
Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 28, No. 174

**Zwischen Wettbewerbsorganisation und Wettbewerbsverzerrungen –
Regelsetzungen durch europäische Fußballverbände**

Oliver Budzinski, Arne Feddersen & Philipp Kunz-Kaltenhäuser

Februar 2023

Institut für Volkswirtschaftslehre
Ehrenbergstraße 29
Ernst-Abbe-Zentrum
D-98693 Ilmenau
Phone 03677/69-4030/-4032
Fax 03677/69-4203

<https://www.tu-ilmenau.de/iedp>

ISSN 0949-3859

Zwischen Wettbewerbsorganisation und Wettbewerbsverzerrungen – Regelsetzungen durch europäische Fußballverbände

Oliver Budzinski*, Arne Feddersen# & Philipp Kunz-Kaltenhäuser+♦

Abstract: Dieser Beitrag beleuchtet drei zentrale Diskussionsbereiche mit Blick auf die Anwendung des Wettbewerbsrechts auf kommerzialisierte Sportmärkte im Allgemeinen und Märkte für den europäischen Spitzenfußball im Speziellen. Hierbei handelt es sich um die wettbewerbspolitische und sportökonomische Bewertung der Zentralvermarktung von Übertragungsrechten, der sog. 50plus1-Sonderregel im deutschen Fußball sowie die fundamentale Frage der Marktmacht von marktinternen Regulierern (z.B. UEFA oder DFB) und ihrer Begrenzung. Die Gemeinsamkeit dieser drei Diskussionsbereichen liegt in der sportspezifischen Besonderheit, dass eine (marktinterne) Regulierung in der Regel als notwendig anerkannt wird – allerdings häufig, ohne dass gleichzeitig Handlungsspielräume und Anreize für Marktmachtmissbrauch durch den marktinternen Regulierer angemessen berücksichtigt werden. Anhand der drei Beispiele werden Marktmacht, Handlungsspielraum und antikompetitive Dual-Role-Anreize von Sportverbänden diskutiert, wobei ein Hauptaugenmerk auf die Einbindung von (empirischer) sportökonomischer Evidenz gelegt wird.

Keywords: Sportökonomik, Wettbewerbsökonomik, Fußball, Zentralvermarktung, UEFA, Super League, 50plus1-Regel, Kartell, Dual Role, Marktmacht

JEL-Codes: Z20, K21, L12, L40, L83

* Prof. Dr. Oliver Budzinski, Fachgebiet Wirtschaftstheorie, Direktor des Instituts für Volkswirtschaftslehre, Technische Universität Ilmenau, Email: oliver.budzinski@tu-ilmenau.de.

Prof. Dr. Arne Feddersen, University of Southern Denmark, Campus Esbjerg, Dänemark.

+ Philipp Kunz-Kaltenhäuser, M.Sc., Fachgebiet Wirtschaftstheorie, Technische Universität Ilmenau.

♦ Eine überarbeitete Version dieses Papiers erscheint in: Luca Rebeggiani & Michael Drewes (Hrsg.), Wettbewerb und Wettbewerbspolitik im Sport, Essen: FOM-KCV.

1 Grundlagen

Angesichts von Rekordumsätzen dürfte nicht in Zweifel stehen, dass der Spitzensport in vielen Sportarten ein Geschäftsfeld bzw. eine Industrie darstellt, auch wenn die exakte Abgrenzung von kommerziellem Sport zu nicht-kommerziellen Tätigkeiten im Sport im Einzelfall schwierig sein mag. Im Bereich des kommerziellen Sports kommt dem Phänomen Wettbewerb dabei eine besondere und von anderen Industrien abweichende Bedeutung zu: einerseits agiert kommerzieller Sport auf einem Unterhaltungsmarkt und steht dort in mehr oder weniger intensiver Konkurrenz zu anderen Unterhaltungsgütern (*Budzinski, Gaenssle & Lindstädt-Dreusicke* 2021); andererseits besteht das Gut selbst, welches das Publikum unterhält, aus dem (sportlichen) Wettbewerb (wie bei einem Fußballspiel zwischen zwei Mannschaften, bei einem Formel 1 Rennen aus 10 Teams und 20 Rennfahrern oder bei den Olympischen Spielen aus einer Vielzahl an Athleten je Sportdisziplin). Die ordnende Funktion der Marktprozesse stellt einen dezentralen Koordinationsmechanismus dar, welcher verhindert, dass sich Angebot und Nachfrage nach dem Gut (hier: Unterhaltung durch bestimmte Sportdarbietungen/-wettkämpfe) dauerhaft auseinanderentwickeln, und zudem Allokationseffizienz, Innovationsdynamik, Konsumentensouveränität, Adaptionfähigkeit und ökonomische Freiheit fördert (*Budzinski & Eckert* 2018; *Budzinski* 2019; *Budzinski & Feddersen* 2023). In dieser Hinsicht unterscheidet sich kommerzieller Sport nicht von anderen Industrien.

Der (sportliche) Wettbewerb als Gut, welches den Konsumenten einen Unterhaltungsnutzen stiftet, bedarf allerdings als Besonderheit einer gewissen Koordination zwischen den Anbietern: der sportliche Wettbewerb muss organisiert werden (*Rottenberg* 1956; *Neale* 1964). Dies geschieht in offenen Gesellschaften typischerweise durch marktinterne Regulierer, welche sich in vielfältiger Weise konstituieren können: als direkter Zusammenschluss der Marktteilnehmer (horizontales Kartell), als unabhängiger Wettbewerbsorganisator (Monopolist auf einem vorgelagerten Markt), als indirekter Zusammenschluss der Marktteilnehmer und weiterer Akteure, bspw. pyramidenförmig über regionale und nationale Verbände (je nach dem Grad der Kontrolle des Spitzenverbands/Hauptregulierers durch die Marktteilnehmer entweder eher ein Kartell/Syndikat oder ein de facto Monopolist auf einem vorgelagerten Markt), als zentraler Rechteinhaber eines Franchisemodells (Monopolist) – oder in vielfältigen Zwischenformen (*Budzinski & Szymanski* 2015). Nicht immer, aber in den meisten Fällen, wird es nur einen Hauptregulierer geben, so dass eine monopolistische Organisation des (keinesfalls monopolistischen) Sportwettbewerbs entsteht.¹ Dafür gibt es gute Gründe, aber es entsteht zwingend auch ein Anreiz zur Verzerrung des Wettbewerbs bzw. zur Ausbeutung der Marktgegenseite (Konsumenten/Fans) und/oder Akteuren auf vor- und nachgelagerten Stufen der Wertschöpfungskette (*Budzinski & Feddersen* 2023). Der Trade-off zwischen den v.a. nachfrageseitigen Größenvorteilen eines einheitlichen Premiumwettbewerbs je Sportart (vor allem die Präferenzen für One-Stop-Shopping und für den direkten Wettbewerb der größten Talente bzw. besten Mannschaften) und der mit der internen Regulierungskompetenz

¹ Ein Gegenbeispiel konkurrierender Spitzenverbände wäre bspw. professionelles Boxen.

einhergehenden Marktmacht wird dadurch ausgeweitet, dass der marktinterne Regulierer – typischerweise als Sportverband à la FIFA, UEFA, IOC, FIA, etc. – eine Reihe von Aufgaben wahrnimmt, welche mindestens auch für den kommerziellen Erfolg des Angebots relevant sind:

- Setzung und Durchsetzung der sportlichen Regeln.²
- Organisation des Spielplans und -betriebs.
- Bestimmung der Teilnahmeregeln (= der Marktzutrittsregeln) und/oder Selektion der Teilnehmer.
- Regulierung der Einkommen und Budgets der Teilnehmer.
- Vermarktung der Medienrechte und Organisation der Marke.
- etc.

Gerade wegen der ubiquitären Präsenz und de facto Unvermeidbarkeit marktmächtiger Sportverbände als marktinterne Regulierer bedarf der kommerzielle Sport einer aktiven und aufmerksamen Wettbewerbspolitik, um die Balance zwischen notwendiger Regulierungskompetenz und Wettbewerbsverzerrungen/Ausbeutung zu sichern bzw. ggf. wiederherzustellen.³ Eine Ausnahme oder eine besonders milde Behandlung des kommerziellen Sports durch die Wettbewerbspolitik aufgrund der geschilderten ökonomischen Besonderheiten (Notwendigkeit der angebotsinternen Koordination) ist aus ökonomischer Sicht fehlgeleitet und missversteht die Bedeutung der marktinternen Regulierung: Gerade weil diese notwendig ist, bedarf sie besonders kritischer / aktiver wettbewerbspolitischer Begrenzung.

In Europa wird die Wettbewerbspolitik in erster Linie auf zwei Ebenen durchgeführt: auf der europäischen Ebene im engeren Sinne durch die Europäische Kommission und auf der nationalen Ebene durch die nationalen Wettbewerbsbehörden, wie das Bundeskartellamt in Deutschland. In weitgehendem Einklang miteinander untersagen dabei sowohl das europäische als auch das nationale Recht

- Kartelle (= kollusive Vereinbarungen zwischen Unternehmen), so sie nicht insgesamt fünf Ausnahmekriterien kumulativ genügen,
- Zusammenschlüsse, die zu einer signifikanten Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen, und
- Unternehmensstrategien, welche Marktmacht zu Lasten des Wettbewerbsprozesses oder zu Lasten der Konsumenten ausnutzen (Missbrauch von Marktmacht).

² Selbst die zunächst harmlos wirkende Setzung sportlicher Regeln beinhaltet kommerzielle Aspekte, da unterschiedliche Regeln den jeweiligen Sport in unterschiedlicher Weise attraktiv und/oder telegen erscheinen lassen.

³ Die wirtschaftliche Macht der marktinternen Regulierer (bzw. der Sportverbände) wird noch dadurch verstärkt, dass sie besonders erfolgreiche Akteure im Lobbying darstellen (Daumann, Follert & Haberecht 2022).

Da sich die Wettbewerbsbehörden öfters zögerlich verhielten, in Sportmärkte einzugreifen, waren es nicht selten Gerichtsurteile – und hier insbesondere solche des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) – welche die Anwendung der allgemeinen Wettbewerbsregeln auf Sportmärkte in Europa vorantrieben.⁴

Basierend auf der Rechtsprechung des EuGH hat die Europäische Kommission (2007) folgende Regeln implementiert, wann eine wettbewerbsbeschränkende Handlung bzw. Vereinbarung eines markt-internen Regulierers (eines Sportverbands) ausnahmsweise trotz der wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen zulässig sein kann. Mit Blick auf die oben ausgeführten Besonderheiten des Sports ist dies möglich, wenn die restriktive Handlung oder Vereinbarung erstens ein legitimes Ziel verfolgt. Legitime Ziele können gemäß bisheriger Fallpraxis beispielsweise die Integrität des Sports (bspw. Regeln gegen Doping und Manipulation), die Gesundheit von Spielern und Zuschauern, finanzielle Solidarität mit den nicht-kommerziellen Bereichen des Sports (Jugendsport, Breitensport), aber auch die wettbewerbliche Ausgeglichenheit des Sports („competitive balance“) sein. Eine Maßnahme, die ein solches legitimes Ziel verfolgt, darf wettbewerbsbeschränkend sein, aber nur wenn sie zweitens der Erreichung des Ziels inhärent ist, also geeignet ist, dieses Ziel zu erreichen, und drittens das Prinzip der Proportionalität nicht verletzt. Letzteres kann etwas vereinfacht so verstanden werden, dass es keine weniger wettbewerbsbeschränkende Maßnahme geben darf, welche dasselbe Ziel erreichen kann und das die Wettbewerbsbeschränkung in ihrer Schwere der Relevanz und Bedeutung des legitimen Ziels entsprechen muss. Grundsätzlich kann man die bisherige Fallpraxis und die Rechtsprechung so auslegen, dass wettbewerbsbeschränkende Maßnahme seitens der mächtigen Sportverbände auf das notwendige Minimum begrenzt werden sollen.

Der vorliegende Beitrag ist in seinem Umfang zu begrenzt, um wettbewerbspolitische Kontroversen in allen Bereichen des Sports nachzuzeichnen. Daher konzentrieren wir uns im Folgenden auf den europäischen Spitzenfußball (UEFA-Wettbewerbe, nationale Premiumligen), der alleine genug Stoff für eine erhellende Diskussion um Marktmacht, Marktmachtmissbrauch und Wettbewerb im Sport liefert.

2 Finanzregeln im Fußball

2.1 Eine kurze Einführung

Wie alle Verbände kommerzieller Sportarten haben auch die europäischen Fußballverbände mindestens zwei relevante Anreize, Finanzregeln zu setzen:

- (i) Integrität des Ligawettbewerbs: Unseriöse Finanzmodelle einzelner Ligateilnehmer können zu Insolvenzen im laufenden Ligabetrieb führen. Aus den folgenden Anpassungen von Spielplänen und Meisterschaftsständen resultieren negative

⁴ Vgl. für Fallübersichten Budzinski (2019); Kornbeck (2023).

Externalitäten auf die anderen Teilnehmer wie auch auf das Produkt „Liga“ insgesamt (Verletzung des legitimen Ziels Integrität des Sports). Mit Hilfe von Lizenzierungssystemen, welche als Teilnahmebedingung die Erfüllung bestimmter Standards der Rechnungslegung und des Finanzmanagements voraussetzen, kann diese Problematik recht gut durch den marktinternen Regulierer kontrolliert werden. Ausfallfonds, welche bei (unverschuldeter) Insolvenz einspringen und den Spielbetrieb bis Saisonende sicherstellen, können solche Systeme gut ergänzen (Budzinski 2018: 174-175).

Aufgrund spezifischer Anreizsysteme⁵ mag zudem die Neigung zur Überinvestition im Ligabetrieb besonders hoch sein. Die Bedingungen für ein systematisches Marktversagen in Form eines Akerlof'schen Rattenrennens oder eines sog. positionalen Wettbewerbs sind jedoch klar nicht gegeben – oder durch die internen Finanzregeln selbst verursacht.⁶

- (ii) Finanzielle Ungleichgewichte:⁷ Die These, dass finanzielle Ungleichgewichte (also erhebliche Unterschiede in den Budgets der Ligateilnehmer) mindestens mittelfristig auch zu einer sportlichen Unausgeglichenheit und damit zu einer geringeren ligaweiten Wettbewerbsintensität führen, ist nicht neu und so weit – trotz prominenter Ausnahmen – auch gut bestätigt.⁸ Insofern erscheinen Eingriffe von Sportverbänden zur Begrenzung der finanziellen Ungleichgewichte innerhalb einer Liga auch nicht als abwegig.

Zu beachten sind allerdings drei erschwerende Faktoren: Erstens entstehen solche Ungleichgewichte inhärent im Sport selbst, da Erfolg meist mit einer Verbesserung der finanziellen Möglichkeiten einhergeht (Preisgelder, v.a. aber mehr Zuschauer, höhere Zahlungsbereitschaft von Sponsoren und Werbepartnern, größere Merchandisingnachfrage, etc.). Zweitens ist der oft postulierte Zusammenhang, dass eine größere wettbewerbliche Ausgeglichenheit für die Konsumenten attraktiver ist und daher zu mehr Nachfrage und zu mehr Fanwohlfahrt führt, sowohl theoretisch als auch empirisch fragwürdig.⁹ Drittens erlauben es die internen Regeln im europäischen Sportsystem (z.B. durch UEFA und nationale Fußballverbände) in der Regel nicht, dass Vereine ihren Standort wechseln, um Standortnachteile (z.B. durch ein kleineres Einzugsgebiet mit Blick auf Stadionbesucher und Sponsoren) auf diese

⁵ Hierzu gehören bspw. (i) die Maximierung des sportlichen Erfolgs als dominantes Ziel anstelle von Gewinnmaximierung (Késenne 1996), „soft budget constraints“ und „too prominent-to-fail“ Phänomene, welche zur (teilweise öffentlich finanzierten) Rettung eigentlich insolventer Clubs in einer Art „Zombierenen“ führen (Andreff 2007; Storm & Nielsen 2012; Franck 2014), oder (iii) mangelnde betriebswirtschaftliche Kompetenzen im Management (Vöpel 2011).

⁶ Vgl. ausführlich hierzu Budzinski (2017). Siehe zum letzten Teilsatz zudem auch Abschnitt 2.2.

⁷ Vgl. insgesamt Budzinski (2018: 159-163).

⁸ Vgl. Schubert & Hamil (2018). Ein überwiegend positiver Zusammenhang zwischen höheren Budgets und (mittelfristigem) Erfolg wird ebenfalls in der Literatur gefunden. Vgl. bspw. Forrest & Simmons (2002); Hall et al. (2002); Quitzau (2003); Frick (2005); Drut & Raballand (2012).

⁹ Vgl. bspw. Buraimo & Simmons (2009); Coates, Humphreys & Zhou (2014); Perez et al. (2017); Collins & Humphreys (2022); sowie für eine jüngere Literaturübersicht Pawlowski & Nalbantis (2019).

Weise strategisch zu beseitigen.¹⁰ Der Status Quo – nennenswerte Umsatzerzielungspotenzialunterschiede bestehen zwischen den Vereinen – wird somit durch sportinterne Regulierungen gesichert bzw. gefestigt.

Um es klar zu formulieren: mehr finanzielle Ungleichgewichte führen wahrscheinlich zu geringerer wettbewerblicher Ausgeglichenheit, aber ob letztere mit einer geringeren Fannachfrage einher geht, ist fraglich.

Insgesamt können Finanzregeln im Fußball also sehr wohl berechtigte Ziele verfolgen, aber nicht jedes Interventionsziel ist automatisch legitim. Eine Abwägung im Einzelfall ist notwendig, wobei Integritätsziele leichter zu legitimieren sein dürften als Ziele der Begrenzung oder des Abbaus finanzieller Ungleichgewichte. Eine explizite Begründung der Legitimität ist aus ökonomischer Sicht aber in jedem Fall notwendig, da hier kein Automatismus berechtigter Ziele angenommen werden kann. Da die Gefahr eine Überregulierung nicht ausgeschlossen werden kann, sondern bei direkten Eingriffen in Budgets/Ausgaben und/oder Einnahmen/Erträge der Ligateilnehmer sogar recht umfangreich besteht, müssen auch die Eignung des Instruments und seine Proportionalität jeweils kritisch und auf Basis moderner sportökonomischer Erkenntnisse betrachtet werden – was leider in der wettbewerbspolitischen Praxis nicht konsequent geschieht.

Nachfolgend betrachten wir zwei Beispiele von (kontroversen) Finanzregeln im bzw. für den europäischen Fußball im Detail.

2.2 *Regulierung des Investorenwettbewerbs: die 50plus1-Regel*

Die 1998 eingeführte 50plus1-Regel in den beiden obersten nationalen Fußballligen in Deutschland legt fest, dass sogenannte externe Investoren keine Mehrheit der Stimmrechte an Kapitalgesellschaften erwerben und besitzen können, welche im Auftrag von Mitgliedsvereine der deutschen Fußballverbände an den entsprechenden DFB/DFL-Fußballwettbewerben (1. und 2. Bundesliga) teilnehmen. Der tragende Verein muss stets mindestens 50 % plus 1 Stimmrecht an einer solchen Kapitalgesellschaft halten. Die Verteilung eventueller stimmrechtsloser Anteile ist von der Regulierung nicht betroffen.

Auch wenn die Regulierung „nur“ Stimmrechte betrifft, so stellt sie dennoch eine Regulierung des Investorenverhaltens und des Investorenwettbewerbs dar: die Frage des mit einem Anteilsschein verbundenen Einflusses auf das Unternehmen beeinflusst den Wert des Anteilsscheins und die Motivation der Nachfrage. Von der 50plus1-Regel gibt es drei Ausnahmen: Bayer Leverkusen und der VfL Wolfsburg wurden als „Werksclubs“ von Bayer und Volkswagen von Anfang an von der Regelung ausgenommen. Im Jahr 2005 folgte die Ausnahme für die TSG Hoffenheim und deren Mehrheitseigner Dietmar Hopp. In diesem Kontext wurde festgelegt, dass grundsätzlich eine Ausnahme erfolgen kann, wenn ein

¹⁰ Solche Restriktionen bzgl. der Mobilität des Unternehmensstandorts bestehen in den meisten anderen Industrien nicht.

„externer“ Investor mehr als 20 Jahre lang kontinuierliche und substanzielle Investitionen in das Team geleistet hat. Ein darauf beruhender Antrag von Martin Kind (Hannover 96) wurde 2017 jedoch vom DFB abgelehnt.

Gemäß DFB sind die zentralen Ziele der 50plus1-Regel:¹¹

- die Gewährleistung der organisatorischen Verbindung von Leistungssport und Breitensport sowie
- eine für die Bundesligen möglichst wettbewerbsneutrale Ausgestaltung der Regeln für Finanzinvestoren.

Beide Ziele können als legitim im Sinne der Besonderheiten des Sports akzeptiert werden¹², auch wenn der Zusammenhang zwischen wettbewerblicher Ausgeglichenheit und Konsumentenwohlfahrt in der Sportökonomik sehr ambivalent ist (siehe oben). „Wettbewerbsneutralität“ kann hier aber auch so verstanden werden, dass finanzielle Ungleichgewichte zwischen den Ligateilnehmern durch externe Investoren zumindest nicht vergrößert werden sollen.

Eine durchgängig angewendete 50plus1-Regel kann dabei theoretisch unterschiedliche Auswirkungen auf den Wettbewerb in einer Liga haben. Sind in der Ausgangssituation die Budgets der Clubs einigermaßen gleichverteilt, so ist es sehr wahrscheinlich, dass ein unregelmäßiges Engagement externer Investoren zu steigenden Ungleichgewichten führt und den Wettbewerb zu Gunsten der Investorenclubs verzerrt (*Lang, Grossman & Thaler 2011*). Besteht hingegen in der Ausgangssituation bereits ein relevantes finanzielles Ungleichgewicht zwischen den Ligateilnehmern, so hängen die wettbewerblichen Effekte externer Investoren davon ab, in welche Clubs investiert wird: erfolgen Investitionen vor allem in die ohnehin bereits „reichen“ Clubs, so werden bestehende Ungleichgewichte weiter verstärkt, während eine Investition in nicht so reiche Clubs den gegenteiligen Effekt haben dürfte, nämlich die ursprünglichen Budgetnachteile der Investorenclubs zu den reichsten Clubs zu verkleinern (*Budzinski 2018*). Anders formuliert: ohne externe Aufholinvestitionen können ärmere Clubs den Unterschied zu den reicheren Clubs (der erfolgshäufig erstanden sein mag; siehe oben) nicht aufholen, unabhängig von Talenten und Leistungspotenzialen. In diesem Fall kann eine 50plus1-Regel wettbewerbsverzerrend wirken, weil sie dazu beiträgt, die historisch gewachsene (Finanz-)Hierarchie der Clubs zu zementieren und den Markt hinsichtlich der Top-Platzierungen abschottet.

Ein Blick in die Empirie zeigt dabei, dass (i) Investitionen häufig in Clubs erfolgen, die vorher nicht zu den Finanzstärksten der jeweiligen Liga gehörten¹³, (ii) die Budgets der Bundesligaclubs bei Einführung der 50plus1-Regel bereits erhebliche Unterschiede aufwiesen,

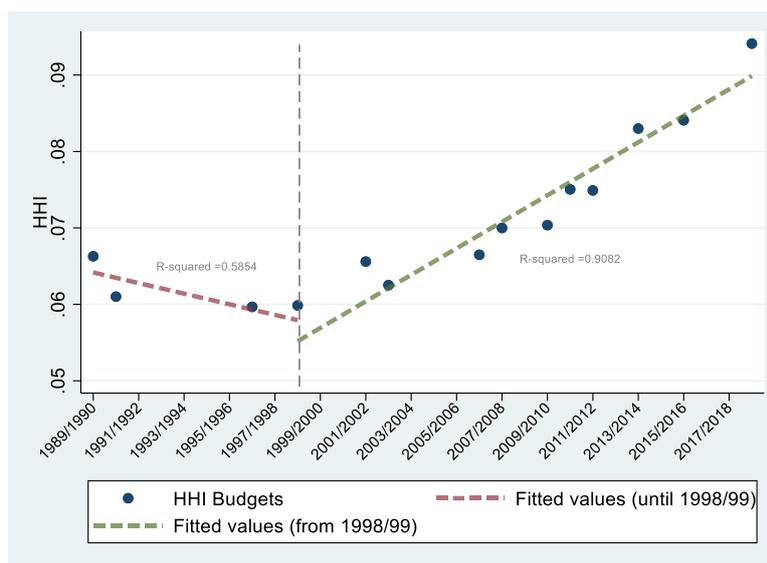
¹¹ Vgl. <https://www.dfl.de/de/aktuelles/fragen-und-antworten-zur-50-plus-1-regel/>.

¹² So auch das Bundeskartellamt (2021).

¹³ Während in England das Bild recht gemischt ist (zum Beispiel Manchester United, FC Liverpool versus Manchester City, Newcastle) sind die „Investorenclubs“ und Kandidaten für entsprechende Übernahmen in der Bundesliga und vieler anderen Ligen größtenteils keine bereits etablierten Top-Clubs.

welche (iii) seither noch stark angewachsen sind, so dass (iv) kein Beitrag der 50plus1-Regel zu einem stärkeren Ausgleich der Budgets nachgewiesen werden kann (ausführlich: *Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser* 2020). Im Gegenteil zeigt eine deskriptive Statistik der Budgetverteilung in der Bundesliga auf Basis gängiger Konzentrationsmaße (Herfindahl-Hirschman-Index und Gini-Koeffizient), dass zeitgleich mit der Einführung der 50plus1-Regel eine Trendumkehr in Richtung wachsende Ungleichgewichte zu beobachten ist (Abb. 1 und 2). Die Beschränkung des Investorenwettbewerbs lässt sich also durch das Argument einer wettbewerbsneutralen Ausgestaltung eher nicht rechtfertigen.

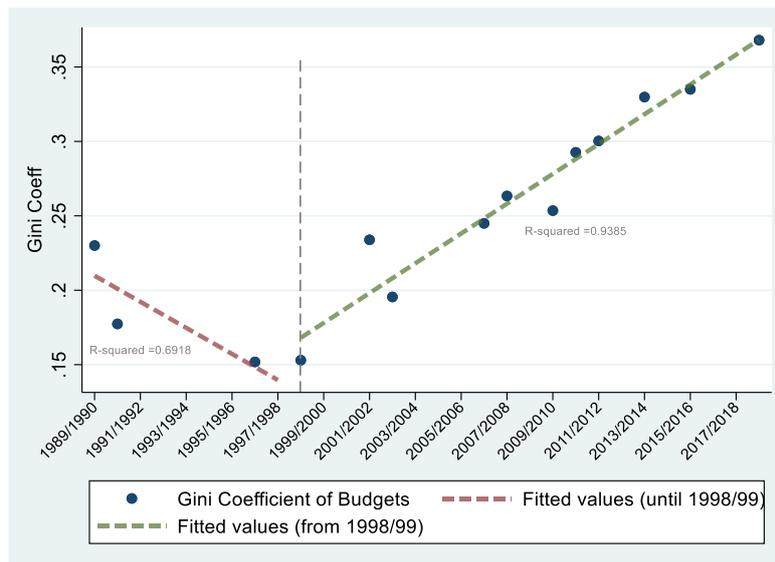
Abbildung 1: HHI der Bundesligabudgets¹⁴



Quelle: Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser (2020: 16)

Abbildung 2: Gini-Koeffizient der Bundesligabudgets

¹⁴ Die gestrichelte senkrechte Linie markiert jeweils die Einführung der 50plus 1-Regel.



Quelle: Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser (2020: 17)

Zu einer anderen Bewertung kann man im Hinblick auf das Ziel der Gewährleistung der organisatorischen Verbundenheit von Leistungs- und Breitensport kommen. Die 50plus1-Regel sichert den Einfluss der Vereine und ihrer Mitglieder auf die Lizenzspielerabteilungen, was einen Eigenwert darstellen kann. Empirisch zu analysieren wäre, inwieweit und wie stark zusätzlich der Breitensport hiervon tatsächlich profitiert.

Die bisherigen Überlegungen haben freilich vernachlässigt, dass die 50plus1-Regel nicht ausnahmslos gilt, sondern drei Clubs der aktuellen Bundesliga hiervon ausgenommen sind (siehe oben). Diese Ausnahmen sollten theoretisch wie empirisch wettbewerbsverzerrend wirken.¹⁵ Zudem tragen die Ausnahmen auch nicht zum Ziel einer wie auch immer gearteten Verbundenheit von Leistungs- und Breitensport bei, so dass die Ausnahmen insgesamt nicht zu rechtfertigen sind. Damit ist auch die 50plus1-Regel in ihrer bestehenden Form wettbewerbspolitisch nicht zu rechtfertigen und bedarf entweder einer Reform (Abschaffung der Ausnahmen¹⁶) oder der Abschaffung. Das Bundeskartellamt beschäftigt sich derzeit (Januar 2023) mit der Regel; es ist unklar, wann mit einer Entscheidung zu rechnen ist.

2.3 Regulierung finanzieller Ungleichgewichte? – Die endlose Geschichte der zentralen Vermarktung

Wenn das Ziel einer Begrenzung finanzieller Ungleichgewichte verfolgt werden soll, bietet sich das Instrument der liga-internen oder liga-übergreifenden Umverteilung an. Insbesondere gemeinsame, kollektive Einnahmen eignen sich dafür, da sie ohnehin (mindestens) unter den Ligateilnehmern verteilt werden müssen. Solche kollektiven Einnahmen entstehen durch die

¹⁵ Vgl. mit Evidenz Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser (2020). Auch das Bundeskartellamt (2021) sieht die Ausnahmen äußerst kritisch.

¹⁶ Das Bundeskartellamt (2021) deutet an, dass eine von den Ausnahmen befreite 50plus 1-Regel seiner Meinung nach von einem kartellrechtlichen Verbot ausgenommen sein kann (nicht automatisch ist).

übergreifende Vermarktung des Produkts „Liga“, bspw. Markenrechte oder Merchandising zu diesem Produkt.

Deutlich größere Erlöse werden jedoch typischerweise durch die sogenannte Zentralvermarktung erzielt: Liga-Organisator und die die Spiele ausrichtenden Clubs legen ihre Vermarktungsrechte für mediale Übertragungen (Fernsehen, Radio; zunehmend: Streaming) zusammen und bilden – ökonomisch wie wettbewerbsrechtlich – ein Kartell. Dieses Kartell verkauft die Übertragungsrechte dann zentral als Monopolist gegenüber den Kunden (Medienunternehmen), wodurch sich u.a. höhere Erträge im Sinne von Monopol- oder Marktmachtrenten erzielen lassen. Durch diese Praxis wird der Wettbewerb zwischen den Übertragungsrechteanbietern (dezentrale Vermarktung) ausgeschaltet, der Wettbewerb auf dem nachgelagerten Medienmarkt verzerrt und die Konsumentenwohlfahrt gesenkt. Letzteres geschieht dadurch, dass die Medienunternehmen die überhöhten Preise mindestens teilweise an die Konsumenten weiterreichen, bspw. in Form höherer Abonnementsgebühren (Pay TV; Streamingdienste), höherer öffentlicher Abgaben (öffentlich-rechtliche Rundfunkanstalten), mehr Werbung (kommerzielle, werbefinanzierte Anbieter), und/oder verringerte Investitionen in die Qualität des Restprogramms (alle). Wettbewerbswidrige Wirkungen des Zentralvermarktungskartell sind also kaum zu bestreiten¹⁷; die *Monopolkommission* (2016: 81) sieht schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkungen (sogenannte Kernbeschränkungen).

Welche legitimen Ziele können die wettbewerbswidrigen Wirkungen rechtfertigen? Hier können die Begrenzung finanzieller Ungleichgewichte (liga-interne Umverteilung) oder die finanzielle Solidarität mit dem Jugend- und Breitensport (liga-übergreifende Umverteilung) genannt werden. Die Ermöglichung höherer Einnahmen an sich dürfte hingegen kein legitimes Ziel darstellen; im Gegenteil, es müsste aus ökonomischer Sicht sichergestellt werden, dass mit dem Kartellgewinn legitime Ziele verfolgt und hinreichend erreicht werden – und nicht lediglich Pseudomaßnahmen in dieser Richtung ergriffen werden, um die kommerzielle Einnahmenmaximierung zu rechtfertigen.

Das zentrale Problem mit den bisherigen Zentralvermarktungsmodellen sowohl der Bundesliga als auch der UEFA Champions League (und anderer Zentralvermarktungssysteme) liegt in der fragwürdigen empirischen Bilanz der liga-internen und liga-externen Umverteilung.¹⁸ Zwar können solche Umverteilungssysteme effektiv (ansonsten) wachsende Budget-Ungleichgewichte innerhalb einer Liga eindämmen, dazu bedarf es jedoch entsprechender Allokationsregeln, wie bspw. einer Gleichverteilung der Einnahmen oder gar einer Verteilung, die umgekehrt proportional zu den sonstigen Einnahmen erfolgt (*Budzinski* 2018). In der

¹⁷ In der umfangreichen und durchaus kontroversen sportökonomischen Literatur zur Zentralvermarktung werden die wettbewerbsbeschränkenden Effekte auch kaum bestritten. Vgl. inter alia, *Cave & Crandall* (2001); *Falconieri, Palomino & Sákovics* (2004); *Forrest, Simmons & Szymanski* (2004); *Gürtler* (2007); *Peeters* (2011, 2012); *Késenne* (2014); *Budzinski* (2019); *Budzinski, Gaenssle & Kunz-Kaltenhäuser* (2019); *Butler & Massey* (2019); *Dewenter & Klein* (2020). Strittiger ist die Frage, ob Effizienzvorteile und Vorteile für die Konsumenten in nennenswertem Umfang auftreten, wobei dies überwiegend (aber nicht ausschließlich) negativ gesehen wird.

¹⁸ Zur UEFA Champions League siehe diesbezüglich auch Abschnitt 3.2.

Bundesliga, wie in den meisten europäischen Ligaformaten (und im Gegensatz zu manchen amerikanischen Profi-Ligen), werden die stark wachsenden zentralen Einnahmen im Wesentlichen basierend auf einem Tabellenplatzdurchschnitt der letzten drei Jahre verteilt, absteigend von erfolgreich zu wenig erfolgreich (mit einem Sockelbetrag, welcher der Zuteilung an den sportlichen Schwächsten entspricht).¹⁹ Da eine (mindestens mittelfristige) imperfekte Korrelation zwischen Budgetvorteilen und sportlichem Erfolg besteht, bedeutet eine solche leistungsorientierte Verteilung, dass ohnehin bestehende finanzielle Ungleichgewichte weiter verstärkt werden. Das legitime Ziel wird somit durch das wettbewerbsbeschränkende Instrument Zentralvermarktung nicht erreicht, weswegen die Wettbewerbsbeschränkung damit auch nicht zu rechtfertigen ist.

Tatsächlich könnte ein Finanzausgleich auch bei anderen Vermarktungsregimen inklusive Einzelvermarktung stattfinden und möglicherweise wirksamer die Unterschiede in der Finanzkraft der Teilnehmer reduzieren, insbesondere wenn dadurch auch andere Einnahmearten einbezogen werden – so sieht es jedenfalls die *Monopolkommission* (2016: 96). In jedem Fall müsste das Umverteilungsregime im Zentrum der sportverbandlichen Maßnahme stehen und nicht die wettbewerbswidrige Einnahmemaximierung. Das gilt grundsätzlich in ähnlicher Weise für das legitime Ziel der liga-externen finanzielle Solidarität.

Die Europäische Kommission argumentiert in ihren Entscheidungen zur Zentralvermarktung in der UEFA Champions League (2003), in der English Premier League (2006) und in der Bundesliga (2005) denn auch stärker über die Kartellausnahmebedingungen (Art. 101 (3) TFEU). Sie sieht Effizienzvorteile, an welchen die Konsumenten angemessen beteiligt werden, ohne dass Wettbewerb auf den Endkonsumentenmärkten vollkommen ausgeschlossen wird – letzteres allerdings nur unter gewissen Auflagen. Die Effizienzvorteile einer Zentralvermarktung liegen demnach in einem transaktionskostensparenden „Single Point of Sale“²⁰ und in der Möglichkeit, das Gesamtprodukt Liga als Marke einheitlich zu vermarkten. Aus ökonomischer Perspektive erscheinen diese Effizienzvorteile an sich zweifelhaft und ihre Kartellspezifität zudem wenig überzeugend. Die *Monopolkommission* (2016: 118) kommt jedenfalls in Übereinstimmung mit der Masse der oben zitierten Literatur zu erheblichen Zweifeln an den Effizienzvorteilen der Zentralvermarktung, die nicht genauso gut oder besser über Einzelvermarktung erzielt werden können.²¹

Auch die Europäische Kommission und das Bundeskartellamt gehen nicht davon aus, dass die möglichen Effizienzvorteile die erheblichen Wettbewerbsbeschränkungen kompensieren, weswegen beide Auflagen verhängen bzw. ihre Genehmigungen nur unter verpflichtenden Zusagen der Sportverbände als marktinterne Regulierer erteilen. Hier ist insbesondere das sogenannte Alleinerwerbsverbot bzw. die No-Single-Buyer-Rule zu nennen.²² Diese Auflage

¹⁹ Vgl. bspw. *Budzinski & Müller-Kock* (2018).

²⁰ Das gilt für jedes Monopol – nur fallen der steigende Preis, die sinkende Qualität und die dynamische Ineffizienz stets stärker ins Gewicht der sozialen Wohlfahrt als die Transaktionskostensenkung.

²¹ Eine einheitliche Vermarktung wäre bspw. als gemeinsame Vereinbarung, die einer Einzelvermarktung unterliegen kann, auch in anderen Systemen umsetzbar.

²² Vgl. *European Commission* (2003, 2005, 2006) und *Bundeskartellamt* (2020) – auch zu den weiteren Auflagen.

besagt, dass die Live-Übertragungsrechte an jedem Spiel zwar exklusiv an nur ein Medienunternehmen verkauft werden dürfen, aber nicht alle Live-Übertragungsrechte aller Spiele an dasselbe Medienunternehmen. Stattdessen müssen Pakete an exklusiven Übertragungsrechten definiert werden, die an verschiedene Medienunternehmen veräußert werden.

Durch das Alleinerwerbsverbot wird effektiv verhindert, dass nur ein Medienunternehmen die wertvollen Premium-Fußballübertragungsrechte erwerben und sich damit einen erheblichen Wettbewerbsvorteil auf den Medienmärkten sichern kann. Somit wird der Wettbewerb auf den nachgelagerten Märkten geschützt (wenn auch nicht vor Ausbeutungsmisbrauch in Form überhöhter Preise). Dennoch ist gerade die Alleinerwerbsverbotsklausel in jüngerer Zeit in die ökonomische Kritik geraten (*Butler & Massey 2019; Budzinski, Gaenssle & Kunz-Kaltenhäuser 2019; Dewenter & Klein 2020*). Unter anderem geht es darum, dass im modernen Streamingzeitalter sowie in Pay-TV-Regimen das Alleinerwerbsverbot dazu führt, dass die Konsumenten mehrere Subskriptionen bezahlen (höhere monetäre Kosten) und handeln (höhere Transaktionskosten) müssen, wenn sie einen Wettbewerb bzw. eine Liga in Gänze verfolgen möchten. Im Free-TV war das historisch kein Problem, da man nur umschalten musste; insbesondere das Streamingzeitalter ändert jedoch Konsumgewohnheiten und -möglichkeiten. Hier zeigt sich die Notwendigkeit einer Neubewertung von historisch gewachsenen Auflagen: was früher gut funktioniert haben mag, kann heute die Konsumentenwohlfahrt schädigen.

Die Lösung der Dauerprobleme um die Zentralvermarktung muss aus ökonomischer Sicht übrigens nicht zwingend in der Einzelvermarktung liegen. Es würde ausreichen, die Exklusivität der Live-Übertragungsrechte zu untersagen (als Bedingung für die Genehmigung einer Zentralvermarktung), so dass mehrere Medienunternehmen überschneidende Rechtepakete erwerben könnten (*Budzinski, Gaenssle & Kunz-Kaltenhäuser 2019: 154-155*). Dies würde Wettbewerb auf den Medienmärkten sichern, Monopolpreise verhindern und den Medienunternehmen ermöglichen, innovative, auf die Präferenzen der Fans zugeschnittene Übertragungspakete und -formen anzubieten. Lediglich das kommerzielle Interesse von UEFA, DFL & Co an Einnahmenmaximierung würde nicht bedient.

3 Anreize für Leistungs- und Behinderungswettbewerb auf der Ebene marktinterner Regulierer: European Super League vs. UEFA

3.1 Der Stand des Falls (Januar 2023)

Am 18. April 2021 verkündeten 12 europäische Spitzenklubs die Gründung einer neuen europäischen Spitzenliga, nämlich der European Super League (ESL). Unter dem Motto „Die besten Clubs. Die besten Spieler. Jede Woche.“ unterschied sich das geplante Format in vielerlei Hinsicht deutlich von der existierenden UEFA Champions League. Eine massive negative Reaktion aus organisierten Fankreisen, den Fußballsportverbänden und der Politik führten zu einem zu dem verkündeten Rückzug der Mehrheit der Klubs aus dem Projekt sowie

zu einer Überarbeitung des Konzepts (inklusive einer Abkehr von der Idee einer geschlossenen Liga ohne Auf- und Abstieg). Die UEFA ging insofern noch einen Schritt weiter, als sie die Clubs und die Spieler, welche sich dem ESL-Projekt anschließen wollten oder dies zukünftig machen werden, erhebliche Sanktionen androhte: Geldstrafen, Ausschlüsse vom Ligabetrieb und Ausschluss der Spieler von den Nationalmannschaften wurden hier als Sanktionen verkündet.²³ Insbesondere gegen diese Sanktionierungen zog die ESL vor einen spanischen Gerichtshof, den Juzgado de lo Mercantil n.º 17 de Madrid (Commercial Court of Madrid). Dieser wiederum stellte eine Anfrage auf Rechtsauskunft an den EuGH. Dabei geht es darum, ob die Artikel in den UEFA-Ordnungen, auf welchen die Sanktionen beruhen sollen, wettbewerbswidrig sind bzw. genauer: gegen europäisches Wettbewerbsrecht (Art. 101 und 102 TFEU) verstoßen würden. Im Juni 2022 fanden die Anhörungen vor dem EuGH statt, im Dezember 2022 veröffentlichte der Generalstaatsanwalt sein Plädoyer und für das Frühjahr 2023 (also nach Redaktionsschluss dieses Beitrages) wird der Spruch des EuGH erwartet.

Der Fall ist für den vorliegenden Beitrag nicht so sehr deswegen spannend, weil man sich als Fußballfan für oder gegen den ein oder anderen Vorschlag positionieren kann. Vielmehr zieht er seine Faszination aus der Frage, wie weit das Monopol der UEFA zur Organisation von paneuropäischen Fußballwettbewerben reicht und welche Grenzen es für die Maßnahmen gibt, dieses Monopol zu verteidigen. Rein ökonomisch stellt die ESL erstmal eine horizontale Konkurrenz zur UEFA Champions League dar, deren Markteintritt durch die UEFA durchaus brachial verhindert wird (wenn man es mit anderen Industrien vergleicht). Bei der Bewertung des Falls sollte man sich dabei nicht davon tragen lassen, dass sich die ESL bisher nicht gerade als Sympathieträger präsentiert hat, oder davon, dass das im April 2021 vorgestellte (und inzwischen mehrfach überarbeitete/korrigierte) ESL-Konzept sehr wahrscheinlich ebenfalls Fragen bezüglich der Wettbewerbsbeschränkungen aufwerfen würde (*Houben, Blocks & Nuyts* 2022). Man kann sich genauso vorstellen, dass eine Stakeholderinitiative (SHI) ein Alternativkonzept zur UEFA Champions League entwickeln würde – mit gleichen Auszahlungen für alle Beteiligten und ohne riesenhafte Finanzsprünge zwischen europäischen und nationalen Ligen, ausgeprägter Fannähe usw. Beides – ESL und SHI – wären unabhängige Ausrichter von Fußballwettbewerben und in beiden Fällen wäre das Monopol der UEFA auf die eigentlichen Aufgaben des marktinternen Regulators begrenzt, während die kommerzielle Seite im Wettbewerb im oder um den Markt stünde.²⁴

Die UEFA verleiht sich in den Art. 49-51 ihrer Statuten selbst das Monopol für die Organisation bzw. Ausrichtung internationaler Fußballwettbewerbe in Europa und die Möglichkeit, solche Wettbewerbe zu untersagen und zu sanktionieren, wenn sie von anderen als ihr selbst organisiert bzw. ausgerichtet werden und vorher von der UEFA genehmigt worden sind. Dabei ist zu bedenken, dass die UEFA keine staatliche Gebietskörperschaft ist, sondern ein privater Verein,

²³ Vorsichtshalber hatte die UEFA bereits am 21. Januar 2021 (also deutlich vor der Bekanntgabe des Projekts) verkündet, ein mögliches ESL-Projekt zu verbieten und die Teilnehmer drakonisch zu sanktionieren.

²⁴ Vgl. ausführlicher zu einer abstrakten Einordnung notwendiger und nicht notwendiger Monopolbereiche im europäischen Fußball *Budzinski & Feddersen* (2023).

der nach Schweizer Recht eingetragen ist. Generalstaatsanwalt Rantos systematisiert die Statuten, deren Vereinbarkeit mit dem Wettbewerbsrecht infrage steht, in seiner Stellungnahme wie folgt:²⁵

- *Statuten*, mit denen die UEFA sich das Recht ein räumt, jeden internationalen Fußballwettbewerb in Europa mit einer Ex-Ante Genehmigungspflicht zu belegen; das gilt auch für Wettbewerbe, die von Dritten organisiert werden.
- *Exklusivbindungen*, nach denen direkte und indirekte UEFA-Mitglieder (inklusive Clubs und deren Spieler) ausschließlich in solchen Wettbewerben antreten dürfen, welche von der UEFA genehmigt sind. Im Verstoßfall drohen Sanktionen bis hin zum Wettbewerbsausschluss.
- *Aneignungsklauseln*, nach denen die UEFA der originale Eigentümer aller Sportrechte von europäischen Fußballwettbewerben ist, und gemäß derer nur die UEFA berechtigt ist, diese (kommerziell) auszuschöpfen bzw. auszubeuten („exploit“) und die Distribution dieser Rechte zu autorisieren.

In allen vier Bereichen steht nicht infrage, dass sich die UEFA diese weitgehenden Rechte selbst einräumt. Stattdessen ist die zentrale Frage, ob diese marktinternen Regeln wettbewerbswidrig oder aufgrund der Besonderheiten des Sports zugelassen sind.

3.2 Mögliche wettbewerbspolitische Bewertungen

Dem in Abschnitt 1 dargelegten Schema der europäischen Wettbewerbspolitik im Sportbereich folgend, kann man zunächst mit Überlegungen zur potenziellen Schwere der Wettbewerbsbeschränkung beginnen. Aus ökonomischer Sicht geht es hier um die Kombination aus (a) Handlungsspielraum der UEFA (als marktinternem Regulierer) seine Marktmacht zu missbrauchen und (b) den Anreizen, dies auch zu machen.

- (a) Handlungsspielraum: Die UEFA verfügt über ein Monopol in den Märkten für die Organisation, Regulierung, und Vermarktung von europäischen Premium-Fußballwettbewerben (Rantos 2022: rec. 13, 37). Als europäischer Spitzensportverband besteht sie aus den nationalen Fußballverbänden (Mitglieder der UEFA), welche wiederum bspw. in Deutschland aus den Landessportverbänden als Mitglieder bestehen. Letztere bestehen über weitere regionale Fußballverbände schließlich aus den Fußballclubs. Direkt wird die Geschäftsleitung der UEFA also durch die Funktionäre der nationalen Fußballverbände kontrolliert, welche wiederum durch die Funktionäre regionaler Verbände kontrolliert werden. Die am unteren Ende der Pyramide stehende Fußballclubs verfügen also lediglich über einen sehr indirekten Kontrolleinfluss auf die UEFA, der durch alle Ebenen des pyramidenartigen Aufbaus von erheblichen Prinzipal-

²⁵ Vgl. Rantos (2022: rec. 50). Rec. 10 zitiert die Statuten im Einzelnen.

Agenten-Problemen²⁶ gekennzeichnet sein dürfte. Mit anderen Worten, es ist davon auszugehen, dass die UEFA-Funktionäre über einen erheblichen Handlungsspielraum gegenüber den Clubs verfügen, da im Wesentlichen ein System von „Funktionäre kontrollieren Funktionäre“ vorherrscht, welches äußerst anfällig für erhebliche Prinzipal-Agenten-Problem sein dürfte. Andere Stakeholder-Gruppen, wie beispielsweise organisierte und nicht-organisierte Fans, dürften über noch weniger systematischen Einfluss verfügen. In solchen Systemen wird der Handlungsspielraum der Manager üblicherweise, wenn überhaupt, vor allem durch lobbyistische Einflüsse begrenzt, welche sich sehr ungleich über die Regulierungsadressaten und anderen Stakeholder verteilen dürften. Insgesamt besteht also ein erheblicher Handlungsspielraum für die UEFA (Monopol plus Prinzipal-Agenten-Probleme), um wettbewerbswidrige Verhaltensweisen und Arrangements durchzusetzen, welche ihre eigenen Renten bzw. die Interessen der Spitzenfunktionäre sichern.

- (b) Anreize: Decken sich die Interessen aller Beteiligten, stellen die unter (a) aufgeführten Handlungsspielräume möglicherweise nur ein kleines Problem dar. *Budzinski* und *Feddersen* (2023: 89-92) verdeutlichen jedoch, dass mit abweichenden Eigeninteressen der leitenden Fußballverbandsmanager zu rechnen ist. Hinzu kommt eine sogenannte „Dual Role“-Position der UEFA im Ökosystem des europäischen Fußballs: die UEFA agiert nicht nur als (neutraler) marktinterner Regulierer, sie organisiert und vermarktet auch ihre eigenen Wettbewerbe (*Rantos* 2022: rec. 37, 47). Aus der ökonomischen Literatur ist bekannt, dass Dual Role-Situationen erhebliche Anreize zu wettbewerbswidrigem Verhalten setzen²⁷, da durch bspw. Selbstbevorzugung eine sehr profitable Ausweitung der eigenen Marktmacht möglich wird, welche sowohl Verdrängungsmissbrauch als auch Ausbeutungsmissbrauch möglich und wahrscheinlich werden lässt.²⁸

Im Ergebnis ist also festzuhalten, dass die UEFA als marktinterner Regulierer sowohl über den Handlungsspielraum als auch über die Anreize verfügt, den Wettbewerb massiv zu beschränken, bis hin zu einer vollständigen Verschließung des Marktes, um Monopol- und Ausbeutungsrenten abschöpfen zu können. Es ist also von einer erheblichen Schwere der Wettbewerbsbeschränkungen auszugehen, wenn die Macht der UEFA als marktinternen Regulierer nicht in irgendeiner Weise begrenzt und der Monopolbereich auf den sportökonomisch zu rechtfertigenden Bereich – Regulierung (nicht aber: Organisation und Vermarktung; *Budzinski & Feddersen* 2023: 93-98) – wirksam begrenzt wird.

Möglicherweise lässt sich eine gewisse Beschränkung des Wettbewerbs jedoch durch die Verfolgung legitimer Ziele rechtfertigen. Hier nennt *Rantos* (2022) immer wieder die Integrität des Sports, die finanzielle Solidarität mit dem Jugend- und Breitensport, sowie die Competitive

²⁶ Vgl. pionierend *Jensen* (1986). Für eine ausführliche Anwendung auf Sportverbände vgl. *Daumann et al.* (2022); *Budzinski & Feddersen* (2023).

²⁷ Vgl. inter alia, *De Cornière & Taylor* (2019); *Boureau & Gaudin* (2022); *Hagiu et al.* (2022).

²⁸ Vgl. hierzu generell *Bougette, Budzinski & Marty* (2022).

Balance-fördernde Umverteilung der Einnahmen (insbesondere aus dem Verkauf von Übertragungsrechten). Lassen sich also Genehmigungsstatuten, Exklusivbindungen und Aneignungsklauseln mit diesen legitimen Zielen rechtfertigen und erfüllen sie die Bedingungen der Inhärenz und Proportionalität?

Aus ökonomischer Sicht lässt sich das Aufstellen eines verbindlichen Ex-Ante-Genehmigungsprozesses für europäische Fußballwettbewerbe sehr wohl mit legitimen Zielen verbinden. Beispielsweise könnte Teil der Genehmigungsbedingungen sein, dass aus den Einnahmen eines genehmigten Wettbewerbs eine definierte finanzielle Förderung des gesellschaftlich wünschenswerten Jugend- und Freizeitsports erfolgen muss. Ebenso ließen sich Minimumstandards für die (Um-)Verteilung der Einnahmen zwischen den Teilnehmern (und ggf. anderen Profi-Clubs) festschreiben. Auch die Integrität des Sports in einem weit verstandenen Sinn könnte adressiert sein, wenn man es aus Konsumentenwohlfahrtsgründen für notwendig hält, genau einen eindeutigen Wettbewerb der besten Teams zu haben, damit das beste Talent gegeneinander antritt und das eindeutig beste Team gekürt wird.²⁹ Zwar kann dann auf der obersten Ebene – aber auch nur auf dieser – immer nur ein Wettbewerb im Genehmigungsprozess ausgewählt werden. Den Mangel eines Wettbewerbs im Markt könnte man aber um einen Wettbewerb um den Markt ersetzen, in welchem regelmäßig die Ausrichtung und Vermarktung des Top-Wettbewerbs ausgeschrieben wird (*Budzinski & Feddersen 2023*).

Voraussetzung dafür, dass diese legitimen Ziele zuverlässig erreicht werden, ist dabei ein transparentes und diskriminierungsfreies Genehmigungsverfahren für europäische Fußballwettbewerbe, welches Vorschläge von Drittanbietern nach den gleichen Kriterien beurteilt wie die UEFA-eigenen Wettbewerbe.³⁰ Zudem bedarf es eines – wiederum transparenten und diskriminierungsfreien – Controlling, ob die legitimen Ziele auch wirklich erreicht werden. Selbst ohne umfassende empirische Analyse (welche dennoch wünschenswert wäre, aber unseres Wissens bisher nicht vorliegt) kann bspw. bezweifelt werden, dass die gegenwärtige UEFA Champions League positiv auf Competitive Balance wirkt³¹, oder dass die finanzielle Solidarität auch nur ansatzweise der Höhe der Marktmachtrenten entspricht.

Das bedeutet freilich nicht, dass der ESL-Vorschlag hier besser wäre; dies wäre zu analysieren. Eine solche transparente und kriterienbasierte Analyse und eine darauf basierender sowie diskriminierungsfreier Genehmigungsprozess finden jedoch nicht statt. Stattdessen genehmigt und verbietet die UEFA vollkommen diskretionär. Es gibt nicht einmal einen Ausschreibungs- und Einreichungsprozess, dem sich Drittanbieter – wie ESL aber potenziell auch andere

²⁹ Vgl. für eine Pro- und Contra-Argumentation Budzinski & Feddersen (2013). Vgl. Ross (1989, 2003) für eine Gegenargumentation pro Wettbewerb zwischen Top-Ligen.

³⁰ So grundsätzlich auch Generalstaatsanwalt *Rantos* (2022: rec. 48, 72-73).

³¹ Die vorliegenden empirischen Studien kommen eher zum gegenteiligen Ergebnis; vgl. inter alia, *Pawlowski et al.* (2010); *CIES Football Observatory* (2019); *Dessus & Raballand* (2020); *Wagner et al.* (2021).

Stakeholdergruppen (inklusive gemeinnützige Fanprojekte) oder Sportausrichterfirmen – unterziehen können.³² Der in 3.1 geschilderte Verlauf des aktuellen Falls verdeutlicht dies.

Aus ökonomischer Sicht wäre es eine Minimallösung, von der UEFA die Einrichtung eines transparenten, kriterienbasiert und antizipierbaren sowie diskriminierungsfreien Genehmigungsverfahrens zu verlangen, wenn man die Kombination aus Handlungsspielraum und Dual-Role-Anreizen betrachtet, denen die UEFA unterliegt. Damit ließen sich die legitimen Ziele erreichen, ohne dass ein totaler Marktverschluss und willkürliche Marktmissbrauch hingegenommen werden müssen auch: *Budzinski* 2023).

Damit ist auch klar: Exklusivbindungen und Aneignungsklauseln sowie die teilweise drakonischen Sanktionen bei Verstößen sind den legitimen Zielen „finanzielle Solidarität“ und „Competitive Balance“ weder inhärent noch proportional. Sie könnten allesamt über ein transparentes und diskriminierungsfreies Genehmigungsverfahren für europäische Fußballwettbewerbe – in dem sie wichtige Kriterien mit vorgegebenen Mindesterfüllungsgrad darstellen können – sichergestellt werden.³³ Zu betonen bleibt dabei, dass eine solche Sicherstellung dabei sogar einen Fortschritt zur gegenwärtigen Lage bedeuten würde, in denen die UEFA im Grunde bloß behauptet, diese legitimen Ziele zu verfolgen, ohne dass dies wirksam kontrolliert würde.

Das Gutachten des Generalstaatsanwalts am EuGH macht noch ein weiteres Argument auf: die sportliche Integrität sei gefährdet, wenn dieselben Clubs mit eigenen Teams in UEFA-Wettbewerben und Nicht-UEFA-Wettbewerben antreten würden.³⁴ Hintergrund ist das Konzept der ESL, weiter in den nationalen, regionalen und Jugendligen innerhalb der traditionellen Verbände antreten zu wollen. Abgesehen von einem spontanen Reflex gegen eine solche Möglichkeit, fehlt es aber in der Stellungnahme des Generalstaatsanwalts wie auch in der juristischen Literatur an einer einleuchtenden Schadenstheorie („theory of harm“), warum und auf welche Weise die sportliche Integrität geschädigt sein sollte.

³² Es überrascht, dass Generalstaatsanwalt *Rantos* (2023: rec. 65-122) diese Vorgehensweise juristisch zufriedenstellend findet, weil die ESL die legitimen Ziele schlechter erreichen würde (wofür er bezeichnenderweise keinerlei empirische Belege vorlegt und auch keine vergleichende Analyse zur Champions League vorlegt). Dies wäre ja aber erstens durch ein transparentes Verfahren erst festzustellen und zweitens geht es ja auch darum, die Regeln für zukünftige Fälle festzuzurren. Vgl. zu gegenteiligen Sichtweisen zur *Rantos*-Meinung aus juristischer Sicht bspw. *Houben* (2023), *Monti* (2023) oder aus ökonomischer Sicht *Budzinski* (2023).

³³ Dazu gehört auch das Ziel „offene Märkte“ (bzw. offene Ligen mit Auf- und Abstieg aus ausschließlich sportlichen Gründen), wenn man dies als legitime einschätzen möchte, Auch das kann Teil der Kriterien für eine Genehmigung sein – transparent und antizipierbar formuliert würde es entsprechende Einreichungen Dritter bereits im Vorfeld beeinflussen. Gleiches gilt für das mögliche Ziel „geographische Repräsentation“, d.h. Clubs aus möglichst vielen Staaten oder Regionen Europas, wobei hier erste empirische Evidenz darauf hindeutet, dass dies gar nicht im Interesse der Zuschauer wäre. Vgl. *Budzinski, Feddersen & Kunz-Kaltenhäuser* (2022).

³⁴ Vgl. *Rantos* (2022), der von „dual membership“ schreibt. Hier sollte allerdings bedacht werden, dass es im europäischen Fußball verschiedene Beispiele gibt, in denen vergleichbare Konstellationen mit Zustimmung und (indirekter) Einbindung der nationalen Verbände langfristig und ohne erkennbare Gefahr für die sportliche Integrität durchgeführt werden. Beispiele sind hier u.a. die Deutsche Fußball Liga GmbH sowie die Football Association Premier League Ltd.

Ökonomisch betrachtet handelt es sich hier um die Frage „single-homing“ versus „multi-homing“ (dazu insgesamt *Budzinski* 2023). Dabei ist die industrieökonomische Literatur sehr eindeutig: Multi-homing fördert, Single-homing hingegen behindert Wettbewerb und gesellschaftliche Wohlfahrt (stellvertretend für viele: *Haucap & Heimeshoff* (2014); *Haucap & Stühmeier* (2016)). Aus dieser Literatur ließe sich also, wenn überhaupt, das Gegenteil ableiten: die parallele Teilnahme an Wettbewerben verschiedener Organisatoren und Vermarkter wäre wettbewerbsfördernd, ohne dass Integritätsschäden (in der Literatur) greifbar wären. Es wäre also die Fragen zu beantworten:

- Worin bestünde der Integritätsschaden für den Sport, wenn der FC Liverpool sowohl in der ESL als auch in Jugendlichen in England mit eigenen Teams antritt (vertikales Multi-homing)? (Inwiefern) Ändert sich die Überlegung, wenn es um die gleichzeitige Teilnahme an der ESL und an der englischen Premier League geht?
- Worin bestünde der Integritätsschaden für den Sport, wenn der FC Barcelona sowohl in der ESL als auch in der UEFA Champions League mit eigenen Teams antritt (horizontales Multi-homing)?

Unserer Meinung nach würden beide Fragestellungen eine ausführliche Analyse verdienen, die unseres Wissens noch nicht vorliegt.³⁵ Schaut man sich anekdotisch in anderen Spitzensportarten um, so kann man feststellen, dass das Rennwagenteam McLaren sowohl in der FIA Formel 1 Weltmeisterschaft als auch in der FEH Formel E Weltmeisterschaft (genehmigt durch die FIA) und in der Indycar Series (außerhalb der FIA) mit eigenen Teams antritt. Dies scheint die sportliche Integrität keiner der Serien negativ zu beeinflussen.

3.3 Implikationen und Ausblick

Der EuGH wird erst nach dem Redaktionsschluss dieses Beitrages entscheiden und es ist mit Spannung zu beobachten, ob das Gericht eine Neugewichtung von wettbewerbsrechtlichen und eher verbandsrechtlichen Interessen vornehmen wird. Aus ökonomischer Sicht ist es zwar möglich, aber keinesfalls notwendig, das pyramidale Organisationsprinzip mancher europäischen Sportarten infrage zu stellen. In jedem Fall aber sind Checks und Balances notwendig, welche die ungesunde Kombination aus Handlungsspielraum und Anreize zu massiv antiwettbewerblichen Verhalten – sowohl in Bezug auf Verdrängungsmisbrauch als auch in Bezug auf Ausbeutungsmisbrauch – wirksam begrenzen. Der ESL-Vorschlag öffnet dabei juristisch eine Gelegenheit, in diese Richtung zu wirken. Dabei wäre es ein Fehler, relevante Grundsatzentscheidungen daran zu knüpfen, wie sympathisch der ESL-Vorstoß auf verschiedenen Ebenen ist. Es geht nicht in erster Linie darum, ob die ESL die UCL ablösen soll, parallel bestehen darf oder abzulehnen ist. Vielmehr geht es grundsätzlich darum, ob die marktinterne Regulierermacht im europäischen Fußball mindestens um wirksame Transparenz-

³⁵ Interessant ist dabei auch, dass die UEFA offenbar kein wesentliches Problem für die Integrität des Sports sieht, wenn mehrere Wettbewerber auf der Teamebene demselben Unternehmen gehören (RB Leipzig und RB Salzburg).

und Nichtdiskriminierungsgebote ergänzt wird oder ob die Willkür der mächtigen Verbände juristisch festgeschrieben wird. Ob letzteres irgendwelche legitimen gesellschaftlichen Ziele besser erreicht, muss mangels entsprechender Anreize stark bezweifelt werden.³⁶

4 Fazit

Der vorliegende Beitrag greift drei gegenwärtige Diskussionsbereiche um die Anwendung des Wettbewerbsrechts auf kommerzialisierte Sportmärkte, namentlich Märkte für europäischen Spitzenfußball auf. Sie stellen teilweise einen Dauerbrenner der sportwettbewerbspolitischen Diskussion dar (Zentralvermarktung, Abschnitt 2.3), repräsentieren eine deutsche Besonderheit (50plus1-Regel, Abschnitt 2.2) und adressieren direkt die fundamentale Frage der Marktmacht der marktinternen Regulierer (wie UEFA oder DFB) und ihrer Begrenzung (Super League-Fall; Abschnitt 3). Allen gemein ist die Grundproblematik der sportspezifischen Besonderheit eines marktinternen Regulierers. Dieser ist notwendig, um den sportlichen Wettbewerb zu organisieren. Im Modell des europäischen Fußballs verschafft er jedoch gleichzeitig (und zu einem gewissen Grad zwangsläufig) dem marktinternen Regulierer Marktmacht – und zudem Handlungsspielraum (Prinzipal-Agenten-Probleme) und Anreize (Dual Role), diese Macht in wettbewerbsverzerrender und wettbewerbsbeschränkender Weise zu nutzen (siehe auch Abschnitt 3.2).

Ein weit verbreiteter Irrtum liegt nun darin, dass in einer solchen Situation der marktexterne Regulierer, die Wettbewerbspolitik, besonders zurückhaltend oder wohlwollend agieren kann. Der marktinterne Regulierer ist doch, so könnte man denken, quasi ein Verwandter, der zwar privat als Sportverband organisiert ist, aber ähnliche Aufgaben wahrnimmt (Regulierung des Marktes bzw. der Marktteilnehmer) und ebenfalls gemeinnützige Ziele verfolgt. Je mehr finanzielle Werte jedoch im Umlauf eines Sportökosystems sind, umso mehr unterscheiden sich die ökonomischen Anreize für einen mächtigen Sportverband von den Gemeinwohlzielen, die er vor sich herträgt. Und Spitzenfußball ist nun zweifellos ein gut kommerzialisiertes Milliarden-Geschäft. Hier wird aber die Kombination von Macht, Handlungsspielraum und antikompensativen Dual-Role-Anreizen zu einem erheblichen Problem, welches marktintern nicht mehr gelöst werden kann. Die notwendigen Checks and Balances zur Begrenzung der sport-ökonomischen Macht von Sportverbänden wie UEFA, FIFA und anderen entstehen höchst wahrscheinlich nicht ökosystemintern; sie müssen vom marktexternen Regulierer gesetzt bzw. erzwungen werden. Die spezifischen Besonderheiten des Sports sollten aus normativer Wohlfahrtssicht also sehr wohl die Wettbewerbspolitik beeinflussen – allerdings im Sinne einer aktiveren und schärferen Wettbewerbspolitik und nicht im Sinne einer unangebrachten Zurückhaltung.

³⁶ Eine empirische Analyse der Ministererlaubnisfälle in der deutschen Zusammenschlusskontrolle zeigt sehr deutlich, dass Gemeinwohlziele kaum jemals durch Marktmacht erreicht werden, auch wenn dies ex ante behauptet wird. Vgl. *Stöhr & Budzinski* (2019).

Die Wichtigkeit von gesellschaftlichen Zielen des Sports ist dabei überhaupt nicht zu leugnen oder zu vernachlässigen. Aber – wie in manchen anderen Bereichen auch – gesellschaftliche Ziele sind nicht mit wünschenswerten gesellschaftlichen Wirkungen gleichzusetzen. Die Frage, ob denn die antikompetitiven Erträge und Verhaltensweisen der Sportverbände überhaupt nennenswert zu einer Erreichung dieser gesellschaftlichen Ziele beitragen und ob die Wettbewerbsbeschränkungen dafür notwendig sind, ist eine empirische Frage, die zu wenig gestellt wird und zu der es an wissenschaftlichen Studien mangelt. Sportökonomisch und wirtschaftstheoretisch wäre dabei auch zu analysieren, wie denn Marktmacht kombiniert mit Anreizen, diese im eigenen Interesse auszubeuten, überhaupt kausal zu einer besseren Erreichung gesellschaftlicher Ziele beizutragen vermag. Der Deal „ich gebe Dir ökonomische Macht und dafür erfüllst Du mir bestimmte gesellschaftliche Ziele“ kann nur aufgehen, wenn (i) Marktmacht instrumental für die Erreichung dieser Ziele ist – und wird (ii) selbst dann nicht aufgehen, wenn kaum durch Checks and Balances eingehegte Anreize die Nutzung der ökonomischen Macht für kommerzielle Zwecke induzieren.

Literaturverzeichnis

- Andreff, W. (2007), French Football - A Financial Crisis Rooted in Weak Governance. *Journal of Sports Economics*, Vol. 8(6), 652-661.
- Bougette, P., Budzinski, O. & Marty, F. (2022), Self-Preferencing and Competitive Damages: A Focus on Exploitative Abuses. *The Antitrust Bulletin*, Vol. 67(2), 190-207.
- Bourreau, M. & Gaudin, G. (2022), Streaming Platform and Strategic Recommendation Bias. *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 31(1), 25-47.
- Budzinski, O. (2017): Budgetungleichgewichte und Budgetregulierung im Profisport: Zur Bedeutung von Rattenrennen, in: T. Pawlowski & M. Fahrner (Hrsg.), *Arbeitsmarkt und Sport – eine ökonomische Betrachtung*, Schorndorf: Hofmann, S. 65-83.
- Budzinski, O. (2018), Financial Regulation as an Anticompetitive Institution, in: M. Breuer & D. Forrest (eds.), *The Palgrave Handbook on the Economics of Manipulation in Professional Sports*, Basingstoke: Palgrave, 159-179.
- Budzinski, O. (2019), Competition Policy in Sports Markets, in: P. Downward et al. (eds.), *The SAGE Handbook of Sports Economics*, Los Angeles: Sage, 144-153.
- Budzinski, O. (2023), (Sports) Economics Upside Down? – A Comment on the Advocate General Opinion in European Super League versus UEFA/FIFA. *Concurrences*, Vol. 20, im Erscheinen.
- Budzinski, O. & Eckert, S. (2018), Wettbewerb und Regulierung, in: K. Mause, C. Müller & K. Schubert (Hrsg.), *Politik und Wirtschaft: ein integratives Kompendium*, Berlin: Springer; doi:10.1007/978-3-658-06476-1_11-1.

- Budzinski, O. & Feddersen, A. (2016), Mikroökonomische Aspekte des Spitzensports: Nachfrage I - Einflussfaktoren auf die Zuschauernachfrage, in: C. Deutscher, G. Hovermann, T. Pawlowski & L. Thieme (Hrsg.), Handbuch Sportökonomik, Schorndorf: Hofmann-Verlag, 41-65.
- Budzinski, O. & Feddersen, A. (2023), Should Organizing Premier-Level European Football Be a Monopoly? And Who Should Run It? – An Economists’ Perspective, in: J. Kornbeck (ed.), EU Sports Antitrust Law and Governance: The Next Frontier? Cheltenham: Elgar, 85-101.
- Budzinski, O., Gaenssle, S. & Kunz-Kaltenhäuser, P. (2019), How Does Online Streaming Affect Antitrust Remedies to Centralized Marketing? -The Case of European Football Broadcasting Rights, in: International Journal of Sport Finance, Vol. 14(3), 147-157.
- Budzinski, O., Gaenssle, S. & Lindstädt-Dreusicke, N. (2021), Wettbewerb und Antitrust in Unterhaltungsmärkten, in: O. Budzinski, J. Haucap, A. Stöhr & D. Wentzel (Hrsg.), Zur Ökonomik von Sport, Entertainment und Medien – Schnittstellen und Hintergründe, Berlin: DeGruyter, 111-143.
- Budzinski, O. & Kunz-Kaltenhäuser, P. (2020), Promoting or Restricting Competition? – The 50plus1-Rule in German Football, Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 26(141), 1-45.
- Budzinski, O., Feddersen, A. & Kunz-Kaltenhäuser, P. (2022), Demand for TV Broadcasts of UEFA Champions League Games in Danish Television – The Impact of Uncertainty of Outcome, Stardom, and Local Heroes, Ilmenau Economics Discussion Papers, Vol. 27(165), 1-20.
- Budzinski, O. & Müller-Kock, A. (2018), Is the Revenue Allocation Scheme of Formula One Motor Racing a Case for European Competition Policy? Contemporary Economic Policy, Vol. 36(1), 215-233.
- Budzinski, O. & Szymanski, S. (2015), Are Restrictions of Competition by Sports Associations Horizontal or Vertical in Nature? Journal of Competition Law & Economics, Vol. 11(2), 409-429.
- Bundeskartellamt (2020), Zentrale Vermarktung der Medienrechte an Spielen der Fußball Bundesliga, AZ B 6 – 28/19, Bonn.
- Bundeskartellamt (2021), Vorläufige Einschätzung des Bundeskartellamtes zur 50+1-Regel der DFL, Pressemitteilung vom 31.05.2021.
- Buraimo, B. & Simmons, R. (2009), A Tale of Two Audiences: Spectators, Television Viewers and Outcome Uncertainty in Spanish Football. *Journal of Economics and Business* 61(4), 326–338.
- Butler, R. & Massey, P. (2019), Has Competition in the Market for Subscription Sports Broadcasting Benefited Consumers? The Case of the English Premier League. *Journal of Sports Economics*, Vol. 20(4), 603-624

- Cave, M. & Crandall, R. (2001), Sports Rights and the Broadcast Industry. *Economic Journal*, Vol. 111, F4–F26.
- CIES Football Observatory (2019), Evolution of Competitive Balance in the Champions League, <https://www.football-observatory.com/IMG/sites/mr/mr42/en/>.
- Coates, D., Humphreys, B. & Zhou, L. (2014), Reference-dependent Preferences, Loss Aversion, and Live Game Attendance. *Economic Inquiry*, Vol. 52(3), 959- 973.
- Collins, C. & Humphreys, B. R. (2022), Contest Outcome Uncertainty and Fan Decisions: A Meta-Analysis. *Journal of Sports Economics* Vol. 23(6), 789-807.
- Daumann, F., Follert, F. & Haberecht, C. (2022), Lobbying im Sport, in: K. Mause & A. Polk (Hrsg.), *Handbuch Lobbyismus*, Berlin: Springer, [Lobbying im Sport | SpringerLink](#).
- De Cornière, A. & Taylor, G. (2019), A Model of Biased Intermediation. *Rand Journal of Economics*, Vol. 50(4), 854-882.
- Dessus, S. & Raballand, G. (2020), Why the Men's UEFA Champions League Reduces Competitive Balance in Domestic Football Leagues: An Empirical Study of the French League. *International Journal of Sport Management and Marketing*, Vol. 20(3-4), 232-248.
- Dewenter, R. & Klein, G. J. (2020), Entscheidungspraxis des Bundeskartellamts im Bereich der Bundesliga-Übertragungsrechte. *ORDO*, Vol. 71(1), 275-299.
- Drut, B., & Raballand, G. (2012), Why Does Financial Regulation Matter for European Professional Football Clubs? *International Journal of Sport Management and Marketing*, Vol. 11(1/2), 73-88.
- European Commission (2003), COMP/C.2-37.398 – Joint selling of the commercial rights of the UEFA Champions League. Commission Decision, 2003/778/EC, Brussels.
- European Commission (2005), Case COMP/C-2/37.214 – Joint selling of the media rights to the German Bundesliga. Commission Decision, C(2005) 78, Brussels.
- European Commission (2006), COMP/C-2/38.173 – Joint selling of the media rights to the FA Premier League. Commission Decision, C(2006)/868, Brussels.
- European Commission (2007), The EU and Sport: Background and Context, Commission Staff Working paper accompanying the White paper on Sport, SEC(2007)935, Brussels.
- Falconieri, S., Palomino, F. & Sákovičs, J. (2004). Collective versus Individual Sale of Television Rights in League Sports. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 2(5), 833-862.
- Forrest, D. & Simmons, R. (2002), Team Salaries and Playing Success in Sports: A Comparative Perspective, in: H. Albach & B. Frick (eds.), *ZfB - Ergänzungshefte: Vol. 4. Sportökonomie* (Vol. 2, pp. 221–238). Wiesbaden: Gabler Verlag, 221-238.
- Forrest, D., Simmons, R., & Szymanski, S. (2004), Broadcasting, Attendance and the Inefficiency of Cartels. *Review of Industrial Organization*, Vol. 24(2), 243-265.

- Franck, E. (2014), Financial Fair Play in European Club Football - What is it All About? *International Journal of Sport Finance*, Vol. 9(3), 193-217.
- Frick, B. (2005), ‘...und Geld schießt eben doch Tore’: Die Voraussetzungen sportlichen und wirtschaftlichen Erfolges in der Fußball-Bundesliga. *Sportwissenschaft*, Vol. 35(3), 250-270.
- Gürtler, O. (2007), A Rationale for the Coexistence of Central and Decentral Marketing in Team Sports. *German Economic Review*, Vol. 8(1), 89-106.
- Hagiu, A., Teh, T.-H. & Wright, J. (2022), Should Platforms Be Allowed to Sell on Their Own Marketplaces? *The Rand Journal of Economics*, Vol. 53(2), 297-327.
- Hall, S., Szymanski, S. & Zimbalist, A.S. (2002), Testing Causality between Team Performance and Payroll: The Cases of Major League Baseball and English Soccer. *Journal of Sports Economics*, Vol. 3(2), 149-168.
- Haucap, J. & Heimeshoff, U. (2014), Google, Facebook, Amazon, eBay: Is the Internet Driving Competition or Market Monopolization? *International Economics and Economic Policy*, Vol. 11(1), 49-61.
- Haucap, J. & Stühmeier, T. (2016), Competition and Antitrust in Internet Markets, in: J. M. Bauer & M. Latzer (eds.), *Handbook on the Economics of the Internet*, Cheltenham: Edward Elgar, 183-210.
- Houben, R. (2023), Let’s Play Master and Servant: A Legal Analysis (with a little Help from Economics) of Sports Governing Bodies' Purpose and Roles, Focusing on Professional Football, and Explaining why Analyses and Solutions in other Sports might Be different, Working Paper, University of Antwerp.
- Houben, R., Blockx, J. & Nuyts, S. (2022), UEFA and the Super League: Who Is Calling Who a Cartel? *The International Sports Law Journal*, Vol. 22(3), 205-216.
- Jensen, M. C. (1986), Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. *The American Economic Review*, Vol. 76(2), 323-329.
- Késenne, S. (1996), League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs. *Journal of Sports Economics*, Vol. 1(1), 56-65.
- Késenne, S. (2014), The Collection and Distribution of Media Rights in a Win-maximization League, in: J. Goddard & P. Sloane (eds.), *Handbook on the Economics of Professional Football*, Cheltenham: Elgar, 73-79.
- Kornbeck, J. (2023), The Slow yet Steady Rise of of EU Sports Antitrust Law, in: J. Kornbeck (ed.), *EU Sports Antitrust Law and Governance: The Next Frontier?* Cheltenham: Elgar, 1-25.
- Lang, M., Grossman, M., & Theiler, P. (2011), The Sugar Daddy’s Game: How Wealthy Investors Change Competition in Professional Team Sports. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 167(4), 557-577.
- Monopolkommission (2016), *Wettbewerb 2016. 21. Hauptgutachten*, Bonn.

- Monti, G. (2023), Sports Governance after the Opinions of Advocate General Rantos in Superleague and International Skating Union (January 2, 2023). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4316259> .
- Neale, W. C. (1964), The Peculiar Economics of Professional Sports: A Contribution to the Theory of the Firm in Sporting Competition and in Market Competition. *Quarterly Journal of Economics*, 78(1), 1-14.
- Pawlowski, T. & Nalbantis, G. (2019), Competitive Balance: Measurement and Relevance, in: P. Downward et al. (eds.), *The SAGE Handbook of Sports Economics*, Los Angeles: Sage, 154-162.
- Pawlowski, T., Breuer, C. & Hovemann, A. (2010), Top Clubs' Performance and the Competitive Situation in European Domestic Football Competitions. *Journal of Sports Economics* Vol. 11(2), 186-202.
- Peeters, T. (2011), Broadcasting Rights and Competitive Balance in European Soccer. *International Journal of Sport Finance*, Vol. 6(1), 23-39.
- Peeters, T. (2012), Media Revenue Sharing as a Coordination Device in Sports Leagues. *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 30(2), 153-163.
- Perez, L., Puente, V. & Rodríguez, P. (2017), Factors Determining TV Soccer Viewing: Does Uncertainty of Outcome Really Matter? *International Journal of Sport Finance* Vol. 12(2), 124-139.
- Quitau, J. (2003), Die Vergabe der Fernsehrechte an der Fußball-Bundesliga: Wohlfahrtsökonomische, wettbewerbspolitische und sportökonomische Aspekte der Zentralvermarktung. Frankfurt am Main: Lang.
- Rantos, A. (2022), Opinion of Advocate General Rantos, Case C-333/21, European Superleague Company SL v Unión de Federaciones Europeas de Fútbol (UEFA), Fédération internationale de football association (FIFA).
- Ross, S. F. (1989), Monopoly Sports Leagues. *Minnesota Law Review*, Vol. 73(3), 643-761.
- Ross, S. F. (2003), Competition Law as a Constraint of Monopolistic Exploitation by Sports Leagues and Clubs. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 19(4), 569-584.
- Rottenberg, S. (1956), The Baseball Player's Labour Market. *Journal of Political Economy*, Vol. 64(3), 242-258.
- Schubert, M. & Hamil, S. (2018), Financial Doping and Financial Fair Play in European Club Football Competitions, in: M. Breuer & D. Forrest (eds.), *The Palgrave Handbook on the Economics of Manipulation in Professional Sports*, Basingstoke: Palgrave, 135-157.
- Stöhr, A. & Budzinski, O. (2019), Gemeinwohl durch Marktmacht? – Eine Ex-Post-Analyse der Ministererlaubnis-Fälle. *Wirtschaft und Wettbewerb*, Vol. 69(10), 508-515.
- Storm, R. K. & Nielsen, K. (2012), Soft Budget Constraints in Professional Football. *European Sport Management Quarterly*, Vol. 12(2), 183-201.

Vöpel, H. (2011), Fußball-Management: Mikroökonomische und spieltheoretische Modellierung von Managemententscheidungen im Profifußball, HWWI Policy Report (17), Hamburg Institute of International Economics.

Wagner, F., Preuss, H. & Könecke, T. (2021), A Central Element of Europe's Football Ecosystem: Competitive Intensity in the "Big Five". Sustainability, Vol. 13(6), 1-20.