

Lohnobergrenze als Heilmittel?

Das Eishockey strebt zum Sozialismus

Mit einem Salary-Cap wollen sich die Schweizer Clubs selber disziplinieren. Das Konzept ist aber juristisch und wettbewerbspolitisch umstritten.

Simon Graf

, Reto Kirchhofer

Das Schweizer Eishockey stellt sich eine grundsätzliche Frage: Kann es sich den unbeschränkten Wettbewerb noch leisten?

Foto: Maxim Shemtov/Reuters

Sich selber zu disziplinieren, ist in den heutigen Zeiten des Überflusses und der ständigen Verfügbarkeit eine wertvolle Tugend. Was etwa den täglichen Handykonsum angeht oder den Verzehr von Süßigkeiten. Manch einer würde sich insgeheim wünschen, er müsste klaren Regeln folgen, die jemand für ihn durchsetzt. Die Sehnsucht nach einer harten Hand wächst während der Corona-Krise auch im Schweizer Eishockey. Bei den Clubs wie bei der Ligaführung. Es geht aber nicht ums Naschen oder Surfen, sondern ums Ausgeben von Geld.

Konkret: Die Idee eines Salary-Cap, einer Salärobergrenze pro Team, kursiert wieder. Erste Spuren davon finden sich im Schweizer Eishockey im Januar 1995, als die Präsidenten bei einem Treffen im Zuger Parkhotel darüber diskutierten. Das Konzept stammt aus Nordamerika, wird von der NBA seit 1984/85 angewandt und ab 2005/06 in der NHL. Dabei wird für die Clubs jede Saison definiert, was sie in der Summe mindestens und höchstens für ihre Spieler ausgeben können.

Luxussteuer als Ausweg

In der Schweiz galt dieses System lange rechtlich als nicht durchsetzbar, doch nun sagt Ligadirektor Denis Vaucher: «Doch, es gibt eine Möglichkeit. Aber in einer weicheren Form. Wenn ein Club die Salärobergrenze überschreitet, muss er anhand der Summe, die darüber hinausgeht, eine «Luxussteuer» in einen Fonds bezahlen. Jeder hat damit die wirtschaftliche Freiheit, zu tun, was er will. Diese Variante würde wohl nicht als Wettbewerbsabsprache taxiert.» Vaucher ist Jurist, hat also durchaus Fachkenntnis. Auch HCD-Präsident Gaudenz Domenig, ein Wirtschaftsanwalt, glaubt an die Durchsetzbarkeit.

Die NHL ist punkto Salary-Cap das Vorbild. Trotzdem verdienen John Tavares und Auston Matthews (von links) beide fast 16 Millionen Dollar pro Saison

Foto: Chris Young/The Canadian Press via AP

Aber ob dieser Kniff wirklich reicht? Patrick Krauskopf, ehemaliger Vizedirektor der Wettbewerbskommission und Professor an der ZHAW, ist skeptisch: «Es bestehen kartellrechtliche Bedenken, wenn sich die Unternehmen «Eishockeyclubs» einigen, einen Teil des Wettbewerbs untereinander einzuschränken. Es entsteht der Verdacht einer Kartellabsprache, die sich – vom Schiff aus betrachtet – kaum rechtfertigen lässt. Ausserdem ist die National League marktbeherrschend: Clubs können nicht auf eine andere Liga ausweichen und müssen deren wettbewerbsbeschränkende Vorgaben akzeptieren. Ich gehe nicht davon aus, dass der Spielbetrieb solche Massnahmen erfordert. Bisher jedenfalls funktionierte die Liga auch ohne.»

Vaucher sagt: «Wenn wir einen Salary-Cap einführen würden, müssten wir natürlich zuerst mit der Wettbewerbskommission eine Vorabklärung machen.» Möglicherweise könnte die Absichtserklärung mit dem Bund über die Covid-19-Darlehen von maximal 150 Millionen Franken, die für die Kreditnehmer eine Salärreduktion um 20 Prozent innert dreier Jahre beinhaltet, die Dringlichkeit aufzeigen. Eines sei jedenfalls klar: Die Einführung eines solchen Systems würde eine Übergangszeit bedingen, da die aktuellen Spielerverträge ja unter anderen Voraussetzungen abgeschlossen worden seien. Realistisch wäre wohl eine stufenweise Einführung.

«Das bisherige System ohne Regelung hat eindeutig versagt. Je mehr Geld ins System floss, desto höher wurden die Spielerlöhne» Denis Vaucher, Ligadirektor

Für Vaucher ist klar: «Das bisherige System ohne Regelung hat eindeutig versagt. Je mehr Geld ins System floss, desto höher wurden die Spielerlöhne. Jetzt ist die Zeit, unser Modell kritisch zu hinterfragen. Wenn wir das in der aktuellen Krise nicht tun, haben wir unseren Job nicht getan.» Unterstützung erhält er von Marc Lüthi, dem starken Mann des SC Bern: «Wir müssen unser Produkt komplett überdenken. Es hat unter normalen Bedingungen funktioniert, aber mit vielen Kopfstandübungen. Wollen wir es langfristig wieder auf eine solide Basis stellen, dürfen wir nicht Pflasterlipolitik betreiben.»

Sonst ein Verfechter der Selbstbestimmung, glaubt SCB-CEO Marc Lüthi, ein «Salary-Cup light» könnte funktionieren

Foto: Lukas Lehmann/Keystone

Lüthi, sonst ein Verfechter von Selbstbestimmung, glaubt, dass ein «Salary-Cap light» funktionieren könnte. Mit einheitlichen Verträgen für alle Spieler – nur mit individuellem Lohn. An der Liga sei es, diese zu addieren und zu überprüfen, ob das Total im definierten Rahmen sei. Als realistisch sieht er eine Obergrenze von 7 Millionen Franken brutto pro Club, was sich inklusive Sozialabgaben und Versicherung auf 9 bis 9,5 Millionen summieren würde. Für Biels Sportchef Martin Steinegger ist ein Salary-Cup der einzig gangbare Weg, um die Gesamtkosten zu kontrollieren. Und er weiss auch, wie er die allfällige Strafsteuer für zu teure Kader investieren würde: in die Ausbildung, vor allem in den Randregionen.

Eine prominente Stimme gegen einen Salary-Cap ist ZSC-CEO Peter Zahner, der sonst mit Lüthi häufig die Politik der National League lenkt. Abgesehen von juristischen Bedenken, glaube er nicht an Lohnsenkungen per Dekret. Er appelliert an die Eigenverantwortung der Clubs: «Jetzt ist die Zeit, etwas zu ändern!» Keiner werde gezwungen, mehr auszugeben, als er einnehme – trotzdem tun es aber fast alle.

Eine derartige Beschränkung würde zu einem Qualitäts- und Innovationsverlust führen» Patrick Krauskopf, Professor an der ZHAW

Auch Professor Krauskopf ist skeptisch, ob ein Salary-Cap funktionieren würde: «Es würden legale Schlupflöcher gesucht und gefunden. Zudem kenne ich keine Branche, in der eine derartige Beschränkung den Wettbewerb gefördert hätte, im Gegenteil. Sie würde zu einem Qualitäts- und Innovationsverlust führen, weil der Wettbewerb zwischen den Clubs gedrosselt würde.» Und den dürfe man als Triebfeder nicht unterschätzen.