie und glaubt an ein lukratives Geschäft mit Spielern vom Bosphorus. Ein anderer führt ein IT-Unternehmen, will sich aber mit der Spielervermittlung „ein zweites Standbein aufbauen“. Nicole Grigat arbeitet für eine Anwaltskanzlei in Krefeld, die schon einige Spieler vermittelt hat. Auch den scheidenden Hockey-Bundestrainer Bernhard Peters, der sich nun dem ambitionierten Drittligisten TSG Hoffenheim zuwendet, hat sie betreut. Die promovierte Juristin überlegt, die Lizenz „als freiwillige Qualifikation“ zu machen.

Die Auswertung der 20 Fragen zeigt, daß die Gruppe ihr Lernziel mehrheitlich erreicht hat. Fast alle hätten mindestens 26 von 40 Punkten eingefahren und damit bestanden. Eilers ist zufrieden mit dem Resultat seines Kurz-Repetitoriums, für das die Teilnehmer 550 Euro hingelächert haben. „Ich wünsche mir von Ihnen, daß Sie den Schnitt bei der Prüfung deutlich anheben“, gibt er dem Kurs zum Abschied noch an guten Wünschen mit auf den Weg. Denn die Durchfallquote der DFB-Lizenzprüfungen liegt bislang bei mehr als 80 Prozent.

Text: F.A.Z.
Bildmaterial: dpa

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2011.
Alle Rechte vorbehalten.
Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte erwerben



Verlagsinformation

Jemand wartet auf Dich. Irgendwo in dieser Stadt gibt es sie, die Eine. Es wird Zeit, dass sich die Wege kreuzen.

Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2001 - 2011
Dies ist ein Ausdruck aus www.faz.net.