

ORDNUNGSPOLITISCHE PERSPEKTIVEN

NR 119

Fiskalregeln im Profifußball: Was bringt Financial Fair Play?

**Oliver Budzinski
Justus Haucap**

März 2026

IMPRESSUM

DICE ORDNUNGSPOLITISCHE PERSPEKTIVEN

Veröffentlicht durch:

Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf,
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät,
Düsseldorf Institute for Competition Economics (DICE),
Universitätsstraße 1, 40225 Düsseldorf, Deutschland
www.dice.hhu.de

Herausgeber:

Prof. Dr. Justus Haucap
Düsseldorfer Institut für Wettbewerbsökonomie (DICE)
Tel +49 (0) 211-81-15125, E-Mail haucap@dice.hhu.de

Alle Rechte vorbehalten. Düsseldorf 2026.

ISSN 2190-992X (online) / ISBN 978-3-86304-719-1

Fiskalregeln im Profifußball: Was bringt Financial Fair Play?*

Oliver Budzinski (TU Ilmenau) & Justus Haucap (DICE, Uni Düsseldorf)

März 2026

Abstract: Der vorliegende Beitrag untersucht die Wirkungen der Finanz- und Budgetregeln im europäischen Fußball in den letzten gut 15 Jahren. Es wird aufgezeigt, dass die negativen Externalitäten, welche eine solche Regulierung (sport-)ökonomisch rechtfertigen, durch die existierenden Finanzregeln auf europäischer und nationaler Ebene offenbar erfolgreich kontrolliert werden. Dazu reichen allerdings wohl bereits die mildesten und am wenigsten restriktiven der verschiedenen Regelsysteme und -elemente aus. Die wettbewerbsbeschränkenden und ökonomisch restriktiven Effekte der weitergehenden Regeln – wie der Break-Even-Regel oder Kaderkostenbegrenzungen – wären somit durch die Marktversagensproblematik nicht gerechtfertigt. Empirische Studien liefern zudem kaum Evidenz, dass sie weiterführenden Zielen (bspw. der Wettbewerbsausgeglichenheit) effektiv dienen würden. Vor diesem Hintergrund ist es bedenklich, dass die DFL gerade beschlossen hat, ihre Finanzregeln zukünftig noch stärker restriktiv und spürbar invasiver auszugestalten als bisher. Insbesondere die parallele Gültigkeit einer Kaderkostenbegrenzungsregel und der Investorenbegrenzungsregel („50plus1-Regel“) wird aus sport- und wettbewerbsökonomischer Perspektive kritisch gesehen.

Keywords: Sportökonomik, Fußball, Regulierungsökonomik, Finanzregeln, Fiskalregeln, Wettbewerb, Kaderkostenregel, 50plus1-Regel

JEL-Codes: H39, K21, L40, L83, Z20

1. Einleitung

Der Sinn und Zweck von Fiskalregeln ist ebenso wie deren konkrete Ausgestaltung ein Thema, das die Welt der Ökonominnen und Ökonomen nahezu entzweit. Sowohl die EU-Fiskalregeln als auch die deutsche Schuldenbremse sind unter Makroökonomien und Finanzwissenschaftlern nach wie vor Gegenstand intensivster Diskussionen. Diese Debatten werden nicht selten mit großer Leidenschaft und Inbrunst geführt. In Teilen werden die unterschiedlichen Standpunkte gar mit einem quasi-religiösem Eifer vertreten, den viele sonst eher aus der Welt des Sports als aus jener der Wissenschaft kennen. Umso überraschender mag es da sein, dass im Profifußball

* Der vorliegende Beitrag wäre ohne die tatkräftige Unterstützung zahlreicher Mitspielerinnen und Mitspieler abseits des Platzes nicht über die Ziellinie gegangen. Unser besonderer Dank gilt den Kolleginnen und Kollegen, die in intensiven Taktikbesprechungen wertvolle Steilpässe geliefert, in hitzigen Diskussionen beherrzt dazwischengegrätscht und so manch gedanklichen Fehlpass rechtzeitig abgefangen haben. Für kritische Nachfragen, die uns zwingen, nicht nur im Tabellenkeller der Argumente zu verteidigen, sondern auch im Mittelfeld der Evidenz die Zweikämpfe zu suchen, sind wir ebenso dankbar wie für konstruktive Zurufe von der Seitenlinie. Ein herzlicher Dank geht zudem schon heute an den Korreferenten, der mit prüfendem Blick auf Abseits entschieden, unnötige Fouls im Text geahndet und damit entscheidend zur Qualitätssicherung beigetragen haben wird. Etwaige Eigentore, die trotz disziplinierter Haushaltsführung und strikter Einhaltung der wissenschaftlichen Spielregeln verblieben sind, gehen selbstverständlich auf unser eigenes Konto. Möge dieser Aufsatz zumindest einen kleinen Beitrag zur Frage leisten, ob Financial Fair Play im Profifußball tatsächlich für mehr Ausgeglichenheit sorgt – oder lediglich die Transferperiode der Argumente verlängert.

zwar über Regeländerungen wie die Einführung des Video-Schiedsrichters mit großer Vehemenz diskutiert wird, die europäischen Fiskalregeln des Fußballs, die sogenannten Financial-Fair-Play-Regeln (FFP-Regeln), aber von vielen inzwischen eher beiläufig wahrgenommen werden, nachdem es bei ihrer Einführung vor rund 15 Jahren noch eine recht intensive akademische Diskussion über ihre Vor- und Nachteile gab. Der vorliegende Beitrag widmet sich der Entwicklung und aktuellen Ausgestaltung dieser FFP-Regeln und versucht Antworten auf die Frage zu finden, welche Auswirkungen die FFP im europäischen Profifußball in den vergangenen 15 Jahren hatten. Zudem beleuchtet der Beitrag das Zusammenspiel zwischen nationalen und europäischen Regelungen zur finanziellen Regulierung der Profifußballvereine. Die von der DFL aktuell geplante weitere Verschärfung der Regulierung durch die Einführung einer Begrenzung der Ausgaben für den Spielerkader ist dabei aus unserer Sicht überbordend.

Im Weiteren gliedert sich der vorliegende Beitrag wie folgt: Im nächsten Abschnitt skizzieren wir zunächst die Entwicklung der europäischen FFP-Regeln, bevor in Abschnitt 3 ihre bisher ermittelten Auswirkungen diskutiert werden. Vor diesem Hintergrund wird in Abschnitt 4 eine kritische kartellrechtliche Einstufung der FFP-Regeln vorgenommen. Sodann geht Abschnitt 5 auf nationale Fiskalregeln im Fußball am Beispiel Deutschlands (Bundesliga und 2. Bundesliga) und Englands (Premier League) ein, um in Abschnitt 6 das Wechselspiel zwischen europäischen und nationalen Regeln zu diskutieren. Abschnitt 7 fasst die wichtigsten Einsichten zusammen und zieht ein Fazit.

2. Die Entwicklung der Financial-Fair-Play-Regeln (FFP-Regeln)

2.1 Ursprung und Ziele der europäischen FFP-Regeln

Die Financial-Fair-Play-Regeln (FFP) der UEFA stellen, abgesehen von Veränderungen der sportlichen Spielregeln wie etwa die Einführung eines Video-Schiedsrichters, einen der tiefgreifendsten Regulierungsversuche in der Geschichte des europäischen Profifußballs dar. Die FFP-Regeln entstanden vor dem Hintergrund einer zunehmenden finanziellen Schieflage zahlreicher europäischer Vereine. Diese Schieflage hatte sich insbesondere in den 1990er- und 2000er-Jahren durch stark steigende Spielergehälter, eskalierende Transferausgaben und eine wachsende Abhängigkeit von externen Geldgebern entwickelt. Eine Reihe von Klubs häuften nicht unerhebliche Schulden an, verzögerten Zahlungen an andere Vereine, Spieler oder Steuerbehörden und gefährdeten damit sowohl ihre eigene Existenz als auch die Integrität der sportlichen Wettbewerbe. Die UEFA sah sich daher in der Verantwortung, regulierend einzugreifen, um die wirtschaftliche Basis des europäischen Klubfußballs langfristig zu stabilisieren und damit auch die sportliche Integrität zu sichern (Alabi & Urquhart, 2024).

Schon vor Einführung der FFP-Regeln hatten alle europäischen Profifußballligen bereits ein Lizenzverfahren, welches Vereine zu durchlaufen hatten und auch immer noch haben (dazu unten mehr), um an Profi-Fußballwettbewerben wie etwa den nationalen Liga-Wettbewerben teilzunehmen. Hintergrund der Lizenzverfahren sind – ökonomisch gesprochen – externe Effekte, die durch die Insolvenz eines Vereins ausgelöst werden können (Lago, Simmons & Szymanski, 2006; Müller, Lammert & Hovemann, 2012; Szymanski, 2015; Szymanski & Weimar, 2019). Eine Besonderheit von sportlichen Wettbewerben besteht nämlich darin, dass in aller Regel mindestens zwei Konkurrenten aufeinandertreffen müssen, um das Gut der sportlichen Unterhaltung produzieren zu können (Rottenberg 1957; Neale 1964). Während auf anderen Märkten prinzipiell auch Monopolisten die Nachfrager mit Gütern und Dienstleistungen

versorgen können, benötigt die sportliche Unterhaltung oftmals (wenn auch nicht immer¹) mindestens zwei Teilnehmer, die miteinander konkurrieren.

Fällt nun ein Konkurrent in einem laufenden Wettbewerb insolvenzbedingt aus, so müssen zum einen Spielergebnisse rückwirkend annulliert und Tabellenstände korrigiert werden, wenn nicht mehr alle Teams gegen den insolventen Verein antreten können. Allerdings sind einige Dinge ex post nicht mehr korrigierbar, wie etwa abgesessene Rot- und Gelbsperren, die ein Team ggf. auch in anderen Spielen geschwächt haben, oder erlittene Verletzungen aus Spielen gegen ein Team, das den Wettbewerb später aus wirtschaftlichen Gründen verlässt. Zum anderen verlieren die Teams, die noch nicht gegen den insolventen Verein angetreten sind, eingeplante Spieltageeinnahmen aus Ticketverkäufen und Catering und ggf. auch Sponsoring- und Medieneinnahmen. Um diese negativen Externalitäten des Rückzugs einer Mannschaft im laufenden Wettbewerb zu vermeiden, findet in aller Regel eine Überprüfung der finanziellen Solidität eines Vereins vor Beginn eines Wettbewerbs statt, also etwa vor Saisonbeginn.

Mit der zunehmenden sportlichen und finanziellen Bedeutung europäischer Wettbewerbe entstand auch die Notwendigkeit, diese negativen externen Effekte möglichst auch auf europäischer Ebene zu unterbinden. Die konzeptionellen Grundlagen des FFP wurden im Jahr 2009 vom UEFA-Exekutivkomitee verabschiedet, die praktische Anwendung begann ab der Saison 2011/2012 (Müller, Lammert & Hovemann, 2012; Franck 2014; Peeters & Szymanski, 2014; Szymanski, 2014; Sass, 2016; Dunbar, 2021). Das zentrale Design der FFP-Regeln besteht darin, die Ausgaben der Vereine stärker an ihre tatsächlich erwirtschafteten Einnahmen zu koppeln und eine übermäßige Defizitfinanzierung zu begrenzen. Anders als klassische Gehaltsobergrenzen, wie sie etwa in diversen nordamerikanischen Sportligen existieren, sehen die FFP-Regeln jedoch keine absoluten Ausgabenbegrenzungen vor. Vielmehr wurde eine relative Ausgabenobergrenze geschaffen, ähnlich wie Verschuldungsregeln in der Fiskalpolitik es regelmäßig für öffentliche Haushalte vorsehen.

Kernstück der ursprünglichen FFP-Regelung war das sogenannte Break-Even-Prinzip. Dieses sah vor, dass ein Verein über einen definierten Beobachtungszeitraum – in der Regel drei Geschäftsjahre – nicht dauerhaft mehr ausgeben durfte, als er einnahm (Müller, Lammert & Hovemann, 2012). Bestimmte Ausgaben, insbesondere für Nachwuchsarbeit, Infrastruktur, Frauenfußball oder soziale Projekte, wurden dabei ausdrücklich ausgenommen, um diese Investitionen nicht zu schmälern. Andererseits galten auch nur bestimmte Formen der Einnahmen (insbesondere Erlöse aus Ticketverkäufen und Medienrechten, marktgerechte Sponsoreinnahmen, u.ä.) Gleichzeitig war es Vereinen erlaubt, begrenzte Verluste zu erwirtschaften, sofern diese innerhalb festgelegter Schwellen lagen und durch Eigenkapitalzuführungen der Eigentümer gedeckt wurden. Die UEFA verfolgte damit einen Ansatz, der finanzielle Disziplin erzwingen, aber zugleich sportliche Entwicklung ermöglichen sollte.

In den ersten Jahren nach Einführung der Regeln lag der Fokus stark auf Transparenz und schrittweiser Anpassung. Die UEFA etablierte mit der Club Financial Control Body (CFCB) eine eigene Kontrollinstanz, die Finanzberichte prüft, Verfahren einleitet und Sanktionen ausspricht. Bereits früh zeigte sich jedoch, dass die Anwendung der Regeln komplex war und erhebliche Interpretationsspielräume bot. Insbesondere Fragen rund um marktgerechte

¹ Eine Ausnahme mag Unterhaltung durch (Extrem-)Sportarten wie eine Weltumsegelung oder Sprünge aus der Stratosphäre von Felix Baumgartner sein. Dies sind jedoch eher Ausnahmen als die Regel. Gemäß der Definition des DOSB ist der Wettstreit von mindestens zwei Konkurrenten sogar konstituierend für den Sport, d.h. allein kann man nach dieser Definition gar keinen Sport treiben. Unabhängig davon ist festzuhalten, dass etwa das Fußballtraining einer einzigen Mannschaft in aller Regel nur sehr begrenztes Zuschauerinteresse findet.

Sponsoringverträge, konzerninterne Zahlungen und kreative Bilanzierung führten zu kontroversen Diskussionen und juristischen Auseinandersetzungen.

Im Laufe der 2010er-Jahre entwickelte die UEFA das Regelwerk daher kontinuierlich weiter. Einerseits wurden die Prüfmechanismen verfeinert und die Berichtspflichten ausgeweitet, andererseits setzte man zunehmend auf sogenannte Settlement Agreements (Dunbar, 2021). Diese Vergleichsvereinbarungen erlaubten es Vereinen, bei festgestellten Verstößen gegen FFP Auflagen zu akzeptieren, etwa in Form von Geldstrafen, Kaderbeschränkungen oder klar definierten Sparzielen für die kommenden Jahre. Dieses Instrument sollte einerseits Flexibilität schaffen, andererseits sicherstellen, dass finanzielle Konsolidierung tatsächlich umgesetzt wird.

2.2 Von Financial Fair Play zu den Club Licensing and Financial Sustainability Regulations

Ein grundlegender Einschnitt erfolgte Anfang der 2020er-Jahre. Die COVID-19-Pandemie hatte massive Einnahmeverluste zur Folge, wodurch das klassische Break-Even-Modell an seine Grenzen stieß. Gleichzeitig erkannte die UEFA, dass selbst formal regelkonforme Vereine strukturell riskante Kostenquoten aufwiesen, insbesondere bei Gehältern und Transfers. In der Folge wurde das Financial Fair Play ab 2022 schrittweise in ein neues System überführt, das heute unter dem Namen „Club Licensing and Financial Sustainability Regulations“ (CLFSR) firmiert.

Im Zentrum der aktuellen Regelarchitektur stehen somit drei miteinander verknüpfte Säulen. Erstens gelten weiterhin Verlustobergrenzen über einen mehrjährigen Zeitraum, wobei der Fokus stärker auf langfristiger Tragfähigkeit als auf reinem Break-Even liegt. Investoren dürfen etwaige Defizite von bis zu 60 Millionen Euro über einen Zeitraum von drei Jahren ausgleichen, finanziell gesunde Klubs haben noch einen zusätzlichen weiteren Spielraum von zehn Millionen Euro. Zweitens wurde mit der sogenannten Squad Cost Ratio (SCR) ein neues Steuerungsinstrument eingeführt, das das Verhältnis von Spielergehältern, Transferabschreibungen und Beraterhonoraren zu den operativen Einnahmen begrenzt. Diese Quote wurde stufenweise abgesenkt und beträgt seit der Saison 2025/26 maximal 70 Prozent. Anders ausgedrückt dürfen seit der aktuellen Saison maximal 70 Prozent der fußballbezogenen Einnahmen eines Klubs direkt in das Personal der Profimannschaft gesteckt werden. Drittens wurden die Anforderungen an Liquidität, pünktliche Zahlungspflichten und Transparenz weiter verschärft, um Zahlungsrückstände gegenüber Spielern, Vereinen oder staatlichen Stellen konsequent zu verhindern.

Die Durchsetzung der Regeln erfolgt über einen abgestuften Sanktionskatalog. Dieser reicht von Verwarnungen und Geldstrafen über Einschränkungen bei der Kaderregistrierung für UEFA-Wettbewerbe bis hin zu Einnahmeeinhalten und im äußersten Fall dem Ausschluss aus europäischen Wettbewerben. In der Praxis zeigt sich, dass die UEFA zunehmend hohe Geldstrafen mit konditionalen Elementen kombiniert: Ein Teil der Strafe wird sofort fällig, ein weiterer Teil nur dann, wenn finanzielle Zielvorgaben in den Folgejahren nicht eingehalten werden.

Schon bei Einführung der FFP-Regeln stellte sich – ähnlich wie bei anderen Fiskalregeln auch – die Frage nach der Glaubwürdigkeit von Sanktionsdrohungen. Insbesondere war fraglich, ob die UEFA prominente und beliebte Klubs, die oftmals auch Zuschauer magneten sind und für Sponsoren eine hohe Bedeutung haben, mit sportlichen Sanktionen belegen würde. Der Ausschluss prominenter Teams würde nicht nur diesen selbst schaden, sondern könnte auch das

Interesse am entsprechenden Wettbewerb insgesamt senken. Die hypothetische Drohung, etwa von Real Madrid zur Not für eine Zeit aus der Champions-League auszuschließen, erscheint nur begrenzt glaubwürdig. Es lohnt sich daher, einen Blick auf die bisherigen Verfahren zu werfen.

2.3 Prominente Fälle

Im Laufe der Jahre kam es zu einer Reihe prominenter Fälle, die das Financial Fair Play in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung rückten. Vereine wie Manchester City, Paris Saint-Germain, AC Mailand, Inter Mailand, AS Rom, Galatasaray oder der FC Barcelona standen zeitweise unter intensiver Beobachtung oder wurden sanktioniert.

Tabelle 1: Wichtige FFP-Fälle und Sanktionen (Auswahl)

Verein	Jahr(e)	Verstoß	Sanktionen
Málaga CF	2013	Zahlungsrückstände, FFP-Verstöße	Ausschluss aus UEFA-Wettbewerben, Geldstrafe
Galatasaray Istanbul	2016	Nichteinhaltung von Settlement-Auflagen	Einjähriger Ausschluss aus UEFA-Wettbewerben
AC Mailand	2018	Überschreitung der Verlustgrenzen	Ausschluss aus Europa League (später teilweise revidiert)
Paris Saint-Germain	2014 / 2018	Überhöhte Sponsoring-Einnahmen	Geldstrafen, Kaderbeschränkungen, Settlement
Manchester City	2020	Unzulässige Sponsoringdarstellung, mangelnde Kooperation	Geldstrafe (CAS), Ausschluss aufgehoben
Inter Mailand	2015–2019	Verluste über Break-Even-Grenzen	Geldstrafen, Transfer- und Kaderaufgaben
AS Rom	2015–2022	Wiederholte FFP-Verstöße	Settlement, Geldstrafen, Kaderbegrenzungen
FC Barcelona	ab 2022	Hohe Verluste, strukturelle Kostenprobleme	Geldstrafen, Registrierungsauflagen
Juventus Turin	2023	Verstöße gegen frühere Settlement-Bedingungen	Ausschluss aus UEFA-Wettbewerben
FC Chelsea	2022-2024	Umgehung der FFP-Regeln durch lange Verträge und Verkäufe an Klubeigentümer	Geldstrafen

Besonders aufsehenerregend war der Fall Manchester City, bei dem ein zunächst durch die UEFA im Februar 2020 verhängter zweijähriger Europapokalausschluss durch den Internationalen Sportgerichtshof (CAS) im Juli 2020 aufgehoben wurde. Bemerkenswert ist der Fall, weil die UEFA sich entschied, Manchester City für zwei Jahre aus der Champions League auszuschließen und die Entscheidung der allgemeinen Erwartung widersprach, dass die UEFA sich am Ende nicht mit den wirklich bedeutenden Vereinen anlegen werde.

Hintergrund des Verfahrens gegen Manchester City waren auf "Football Leaks" veröffentlichte Dokumente, denen zufolge der Klub zwischen 2012 und 2016 Sponsoreneinkünfte falsch deklariert haben soll. Sponsoreneinnahmen aus Abu Dhabi sollen in Wirklichkeit vom Klubbesitzer, dem Scheich Mansour, stammen. Während der Klub dies stets bestritt, verhängte die UEFA wegen des Verstoßes gegen die FFP-Regeln eine Geldstrafe und schloss Manchester City von der Champions League aus. Diese Strafen kippte jedoch der CAS im Wesentlichen.

Die Vorwürfe seien entweder nicht hinreichend bewiesen oder verjährt. Vor diesem Hintergrund sei der Ausschluss aus der Champions League eine unverhältnismäßige Strafe. Eine Geldstrafe wegen mangelnder Kooperation des Vereins mit der UEFA blieb zwar bestehen, wenngleich auch diese von ursprünglich 30 Millionen Euro auf 10 Millionen Euro deutlich reduziert wurde.²

Im Juli 2025 hat die UEFA gleichwohl gegen zehn weitere Klubs Strafen wegen Verstößen gegen die FFP-Regeln verhängt. Der FC Chelsea muss wegen diverser Vergehen 31 Millionen Euro zahlen, weitere 60 Millionen Euro könnten bei Verstoß gegen "Bewährungsauflagen" hinzukommen.³ Der FC Barcelona erhielt eine Geldstrafe von 15 Millionen, weitere 45 Millionen Euro sind auf Bewährung ausgesetzt. Auch Olympique Lyon, Aston Villa, AS Rom, Hajduk Split, der FC Porto, Panathinaikos Athen, Besiktas, FK Bodö/Glimt, FK Sarajevo und Wisla Krakau wurden finanziell sanktioniert. Barcelona, Chelsea, Lyon, Aston Villa und Split müssen zudem eine Beschränkung bei der Registrierung von Spielern in UEFA-Wettbewerben hinnehmen. Lyon sollte eigentlich von UEFA-Klubwettbewerben 2025/26 ausgeschlossen werden, sofern der französische Verband den Abstieg des Vereins in die Ligue 2 final bestätigen würde. Allerdings hat Olympique Lyon im Sommer 2025 dann trotz massiver Finanzprobleme die Lizenz für die französische Ligue 1 erhalten. Nach einem erfolgreichen Einspruch gegen eine erstinstanzliche Entscheidung der Finanzaufsicht DNCG durfte der Verein erstklassig bleiben, unterliegt jedoch Auflagen wie Gehalts- und Transferbegrenzungen.

Der Fall von Manchester City verdeutlicht sowohl die rechtlichen Grenzen der UEFA als auch die zunehmende Bedeutung juristischer Auseinandersetzungen im Kontext finanzieller Regulierung.⁴ Welche Glaubwürdigkeit die FFP-Regeln weiter entfalten werden, bleibt abzuwarten.

2.4 Vorläufige Bewertung

Um die Auswirkungen von FFP zu beurteilen, ist zunächst die Frage zu stellen, ob das wesentliche Ziel erreicht worden ist, nämlich eine Stabilisierung oder zumindest Verbesserung der finanziellen Situation der Profifußballklubs und ein verantwortungsvolleres Ausgabenverhalten. Ein Vergleich der Anzahl insolvenzbedingter Aufgaben in den europäischen Wettbewerben vor und nach Einführung der FFP-Regeln ist leider nicht möglich, da auch vor

² Für weitere Details siehe auch die Berichte auf https://www.kicker.de/europacup_sperre_gegen_mancity_aufgehoben-770123/thema

³ Der FC Chelsea hat aufgrund massiver Transferausgaben (über 1 Mrd. £ seit 2022) und Verstößen gegen UEFA-Finanzregeln in den Saisons 2022/23 und 2023/24 Strafen eine Geldstrafe von 31 Millionen Euro erhalten. Der Klub nutzte sehr lange Spielerverträge, sodass Transferausgaben über viele Jahre "gestreckt" werden konnten, sowie Verkäufe innerhalb der Firmen-Gruppe (z.B. an Strasbourg), um kurzfristig Einnahmen zu generieren und so die FFP-Regeln formell einzuhalten. Zudem wurde die Frauenmannschaft und Hotels an die eigene Holdinggesellschaft (BlueCo) verkauft.

⁴ Allerdings sei an dieser Stelle darauf verwiesen, dass die englische Football Association (FA) schon vor über 125 Jahren eine finanzielle Regulierung in Form einer Gehaltsobergrenze („Salary Cap“) in Höhe von £4 pro Woche eingeführt hatte. Zum Vergleich: der Durchschnittslohn in Großbritannien betrug damals etwa £70 pro Jahr. Besonders gravierende Verstöße stellte die FA in einer Untersuchung im Jahr 1906 durch niemand Anderes als – Fanfare! – Manchester City fest: „it is now proved that the club had for years systematically broken the rules by very unscrupulous means“. Dazu schreibt Burnton (2020): „In 1906 they were found, in essence, to be funneling money through secret accounts to circumvent rules designed to stop wealthy individuals from pouring their money into clubs, skewing the market and gaining an unfair sporting advantage.“ Das hört sich fast genauso an wie heute, so gesehen ist das Problem tatsächlich fast so alt wie der Fußball selbst und doch nicht so neu. Für Details zum damaligen Verfahren vgl. Burnton (2020).

2011 keine Mannschaften insolvenzbedingt die europäischen Wettbewerbe verlassen haben. Es ist aber nicht klar, ob dies bei deutlich erhöhten Ausgaben auch ohne FFP-Regeln weiter der Fall geblieben wäre.

Allerdings belegen sowohl Franck (2018) als auch Caglio, Laffitte, Masciandaro & Ottaviano (2019), dass sich die durchschnittliche Rentabilität in den fünf großen Ligen Europas durchaus nach Einführung der FFP-Regeln verbessert hat. Dies sei vor allem auf höhere Einnahmen und eine vorsichtigeren Verwendung der Mittel durch die Vereine zurückzuführen. Im Gegensatz dazu scheint sich die Gesamtverschuldung in den fünf führenden Ligen jedoch nicht wesentlich verbessert zu haben (Caglio et al., 2019).

Ahtiainen und Jarva (2020) zeigen in einer vergleichenden Analyse der fünf großen europäischen Ligen jedoch, dass nur in der spanischen Liga überhaupt eine signifikante Verbesserung festzustellen ist. Zwar ermitteln die Autoren, dass in der Zeit vor Einführung der FFP etwa 70 Prozent der insgesamt 1094 Beobachtungen (von 139 Vereinen) Verluste sind, während die korrespondierende Größe in der Zeit nach Einführung der FFP nur noch bei etwa 60 Prozent liegt. Jedoch ist der geschätzte positive Effekt, wie erwähnt, zum einen nur in Spanien statistisch signifikant. Zum anderen können die Autoren, wie sie selbst schreiben, nicht ausschließen, dass die beobachtete finanzielle Leistungsverbesserung primär eine Folge der Erholung von der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2009/2010 ist. Ob also die FFP-Regeln wirklich kausal für die verbesserte Finanzlage einiger Vereine verantwortlich sind, bleibt letztlich bisher unklar.

Zudem bleibt das System auch aufgrund seiner womöglich unbeabsichtigten Nebenwirkungen umstritten. Szymanski (2014) etwa bemängelt, dass das Ziel des FFP gar nicht wirklich eine gesteigerte Fairness im Wettbewerb sei, sondern vor allem finanzielle Effizienz. Allerdings erzielten die Regeln aus seiner Sicht nicht wirklich Effizienzwirkungen. Unter Fairness-Gesichtspunkten würden die Regeln kaum etwas bewirken und lediglich eine Form der Ungleichheit durch eine andere ersetzen. Ähnlich bemängeln andere Kritiker, dass FFP bestehende wirtschaftliche Ungleichgewichte zementiere, da einkommensstarke Klubs strukturell im Vorteil seien, während aufstrebende Vereine in ihrer Entwicklung begrenzt würden (Budzinski, 2014). Konkret wird befürchtet, dass FFP dem Fußball in zweierlei Hinsicht schaden könnte: Zum einen wird auf die potenziellen Vorteile einer erheblichen Zufuhr „externer“ Gelder für die Teams verzichtet und so der Wettbewerb auf dem Spielermarkt eingeschränkt, ohne gleichzeitig Vorteile durch einen ausgewogeneren Wettbewerb zu erzielen. Und zweitens wird eine Zugangsbarriere für neue Teams geschaffen, was die aktuelle Hierarchie der Vereine „einfrieren“ kann.

3. Auswirkungen auf den Wettbewerb

Dass Fiskalregeln im Sport wie die FFP-Regeln bzw. die CLFSR den Wettbewerb beschränken, ist offensichtlich (Budzinski & Szymanski, 2015; Budzinski, 2024). Das bedeutet gleichwohl nicht, dass jegliche Fiskalregel auch effizienzmindern bzw. wohlfahrtsreduzierend wäre. Eine gewisse Kooperation ist zur Produktion sportlicher Unterhaltung unvermeidlich, etwa zur Festlegung und Änderung der Spielregeln oder zur Organisation eines Ligabetriebs oder Pokalwettbewerbs. Auch dürfte die Sicherstellung der finanziellen Tragfähigkeit der Wettbewerbsteilnehmer im Interesse aller Beteiligten (Anbieter wie Nachfrager) sein, damit die oben geschilderten negativen Externalitäten einer Insolvenz vermieden werden. Dies ist ein

wesentlicher Unterschied zwischen regulären Märkten und dem Sport: Während auf normalen Märkten Wettbewerber von der Insolvenz eines Mitbewerbers typischerweise profitieren⁵, ist dies im Sport nur teilweise so. Zwar mögen Vereine davon profitieren, dass bei der Insolvenz eines Vereins dessen Spieler „günstig zu haben“ sind. Jedoch bleibt bei intrasaisonalen Insolvenzen die negative Externalität, dass die Integrität des Wettbewerbs im laufenden Spielbetrieb gestört wird. In der Konsequenz dürften gewisse Anforderungen an die finanzielle Tragfähigkeit eines Vereins vor einer Lizenzerteilung auch ordnungspolitisch gut zu rechtfertigen sein. Das heißt gleichwohl nicht, dass jedwede Regulierung automatisch sinnvoll ist. Vielmehr müssen die Regeln verhältnismäßig sein, d.h. sie sollten das gewünschte Ziel (Sicherung der finanziellen Stabilität der Wettbewerbsteilnehmer zum Zwecke des Schutzes der sportlichen Integrität des Wettbewerbs) mit geringstmöglichen Nebenwirkungen entfalten, also möglichst ohne den wirtschaftlichen und sportlichen Wettbewerb mehr als zwingend notwendig einzuschränken.

Kritiker der FFP-Regeln wie Budzinski (2014) hatten prognostiziert, dass die FFP die Wettbewerbsbalance im europäischen Fußball über Gebühr negativ beeinflussen würde, da die FFP-Regeln insbesondere Investitionen von Vereinen einschränken, die sich noch nicht an der Spitze bzw. in der Spitzengruppe etabliert haben. Dazu haben Peeters und Szymanski (2014) eine Simulationsanalyse vorgelegt, der zufolge FFP zwar die durchschnittliche Rentabilität der Vereine erhöhen würde, aber auch das Wettbewerbsgleichgewicht zugunsten der Top-Teams verschieben. Dadurch sinke letztlich auch das Interesse der Fans und damit dann auch der Investoren sinken, da einer der Hauptanziehungspunkte sportlicher Unterhaltung gerade darin besteht, dass der Ausgang des Wettbewerbs unsicher ist und nicht immer automatisch die beste Mannschaft gewinnt.

Auch Sass (2016) hat die langfristigen Auswirkungen von FFP auf die wettbewerbliche Ausgeglichenheit analysiert. Dazu betrachtet er eine mehrperiodische Anpassung eines professionellen Mannschaftssportmodells und berücksichtigt die empirisch belegte Tatsache, dass die finanzielle Potenz eines Vereins positiv von historischen sportlichen Erfolgen beeinflusst wird (inter alia, Frick 2005). Ein zunehmend erfolgreicher Verein kann deutlich mehr Anhänger anziehen und somit höhere Einnahmen erzielen, was zu noch mehr Erfolg und einer stetig wachsenden Marktgröße führen kann.⁶ Es wird argumentiert, dass diese Entwicklung zu einem äußerst ungleichen Wettbewerb führen wird, wenn zugleich sogenannte „Sugar Daddies“ durch FFP daran gehindert werden, viel Geld in weniger etablierte Vereine zu stecken und so die geringere finanzielle Potenz eines Vereins auszugleichen.

Aktuelle Studien (Birkhäuser, Kaserer & Urban, 2017; Gallagher & Quinn, 2020; Garcia-del-Barrio & Rossi, 2020; Plumley, Ramchandani & Wilson, 2019; Ramchandani, Plumley, Boyes & Wilson, 2018; Caglio et al. 2023) kommen nicht zu einheitlichen Befunden in Bezug auf die Auswirkungen von FFP auf den sportlichen und wirtschaftlichen Wettbewerb. Die empirischen Studien von Birkhäuser et al. (2017), Plumley et al. (2019) und Caglio et al. (2023) bestätigen allerdings einen signifikant-negativen Effekt auf die Wettbewerbsbalance im europäischen Fußball und eine sinkende Durchlässigkeit für neue Wettbewerber. Dimitropoulos und Scafarto

⁵ Eine Besonderheit sind hier Banken und Finanzmärkten, wo aufgrund von möglichen Ansteckungseffekten und einem Schwinden des Systemvertrauens auch Mitbewerber unter einer Insolvenz eines Finanzinstituts leiden können (vgl. etwa Haucap et al., 2011).

⁶ Die Idee des Modells kann im Grund als eine Abwandlung der aus der Medienökonomie bekannten Anzeigen-Auflagen-Spirale (Furhoff, 1973; Gustafsson, 1978) interpretiert werden, der zufolge finanziell erfolgreiche Medien mehr in qualitative hochwertigen oder populären Journalismus investieren können, was wiederum mehr Leserinnen und Leser anzieht, wodurch wiederum die Attraktivität für Anzeigenkunden steigt usw.

(2020) haben festgestellt, dass italienische Vereine aufgrund der FFP-Regelung ihr Geschäftsmodell stärker auf ein effizienzorientiertes Modell umgestellt haben. Im Gegensatz dazu stellten Gallagher und Quinn (2020) fest, dass FFP sowohl die sportliche als auch die wirtschaftliche Effizienz der betroffenen englischen Vereine eher verringert hat.

Eine Reihe von weiteren Studien (Francois et al., 2022; Ghio, Ruberti & Verona, 2019; Nicolliello & Zampatti, 2016; Özaydın, 2020; Calahorra-López, Ratkai & Vena-Oya, 2022) hat sich auf Auswirkungen der FFP auf einzelne Ligen konzentriert und die Frage analysiert, wie FFP bestimmte finanzielle Parameter beeinflusst, wie etwa Erlöse aus Spielertransfers (Dimitropoulos & Scafarto, 2021; Nicolliello & Zampatti, 2016) oder Veränderungen in der demographischen Zusammensetzung des unter Vertrag genommenen Spielerkaders (Özaydın, 2020).

Alles in allem ist festzuhalten, dass die FFP-Regeln nicht wirkungslos geblieben sind. Ob allerdings durch die Regeln eine stärkere wirtschaftliche und/oder sportliche Ausgeglichenheit der betroffenen Ligen induziert wurde, ist mindestens fraglich. Eine solche Einschätzung wird zudem durch Durchsetzungsprobleme erschwert, d.h. ironischerweise könnten ja gerade die Wirksamkeitsschwächen der FFP-Regeln deutlich messbare negative Auswirkungen auf den Wettbewerb verhindert haben. Dies hat auch Implikationen für die kartellrechtliche Beurteilungen dieser Wettbewerbsbeschränkungen, da hochgradig fragwürdig ist, in welchem Ausmaß auch Effizienzgewinne durch die Beschränkungen erzielt werden. Der Frage der kartellrechtlichen Beurteilung widmet sich der nächste Abschnitt.

4. Fiskalregeln im Fußball aus Sicht von Wettbewerbsökonomie und Kartellrecht

4.1 Prinzipielle Erwägungen

Gewisse Regeln, wie etwa Lizenzverfahren, welche die finanzielle Solidität eines Profivereins überprüfen, sind durchaus sinnvoll, um die oben erwähnten negativen Externalitäten eines insolvenzbedingten Ausscheidens im laufenden Spielbetrieb auszuschließen. Das bedeutet natürlich nicht, dass sämtliche Regeln sinnvoll sind. Vielmehr müssen die Regeln verhältnismäßig sein, d.h. die Regeln müssen (a) geeignet, (b) erforderlich und (c) angemessen sein. Geeignet ist eine Regel, wenn sie das erwünschte Ziel tatsächlich fördert. Erforderlich ist sie, wenn es kein milderes, gleich wirksames Mittel gibt. Und angemessen ist die Regel, wenn der beabsichtigte Zweck nicht außer Verhältnis zur Schwere des Eingriffs steht. (Interessenabwägung). Diese Kriterien dienen dazu, sicherzustellen, dass etwaige Wettbewerbsbeschränkungen nicht über ein erforderliches Maß hinausgehen, in gewisser Weise also „minimalinvasiv“ sind.

Infolge der oben angesprochenen Kooperationsnotwendigkeit in Sportmärkten sind diese typischerweise durch die Existenz eines marktinternen Regulierers in Form eines Sportverbands (im Fußball: FIFA, UEFA, DFB/DFL, etc.) gekennzeichnet.⁷ Diesem obliegt die Setzung und Durchsetzung der gemeinsamen (Spiel-) Regeln und gleichzeitig mischt der Verband meist auch in kommerziellen Fragen (beispielsweise bei der Vermarktung der Liga bzw. des Wettbewerbs oder des gebündelten Verkaufs der Übertragungs-/Streamingrechte) mit.

⁷ Institutionenökonomisch bezeichnet der Begriff eines marktinternen Regulierers einen regelsetzenden und die anderen Marktteilnehmer regulierenden Akteur innerhalb des Marktes – im Gegensatz zu einem externen Regulierer wie der Staat oder eine Regierungsbehörde (Lachmann 1963). Sportverbände sind typischerweise Vereine privaten Rechts (oft mit Sitz in der Schweiz) und werden durch die Marktteilnehmer selbst gebildet.

Dabei verfügt der marktinterne Regulierer zwangsläufig über Marktmacht sowie oftmals auch über die Möglichkeit und die Anreize, diese antiwettbewerblich auszunutzen (Budzinski & Feddersen, 2023). Im europäischen Fußball werden diese natürlichen Effekte durch institutionelle Arrangements wie zum einen das Ein-Platz-Prinzip des europäischen Pyramidenmodells der Sportorganisation (Tenreiro, 2015; Fischer & Wörner, 2024; Pabst, 2024) und zum anderen relevante Prinzipal-Agenten-Probleme bei der Kontrolle der Sportverbände und ihrer Funktionäre (Budzinski & Szymanski, 2015) verstärkt.

Daher ist eine wettbewerbspolitische/-rechtliche Kontrolle der Aktivität des marktinternen Regulierers (also der Sportverbände) ökonomisch relevant und rechtlich finden die üblichen Wettbewerbsregeln auf europäischer und mitgliedstaatlicher Ebene – heutzutage unstrittig – Anwendung (zusammenfassend: Budzinski, 2019). Um den genannten Besonderheiten von Sportmärkten Rechnung zu tragen, hat die Rechtsprechung des EuGH in einer Serie von relevanten Urteilen (u.a. in den Fällen *Meca-Medina*, *European Superleague*, *ISU*, *Royal Antwerpen* und *Diarra*) ein Anwendungssystem entwickelt, welches eine Einschätzung ermöglichen soll, ob eine Intervention bzw. eine Regulierung durch einen Sportverband im Rahmen seiner notwendigen Tätigkeit liegt und somit eine gewisse Beschränkung des Wettbewerbs gerechtfertigt ist, oder ob diese Intervention/Regulierung wettbewerbswidrig ist. Hierfür ist zwischen einer *bezweckten* und einer *bewirkten* Wettbewerbsbeschränkung zu unterscheiden, eine Unterscheidung, die auch in der juristischen Debatte durchaus zu Kontroversen führt (inter alia, und mit weiterer Literatur, Monti, 2023; Zelger, 2024; Van den Bogaert & Van Rompuy, 2025; Göhsl, 2026). Bezweckte Wettbewerbsbeschränkungen infolge einer Intervention oder Regelsetzung des marktinternen Regulierers (also des jeweiligen Sportverbands) stellen dabei nur dann kein Missbrauch der sportverbandlichen Marktmacht dar, wenn sie die Kriterien für eine Freistellung vom Kartellverbot erfüllen, also die Intervention nachweislich positive allokativen und dynamische Effizienzwirkungen bewirkt, die Konsumenten (Fans) daran angemessen beteiligt werden, die positiven Wirkungen spezifisch sind, also nicht durch Maßnahmen mit geringeren Wettbewerbsbeschränkungen erreicht werden können, und der Wettbewerb nicht ausgeschaltet wird. Die Beweislast hierfür läge beim marktinternen Regulierer, sodass diese Hürde als sehr hoch gilt.

Ist eine Wettbewerbsbeschränkung infolge einer Intervention/Regelsetzung durch den Sportverband bloß bewirkt (aber nicht bezweckt), so sind diese Maßnahmen zulässig und stellen keinen Missbrauch von Marktmacht dar, wenn die sog. Meca-Medina-Regeln erfüllt sind: die Intervention verfolgt (i) ein legitimes Ziel, ist (ii) diesem Ziel inhärent (also notwendig zur Zielerreichung) und (iii) die verursachte Wettbewerbsbeschränkung ist proportional zur Wichtigkeit des legitimen Ziels.

4.2. Konkrete Beurteilung der FFP-Regeln

Da die Frage, ob es sich bei Finanzregeln um eine bezweckte oder bewirkte Wettbewerbsbeschränkung handelt, juristisch bei weitem noch nicht ausdiskutiert ist (siehe oben) nehmen wir ganz ökonomisch nachfolgend an, dass sich die FFP- und CLFSR-Regeln „lediglich“ als bewirkte Beschränkungen qualifizieren. Damit stellt sich also die Frage nach dem Dreiklang aus Ziellegitimität, Inhärenz und Proportionalität.

Wie wir bereits in Abschnitt 2.1 argumentiert haben, stellt insbesondere die Verhinderung intrasaisonaler Insolvenzen ein legitimes Ziel dar, um negative Wirkungen auf die Integrität des Wettbewerbs zu verhindern. Daraus abgeleitet sind Finanzregeln generell geeignet, ein

legitimes Ziel sportverbandlicher Regulierungstätigkeit zu sein. Diese können wiederum unterschiedlich weitreichend sein: neben dem genannten Ziel (Insolvenzvermeidung) wäre auch daran zu denken, dass die Eindämmung von (dynamisch wachsenden) Budgetunterschieden bzw. eine Verringerung derselben ein (weitergehendes) Ziel sportverbandlicher Intervention darstellen könnte (Budzinski, 2024). Eine Pro-Argumentation liefe hier über den Zusammenhang von Budgetunterschieden und wettbewerblicher Ausgeglichenheit (und damit letztendlich der Spannung als einem der wesentlichen Unterhaltungsfaktoren des Sports). Dieses Ziel wäre weitreichender und könnte angesichts der empirisch schwer zu belegenden Wirkungskette Budgetunterschiede → Wettbewerbsungleichheit → sinkende Konsumentenwohlfahrt⁸ deutlich kontroverser hinsichtlich seiner Legitimität diskutiert werden. Drittens könnte damit zusammenhängend aus Fairnessgründen für eine Budgetkontrolle argumentiert werden (financial *fair play*), was aber je nach Fairnessbegriff wohl kaum noch mit einer nur bewirkten, Wettbewerbsbeschränkung vereinbar wäre, sondern in den Bereich einer bezweckten Wettbewerbsbeschränkung fallen würde.

Hinsichtlich einer Reihe von Elementen aus FFP und CLFSR stellt sich die Einschätzung als recht unproblematisch dar (Budzinski 2014): Regelungen wie das Verbot von Zahlungsrückständen (no overdue payables rule; FFP) und seine Verschärfungen in Bezug auf Liquiditätsanforderungen und Transparenz (im CLFSR) sind selbst dem legitimen Minimalziel (intrasaisonale Insolvenzvermeidung) sowohl inhärent als auch wohl unstrittig proportional. Das Verbot ausstehender Zahlungsverpflichtungen im FFP besagt, dass es keine ausstehenden Zahlungen (an Arbeitnehmer, Sozial- und Finanzbehörden oder andere Vereine) geben darf, die nicht bis zum vertraglich vereinbarten Stichtag geleistet wurden. Damit geht es direkt um die Durchsetzung eines seriösen und vertragsgemäßen Finanz- und Zahlungsverhaltens – und eventuelle restriktive Wettbewerbswirkungen dürften vernachlässigbar sein, zumal dieser Teil des Regelwerkes für alle Vereine gilt.

Spannender ist die Diskussion um die weiteren Bestandteile. Die UEFA-Finanzregeln stellen de facto einen asymmetrischen (und dynamischen) Budgetcap dar: das jeweilige Budget wird auf einem Niveau der (bisherigen) „relevanten“ Einnahmen gedeckelt (Break-Even-Regel im FFP bzw. 70 %-SCR im CLFSR). Damit werden Budgetunterschiede regulativ festgelegt bzw. erzwungen: unterschiedliche Vereine dürfen unterschiedlich hohe wettbewerbsrelevante Ausgaben tätigen. Dieser asymmetrische Charakter ist problematisch, denn: wer viel hat, der darf viel ausgeben, was die Einnahmen-Erfolgsspirale verschärft und Aufholinvestitionen verhindert (siehe Abschnitt 3). Dies gilt grundsätzlich sowohl für die Break-Even-Regel des FFP als auch für die SCR des CLFSR. Keines dieser beiden Elemente dürfte dabei dem legitimen Ziel der intrasaisonalen Insolvenzvermeidung inhärent sein; dafür dürften weniger restriktive Regeln ausreichen. Und auch die Proportionalität ist zumindest fraglich: eine dauerhafte Festschreibung erheblicher Budgetunterschiede und die (de facto) regulative Verhinderung einer Konvergenz könnten der Wohlfahrt ähnlich schaden wie die Insolvenzproblematik. Darüber hinaus ist zu fragen, ob der auch empirisch festzustellende (siehe Abschnitt 3) vertikale Umverteilungseffekt von Spielern zu Vereinseignern als restriktive Wettbewerbswirkung einzuschätzen ist, was die kritische Bilanz der FFP- und CLFSR-Regeln weiter verschärfen würde.

In Bezug auf das erweiterte Ziel einer Begrenzung von Budgetdisparitäten ist die Inhärenzbedingung insofern verletzt, als dass Budgetunterschiede weder theoretisch noch

⁸ Eine neuere Übersicht über die Vielzahl der empirischen Studien und ihrer unterschiedlichen, oft miteinander inkompatiblen Ergebnisse liefern Pawlowski & Nalbantis (2019).

empirisch bekämpft, sondern regulatorisch festgeschrieben werden. Ob das „fair“ ist, soll hier gar nicht erst diskutiert werden. Die ernsthafte Verfolgung eines Ziels, Budgetdisparitäten effektiv zu verringern, müsste sich wohl mehr mit der Verteilung der gemeinsamen Einnahmen (bspw. aus dem Verkauf der Übertragungs-/Streamingrechte) oder den Effekten von Multivereinskonzernen auseinandersetzen als sich auf asymmetrische Budgetbeschränkungen zu konzentrieren. Eine durchaus spannende Frage für weitere theoretische und empirische Analysen wäre, ob die Wirkungen der SCR im Ergebnis weniger restriktiv und die relativen Wettbewerbsfähigkeiten zementierend sind als jene der FFP-Regeln.

Schließlich bleibt zu hinterfragen, ob eine Diskriminierung zwischen Ertragsarten („relevante Einkommen“), welche zumindest im FFP auch zu Lasten von Eigenkapitalzuflüssen geht, ein marktgerechtes Element darstellt, welches für die hier genannten legitimen Ziele notwendig ist. Alternativ könnten sich hier verdeckte Ziele (hidden agendas) verbergen, welche letztendlich auf die Eigentümerstruktur der Fußballvereine zielen und nicht auf die direkte Regelung derer Finanzen.

Eine systematische Überprüfung der FFP-/CLFSR-Regelwerke durch die Europäische Kommission als zuständiger Wettbewerbsbehörde ist übrigens nicht erfolgt. Die stattdessen seinerzeit gemeinsam vom damaligen EU-Kommissar Almunia und vom damaligen UEFA-Präsident Platini veröffentlichte (und sehr kurze) Erklärung (Almunia & Platini 2012) ist zwar voll des Lobes für faire Finanzregeln, aber darüber hinaus mangels Analyse nicht sehr erhellend. Eine Beschwerde an die Kommission durch den Spielerberater Daniele Striani wurde seitens der Kommission abgewiesen, da sie (a) Prioritäten setzen müsste, (b) der Beschwerdeführer nicht hinreichend von den FFP-Regeln betroffen ist, (c) die UEFA selbst keine Wettbewerbsprobleme sieht und (d) der Gerichtsweg ja offen stünde (European Commission 2014).

Im Folgenden soll ein Blick auf nationale Finanzregeln geworfen werden, die ebenfalls das Ziel verfolgen, ein insolvenzbedingtes Ausscheiden im sportlichen Wettbewerb und die damit verbundenen Externalitäten zu vermeiden.

5. Nationale Finanzregeln

5.1 Das deutsche Lizenzsystem der DFL

Das deutsche Lizenzsystem der DFL (Bundesliga & 2. Bundesliga) war traditionell stark auf finanzielle Nachhaltigkeit ausgerichtet, d.h. die Lizenzierungsregeln sollen sicherstellen, dass Vereine ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen können. Die Regeln sind seit Gründung der Bundesliga Bestandteil der Liga-Organisation, auch wenn die Regeln im Laufe der Zeit immer wieder angepasst wurden.⁹ Die heutigen Lizenzierungsregeln umfassen nicht allein finanzielle Kennzahlen, welche wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Liquidität und Stabilität reflektieren sollen. Vielmehr ist das Lizenzsystem der DFL ein umfassendes, einmal jährlich durchgeführtes Verfahren, das auch Kriterien in Bereichen wie Infrastruktur, Personal, Nachhaltigkeit und Sportmanagement prüft, bevor eine Lizenz für den Spielbetrieb erteilt wird. Die über 400 Seiten umfassende Lizenzierungsordnung legt detailliert fest, welche Anforderungen erfüllt werden

⁹ Seit der ersten Bundesliga-Saison 1963/64 müssen Vereine eine Lizenz haben, um in der Bundesliga spielen zu dürfen. Zunächst wurde die Lizenz vom DFB vergeben und sollte sicherstellen, dass die Vereine wirtschaftlich, organisatorisch und sportlich geeignet sind. Ab der Saison 2001/02 ging das Lizenzierungsverfahren vom DFB auf die DFL (Deutsche Fußball Liga) über.

müssen, von der sog. 50+1-Regel¹⁰ über Leistungszentren bis hin zur Teilnahme an der Virtual Bundesliga.

Hauptkriterien des Lizenzierungsprozesses der DFL sind:

1. finanzielle Kriterien: Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Liquidität und Solvenz, um den Spielbetrieb aufrechtzuerhalten,
2. sportliche Kriterien: Betrieb eines Leistungszentrums, Professionalisierung des Frauenfußballs und Teilnahme an der Virtual Bundesliga (VBL),
3. rechtliche Kriterien: Einhaltung der 50+1-Regel, wenn Profiabteilungen ausgegliedert werden,
4. personelle und administrative Kriterien: Nachweis von schriftlichen Arbeitsverträgen und Vollzeitbeschäftigten,
5. Stadionkriterien: Geeignetes Stadion mit Infrastruktur, Sicherheit und Medienanforderungen,
6. Nachhaltigkeitskriterien (seit der Saison 2023/24): Vorlage einer Nachhaltigkeits- und Umweltstrategie (Ökologie, Ökonomie, Soziales).

Das deutsche Lizenzverfahren ist ganzheitlich. Das bedeutet, dass die wirtschaftliche Stabilität eine sehr wichtige Säule im Lizenzierungsprozess ist, aber nicht allein ausschlaggebend. Die Lizenzauflagen beziehen sich neben wirtschaftlichen Faktoren auch auf Jugendförderung, Infrastruktur und andere qualitative Kriterien. So umfasst die DFL-Lizenzierung auch verpflichtende Nachhaltigkeits-Kriterien (ökologisch, sozial, wirtschaftlich). Vereine müssen Strategien und konkrete Maßnahmen nachweisen z. B. in Bezug auf den Energie- und Ressourcenverbrauch oder Gleichstellung und Diversity.

In Bezug auf ökonomische Kennzahlen ist eine konkrete Verlustschwelle im Regelwerk der DFL nicht formal festgeschrieben. Die Vereine müssen zwar ihre finanzielle Leistungsfähigkeit nachweisen, z. B. durch Liquiditäts- und Planungsnachweise für die kommende Saison. Gleichwohl sind harte Verlustgrenzen oder unmittelbar sanktionierende Kostendeckel wie in der Premier League (dazu unten mehr) aktuell nicht Teil des deutschen Lizenzverfahrens. Die DFL-Regeln sind damit eher ein ganzheitliches Lizenzierungskonzept mit wirtschaftlichen Bestandteilen als ein reines Loss-Cap-System.

Allerdings hat die DFL im März 2026 beschlossen, ab der Saison 2026/27 eine Kaderkostenregel nach dem Vorbild von UEFA- und europäischen Modellen einzuführen.¹¹ Damit soll gemäß DFL die finanzielle Stabilität der Clubs und Muttervereine weiter gestärkt werden. Dies sei notwendig, „[u]m angesichts veränderter Rahmenbedingungen im nationalen und internationalen Fußball die finanzielle Stabilität des deutschen Profifußballs dauerhaft zu gewährleisten und die Integrität des Wettbewerbs zu schützen“ (ebenda), weswegen „insbesondere Maßnahmen zur Regulierung von Defiziten und zur Förderung nachhaltiger Mittelverwendung notwendig“ (ebenda) sein. Analog zu den europäischen Regeln sollen die Kaderkosten maximal 70 Prozent der relevanten Einnahmen eines Clubs betragen dürfen. Die schrittweise bis zur Saison 2028/29 einzuführenden Sanktionen bei Verletzung der

¹⁰ Vereinfacht besagt die 50+1-Regel, dass die Stimmrechte einer Gesellschaft (GmbH, KGaA, etc.), die eine Mannschaft in die erste oder zweite Bundesliga sendet, mehrheitlich (50 Prozent der Stimmen plus 1 Stimme) bei einem eingetragenen Verein (e.V.) liegen müssen. Dies soll den Einfluss von externen Investoren auf die Führung des jeweiligen Ligateilnehmers begrenzen und jene der Mitglieder stärken. Vgl. Budzinski, Feddersen & Kunz-Kaltenhäuser (2023), Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser (2025); Göhsl & Scheuch (2025); Budzinski (2026).

¹¹ <https://www.dfl.de/de/aktuelles/dfl-mitgliederversammlung-beschliesst-neue-kaderkostenregel-zur-staerkung-der-finanziellen-stabilitaet-des-deutschen-profifussballs/> (abgerufen 03.03.2026).

Kaderkostenregel reichen von finanziellen Maßnahmen über Punktabzüge bis hin zu Transfersperren (d.h. ein Club darf keine neuen Spieler verpflichten bzw. registrieren; auch als Spielberechtigungssperren bezeichnet). Die Regeln sollen im Detail wohl Differenzierungen zwischen international und bloß national spielenden Clubs enthalten und auch zwischen Eigenkapital-gedeckten und anderen Defiziten unterscheiden. Interessanterweise wird betont, dass „im Sinne eines vitalen Wettbewerbs temporär Spielräume für höhere Kaderinvestitionen von finanziell gesunden Clubs ermöglicht werden [sollen], die nicht an den internationalen Wettbewerben teilnehmen“ (ebenda).

5.2 Das englische Lizenzsystem der Premier League

Die Premier League setzt seit 2015/16 auf ein spezifisches eigenes System der „Profitability and Sustainability Rules“ (PSR), das finanzielle Verluste begrenzt. Diese Regeln sind als nationales Pendant zu Europas Financial Fair Play gedacht, verfolgen aber eigenständige Schwerpunkte: Hauptziel ist die Begrenzung dauerhaft hoher Verluste über einen rollierenden Zeitraum von drei Jahren.

Bis zur aktuellen Saison 2025/26 regulierte die Premier League nach einem klar umrissenen Verlustlimit. Clubs durften innerhalb eines rollierenden Drei-Jahres-Zeitraums nicht mehr als 105 Millionen Pfund (etwa 123 Millionen Euro) Verlust machen, sonst drohen Strafen. Nur ein relativ kleiner Teil (etwa 15 Millionen Pfund) davon gilt als „normaler“ Verlust aus operativen Aktivitäten. Alles darüber hinaus muss durch sichere Eigenkapitalzuführungen des Eigentümers gedeckt sein („secure funding“). Die Verlustberechnungen berücksichtigen dabei allerdings auch sog. „add-backs“ in Form von Investitionen in Infrastruktur, Frauen- und Jugendförderung oder Community-Projekte. Diese gelten als zulässige Aufwendungen und reduzieren die relevanten bilanziellen Verluste.

Dieses System sollte verhindern, dass Klubs dauerhaft Verluste machen, die nicht durch Einnahmen oder Eigentümerzuführungen gedeckt sind. Verstöße können zu Geldbußen, Punktabzügen und anderen Sanktionen führen. Im Einzelfall entscheidet darüber eine unabhängige Kommission.

Die Premier League hat beschlossen, ihr PSR-System weiterzuentwickeln bzw. zu ersetzen. Ab der kommenden Saison 2026/27 soll ein neues „Squad Cost Ratio“ (SCR)-Regelwerk eingeführt werden, das die Ausgaben für Spielergehälter, Transfers und Agenten-Fees stärker an die Einnahmen koppelt – ähnlich dem Modell der UEFA, aber auf nationaler Ebene. Diese Regeln werden zudem durch „Sustainability and Systemic Resilience“-Anforderungen ergänzt, welche Liquidität und Eigenkapital im Blick behalten sollen.

5.3 Vergleich zwischen DFL und Premier League

Die DFL setzt auf ein traditionsreiches, breiteres Lizenzsystem, bei dem finanzielle Stabilität eine von mehreren Säulen ist, ergänzt inzwischen durch formalisierte Nachhaltigkeitskriterien. Harte Verlustdeckel oder unmittelbare Regelwerke wie im englischen Modell fehlen derzeit noch, werden aber schrittweise von der Saison 2026/27 an eingeführt.

Die Premier League hatte ein relativ direktes Verlustlimit-System, das seit 2015/2016 galt. Dieses wurde aufgrund von Kritik, rechtlichen Auseinandersetzungen und wirtschaftlicher Dynamik weiterentwickelt und durch ein Squad-Cost-Ratio-Modell ersetzt, das Kosten stärker an Einnahmen koppelt – ähnlich UEFA-Ansätzen.

Aspekt	DFL (Bundesliga)	Premier League (PSR / SCR)
Zielsetzung	Nachhaltige finanzielle Führung, Gesamt-Lizenzsicherung, strategische Planung	Begrenzung anhaltender Verluste; künftig Beschränkung von Kaderkosten
Mechanismus	Lizenzprüfung inkl. Liquidität, Nachhaltigkeit, Struktur, künftig auch Prozent-Obergrenze (SCR)?	Verlustgrenzen (PSR), künftig Prozent-Obergrenze (SCR)
Sanktionen	Lizenzversagung, Auflagen, planungsbezogene Maßnahmen	Punkteabzug, Geldstrafen & regulatorische Maßnahmen
Fokus	Ganzheitlich, inkl. sozialer und ökologischer Faktoren	Finanzielle Stabilität über Bilanz-Limits und Kosten-Einkommens-Relation
Integration UEFA	Lizenzkriterien lehnen sich an UEFA an	Neuer SCR stärker an UEFA-FSR angelehnt

Insgesamt scheint nach bisheriger empirischer Bilanz und Erfahrung das deutsche System ohne potenziell wettbewerbsverzerrende SCR-Regel auszureichen, um negative Externalitäten durch intrasaisonale Insolvenzen effektiv auszuschließen. Insofern wäre es das „mildere“ Instrument, welches die Problematik aber bereits hinreichend internalisiert, sodass eine SCR-Regel als restriktiveres Instrument entweder abzulehnen ist oder aber weiterführender (legitimer) Ziele bedarf, damit eine Hinnahme der zu erwartenden negativen Wettbewerbseffekte gerechtfertigt erscheint. Allerdings ist auch zu bedenken, dass die DFL mit der 50+1-Regeln eine Regel hat, die das Engagement von Investoren faktisch beschränkt. Insofern mag das Risiko „übermäßiger“ Ausgaben für den Spielerkader in der DFL auch aufgrund der 50+1-Regel geringer sein als in anderen europäischen Profi-Ligen. Ein isolierter Vergleich allein der Fiskalregeln dürfte insofern unvollständig sein, da „Fiskalregeln“ und „Investorenbeschränkungen“ ein institutionelles Gesamtgefüge bilden.

Interessant ist vor diesem Hintergrund, dass die DFL nun – trotz bestehender 50+1-Regel – zu den invasiveren Begrenzungen der Kaderkosten nach Vorbild von UEFA und (demnächst) Premier League übergehen will. Leider bleibt in den Ausführungen der DFL unklar, welche „veränderten Rahmenbedingungen“ (siehe Abschnitt 5.1, letzter Absatz) die finanzielle Stabilität der Bundesligateilnehmer in letzter Zeit neu oder zusätzlich gefährdet haben und wie dies gemessen wird bzw. worin sich diese neue Instabilität manifestiert hat. Somit bleibt im Dunkeln, was genau diese zusätzliche und stärker restriktive Maßnahme notwendig macht. Spannend ist dabei, dass die DFL insbesondere auch auf die Notwendigkeit verwiesen wird,

dass derzeit nicht international spielenden Bundesligavereine Aufholinvestitionen durch spezielle Regeln (deren Details noch nicht erkennbar sind) möglich gemacht werden soll (siehe Abschnitt 5.1, letzter Absatz). Da eine Schwächung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als eine typische Nebenwirkung der 50plus1-Regel gilt, stellt sich die Frage, ob diese unerwünschte Nebenwirkung auf diese Art gemildert werden sollte, was allerdings wohl erhebliche Effizienz Zweifel aufwerfen würde. Statt die Effekte aus 50plus1 und Kaderkostenbegrenzung in den Hauptwirkungen zu kumulieren, um Nebenwirkungen zu kurieren, wäre die Festlegung auf nur eine der beiden restriktiven Interventionen angebracht. Die parallele Beschränkung von Investorenrechten (durch die 50plus1-Regel) und eine Verschärfung der Regulierung des Ausgabenverhaltens der Vereine erscheint in jedem Fall überbordend.

6. Wechselwirkungen zwischen nationalen Finanzregeln und europäischen FFP-Regeln

Vereine, die an europäischen Wettbewerben (Champions League, Europa League, Conference League) teilnehmen, unterliegen automatisch den UEFA-Regeln, unabhängig davon, wie ihre nationalen Regelwerke gestaltet sind. Dabei prüft die UEFA die Finanzberichte der Vereine gesondert, wobei der Fokus auf langfristiger finanzieller Nachhaltigkeit, Verlustgrenzen, Squad Cost Ratio (SCR) und Liquidität liegt. Nationale Regelwerke prüfen darüber hinaus oft zusätzlich die operative Zahlungsfähigkeit und die Einhaltung von anderen Lizenzauflagen für die heimische Liga. In der Folge müssen Vereine parallel zwei (oder mehr) Regelsysteme einhalten, die sich teilweise überschneiden, teilweise aber unterschiedliche Schwerpunkte setzen.

6.1 Finanzielle Transparenz und Berichtspflichten

Sowohl DFL als auch UEFA verlangen detaillierte Finanzberichte, Liquiditätsnachweise und Planungen. In Deutschland wird der Lizenzierungsprozess oft als Grundlage für UEFA-Meldungen genutzt, d. h. nationale Berichte dienen als Input für europäische Prüfungen. In England mussten Premier-League-Clubs ihre PSR-Reports ebenfalls an die UEFA weiterleiten. Diese Doppelprüfungen erhöhen zwar den administrativen Aufwand, fördern aber auch Datenharmonisierung und Transparenz.

6.2 Verlust- und Kostendeckel

Während sowohl die UEFA FFP/CLFSR-Regeln Verlustgrenzen über drei Jahre sowie eine SCR von maximal 70 % der Einnahmen für Kaderkosten beinhalten, hat die DFL bisher keine harten Loss-Caps, aber eine Überwachung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Englische Vereine müssen sowohl national als auch UEFA-konform bleiben – praktisch ergibt sich ein „doppelter Loss-Check“ – wie er zukünftig auch für die Bundesliga gelten wird. Deutsche Vereine, die international spielen, müssen zusätzlich die UEFA-Limits einhalten, auch wenn die nationalen Lizenzbedingungen keine harten Loss-Grenzen vorsehen.

Vereine, die nur national spielen, sind von FFP nicht direkt betroffen, aber die DFL-Lizenzprüfung berücksichtigt ebenfalls ihre wirtschaftliche Nachhaltigkeit. Vergleichsweise lasche nationale Regeln könnten damit Nicht-Teilnehmer an europäischen Wettbewerben gegenüber den Qualifikanten im nationalen Ligabetrieb bevorzugen. Allerdings sind die Ertragsdifferenzen, die mit einer Teilnahme an europäischen Wettbewerben einhergehen, mutmaßlich so groß, dass sie diesen Effekt deutlich überkompensieren. Interessanterweise sieht

die DFL sogar eine Notwendigkeit, Vereinen, die derzeit nicht international spielen, bestimmte Spielräume für zusätzliche Investitionen zu eröffnen (siehe Abschnitt 5.1, letzter Absatz).

6.3 Sanktionen und Prioritätensetzung

Die UEFA kann bei Verstößen Teilnahme an europäischen Wettbewerben verweigern, Geldstrafen verhängen oder Kaderregistrierungen einschränken. Nationale Verbände können die Lizenz verweigern, Punktabzug aussprechen, Geldstrafen verhängen oder Auflagen für Kader-/Transferpolitik setzen. Die Sanktionen der UEFA haben dabei oft gravierendere wirtschaftliche Auswirkungen, da Europapokal-Prämien und TV-Einnahmen betroffen sind. In der Praxis werden nationale und UEFA-Sanktionen abgestimmt, um Doppelstrafen zu vermeiden. Es gibt Settlement-Vereinbarungen, die beide Ebenen berücksichtigen – die aber gleichzeitig Spielräume dafür eröffnen, dass verhandlungsstärkere oder -mächtigere Vereine möglicherweise bessere „Deals“ aushandeln können.

6.4 Planung und strategische Entscheidungen

Vereine müssen Transfers, Spielergehälter und Investments so planen, dass alle Regelwerke gleichzeitig eingehalten werden. Plant etwa ein Verein erhebliche Transfers, um national die Liga zu gewinnen, kann dies zur Nichtzulassung für Champions League führen, wenn gleichzeitig UEFA SCR-Limits überschritten werden. Strategische Entscheidungen werden somit stärker an die strengere der beiden Regulierungen gekoppelt.

6.5 Langfristige Effekte auf Wettbewerbsbalance

Während das UEFA FFP/FSR auf grenzüberschreitende europäische Stabilität zielt, haben nationale Regeln die heimische Stabilität im Blick. Vereine in reichen Ligen mit hohen Einnahmen (z. B. Premier League) können vergleichsweise leichter UEFA-Limits erfüllen als Vereine in wirtschaftlich kleineren Ligen. Letztere sind de facto stärker eingeschränkt, selbst wenn sie national compliant sind. Nationale Regeln beeinflussen die Ausgangsfinanzen, die wiederum den Spielraum für UEFA-Compliance bestimmen. Damit stellt sich die Frage, ob das System an Finanzregeln – als nicht-intendierte Nebenwirkung – systematisch die größeren und ohnehin finanzstärkeren Ligen begünstigt und somit langfristig den Unterschied zwischen ihnen weiter vergrößert, mithin die Wettbewerbsbalance insgesamt verschlechtert.

6.6 Typische Konfliktfelder

Friktionen und Ineffizienzen können durch unabgestimmte Fristigkeiten entstehen. So werden nationale Berichte oft früher im Jahr erstellt als UEFA-Berichte, sodass Anpassungen mitunter nachgereicht werden müssen. Dasselbe gilt für unterschiedliche Schärfen der Regeln: das UEFA FSR ist beispielsweise strenger bei Sponsoring, Eigentümertransfers oder Bilanzierung von Investitionen, während nationale Regeln oftmals flexibler sind. Und auch die Strafenkataloge bzw. ihre Anwendungen unterscheiden sich. Ein Verstoß gegen UEFA-Regeln kann empfindlicher sein als ein nationaler, obwohl die zugrundeliegenden Verstöße inhaltlich teilweise identisch sind.

6.7 Zwischenfazit zu den Wechselwirkungen

Die Wechselwirkung zwischen nationalen und europäischen Regeln lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- Nationale Berichte dienen als Basis für UEFA-Prüfungen, steigern Transparenz und Standardisierung.
- Unterschiedliche Definitionen, Verlustgrenzen und Sanktionen erfordern strategisches Finanzmanagement.
- UEFA-Regeln haben Vorrang für internationale Wettbewerbsberechtigungen; nationale Regeln sichern die inländische Stabilität.
- Clubs müssen ihre Transfers, Spielergehälter, Investitionen und Eigentümerfinanzierungen so steuern, dass alle Ebenen gleichzeitig eingehalten werden.

Insgesamt erscheint es sinnvoll, dass es europäische Finanzregeln existieren, da es europäische Wettbewerbe gibt, bei denen es um sehr viel Geld geht, weswegen das Ziel der Qualifizierung für diese Wettbewerbe starke Anreize zu Investitionen in die Teams auslöst. Insofern ist ein Mehr-Ebenen-Regelsystem aus europäischen und nationalen Regeln erforderlich und grundsätzlich nicht zu beanstanden. Gleichwohl wäre es gut, wenn europäische und nationale Regeln nicht zu disjunkt sind oder sich gar widersprechen. Auch der wachsende Aufwand und Detailgrad zur Bereitstellung und Ausgestaltung von Unterlagen sollte nicht zu unnötigen Ineffizienzen führen, also wirklich für substanzielle Verbesserungen des Systems notwendig sein. Höhere administrative Kosten können von größeren und reicheren Vereinen leichter getragen werden als von kleineren und finanzschwächeren Wettbewerbern.

Aus sportökonomischer Sicht spricht viel dafür, dass das System an Finanzregeln seinen ökonomischen Zweck – Wahrung der Integrität eines Meisterschaftsbetriebs durch effektive Verhinderung innersaisonaler Insolvenzen – zu erreichen scheint. Es stellt sich dennoch die Frage, ob alle Elemente der Finanzregeln hierfür notwendig sind, oder ob manche Bestandteile der Finanzregeln über die Beseitigung des Marktversagensproblems hinaus regulieren. So besteht die Gefahr einer nicht-intendierten Wettbewerbsverzerrung zugunsten der Vereine in den großen Ligen und zulasten jener in den kleineren Ländern (siehe Abschnitt 6.5). Zudem fällt auf, dass die deutschen Regeln auf der einen Seite bisher wenig invasiv sind, ohne dass dies ihre Wirksamkeit einzuschränken scheint. Andererseits haben die deutschen Finanzregeln aber mit der 50plus1-Regel, welche offiziell andere Ziele (namentlich Vereinsprägung und Mitgliederpartizipation) verfolgt, eine deutlich invasivere Investorenregulierung als andere Ligen – mit fragwürdigen wettbewerblichen Effekten insbesondere der prominenten Ausnahmeregelungen (Budzinski & Kunz-Kaltenhäuser, 2025). Da in der Konsequenz die Masse der Vereine über weniger Investorengelder als bspw. in England verfügen, ist eine SCR-Regel aus Sicht der Stabilisierung der Finanzen eher entbehrlich.

Freilich muss auch festgehalten werden, dass die Vermutungen, dass Investorengelder zu weniger Ausgeglichenheit führen oder ein nachlassendes Konsumenten-Interesse verursachen (wegen eines vermeintlich Disnutzens einer stärkeren Kommerzialisierung für die Nachfrager/Fan), nicht belegt werden können; eher scheint das Gegenteil der Fall zu sein. Wie bereits erwähnt, erscheint eine Verschärfung der Regulierung des Ausgabeverhaltens der Fußballklubs bspw. durch eine Kaderkostenregel (SCR-Regel), wie von der DFL jüngst beschlossen, und eine parallele Beibehaltung der 50plus1-Regel deutlich zu invasiv und in ihren Wechselwirkungen in einer Weise restriktiv, welche sport- und wettbewerbsökonomisch nicht zu rechtfertigen ist.

7. Fazit

Wie einleitend herausgearbeitet, widmet sich der vorliegende Beitrag zum einen der Entwicklung und aktuellen Ausgestaltung der Finanzregeln im europäischen Fußball. Neben der persistenten Mehrstufigkeit des Systems durch die Parallelität von – keineswegs identischen – europäischen und nationalen Regeln ist eine kontinuierliche Ausweitung und eine Steigerung des Komplexitätsgrades der Regeln zu beobachten. Dabei haben sich insbesondere die europäischen Regeln deutlich verändert und das ursprünglich Break-Even-Prinzip wurde im Wesentlichen durch eine Regulierung der Squad-Cost-Ratio (SCR) als Hauptinstrument ersetzt. Auf nationaler Ebene spielen SCR-Regeln bisher keine dominante Rolle, allerdings werden sie sich in naher Zukunft weiter verbreiten. Sowohl für die Premier League als auch für die Bundesliga ist die Einführung bereits beschlossen.

Zum zweiten versuchen wir Antworten auf die Frage zu finden, welche Auswirkungen die Finanzregulierungen im europäischen Profifußball in den vergangenen 15 Jahren hatten. Insoweit diese Regeln sicherstellen möchten, dass Teilnehmer am Ligabetrieb nicht negative externe Effekte verursachen, indem sie während einer laufenden Saison durch Insolvenz aus dem Sportbetrieb aussteigen (müssen), kann eine erfolgreiche Bilanz gezogen werden: die Vereine insbesondere in den europäischen Wettbewerben scheinen finanziell gesünder worden zu sein. Ob dies ursächlich an den Finanzregeln liegt, ob alle Instrumente dieser Regeln hier gleich relevant sind (oder auch mildere Regeln den gleichen Erfolg bewirkt hätten), oder ob gar andere Entwicklungen (bspw. antizipierbare Einnahmesteigerungen) ursächlich sind, können die vorliegenden empirischen Studien nicht eindeutig beantworten.

Insoweit die Finanzregeln oder zumindest einige ihrer (Teil-) Instrumente über das – recht enge – Marktversagensproblem hinaus zielen und beispielsweise ausgeglichene Budgets für eine bessere Wettbewerbsbilanz oder die Begrenzung sogenannter Investorengelder anstreben, fällt die Bilanz weniger gut aus. Auch ohne dass die vorliegende empirische Evidenz vollkommen eindeutig ausfällt, spricht doch mehr für gegenteilige Effekte – also wachsende Budgetunterschiede, eine sinkende Wettbewerbsbalance und weiterhin reichlich sprudelnde Investorengelder. Daher ist es fraglich, ob die mit harten Loss-Regeln oder SCR-Caps einhergehenden Wettbewerbsverzerrungen tatsächlich durch eine Verwirklichung legitimer Ziele gerechtfertigt werden können. In jedem Fall ist die parallele Beschränkung von Investorentätigkeiten in der DFL durch die 50+1-Regel und eine intensivere Regulierung des Ausgabenverhaltens, wie dies von der DFL nun geplant ist, als überbordend anzusehen.

Die Betrachtung der Interaktion von europäischen und nationalen Regeln weist zudem noch auf mögliche nicht-intendierte langfristige Effekte hin, welche die Wettbewerbsbalance zwischen finanzstarken und finanzschwachen Ligen systematisch verringern könnten und somit die Erfolgchancen von Vereinen aus kleineren Ländern oder solchen mit finanzschwächeren Ligen regulativ schwächen würden. Es besteht die Gefahr, dass die Finanzregulierungen inhärent eine Bevorteilung der ohnehin schon großen und finanzstarken Wettbewerber mit sich bringt, zu Lasten der Konsumenten- bzw. Fanwohlfahrt.

Literatur

- Ahtiainen, S. & Jarva, H. (2022). Has UEFA's Financial Fair Play Regulation Increased Football Clubs' Profitability? *European Sport Management Quarterly*, 22, 569-587.
- Alabi, M. & Urquhart, A. (2024). The Financial Impact of Financial Fair Play Regulation: Evidence from the English Premier League, *International Review of Financial Analysis*, 92, Artikel 103088, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103088>.
- Almunia, J. & Platini, M. (2012). Joint Statement, http://ec.europa.eu/competition/sectors/sports/joint_statement_en.pdf (accessed 2014-03-28).
- Birkhäuser, S., Kaserer, C. & Urban, D. (2019). Did UEFA's Financial Fair Play Harm Competition in European Football Leagues? *Review of Management Science*, 13, 113-145. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0246-z>
- Budzinski, O. (2014). The Competition Economics of Financial Fair Play, in: O. Budzinski & A. Feddersen (eds.), *Contemporary Research in Sports Economics*, Frankfurt a.M.: Lang, 77-98.
- 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. (2024). Financial Regulation as an Anticompetitive Institution, in: M. Breuer & D. Forrest (Hrsg.), *The Palgrave Handbook on the Economics of Manipulation in Sport*. Palgrave Macmillan, 135-156. https://doi.org/10.1007/978-3-031-63581-6_7
- Budzinski, O. (2026). Die Diskussion um die 50plus1-Regel im deutschen Fußball zwischen Selbstregulierung und wettbewerbspolitischer Intervention, in: *Wirtschaft und Wettbewerb*, 76, im Druck.
- 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., Feddersen, A., & Kunz-Kaltenhäuser, P. (2023). Zwischen Wettbewerbsorganisation und Wettbewerbsverzerrungen – Regelsetzungen durch europäische Fußballverbände, in: L. Rebggiani & M. Drewes (Hrsg.), *Wettbewerb und Wettbewerbspolitik im Sport*, Essen: FOM-KCV, 45-76.
- Budzinski, O. & Kunz-Kaltenhäuser (2025). Decreasing Financial Imbalances or Distorting Competition? – Examining the Effects of the 50plus1-Rule in German Football, in: *International Journal of Sport Finance*, 20(1), 44-57.
- Budzinski, O. & Szymanski, S. (2015). Are Restrictions of Competition by Sports Associations Horizontal or Vertical in Nature? *Journal of Competition Law & Economics*, 11(2), 409-429.
- Burnton, S. (2020). The Forgotten Story of ... Manchester City Flouting Finance Rules in 1906. *The Guardian*, 26.2.2020, online unter <https://www.theguardian.com/football/2020/feb/26/manchester-city-falling-foul-of-ffp-in-1906-forgotten-story>.
- Calahorra-López, A., Ratkai, M. & Vena-Oya, J. (2022). The Financial Accounting Impact of FFP on Participating in European Competitions: an Analysis of the Spanish League. *Journal of Financial Studies*, 10(3), 1-19.

- Caglio, A., Laffitte, S., Masciandaro, D. & Ottaviano, G. I. (2019). Does Financial Fair Play Matter? The Real Effects of UEFA Regulation for European Football Clubs, BAFFI CAREFIN Working Papers 19119, Bocconi University, Milano, Italy.
- Caglio, A., Laffitte, S., Masciandaro, D. & Ottaviano, G. I. (2023). Has Financial Fair Play Changed European Football? *Sports Economics Review*, 3(1), 1-14.
- Dimitropoulos, P. & Scafarto, V. (2021). The Impact of UEFA Financial Fair Play on Player Expenditures, Sporting Success and Financial Performance: Evidence from the Italian Top League. *European Sport Management Quarterly*, 21(1), 20-38.
- Dunbar, N. (2021). A Critical Examination of UEFA's Financial Fair Play Regulations. PhD Thesis, James Cook University. <https://doi.org/10.25903/6m79%2Dgn05>
- European Commission (2014). CASE AT.40105 – UEFA Financial Fair Play Rules, Brussels. [40105_220_6.pdf](https://doi.org/10.1017/9781108704009.006).
- Fischer, P. & Wörner, J. (2024). EU-Kartellrecht und Ein-Platz-Prinzip nach der Super League Entscheidung – Coubertins Erbe in Gefahr? *Sport und Recht*, 31, 372-380.
- Franck, E. (2014). Financial Fair Play in European Club Football: What is it all About? *International Journal of Sport Finance*, 9(3), 193-217. <https://doi.org/10.1177/155862351400900302>
- Franck, E. (2018). European Club Football after “Five Treatments” with Financial Fair Play - Time for an Assessment. *International Journal of Financial Studies*, 6(4), 97. <https://doi.org/10.3390/ijfs6040097>
- Francois, A., Dermit-Richard, N., Plumley, D., Wilson, R. & Heutte, N. (2022). The effectiveness of UEFA financial fair play: Evidence from England and France, 2008–2018. *Sport, Business and Management*, 12(3), 342-362. <https://doi.org/10.1108/SBM-03-2021-0024>
- Frick, B. (2005). ‘...und Geld schießt eben doch Tore’: Die Voraussetzungen sportlichen und wirtschaftlichen Erfolges in der Fußball-Bundesliga. *Sportwissenschaft*, 35(3), 250–270.
- Furhoff, L. (1973). Some Reflections on Newspaper Concentration. *The Scandinavian Economic History Review*, 11(1), 1-27.
- Gallagher, R. & Quinn, B. (2020). Regulatory Own Goals: The Unintended Consequences of Economic Regulation in Professional Football. *European Sport Management Quarterly*, 20(2), 151–170.
- Garcia-del-Barrio, P. & Rossi, G. (2020). How the UEFA Financial Fair Play Regulations Affect Football Clubs’ Priorities and Leagues’ Competitive Balance? *European Journal of Government and Economics*, 9(2), 119-142.
- Ghio, A., Ruberti, M. & Verona, R. (2019). Financial Constraints on Sport Organizations’ Cost Efficiency: The Impact of Financial Fair Play on Italian Soccer Clubs. *Applied Economics*, 51(24), 2623-2638.
- Göhl, J. F. (2026). Die Abgrenzung zwischen bezweckter und bewirkter Wettbewerbsbeschränkung im Lichte der aktuellen kartellrechtlichen Entscheidungspraxis, Manuskript.
- Göhl, J. F. & Scheuch, A. (2025). 50+1? Wenn schon, denn schon! Zur Mitteilung des BKartA vom 16.6.2025, *SpuRt – Zeitschrift für Sport und Recht*, 32(4), 328-336.
- Gustafsson, K. E. (1978). The Circulation Spiral and the Principle of Household Coverage. *The Scandinavian Economic History Review*, 26(1), 1-14.

- Haucap, J., U. Heimeshoff & A. Uhde (2011). Zur Neuregulierung des Bankensektors nach der Finanzkrise: Bewertung der Reformvorhaben der EU aus ordnungspolitischer Sicht, in A. F. Michler & H.-D. Smeets (Hrsg.), *Die aktuelle Finanzkrise: Bestandsaufnahme und Lehren für die Zukunft*, Lucius & Lucius: Stuttgart, 185-207.
- Lachmann, L. M. (1963). Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, *ORDO* 14(1), 63-77.
- Lago, U., Simmons, R. & Szymanski, S. (2006). The Financial Crisis in European Football, *Journal of Sports Economics*, 7(1), 3-12.
- Madden, P. (2015). Welfare Economics of “Financial Fair Play” in a Sports League with Benefactor Owners. *Journal of Sports Economics*, 16(2), 159-184.
<https://doi.org/10.1177/1527002512465759>
- Monti, G. (2023). EU Competition Law after the Grand Chamber’s December 2023 Sports Trilogy: European Super League, International Skating Union and Royal Antwerp FC, *Revista de Derecho Comunitario Europeo*, 77(1), 11-43.
- Müller, J. C., Lammert, J. & Hovemann, G. (2012). The Financial Fair Play Regulations of UEFA: An Adequate Concept to Ensure the Long-Term Viability and Sustainability of European Club Football? *International Journal of Sport Finance*, 7(2), 117-140.
<https://doi.org/10.1177/155862351200700202>
- 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. *The Quarterly Journal of Economics*, 78(1), 1-14.
- Nicoliello, M. & Zampatti, D. (2016). Football Clubs’ Profitability after the Financial Fair Play Regulation: Evidence from Italy. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 6 (4), 460-475.
- Özaydın, S. (2020). An Empirical Analysis of Financial Fair-Play: The Case of Russian Premier League. *Russian Journal of Economics*, 6 (2), 196-212.
<https://doi.org/10.32609/j.ruje.6.49642>
- Pabst, V. (2024). *Die Autonomie der Sportverbände vor dem Hintergrund des europäischen Kartellrechts*, Nomos: Baden-Baden.
- 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.
- Peeters, T. & S. Szymanski (2014). Financial Fair Play in European Football, *Economic Policy*, 343-390. DOI: 10.1111/1468-0327.12031
- Plumley, D., Ramchandani, G.M. & Wilson, R. (2019). The Unintended Consequence of Financial Fair Play: An Examination of Competitive Balance across Five European Football Leagues. *Sport, Business and Management: An International Journal*, 9(2), 118-133.
<https://doi.org/10.1108/SBM-03-2018-0025>
- Ramchandani, G., Plumley, D., Boyes, S. & Wilson, R. (2018). A Longitudinal and Comparative Analysis of Competitive Balance in Five European Football Leagues. *Team Performance Management: An International Journal*, 24(56), 265-282.
<https://doi.org/10.1108/TPM-09-2017-0055>
- Rottenberg, S. (1956). The Baseball Player’s Labour Market. *Journal of Political Economy*, 64(3), 242-258.

Sass, M. (2016). Glory Hunters, Sugar Daddies, and Long-Term Competitive Balance Under UEFA Financial Fair Play. *Journal of Sports Economics*, 17(2), 148-158.
<https://doi.org/10.1177/1527002514526412>

Szymanski, S. (2014). Fair is Foul: A Critical Analysis of UEFA Financial Fair Play. *International Journal of Sport Finance*, 9(3), 218-229.
<https://doi.org/10.1177/155862351400900303>

Szymanski, S. (2015). Long-term and Short-term Causes of Insolvency and English Football, in: P. Rodriguez, S. Késenne & R. Koning (ed.), *The Economics of Competitive Sports*, Cheltenham: Elgar, 74-82.

Szymanski, S. & Weimar, D. (2019). Insolvencies in Professional Football: A German Sonderweg? *International Journal of Sport Finance*, 14(1), 54-68.

Tenreiro, F. (2015). The Pyramid Market of the European Sports Model: the Economics of Federations, in: P. Rodriguez, S. Késenne & R. Koning (ed.), *The Economics of Competitive Sports*, Cheltenham: Elgar, 22-38.

Van den Bogaert, S. & Van Rompuy, B. (2025). The New Testament for Sports and EU Competition Law in European Super League, ISU, and Royal Antwerp. *Common Market Law Review*, 62(2), 577-622.

Zelger, B. (2024). Object Restrictions in Sports after the ECJ's Decisions in ISU and Superleague, *Journal of European Competition Law & Practice*, 15(2), 90-101.

BISHER ERSCHIENEN

- 119 Budzinski, Oliver und Haucap, Justus, Fiskalregeln im Profifußball: Was bringt Financial Fair Play?, März 2026.
- 118 Saljanin, Salem, Verzinsung von Kartellschadensersatzzahlungen in Deutschland – eine ökonomische Perspektive und Reformvorschläge, Oktober 2024.
- 117 Coppik, Jürgen, Economic Fundamentals of IP Interconnection and Data Traffic Between Over-The-Top-Providers and Traditional Telecommunications Network Operators, Juni 2024.
- 116 Coppik, Jürgen, Ökonomische Grundlagen von IP Interconnection und Datenverkehr zwischen Over-the-top-Anbietern und klassischen Telekommunikationsnetzbetreibern, Mai 2024.
- 115 Coppik, Jürgen, Haucap, Justus und Heimeshoff, Ulrich, Frequenzvergabe 2025: Analyse des Wettbewerbs im Mobilfunk und Handlungsoptionen der BNetzA – Ein Gutachten im Auftrag der Vodafone GmbH, April 2024.
- 114 Saljanin, Salem, Kostendaten in der Kartellschadensschätzung: Der Teufel steckt im Detail, Dezember 2023.
- 113 Fremerey, Melinda und Hüther, Michael, Ordnungspolitik in Krisenzeiten – Eine ordnungspolitische Bewertung aktueller wirtschaftspolitischer Handlungsstränge, Juni 2023.
- 112 Haucap, Justus und Knoke, Leon, Fiskalische Auswirkungen einer Cannabislegalisierung in Deutschland: Ein Update, Dezember 2021.
- 111 Haucap, Justus, Fritz, Daniel und Thorwarth, Susanne, Wettbewerb und Wettbewerbsverzerrungen am Messestandort Deutschland, Oktober 2021. Erscheint in: List Forum für Finanz- und Wirtschaftspolitik.
- 110 Haucap, Justus, Glücksspielregulierung aus ordnungsökonomischer Perspektive, März 2021.
Erschienen in: O. Budzinski, J. Haucap, A. Stöhr und D. Wentzel (Hrsg.), Zur Ökonomik von Sport, Entertainment und Medien – Schnittstellen und Hintergründe, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft 107, De Gruyter: Berlin 2021, S. 201-236.
- 109 Haucap, Justus, Mögliche Wohlfahrtswirkungen eines Einsatzes von Algorithmen, März 2021.
Preprint erscheint in: D. Zimmer (Hrsg.), Regulierung für Algorithmen und Künstliche Intelligenz, Nomos Verlag: Baden-Baden 2021.
- 108 Hüther, Michael und Südekum, Jens, How to Re-design German Fiscal Policy Rules after the COVID19 Pandemic, November 2020.
- 107 Haucap, Justus, Coppik, Jürgen und Heimeshoff, Ulrich, Eckpunkte der privatvertraglichen Ausgestaltung von National Roaming Vereinbarungen entsprechend den 5G-Frequenznutzungsbestimmungen, September 2020.

- 106 Haucap, Justus, Wirtschaftswissenschaftliche Politikberatung in Deutschland: Stärken, Schwächen, Optimierungspotenziale, August 2020.
Erschienen in: D. Loerwald (Hrsg.), Ökonomische Erkenntnisse verständlich vermitteln: Herausforderungen für Wirtschaftswissenschaften und ökonomische Bildung, Springer Verlag: Wiesbaden 2021, S. 45-78.
- 105 Frondel, Manuel und Thomas, Tobias, Dekarbonisierung bis zum Jahr 2050? Klimapolitische Maßnahmen und Energieprognosen für Deutschland, Österreich und die Schweiz, Mai 2020.
Erschienen in: Zeitschrift für Energiewirtschaft, 44 (2020), S. 195-221.
- 104 Thomas, Tobias, Zur Rolle der Medien in der Demokratie, April 2020.
Erschienen in: M. Leschke, N. Otter (Hrsg.), Wachstum, Entwicklung, Stabilität - Governanceprobleme und Lösungen, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft, De Gruyter: Berlin, Boston 2020, S. 179-205.
- 103 Hüther, Michael und Südekum, Jens, Die Schuldenbremse – eine falsche Fiskalregel am falschen Platz, Oktober 2019.
Erschienen in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 20 (2020), S. 284-291 unter dem Titel "Contra Schuldenbremse - eine falsche Fiskalregel am falschen Platz".
- 102 Budzinski, Oliver und Haucap, Justus, Kartellrecht und Ökonomik: Institutions matter!, September 2019.
Erschienen in: J. Haucap und O. Budzinski (Hrsg.), Recht und Ökonomie, Nomos-Verlag: Baden-Baden 2020, S. 331-361.
- 101 Steinbach, Armin und Valta, Matthias, CO₂-orientierte Bepreisung der Energieträger – Handlungsoptionen, Kompensationsmöglichkeiten und ihre rechtlichen Rahmenbedingungen, August 2019.
- 100 Schwarzbauer, Wolfgang, Thomas, Tobias und Wagner, Gert.G., Eine Netzwerkanalyse von Ökonomen und Wissenschaftlern anderer Disziplinen auf Basis eines Surveys unter Abgeordneten und Ministerialbeamten, April 2019.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 99 (2019), S. 278-285.
- 99 Haucap, Justus und Coenen, Michael, Wettbewerbsökonomische Überlegungen zu den Regelungen zu medizinischen Versorgungszentren im TSVG, Dezember 2018.
- 98 Strohner, Ludwig, Berger, Johannes und Thomas, Tobias, Sekt oder Selters? Ökonomische Folgen der Reformzurückhaltung bei der Beendigung des Solidaritätszuschlags, August 2018.
Erschienen in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 19 (2019), S. 313-330.
- 97 Neyer, Ulrike, Die Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank, Juni 2018.
Erschienen in: Credit and Capital Markets (ehemals Kredit und Kapital), 52 (2019), S. 35-68 unter dem Titel „The Independence of the European Central Bank“.
- 96 Haucap, Justus, Big Data aus wettbewerbs- und ordnungspolitischer Perspektive, März 2018.
Erschienen in: K. Morik, und W. Krämer (Hrsg.), Daten – wem gehören sie, wer speichert sie, wer darf auf sie zugreifen?, Verlag Ferdinand Schöningh: Paderborn 2018, S. 95-142.
- 95 Haucap, Justus, Liberalisierung und Regulierung des Postmarktes: Gestern, heute und morgen, März 2018.
Erschienen in: B. Holznagel (Hrsg.), 20 Jahre Verantwortung für Netze: Bestandsaufnahme und Perspektiven, Festschrift Bundesnetzagentur, Verlag C.H. Beck: München 2018, S. 319-345.

- 94 Haucap, Justus und Kehder, Christiane, Welchen Ordnungsrahmen braucht die Sharing Economy?, Februar 2018.
Erschienen in: J. Dörr, N. Goldschmidt & F. Schorkopf (Hrsg.), Share Economy: Institutionelle Grundlagen und gesellschaftspolitische Rahmenbedingen, Mohr Siebeck: Tübingen 2018, S. 39-75.
- 93 Haucap, Justus und Loebert, Ina, Wettbewerbssituation auf dem Markt für Wetterdienstleistungen, Januar 2018.
- 92 Coppik, Jürgen, Auswirkungen einer allgemeinen Diensteanbieterverpflichtung im Mobilfunk, Dezember 2017.
- 91 Haucap, Justus, Heimeshoff, Ulrich, Kehder, Christiane, Odenkirchen, Johannes und Thorwarth, Susanne, Auswirkungen der Markttransparenzstelle für Kraftstoffe (MTS-K): Änderungen im Anbieter- und Nachfragerverhalten, August 2017.
Erschienen in: Wirtschaftsdienst, 97 (2017), S. 721-726.
- 90 Haucap, Justus und Heimeshoff, Ulrich, Ordnungspolitik in der digitalen Welt, Juni 2017.
Erschienen in: J. Thieme & J. Haucap (Hrsg.), Wirtschaftspolitik im Wandel: Ordnungsdefizite und Lösungsansätze, De Gruyter Oldenbourg: Berlin 2018, S. 79-132.

Ältere Ordnungspolitische Perspektiven finden Sie hier:

<https://ideas.repec.org/s/zbw/diceop.html>

Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

**Düsseldorfer Institut für
Wettbewerbsökonomie (DICE)**

Universitätsstraße 1, 40225 Düsseldorf

ISSN 2190-992X (online)
ISBN 978-3-86304-719-1