FUSSBALL

Dreieckshandel über Uruguay

Die hohen Profite auf dem Transfermarkt locken auch windige Vermittler an. Häufig lassen sich Clubs die finanziellen Details bei den Spielerwechseln von den Beratern diktieren. Manches davon bewegt sich am Rande der Legalität – wie im Fall des Brasilianers Zé Roberto.

PIERRE CIOT

Berater Aklil
„Autos, ein schönes Leben und HipHop“

TOBIAS KUBERSKI / GES

Spieler Ba (l.)
„Da zeigte sich wieder das Schmuddelimage“

Früher war sein Leben Musik, Großstadtmusik, rebellische Musik. An einer Wand seines geräumigen Büros in der Altstadt von Aix-en-Provence hängt eine DVD aus Platin, es ist eine Auszeichnung für 150 000 verkaufte Live-Mitschnitte des größten HipHop-Festivals, das Frankreich bis dahin erlebt hatte: 50 000 Menschen kamen ins Pariser Stade de France, und Karim Aklil hatte es organisiert. Sieben Jahre ist das her.

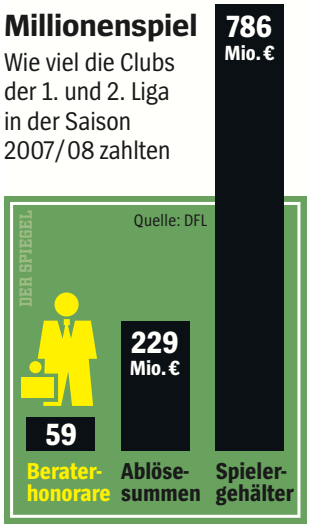
Heute ist sein Leben Fußball. Man erkennt es an der Wand im Nebenzimmer. Dort hängen, gerahmt und hinter Glas, mehr als ein Dutzend Trikots mit Namen über den Rückennummern. Sie gehören seinen Spielern.

Karim Aklil, 35, der in Frankreichs Musikszene selbst ein Star war und dessen Nähe auch junge Fußballprofis suchten, die „auf Autos, ein schönes Leben und HipHop“ standen, ist jetzt Spielervermittler, und so wie er sich anhört, hat er auch hier Großes vor. „Ich bin immer sehr ehrgeizig“, sagt der Mann mit dem kurzen schwarzen Haar, nachdem er am Telefon einen lästigen Konkurrenten abgebügelt hat, „ich will die Nummer eins werden.“

Das dürfte schwierig werden, zumindest auf dem deutschen Markt. Aklil hat in der an diesem Montag endenden Transferperiode für den wohl größten Eklat gesorgt. In einer öffentlich inszenierten Intrige versuchte er, den Hoffenheimer Torjäger Demba Ba aus seinem bis 2011 laufenden Vertrag zu hebeln und beim VfB Stuttgart unterzubringen. Dort hätte der Stürmer rund das Vierfache verdient – und Aklil hätte eine hohe sechsstellige Provision kassiert.

Der Deal platzte. Seither gilt der Franzose als Prototyp des Abzockers, für den ein gültiger Vertrag nicht mehr wert ist als die Zeitung vom Vortag. Hoffenheims Manager Jan Schindelmeiser nennt Aklil nur noch „Ali Baba“, was nach Wegelagerer klingen soll. Und Holger Hieronymus, bei der Deutschen Fußball Liga als Geschäftsführer für den Spielbetrieb zuständig, sagt: „Da zeigte sich wieder das Schmuddelimage der Branche.“

Millionenspiel
Wie viel die Clubs der 1. und 2. Liga in der Saison 2007/08 zahlten



Es sind enorme Summen im Spiel. In der Saison 2007/08 schoben die deutschen Proficlubs für Transfers knapp 230 Millionen Euro hin und her; die Ausgaben für Spielergehälter lagen im selben Zeitraum bei 786 Millionen Euro; und die Provisionen für Vermittler betrugen knapp 59 Millionen Euro, „Tendenz weiter steigend“, wie Hieronymus sagt.

Die hohen Gewinnmargen ziehen neben zahlreichen seriösen Beratern

auch viele windige Figuren an: Autohändler, gescheiterte Vereinsmanager, Kampfsportler mit und ohne Knasterfahrung oder Immobilienkönige vom Hamburger Kiez.

Das Entree bei den Clubs wird all diesen Glücksrittern ziemlich leichtgemacht. Zwar verlangt der Deutsche Fußball-Bund (DFB) von jedem eine Lizenz, der bei einem Transfer als Berater auftritt und kein Anwalt ist. Doch die Vereine scheren sich nicht mehr um derartige Formalien, sobald sie für einen Spieler entflammt sind.

Werder Bremen zu Juventus Turin im Mai neben seinem Anteil am Bruttogehalt auch 15 Prozent der Ablösesumme, die bei knapp 25 Millionen Euro lag. Vergebens hatte er noch versucht, den Preis für Diego nach oben zu treiben, indem er sich mit den Bossen des FC Bayern München traf – obwohl er sich da mit den Italienern schon geeinigt hatte.

Bei so viel Chuzpe überrascht es nicht, dass sich die Clubbosse schon immer über Spielervermittler beschwert haben, die „den Hals nicht vollkriegen“. „Haie“ nannte sie der frühere Schalke-Manager Rudi Aussauer, der einstige Vorstandschef des 1. FC Kaiserslautern, René Jäggi, polterte: „Blinddärme! Niemand braucht sie.“

Seltsam nur, dass die beiden nach dem Ende ihrer Vereinskarrieren nun selbst Spieler vermitteln. Auch Christian Hochstätter, früher Manager bei Borussia Mönchengladbach und Hannover 96, hat die Seiten gewechselt, genauso wie der einstige Kaiserslauterer Vorstandsvorsitzende Jürgen Friedrich oder der ehemalige Leverkusener Manager Reiner Calmund.

Sie alle kennen die Usancen der Branche. Und da kommt es immer mal wieder vor, dass sich bei einem Transfer Berater unter der Hand von zwei Seiten entlohnen lassen – auch wenn dies ein Verstoß gegen den Fifa-Kodex ist. Kaum einer zeigt sich dabei so begabt wie der Peruaner Carlos Delgado.

Nachdem der Spielervermittler den Stürmer Claudio Pizarro im Sommer 2001 von Werder Bremen zum FC Bayern transferiert hatte, verschickte er zwei Rechnungen: eine an die „Señores FC Bayern München“ in Höhe von 1,5 Millionen Dollar, Monate später eine weitere an Pizarro in Höhe von 2,25 Millionen Dollar. Delgado partizipierte auch an einem über 21 Millionen Dollar schweren Werbedeal des Profis mit Adidas. So brachte ihm Pizarros Transfer nach München in weniger als zwei Jahren exakt 6 926 702 Dollar ein.

Ein Gespür für schnelles Geld bewies Delgado auch mit Paolo Guerrero. Anfang März 2005 verlängerte er den 2006 auslaufenden Vertrag des Stürmers mit dem FC Bayern vorzeitig um zwei Jahre. Dafür erhielt Delgado von den Münchnern 300 000 Euro.

MIS / IMAGO

Spieler Zé Roberto
Rund vier Millionen Euro an Nacional Montevideo

Berater Figer
„Unregelmäßigkeiten bei Finanzgeschäften“

M. NEUGEBAUER / BRAUER PHOTOS

Vor drei Jahren versuchten die Clubs, sich auf eine Linie im Umgang mit schlecht beleumundeten oder nicht lizenzierten Vermittlern zu einigen. Doch es zeigte sich, dass es nicht weit her ist mit der Solidarität in der Liga. Bereits beim ersten Treffen, erinnert sich ein Teilnehmer, habe der Vertreter von Bayern München wissen lassen, dass er auch 20 Prozent Provision an einen Berater zahle, wenn er einen Spieler unbedingt wolle. Damit war die Debatte beendet.

Zehn Prozent sind die Regel. Das bedeutet: Kassiert ein Profi in vier Jahren ein Festgehalt in Höhe von acht Millionen Euro brutto, überweist der Club dem Berater 800 000 Euro, in der Regel zu gleichen Teilen auf die Vertragsdauer portioniert. Gängige Praxis ist auch, dass die Agenten an Einsatz-, Sieg- oder Titelprämien ihrer Spieler partizipieren. Gelegentlich beanspruchen sie auch einen Anteil der Ablösesumme für sich.

So kassierte Djair da Cunha, der Vater und Berater des brasilianischen Nationalspielers Diego, bei dessen Wechsel von

Als Guerrero 2006 zum HSV wechselte, machte Delgado erneut Kasse. Bei den Verhandlungen schrieb er auf einen Zettel die Zahl, die für ihn als Provision drin sein musste: 450 000 Euro. Die Rechnung an die „Señores Hamburger Sport-Verein“ reichte er am 27. Oktober nach. Weitere drei Tage später verpflichtete sich Guerrero, 378 000 Euro auf Delgados Privatkonto zu zahlen. Offenbar um dem Eindruck entgegenzuwirken, er habe auch von Guerrero eine Transferprovision kassiert, setzte Delgado ein Schreiben auf, in dem er die Überweisung als „Rückzahlung eines persönlichen Darlehens“ bezeichnet. Spieler und Berater unterschrieben das Papier. Kurz darauf trennte sich Guerrero von seinem langjährigen Agenten.

Nur selten gelangen derartige Dokumente in fremde Hände, Spielervermittler verstehen sich auf Diskretion. Die Akte Delgado liegt offen, weil seine Verflossene, ein früheres Unterwäsche-Model, koffer-

weise Beweismaterial aus seinen Beständen entwendet hatte. Nun staunt die Welt, wie locker es ein früherer Hotelangestellter aus Lima, der gern Cowboystiefel trägt, mit der Vermittlung von Fußballprofis zum vielfachen Millionär gebracht hat.

Die Staatsanwaltschaft in Lima ermittelt derzeit gegen Delgado wegen des Verdachts der Steuerhinterziehung und Geldwäsche. Der Agent beteuert seine Unschuld. Für die Bosse von Werder Bremen sind die Ermittlungen kein Grund, auf seine Dienste zu verzichten. So saß Delgado wieder mit am Tisch, als die Bremer in der vorvergangenen Woche Claudio Pizarro vom FC Chelsea kauften.

Wie schnell es zu unangenehmen Überraschungen kommen kann, wenn zwielichtige Agenten mit im Spiel sind, musste die Führung des Hamburger SV erleben.

Im Sommer 2004 hatten die Norddeutschen den belgischen Nationalspieler Emile Mpenza von Standard Lüttich verpflichtet. Dessen Unterhändler war eine der schillerndsten Figuren der Szene: Luciano D'Onofrio, ein Zigarillo rauchender Bonvivant, der auch mal zum engsten Kreis um Zinédine Zidane gehört hatte.

Anfang 2006 zog Mpenza weiter nach Katar, danach tauchten plötzlich Ermittler in der HSV-Geschäftsstelle auf. Sie legten ein Rechtshilfeersuchen vor und verlangten Einsicht in sämtliche Vereinbarungen des Clubs mit D'Onofrio. Der Verdacht richtete sich nicht gegen den HSV, die Fahnder nahmen sämtliche Dokumente mit. Im Oktober 2007 wurde D'Onofrio wegen Unregelmäßigkeiten bei Geschäften mit dem Club Olympique Marseille zu einer Haft- und Geldstrafe verurteilt.

Jetzt haben sich die Hamburger erneut mit einem Berater eingelassen, der kaum etwas mehr hasst als Fragen zu seinem Geschäftsmodell: Juan Figer, Spitzname „das Phantom" – ein Mann, der den Handel mit Kickern aus Südamerika dominiert, diesseits und jenseits des Atlantiks.

Figer hat dem HSV Anfang Juli den Mittelfeldspieler Zé Roberto beschert, der von Bayern München kam – ablösefrei, wie es in allen Zeitungen und Sportmagazinen heißt. Wahr ist, dass der HSV für den Brasilianer rund vier Millionen Euro Ablöse zahlte – an den Club Nacional in Montevideo, Uruguay. Vereinsboss Bernd Hoffmann bestätigte dem SPIEGEL den Vorgang, zur Höhe der Ablösesumme äußerte er sich nicht.

Bereits im Sommer 2007, als Zé Roberto vom brasilianischen Club FC Santos zum FC Bayern wechselte, hieß es allerorten, der Spieler sei ablösefrei nach München gekommen. Nach Recherchen des SPIEGEL lief auch dieser Transfer anders. Schon damals lagen die Transferrechte an Zé Roberto bei Nacional Montevideo – einem Club, für den er nie spielte. Die Münchner einigten sich mit Berater Figer auf eine Ausleihgebühr in Höhe von einer Million Euro, die sie Nacional Montevideo überwiesen, um den Brasilianer bis zum 30. Juni 2009 verpflichten zu können. Bayern-Manager Hoeneß bestätigte dies.

GES-SPORTFOTO / AUGENKLICK

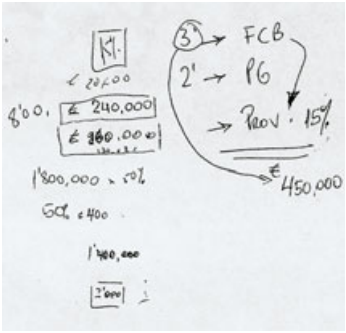
Spieler Pizarro
Mehr als 21 Millionen Dollar von Adidas

LATINPRESS / IMAGO

Berater Delgado
Kofferweise entwendetes Beweismaterial

Der Dreieckshandel zwischen Brasilien und Europa über Uruguay ist schon lange eine Spezialität des Spielervermittlers Juan Figer. Vor zwölf Jahren, als Zé Roberto von seinem Club Portuguesa São Paulo zu Real Madrid wechselte, lotste Figer den Spieler auch schon kurzzeitig nach Montevideo, um den Transfer über Uruguay abzuwickeln. Damals wurde Zé Roberto beim Club Central Español Montevideo zwischengeparkt.

Am 29. November 1997 tat sich Erstaunliches. Erst überwies Central Español Montevideo eine Ablösesumme in Höhe von 4,6 Millionen Dollar an Zé Robertos alten Club in São Paulo. Dann liefen auf dem Vereinskonto von Central Español 9,98 Millionen Dollar von Real Madrid ein, dem Verein, der Zé Robertos tatsächliches Ziel war. So blieb in der Kasse des Clubs in Uruguay auf einen Schlag ein Plus von über fünf Millionen Dollar. Wer von dem Geld profitierte, wurde nie geklärt.



Provisionsforderung Delgados
450 000 Euro vom HSV

In einem vierbändigen Abschlussbericht über den weltweiten Handel mit brasilianischen Fußballprofis, den ein Untersuchungsausschuss des Senats 2001 in der Hauptstadt Brasília vorlegte, attestieren die Parlamentarier Figer „Unregelmäßigkeiten bei Wechsel- und Finanzgeschäften". Vermutet wird, dass der mächtige Agent einige Clubs in Uruguay unter Kontrolle hält – und auf diese Weise Zugriff auf die Ausleihgebühren und Ablösesummen hat, die dort für von ihm vermittelte Profis eingehen. Figer äußerte sich dazu nicht.

Wenn es darum geht, Clubs zu schröpfen, beweisen Vermittler auch in den Niederungen des deutschen Fußballs erstaunliche Kreativität. Dies belegt ein Vertrag zwischen der Berliner Agentur FRV Sportmanagement GmbH und Eintracht Trier, der dem SPIEGEL vorliegt.

Demnach lieh FRV den Trierern im Juli 2001 „Risikokapital" in Höhe von 120 000 Mark, um dem Verein den Aufstieg in die Zweite Liga zu ermöglichen. Die Rückzahlungsmodalitäten muten an, als seien die Bosse von Eintracht Trier mit einer Schusswaffe bedroht worden, als sie unterschrieben. Denn sie zahlten nicht nur das Darlehen zurück, sondern nach dem Aufstieg weitere 500 000 Mark – als Risikoprämie. Der damalige FRV-Eigentümer René Deffke, ein Berliner, ist noch heute stolz: „Det war ein jutes Jeschäft, wa?"

Etwas mehr Transparenz könnte nicht schaden. Wie das funktionieren kann, zeigt der englische Verband. Seit Anfang Juli gelten auf der Insel strenge Regeln, die in einem 38 Seiten umfassenden Kodex zusammengefasst sind. Demnach müssen lizenzierte Berater von der Insel dem Verband spätestens fünf Tage nach einem Deal alle Zahlungsmodalitäten offenbaren.

Die Vereine wiederum sind verpflichtet, zukünftig zum 30. November jedes Jahres zu publizieren, an welchen Berater welche Summen geflossen sind. Das britische Regelwerk dient auch als Vorlage für die Fifa, die vom kommenden Jahr an für die Vereine eine weitreichende Berichtspflicht über Transferdetails einführen will.

Beim DFB laufen derweil die Vorbereitungen für die nächste Vermittlerprüfung am 24. September. Wer sie besteht, darf sich – wie derzeit 262 Männer und Frauen – als lizenzierter Berater bezeichnen.

Über 100 Kandidaten haben sich gemeldet. Es ist nicht gerade die Intelligenzija, die sich da zweimal im Jahr in Frankfurt am Main versammelt. Die Durchfallquote bei dem Test liegt bei 75 Prozent.

Christoph Biermann, Jörg Kramer, Michael Wulzinger