

UNRECHTMÄSSIGE VERGÜTUNGSPRAKTIKEN BESTIMMTER AGENTEN: WAS EISHOCKEYSPIELER WISSEN SOLLTEN

Einleitung

Im Laufe dieses Jahres 2025 wurde festgestellt, dass die unrechtmässigen Vergütungspraktiken einiger Agenten von Eishockeyspielern in der Schweiz unvermindert weitergehen und dass viele Spieler diese Praktiken ignorieren.

Einige Spieleragenten verlangen von ihren Spielern überhöhte oder ungerechtfertigte Honorare und lassen sie manchmal Schuldanerkenntnisse unterzeichnen, um zukünftige Forderungen im Zusammenhang mit Leistungen zu decken, die möglicherweise nie erbracht werden, was missbräuchlich ist und/oder gegen das Gesetz verstösst.

Diese Notiz soll die Spieler über diese unzulässigen Praktiken und die geltenden Gesetze informieren, damit sie ihre finanziellen Interessen gegenüber Agenten wahren können, die diese verletzen, und gleichzeitig wissen, wie sie diese Agenten angemessen und rechtlich korrekt für die von ihnen erbrachten Vermittlungs- und Managementleistungen entlohnen können.

Ein kleiner Rückblick in die Vergangenheit...

Bis 2016 liessen sich Spieleragenten in der Schweiz die Dienstleistungen, die sie für ihre Spieler erbrachten, von deren Profivereinen bezahlen. Diese Praxis stellte jedoch einen unrechtmässigen Interessenkonflikt dar, da sich die Agenten auf diese Weise auf Kosten der finanziellen Interessen ihrer eigenen Spieler fürstlich entlohnen konnten. Ein Teil des Geldes, das die Agenten durch ihre illegalen Praktiken zu viel erhielten, hätte nämlich in Form von zusätzlichen Gehältern in die Taschen ihrer Spieler zurückfliessen können, wenn die Agenten nicht gegen ihre gesetzlichen Pflichten als Bevollmächtigte gegenüber den Spielern verstossen hätten.

Die Vereine erkannten, dass sie viel Geld sparen konnten, wenn sie keine Provisionen für Spielervermittler mehr zahlten, deren Höhe oft nur schwer zu rechtfertigen war, und beschlossen in einem Gentlemen's Agreement, dass die Spieler ihre Spielervermittler nun selbst bezahlen sollten.

Die Umsetzung dieses Abkommens - an das sich der eine oder andere Schweizer Profiverein heute offenbar nicht mehr oder nur noch teilweise hält und damit mehrfach gegen das Recht verstösst - konfrontierte die Agenten dann mit einer neuen wirtschaftlichen Realität, die für sie folgendermassen aussah:

- Die Tatsache, dass sie von den Vereinen keine Provisionen mehr erhalten dürfen, die bislang häufig 10% des Bruttojahresgehalts des Spielers betrugen, und zwar für jedes Jahr der Laufzeit des Arbeitsvertrags zwischen dem Verein und dem Spieler.

- Die Tatsache, dass nach dem Gesetz die Provision, die sie künftig von ihrem Spieler für eine Vermittlung des Spielers an einen Verein erhalten würden, höchstens 5% des ersten Bruttojahresgehalts des Spielers betragen würde.
- Die Tatsache, dass ihre Managementleistungen - also alle Leistungen, die keine Vermittlungsleistung darstellen - dem Spieler nach dem Gesetz nicht mehr in Prozent des Bruttojahresgehalts des Spielers in Rechnung gestellt werden dürfen und auch nicht als Pauschalbetrag abgerechnet werden dürfen. Dies mit der Folge, dass sie auf der Grundlage eines Stundensatzes abgerechnet werden müssen, der die Art und den Umfang der Leistungen berücksichtigt, die sie tatsächlich für ihre Spieler erbringen, wie es jeder andere Dienstleister auch tut.

Die Spielervermittler stellten also fest, dass die Einkünfte aus ihrer Tätigkeit, die sie bislang erzielt hatten, konsequent sinken würden. Um den "Schaden" zu begrenzen, der sich aus der blossen Regularisierung eines Systems ihrer Vergütung ergab, das bisher rechtswidrig war - und in vielen Fällen wegen ungetreuer Geschäftsbesorgung oder Wucher strafrechtlich hätte verfolgt werden müssen -, eilten einige Agenten zum Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) in Bern und versuchten, eine Ausnahme vom Gesetz zu erhalten, die es ihnen erlauben würde, sich ihre Managementleistungen weiterhin in Prozenten des Spielergehalts bezahlen zu lassen. Dies, damit sie weiterhin automatisch Managementgebühren kassieren können, während sie ihren Spielern nicht regelmässig Rechenschaft über den Umfang und den tatsächlichen Wert der Managementleistungen ablegen müssen, die sie ihnen vertraglich versprechen, und dann tatsächlich erbringen, oder nicht.

Im Sommer 2017 gab das SECO, nachdem es jede gesetzeswidrige Ausnahme ausgeschlossen hatte, schliesslich dem Druck der Agenten nach und erlaubte ihnen, die gesetzeswidrige Vergütungsweise einzuführen, die sie gesucht hatten und von der einige auch 2025 noch profitieren und sie missbrauchen - zum Nachteil der Interessen der Spieler und trotz des Widerstands der zuständigen Zürcher und St. Galler Behörden, die ebenfalls darauf hingewiesen hatten, dass diese Praxis der Vergütung von Managementleistungen in Prozent des Spielergehalts gegen das Gesetz, das kristallklar ist, verstösst.

Rechtliche Schritte sind auf Bundesebene im Gange, um sicherzustellen, dass das SECO seine rechtswidrige Praxis, die es Agenten erlaubt, ihre Managementleistungen auf gesetzeswidrige Weise zu vergüten, so schnell wie möglich abschafft. In der Zwischenzeit müssen die Spieler diese rechtswidrige Praxis bei der Neuverhandlung, bei der Aushandlung und/oder dem Abschluss ihrer Verträge mit ihren Agenten nicht berücksichtigen, da es ausreicht, dass sie zur Wahrung ihrer finanziellen Interessen und um zu verhindern, dass sie von ihren Agenten getäuscht und geschröpft werden, von diesen die Anwendung der geltenden Gesetze verlangen, die im Folgenden zusammengefasst sind.

Was das Gesetz sagt

Jede Arbeit verdient ihren Lohn und jeder Agent sollte daher von seinem Spieler angemessen bezahlt werden, doch muss dies unter strikter Einhaltung des Gesetzes geschehen, das zusammenfassend Folgendes besagt:

- **Der Spielervermittler hat für seine Leistung, seinen Spieler an einen Schweizer Verein zu vermitteln** - was die Suche nach einem Verein, die Verhandlungen mit diesem und den Abschluss eines Arbeitsvertrags zwischen seinem Spieler und diesem Verein umfasst und

voraussetzt -, **das Recht, seinem Spieler eine Provision in Höhe von maximal 5% des ersten Bruttojahresgehalts des Spielers in Rechnung zu stellen** (Art. 3 Abs. 1 GebV-AVG; SR 823.113). Bei einer späteren Vertragsverlängerung mit demselben Verein kann der Spielervermittler seinem Spieler erneut eine ähnliche Provision in Höhe von maximal 5% berechnen, die auf das erste Jahresgehalt berechnet wird, das im verlängerten Vertrag festgelegt wird.

Beispiel: Wenn der Arbeitsvertrag des Spielers mit dem Verein für drei Jahre abgeschlossen wird und ein Bruttojahresgehalt von CHF 300'000.- vorsieht, kann der Agent vom Spieler eine (einzige) Provision von maximal CHF 15'000.- verlangen.

- **Der Spielervermittler, für seine Managementleistungen zugunsten seines Spielers**, die sich nicht auf die Vermittlung in einen Verein beziehen und die als "besonders vereinbarte Dienstleistungen" im Sinne des Gesetzes gelten - wie z. B. Beratung im sportlichen Bereich, Unterstützung bei Schwierigkeiten mit dem Verein, Beratung in Steuer-, Versicherungs- und Vorsorgefragen, Finanzplanung, Wohnungssuche etc. -, darf sie nicht in Prozent des Bruttojahresgehalts des Spielers oder in Form einer Pauschalsumme vergüten, da das Gesetz diese Vergütungsarten verbietet (Art. 20 Abs. 3 AVV; SR 823.111).

Daher **muss** der Spielervermittler **seine Vergütung auf einem Stundensatz basieren, der die Art und den Umfang seiner Leistungen berücksichtigt**, wie es jeder andere Dienstleister auch tut. **Darüber hinaus muss der Spielervermittler gegenüber dem Spieler auf Verlangen jederzeit Rechenschaft über die Leistungen ablegen können, die er für diesen erbracht hat** (Art. 397ff. OR; SR 220).

Beispiel: Während einer Saison konnte der Spielervermittler 73 Arbeitsstunden abrechnen, die er selbst und/oder teilweise durch einen Drittanbieter für seinen Spieler geleistet hat. Berechnet zu einem Stundensatz von CHF 130.-, der zuvor mit dem Spieler vereinbart wurde, können ihm diese Leistungen mit CHF 9'490.- in Rechnung gestellt werden.

- **Wenn der Spielervermittler erfolgreich einen Sponsoringvertrag für seinen Spieler aushandelt, hat er das Recht, vom Spieler eine Provision zu verlangen, die als Prozentsatz des Wertes des Sponsoringvertrags berechnet wird** und deren Satz, der weder gesetzlich vorgesehen noch begrenzt ist, im Voraus zwischen dem Spielervermittler und dem Spieler vereinbart wurde.

Beispiel: Der Agent hat erfolgreich einen Sponsoringvertrag mit einer Uhrenmarke abgeschlossen, aufgrund dessen dem Spieler eine Uhr im Wert von CHF 8'000.- geschenkt wurde und ihm vom Sponsor ein Betrag von CHF 7'000.- in bar ausgezahlt wurde. Da der Agent und der Spieler zuvor vereinbart hatten, dass die Provision für den Abschluss eines solchen Vertrags 10% des Vertragswerts betragen sollte, beträgt die vom Spieler an den Agenten zu zahlende Provision CHF 1'500.-.

- **Der Vertrag zwischen dem Agenten und seinem Spieler ist ein Auftragsvertrag, den der Spieler jederzeit kündigen kann** (Art. 404 OR). Wenn der Spieler den Vertrag kündigt, muss er dem Agenten *pro rata temporis* den Betrag zahlen, der ihm aufgrund des Vertrags bis zum Zeitpunkt der Kündigung zusteht. In keinem Fall darf der Spielervermittler eine Entschädigung dafür verlangen, dass der Vertrag, wenn er nicht gekündigt worden wäre, länger gedauert hätte und somit zu künftigen Leistungen des Spielervermittlers geführt hätte, die dieser nun ausgleichen möchte. Nach Ansicht des SECO würde ein solches Vorgehen gegen Artikel 8 Absatz 1 Buchstabe a und b AVV verstossen.

Ein Spielervermittler, der seinen Spieler eine Schuldanerkennung unterschreiben lässt und diese dann geltend macht, wenn der Spieler den Vertrag mit ihm kündigt, insbesondere um Provisionen für zukünftige Managementleistungen zu kassieren, die er aufgrund der Vertragsauflösung nicht erbringen wird, **handelt gegenüber seinem Spieler unrechtmässig**, da er seine Pflichten als Bevollmächtigter gegenüber dem Spieler verletzt. Eine solche Praxis kann je nach Fall auch strafrechtlich relevant sein.

Empfehlungen für Spieler

Die rechtswidrige Praxis des SECO, dass Spielervermittler ihre Managementleistungen in Prozent des Spielergehalts vergüten dürfen, hat zur Folge, dass einige Spielervermittler die Situation weiterhin ausnutzen, indem sie von ihren Spielern missbräuchliche und/oder gesetzeswidrige Provisionen verlangen, zum Nachteil der finanziellen Interessen der Spieler, die sie als Bevollmächtigte laut Gesetz wahren sollten.

Um zu vermeiden, von einem Agenten betrogen und geschröpft zu werden, sollte jeder Spieler die folgenden Empfehlungen beachten:

- Wenn der aktuelle Vertrag mit seinem Agenten nicht mit dem Gesetz vereinbar ist, wie oben dargelegt, **wäre der Spieler gut beraten, den Vertrag mit seinem Agenten neu auszuhandeln, um ihn mit dem Gesetz in Einklang zu bringen, was insbesondere bedeutet, dass die Vergütung für Managementleistungen auf Stundenbasis festgelegt wird.** Wenn der Agent dies ablehnt, kann der Spieler ein Interesse daran haben, den Vertrag sofort zu kündigen, insbesondere um den Agenten dazu zu bringen, anschliessend einen neuen Vertrag zu den gesetzlich festgelegten Bedingungen abzuschliessen.
- **Dasselbe gilt, wenn der Spieler einen neuen Vertrag mit einem neuen Agenten aushandeln möchte:** Die Bestimmungen des Vertrags müssen mit dem, was das Gesetz sagt, vereinbar sein, insbesondere in Bezug auf die Vergütung von Managementleistungen.
- **Der Stundensatz**, der zwischen dem Spieler und seinem Agenten vereinbart werden muss, um die Managementleistungen des Agenten zu vergüten, **sollte entsprechend den verschiedenen Arten von Leistungen, die der Agent erbringen soll, festgelegt werden, wobei die Marktpreise für diese Arten von Leistungen zu berücksichtigen sind.** Der Tarif kann auch **degressiv** sein, je nach dem Umfang der Leistungen, die der Agent tatsächlich für den Spieler erbringen soll.
- **Die Managementleistungen des Agenten sollten dem Spieler regelmässig** auf monatlicher oder vierteljährlicher Basis in **Rechnung gestellt werden**, insbesondere wenn sie einen hohen Umfang haben. Eine solche Praxis ermöglicht es dem Agenten, die regelmässige Bezahlung seiner Leistungen durch den Spieler sicherzustellen, und dem Spieler, seinen Verbrauch solcher Leistungen zu kontrollieren.
- **Der Spieler sollte auf keinen Fall eine Schuldanerkennung zugunsten seines Vermittlers unterzeichnen**, wenn diese dazu dient, die Zahlung von Provisionen für zukünftige Leistungen des Vermittlers zu sichern, die möglicherweise nie erbracht werden. Wenn der Spieler die von ihm erbrachten Leistungen nicht bezahlt, verfügt der Spielervermittler über die gesetzlich festgelegten Mittel der Zwangsvollstreckung, die auch jeder andere Dienstleister einsetzt, um eine Forderung einzutreiben.

- **Ein Spieler, der bei einem Spielervermittler unter Vertrag steht, der ihn bereits eine Schuldanererkennung unterschreiben liess**, um sich die Zahlung von Provisionen für künftige Leistungen zu sichern, die möglicherweise nie erbracht werden, **hat ein Interesse daran, sich unverzüglich darauf zu berufen, dass die Schuldanererkennung** aufgrund von Rechts- und anderen Mängeln **ungültig ist**.
- Der Spieler tut gut daran, den Vertrag, den er mit seinem Agenten geschlossen hat oder schliessen wird, von einem Spezialist analysieren zu lassen, um sicherzustellen, dass seine Interessen optimal geschützt werden. **Vorbeugen ist nämlich immer besser als heilen**. Die Anwaltskanzlei Renz & Partners ist auf dieses Thema spezialisiert und steht den Spielern zu diesem Zweck zur Verfügung.

Für weitere Informationen oder eine Beratung können Sie Herrn Philippe Renz telefonisch unter +41.26.322.70.70 oder per E-Mail unter renz@renz-partners.ch kontaktieren.