

Spielervermittler-Recht im Überblick

Skript zum Kurzvortrag am 21. Juni 2013 in Berlin



Rechtsanwalt



Experte für Handballrecht

**Ziethenstraße 5
32425 Minden**

***www.handballrecht.de
www.hok-online.de***

hok@hok-online.de

***T: 0571 – 64 56 56 33
F: 0571 – 64 56 56 34
M: 0178 – hkäding (45 234 64)***

I) Einordnung des Themas

„Handballrecht“

Zusammenspiel von :

- Arbeits(vertrags)recht
- Gesellschaftsrecht
- Lizenzierungsrecht
- Vereins- und Verbandsrecht
- Steuerrecht
- Medienrecht
- Allgemeines und besonderes Vertragsrecht und Sozialrecht (= „Spielervermittler-Recht“)

II) Begriff „Spielervermittler“

Tätigkeit und zu vergütende Leistung bezieht sich ausschließlich auf die Vermittlung eines Arbeitsvertrags zwischen Verein und Spieler (= Vermittlung).

Darüber hinausgehende Beratungs- oder Managementdienstleistungen, die auch ein Spielervermittler (= Spielerberater, Manager) erbringen kann, sind davon strikt zu unterscheiden. Diese können gesondert vergütet werden. Hierfür gelten andere Rechtsgrundlagen als für die reine Vermittlungstätigkeit.

III) Lizenzierung durch den DHB

1) Muss der Spielervermittler vom DHB lizenziert sein?

Nein, nach ganz herrschender Auffassung verstößt die Spielervermittler-Lizenzierungsrichtlinie (SpLR) des DHB gegen Art. 12. GG (Berufsfreiheit).

Denn: Seit 2002 darf jedermann ohne besondere Voraussetzungen nachweisen zu müssen, Arbeitsverhältnisse vermitteln. → SGB III, §§ 291 ff.

Bundesrecht bricht (doch tatsächlich) DHB-Recht!

2) Sanktionsmöglichkeiten

Können Vermittler, Spieler, Verein oder wirtschaftlicher Träger bestraft werden, wenn sie mit einem nicht lizenzierten Vermittler zusammenarbeiten?

Die Spielervermittler-Lizenzierungsrichtlinie des DHB verbietet es Spielern, Vereinen und wirtschaftlichen Trägern von Vereinen mit nicht lizenzierten Spielervermittlern zusammenzuarbeiten oder mit diesen zu verhandeln, §§ 17, 19 SpLR, wobei das nicht für Rechtsanwälte gilt (Umgehungsmöglichkeit).

In der SpLR sind bei Verstößen gegen die §§ 17 und 19 folgende Sanktionen vorgesehen:

a) gegen Vermittler: (-)

Der nicht lizenzierte Vermittler kann vom DHB nur bestraft werden, wenn er sich der Strafgewalt des Verbandes unterworfen hat. → praktisch unmöglich

b) gegen Spieler: (grds. +)

Verwarnung, Geldstrafe bis zu 5.000 Euro, Sperre bis zu vier Wochen, § 18 SpLR

c) gegen Vereine und wirtschaftliche Träger: (grds. +)

Verweis, Geldstrafe bis zu 5.000 Euro, § 20 SpLR

Spieler, Vereine und wirtschaftliche Träger haben sich den Regelungen des DHB unterworfen.

Aber: bislang keine Sanktionierung bekannt, aber auch keine Anzeige (Restrisiko)!

IV) Lizenzierung des DHB als Gütesiegel?

Ist die Lizenzierung eines Vermittlers durch den DHB ein Gütesiegel?

Nein, offiziell nicht. Aber es müssen verhältnismäßig harte Voraussetzungen erfüllt werden, um die Lizenz vom DHB zu erhalten. Kriterien, die nicht von jedermann ohne Weiteres erfüllt werden können.

Voraussetzungen:

- Selbstschuldnerische Bürgschaft über 50.000 Euro oder Haftpflichtversicherung
- Prüfung („noch nie einer durchgefallen“)
- behördliches Führungszeugnis ist vorzulegen
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts
- Auskunft über Einträge im Schuldnerverzeichnis ist vorzulegen
- 2500 Euro „Gebühr“ zu zahlen
- u.v.m.

Mit oder ohne Lizenz:

„Trau, schau wem!“

V) Vergütungsansprüche des Spielervermittlers

1) Rechtsgrundlagen:

- schriftlicher Vertrag
- Maklerrecht, §§ 652 ff BGB
- SGB III, §§ 291 ff
- „Verordnung über die Zulässigkeit der Vereinbarung von Vergütungen von privaten Vermittlern mit Angehörigen bestimmter Berufe und Personengruppen (Vermittler-Vergütungsverordnung)“ vom 27. Juni 2002 (BGBl. I S. 2439) = Bundesgesetz

2) Höhe der Vergütung

Um die rechtlich zulässige Höhe der Vergütung der Vermittler bestimmen zu können, bedarf es einer wesentlichen Unterscheidung:

Ist der Spieler oder der Verein Vertragspartner des Vermittlers?

a) Vertrag zwischen Vermittler und Spieler

In der Konstellation Vertrag zwischen Spieler und Vermittler muss zwischen Berufssportlern und Amateuren unterschieden werden.

aa) Berufssportler:

Die Höhe der Vergütung des Vermittlers ist begrenzt auf einmalig 14 Prozent eines Jahresbruttogehalts inkl. Mehrwertsteuer ; §§ 1 und 2 Vermittler-Vergütungsverordnung

bb) Nicht Berufssportler:

Die Höhe der Vergütung ist begrenzt auf 2.000 Euro inkl. Mehrwertsteuer, § 296 (3) SGB III

Wenn höhere Vergütung vereinbart:

Vertrag insgesamt von Anfang an nichtig = kein Vergütungsanspruch!

Das heißt: Der Vermittler bekommt unabhängig von seinem geleisteten Arbeitsaufwand keinen Euro, nicht einmal die gesetzliche Vergütung, § 297 Nr. 1 SGB III i.V.m. § 2 Vermittler-Vergütungsverordnung.

Der Bundesgesetzgeber will auf diese Weise Arbeitssuchende vor Provisionswucher schützen.

b) Vertrag zwischen Vermittler und Verein

Keine gesetzliche Begrenzung der Höhe der Vergütung! Es gilt die Vertragsautonomie!

Grenze: Sittenwidrigkeit! (wohl > 25 Prozent des jährlichen Bruttoeinkommens des Spielers)

Es ist also möglich, dass ein Vermittler für die gesamte Vertragslaufzeit zwischen Spieler und Verein jährlich einen festen Prozentsatz des Bruttoverdienstes verlangen kann, wenn das so schriftlich vereinbart worden ist.

Zwar gibt es keine Rechtsprechung zur Sittenwidrigkeit der Höhe von Vermittlerprovisionen im Verhältnis Vermittler zu Verein, aber um Sittenwidrigkeit annehmen zu können, müsste die vereinbarte Provision wohl das Doppelte der üblichen Provision überschreiten.

VI) Wirtschaftlichkeit - Umgehungsmöglichkeiten

1) In der Handball-Praxis werden die Vermittler von den Vereinen beauftragt, sodass das Vertragsverhältnis zwischen Verein und Vermittler besteht und der Verein die Vergütung des Vermittlers bezahlen muss.

Viele Vereine hätten es lieber, wenn nicht sie, sondern der Spieler die Provisionen bezahlen müssten.

Dabei ist zu bedenken:

Wenn die Nachfrage für den Spieler groß ist, würde er die dann von ihm zu leistenden Provisionen praxisnah betrachtet in sein Gehalt einverhandeln. Das heißt, die Provisionen müssten von seinem versteuerten Netto geleistet werden. Der Verein müsste also dem Spieler für die Provision im Spitzenbereich brutto ungefähr das Doppelte von dem zahlen, was er direkt an den Vermittler zahlen müsste.

→ Nicht in jedem Fall wäre eine solche Lösung für den Verein günstiger!

2) Vermittler können Beratungs- und Managementverträge mit dem Spieler oder auch dem Verein abschließen, die nicht unter die oben genannten gesetzlichen „Bremsen“ fallen. Das ist legal, wenn die vereinbarten Leistungen tatsächlich erbracht werden und es sich nicht um Scheinverträge handelt.

3) Wenn ein Vertrag zwischen Vermittler und Spieler geschlossen wird, in dem die gesetzlichen Höchstgrenzen der Vergütung des Vermittlers überschritten werden und der Verein mit dem Spieler vereinbart hat, dessen Aufwendungen aus dem Vertrag mit dem Vermittler zu erstatten, kann sich auch der Verein grundsätzlich auf die Unwirksamkeit des zwischen Spieler und Vermittler geschlossenen Vertrags berufen.

Hinweis: Sowohl Skript als auch der fünfzehnminütige Vortrag können angesichts der Komplexität dieses Themas nicht ansatzweise vollständig sein. Sämtliche Rechtsfragen bedürfen der Einzelfallprüfung, u.U. auch durch einen Steuerberater.

