

Christian Jochim
Denzenlohe Str. 1
95500 Heinersreuth
e-mail: christian.jochim@stud.uni-bayreuth.de

Universität Bayreuth

Fachsemester: 7
Matr.Nr.: 0845193

Seminar im Sportrecht
bei Prof. Dr. Peter Heermann
Wintersemester 2000 / 01

**Kartellrechtliche Probleme des
US – amerikanischen Ligasports**

Gliederung

A. Einleitung	1
B. Der US – amerikanische Ligasport.....	1
C. Grundlagen des US – amerikanischen Kartellrechts.....	3
I. Die Sonderstellung der MLB.....	3
II. Der Sports Broadcasting Act.....	4
III. <i>Nonstatutory labor exemptions</i>	4
IV. <i>Per se – rule</i>	5
V. <i>Rule of reason</i>	6
D. Probleme der Anwendbarkeit des Kartellrechts auf den Ligasport.....	6
I. Das Kartellrecht ist auf Sportligen nicht anwendbar	7
II. Das Kartellrecht ist auch auf Sportligen anwendbar	7
E. Wettbewerbsbeschränkungen im US – amerikanischen Ligasport.....	8
I. Teilnahmebeschränkungen (<i>membership rules</i>)	9
1. Aufbau einer neuen Liga.....	9
2. Beitritt zu bestehenden Profiligen	12
II. Beschränkungen der Mitglieder.....	16
1. Einnahmenverteilung.....	16
2. Spielplangestaltung.....	17
3. Gehaltsbegrenzungen.....	18
4. Standortbeschränkungen.....	18
III. Beschränkungen der Spieler.....	19
1. Verpflichtung von Amateurspielern.....	19
2. Spielerwechsel.....	21
3. Gehaltsobergrenzen	22
F. Fazit	23

Literaturverzeichnis

Biddle, Steven G.

Less restrictive alternatives for achieving and maintaining competitive balance in professional sports

in: Arizona Law Review, Vol. 30 (1988), S. 889ff

zitiert: Biddle in: AzLR 1988, S.

Chalian, Shant H.

Player Restraints

in: St. John's Law Review Vol. 67 (1993), S. 595ff

zitiert: Chalian in: StJLR 1993, S.

Fikentscher, Adrian

Kartellrecht im Sport -

Ökonomische und rechtsvergleichende Betrachtungen

in: SpuRt 1995, S. 149ff

zitiert: Fikentscher in: SpuRt 1995, S.

Kabbes, David G.

Professional sports' eligibility rules: too many players on the field

in: University of Illinois Law Review (1986), S. 1233ff

zitiert: Kabbes in: UILR 1986, S.

Kaplan, Michael Jay

Application of federal antitrust law to professional sports

in: American Law Reports Federal Vol. 18 (1974), S. 489ff

zitiert: Kaplan in: 18 ALR Fed, S.

Kempf, Jr., Donald G.

The missapplication of antitrust law to professional sports leagues

in: DePaul Law Review Vol. 32 (1983), S. 625ff

zitiert: Kempf in: DPLR 1983, S.

Klingmüller, Angela

Die rechtliche Struktur der US – amerikanischen Profiligen

- dargestellt am Beispiel der National Basketball Association (NBA) -

in: SpuRt 1998, S. 177ff

zitiert: Klingmüller in: SpuRt 1998, S.

Morris, John P.

Fair and square: Antitrust laws and professional sports in America

in: Law Institute Journal Vol. 59 (1985)

zitiert: Morris in: LIJ 1985, S.

Parlasca, Susanne

Kartelle im Profisport

1993

zitiert: Parlasca, Kartelle im Profisport, S.

Piraino, Jr., Thomas A.

A proposal for the antitrust regulation of professional sports

in: Boston University Law Review, Vol. 79 (1999), S. 889ff

zitiert: Piraino in: BULR 1999, S.

Ders.

The Antitrust Rationale for the Expansion of Professional Sports Leagues

in: Ohio State Law Journal, Vol. 57 (1996), S. 1677ff

zitiert: Piraino in: OSLJ 1996, S.

Roberts, Gary R.

The single entity status of sports leagues under section 1 of the Sherman Act:

An alternative view

in: Tulane Law Review Vol. 60 (1986), S. 562ff

zitiert: Roberts in: TLR 1986, S.

Stopper, Martin

Ligasport und Kartellrecht

1997

zitiert: Stopper, Ligasport und Kartellrecht, S.

Treadwell, Shawn

*An examination of the nonstatutory labor exemption from the antitrust laws,
in the context of professional sports*

in: Fordham Urban Law Journal Vol. 23 (1996), S. 955ff

zitiert: Treadwell in: FULJ 1996, S.

A. Einleitung

Im professionellen Sport in Deutschland nimmt das Kartellrecht eine immer bedeutendere Rolle ein. Dabei ist eine starke Tendenz hin zu amerikanischen Verhältnissen zu erkennen. In den U.S.A. ist der gesamte professionelle Mannschaftssport durch Kartellabsprachen organisiert¹. Dies ist nicht zuletzt die Folge einer Entwicklung des Profisports an sich. Gestützt von einem hohen Stellenwert des Sports in der Gesellschaft, haben sich moderne Profisportligen zu sehr lukrativen Wirtschaftsunternehmen gewandelt. Ging es anfangs noch allein um das sportliche Kräfteressen, so kann man heute von einer Sportunterhaltungsindustrie sprechen. Derartige Entwicklungen machen vermehrte staatliche Regulierung in diesem Bereich unvermeidlich. Insbesondere im Bereich des Kartellrechts hat der Verrechtlichungsgrad des Sports daher enorm zugenommen. Da die Verhältnisse in den U.S.A. auch im deutschen Profisport bald Realität werden könnten (und teilweise schon geworden sind), erscheint es angebracht, die dort auftretenden Probleme einmal näher zu analysieren.

Ziel dieser Arbeit soll es sein, im ersten Teil einen Überblick über die organisatorische und rechtliche Struktur des US – amerikanischen Ligasports zu geben. Daran anschließend soll eine kurze Darstellung der Grundlagen des US – amerikanischen Kartellrechts erfolgen. Weiterhin soll die Problematik der Anwendbarkeit des Kartellrechts auf den US – amerikanischen Ligasport aufgezeigt werden, bevor dann im Hauptteil der Arbeit bestehende Wettbewerbsbeschränkungen dargestellt werden. Diese sollen hinsichtlich ihrer kartellrechtlichen Auswirkungen analysiert werden, wobei auch Alternativen zu bestehenden Rechtsverletzungen aufzuzeigen sind.

B. Der US – amerikanische Ligasport

Der US – amerikanische Ligasport zeichnet sich durch eine strenge Zweiteilung aus. Dabei kann grundsätzlich zwischen Profisport und Amateursport unterschieden werden. Ersterer findet überwiegend im Rahmen der vier großen Sportligen statt (NFL², MLB³, NHL⁴, NBA⁵). Daneben gibt es noch einzelne kleinere Ligen, die in ihrer Bedeutung jedoch sehr gering sind und deren Lebensdauer daher meist nur sehr kurz ist. Weiterhin ist noch die verhältnismäßig junge MLS⁶ zu nennen, die sich wachsender Beliebtheit erfreut⁷. Unterhalb dieser großen

¹ Vgl. Fikentscher in: SpuRt 1995, S. 150.

² National Football League (Im Folgenden: NFL).

³ Major League Baseball (Im Folgenden: MLB).

⁴ National Hockey League (Im Folgenden: NHL).

⁵ National Basketball Association (Im Folgenden: NBA).

⁶ Major League Soccer (Im Folgenden: MLS).

⁷ Aufgrund ihrer sehr geringen Bedeutung im Rahmen des amerikanischen Kartellrechts wird auf die MLS im Rahmen dieser Arbeit nicht näher einzugehen sein.

Profiligen findet sich ein breites Spektrum an Amateursportligen, welche vornehmlich in Form von College – Sport betrieben werden. Diese erfreuen sich besonders im Bereich des College – Footballs großer Beliebtheit. Die besten College – Spieler werden jedes Jahr⁸ in einem Auswahlverfahren (*draft*) unter den Clubs der *Major Leagues*⁹ verteilt¹⁰.

Typische Rechtsform für die *Major Leagues* ist die *unincorporated non – profit association*, welche im deutschen Recht einem nichtrechtsfähigen gemeinnützigen Verein am Nächsten kommt¹¹. Die Liga stellt damit eine Art Kooperation dar, in welcher sich die einzelnen Teams zusammenschließen, um einen Spielbetrieb zu organisieren¹². Sie ist gewissermaßen „[...] ein Werkzeug für die Mitglieder und leitet auch alle Einnahmen direkt an diese weiter.“¹³ Die zentralen Regelungen zwischen den Teams finden sich in der *constitution* (Satzung) sowie den sogenannten *bylaws* (Organisationsordnung). An der Spitze der Liga steht ein *commissioner*, welcher mit den wichtigen Führungsaufgaben betraut ist¹⁴. Er hat die Stellung eines Geschäftsführers und vertritt die Liga nach außen in allen die Gesamtheit der Mitglieder betreffenden Fragen. Eine solche ist beispielsweise die Vermarktung der Liga sowie die nationalen Fernsehübertragungsrechte. Des weiteren kommen dem *commissioner* auch koordinierende Aufgaben, wie die Aufstellung eines Spielplans zu. Daneben übt er auch die Disziplinalgewalt aus, wobei ihm zur Ahndung von Verstößen eine Vielzahl von Handlungsalternativen zur Verfügung steht¹⁵. Das zentrale Organ der Mitglieder ist die Mitgliederversammlung, in der jedes Mitglied gleiches Stimmrecht besitzt¹⁶. Das Mitgliedschaftsrecht, also das Recht einen Club für die Liga aufzustellen ist handelbar. Der Wert der einzelnen Clubs wird daher anhand des Franchisepreises messbar. Das Franchiserecht berechtigt den Inhaber, den *Major League Sport* in einem bestimmten Gebiet exklusiv zu vermarkten¹⁷. Erwerben können ein solches Recht grundsätzlich alle Privatpersonen und Gesellschaften¹⁸. Solange kein zusätzliches Franchiserecht vergeben wird¹⁹, spielen also jedes Jahr die selben Teams in einer Liga. Im Gegensatz zu den meisten deutschen Sportligen findet somit kein Auf- bzw. Abstieg statt. Die Aufteilung innerhalb der Ligen erfolgt meist in *divisions* und *conferences* nach ihrer jeweiligen geografischen Lage.

⁸ Bei der MLB findet der *draft* halbjährlich statt.

⁹ Dieser Begriff soll als Sammelbegriff für die vier großen Ligen (NFL, MLB, NHL, NBA) dienen.

¹⁰ Auf dieses Verfahren wird unter E., III., 1., a) noch näher einzugehen sein.

¹¹ Vgl. Klingmüller in: SpuRt 1998, S. 178; siehe auch Morris in LJ 1985, S. 554.

¹² Vgl. Parlasca, Kartelle im Profisport, S. 3.

¹³ Klingmüller in SpuRt 1998, S. 178.

¹⁴ Vgl. Parlasca, Kartelle im Profisport, S. 95.

¹⁵ Diese reichen von Geldstrafen bis hin zur Suspendierung von Mitgliedern oder deren Angestellten.

¹⁶ Vgl. Klingmüller in SpuRt 1998, S. 179.

¹⁷ Zu dem Problem der *movement restrictions* sollen unter E., II., 4. noch weitere Ausführungen erfolgen.

¹⁸ Lediglich in der NFL ist die Mitgliedschaft generell auf Privatpersonen beschränkt, vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 943.

¹⁹ Mehr zu den Voraussetzungen dieser sogenannten *expansion franchises* unter E., I., 2..

C. Grundlagen des US – amerikanischen Kartellrechts

Das US – amerikanische Kartellrecht findet seine gesetzliche Grundlage in drei Bundesgesetzen. Dies ist v.a. der Sherman Act von 1890. Ergänzt wird dieser durch zwei Gesetze aus dem Jahre 1914, nämlich dem Federal Trade Commission Act und dem Clayton Act²⁰. Zentrale Vorschrift für das US –amerikanische Kartellrecht ist Section 1 des Sherman Acts, wonach „*Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal.*” Daneben ist noch die ebenfalls wichtige Section 2 des Sherman Acts zu erwähnen²¹.

Angesichts dieses strengen Kartellverbotes sah man sich in der Praxis genötigt, gewisse Ausnahmen von diesem Verbot anzuerkennen²². Im Folgenden sollen nun einige Ausnahmen und Besonderheiten im Zusammenhang mit dieser Vorschrift dargestellt werden.

I. Die Sonderstellung der MLB

Seit einer Entscheidung des Supreme Courts aus dem Jahre 1922 genießt Baseball in Bezug auf die Anwendbarkeit des Kartellrechts eine Sonderstellung²³. Das Gericht war der Ansicht, dass Sport seiner Natur nach nur lokal angesiedelt ist²⁴. Die Tatsache, dass die Teams innerhalb der Staaten hin und her reisen, sei nicht als zwischenstaatlicher Handel zu verstehen. Des weiteren wurde argumentiert, dass persönliche Arbeit, die nicht im Zusammenhang mit Produktion steht, nicht Gegenstand von „*commerce*“ i.S. von Section 1 sei. Baseball sei demzufolge kein zwischenstaatliches, den freien Handel beschränkendes Geschäft und somit auch nicht Gegenstand des Kartellrechts.

Nachdem Baseball, wie auch der übrige Profisportbereich in den darauffolgenden Jahren die wirtschaftlichen Aktivitäten enorm verstärkt hatte, war diese Sichtweise des Supreme Courts nicht länger aufrecht zu erhalten²⁵. In seiner Entscheidung aus dem Jahre 1953 rückte der Supreme Court dann auch von dieser Argumentation ab, ohne aber die Sonderstellung²⁶ von Baseball zu beseitigen²⁷. Gebe es Anlass dafür, Baseball dem Kartellrecht zu unterwerfen, so sei dies Aufgabe der Gesetzgebung entsprechende Maßnahmen zu ergreifen²⁸.

²⁰ Im Rahmen dieser Arbeit soll nur auf kartellrechtliche Problem im Zusammenhang mit dem Sherman Act eingegangen werden.

²¹ Danach wird bestraft, „[...] *who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States* [...]”.

²² Vgl. Stopper, Ligasport und Kartellrecht, S. 129.

²³ Vgl. Federal Baseball Club, Inc. v National League of Professional Baseball Clubs (1922), 259 U.S. 200.

²⁴ Baseball wurde als eine Art „*exhibition*“ (Ausstellung) angesehen, nicht als Teil einer Unterhaltungsindustrie.

²⁵ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 495.

²⁶ Die Entscheidung von 1922 wurde noch einmal ausdrücklich auf Baseball begrenzt. Hinsichtlich der übrigen Profiligen sei eine Anwendbarkeit des Kartellrechts gegeben. Vgl. hierzu auch Biddle in: AzLR 1988, S. 896.

²⁷ Vgl. Toolson v New York Yankees, Inc. (1953), 346 U.S. 356.

²⁸ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 503.

Diese Aufforderung an den Gesetzgeber wurde vom Supreme Court danach in mehreren Entscheidungen wiederholt²⁹. Begründet wurde die fortwährende Aufrechterhaltung des Ausnahmecharakters von Baseball durch den Supreme Court schließlich 1972³⁰. Danach sei vornehmlich die Inaktivität des Kongresses für diesen Zustand verantwortlich. Daneben sei es auch problematisch, dass sich Baseball drei Jahrzehnte lang unter der Annahme entwickelte, von kartellrechtlichen Regelungen ausgenommen zu sein. Eine Änderung der Rechtsprechung hätte damit erheblichen rückwirkenden Charakter und würde zu chaotischen Zuständen führen³¹.

Eine Initiative des Kongresses zu diesem Thema ist auch in naher Zukunft kaum zu erwarten. Baseball ist in den U.S.A. außerordentlich populär und dementsprechend einflussreich ist auch die MLB. Daher wird Baseball wohl auch weiterhin eine Sonderstellung zukommen, obwohl dies unter kartellrechtlichen Gesichtspunkten keinesfalls nachvollziehbar ist.

II. Der Sports Broadcasting Act

Ein weiterer Ausnahmereich von kartellrechtlichen Regelungen wurde durch den Sports Broadcasting Act geschaffen. Danach ist es den professionellen Sportligen erlaubt, die Übertragungsrechte an den Spielen ihrer Mitglieder ganz oder teilweise an Fernseh- und Radioanstalten zu verkaufen, sofern sie von den Teams dazu beauftragt wurden³². Diese Ausnahmeregelung findet jedoch keine Anwendung auf die Fälle, in denen einzelne Teams ihre individuellen Übertragungsrechte veräußern, sowie für Beschränkungen der Liga für derartige Verkäufe³³. Vereinbarungen, in denen ein Team einer Sendeanstalt die Übertragung von Spielen in einem bestimmten Gebiet untersagt, unterliegen ebenfalls der kartellrechtlichen Überprüfung, soweit diese Vereinbarung nicht auf die Heimspiele des Vereins und dessen Einzugsbereich beschränkt ist³⁴.

III. *Nonstatutory labor exemptions*

Für Gewerkschaften hat der amerikanische Kongress eine gesetzliche Ausnahme vom Kartellrecht geschaffen, welche vornehmlich die Bildung von Gewerkschaften als Gegengewicht zur Arbeitgeberseite unterstützen sollte³⁵. Darüber hinaus wurde vom US – Supreme Court noch eine außergesetzliche Ausnahme entwickelt. Danach sind Kollektiv –

²⁹ Vgl. beispielsweise *Radovich v National Football League* (1957), 352 U.S. 445.

³⁰ Vgl. *Flood v Kuhn* (1972), 407 U.S. 258.

³¹ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 504.

³² Vgl. Sports Broadcasting Act (1961) 15 U.S.C. Sect. 1291; jedoch erfährt diese Ausnahme für professionelle Football – Spiele eine Einschränkung zum Schutz von College – Football in Sect. 1293.

³³ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 939.

³⁴ Vgl. Sports Broadcasting Act (1961) 15 U.S.C. Sect. 1292.

³⁵ Vgl. Treadwell in: FULJ 1996, S. 955.

Arbeitsverträge (*collective bargaining agreements*), welche aus Verhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern hervorgegangen sind, von kartellrechtlichen Überprüfungen befreit³⁶. Dies gilt jedoch nur dann „[...] *when there has been good – faith and arms – length negotiation between the employer and the union on mandatory subjects of collective bargaining.*“³⁷ Der Sinn dieser Regelung besteht darin, die elementaren Interessen der Arbeitnehmer von diesen vollkommen eigenständig und autonom wahrnehmen zu lassen³⁸. Ob ein solcher Kollektiv – Arbeitsvertrag nun aus „*good – faith and arms – length negotiations*“ hervorgegangen ist, muss das Gericht im Einzelfall prüfen. Zur Überprüfung von Vereinbarungen im Lichte des Kartellrechts stehen den Gerichten grundsätzlich zwei verschiedene Ansätze zur Verfügung, nämlich die *per se – rule* und die *rule of reason*.

IV. *Per se – rule*

Nach dem strengen Wortlaut von Section 1 des Sherman Acts ist jeder Vertrag, jede Vereinigung und jegliche Verschwörung welche den zwischenstaatlichen Handel beschränkt verboten. Diese Vorschrift wurde vom US – Supreme Court jedoch dahingehend eingeschränkt, dass lediglich „*unreasonable restraints*“, also übertriebene Beschränkungen untersagt sind³⁹. Im Anschluss daran haben die Gerichte eine Gruppe von Vereinbarungen zusammengestellt, welche derart übertrieben den Wettbewerb beschränken, dass sie *per se* rechtswidrig sind⁴⁰. Hier sind v.a. die Gruppenboykotte (*group boycotts*⁴¹) zu nennen⁴².

Von *group boycotts* spricht man, wenn sich eine Gruppe von marktmächtigen Wettbewerbern übereinstimmend weigert, mit Dritten, welche nicht der Gruppe angehören, zu verhandeln bzw. Geschäfte mit diesen abzuschließen (auch *blacklisting* genannt)⁴³. Dies kann insbesondere bei sogenannten *essential facilities* (notwendigen Mitteln) der Fall sein. Von *essential facilities*⁴⁴ spricht man bei jedem joint venture, welches eine nicht vermehrbare Ressource kontrolliert, die für den effektiven Marktzugang entscheidend ist⁴⁵. Ob die Major Leagues als solche *essential facilities* zu behandeln sind wird unter E., I. noch näher zu untersuchen sein.

³⁶ Vgl. *Amalgamated Meat Cutters v Jewel Tea*, 381 U.S. 676 (1965); zur Anwendbarkeit dieser Ausnahme für den Bereich des Profisports vgl. *Mackey v National Football League* (1976), zitiert nach: Treadwell in: *FULJ* 1996, S. 955, Fn. 5.

³⁷ Chalian in: *StJLR* 1993, S. 595, 597.

³⁸ Vgl. Treadwell in: *FULJ* 1996, S. 961.

³⁹ Vgl. *Standard Oil Co. v United States*, 221 U.S. 1 (1911).

⁴⁰ Vgl. Kabbes in: *UILR* 1986, S. 1236.

⁴¹ Vgl. Chalian in: *StJLR* 1993, S. 598; daneben gibt es z.B. noch *vertical price fixing* und *horizontal market allocation*.

⁴² Eine geringfügige Ausnahme zu der *per se – Rechtswidrigkeit* von *group boycotts* stellt die sogenannte *Silver Exception* dar, vgl. Kabbes in: *UILR* 1986, S. 1238f.

⁴³ Vgl. Kaplan in: 18 *ALR Fed*, S. 497; Piraino in: *OSLJ* 1996, S. 1705.

⁴⁴ Siehe auch § 19 IV Nr. 4 GWB.

⁴⁵ Vgl. Piraino in: *OSLJ* 1996, S. 1689.

V. Rule of reason

Die *rule of reason* ist eine Art Abwägungsverfahren. Das Gericht prüft die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen einer Maßnahme und stellt diesen eventuelle wettbewerbsfördernde Aspekte gegenüber. Kommt das Gericht zu dem Schluss, dass der wettbewerbsfördernde Charakter einer Vereinbarung überwiegt, so ist diese gültig⁴⁶. Somit können auch vordergründig den Wettbewerb beschränkende Maßnahmen Gültigkeit erlangen, wenn diese Beschränkungen für den effektiven Betrieb einer bestimmten Einrichtung notwendig sind (sogenannte *ancillary restraints*⁴⁷). Die Anwendbarkeit der *rule of reason* soll bereits dann zwingend sein, wenn alleine die Möglichkeit wettbewerbsfördernder Auswirkungen besteht⁴⁸. Die Beweislast dürfte dabei bei dem liegen, der sich auf die Notwendigkeit der entsprechenden Beschränkung beruft⁴⁹.

D. Probleme der Anwendbarkeit des Kartellrechts auf den Ligasport

Sportligen unterscheiden sich in vielen Punkten deutlich von Unternehmen anderer Wirtschaftszweige. Gewöhnliche Wirtschaftsunternehmen werden in aller Regel danach streben, eine größtmögliche Menge ihrer Produkte und Dienste abzusetzen. Dieses Bestreben wird dazu führen, dass einige Wettbewerber aus dem Markt gedrängt werden, wodurch die übrigen Unternehmen Vorteile in Form von höheren Marktanteilen erzielen. Bei Sportligen hingegen besteht ein starkes Bedürfnis aller Beteiligten, eine derartige Entwicklung zu verhindern, da professioneller Sport nur effektiv betrieben werden kann, wenn genügend gleich starke Teams für spannende Spiele zur Verfügung stehen⁵⁰. Dies gilt insbesondere auch für die Verteilung des Personals. Während ein Wirtschaftsunternehmen darauf bedacht ist die besten Arbeitskräfte im eigenen Unternehmen zu bündeln, so ist dies für eine Sportliga nur bedingt zutreffend, da ein Kräfteungleichgewicht schwindendes Zuschauerinteresse zur Folge haben würde.⁵¹

Ausgehend von dieser besonderen Struktur des Ligasports, wird heftig gestritten, ob die soeben dargestellten kartellrechtlichen Regelungen überhaupt auf diesen anwendbar sind.

Dabei lassen sich zwei Grundansätze hinsichtlich des Verhältnisses von Ligasport und Kartellrecht unterscheiden⁵².

⁴⁶ Vgl. Treadwell in: FULJ 1996, S. 963.

⁴⁷ Die *ancillary restraints doctrine* geht zurück auf eine Entscheidung aus dem Jahre 1899; United States v Addyston Pipe & Steel Co., 175 U.S. 211 (1899).

⁴⁸ Vgl. Kabbes in: UILR 1986, S. 1249.

⁴⁹ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1709.

⁵⁰ Vgl. Kabbes in: UILR 1986, S. 1247.

⁵¹ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 493.

⁵² Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 494.

I. Das Kartellrecht ist auf Sportligen nicht anwendbar

Die unterschiedlichen Ansätze hinsichtlich der Anwendbarkeit des Kartellrechts beruhen letztlich auf einem unterschiedlichen Verständnis von Sportligen.

Die Vertreter der sogenannten *single entity theory* sehen die Sportligen als Einheit an⁵³. Wie zuvor bereits dargestellt, haben die Sportligen eine besondere Struktur, welche ein gewisses Maß an Koordination innerhalb der Liga notwendig macht. Es wird nun argumentiert, dass die Zusammenarbeit innerhalb der Liga dermaßen eng sei, dass die Teams nicht als Wettbewerber im wirtschaftlichen Sinne verstanden werden könnten⁵⁴. Alle Mitglieder einer Liga produzieren gemeinschaftlich das „Produkt Ligasport“, welches keines der Mitglieder alleine produzieren könnte⁵⁵. Die Liga übernimmt in weiten Bereichen die wirtschaftlichen Aktivitäten der Clubs (z.B. die Vermarktung von Fernsehübertragungsrechten). Hieraus wird gefolgert, dass die Clubs keine darüber hinausgehenden eigenen wirtschaftlichen Interessen mehr verfolgen. Demnach seien für kartellrechtliche Überlegungen nicht die einzelnen Teams, sondern die Liga als Ganzes maßgebend⁵⁶. Somit kann eine Liga, indem sie ligainterne Angelegenheiten regelt, Section 1 des Sherman Acts nicht verletzen, da es an der Mehrheit der Handelnden fehlt⁵⁷. Eine Liga stehe allerdings mit anderen Profiligen im Wettbewerb⁵⁸ und unterliege diesbezüglich auch Section 1⁵⁹.

II. Das Kartellrecht ist auch auf Sportligen anwendbar

Die *single entity theory* wird jedoch von vielen Seiten als Realitätsfremd eingestuft und daher angegriffen⁶⁰. Wie oben bereits erwähnt, gehen die Vertreter der *single entity theory* davon aus, dass die Clubs keine eigenen wirtschaftlichen Interessen verfolgen. Die Vertreter der *seperate entity theory* verstehen den Existenzzweck der Liga jedoch nicht in der Förderung der Effizienz der Liga zum Wohle der Allgemeinheit, sondern als Instrument zur Bündelung von Marktkräften und somit Reduzierung von Wettbewerb unter den Mitgliedern. Dies geschieht, indem das getrennt produzierte Angebot künstlich beschränkt wird⁶¹. Obwohl die Liga einige wirtschaftliche Aktivitäten der Clubs übernimmt, so sind diese dennoch eigenständige, im wirtschaftlichen Wettbewerb stehende Unternehmen. Sie entscheiden beispielsweise

⁵³ Vgl. Kempf in: DPLR 1983, S. 628ff; auch einige Gerichte basierten ihre Entscheidungen auf dieser Theorie, vgl. hierzu: *North American Soccer League v N.L.R.B.* (1980), *San Francisco Seals v NHL* (1974), zitiert nach: Piraino in: BULR 1999, S. 900, Fn. 45.

⁵⁴ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1683.

⁵⁵ Vgl. Kempf in: DPLR 1983, S. 629.

⁵⁶ Vgl. Roberts in: TLR 1986, S. 565.

⁵⁷ Vgl. Klingmüller in: SpuRt 1998, S. 179.

⁵⁸ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 902.

⁵⁹ Vgl. Roberts in: TLR 1986, S. 577f.

⁶⁰ Vgl. *Los Angeles Mem'l Coliseum Comm'n v NFL* (1984), zitiert nach: Piraino in: BULR 1999, S. 900, Fn. 46; Kabbes in: UILR 1986, S. 1241, Klingmüller in: SpuRt 1998, S. 180.

⁶¹ Vgl. Roberts in: TLR 1986, S. 584f.

selbständig über Eintrittspreise, Spielerverpflichtungen und –gehälter sowie die Stadionmietverträge⁶². Diese Einnahmen aus „lokalen“ Quellen haben nicht zuletzt durch stetig steigende Spielergehälter für die Clubs stark an Bedeutung gewonnen⁶³. Daneben „[...] herrscht sogar direkter Wettbewerb zwischen den Clubs um Medienberichterstattung, Trainer und Verwaltungspersonal.“⁶⁴ Wie in jedem anderen Wirtschaftszweig auch versuchen Eigentümer von Profisport – Teams ihren Anteil am Gesamt (Liga) – Kuchen zu erhöhen. Deshalb konkurrieren alle Team – Eigentümer auf dem Markt für *sports franchises*, um den Wert ihres eigenen Teams zu erhöhen⁶⁵.

Diese Ansicht ist eindeutig vorzuziehen. Durch die mittlerweile enorm hohen Preise für den Erwerb eines Franchiserechts in einer professionellen Sportliga sind die Erwerber gezwungen, den wirtschaftlichen Wert ihres Teams schnellstmöglich zu erhöhen. Die Clubs treten daher als gesonderte Unternehmen in den gegenseitigen wirtschaftlichen Wettbewerb um die besten Stadionverträge, Spieler, Trainer, Manager und Fernsehübertragungsverträge.

Sportligen sind somit als Verbund einzelner, unabhängiger Mitglieder anzusehen, auf deren Maßnahmen das Kartellrecht Anwendung findet.

E. Wettbewerbsbeschränkungen im US – amerikanischen Ligasport

Nachdem nun festgestellt wurde, dass auch der Ligasport den kartellrechtlichen Regelungen unterliegt, gilt es, im nun folgenden Teil bestehende Wettbewerbsbeschränkungen aufzuzeigen und diese einer kartellrechtlichen Prüfung zu unterziehen.

Die Prüfung, ob eine wettbewerbswidrige Maßnahme i.S.v. Section 1 des Sherman Acts vorliegt, vollzieht sich in Bezug auf Sportligen in drei Schritten⁶⁶.

Zunächst ist festzustellen, ob die Maßnahme (Kartellabsprache) wettbewerbsbeschränkende Wirkung auf den zwischenstaatlichen Handel hat. Danach ist zu prüfen, ob die Absprache für den ökonomischen Bestand der Liga erforderlich ist. Letztlich gilt es noch auszuschließen, dass es sich bei der zu prüfenden Maßnahme um einen kartellrechtlichen Ausnahmereich handelt.

Für die Analyse von Wettbewerbsbeschränkungen bieten sich drei Bereiche an. Dies ist zum einen der Bereich der Teilnahmebeschränkungen, in dem v.a. die Expansionspraxis der Ligen zu überprüfen sein wird. Im Anschluss daran sollen Wettbewerbsbeschränkungen innerhalb der Liga selbst analysiert werden und zwar sowohl bezüglich der Mitglieder als auch in Bezug auf die Spieler in den Teams.

⁶² Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 925.

⁶³ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1687.

⁶⁴ Klingmüller in SpuRt 1998, S. 180.

⁶⁵ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1684.

⁶⁶ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 495.

I. Teilnahmebeschränkungen (*membership rules*)

Ein potentieller Betreiber eines professionellen Sportteams hat grundsätzlich zwei Möglichkeiten den Spielbetrieb aufzunehmen. Dies ist zum einen die Beantragung einer Franchise – Lizenz bei einer der bestehenden *Major Leagues*. Alternativ dazu stünde die Gründung einer eigenen Profisportliga. Letzteres Unterfangen dürfte sich jedoch aus vielerlei Gründen als schwierig erweisen.

1. Aufbau einer neuen Liga

Um ein vergleichbares Niveau anbieten zu können, müssen Star – Spieler verpflichtet werden. Auch müssen die nötigen Spielstätten beschafft werden. All das bringt einen enormen Kostenaufwand mit sich, was nationale TV – Verträge dringend erforderlich macht. Diese sind aber nur bei einem entsprechenden Fanpotential zu realisieren. Um das für einen Erfolg nötige Rivalitätsdenken und demzufolge Faninteresse zu erzeugen, müssen Sportligen national ausgerichtet sein⁶⁷. Dies erfordert, dass die neue Liga ein Team in möglichst allen großen Metropolen etablieren müsste. Damit würde sie unmittelbar auf die dort bereits vertretenen *Major League* Teams treffen. Ob das Fanpotential jeweils für ein zusätzliches Team ausreichend ist, bzw. ob überhaupt genügend Fans bereit sind ein neues Team zu unterstützen, darf bezweifelt werden. Auch unter kartellrechtlichen Gesichtspunkten ist dieser Vorteil der etablierten Sportligen kaum zu beanstanden. Zum einen sind noch zahlreiche Großstädte übrig, welche sich als Spielstätten eignen würden. Zum anderen ist die Tatsache, dass die etablierten Sportligen bereits die attraktivsten Standorte für Franchises besetzt haben, lediglich der Vorteil des Pioniers und stellt für sich genommen noch keinen Verstoß gegen die Kartellgesetze dar⁶⁸.

Problematisch ist allerdings, dass die etablierten Sportligen ihre Marktmacht durch zahlreiche Absprachen und Vereinbarungen untermauert haben. Im Folgenden soll nun aufgezeigt werden, inwiefern der Aufbau einer neuen Liga kaum denkbar ist.

a) Verfügbarkeit von Top – Spielern

Die Attraktivität einer Liga wird nicht zuletzt durch herausragende Athleten (sogenannte Stars) bestimmt. Das Potential an solchen Ausnahmespielern ist selbstredend begrenzt. Da die bereits vorhandenen Top – Spieler wohl ausnahmslos bei vorhandenen *Major League* Vereinen unter Vertrag stehen dürften, wäre es für eine neue Liga schwierig, entsprechende, qualitativ hochwertige Spieler zu verpflichten. Darüber hinaus haben die Ligen auch Verträge

⁶⁷ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 896f.

⁶⁸ Vgl. American Football League v National Football League (1963) zitiert nach: Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 512f.

und Vereinbarungen mit unteren Ligen sowie mit Semi – professionellen und Amateurligen, welche die Kontrolle der *Major Leagues* über das gesamte in Frage kommende Spielerpotential sicherstellen⁶⁹. Eine derartige Monopolisierung des Spielmarktes wurde von den Gerichten daher als Verstoß gegen Sect. 2 des Sherman Acts gewertet⁷⁰. Eine freizügigere Ausgestaltung der Spielerverträge wäre deshalb empfehlenswert⁷¹.

b) Spielstätten

Ein weiteres Problem dürfte sich im Zusammenhang mit den Spielstätten ergeben.

Um mit den etablierten Ligen konkurrieren und damit vergleichbare Einnahmen erzielen zu können, benötigen Newcomer entsprechend große Spielstätten. Die Zahl der für *Major League* Sport tauglichen Anlagen in den lukrativsten Metropolen ist allerdings begrenzt. Diese stehen für Newcomer auch nicht zur Verfügung, da nahezu alle geeigneten Einrichtungen bereits durch exklusive Mietverträge an *Major League* Vereine gebunden sind⁷². Die Errichtung von neuen Stadien wäre nur mit enormen finanziellen Aufwand zu realisieren und dürfte für einen Newcomer eine kaum zu überwindende Kostenbarriere darstellen. Indem die *Major League* Clubs also alle verfügbaren Spielstätten vertraglich binden, entziehen sie potentiellen Konkurrenten die Grundlage für einen Spielbetrieb. Aus diesem Grund wurde beispielsweise ein Stadion – Mietvertrag, welcher einem Football Team ein exklusives Nutzungsrecht an der einzigen, für die Durchführung von professionellem Football geeigneten, Spielstätte einräumte, als Verstoß gegen Section 1 des Sherman Acts gewertet⁷³. Diesem Urteil kann hingegen nicht uneingeschränkt zugestimmt werden. Der relevante Markt für Spielstätten ist, wie in einer weiteren Entscheidung richtig festgestellt wurde, national zu sehen⁷⁴. Wie im weiteren Verlauf dieser Arbeit noch näher auszuführen sein wird, besteht in vielen Großstädten ein großes Interesse professionelle Sportteams zu beheimaten. Diese Städte wären vom Fanpotential auch geeignet Profiteams zu unterstützen. Fraglich ist nur, ob sie dies auch angesichts der wohl geringeren Qualität der Spiele (Star – Spieler befinden sich in *Major League* Teams) auch tun würden. Auch benötigt ein Newcomer Zeit, um sich einen gewissen Bekanntheitsgrad zu verschaffen. Großstädte dürften es daher vorziehen, sich um bestehende *Major League* Teams zu bemühen, anstatt in Stadien für zweifelhafte Ligaprojekte zu investieren. Der mangelnde Bekanntheitsgrad könnte somit zum Hauptproblem von neuen Ligen werden. Ein solcher lässt sich auch nur über entsprechende Qualität und intensives

⁶⁹ Vgl. Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 513f.

⁷⁰ Vgl. Philadelphia World Hockey Club, Inc. v Philadelphia Hockey Club, Inc. (1972), zitiert nach: Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 513f.

⁷¹ Beschränkungen gegenüber den Spieler in den Vereinen werden unter E., III. noch näher erläutert werden.

⁷² Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 896.

⁷³ Vgl. Hecht v Pro – Football, Inc. (1971), 404 U.S. 1047.

⁷⁴ Vgl. American Football League v National Football League (1963), zitiert nach: Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 512.

Marketing erreichen. Mit entscheidend für den Erfolg sind dabei v.a. einnahmeträchtige Fernsehübertragungsverträge.

c) TV – Verträge

Lukrative TV – Übertragungsverträge sind für den Erfolg einer Profiligen unabdingbar⁷⁵. Auch hier sehen sich Newcomer einem Markt entgegen, welcher durch Kartellabsprachen geprägt ist. Auf diesem Markt treffen Quasi – Monopolisten aufeinander, die ein starkes beiderseitiges Interesse an einer Zusammenarbeit besitzen. Insbesondere die Kabelanstalten haben großen Nutzen von einer engen Zusammenarbeit. Die Möglichkeit Spiele der Profisportligen zu senden ist für die Sender zur Überlebensfrage geworden. Der Fernsehmarkt ist gesättigt mit aufgezeichneten Familienunterhaltungssendungen⁷⁶. Aus diesem Grund gibt es für die Sender keine vergleichbare Alternative zu Live – Übertragungen von Profisport – Veranstaltungen. Angesichts der enormen Beliebtheit von solchen Sendungen beim Publikum lassen sich für die Sender während Sportübertragungen außergewöhnlich hohe Werbeeinnahmen erzielen⁷⁷. Um Sicherheit für ihre Planungen zu erzielen, haben Sendeanstalten daher ein gesteigertes Interesse daran, möglichst langfristige Verträge mit den Teams oder der Liga im Ganzen abzuschließen. Somit sichern sie sich auch einen entscheidenden Vorteil gegenüber ihren Konkurrenten. Im Gegenzug hierzu erklären sich die TV – Sender dazu bereit, Exklusivverträge mit den *Major League* Teams bzw. der Liga abzuschließen. Dadurch sichern sich diese einen Übertragungsweg, um ihre Spiele den Fans zu präsentieren und damit ihren Bekanntheitsgrad und Marktwert zu steigern. Nebenbei blockieren sie diesen Übertragungsweg zugleich für eventuelle Konkurrenten, indem sie den Fernsehanstalten bestimmte Beschränkungen auferlegen. Die starke Stellung der *Major Leagues* gegenüber der TV – Kabelanstalten beruht nicht zuletzt darauf, dass die Ligen darauf bedacht sind, den Wettbewerb zwischen den einzelnen Teams möglichst gering zu halten. So wurde eine *bylaw* der NFL von einem Gericht als rechtswidrige Beschränkung des Wettbewerbs gewertet⁷⁸. In dieser Vorschrift war festgelegt, dass Übertragungen von Spielen anderer Mannschaften in das Einzugsgebiet einer *Major League* Mannschaft hinein in folgenden Fällen nicht gestattet werden dürfen: Dies zum einen wenn die betroffene Mannschaft ein Heimspiel bestreitet. Eine Übertragung sollte auch dann nicht zulässig sein, wenn das Team ein Auswärtsspiel bestreitet, dieses aber in das Einzugsgebiet der Mannschaft übertragen wird. Das Gericht beschränkte die Rechtswidrigkeit mit Recht auf den letzten Punkt. Jeder Verein hat ein legitimes Interesse

⁷⁵ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 953.

⁷⁶ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 951.

⁷⁷ Der Wert des Unternehmens *Fox Network* hat sich seit dem Erwerb der Fußballübertragungsrechte im Jahr 1993 um mehr als 4 Milliarden Dollar erhöht, vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 918.

⁷⁸ Vgl. *United States v National Football League* (1953), zitiert nach: Kaplan in: 18 ALR Fed, S. 521.

daran, dass an Heimspieltagen keine Übertragungen von Spielen anderer Mannschaften der gleichen Liga, in dessen Einzugsbereich stattfinden. Die Einnahmen aus Eintrittsgeldern stellen für Sportteams eine wichtige Finanzierungsquelle dar, welche von diesen auch geschützt werden kann.

Aufgrund des hohen Stellenwertes von Profisport für die Sender und die herausragende Marktstellung der *Major Leagues* dürfte es für Newcomer kaum möglich sein, lukrative Fernsehübertragungsverträge abzuschließen. Das Risiko der Fernsehanstalten, hierfür von den etablierten Ligen abgestraft zu werden, wird diese von derartigen Verträgen fernhalten.

Solche exklusive Fernsehübertragungsverträge beschränken den Wettbewerb sowohl auf dem Markt der Sportberichterstattung, als auch in Bezug auf den professionellen Ligasport unverhältnismäßig stark. Beschränkungen dieser Art sind auch nicht durch den Sports Broadcasting Act geschützt, da dieser nur Beschränkungen zum Zwecke der besseren Koordinierung von Übertragungen bevorzugen will. Exklusive Fernsehübertragungsverträge sind somit als Verstoß gegen Sect. 1 des Sherman Acts anzusehen.

Die vorstehenden Ausführungen verdeutlichen, dass Netzeffekte, welche beim Betrieb von Sportligen auftreten, von Newcomern kaum aufzuholen sind⁷⁹. Neue Ligen sind vom Start weg in einem Teufelskreis gefangen. Für Star – Spieler und geeignete Spielstätten benötigen sie Geld. Dieses lässt sich aber nur verdienen, wenn man Fans und TV – Anstalten eine konkurrenzfähige Qualität anbieten kann. Es ist daher nicht verwunderlich, dass seit dem 2. Weltkrieg keine professionelle Sportliga mehr als ein paar Jahre den Wettbewerb mit den etablierten Ligen überlebt hat⁸⁰.

2. Beitritt zu bestehenden Profiligen

a) Die Major Leagues als essential facilities

Die Teilnahme an dem jeweiligen *Major League Sport* ist somit nur über die entsprechende Liga selbst möglich (diese sind somit *essential facilities*⁸¹). Der Zugang zu den Ligen wird jedoch durch außerordentlich strenge *membership rules* erschwert. So ist eine $\frac{3}{4}$ - Mehrheit aller Mitglieder erforderlich, um ein weiteres Franchiserecht an einen Interessenten auszugeben⁸².

Joint ventures, welche essentielle Ressourcen für einen effektiven Wettbewerb kontrollieren, müssen nach der *essential facility doctrine* besonders offen für neue Mitglieder sein und

⁷⁹ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1690.

⁸⁰ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1695, Fn. 83.

⁸¹ Vgl. C., IV..

⁸² Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 941.

dürfen keine übertriebenen Voraussetzungen an die Erlangung der Mitgliedschaft stellen⁸³.

Die Ligen versuchen hingegen, durch eine stetige Weigerung neue Franchiserechte auszugeben, das Angebot an dem jeweiligen *Major League* Sport künstlich zu verknappen (*artificial scarcity*). Dank dieser Praxis ist mittlerweile ein starker Wettbewerb der Großstädte um bestehende Teams entbrannt. „*Sports teams today are viewed as unique cultural assets.*“⁸⁴ Sportteams prägen die Identität einer Stadt in erheblichem Maße. Dies zeigt das Beispiel Brooklyn mehr als deutlich. Brooklyn verlor mit dem Weggang der Dodgers nach Los Angeles (1957) mehr als nur ein Baseballteam. Die *Major League* Teams sind sich ihrer besonderen Bedeutung auch durchaus bewusst. Sie nutzen ihre starke Verhandlungsposition dazu, die Städte zum Bau von immer größeren und moderneren Stadien zu bewegen. Für den Fall, dass sich diese nicht zu einem Stadion – Neubau bereit erklären, werden die Teams kurzerhand in eine andere Stadt umgesiedelt⁸⁵. Die Eigentümer der Teams sind, hervorgerufen durch stetig steigende Spielergehälter und immer höhere Franchisepreise, auch auf diese Stadien angewiesen. Größere Stadien mit mehr Luxusplätzen bringen höhere Einnahmen mit sich⁸⁶. Dies hat jedoch auch zur Folge, dass der Wert des Teams weiter steigt, was die Franchisepreise in die Höhe treibt. Es besteht daher die Gefahr, dass sich diese Preisspirale immer weiter in die Höhe schraubt⁸⁷. Finanziert werden diese Großarenen vornehmlich durch Steuergelder⁸⁸. Einige Clubs sind allerdings bereits dazu übergegangen andere Finanzierungsformen einzuführen. Die sogenannte *personal seat license* ist eine Gebühr, welche die Fans entrichten müssen, um Saisonkarten erwerben zu können. Dabei verlangen einige Teams mehr als \$ 5.000 für das Recht eine Saisonkarte erwerben zu dürfen⁸⁹. Ohne eine derartig restriktive Vergabepolitik von Franchiselizenzen dürfte es den Vereinen wohl kaum möglich sein, Gebühren in dieser Höhe durchzusetzen. Dies gilt auch in Bezug auf Eintrittspreise. Vergleicht man nur die Eintrittspreise der MLB aus den Jahren 1993 und 1998, so fällt auf, dass innerhalb dieser fünf Jahre ein Preisanstieg von 42 Prozent zu verzeichnen war. Den Fans bleibt keine Wahl. Entweder sie sind bereit diese Preise zu bezahlen oder sie verzichten darauf Live – Veranstaltungen ihres Lieblingssports zu verfolgen⁹⁰.

⁸³ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1679.

⁸⁴ Piraino in: BULR 1999, S. 913.

⁸⁵ Zu der Problematik der *movement restrictions* mehr unter E., II., 4..

⁸⁶ Die Einnahmen aus sogenannten *luxury seats* sind dabei sehr bedeutend. In den vier großen *Major Leagues* beläuft sich die Summe der Einnahmen aus solchen Plätzen auf \$ 400 Millionen pro Jahr. Dies entspricht 21 % aller Einnahmen aus Ticketverkäufen, vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1701.

⁸⁷ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1700.

⁸⁸ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 913.

⁸⁹ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1701.

⁹⁰ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 907.

b) Die Beschränkungen als ancillary restraints

Obwohl die *Major Leagues* also *essential facilities* sind, weigern sie sich Erweiterungen der Ligen vorzunehmen. Sie begründen dies mit der besonderen Struktur von Sportligen. Im Einzelnen sind dabei mehrere Argumente von Bedeutung. Diese gilt es zu überprüfen. Sind die von der Liga vorgenommenen Beschränkungen angesichts der besonderen Struktur von Profiligen notwendig, so liegt kein Verstoß gegen Sect. 1 des Sherman Acts vor.

(1) Eignungsanforderungen (*eligibility requirements*)

Für die strenge Handhabe der *membership rules* wird angeführt, dass es zur Aufrechterhaltung der Qualität der Liga erforderlich ist, bestimmte Anforderungen an Franchisenehmer zu stellen. So sei es notwendig, Interessenten mit Hang zum Glücksspiel und solche Personen, die bereits eine Franchiselizenz besitzen, von der Vergabe auszuschließen. Inhaber einer Franchiselizenz sollen all ihr Engagement dem Erfolg ihres Teams und letztlich auch dem Erfolg der Liga widmen⁹¹. Darüber hinaus müssen potentielle Mitglieder die finanziellen Mittel sowie genügend wirtschaftliche Erfahrung besitzen, um ein Profiteam erfolgreich zu führen⁹². Auch muss die Stadt, welche das neue Team beheimatet, eine entsprechende Infrastruktur und ausreichendes Fanpotential besitzen⁹³. Diese objektiven Kriterien sind durchaus sinnvoll, werden von den Major Leagues jedoch praktisch nicht angewandt. Würde man allein diese Kriterien zugrunde legen, so wäre die Zahl der geeigneten Franchisenehmer sehr groß.

(2) Ausgewogenheit der Teams (*competitive balance*)

Wesentlich für die Funktionsfähigkeit einer Profiligen ist eine möglichst gute Ausgewogenheit zwischen den Teams. Nur wenn zwischen den Teams ein Kräftegleichgewicht herrscht, kommen spannende und damit für den Zuschauer interessante Spiele zustande. Das Ziel besteht darin, dass über einen bestimmten Zeitraum hinweg jedes Team die Möglichkeit haben sollte, um die Meisterschaft in der jeweiligen Liga zu spielen⁹⁴. Das Argument, eine Ausweitung der Liga verringere die Chance jedes Teams die Meisterschaft zu erringen, ist allerdings nur mäßig überzeugend. Gegen eine weitere Expansion der Ligen wird weiterhin vorgebracht, dass nicht genügend qualifizierte Spieler vorhanden sind, um weitere leistungsstarke Teams aufzustellen. Es ließen sich zwar die vorhandenen Star – Spieler auch über mehrere Clubs hinweg verteilen. Dies wäre jedoch notwendigerweise mit einer

⁹¹ Dies ist auch Sinn und Zweck des sogenannten *Cross – Ownership Bans*, bei dem es Teameigentümern untersagt wird, zugleich Teams in anderen Ligen zu unterhalten, vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 942f.

⁹² Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 942.

⁹³ Nach zahlreichen Studien wäre diese Voraussetzung bei vielen Nordamerikanischen Großstädten gegeben, vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1716.

⁹⁴ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1711.

Reduzierung der Durchschnittsqualität verbunden, was nicht im Interesse der Liga sein kann. Das Fan – Interesse beruht nämlich entgegen anderslautender Meinungen⁹⁵ nicht allein auf dem Umstand, dass gleichstarke Teams aufeinandertreffen. Selbstverständlich ist auch die Qualität einer Mannschaft entscheidend. Wäre dies nicht der Fall, so könnten Fans ebenso Amateurspiele verfolgen, da mit Sicherheit auch dort ausgeglichene Mannschaften vorzufinden sind. Eine zurückhaltende Expansionspolitik bei mangelndem Spielerpotential ist deshalb verständlich. Die Durchschnittsqualität innerhalb der *Major Leagues* würde aber kaum leiden, wenn einige zusätzliche Teams in die Ligen aufgenommen würden. Hierfür dürfte das vorhandene Potential durchaus ausreichend sein.

(3) Kapazitätsgrenzen

Die Vertreter der etablierten Ligen meinen auch der Gefahr vorbeugen zu müssen, dass die Ligen durch die Aufnahme zusätzlicher Clubs unüberschaubar werden könnten. Zu viele Teams würden eine effektive Spielplangestaltung erheblich erschweren. Insbesondere die für die Zuschauer so interessanten „Lokal – Derbys“ würden schwinden, da mehr Teams gegeneinander spielen müssten⁹⁶. Außerdem könnte eine zu große Liga dazu führen, dass Fans die Übersicht und damit das Interesse verlieren⁹⁷.

Es ist daher notwendig, dass sich die Liga ein bestimmtes Limit an Mitgliedern setzt. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass keine geeigneten Spieler mehr zur Verfügung stehen und Fan – Interesse aufgrund der Unüberschaubarkeit schwindet. Ebenso wie bei den Eignungsanforderungen wären auch hier objektive Maßstäbe wünschenswert. So könnten die Ligen beispielsweise in ihren *bylaws* eine vernünftige Kapazitätsgrenze festsetzen⁹⁸. Ein solches Verfahren wäre auf jeden Fall den, mit $\frac{3}{4}$ - Mehrheit aller Mitglieder zu fassenden Beschlüssen vorzuziehen.

(4) *Free – Rider* Problematik

Ein völlig anderes Argument der Clubeigentümer ist das sogenannte *Free – Rider* Argument. Darunter wird die Tatsache verstanden, dass Newcomer von den Investitionen und Risiken der Gründer profitieren, ohne dabei eigene Leistungen erbracht zu haben⁹⁹. Würden neue Teams aufgenommen, so hätte dies für die übrigen Teams eine Verringerung ihres Anteils an Einnahmen aus nationalen Fernsehübertragungsverträgen zur Folge.

All dies kann jedoch nicht als Rechtfertigung für die restriktive Expansionspraxis der Ligen dienen. Neue Franchisenehmer zahlen extrem hohe Lizenzgebühren an die jeweilige *Major*

⁹⁵ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1711.

⁹⁶ Auf die Spielplangestaltung in den *Major Leagues* wird unter E., II., 2. noch näher einzugehen sein.

⁹⁷ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1713.

⁹⁸ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1717.

⁹⁹ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1713.

League. Diese Summen dürften mehr als ausreichend sein, um das Investitionsrisiko der Gründerclubs auszugleichen, zumal diese Lizenzgebühren in den letzten Jahren stark angestiegen sind¹⁰⁰. Auch dürften sich die Verluste aus nationalen Fernsehübertragungsverträgen in Grenzen halten, da mehr Teams auch mehr Einnahmen produzieren sollten (schließlich gibt es dann mehr Spiele, welche die Sender übertragen können).

Die vorstehenden Überlegungen zeigen, dass eine dermaßen einschränkende Handhabe der *membership rules* keinesfalls gerechtfertigt ist. Zwar gibt es legitime Gründe der Ligen, die Zahl der Mitglieder in gewissen Grenzen zu halten. Dies ließe sich aber, wie dargelegt, auch mit milderer Mitteln erreichen. Die derzeitigen *membership rules* dürften einer kartellrechtlichen Überprüfung der Gerichte daher kaum standhalten¹⁰¹.

II. Beschränkungen der Mitglieder

Wettbewerbsbeschränkungen treten nicht nur im Zusammenhang mit potentiellen Franchisenehmern auf, sondern auch gegenüber den Mitgliedern innerhalb einer Major League. Diese resultieren v.a. aus dem Bestreben heraus, ein Gleichgewicht der Kräfte innerhalb der Ligen aufrecht zu erhalten. Dazu haben die Vereine in den Ligen bestimmte Regelungen hinsichtlich Einnahmenverteilung (*revenue sharing*), Spielplangestaltung (*selective scheduling*), Gehaltsbegrenzungen (*salary limitations*) sowie Standortbeschränkungen (*movement restrictions*) getroffen. Diese Regelungen sollen nun hinsichtlich ihrer kartellrechtlichen Auswirkungen untersucht werden.

1. Einnahmenverteilung

Nicht alle Einnahmen, die in den *Major Leagues* erzielt werden, fließen unmittelbar dem Verursacher zu. Es gibt zwei Haupteinnahmequellen, die unter allen Teams nach einem bestimmten, je nach Liga unterschiedlichem Verteilerschlüssel aufgeteilt werden. Dies sind zum einen die Einnahmen aus Tageskartenverkäufen bei Heimspielen und zum anderen die Einnahmen aus nationalen Fernsehübertragungsverträgen¹⁰². Beide Einnahmequellen lassen sich nicht unmittelbar einem einzigen Team zuordnen. Die Einnahmenverteilung wurde eingeführt, um regionale Unterschiede zwischen den großen Metropolen wie New York und kleineren Städten wie Cincinnati oder Indianapolis auszugleichen¹⁰³. Ohne ein derartiges

¹⁰⁰ Die NFL - Lizenzgebühren, welche von Charlotte und Jacksonville 1995 entrichtet wurden (jeweils \$ 140 Millionen) waren um 875 % teurer als eine entsprechende Lizenz im Jahre 1975, vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1714.

¹⁰¹ Vgl. Piraino in: OSLJ 1996, S. 1710. Eine Gerichtsentscheidung bzgl. der *membership rules* in den *Major Leagues* steht noch aus.

¹⁰² Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 900.

¹⁰³ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 932.

Umverteilungssystem würden die Teams in den Metropolen weitaus größere Einnahmen (aufgrund des wesentlich größeren Fanpotentials) erzielen als die übrigen und somit ein Kräfteungleichgewicht verursachen.

Diese Regelung ist für das Funktionieren einer professionellen Sportliga unumgänglich. Beschränkungen, welche dem Ausgleich regionaler Unterschiede dienen sind ihrer Art nach notwendige Beschränkungen (*ancillary restraints*). Die positiven Effekte, welche diese Regelung für die Liga im Ganzen sowie für die Fans entfaltet, wiegen die negativen Wirkungen in Form der Beschränkung der Clubeigentümer auf¹⁰⁴.

Aus diesen Gründen ist das Prinzip der Einnahmenverteilung unter kartellrechtlichen Gesichtspunkten nicht zu beanstanden.

2. Spielplangestaltung

Die Spielplangestaltung in den *Major Leagues* unterscheidet sich deutlich von der, in den meisten deutschen Sportligen üblichen Praxis. Wird z.B. in der Fußball Bundesliga nach dem Prinzip jeder gegen jeden mit je einem Heim- und Auswärtsspiel (meist im Wechsel) geplant, so spielen in den amerikanischen Profiligen andere Überlegungen eine Rolle. Hier sind v.a. die großen Entfernungen zwischen den Teams der Ostküste und denen der Westküste zu berücksichtigen. Spielen solche Teams gegeneinander, so ist dies für die Auswärtsmannschaft mit einem erheblichen Reiseaufwand verbunden. Bei der Planung der Ligaspiele ist deshalb darauf zu achten, dass ein Team möglichst mehrere Auswärtsspiele in Folge bestreiten kann, so dass die Reise von einer Küste zur anderen nur einmal anfällt. Außerdem spielen nicht alle Teams gleich oft gegeneinander. Zum einen finden Spiele zwischen Teams einer Division besonders häufig statt, da hier am ehesten so etwas wie „Derby – Atmosphäre“ aufkommt. Darüber hinaus werden bei der Spielplangestaltungen vorzugsweise solche Paarungen angesetzt, bei denen in etwa gleichstarke Gegner aufeinandertreffen¹⁰⁵. Als Anhaltspunkt hierfür dienen den Planern die Vorjahres – Abschlusstabellen der einzelnen Divisionen¹⁰⁶. Durch diese Praxis erhofft man sich spannende Spiele und damit zufriedene Zuschauer.

Das Bestreben der Liga spannende und ausgeglichene Spiele zu produzieren ist legitim. In der Unterhaltungsbranche ist der Zuschauer „König“, und dieser ist an solchen Spielen natürlich mehr interessiert als an einem Aufeinandertreffen des Vorjahresmeisters und dem Letzten der vorangegangenen Saison. Die Sportarten, welche in den *Major Leagues* gespielt werden, lassen Überraschungscoups von *Underdogs* nur selten zu, da *low – scoring – games* im Basketball, Football, Baseball und selbst im Eishockey im Gegensatz zum Fußball eher selten

¹⁰⁴ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 932.

¹⁰⁵ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 901.

¹⁰⁶ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 902.

sind. Diese selektive Spielplangestaltung ist also aus Gründen der Effizienz für die Ligen von großem Nutzen. Dem steht auch nur eine sehr geringe einschränkende Wirkung für die Vereine gegenüber, so dass diese Maßnahme als *ancillary restraint* und damit kartellrechtlich unbedenklich eingestuft werden kann.

3. Gehaltsbegrenzungen

Ebenfalls zum Zwecke einer *competitive balance* wurden auch Gehaltsbegrenzungen eingeführt. Diesen beschränken die Summe der möglichen Ausgaben für Spielergehälter pro Team. Dadurch können die Clubs in den Metropolen, selbst wenn sie mehr Mittel aus lokalen Einnahmequellen zur Verfügung haben, nicht sämtliche Star – Spieler verpflichten¹⁰⁷. Diese Regelung ist allerdings aus Sicht der Clubs höchst bedenklich. Sie sind in der Verpflichtung neuer Spieler stark eingeschränkt, da sie immer ihre Höchstgrenze im Auge haben müssen. Aus diesem Grund sind sie oftmals zu taktischen Umstellungen innerhalb der Mannschaft gezwungen, um dem verfügbaren Spielerpotential Rechnung zu tragen. Eine derartige Einschränkung lässt sich mit dem Bestreben nach Ausgeglichenheit der Liga nicht rechtfertigen. Eine *rule of reason* Analyse dieser Maßnahme muss daher zu dem Ergebnis kommen, dass *salary limitations* mit Sect. 1 des Sherman Acts nicht vereinbar ist. Diese Beschränkung ist allerdings durch *collective bargaining agreements* geschützt, so dass sie kartellrechtlich nicht angreifbar ist¹⁰⁸.

4. Standortbeschränkungen

Ebenso wie bei der Vergabe von *expansion franchises* sehen die *Major Leagues* eine ¾-Mehrheit für den Fall vor, dass ein Team seinen Standort verlagern möchte¹⁰⁹. Hierfür werden mehrere Gründe angeführt. Erstens wolle man mit Hilfe der *movement restrictions* starke regionale Verschiebungen verhindern. Ohne diese Beschränkungen sei zu befürchten, dass sich viele Teams in Richtung der großen Ballungsräume orientieren. Die Liga hingegen möchte die vorhandenen Teams möglichst gleichmäßig verteilt wissen, um direkten wirtschaftlichen Wettbewerb der Mitglieder zu verhindern. Weiterhin besteht die Gefahr, dass die Teams Standorte wählen, die nicht die Voraussetzungen besitzen, um überhaupt ein Team oder ein zusätzliches Teams zu beheimaten. Letztlich bestehe auch die Gefahr, dass bei häufigen Umzügen von Teams die Loyalität der Fans schwindet¹¹⁰.

Die Teams hingegen sehen in einem Standortwechsel die Möglichkeit lukrative Stadionverträge (entweder in ihrem derzeitigen Heimatort oder in ihrem Zielort) zu erlangen,

¹⁰⁷ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 903.

¹⁰⁸ Vgl. CBA zwischen der NBA und der NBPA vom 20. Januar 1999, Artikel 7, Sect. 5, 6.

¹⁰⁹ Vgl. Fn. 81.

¹¹⁰ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 941.

wodurch ihre lokalen Einnahmen steigen¹¹¹.

Die Standortbeschränkungen der Clubs durch die Liga wurden von den Gerichten zurecht als rechtswidrig beurteilt¹¹². Das Interesse der Liga an einem sportlichen Kräftegleichgewicht zwischen allen Mitgliedern ist durch oben genannte rechtmäßige Praktiken schon in hinreichendem Maße gewährleistet. Eine Beschränkung der Vereine auf einen bestimmten „Produktionsort“ ist unverhältnismäßig und daher ein Verstoß gegen Sect. 1 des Sherman Acts.

Es bleibt also festzustellen, dass die Liga mit dem Bestreben ein Gleichgewicht der Kräfte zu etablieren einen legitimen Zweck verfolgt. In Bezug auf eine Verteilung von diversen Einnahmen auf die Mitglieder sowie die selektive Gestaltung des Spielplanes wurde dargelegt, dass diese Maßnahmen sowohl geeignet als auch erforderlich sind. Die mit ihnen einhergehenden Beschränkungen der Mitglieder sind eher gering. Anders hingegen ist die Situation bei Gehaltsbegrenzungen und Standortbeschränkungen. Hier ist eine unverhältnismäßige Einschränkung der Teams gegeben, welche bezüglich der Standortbeschränkungen auch nicht gerechtfertigt werden kann.

III. Beschränkungen der Spieler

Auch in Bezug auf die Spieler in den Vereinen sind Wettbewerbsbeschränkungen festzustellen. Wie bereits erwähnt, streben die Ligen an, das verfügbare Spielerpotential gleichmäßig über die Clubs zu verteilen. In diesem Zusammenhang gilt es drei Problemkomplexe zu unterscheiden. Dies ist zunächst die Verpflichtung von Amateurspielern. Auch treten Probleme im Zusammenhang mit Spielerwechseln auf. Nicht zuletzt soll noch auf Gehaltsobergrenzen (*salary caps*) eingegangen werden.

1. Verpflichtung von Amateurspielern

Die Mehrzahl der Nachwuchsspieler in den *Major Leagues* kommt von den Colleges.

a) Aufteilung des Spielermarktes (draft)

Das Verfahren, bei dem die Amateurspieler von den Profiteams ausgewählt werden, nennt man *draft*. Die Grundregel beim *draft* ist, dass diejenigen Teams, welche in der abgelaufenen Spielsaison am schlechtesten abgeschnitten haben, als erstes wählen dürfen. Auf die Art und Weise soll ihnen die Möglichkeit gegeben werden, an neue gute Spieler zu gelangen, um sich so zu verbessern¹¹³. Da es weit mehr zukünftige Profispieler als Teams gibt, geht das

¹¹¹ Diese müssen nicht an die Liga abgeführt werden.

¹¹² Vgl. Los Angeles Memorial Coliseum Comm'n v NFL (1984), zitiert nach: Roberts in: TLR 1986, S. 592, Fn. 81.

¹¹³ Vgl. Chalian in: StJLR 1993, S. 623f.

draft – Verfahren über mehrere Runden. Sobald ein Team einen Spieler gewählt hat, steht ihm dann in Bezug auf den erwählten Spieler ein exklusives Verhandlungsrecht zu¹¹⁴. Der Zeitraum, in dem die anderen Clubs von Verhandlungen mit diesem Spieler ausgeschlossen sind, ist je nach *Major League* unterschiedlich lang.

Der *draft* hat offensichtlich wettbewerbsbeschränkende Wirkung. Durch das Aufteilungsverfahren wird der Wettbewerb der Nachfrager nach Amateurspielern künstlich beschränkt. Dies v.a. dadurch, dass ein Amateurspieler bei einem traditionellen *draft* dazu gezwungen wurde, ausschließlich mit dem Club zu verhandeln, welcher ihn ausgewählt hat. Durch diese Praktik wurde den Amateurspielern jegliche Verhandlungsbasis entzogen. Seit einer Entscheidung des Berufungsgerichts des *Districts of Columbia* darf das *draft* – Verfahren in dieser Form nicht mehr durchgeführt werden¹¹⁵. Die Entscheidung bezog sich auf das Auswahlverfahren der NFL. Deren *draft* ging über 16 Runden. Zwar billigte das Gericht der NFL zu, dass ein gewisses Auswahlverfahren nötig sei, um die Wettbewerbsfähigkeit der schwächeren Teams zu erhöhen. In diesem Maße sei eine Beschränkung des Wettbewerbs der Nachfrager jedoch nicht erforderlich. Das aktuelle *draft* – Verfahren der NFL geht nur noch über sieben Runden. Kommt zwischen dem gewählten Spieler und dem Team nicht innerhalb einer bestimmten Zeit ein Vertrag zustande, dann steht es dem Spieler frei Verhandlungen mit anderen Clubs aufzunehmen¹¹⁶. Ähnliche Regelungen finden sich auch in den *collective bargaining agreements* der NFL¹¹⁷ sowie der NBA¹¹⁸. Diese Regelungen erscheinen angemessen und dürften auch einer weiteren gerichtlichen Überprüfung standhalten.

b) Eignungsanforderungen (*eligibility requirements*)

Ein Spieler kann grundsätzlich nur „gedrafted“ werden, wenn er bestimmten strengen Anforderungen genügt. Dabei wird je nach *Major League* unterschiedlich festgelegt, wie lange ein Spieler bereits auf dem College gewesen sein muss, um zum *draft* zugelassen zu werden. Verzichtet ein High School – Spieler darauf am College zu spielen, so kann er ebenfalls zum *draft* zugelassen werden. Außerdem besteht in der NBA beispielsweise für College – Spieler die Möglichkeit, bereits vor ihrem Abschluss eine Zulassung zum *draft* bei dem *commissioner* der NBA zu beantragen¹¹⁹.

Diese Regelungen sind sehr zu begrüßen. Obwohl durch solche Eignungsanforderungen das Angebot an Spielern verknappt wird, so sprechen doch gute Gründe für eine solche Praxis.

¹¹⁴ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 891.

¹¹⁵ Vgl. Smith v Pro Football, Inc. (1979), zitiert nach: Morris in: LIJ 1985, S. 554.

¹¹⁶ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 935.

¹¹⁷ Deren *draft* geht über neun Runden, vgl. CBA zwischen der NFL und der NFLPA v om 25. Juni 1997, Artikel 8, Nr. 2.

¹¹⁸ Deren *draft* geht lediglich über zwei Runden, vgl. CBA zwischen NBA und NBPA vom 20. Januar 1999, Artikel 10 Sect. 2.

¹¹⁹ Vgl. Kabbes in: UILR 1986, S. 1233.

Zum einen gibt es den Colleges die Möglichkeit selbst guten Sport anzubieten. Darüber hinaus ist diese Regelung aber auch als Absicherung der Amateurspieler zu verstehen. Von all den Spielern, die sich jedes Jahr dem *draft* stellen, schaffen es nur einige wenige sich langfristig in einer der *Major Leagues* zu etablieren¹²⁰. Für den Fall, dass sie scheitern, haben sie Dank der *eligibility requirements* wenigstens einen College – Abschluss, auf den sie zurückgreifen können.

2. Spielerwechsel

Spielerwechsel zwischen den Teams sind nicht ohne die Beachtung einiger Auflagen möglich.

a) Optionsklauseln (ehemals: reserve system)

Ursprünglich war die Situation in den *Major Leagues* die, dass ein Spieler welcher von einem Team „gedraftet“ wurde, an dieses gebunden war. Solange der Club nicht auf die Rechte an dem Spieler verzichtete bzw. diese verkaufte oder tauschte stand der Spieler quasi im Eigentum desselben¹²¹. Diese extreme Beschränkung (*reserve system*) wurde jedoch durch eine Reihe von Gerichtsentscheidungen aufgeweicht¹²². Heute gibt es nur noch die sogenannte *option clause*¹²³. Danach hat ein Team am Ende der Laufzeit eines Arbeitsvertrages das Recht, diesen um ein Jahr zu verlängern, sofern kein neuer Vertrag mit dem Spieler ausgehandelt werden kann¹²⁴. Den Status eines *free – agents*¹²⁵ erhält ein Spieler allerdings meist erst, nachdem er bereits eine gewisse Zeit in einer *Major League* gespielt hat¹²⁶.

Diese Regelungen dienen v.a. dazu, den Vereinen eine gewisse Planungssicherheit und damit Kontinuität zu verschaffen. Kartellrechtlich sind diese Vereinbarungen unbedenklich, da sie in Form von *collective bargaining agreements* abgeschlossen werden.

b) Ablöseverpflichtung

Ähnlich wie im deutschen Ligasport gibt es auch im US – amerikanischen Profisport Ablöseverpflichtungen. Wechselt ein *free – agent* zu einem anderen Team, so hat dieses an das vorherige Team des Spielers eine Ablöse (*free – agent compensation*) zu zahlen. Dies kann entweder in Form von Wahloptionen im *draft* – Verfahren, durch Tausch mit einem anderen Spieler oder durch Barzahlung erfolgen¹²⁷. Die Spieler sehen hierin ihre Wahlfreiheit hinsichtlich ihres Arbeitgebers beschränkt. Sie befürchten, dass potentielle Arbeitgeber angesichts hoher Ablöseforderungen von einer Verpflichtung des Spielers absehen können.

¹²⁰ Vgl. Kabbes in: UILR 1986, S. 1252.

¹²¹ Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 935.

¹²² Vgl. Piraino in: BULR 1999, S. 935, Fn. 280.

¹²³ Diese findet auch nur in der NFL Anwendung.

¹²⁴ Vgl. Chalian in: StJLR 1993, S. 605.

¹²⁵ *Free – agents* können mit jedem beliebigen Team Verhandlungen aufnehmen.

¹²⁶ Von Liga zu Liga unterschiedlich. Meist vier oder fünf Jahre, vgl. Chalian in StJLR 1993, S. 605ff.

¹²⁷ Vgl. Chalian in: StJLR 1993, S. 612.

Dem halten die Teameigentümer entgegen, dass die Ablöseverpflichtung als Ausgleich für die Investitionen zu sehen ist, welche die Vereine auf den scheidenden Spieler getätigt haben. Darüber hinaus fallen für das Team auch Kosten an, indem sie einen neuen Spieler in das taktische Gefüge der Mannschaft einbauen müssen.

Eine Verpflichtung zur Zahlung von Ablöse ist solange kartellrechtlich unbedenklich, wie sich die Zahlungsverpflichtungen in einem vernünftigen Rahmen bewegen. Sobald jedoch überhöhte Forderungen die Wahlfreiheit der Spieler über Gebühr beschränken, ist ein Verstoß gegen Section 1 des Sherman Acts gegeben¹²⁸.

3. Gehaltsobergrenzen

Anders als beispielsweise in der Fußball Bundesliga ist es im US – amerikanischen Profisport durchaus üblich, die Gehälter der Spieler zu begrenzen¹²⁹. Dies geschieht indirekt dadurch, dass den Clubs eine bestimmte Grenze für die Ausgaben für Spielergehälter auferlegt wird¹³⁰. Durch diese *salary caps* wird die Möglichkeit der *free – agents* sich einen neuen Verein auszusuchen eingeschränkt. Ein potentieller Arbeitgeber kann *free – agents* immer nur dann einstellen, wenn er sein Budget noch nicht voll ausgeschöpft hat oder er bereit ist, einen anderen Spieler abzugeben. Wie bereits oben dargestellt, ist eine derartige Beschränkung unter einer *rule of reason* – Analyse nicht zu rechtfertigen. Allerdings fällt diese Maßnahme in den Ausnahmereich der *nonstatutory labor exemptions* und ist daher nicht angreifbar.

Zur Rechtfertigung dieser Beschränkungen führen ihre Befürworter an, dass ohne derartige Regelungen eine Ballung von Star – Spielern bei den reichen Vereinen stattfinden würde, mit all den für die Liga nachteiligen Auswirkungen. Auch wären Teams benachteiligt, welche hohe Summen in die Sichtung und Ausbildung junger Talente investieren, wenn diese nicht längerfristig an den Club gebunden werden können. Ein ständiger Wechsel von Spielern und die damit verbundenen Diskontinuitäten innerhalb der Mannschaften schade darüber hinaus auch der Qualität der Ligaspiele¹³¹. Alles in allem muss festgestellt werden, dass die Beschränkungen hinsichtlich der Spieler in den Vereinen entweder einem *rule of reason* – Test standhalten oder durch die *non – statutory labor exemption* geschützt werden¹³².

¹²⁸ Nur *reasonable compensation* ist rechtmäßig, vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 893.

¹²⁹ Zuletzt geschehen im CBA zwischen der NBA und der NBPA vom 20. Januar 1999, Artikel 7, Sect. 5, 6.

¹³⁰ Vgl. E., II., 3..

¹³¹ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 894.

¹³² Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 897.

F. Fazit

Hervorgerufen durch einige Klagen in den letzten Jahrzehnten hat sich die kartellrechtliche Situation im US – amerikanischen Profisport bereits deutlich verbessert. Die Funktionäre haben eingesehen, dass Reformen sowohl für die Teams, als auch für die Spieler erstrebenswert sind¹³³. Die Clubs waren mit ihren Wettbewerbsbeschränkungen hohen Schadensersatzklagen ausgesetzt. Auf der anderen Seite trugen die Spieler meist hohe Prozesskosten davon, wenn sie entsprechende kartellrechtliche Verfahren gegen ein Team bzw. die Liga einleiteten. Nichts desto trotz sind immer noch einige Umstände zu beanstanden. So sind insbesondere die *membership rules* stark reformbedürftig. Die Ligen sind hier keinesfalls an ihren Kapazitätsgrenzen angelangt und sollten in Zukunft zu einer wesentlich offeneren Politik gegenüber Bewerbern für *expansion franchises* angehalten werden. Auch in Bezug auf den wirtschaftlichen Wettbewerb der Teams untereinander ist Handlungsbedarf gegeben. Zwar ist im Interesse der Funktionsfähigkeit der *Major Leagues* darauf zu achten, dass ein Kräftegleichgewicht bestehen bleibt. Hierfür sind allerdings übertriebene Beschränkungen wie *movement restrictions* fehl am Platze.

Bayreuth, 28.12.2000

¹³³ Vgl. Biddle in: AzLR 1988, S. 898.