



SPORT:

KARTELLRECHTLICHE PRAXIS UND LEITENTSCHEIDE

7th AGON WORKING PAPER
22.10.2015

Verfasser: Pascal Rast

AGON PARTNERS
Competition Law & Policy – Switzerland
Wiesenstrasse 17
CH-8008 Zürich
www.agon-partners.ch



Legal | Academics | Events | Public Affairs

INHALTSVERZEICHNIS

VERWALTUNGSRECHTLICHE PRAXIS	3
A. SPORT IM PAY-TV	3
B. VERTRIEB VON TICKETS IM HALLENSTADION ZÜRICH	5
C. TICKETCORNER AG	6
D. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUS „TAMEDIA AG“	7
E. UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS „CT CINETRADE AG“	7
ZIVILRECHTLICHE PRAXIS	9
A. HOMOLOGATION UND SPONSORING VON FUSSBÄLLEN	9
B. FC AARAU, DAVID SESA	10
C. FC SION	11

VERWALTUNGSRECHTLICHE PRAXIS

A. Sport im Pay-TV

1. Vorgeschichte

1. Live-Übertragungen sind im Telekommunikations-Markt ein wegweisendes Abgrenzungsmerkmal. Darum finden schon seit mehr als zehn Jahren Rechtsstreitigkeiten zwischen den Unternehmen upc cablecom GmbH, Teleclub AG und Swisscom AG statt. Bis heute konnte noch keine Einigung über exklusive Inhalte im Bezahlfernsehen erzielt werden.

2. Sachverhalt

2. Nachdem das Sekretariat der WEKO am 3. April 2013 eine Untersuchung gegen die Swisscom AG, die CT Cinetrade AG und die Teleclub AG (nachfolgend Gesuchgegnerinnen) eröffnet hatte, stellten am 7. Mai 2013 die upc cablecom GmbH, die Finecom Telecommunications AG und die sasag Kabelkommunikation AG (nachfolgend Gesuchstellerinnen) ein Gesuch um Erlass vorsorglicher Massnahmen gegen die Gesuchgegnerinnen. Zentraler Punkt dieses Gesuchs war der diskriminierungsfreie Zugang zum Live-Sport-Angebot der Teleclub AG zu marktüblichen Bedingungen.¹ Bisher wurde der Zugang nur der Swisscom AG gewährt.

3. Erwägungen

3. Der Entscheid wurde mit der Nichtwiedergutmachbarkeit der Nachteile begründet. Bei dieser materiellen Voraussetzung wird geprüft, ob dem wirksamen Wettbewerb ein nicht leicht wieder gutzumachender Nachteil droht, wenn die WEKO mit dem endgültigen Urteil zuwartet. Ein nicht leicht wieder gutzumachender Nachteil in diesem Sinne liegt vor, wenn dem betroffenen Markt gravierende und irreversible Strukturveränderungen drohen. Damit der Nachteil des Gesuchstellers nicht wieder gut gemacht werden kann, muss er so gross sein, dass der Schaden zu einem späteren Zeitpunkt voraussichtlich nicht mehr ermittelt oder ersetzt werden kann. Dies müsste zu einer irreversiblen Strukturveränderung im Markt führen und die Gesuchstellerin müsste aufgrund des massiven Kundenverlustes während der Dauer des Hauptverfahrens existenziell bedroht sein.²

4. Kundenverluste oder Einschränkungen bei der Neukundengewinnung wie auch die Benachteiligung im Wettbewerb aufgrund des Fehlens gewisser Programminhalte und Bezugsmöglichkeiten könnten im vorliegenden Fall gemäss der WEKO möglich sein. Die WEKO wies darauf hin, dass die Gesuchstellerinnen ihren Kunden bereits Live-Sport im Free-TV (zum Beispiel SRG) und einen Teil des Teleclub Sportangebotes anbieten können und somit nicht ohne Live-

¹ RPW 2014/2, 387.

² RPW 2014/2, 389.

Sport im Markt auftritt. Die geforderte Massnahme würde die Stellung von Teleclub im Markt sogar noch verstärken. Die der WEKO vorgelegten Beweismittel konnten einen existenzbedrohenden Kundenverlust nicht belegen. Für die WEKO war es nicht erkennbar, dass die Gesuchstellerinnen in ihrer Existenz bedroht wären und der Wettbewerb dadurch nachhaltig und irreversibel geschädigt würde. Ein Kundenverlust sei zwar denkbar, aber dieser würde kaum so gross sein, dass Swisscom TV alle anderen TV-Plattformen vom Markt verdrängen und somit über eine zu starke Marktmacht (Monopolstellung) im Markt für Pay-TV Angebote verfügen würde. Die Gesuchstellerinnen hätten nach Abschluss des Untersuchungsverfahrens die Möglichkeit, die Kunden mit guten Dienstleistungen und Angeboten zurückzugewinnen. Da die materiellen Voraussetzungen kumulativ erfüllt sein müssen, ging die WEKO auf die anderen Voraussetzungen gar nicht erst ein und lehnte das Gesuch mit Schreiben vom 8. Juli 2013 ab.³

5. Am 16. August 2013 erhoben die upc cablecom GmbH, die Quickline AG und die sasag Kabelkommunikation AG (nachfolgend Beschwerdeführerinnen) Beschwerde beim Bundesverwaltungsgericht gegen die Swisscom AG, die Cinetrade AG und die Teleclub AG (nachfolgend Beschwerdegegnerinnen). Wiederum ging es um den diskriminierungsfreien Zugang zum Live-Sport-Angebot der Teleclub AG zu marktüblichen Bedingungen. Die Beschwerdeführerinnen führen in materieller Hinsicht an, die WEKO habe die Hürde bezüglich des Nachteils zu hoch angesetzt. Wenn ein Wettbewerber in seiner Existenz bedroht ist, könnte der wirksame Wettbewerb nur noch in den extremsten Fällen während der Verfahrensdauer behördlich sichergestellt werden. Sie fügen an, dass im vorliegenden Fall dem wirksamen Wettbewerb aufgrund des Kundenverlustes ein schwerer Nachteil drohe. Gemäss Kundenumfragen beziehe eine Kundenmehrheit zu einem Basisangebot zusätzlich das Sportangebot und diese Mehrheit halte es darum für wahrscheinlich, in den nächsten zwölf Monaten das Abonnement bei Swisscom TV statt bei den Beschwerdeführerinnen zu lösen. Dies hätte zur Folge, dass Wettbewerber aus dem Markt verdrängt und somit die Marktstrukturen irreversibel verändert werden würden.⁴

6. Das Bundesverwaltungsgericht zog in Erwägung, dass ein objektiver Nachteil des wirksamen Wettbewerbs und nicht ein allfälliger subjektiver Nachteil der Beschwerdeführerinnen wesentlich sei. Dies bedeutet, dass mit kartellrechtlichen Anordnungen der Wettbewerb und nicht der Wettbewerber geschützt werden soll. Das Bundesverwaltungsgericht gab der WEKO darin Recht, dass an gestaltende Massnahmen höhere Ansprüche zu stellen seien als an vorsorgliche Massnahmen. Dementsprechend seien auch die Hürden hoch anzusetzen. Bei gestaltenden Massnahmen werde ein Rechtssachverhalt provisorisch geschaffen oder neu festgelegt, während bei vorsorglichen Massnahmen eine rechtliche Tatsache unverändert erhalten bleiben solle. Das Bundesverwaltungsgericht stellte ein marginales Abwanderungspotential fest, denn nur rund 5% der 3 Millionen TV-Kunden in der Schweiz hätten Teleclub abonniert. Mit Kundenumfragen hätten die Beschwerdeführerinnen zwar dargelegt, dass ein grosser Teil der Klienten aufgrund des Live-Sport Angebotes zu Swisscom TV gewechselt hatten. Ein noch grösserer Teil habe jedoch aufgrund eines Bündelungsangebotes zu Swisscom TV gewechselt. Dies zeige, dass der Kundenverlust auch aus anderen Gründen entstanden sei. Die Beschwerdeführerinnen konnten somit die Nachteile für den wirksamen Wettbewerb nicht ausreichend belegen, um den

³ RPW 2014/2, 389 ff.

⁴ RPW 2014/2, 452 f.

hohen Ansprüchen an eine gestaltende Massnahme zu genügen.⁵ Die Beschwerde wurde mit dem Urteil vom 9. Juli 2014 abgewiesen.⁶

7. Nach dem Urteil reichte die Swisscom AG Beschwerde beim Bundesgericht gegen die upc cablecom GmbH, die Quickline AG und die sasag Kabelkommunikation AG ein, da ihnen Parteilstellung zugesprochen wurde. Das Verfahren ist noch hängig. Danach kann eine neue Beurteilung der WEKO erwartet werden, da ab der Saison 2017/2018 die Übertragungsrechte neu vergeben werden.⁷

B. Vertrieb von Tickets im Hallenstadion Zürich

1. Sachverhalt

8. Das Sekretariat der WEKO leitete am 2. Februar 2010 eine Untersuchung gegen die Hallenstadion Zürich AG (nachfolgend Hallenstadion Zürich) und gegen die Ticketcorner AG (Ticketcorner) ein. Dies geschah infolge einer Anzeige der CTS Eventim Schweiz AG (CTS) am 24. Februar 2009, welche die Einleitung einer Vorabklärung im Sinne von Art. 26 Abs. 1 KG beantragte. Die Vision OneAG, welche sich später in ticketportal AG (Ticketportal) umbenennen liess, erstattete am 23. Juni 2009 ebenfalls Anzeige gegen das Hallenstadion Zürich. Die Parteien begründeten ihre Anzeige damit, dass das Hallenstadion Zürich eine marktbeherrschende Stellung innehatte und diese mit unangemessenen Geschäftsbedingungen im Bezug auf Tickerverkauf missbrauche. Bei Miete der Räumlichkeiten müsse ein Teil der Tickets abgegeben werden, welche dann via Vertriebspartner Ticketcorner verkauft würden. Der Vertrag mit dem Vertriebspartner Ticketcorner stelle zudem eine mögliche unzulässige Wettbewerbsabrede dar und war Teil der Untersuchung. Weiter zu erwähnen ist, dass sich die Starticket AG (Starticket) und die Ticketino AG (Ticketino) am Verfahren gemäss Art. 6 VwVG beteiligen durften.⁸

2. Erwägungen

9. Das Sekretariat der WEKO hielt fest, dass sich die Ticket-Bestimmung auf dem Markt für Ticketvertrieb in qualitativer Betrachtungsweise bedeutsam auswirke. Die Klausel schliesse Mitbewerber von Ticketcorner vom Markt aus und schränke die Wahlfreiheit der Veranstalter ein. In quantitativer Hinsicht sei der betroffene Teil des Marktes jedoch zu klein (unter 10%), um mit dieser Bestimmung eine schwerwiegende Wirkung zu erzielen. Somit sei das Abkommen keine unzulässige Wettbewerbsabrede gemäss Art. 5 Abs. 1 KG.⁹ Das Sekretariat der WEKO entschied zudem, dass das Hallenstadion Zürich zwar über eine starke Marktstellung, aber über keine marktbeherrschende Stellung im Sinne von Art. 4 Abs. 2 KG verfüge. Das Hallenstadion Zürich sei eine grosse Halle mit hochstehender Infrastruktur in der Deutschschweiz, es gäbe

⁵ RPW 2014/2, 457 f.

⁶ RPW 2014/2, 460.

⁷ CARL CLAUDIA, Löst sich der Knoten um Live-Sport bald?, in: Finanz und Wirtschaft, Nr. 28, 11. April 2015, 12.

⁸ RPW 2012/1, 74 f.

⁹ RPW 2012/1, 111 f.

jedoch Alternativen wie zum Beispiel andere Stadien (Post Finance Arena Bern, Stadion Letzigrund), sonstige Hallen oder Openair-Plätze.¹⁰ Aus den genannten Gründen stellte das Sekretariat der WEKO die Untersuchung ohne Folgen ein.¹¹

10. Aufgrund der Untersuchungseinstellung legten Starticket, Ticketino und Ticketportal Beschwerde beim Bundesverwaltungsgericht ein. Das Bundesverwaltungsgericht erkannte allerdings die Parteistellung der drei Parteien nicht an und trat somit mangels Beschwerdebefugnis nicht auf die Beschwerde ein. In der Folge legten die drei Parteien bei der nächsthöheren Instanz Beschwerde ein.¹² Das Bundesgericht stellte mit Urteil vom 5. Juni 2013 fest, dass Starticket und Ticketportal wirtschaftliche Nachteile in Form von Umsatzeinbussen erlitten. Darum sprach das es Starticket und Ticketportal, nicht aber Ticketino, Parteistellung zu und wies die Sache zur Behandlung der materiellen Rügen von Starticket und Ticketportal zurück ans Bundesverwaltungsgericht.¹³

C. Ticketcorner AG

1. Sachverhalt

11. Die WEKO erliess am 1. Dezember 2003 nach einer rund 20-monatigen Untersuchung eine Verfügung gegen die Ticketcorner AG (Ticketcorner). Sie entschied darin, dass Ticketcorner als Anbieterin von Eintrittskarten mit Exklusivverträgen im Schweizer Markt für Ticketvertriebssysteme mit rund 70% Marktanteil über eine marktbeherrschende Stellung verfüge und sich nach Art. 7 Abs. 1 und Art. 7 Abs. 2 Buchstabe c KG missbräuchlich verhalte. Als unzulässig stufte die WEKO die Exklusivrechte von Ticketcorner beim Veranstalter als einzige Anbieterin im Vertrieb von allen Tickets des Organisations (erstes Exklusivrecht) und an allen Veranstaltungen des Organisations (zweites Exklusivrecht) ein. Dagegen legte Ticketcorner am 27. September 2005 bei der Rekurskommission für Wettbewerbsfragen Beschwerde ein.¹⁴

2. Erwägungen

12. Die Rekurskommission für Wettbewerbsfragen hiess die Beschwerde von Ticketcorner gut. Sie stimmte den Ausführungen der WEKO bezüglich einer marktbeherrschenden Stellung nicht zu. In einem sehr ausführlichen Urteil legte die Rekurskommission der WEKO zur Last, dass sie nicht alle Mitbewerber berücksichtigt habe und somit Ticketcorner eine zu starke Marktmacht zusprach. Zudem habe sie den sachlich relevanten Markt unklar und gegensätzlich abgegrenzt und den potentiellen Wettbewerb falsch beurteilt.¹⁵

¹⁰ RPW 2012/1, 100.

¹¹ RPW 2012/1, 112.

¹² RPW 2013/3, 467.

¹³ RPW 2013/3, 471.

¹⁴ RPW 2005/4, 672 f.

¹⁵ RPW 2005/4, 702.

D. Unternehmenszusammenschluss „Tamedia AG“

1. Sachverhalt

13. Am 8. August 2013 meldete das Medienunternehmen Tamedia AG (Tamedia) der WEKO ihr Interesse an einem Zusammenschluss mit der Ticketvertreiberin Starticket AG (Starticket). Starticket vertreibt unter anderem auch Eintrittskarten für Sportevents. Tamedia beabsichtigte die Mehrheit von Starticket zu übernehmen.¹⁶

2. Erwägungen

14. Die Untersuchungen der WEKO ergaben, dass beim Zusammenschluss des Medienunternehmens und der Ticketvertreiberin keine Anzeichen für eine marktbeherrschende Stellung im Markt für Nutzer/Leser von Ankündigungsanzeigen in der französischen Schweiz oder auf den Märkten für die Bereitstellung von Werbeflächen für statistische Werbeformen bestehen. Somit durfte Tamedia die Mehrheit von Starticket übernehmen.¹⁷

15. Noch im gleichen Jahr meldete die Tamedia AG der WEKO ein weiteres Zusammenschlussvorhaben.¹⁸ Mit Mitteilung vom 5. Februar 2014 genehmigte die WEKO auch den Zusammenschluss von Tamedia mit dem Unternehmensteil B2C der Ticketportal AG.¹⁹

E. Unternehmenszusammenschluss „CT Cinetrade AG“

1. Sachverhalt

16. In einem ersten Urteil hatte die WEKO über den Zusammenschluss der CT Cinetrade AG (Cinetrade) und der Swisscom AG (Swisscom) zu entscheiden. Swisscom plante in einem ersten Schritt, 49% der Aktien der Cinetrade zu kaufen und danach das Unternehmen zu kontrollieren. Die WEKO hatte keine Bedenken, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung im betreffenden Markt begründet oder verstärkt werden könnte. Nachdem die WEKO dem Unternehmenszusammenschluss am 10. März 2005 zustimmte²⁰, trat die Rekurskommission der WEKO mangels Beschwerdelegitimation nicht auf eine Beschwerde der Cablecom GmbH (Cablecom) ein.²¹ Aus diesem Grund legte Cablecom beim Bundesgericht Beschwerde ein und beantragte die Aufhebung des Entscheides der Rekurskommission.²²

¹⁶ RPW 2013/3, 380.

¹⁷ RPW 2013/3, 388.

¹⁸ RPW 2014/1, 294.

¹⁹ RPW 2014/1, 302.

²⁰ RPW 2005/2, 363 ff.

²¹ RPW 2006/2, 296 ff.

²² RPW 2006/4, 727.

17. Im Sommer 2007 hatte die WEKO über den Unternehmenszusammenschluss der Cinetrade und der sportradio.ch AG (Sportradio) zu entscheiden. Über die Tochtergesellschaft Teleclub AG (Teleclub) bietet das Medienunternehmen Cinetrade unter anderem Live-Sport am TV an. Sportradio produziert sowohl Sportradio als auch Sportfernsehen.²³

2. Erwägungen

18. Im ersten Urteil wies das Bundesgericht eine Beschwerde von Cablecom ab. Aus den Erwägungen des Bundesgerichts ist unter anderem zu lesen, dass Cablecom als nicht am Zusammenschluss beteiligte Dritte keine Parteistellung zugesprochen werden kann. Das Bundesgericht stützte sich auf Art. 43 Abs. 3 KG und bestätigte die Rekurskommission in ihren Entscheidung.²⁴

19. Im zweiten Urteil wurde der Zusammenschluss gutgeheissen. Die WEKO entschied, dass keine sachlich relevanten wie auch keine räumlich relevanten Märkte vom Unternehmenszusammenschluss betroffen seien. Somit konnten sich die beiden Unternehmungen aufgrund ihres geringen Marktanteils zusammenschliessen. Die WEKO zählte Sportradio zu den kleineren Wettbewerbern im Markt für Verbreitung von Sportinhalten und sah das Unternehmen im Radiomarkt mit nationalen und regionalen Radiosendern und im Fernsehbereich mit dem Schweizer Fernsehen und mit anderen privaten Fernsehanbietern in Konkurrenz.²⁵

²³ RPW 2007/3, 446.

²⁴ RPW 2006/4, 728.

²⁵ RPW 2007/3, 448.

ZIVILRECHTLICHE PRAXIS

A. Homologation und Sponsoring von Fussbällen

1. Sachverhalt

20. Der internationale Fussballverband FIFA (Fédération Internationale de Football Association) akzeptierte seit 1994 an ihren Wettbewerben nur Fussbälle, die von ihm anerkannt wurden. Die FIFA teilte die Fussbälle in drei Kategorien ein: „FIFA approved“, „FIFA inspected“ und „International Matchball Standard“. Damit die Fussbälle für die Spiele der FIFA genutzt werden konnten, musste für die ersten zwei Kategorien ein Qualitätstest erfüllt und eine Lizenzgebühr entrichtet werden. Für die dritte Kategorie reichte der Qualitätstest. Für Spiele auf nationaler Ebene reichten technische Anforderungen in Bezug auf Umfang, Gewicht, Druck und Material.²⁶ Die FIFA reglementierte, dass nationale Verbände an ihren Wettbewerben vereinbaren dürfen, ausschliesslich mit Fussbällen der drei Kategorien zu spielen. Als nationaler Verband und Mitglied der FIFA übte der Schweizerische Fussballverband (SFV) dieses Recht nicht aus und stellte den schweizerischen Fussballvereinen frei, welche Bälle sie für ihre Spiele benützen wollen, solange sie die technischen Anforderungen erfüllen. Die WEKO stellte fest, dass an Wettbewerben des SFV mehrheitlich mit Fussbällen der ersten und zweiten Kategorien der FIFA gespielt wurde. Darum wurde am 13. Januar 1997 eine Vorabklärung eröffnet. Es wurde geprüft, ob der SFV eine marktbeherrschende Stellung innehat und diese mit unzulässigem Verhalten missbraucht.²⁷

2. Erwägungen

21. Mit Urteil vom 10. Dezember 1998 stellte die WEKO fest, dass der SFV als alleiniger Veranstalter von offiziellen Fussballspielen in der Schweiz über eine marktbeherrschende Stellung verfügt. Es wurde allerdings festgestellt, dass sich der SFV nicht unzulässig verhält. Obwohl bei der Kategorie eins und zwei eine Gebühr entrichtet werden muss und die Homologation vom Sponsoring abhängig gemacht wird, akzeptiert der SFV unter gewissen Bestimmungen (technische Anforderungen) ebenfalls Fussbälle anderer Art. Gegen diese Bestimmungen hatte die WEKO nichts einzuwenden und stellte die Vorabklärungen ein.²⁸

22. Weiter beschäftigte sich die WEKO im gleichen Jahr mit „Homologation und Sponsoring bei Sportartikeln“ und gab dieses Ergebnis noch im selben Jahr bekannt.²⁹ Auf dieses Urteil wird in diesem Paper nicht weiter eingegangen.

²⁶ RPW 1998/4, 567 f.

²⁷ RPW 1998/4, 569.

²⁸ RPW 1998/4, 572 f.

²⁹ RPW 1998/1, 154 ff.

B. FC Aarau, David Sesa

1. Sachverhalt

23. David Sesa unterschrieb im September 2004 einen befristeten Arbeitsvertrag mit dem schweizerischen Fussballclub FC Aarau, weil sein vorhergehender Vertrag mit dem italienischen Fussballclub SSC Napoli aufgrund fehlender Spiellizenz aufgelöst worden war. Am 30. September 2004 entschied die Qualifikationskommission der Swiss Football League das Qualifikationsgesuch von David Sesa abzulehnen, da die Transferfrist für internationale Transfers am 31. August 2004 abgelaufen war. Die Swiss Football League stützte sich auf den Art. 8 ihres Reglements über die Qualifikation der SFL-Spieler vom 9. April 1999. In diesem Reglement erlaubte die schweizerische Fussballliga nationale Transfers bei arbeitslos gewordenen Fussballspielern, denen kein eigenes Verschulden zugesprochen werden konnte, bis zum 30. September, nicht aber internationale Transfers. Dagegen legte der FC Aarau Rekurs bei der Rekurskommission der Swiss Football League ein, welcher am 15. Oktober 2004 abgewiesen wurde. Daraufhin stellten der Fussballclub Aarau und David Sesa am 18. Oktober 2004 beim Handelsgericht des Kantons Aargau ein Gesuch um Erlass vorsorglicher Massnahmen mit folgendem Rechtsbegehren: Die Swiss Football League habe alle nötigen Massnahmen zu treffen, damit David Sesa per sofort für den FC Aarau als Spieler der Swiss Football League an offiziellen Meisterschaftsspielen inklusive Cup-Spielen qualifiziert sei.³⁰

2. Erwägungen

24. In seiner superprovisorischen Verfügung vom 19. Oktober 2004 stellte das Handelsgericht des Kantons Aargau fest, dass die Swiss Football League über eine faktische Monopolstellung verfüge. Der Markt Fussballsport sei in der Schweiz von Bedeutung und die Swiss Football League bestimme über die Regeln in deren Super- und Challenge-League, unter anderem auch über die Qualifikation und Lizenzierung von Spielern. Somit sei die Swiss Football League ein marktbeherrschendes Unternehmen im Sinne von Art. 7 KG.³¹ Das Handelsgericht qualifizierte die Verhaltensweise der Swiss Football League als nicht rechtmässig. Die Regelung über die Qualifikationsperiode für im Ausland arbeitslos gewordene Fussballspieler beeinträchtigte den fussballerischen Wettspielbetrieb. Während sich eine Mannschaft einen Monat länger mit im Inland arbeitslos gewordenen Spielern verstärken könne, werde diese Möglichkeit durch die oben genannte Bestimmung bei aus dem Ausland zurückkehrenden, arbeitslosen Spielern ausgeschlossen. Diese Regelung könne die Spielstärke gewisser Mannschaften bevorteilen und garantiere somit nicht die Gleichberechtigung sämtlicher Wettbewerbsteilnehmer, führt das Handelsgericht aus.³² Aus diesem Grund wurden die Voraussetzungen für den Erlass vorsorglicher Massnahmen geprüft und es wurde festgestellt, dass die fehlende Spiellizenz von David Sesa eine Auswirkung auf die Spielstärke und den daraus resultierenden Erfolg des Fussballclubs Aarau haben könnte. Für den Spieler könnte dann resultieren, dass der FC Aarau den Vertrag kündigt und er sich einen neuen Fussballclub suchen müsse. Durch die mangelnde Spielpraxis könnte

³⁰ RPW 2004/4, 1203 f.

³¹ RPW 2004/4, 1207 f.

³² RPW 2004/4, 1209 f.

sich sein Marktwert im Schweizer Fussballmarkt vermindern. Obwohl beide Nachteile weder belegbar seien, noch finanziell ausgeglichen werden könnten, könnten sie wirtschaftliche Folgen haben und wären nicht wieder gut zu machen. Das Handelsgericht des Kantons Aargau sah die Anordnung als besonders dringlich an, da nur noch sechs Spieltage anstanden und eine Qualifikation bis zum viertletzten Spieltag, auch bei inländischen Transfers, generell ausgeschlossen ist.³³ Folglich wurde das Gesuch mit der superprovisorischen Verfügung des Handelsgerichts des Kantons Aargau vom 19. Oktober 2004 gutgeheissen und David Sesa konnte an den verbleibenden Meisterschafts- und Cupspielen teilnehmen.³⁴

C. FC Sion

1. Sachverhalt

25. Für die Saison 2003/2004 wurde dem FC Sion die Lizenz für die Challenge League der Swiss Football League (SFL) verweigert, da der Fussballclub eine Überschuldung nicht hätte decken können. Da der FC Sion nachträglich die erforderlichen Sicherheiten leistete, hob das Schiedsgericht der SFL das Urteil der Rekursinstanz auf.³⁵

2. Erwägungen

26. Das Kantonsgericht Wallis entschied am 20. Oktober 2003, dass die Swiss Football League als Unternehmen im Sinne des Kartellgesetzes zu qualifizieren sei, eine marktbeherrschende Stellung innehave und diese durch verschiedene Vorgehensweisen missbrauche. Zu Recht machte der FC Sion zusätzlich geltend, dass ihm der Anspruch auf rechtliches Gehör verweigert wurde. Als vorsorgliche Massnahme wurde dem FC Sion nachträglich einen Platz in der Challenge League zugesprochen.³⁶

³³ RPW 2004/4, 1211.

³⁴ RPW 2004/4, 1212.

³⁵ RPW 2003/4, 972 ff.

³⁶ RPW 2003/4, 972 ff.