



DIE VERGÜTUNG DER SPIELERAGENTEN

- DIE SPIELREGELN AUS DEM BLICKWINKEL DES SCHWEIZER RECHTS -

Die Spieleragenten werden häufig für ihre illegalen Praktiken, ihr unethisches Verhalten und für die exzessiven Vergütungen, die sie erhalten, kritisiert. Obwohl die Agenten von Fussballspielern am meisten genannt werden, betrifft dieses Phänomen auch andere Sportarten und die Schweiz ist davon ebenfalls betroffen. Die vorliegende Notiz stellt die Verpflichtungen des Agenten detailliert dar, insbesondere hinsichtlich seiner Vergütung. Zum Einstieg eine kleine Differenzierung, was erlaubte und unerlaubte Praktiken eines Agenten sind.

Ein Agent handelt nach **geltendem Recht**...

- ✓ Wenn er über die **notwendigen Bewilligungen** zur Vermittlung von Personal in der Schweiz, aus dem Ausland oder im Ausland verfügt.
- ✓ Wenn er ausschliesslich **im Interesse seines Spielers** handelt, indem er jeden Interessenkonflikt meidet, der dieses gefährden könnte.
- ✓ Wenn er **keinerlei rechtliche Beziehungen** mit dem derzeitigen oder zukünftigen Verein des Spielers unterhält (im Fussball geht ein Agent eine solche Beziehung ein, wenn er ein Transferabkommen aushandelt).
- ✓ Wenn er sich **ausschliesslich von seinem Spieler** für die ihm geleisteten Dienste entschädigen lässt.
- ✓ Wenn er seinem Spieler für die Tätigkeit als Arbeitsvermittler **maximal 5% des Bruttolohns des ersten Vertragsjahrs** als Kommission verrechnet.
- ✓ Wenn er die Vergütung für seine **Leistungen als Manager** unabhängig von der Vermittlungskommission verrechnet und sich diesbezüglich an die Richtlinien des SECO hält.
- ✓ Wenn er sich bei seiner vertraglichen Beziehung zum Spieler an das **anwendbare Recht** und an die **sportlichen Richtlinien** für Vermittler und Agenten (FIFA, FIBA usw.) hält.

Ein Agent handelt **rechtswidrig**...

- ✗ Wenn er Personal in der Schweiz, aus dem Ausland oder im Ausland vermittelt, ohne die notwendigen Bewilligungen des SECO oder der zuständigen Kanton zu verfügen.
- ✗ Wenn er seine Pflicht zu Treu und Sorgfalt gegenüber dem Spieler verletzt, z.B. indem er seine eigenen Interessen privilegiert.
- ✗ Wenn er vertraglich nicht nur an seinen Spieler, sondern auch an den aktuellen oder zukünftigen Verein des Spielers gebunden ist.
- ✗ Wenn er sich vom Verein entschädigen lässt, mit dem er keine finanzielle Beziehung haben sollte.
- ✗ Wenn er für seine Tätigkeit als Vermittler eine höhere Kommission fakturiert, als gesetzlich vorgesehen, oder wenn er eine solche für mehr als das erste Vertragsjahr verrechnet.
- ✗ Wenn er seine Vergütung für die Tätigkeiten als Vermittler und als Manager als Gesamtpaket verrechnet und somit gegen die Richtlinien des SECO verstösst.
- ✗ Wenn er gegen das für die Vertragsbeziehung zu seinem Spieler geltende Recht und/oder gegen die auf ihn selbst anwendbar sportlichen Regeln verstösst.

DIE AGENTEN, EIN PROBLEMBEHAFTETES MILIEU

Die **übermässigen Kommissionen**, welche gewisse Agenten im Rahmen von Spielertransfers kassieren und die in den vergangenen Monaten in den Medien bekannt wurden, werfen einmal mehr ein schlechtes Licht auf den Agentenberuf. Gewiss können **Agenten** für die Sportler, die sie vertreten ein **wertvoller Partner** sein, doch genau so erwiesen ist es, dass das Milieu der Spieleragenten derzeit von zahlreichen **rechtswidrigen Praktiken** beherrscht wird, so auch in der Schweiz.

Nachdem dieses Phänomen lange durch das Mitwirken der Clubs mitverantwortet wurde, haben die Schweizer **Eishockey-Vereine** 2016 in Zusammenarbeit mit Swiss Ice Hockey entschieden, dass die Agenten der Spieler fortan **ausschliesslich von ihren Kunden bezahlt werden sollten**, also von den Spielern, und nicht mehr von den Vereinen. Dank dieser Initiative konnte ein Grossteil der illegalen Praktiken in dieser Sportart ausgemerzt werden.

Da sich die Angleichung der Praktiken der Agenten an das geltende Recht insbesondere im Fussball erst im Anfangsstadium befindet, soll diese Notiz die Spieler, Vereine und Agenten erinnern, welches **ihre Rechte und ihre Pflichten** aus dem Blickwinkel des Schweizer Rechts sind, insbesondere hinsichtlich der Vergütung der Agenten, und welche Sanktionen ihnen bei Zuwiderhandlung drohen.

LEISTUNGEN - VERGÜTUNGEN

Die Beziehung zwischen einem Spieler und seinem Agenten beruht meistens auf dem mündlichen oder schriftlichen Abschluss eines **Mandatsvertrags**, eines ähnlichen Vertrags sui generis oder einer Mischform solcher Verträge, für welche die Regeln des Mandats gelten.

Durch diesen Vertrag verpflichtet sich der Agent einerseits, seinen Spieler zu beraten, seine Interessen zu verteidigen und zu verwalten, und zwar für eine bestimmte Dauer oder für die gesamte Karriere; diese Dienstleistung wird „**Management**“ genannt. Andererseits verpflichtet sich der Agent als Mittelsperson für die Suche nach einem neuen Verein und die Vertragsverhandlungen für seinen Spieler mit diesem Verein, im Rahmen einer Dienstleistung die „**Vermittlung**“ heisst.

Als Auftragnehmer steht dem Agenten eine Vergütung zu, deren Ausmass und Modalitäten nur teilweise rechtlich festgelegt sind. Während das Vertragsrecht keinen unteren oder oberen Grenzwert für die Leistungen Management und Vermittlung vorsieht, sieht die Schweizer Gesetzgebung über die Arbeitsvermittlung und den Arbeitsverleih eine **Obergrenze** für die Vergütung der Tätigkeit als Vermittler sowie **besondere Modalitäten** für die Vergütung der Management-Tätigkeit vor.

Es ist insbesondere vorgeschrieben, dass ein Agent, der als Vermittler für seinen Spieler einen neuen Verein sucht und mit diesem Verein für seinen Spieler einen Arbeitsvertrag aushandelt **höchstens 5% des Bruttolohns des Spielers im ersten Vertragsjahr**, als Kommission erhalten darf, die Mehrwertsteuer nicht inbegriffen. Diese Kommission ist dem Agenten nur geschuldet, wenn ein Vertrag tatsächlich abgeschlossen wird.

Der Höchstbetrag von 5% gilt nur, wenn die Vergütung dem Agenten vom Spieler bezahlt wird, nicht vom Verein. Wie diese Notiz jedoch noch erläutern wird, setzt sich ein Agent, der sich von einem Verein für die Tätigkeit bezahlen lässt, die er zugunsten seines Spielers ausübt, gegenüber seinem Spieler einem **inakzeptablen Interessenkonflikt** aus. Er muss sich weigern, die Vergütung vom Verein zu erhalten.

Die **Management-Leistungen** hingegen, welche im Gesetz als „besonders vereinbarte Dienstleistungen“ bezeichnet werden, müssen in einer **besonderen Vergütungsform** bezahlt werden, deren Bedingungen nachfolgend beschrieben werden.

DIE BESONDERS VEREINBARTEN DIENSTLEISTUNGEN

Die Leistungen, die ein Agent seinem Spieler erbringt und die nicht die eigentliche Vermittlung des Spielers an einen Verein zum Gegenstand haben, aber mit dieser Vermittlung in Zusammenhang stehen – beispielsweise die sportliche Beratung, die Unterstützung bei Schwierigkeiten mit dem Arbeitgeber, der Kontakt mit Behörden, die Beratung in den Gebieten Steuern, Versicherung und Vorsorge, die Finanzplanung, Wohnungssuche, usw. – sind laut Gesetzestext **besonders vereinbarte Dienstleistungen**.

Der Agent, welcher seinem Spieler solche Dienstleistungen erbringt, kann eine zusätzliche Vergütung verlangen, welche grundsätzlich nicht als Pauschale oder als prozentualer Anteil am Lohn des Spielers fixiert werden darf. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) hat seine Praxis kürzlich jedoch dahingehend geändert, dass solche Leistungen als Prozentsatz des Lohns eines Spielers berechnet werden dürfen, wenn **strenge vertragliche Verpflichtungen** vom Agenten eingehalten werden. Die genauen Bedingungen einer solchen Berechnung finden sich im Anhang der vorliegenden Notiz.

Wenn der Agent diese Bedingungen nicht erfüllt oder wenn er anders vorgehen möchte, muss er die effektiven Kosten seiner besonders vereinbarten Dienstleistungen **im Stundenansatz abrechnen** und dabei periodisch (z.B. jeden Monat oder jedes Trimester) dem Spieler eine detaillierte Auflistung seiner erbrachten Leistungen zustellen. Im Gegensatz zu der Kommission aus der Vermittlung, welche erst bei Vertragsabschluss des Spielers geschuldet ist, können diese Dienstleistungen fakturiert werden, sobald sie ausgeführt sind.

Der Agent, welcher seine Pflichten bezüglich der besonders vereinbarten Dienstleistungen verletzt, begeht eine **strafbare Handlung** und kann mit bis zu CHF 40'000.- gebüsst werden.

EINE BEWILLIGUNGSPFLICHTIGE TÄTIGKEIT

Der Agent übt eine **bewilligungspflichtige Vermittlertätigkeit** aus, wenn er als Vermittler seinen Spieler mit einem Verein in Kontakt bringt mit der Absicht, einen Arbeitsvertrag abzuschliessen. Er muss diese Bewilligung beim kantonalen Arbeitsamt in jenem Kanton einholen, wo er niedergelassen ist. Der Agent, welcher Arbeitnehmer aus dem Ausland oder ins Ausland vermitteln möchte, braucht eine zusätzliche Bewilligung vom SECO.

Der Agent (als Einzelfirma) oder seine Gesellschaft müssen im **Handelsregister eingetragen sein** um diese Bewilligungen zu erhalten. Der ausländische Agent, der in der Schweiz keine Niederlassung hat, darf keine Spieler in die Schweiz vermitteln. Er darf aber mit einem Vermittler (z.B. einem anderen Agenten) mit Sitz in der Schweiz zusammenarbeiten, welcher über die notwendigen Bewilligungen verfügt. In diesem Fall ist es der Vermittler, welcher den Kontakt zwischen dem Spieler und dem Schweizer Club herstellt, wobei es sich nicht um eine simple Kontaktherstellung handeln darf. Der Vermittler mit Sitz in der Schweiz muss den Spieler in allen Phasen der Vertragsverhandlung begleiten, bis zum Abschluss des Vertrags. Der Agent und der Vermittler teilen sich die Kommission, welche die gesetzlich vorgeschriebene Obergrenze nicht überschreiten darf.

Wenn die Vermittlung entschädigt wird, muss der Agent einen **schriftlichen Vertrag** mit seinem Spieler abschliessen. Dieser Vertrag muss die **Leistungen** des Vermittlers und ihre **Vergütung** festlegen.

Der Agent, welcher als Vermittler tätig ist ohne über die notwendigen Bewilligungen zu verfügen begeht eine **strafbare Handlung** und kann mit bis zu CHF 100'000.- gebüsst werden. Der **Verein in der Schweiz**, welcher einen Vertrag mit einem Spieler unterzeichnet, dessen Agent nicht über die notwendigen Bewilligungen verfügt, begeht eine **strafbare Handlung** und kann mit bis zu CHF 40'000.- gebüsst werden.

DIE INTERESSENKONFLIKTE

Der Agent ist, wie oben beschrieben, in der Regel durch einen mündlichen oder schriftlichen Mandatsvertrag an seinen Spieler gebunden. Nach schweizerischem Recht ist der Auftragnehmer (der Agent) seinem Mandanten (dem Spieler) gegenüber zu **Treu und Sorgfalt** verpflichtet, woraus sich die Pflicht des Agenten ableitet, im Rahmen des bestehenden Vertrages ausschliesslich die Interessen des Spielers zu vertreten.

Der Agent verletzt seine Pflichten gegenüber dem Spieler insbesondere dann, wenn er eigenen Interessen denen des Spielers Vorrang gibt. Ein derartiger Interessenkonflikt tritt etwa dann auf, wenn der Agent **vom Verein des Spielers bezahlt wird** anstatt vom Spieler selber. Ein solcher Interessenkonflikt liegt, im Fussball, auch dann vor, wenn **der Agent von einem Verein beauftragt wird, Transferverhandlungen mit einem anderen Verein zu führen**, welche seinen eigenen Spieler betreffen. In einem solchen Fall geht der Agent finanziell und/oder rechtlich eine Verbindung mit einem Verein ein, gegenüber dem er die Interessen seines Spielers verteidigen müsste, wodurch er sich in eine mit seinen Pflichten gegenüber dem Mandanten inkompatible Situation begibt. Die Internetseite **www.check-your-agent.football** behandelt die Problematik solcher Interessenkonflikte detailliert.

Aus diesen Gründen **darf der Agent ausschliesslich von seinem Spieler entschädigt werden** und darf, im Fussball, nicht als Vermittler an der Verhandlung von Transferabkommen beteiligt sein. Tut er dies, verletzt er nicht nur seine vertraglichen Pflichten sondern auch das Verbot von Interessenkonflikten, welches den nationalen und internationalen Sportverbänden von der olympischen Bewegung auferlegt worden ist. Der Verein, der in Praktiken eines Agenten involviert ist, welche solche Interessenkonflikte verursachen, ist als Mittäter ebenfalls schuldig.

Zudem sieht das Schweizer Recht vor, dass ein Agent, der bei Verhandlungen zwischen einem Verein und einem Spieler gegen die Interessen seines Spielers handelt, **seinen Anspruch auf Lohn und Erstattung seiner Ausgaben verliert**. Weiter begeht der Agent, der sich unrechtmässig im Unwissen und zuungunsten seines Spielers bereichert, in zahlreichen Ländern eine **strafbare Handlung**, wie beispielsweise der ungetreuen Geschäftsführung oder Betrug, welche mit bis zu 5 Jahren Gefängnis bestraft werden kann.

Die Situation des „einfachen“ Vermittlers welcher, im Gegensatz zum Agenten, vom Verein und/oder vom Spieler beauftragt ist, zwischen den Parteien einen Vertrag auszuhandeln, ohne in der Folge vertraglich an eine der beiden Parteien gebunden zu sein, **ist eine andere**. In einem solchen Fall kann der Vermittler vom Verein unter gewissen, strengen Bedingungen entschädigt werden, sofern jeglicher Interessenkonflikt ausgeschlossen ist.

DIE MEHRWERTSTEUERPFLICHT

Der Agent, welcher die Bedingungen der Mehrwertsteuerpflicht erfüllt, muss die für seine Tätigkeit als Vermittler erhaltenen Vergütungen zum üblichen Steuersatz von **8% MwSt.** (7,7% ab dem 01.01.2018) abrechnen, wenn die Leistungen für einen Auftraggeber (den Spieler) in der Schweiz erbracht werden.

Der Verein, welcher in seinem eigenen Namen und für seine eigenen Interessen einen Vermittler beauftragt, einen Vertrag auszuhandeln, darf die Mehrwertsteuer vorgängig von der Vermittlungsprovision abziehen. Wenn der Verein sich mit einem Agenten nicht in einem Gegenleistungsverhältnis befindet und ihm eine Provision überweist, **ist der Verein nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt**. Ein solches Verhältnis liegt nicht vor, wenn der Agent bei den Vertragsverhandlungen ausschliesslich die Interessen des Spielers vertritt.

Der Schweizer Verein, welcher die Mehrwertsteuer vorgängig abzieht, obwohl er dazu nicht berechtigt ist - was eine Steuerhinterziehung zulasten des Staates nach sich zieht -, begeht eine **strafbare Handlung** und kann mit bis zu CHF 400'000.- gebüsst werden.

BESONDERS VEREINBARTE DIENSTLEISTUNGEN – MODALITÄTEN DER BEZAHLUNG

Unterschiedliche Vergütungen für unterschiedliche Leistungen

Die Vergütung für eine Vermittlertätigkeit und diejenige für Management-Leistungen beziehen sich auf zwei **unterschiedliche Arten von Dienstleistungen**. Diese Leistungen und ihre Vergütung sind durch das Gesetz und die Reglemente der Sportverbände unterschiedlich geregelt. Die Leistungen haben nicht dieselbe Dauer, die eine ist punktuell und die andere in der Regel fortdauernd. Die Vergütung für eine Vermittlung ist nur dann geschuldet, wenn tatsächlich ein Vertrag zwischen dem Spieler und einem Verein zustande kommt; sie ist ab dem Vertragsabschluss zahlbar. Die Auszahlung der Vergütung für Management-Tätigkeiten sollte sich auf die gesamte Vertragsdauer ausdehnen und ist nach Massgabe der Ausführung dieser Tätigkeiten und gemäss den zwischen den Parteien vereinbarten Modalitäten geschuldet.

Ausserdem muss, wie oben dargestellt, die **Vergütung** für die Tätigkeit als Vermittler in einem **schriftlichen Vertrag** zwischen dem Agenten und dem Spieler definiert werden. Ebenso muss, wie hiernach ausgeführt, die Vergütung für eine Tätigkeit als Manager (besonders vereinbarte Dienstleistungen) in einem schriftlich abgefassten Vertrag zwischen den Parteien festgelegt werden.

Aufgrund dieser Unterschiede und in Anwendung der diversen rechtlichen Bestimmungen müssen die Vergütung für die Vermittlung und jene für die Management-Tätigkeiten zwingend **getrennt berechnet werden** und in dem Vertrag (bzw. den Verträgen) zwischen den Parteien getrennt aufgeführt sein.

Die Vergütung in Lohnprozenten

Wie weiter oben präzisiert, ist das gesetzlich vorgesehene Berechnungsmodell bei der Vergütung für besonders vereinbarte Leistungen der Stundentarif. Das SECO erlaubt es aber **ausnahmsweise**, dass der Agent für diese Leistungen mit einem **Prozentbetrag** des jährlichen Bruttogehalts des Spielers entschädigt wird.

Um wie rechtlich vorgeschrieben zu verhindern, dass die vom Agenten dem Spieler vorgeschlagenen Management-Leistungen dessen Entscheidungsfreiheit einschränken oder seine Abhängigkeit vom Agenten erhöhen, verlangt das SECO einerseits, dass der Spieler **über die Möglichkeit des Abschlusses eines ausschliesslich auf Vermittlung beschränkten Vertrags** im engen Sinne, ohne Management-Leistungen des Agenten, informiert wird. Andererseits muss der Spieler **den Management-Leistungen ausdrücklich und nach Aufklärung der Sachlage zustimmen**, welche der Agent ihm über die Vermittlungs-Tätigkeit hinaus anbietet.

Um die Umsetzung dieser Anforderungen sicherzustellen verpflichtet das SECO den Agenten und den Spieler, (A) einen **globalen, schriftlichen Vertrag** abzuschliessen, welcher eine Klausel beinhaltet, die dem Spieler die Wahl zwischen der reinen Vermittlung durch den Agenten oder ebenfalls weiteren speziellen Dienstleistungen gibt. Dieser globale Vertrag muss (B) im Anhang die **Modalitäten des Vermittlungsvertrags** zwischen den Parteien regeln, und gegebenenfalls auch (C) einen Anhang enthalten, der die Modalitäten des **Management-Vertrags** zwischen den Parteien regelt, wobei der Spieler schliesslich (D) in einem weiteren Anhang ausdrücklich die von ihm **gewählten Dienstleistungen bestätigen** muss.

A. Der globale Vertrag

Der globale Vertrag, welcher rechtlich gesehen ein Mandatsvertrag ist, dient als **Rahmenvertrag** für die Beziehungen zwischen dem Agenten, als Vermittler und gegebenenfalls auch Manager, und seinem Spieler. Gemäss den SECO-Direktiven ist ein solcher Vertrag nur gültig, wenn die Parteien eine Vermittlungsleistung des Agenten für den Spieler vereinbaren und dadurch fortdauernd aneinander gebunden sind. Das bedeutet einerseits, dass ein Agent keinen Vertrag abschliessen darf, der nur Management-Leistungen beinhaltet, und andererseits, dass der globale Vertrag automatisch hinfällig wird, wenn der Vermittlungsvertrag zu Ende geht.

Was die Möglichkeiten des Spielers betrifft, die Leistungen seines Agenten auszuwählen, schreibt das SECO zudem vor, dass der Vertrag eine **Klausel enthält, deren Bestimmungen sinngemäss Folgendem** entsprechen müssen:

„Im Rahmen des vorliegenden Vertrags ist der Spieler informiert, dass er folgende Vertragsoptionen zur Auswahl hat:

- *Ausschliesslich einen Vermittlungsvertrag in eigentlichen Sinne gemäss Art. 8 des Bundesgesetzes über die Arbeitsvermittlung und den Personalverleih (AVG, SR 823.11), für welchen der Agent eine Vergütung verlangen kann, die als Prozentsatz des ersten Brutto-Jahresgehalts des Spielers berechnet wird, unter der Bedingung dass die vermittelnde Tätigkeit tatsächlich mit einem Vertragsabschluss bei einem neuen Verein oder mit der Vertragsverlängerung beim bisherigen Verein des Spielers endet. Die Modalitäten des Vermittlungsvertrags finden sich in Anhang 1 des vorliegenden Vertrags.*
- *Oder aber, zusätzlich zum Vermittlungsvertrag, einen Management-Vertrag, welcher die Erbringung von besonders vereinbarten Dienstleistungen durch den Agenten vorsieht, für welche er eine Vergütung verlangen kann, die als Prozentsatz des Jahresgehalts des Spielers berechnet wird. Die Modalitäten des Management-Vertrags finden sich in Anhang 2 des vorliegenden Vertrags.*

Der Spieler bestätigt in Anhang 3 des vorliegenden Vertrags mit seiner Unterschrift die Tatsache, dass er vom Agenten ausdrücklich auf die Möglichkeit hingewiesen wurde, nur einen Vermittlungsvertrag (Anhang 1) abzuschliessen, sowie die Wahl seiner gewählten Leistungen durch den Agenten. “

Abgesehen von diesen Anforderungen des SECO scheint es hilfreich, hier einige weitere **minimale Klauseln** zu nennen, die in einem solchen Rahmenvertrag enthalten sein sollten, um die **Interessen beider Parteien zu schützen** und diesen eine gewisse Rechtssicherheit in ihrer vertraglichen Beziehung zu gewährleisten. Folgende Klauseln sollten auf jeden Fall vorgesehen werden:

- Die Dauer des Rahmenvertrags und die Modalitäten einer Vertragsverlängerung;
- Die Bestimmungen zum Widerruf des Vertrags (jederzeit kündbar, ungültiger Exklusivitätsanspruch usw.);
- Die Pflichten beider Parteien gegenüber einander;
- Die Modalitäten zur Nutzung der Daten des Spielers;
- Die Pflicht zur Vertraulichkeit zwischen den Parteien;
- Anwendbares Recht und Gerichtsstand im Falle von Streitigkeiten.

B. Der Vermittlungsvertrag (Anhang 1)

Dieser Anhang bildet den **Vermittlungsvertrag im eigentlichen Sinne** und regelt seine Modalitäten.

Im Vertrag müssen insbesondere die **Vertragsdauer** (welche von der Dauer des Rahmenvertrags abweichen kann), der **Umfang der Leistungen** des Agenten im Rahmen seiner Tätigkeit als Vermittler sowie die Berechnung und Modalitäten der **Vergütung** des Agenten festgehalten werden.

Die Klauseln des Vermittlungsvertrags müssen den Bestimmungen des Schweizer Rechts entsprechen und, gegebenenfalls, den Regeln des betroffenen Sportverbandes, falls dieser Bestimmungen zu Verträgen dieser Art erlassen hat.

Da es sich um einen eigenen Vertrag handelt, müssen der Agent und der Spieler, oder der gesetzliche Vertreter, ihn im Anhang unten datieren und unterschreiben, unabhängig von den Unterschriften des Rahmenvertrages.

C. Der Management-Vertrag (Anhang 2)

Dieser Anhang bildet **den Management-Vertrag im eigentlichen Sinne**. Er legt dessen Modalitäten fest.

Aufgrund der Vertragsfreiheit und der Regeln des Mandatsrechts steht es dem Spieler frei, Management-Leistungen zu vereinbaren, auf unbestimmte Dauer und mit der jederzeitigen Möglichkeit, auf die Leistungen zu verzichten und den Vertrag zu kündigen. Die **Dauer des Management-Vertrags** kann von der Dauer des Rahmenvertrags oder der Dauer des Vermittlungsvertrags abweichen, sie kann auch kürzer sein. Der Spieler kann auch eine ursprüngliche Vertragsdauer festlegen – zum Beispiel 1 Jahr – wobei der Vertrag nach dieser Dauer verlängert werden kann, automatisch oder nicht.

Die **minimalen Klauseln**, welche der Management-Vertrag enthalten sollte um die **Interessen beider Parteien zu schützen** und diesen eine gewisse Rechtssicherheit in ihrer vertraglichen Beziehung zu gewährleisten, sind folgende :

- Die Dauer des Management-Vertrags und die Modalitäten der Vertragsverlängerung;
- Die Widerrufsbedingungen (insbesondere für den Fall von Widerruf zur Unzeit);
- Die Liste der vom Agenten zu erbringenden Leistungen;
- Die Vergütung des Agenten und die Zahlungsmodalitäten dieser Vergütung;
- Die Möglichkeit für den Spieler, von seinem Agenten eine periodische Abrechnung der erbrachten Leistungen anzufordern.

Hinsichtlich der Kündigung des Vertrags stellt das SECO klar, dass die Vergütung gemäss seiner Praxis für Management-Leistungen nur **pro rata temporis** erfolgen darf.

Der Ansatz der **Vergütung** des Agenten muss bei der Unterschrift des Vertrages nicht unbedingt definitiv festgelegt werden und danach für die gesamte Vertragsdauer gültig sein. Die Parteien sollten im Gegenteil mit einer Klausel im Vertrag festhalten, dass der für das erste Vertragsjahr vorgesehene Vergütungssatz nach dieser Laufzeit **neu verhandelt** werden kann, sei es zur Erhöhung oder zur Senkung der Vergütung auf das folgende Vertragsjahr. Dies dient insbesondere dazu, den Umfang der Leistungen, die effektiv für den Spieler erbracht werden, bei der Berechnung der Vergütung zu berücksichtigen, welche zu Beginn einer neuen Vertragsbeziehung oft schwierig einzuschätzen sind.

Bei der Vereinbarung der **Zahlungsmodalitäten** sollte der Vertrag vorsehen, dass der Spieler die Zahlung **in mehreren Raten überweisen kann**, beispielsweise monatlich, pro Trimester oder halbjährlich, via automatischen Zahlungsauftrag bei seiner Bank. Es ist tatsächlich nicht gerechtfertigt, dass der Agent seine Vergütung bereits am Anfang der Vertragsdauer für ein ganzes Jahr erhält, aber genauso wenig, dass ein Spieler erst nach Ablauf eines ganzen Vertragsjahrs bezahlt. Der Agent darf hingegen, wie jeder Auftragnehmer vor dem Beginn seiner Tätigkeit, verlangen, dass der Spieler eine **Provision** überweist, welche beispielsweise die Vergütung für den ersten Monat oder das erste Trimester seiner Arbeit deckt.

Da es sich um einen Vertrag handelt, ist es notwendig, dass der Agent und der Spieler, oder der gesetzliche Vertreter, diesen im Anhang unten datieren und unterschreiben, unabhängig vom Rahmenvertrag und vom Vermittlungsvertrag.

D. Die Bestätigung des Spielers (Anhang 3)

Gemäss den Direktiven des SECO muss dieser Anhang eine **Klausel enthalten, die sinngemäss folgendem Wortlaut entspricht:**

„Hiermit bestätigt der Spieler ausdrücklich, dass der Agent ihm die Möglichkeit gegeben hat, ausschliesslich einen Vermittlungsvertrag in eigentlichen Sinne abzuschliessen (Anhang 1) oder aber, zusätzlich zum Vermittlungsvertrag, einen Management-Vertrag, welcher besonders vereinbarte Dienstleistungen enthält (Anhang 2).

Der Spieler bestätigt mit seiner Unterschrift, die Wahl der folgenden Leistungen (ankreuzen):

- *Ausschliesslich ein Vermittlungsvertrag*
- *Vermittlungsvertrag und besonders vereinbarte Leistungen (Management)*

Ort und Datum:

Unterschrift des Spielers oder seines gesetzlichen Vertreters:“

RENZ & PARTNERS

ATTORNEYS AT LAW