

# Profiteure und Poeten

**Berater** Spieleragenten sind die heimlichen Nutznießer in der überhitzten Fußballbranche. Sie kassieren von den Vereinen irrsinnige Honorare – oftmals landen die Millionen in Steueroasen wie den British Virgin Islands.

Im Sommer trieb Mino Raiola, 49, Borussia Dortmund in den Wahnsinn. Der Spielerberater hatte seine Ziele mal wieder erreicht, und bei Raiola heißt das: Seine Verhandlungspartner waren völlig geschafft. Er hatte sie in eine Lage gebracht, die mit „verzweifelt“ noch freundlich beschrieben wäre. Egal wie ihre Entscheidung ausfallen würde, am Ende konnte nur einer gewinnen: Mister Raiola.

Es ging um Henrich Mchitarjan, einen Armenier, der den BVB verlassen wollte. Raiola hatte ein Angebot von Manchester United aufgetrieben, Premier League, England, da, wo das ganz große Geld liegt. Das Problem schien Mchitarjans Vertrag. Der Mittelfeldspieler war noch ein Jahr an den Klub gebunden, Dortmunds Geschäftsführer Hans-Joachim Watzke sprach in jedes TV-Mikrofon, er werde Mchitarjan nicht verkaufen, auf gar keinen Fall, Ende der Durchsage.

Raiola, ein kleiner, lauter Italiener mit dickem Bauch und Kapuzenpulli, ließ sich davon nicht beeindrucken. Er dealt seit über 20 Jahren mit Fußballern, auf ihn hören Superstars wie der Schwede Zlatan Ibrahimović, der Franzose Paul Pogba oder der Italiener Mario Balotelli. Raiola hatte schon mit so schillernden Figuren zu tun wie Silvio Berlusconi, dem früheren Besitzer des AC Mailand, dem Präsidenten von Real Madrid, Florentino Pérez, oder dem katarischen Statthalter bei Paris Saint-Germain, Nasser Al-Khelaifi.

Wer mit solchen Menschen Geschäfte macht, der schert sich nicht groß um die Ankündigungen des Sauerländers Watzke.

Zumal Raiola einen Joker in der Hinterhand hielt, von dem die Öffentlichkeit nichts ahnte. Das Papier findet sich im Football-Leaks-Datensatz. Das Dokument vom 1. März 2014 ist eine dreiseitige Anlage zu Raiolas Beratervertrag, die am Ende der Verhandlungen eine entscheidende Rolle gespielt haben dürfte.

Denn Raiola ließ sich nicht nur eine Beteiligung beim Weiterverkauf von Mchitarjan zusichern, sondern auch einen Gewinn, wenn der Spieler nicht verkauft werden würde. So etwas nennt man Daumenschraube. Hätte Borussia Dortmund das Angebot aus Manchester abgelehnt und darauf gepocht, dass Mchitarjan seinen Vertrag erfüllt, hätte der Klub Raiola mit einem Millionenbetrag entschädigen müssen.

Schach und Matt.

Watzke verkaufte Mchitarjan für etwa 42 Millionen Euro, Raiola kassierte davon mutmaßlich 2,5 Millionen plus ein Transferhonorar von Manchester United. Dass der Mittelfeldspieler seitdem nur noch zwischen Tribüne und Ersatzbank hin- und herwechselt, ist eine andere Geschichte.

Denn diese Geschichte beschäftigt sich mit der Gier der Spielerberater, ihrem Geschäftsgebaren, ihrem Drang zum schnellen, auch zum schmutzigen Geld. Es ist eine Szene, in der sich nicht immer der Klügere, meist aber der Dreistere durchsetzt, ein urkapitalistisches Milieu. Die Daten von Football Leaks ermöglichen einen tiefen Einblick in die Welt der Schattenspieler, Strippenzieher und Glücksritter. Eine Welt, in der Härte, Geschwindigkeit und Verhandlungsgeschick die wichtigsten Fähigkeiten sind. Selbst Spitzenspieler, angebetet von Millionen, angetrieben mit Mil-

lionen, verkommen in diesem Milieu oft zu einer Anlage, die, bitte schön, Rendite einbringen soll. Rendite, Rendite, Rendite.

Wie Julian Draxler.

Der deutsche Nationalspieler, der bei der Europameisterschaft zum ersten Mal international überzeugen konnte, ist eine ganz heiße Aktie. So zumindest liest sich der Vertrag, den die Agentur des Beraters Roger Wittmann im Jahr 2013 mit dem FC Schalke 04 ausgehandelt hat.

Wittmann gehört mit seiner Firma Rogon zu den erfolgreichsten deutschen Spieleragenten, er ist seit Jahrzehnten im Geschäft, international vernetzt, ein ausgebuffter Profi. Wittmann hat nie eine Spielerberaterlizenz erworben, er ist gelernter Klemptner. In den vergangenen Jahren geriet er immer wieder in die Kritik, weil er bei Vereinen wie dem FC Schalke 04, der TSG Hoffenheim oder dem VfL Wolfsburg mehrere Spieler gleichzeitig untergebracht hatte und ihm dadurch ein großer Einfluss auf die Entscheidungen in den Vereinen nachgesagt wurde.

Bei Draxler zeigten Wittmanns Leute, wie hart sie verhandeln können. Draxler war vor seiner Vertragsverlängerung 2013 erst 19 Jahre alt, dafür aber schon ein Spieler, auf den größere Klubs schielten. Dass seine Leistungen zwischen Genie und Graupe schwankten, schien die gute Verhandlungsposition von Wittmanns Firma Rogon auf Schalke nicht zu gefährden. Anders ist dieser Vertrag, den die Gelsenkirchener da unterschrieben, nicht zu erklären.

In aller Kürze: Schalke überwies Rogon für Draxlers Vertragsverlängerung 1,2 Millionen sowie für jede weitere Saison 450 000 Euro. Natürlich netto. Rogon ließ sich eine weitere Klausel in den Vertrag schreiben, die Schalke bald darauf schwer bereuen sollte: Bei einem Transfer, egal wann, egal wohin, müsste der Verein 15 Prozent der gesamten Transfersumme an die Beraterfirma ausschütten. Die Königsblauen feierten den Abschluss trotzdem wie einen Titel. Sie montierten ein Bild von Draxler, dem neuen Hoffnungsträger, auf Lastwagen und ließen es sogar durch Dortmund fahren, der Stadt des Erzrivalen. Seht her, sollte die Angebernummer sagen: Ihr seid Meister, aber wir haben den Meisterspieler von morgen.

Der eigentliche Gewinner des Deals, das zeigte sich zweieinhalb Jahre später, war



## Die dunkle Seite des Fußballs (II)

Im Milliardengeschäft Fußball sind Spielerberater längst keine Nebenfiguren mehr. Sie sind Drahtzieher, Einflüsterer, Rundumversorger – und immer mit einer Provision dabei: egal ob ein Profi seinen Vertrag verlängert oder den Klub wechselt. Der Beitrag basiert auf Daten von Football Leaks, die der SPIEGEL erhalten und mit seinen Partnern vom Recherchenetzwerk European Investigative Collaborations (EIC) ausgewertet hat.

### Das SPIEGEL-Team

Rafael Buschmann, Jürgen Dahlkamp, Stephan Heffner, Christoph Henrichs, Andreas Meyhoff, Nicola Naber, Jörg Schmitt, Alfred Weinzierl, Michael Wulzinger



BALE

DRAXLER

10

KROOS

Roger Wittmanns Firma. Da schoss die Draxler-Aktie so richtig in die Höhe.

Am letzten Tag der Transferperiode im August 2015 wechselte Draxler für rund 36 Millionen Euro zum VfL Wolfsburg. Etwa 5,4 Millionen Euro wanderten daraufhin auf das Rogon-Konto. Machte alles in allem rund 7 Millionen Euro für die Vertragsverlängerung eines 19-jährigen Spielers. Und für 28 Monate Spekulieren.

Wahnsinn? Nur der ganz alltägliche Beraterwahnsinn.

Der Profifußball ist ein Milliardengeschäft, und einer seiner größten Auswüchse ist das Beraterbusiness. Für viele der Spieler sind die Vertragsverhandlungen zu anstrengend und die Vertragsdokumente zu kompliziert, oft fehlen ihnen auch die Kontakte, um sich bei anderen Vereinen anzubieten oder Sponsoren zu gewinnen.

Berater können ihnen das abnehmen, oftmals sind sie für die Kicker nicht nur Rundumversorger, sondern Kumpel – oder was 18-jährige Neumillionäre dafür halten. Sie kaufen ihren Spielern Villen, sie verwalten ihr Vermögen, sie antworten auch spät in der Nacht noch auf WhatsApp-Nachrichten. Je näher die Agenten dran sind an ihren Aktien, desto geringer die Chance, dass ein Konkurrent sie ihnen abjagt.

In den vergangenen fünf Jahren haben sich die Honorare der Agenten in Europa verdoppelt. Im deutschen und englischen Profifußball kassierten Spielerberater 2015 von den Klubs mehr als 370 Millionen Euro. Weltweit waren es geschätzt eine Milliarde Euro plus einer hohen Dunkelziffer, verteilt auf über 6400 Agenten.

Die Beraterverträge im Football-Leaks-Datenschatz geben eine Übersicht darüber, wie kreativ, skrupellos, abgezockt die Agenten an ihre Provisionen kommen.

Ganz vorn mit dabei: die Agentur Rogon. Laut der Firmen-Homepage arbeiten dort sechs Manager, darunter Christian Rapp. Der 38-Jährige ist Geschäftsführer einer Rogon-Filiale in Brasilien. Den Handel mit Talenten vom Zuckerhut bezeichnete Rapp gegenüber der „taz“ als ein „Massaker von Hoffnungen“. Viele junge Spieler würden um einen Profivertrag konkurrieren, „aber nur ganz wenige kommen durch“. Dass ein Berater auch an einem noch so kleinen Talent kräftig mitverdienen kann, erwähnte Rapp nicht. Dabei könnte das kaum einer besser beschreiben als er.



CORBIS SPORT / GETTY IMAGES



MICHAELA REHLE / REUTERS

**Berater Raiola, Spieler Mchitarjan**  
Joker in der Hinterhand

In den Football-Leaks-Daten findet sich ein Vertrag vom 28. April 2014, geschlossen zwischen Benfica Lissabon, dem portugiesischen Spitzenteam, und Rogon. Unterschrieben hat ihn Rapp. Es geht um den Stürmer Kevin Friesenbichler.

Kevin wer? Kevin Friesenbichler, damals 19, ein Stürmer aus Österreich, kickte 2014 in der Reservemannschaft von Bayern München, vierte Liga, die Gegner hießen TSV Buchbach oder Bayern Hof. Was wollte ein Champions-League-Teilnehmer wie Benfica mit so einem Spieler?

Einfache Antwort: nichts.

Die Portugiesen verliehen Friesenbichler noch im selben Sommer an Lechia Danzig. In die Geschäfte des polnischen Klubs waren damals auch zwei enge Wittmann-Kumpel eingespannt.

**In den vergangenen fünf Jahren haben sich die Honorare der Agenten in Europa verdoppelt.**

Für die Vermittlung von Friesenbichler kassierte Rogon eine Million Euro von Benfica, natürlich netto. Zudem gewährten die Portugiesen der Agentur eine 50-prozentige Beteiligung an einer späteren Ablösesumme für Friesenbichler, abzüglich der bereits gezahlten Million. Zum Vergleich: Für die Vermittlung des brasilianischen Nationalspielers Luiz Gustavo von Bayern München zum VfL Wolfsburg erhielt Rogon 2013 ein Honorar von 1,2 Millionen Euro plus eine jährliche Provision bis zum Ende von Gustavos Fünfjahresvertrag, die zwischen 300 000 und 350 000 Euro lag.

Ist ein brasilianischer Nationalspieler auf dem Höhepunkt seiner Karriere also etwa so viel wert wie ein bayerischer Viertligakicker? Ist Benfica Lissabon einfach nur blöd? Oder gibt es noch eine andere Geschichte hinter dem vielen Geld?

Man weiß es nicht. Denn in der Fußballbranche geht keine Kontrollinstanz solchen Zahlungen nach. Bei Ablösesummen gibt es kein Limit, für die Beraterzene kein Kartellamt. Steuerfahnder und Ermittler kommen den komplizierten, internationalen Deals nur selten auf die Schliche.

Selbst die Fifa hat mittlerweile aufgegeben: Der Weltverband, der eigentlich den Fußball reglementieren soll, überlässt seit dem vergangenen Jahr die Registrierung von Beratern den Nationalverbänden – die Kapitulation vor einer Branche, in der im Prinzip jeder mitmischen darf.

Je mehr Geld in den Fußball gepumpt wird – wie zuletzt in England, wo ein TV-Vertrag den Klubs weitere drei Milliarden Euro jährlich garantiert –, desto mehr Zocker fühlen sich von der Beraterbranche angezogen. Da die Vereine im Zweifel nahezu alles für einen guten Spieler tun, werden auch die Honorare der Agenten immer ungläublicher.

Und jetzt: Bühne frei für Volker Struth. Der Kölner gehört zu Deutschlands Beraterelite, seine Firma Sportstotal kümmert sich beispielsweise um die deutschen Nationalspieler Marco Reus und Benedikt Höwedes. Bis vor einigen Monaten war Struth auch Mario Götzes Agent, aber die beiden verkrachten sich. Götze wird mittlerweile von seinem Vater beraten.

Struth konnte es verkraften. Der ehemalige Oberligafußballer, der vor seiner Zeit als Spielerberater Büromaterial verkaufte und sein erstes großes Geld mit Deutschland-Fähnchen für die Fußball-WM 2006 verdiente, macht weiter die Big

Deals. Mitte Oktober waren zwei Millionen Euro für seine Agentur fällig. Absender: Real Madrid.

Und das war nur der Anfang, der erste Teil eines Honorars, das sich bis Oktober 2018 auf fünf Millionen Euro anhäufen wird. Die Provision ist ein Dankeschön der Königlichen. Denn laut Vertrag hat Struth seinen Schützling Toni Kroos davon überzeugt, wesentlich höhere Angebote anderer Spitzenklubs auszuschlagen und sich bis 2022 dem aktuellen Champions-League-Sieger zu versprechen. Real Madrid erhöhte gleichzeitig das Jahresgrundgehalt von Toni Kroos von 10 909 091 auf 14 545 455 Euro.

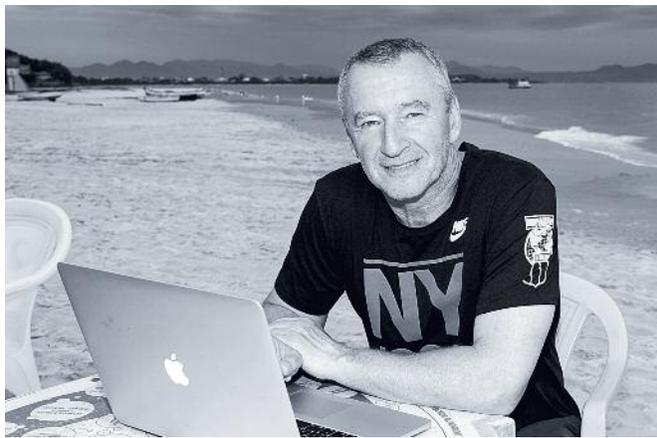
Ein Spieler wie Kroos ist für einen Berater wie ein Tor aus 30 Metern für einen Innenverteidiger: ein Glückstreffer. Kroos' Entwicklung geht seit Jahren dauerhaft nach oben, und so steigen seit Jahren auch die Summen, die sich mit ihm verdienen lassen.

Sind fünf Millionen Euro Beraterhonorar für eine Vertragsverlängerung angemessen? Marktüblich? Oder absurd? Geschmacklos?

Klubs und Berater wollen den Eindruck erwecken, die Summen gehörten zum Tagesgeschäft – als wären sie normal, weil sie inzwischen von jedem Verein akzeptiert werden.

Die skurrilsten Beispiele dafür liefert Bayer Leverkusen. Der Klub ist im Umgang mit Spielerberatern ganz besonders gründlich und fordert von den Agenten eine Art Arbeitsnachweis, es finden sich ein halbes Dutzend Protokolle, mal heißen sie „Bestandteil Zahlungsverbarung“, mal „Vermittlungsprotokoll“. Es gibt vier-spaltige Tabellen, in denen die Spielerberater das Datum, das Thema, die Art und das Ergebnis ihrer Verhandlungsgespräche mit dem Verein oder Spieler notieren sollen.

Señor Eduardo Hernández Applebaum, dessen Agentur in St. Antonio, Texas, sitzt, füllte das Protokoll sehr sorgfältig aus. Der Berater von Javier Hernández Balcázar, besser bekannt als Chicharito, die kleine Erbse, führte detailliert auf, was er unternommen hatte, um den mexikanischen Stürmer von Manchester United zu Bayer Leverkusen zu transferieren: Neun Telefonate, zwei E-Mails und sieben persönliche Treffen mit dem Spieler und den Verantwortlichen der beiden Vereine stehen in Applebaums Arbeitsnachweis. Sollte Chicharito auch noch in der kom-



IMAGO SPORT



PIXATHLON / CONTRAST

### Berater Wittmann, Spieler Draxler

Dann schoss die Aktie so richtig in die Höhe

menden Saison für Bayer spielen, bekäme Applebaums Agentur für diese Bemühungen ein Honorar von insgesamt 1,5 Millionen Euro.

Nicht schlecht für elf Tage Einsatz.

Die Leverkusener Beraterprotokolle zeigen auch, dass Agenten vor niemandem haltmachen, auch nicht vor dem Bundestrainer. Joachim Löw hatte vor der Weltmeisterschaft 2014 Spielerberatern den Zugang zum Mannschaftsquartier Campo Bahia verboten. Die WM-Teilnehmer sollten sich auf das Turnier konzentrieren.

Mittelfeldspieler Christoph Kramer und sein Agent René vom Bruch hatten eine Lösung. Laut einem „Vermittlungsprotokoll“ vom 15. Oktober 2014 trafen sie sich „persönlich neben dem Campo Bahia“. Vom Bruch schrieb ins Protokoll, er habe mit Kramer „die sportliche Situation sowie die Vertrags-Situation“ besprochen und den Spieler darüber informiert, dass Leverkusen an einer vorzeitigen Vertragsverlängerung interessiert sei. Kramer war damals an Borussia Mönchengladbach ausgeliehen. Als Ergebnis des Treffens notierte vom Bruch: Kramer „wird sich darüber Gedanken machen“.

Dass das Treffen drei Tage vor dem Achtelfinalspiel gegen Algerien stattfand, schien den Berater nicht weiter zu stören. Geschäft ist Geschäft. Für einen National-

spieler gibt's nun mal die höchste Rendite.

Der Leverkusener Außenstürmer Karim Bellarabi machte im Oktober 2014 sein erstes Länderspiel, vier Monate später verlängerte er seinen Vertrag. Konstantin Liolios, Bellarabis Berater, listete in seinem Arbeitsnachweis elf Telefonate, zwei Mails, einen Brief und neun persönliche Treffen auf, wobei zwei nicht so richtig als Arbeit zählen. Einmal fuhr er nach Leverkusen, um seine Unterschrift unter den eigenen Vertrag mit Bayer zu setzen, einmal war er da, als Bellarabi den Spielervertrag unterschrieb.

Der Werksklub überwies Liolios' Agentur KL Sportsbase dafür 3,5 Millionen Euro zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, 247 500 Euro für die restliche Saison 2014/2015 sowie 495 000 Euro für jede weitere Spielzeit, die Bellarabi für Leverkusen auflaufen wird – der Spieler verlängerte bis zum 30. Juni 2020. Die Berateragentur bekommt zudem 15 Prozent des Bruttogrundgehalts und der Prämien ihres Spielers. Ein Irrsinnshonorar.

Es geht aber noch irrer.

Das ganz große Geld für Berater fließt bei Transfers wie jenem von Gareth Bale, der im Spätsommer 2013 von Tottenham Hotspur für eine Rekordablösesumme zu Real Madrid wechselte. Oder wenn Klubs wie Zenit St. Petersburg auf dem Transfermarkt mitmischen. Zenit, ein russisches Prestigeprojekt in der Heimatstadt Wladimir Putins, wird von Gazprom finanziert und belohnt Agenten mit geradezu absurden Honoraren für einen Spieler, der sich in die zweitklassige Russenliga traut.

Wunschspieler im Sommer 2012 war der Brasilianer Givanildo Vieira de Sousa, besser bekannt unter seinem Künstlernamen Hulk. Am 2. September 2012 unterschrieb der bullige Stürmer, der zuvor für den FC Porto gespielt hatte, einen Fünfjahresvertrag.

Hulks Berater hatten dabei offenbar auch an sich gedacht. Das lässt sich aus jeder einzelnen der sieben Seiten langen und zweisprachig gehaltenen Vereinbarung mit Zenit St. Petersburg herauslesen. Gary Stern, Direktor der Hulk-Agentur For Gool, verlangte 13 Millionen Euro für seine Dienste. Zahlbar netto in drei Tranchen zuzüglich der russischen Mehrwertsteuer von 18 Prozent. Machte weitere 2,34 Millionen Euro.

Es sind Mondverträge wie diese, die den Verdacht unlauterer Geschäfte nähren,

die Vermutung, dass Geschäftspartner beim Transfer-Pingpong gemeinsam in die eigenen Taschen gewirtschaftet haben könnten.

Denn gemessen an den 55 Millionen Euro, die Zenit als Ablöse an Hulks früheren Verein FC Porto überwiesen haben soll, wirkt das Beraterhonorar auf groteske Weise überhöht. Es lag bei fast 28 Prozent der Transfersumme – marktüblich ist eine Marge für die Agenten zwischen 7 und 15 Prozent.

Am oberen Ende dieser Skala lag der Brite David Manasseh von der Agentur Stellar Group, der vor gut drei Jahren den Wechsel des Angreifers Gareth Bale zu Real Madrid moderierte. Florentino Pérez, der Präsident der Königlichen, hatte die Verpflichtung des walisischen Topstürmers zum Transfer des Jahres erkoren, dementsprechend groß war seine Zahlungsbereitschaft. Bales Wechsel kostete Real schließlich 101 Millionen Euro, was geheim bleiben musste, damit Cristiano Ronaldo, bis dato Rekordtransfer des Klubs, nicht beleidigt war. Für Bales Agentur blieben 16 373 000 Euro, die ihr bis zum 15. September 2015 in drei Raten überwiesen werden mussten.

Auch an Ilkay Gündogan war Real Madrid in jenem Sommer 2013 interessiert, als Gareth Bale kam, doch Borussia Dortmund verweigerte dem Mittelfeldspieler die Freigabe. Stattdessen verlängerte der BVB-Star ein Jahr später seinen Vertrag, der auch seinen Vater Irfan zu einem rei-

chen Mann machte. Denn Gündogans Vater ist sein Berater.

Zwei jährliche Vermittlungsprovisionen von jeweils 400 000 Euro hatte Papa Gündogan sich demnach bei den Verhandlungen verdient, „unter anderem durch fortlaufende werbende Tätigkeiten des Beraters für den BVB beim Spieler“, wie es in der Vereinbarung vom 15. April 2014 heißt, die Borussia-Chef Watzke für den Klub unterschrieb.

In Paragraf drei des Dokuments ließ sich Irfan Gündogan zusätzlich eine Transferbeteiligung festschreiben. Sie sah vor, dass er bei einem vorzeitigen Wechsel seines Sohnes an der Ablösesumme partizipiert.

Als „Berechnungsbeispiel“ führten die Parteien eine fiktive „Transferentschädigung“ von 30 Millionen Euro an. Unter dem Strich stand in dem Modell eine „einmalige Brutto-Sonderzahlung“ von 3,15 Millionen Euro für den Vater.

Fast genau so kam es. Im Juni dieses Jahres wechselte Ilkay Gündogan für rund 30 Millionen Euro zu Manchester City. Damit hätte der BVB insgesamt knapp vier Millionen Euro für Gündogans Vater zahlen müssen.

Ob das Geld tatsächlich ausgezahlt wurde, ist unklar. Vor dem Wechsel nach Manchester wurde Gündogans Vertrag ein weiteres Mal verlängert.

Weder die Vereine noch die Berater, über die der SPIEGEL bis hierher berichtet hat, äußerten sich zu den Deals. Viele ließen die Anfragen unbeantwortet, andere

verwiesen auf die Vertraulichkeit, zu der sie vertraglich verpflichtet seien.

Wo Menschen so schnell zu so viel Geld kommen können, herrscht ein rauer Umgang: Verleumdung von Konkurrenten, üble Nachrede und auch das Streuen haltloser Gerüchte gehören zum Handwerkszeug. Es gibt Fehden unter Spielervermittlern, die das Niveau von Schulhofprügeleien haben – meistens geht es um den Vorwurf der Bereicherung.

Dem Schweizer Berater Giacomo Petralito halten viele Kollegen vor, seit Jahren auffällig oft mit Klaus Allofs zu paktieren, dem früheren Sportchef von Werder Bremen und heutigen Geschäftsführer des VfL Wolfsburg. Petralitos Ruf ist, gelinde gesagt, stark ramponiert, und Allofs wird unterstellt, er schanze seinem Langzeitvertrauten unnötige Vermittlungsaufträge zu. Petralito verwahrt sich gegen diese Vorwürfe, Allofs ebenso. Doch mittlerweile hat der VfL-Aufsichtsrat Allofs untersagt, den Agenten aus der Schweiz einzuschalten.

In den Unterlagen von Football Leaks taucht nun ein Vertrag auf, der Zweifel an Allofs' Geschäftsgebaren nährt. Das Papier stammt vom 27. Oktober 2009, als Allofs noch Sportdirektor bei Werder Bremen war. In dem zweiseitigen und auf Englisch verfassten Agreement, das auch Allofs unterzeichnet hat, geht es um maximal 600 000 Euro, die die Berater des brasilianischen Profis Naldo für dessen Vertragsverlängerung erhalten sollten.

Warum eigentlich „die Berater“?

Naldo war im Sommer 2005 nach Bremen gewechselt, sein Agent war sein Landsmann Paulo Fernando Tonietto. Als Naldo im Juli 2012 schließlich zum VfL Wolfsburg ging, war nur der Brasilianer eingeschaltet.

In dem „Agreement of fees“ zu Naldos Vertragsverlängerung im Jahr 2009 tauchen zwei weitere Vermittler auf, die zu dem Deal beigetragen haben sollen: ein Serbe und ein Montenegriner, laut dem Dokument beide „lizenzierte Berater“.

Schräg.

Noch schräger ist, dass deren Firma Tumod Ventures Ltd ihren Sitz in Road Town hat, dem Hauptort von Tortola, British Virgin Islands, ohne Adresse, nur mit einem Briefkasten: „Trident Chambers – PO box 146“.

Die drei Großbuchstaben BVI, das Kürzel für die Inselgruppe in der Karibik, sind ein Synonym für den Begriff Steuerparadies. Weder müssen ausländische Gesellschaften, die sich auf dem britischen Überseegebiet angesiedelt haben, offenlegen, wer ihre Eigentümer und ihre wirtschaftlich Begünstigten sind, noch zahlen sie Unternehmensteuer. Eine Blackbox für jeden Wirtschafts- und Steuerprüfer in Europa.

Datum	Thema	Kontaktart	Ergebnis
Dienstag 17.06.14	SV informiert JB, dass es verschiedene interessierte Top-Vereine gibt, die den SP beobachtet haben und ein Interesse an der Verpflichtung haben und dass der SP bereit ist auch ins Ausland zu wechseln.	telefonisch	JB teilt SV mit, dass B04 aufgrund der sehr guten Entwicklung des SP den bestehenden Vertrag mit dem SP bereits vorzeitig verlängern möchte und den SP langfristig an B04 binden möchte.  JB bittet SV, dies dem SP mitzuteilen und beauftragt SP an einer vorzeitigen Verlängerung zu arbeiten.
Dienstag 24.06.14	SV reist ab nach Brasilien in das DFB Camp.		
Freitag 27.06.14	SV trifft sich persönlich mit dem SP vor Ort neben dem Campo Bahia und bespricht und analysiert mit dem SP die sportliche Situation sowie die Vertragssituation. SV informiert SP über das Interesse von B04 in Bezug auf eine vorzeitige längerfristige Bindung.	Persönliches Meeting	SP wird sich darüber Gedanken machen.
Montag 30.06.14	JB und SV treffen sich beim Spiel GER – Algerien in Porto Alegre und JB beauftragt den SV möglichst kurzfristig nach Rückkehr des SP nach Deutschland einen Termin mit dem SP zu vereinbaren.	Persönliches Meeting	SV wird versuchen einen Termin zu realisieren.

## Leverkusener Geheimnisse

Bundestrainer Joachim Löw hatte Beratern den Zugang zum WM-Quartier in Brasilien verboten, die Spieler sollten sich auf das Turnier konzentrieren. Christoph Kramer und sein Agent René vom Bruch hatten eine Lösung – sie trafen sich drei Tage vor dem Achtelfinale „persönlich neben dem Campo Bahia“.

Warum also unterschrieb Klaus Allofs so einen Vertrag? In wessen Taschen landeten die 450 000 Euro, die der Deal laut Vertrag Werder Bremen am Ende kostete, tatsächlich? Gab es womöglich Kickbacks?

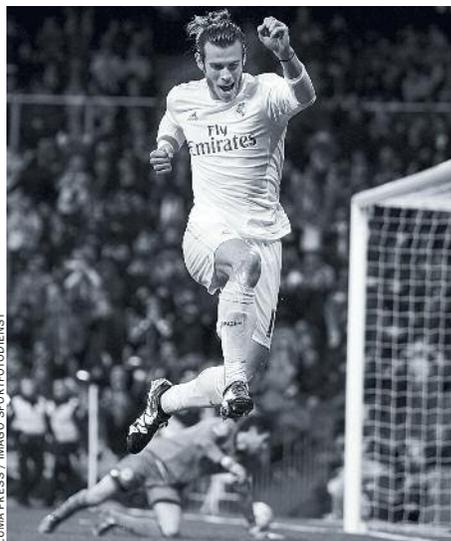
Allofs äußert sich dazu nicht. Werder Bremen, vom SPIEGEL konfrontiert, hatte Mühe bei der Rekonstruktion der Vorgänge und bat nach zwei Tagen um „Verständnis, dass eine entsprechende Recherche im Haus ebenfalls etwas Zeit benötigt“. Tags darauf hieß es: kein Kommentar. Naldos Agent ToniETTO antwortete, einer der beiden Berater sei damals auf seinen Wunsch hin zwischengeschaltet worden – wegen dessen „bemerkenswerter Expertise“. Bei ihm persönlich, so ToniETTO, sei beim Verstärken alles korrekt verlaufen. Zu seinen „gelegentlichen Partnern“, den Agenten vom Balkan mit der Firma auf den BVI, könne er natürlich nichts sagen.

Hunderte Dokumente aus dem Bestand von Football Leaks belegen: Wer mit Spielervermittlern paktiert, die als Adresse „Trident Chambers – PO box 146“ in Road Town auf der Insel Tortola angeben, lässt sich ganz leicht mit der Unterwelt des Fußballs ein. Denn genau dort, wo Klaus Allofs' Vertragspartner ihre Beraterklitsche angemeldet hatten, führt auch die Agentur Paros Consulting Limited ihren Briefkasten – eine Dunkelkammer in der globalisierten Fußballwelt.

Paros Consulting hat sich auf die Vermittlung südamerikanischer Fußballprofis spezialisiert, sie vertrat und vertritt Stars wie James Rodríguez von Real Madrid, Gonzalo Higuaín von Juventus Turin, Ángel Di María von Paris Saint-Germain. Der Name der Firma taucht allerdings in keinem Beratervertrag mit einem Klub auf. An ihrer Stelle unterzeichnen Spielervermittler aus Europa, denen Paros in Geheimverträgen das Verhandlungsrecht übertragen hat.

Die Paros-Strohmänner, größtenteils aus den Niederlanden, arbeiten auf eigenen Namen und eigene Rechnung. Das üppige Beraterhonorar, das die Klubs nach Vertragsunterzeichnung zahlen, fließt zunächst an diese Strohmänner. Erst danach teilen sich die Komplizen die Beute auf. Einen mickrigen Anteil, der je nach schriftlicher Vereinbarung mit der Paros Consulting zwischen fünf und siebeneinhalb Prozent liegt, behalten die Strohmänner in Holland für sich. Die restlichen gut 90 Prozent überweisen sie auf ein Konto der Paros Consulting in Europa. Eine der Paros-Hausbanken sitzt in London, eine zweite in Lissabon, eine dritte im Fürstentum Liechtenstein: die Volksbank im Örtchen Schaan.

Was dann mit den Millionen passiert, die so Jahr für Jahr aus dem internationalen Fußballbusiness abgezweigt werden und in den Kassen der Paros Consulting



ZUMA.PRESS / IMAGO SPORTFOTODIENST

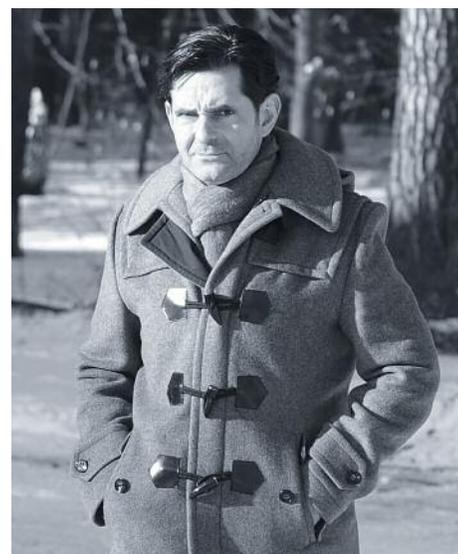


ANGEL MARTINEZ / REAL MADRID / GETTY IMAGES

**Spieler Bale, Berater Manasseh: 16,3 Millionen Euro, in drei Raten gezahlt**

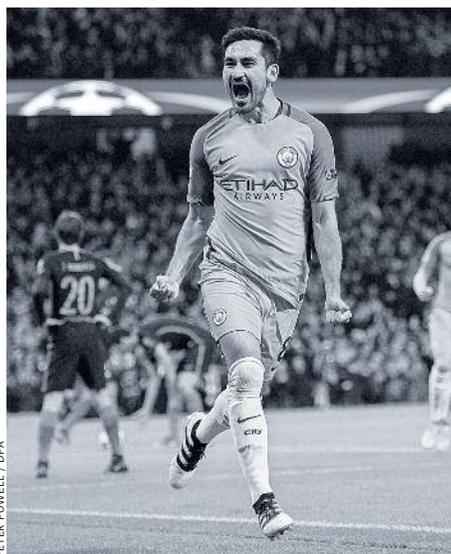


MARTIN MEISSNER / AP



IMAGO SPORTFOTODIENST

**Spieler Bellarabi, Berater Liolios: Elf Telefonate, neun Treffen, zwei Mails, ein Brief**



PETER POWELL / DPA



KURT VANHILDECK / FLUNKE FOTO SERVICES

**Spieler Ilkay Gündogan, Vater und Berater Irfan: „Fortlaufende werbende Tätigkeiten“**



EIBNER-PRESSBILD / ACTION PRESS



STEPHAN PICK / ROBA IMAGES

**Spieler Kroos, Berater Struth:** Sind fünf Millionen Euro für eine Vertragsverlängerung marktüblich und angemessen – oder geschmacklos?

landen, ist unklar: Verdunkelung und Intransparenz sind das Geschäftsprinzip dieser Unternehmen.

Klar ist nur: Es ist der perfekte Weg, um aus Brutto möglichst viel Netto zu machen. Die Paros-Handlanger in den Niederlanden geben gegenüber den Finanzbehörden allenfalls ihre einstellige Kommission als Umsatz an. Geschenk. Die über 90 Prozent der Beraterhonorare, die sie weiter-

geleitet haben, landen offenbar unversteuert auf den Paros-Consulting-Konten in Europa.

Als Schlüsselfiguren der Paros Consulting Ltd, das ergibt sich aus den Dokumenten, treten mehrere südamerikanische Geschäftsmänner in Erscheinung. Einer ist offenbar der Spielervermittler Marcelo Simonian. Der Argentinier, der mit seiner Agentur Dodici in Buenos Aires sitzt, ist

eine große Nummer in der Fußballszene seines Heimatlandes.

Ein anderer Paros-Akteur ist demnach Omar Walter Crocitta, ebenfalls Argentinier. Der frühere Profifußballer, der für Paros als Bevollmächtigter auftritt und als Anwalt unterschreibt, taucht in den Unterlagen auch als einziger Inhaber der in Panama ansässigen Agentur Merham Limited auf. Diese Firma operierte mit

## Gefangen

**Stars** Paul Pogba, heute der teuerste Spieler der Welt, geriet in eine Sackgasse: Seine Berater ließen ihn einen Vertrag unterschreiben, der seine Karriere blockierte.

**W**enige Tage bevor Paul Pogba im Juli dieses Jahres mit 105 Millionen Euro Ablösesumme zum teuersten Fußballer der Welt wurde, postete er ein Foto auf Instagram. Der französische Superstar sitzt in einem Pool, sein Oberkörper und sein Sixpack ragen aus dem Wasser. Er lächelt einen Mann an, dessen weiße Wampe sich über einer roten Badehose wölbt. Mino Raiola, Pogbas Berater, genießt den Moment. Beide lachen.

Das Foto sieht nach Erleichterung aus. Wie groß die Probleme des ungleichen Duos noch wenige Wochen zuvor waren, belegen bislang unveröffentlichte Dokumente, viele davon aus dem Datenschatz von Football Leaks.

Es ist eine Geschichte, die zeigt, dass sich selbst große Talente wie Pogba im wilden Beraterdschungel verlaufen können. Dass ein falscher Agent eine ganze Karriere gefährden kann.

Paul Pogba lernte 2006 Oualid Tanazefti kennen. Tanazefti arbeitete als Scout für den französischen Profiklub Le Havre. Die beiden sind sich sehr ähnlich, kommen aus ärmlichen Verhältnissen,

zwei Schlitzohren, die es in diesem Leben zu etwas bringen wollen. Tanazefti hatte Pogba in die Jugendabteilung von Le Havre gelotst. Zwei Jahre später begleitete er ihn nach England, Pogba besuchte das Jugendinternat von Manchester United.

„Es war manchmal schwierig, weil wir nicht genug Geld hatten“, erinnert sich Tanazefti in dem Buch „Les secrets du mercato“ an die Zeit in Manchester. Auch sportlich lief es in England nur mäßig. Möglicherweise suchte man deshalb nach Hilfe. Raiola wurde eingeschaltet, der Italiener ist einer der einflussreichsten Strippenzieher der Branche, mit seinen Topstars hat er schon Dutzende Millionen verdient.

Raiola transferierte den damals 19-jährigen Pogba von Manchester zu Juventus Turin. Der Mittelfeldmann schlug ein, wurde viermal italienischer Meister, erreichte das Champions-League-Finale.

Raiola kreiert gern solche Sportmärchen. Und er weiß, dass sie ihren Preis haben: Juventus gab das Beraterhonorar für Pogbas Zeit in Italien in

den Geschäftsberichten mit 10,5 Millionen Euro an.

Pogbas alter Kumpel Tanazefti dagegen verblasste komplett. Er hatte den kommenden Star zwar nach Italien begleitet, aber er merkte schnell, dass der französische Nationalspieler nun immer häufiger Raiolas statt seine Nähe suchte.

Tanazefti kam auf eine Idee: Gemeinsam mit einem Kumpel namens Ylli Kullashi überzeugte er Pogba, ihnen seine Werberechte zu verkaufen. Im Football-Leaks-Material findet sich ein Dokument, für das es nur ein Wort gibt: Knebelvertrag. Lebenslange Laufzeit, unkündbar, ausbeuterisch.

Die beiden Berater, so steht es in dem Kontrakt vom 5. November 2014, durften alle Einnahmen aus den Werberechten frei und ohne vorherige Absprache mit dem Spieler reinvestieren und anlegen. Für Pogba hätte sich der Vertrag womöglich erst nach 15 Jahren halbwegs rentiert: Dann hätten ihm 70 Prozent der Gesamteinnahmen zugestanden.

Tanazefti und Kullashi gründeten kurz nach dem Deal eine Firma namens

denselben niederländischen Strohmannern.

Bei ihren Deals achtet die Paros-Connection penibel auf Geheimhaltung, interne Mails kursieren fast nur verschlüsselt. Doch nun ist das Netzwerk enttarnt. Detailliert lässt sich mit den Football-Leaks-Daten nachzeichnen, mit welchen Handlangern die Firma an ihre Millionen kam.

Beispielhaft dafür steht der Fall des kolumbianischen Nationalspielers James Rodríguez, der 2014 bei der Fußball-WM in Brasilien Torschützenkönig wurde und seither bei Real Madrid spielt. Im Jahr zuvor war Rodríguez für 45 Millionen Euro vom FC Porto zum AS Monaco verkauft worden. Damals hielt offiziell die holländische Spielerberateragentur Orel B. V. zehn Prozent an seinen Transferrechten.

Doch Orel war nur die Fassade bei dem Deal, die wahren Besitzer an den zehn Prozent saßen auf den British Virgin Islands. Das zeigte sich wenige Monate nach dem Rodríguez-Transfer, als die Paros Consulting ihren Anteil verlangte. Da stellte die Offshore-Firma eine Rechnung über

4 121 185,13 Euro an Orel, zahlbar auf ein Paros-Konto bei der Volksbank in Liechtenstein. Zahlungszweck: „Transaction Porto Futebol Club – Orel B. V. connected to the football player J. Rodríguez“.

Einer der Bosse von Orel ist der Spielerberater Martijn Odems, er hat eine Lizenz des Königlich Niederländischen Fußballbundes. Orel sprang häufig ein, wenn die Paros Consulting für ihre Deals in Europa willige Helfer brauchte: etwa beim Wechsel des argentinischen Mittelfeldspielers Ricardo Álvarez 2011 zu Inter Mailand; beim Wechsel des argentinischen Profis Fabián Rinaudo 2014 zu Catania Calcio; beim Wechsel des argentinischen Profis Ezequiel Ponce 2015 zum AS Rom. Knapp zwei Millionen Euro flossen dabei über Orel an die Paros Consulting.

Odems fungierte zeitweise auch als Geschäftsführer einer Firma namens Kunse International N. V., die im selben Gebäude wie seine Agentur Orel sitzt, im selben Stockwerk. Diese Firma Kunse diente bei einem weiteren Großgeschäft als Fassade. Es ging um den argentinischen Nationalspieler Ángel Di María, einen Superstar,

der bei der WM in Brasilien neben Lionel Messi der wichtigste Mann im Team war.

Kunse schloss am 18. August 2014 einen Vertrag mit Paros. Dabei erhielt Kunse das Recht, Di María von Real Madrid zu Manchester United zu transferieren – für eine 7,5-Prozent-Beteiligung am Beraterhonorar.

Einige Tage später war der Wechsel perfekt. Manchester überwies am 31. Oktober 2014 zwei Millionen Euro nach Holland an Kunse. Die Strohmannern behielten 150 000 Euro ein. Die restlichen 1,85 Millionen für die Di-María-Vermittlung flossen lautlos weiter auf ein Konto der Paros Consulting bei der Bank Leumi in London.

Auch den argentinischen Nationalspieler Gonzalo Higuaín hatte Paros im Portfolio, als der Stürmer noch bei Real Madrid spielte. Die Verhandlungsrechte hatte Paros an eine Firma namens Convergence Capital Partners übertragen, die für ihre Dienste mindestens 200 000 Euro Honorar von Real Madrid kassierte. 10 000 Euro durften die Strohmannern behalten, die anderen 190 000 leiteten sie weiter an das

Koyot Group und registrierten sie im Steuerparadies Luxemburg. Pogba hatte sich mit der Vertragsunterschrift in eine Art Leibeigenschaft der beiden Berater begeben. Werbeverträge sind heute für viele Vereine ähnlich wichtig wie die sportliche Qualität der Spieler. Sie sind zusätzliche Erlösquellen. Kein Topverein kauft einen Spieler, dessen Werbevertrag er nicht nutzen darf.

Für Pogba hatte das weitreichende Folgen, es gefährdete sogar seine Karriere. Denn nachdem Raiola Wind von dem Vertrag bekam, begann ein Anwaltskrieg, der dazu führte, dass Pogbas Werberechte auf unbestimmte Zeit blockiert waren. Niemand konnte mehr mit ihnen Geld verdienen. Und der Spieler konnte Juventus im Sommer 2015 nicht verlassen, obwohl es zahlreiche Interessenten für ihn gab.

Tanazefi versuchte die Situation auf seine Art zu lösen: Er bot Pogbas Werberechte bei Sportvermarktern an. Die Football-Leaks-Daten zeigen, dass er Ende 2015 bei der Agentur Doyen Sports anfragte. Nachdem er einen Korb bekommen hatte, wandte er sich an die chinesische Firma Fosun. Auch die winkte ab.

Am Ende schien Raiola eine Lösung gefunden zu haben: Laut der französischen Zeitung „L'Equipe“ kassierten Tanazefi und Kullashi je fünf Millionen Euro für Pogbas Freiheit. Wer das Geld gezahlt hat? Unklar.



**Geschäftspartner Raiola, Pogba**  
„Tendenziös und bösartig“

Für Raiola brachen noch bessere Zeiten an.

Als Pogba in diesem Sommer von Turin zurück nach Manchester wechselte, das berichtete der Juve-Chef Giuseppe Marotta, erhielt Raiola sogar noch eine Transferbeteiligung. So flossen im vergangenen Sommer weitere 27 Millionen Euro an den Agenten und seine Firma.

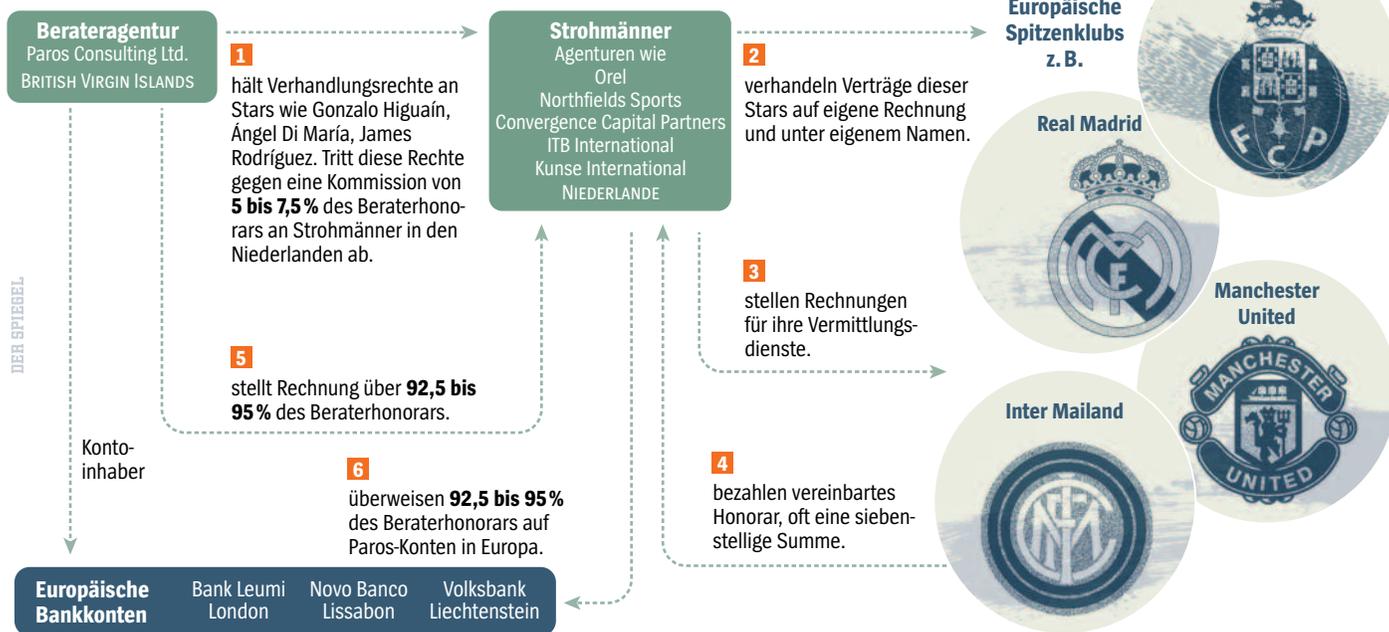
Tanazefi teilte auf Anfrage mit, dass viele „der Behauptungen total oder in Teilen falsch beziehungsweise abwegig interpretiert oder aus dem Kontext gerissen“ seien. Er sei in 13 Jahren im Fußballbusiness in kein einziges Ge-

richtsverfahren verwickelt worden, stattdessen würde er durchweg „transparent und im Einklang mit allen existierenden Gesetzen arbeiten“. Sollte ihn die Veröffentlichung in Misskredit bringen, so Tanazefi, werde er seinen Anwalt einschalten. Raiola bezeichnete die Fragen an ihn und Pogba als „tendenziös und bösartig“, nannte sie eine „Schmierenkampagne gegen Spielerberater, Personen aus dem Spitzensport und dabei besonders gegen die Akteure des Fußballs“. Kullashi ließ mehrere Anfragen unbeantwortet. Die Drohgebärden können zwar viel Rauch erzeugen, die Fragen lassen sich dadurch aber nicht vernebeln. Vor allem eine: Warum liegen Pogbas Markenrechte heute allem Anschein nach in Steueroasen?

Denn in einigen Dokumenten findet sich eine Spur dorthin, man muss dafür Pogbas Markenrechte durch ein Firmengeflecht verfolgen. Zunächst lagen sie bei der Blue Brands Limited, einer Firma im europäischen Steuerhimmel Irland. Von dort wanderten sie weiter zur Aftermath Limited, einer Firma, die am 4. Februar 2016 gegründet wurde. Das war rund einen Monat bevor Pogba einen Multimillionendeal mit Adidas abschloss. Der Sportartikelhersteller will dazu keine Fragen beantworten.

Aftermath Limited hat ihren Sitz in Jersey. Einem von Europas attraktivsten Steuerparadiesen.

## Holländische Strohleute Wie Beraterhonorare verschoben werden



Paros-Konto bei der Volksbank in Liechtenstein.

Die argentinisch-niederländische Connection funktioniert seit Jahren wie eine gut geölte Gelddruckmaschine, die südamerikanischen Drahtzieher halten sich laut den Football-Leaks-Dokumenten in und um Amsterdam ein halbes Dutzend Spielerberateragenturen als Fassade.

Einer der Strohleute war Marco Termes, ein Schriftsteller, der in der Nähe von Amsterdam lebt. Er hat acht Romane geschrieben, Kurzgeschichten, drei Gedichtbände und Tausende Aphorismen.

Ende 2008, als es mit dem Schreiben nicht so richtig lief, wechselte Termes die Branche. Ein Freund hatte ihn angesprochen. Termes nannte sich nun Direktor zweier Fußballberatungsagenturen, eine war an seiner Privatadresse registriert, einer Sozialwohnung.

Es waren Scheinfirmen. In Wahrheit wurde Termes nur auf Anweisung eines Trusts tätig. Dann flog er, ausgestattet mit Verträgen südamerikanischer Spieler, nach Südeuropa, ließ die Dokumente von Klubbossen gegenzeichnen – und machte sich wieder auf den Weg nach Holland.

Die prominenten Profis, die Termes angeblich vertrat, hat er kaum gesehen. Ende 2013 stieg der Literat aus der bizarren Parallelwelt wieder aus. „Ich war ein Goldfisch in einem Becken voller Piranhas“, sagte Termes der holländischen Zeitung „NRC Handelsblad“, die ihn aufspürte. Konkrete Namen und Summen nannte er allerdings nicht – die seien „vertraulich“, und er habe sowieso schon „viel zu viel gesagt“.

Keine der niederländischen Firmen, die laut den Dokumenten von Football Leaks

mit Paros Consulting Dreiecksgeschäfte vermeintlich vorbei an europäischen Steuerbehörden macht, äußerte sich zu diesen Vorwürfen. Auch Martijn Odems, der Geschäftsführer von Orel B.V. und laut den Unterlagen einer der aktivsten Strohleute, lehnte eine Stellungnahme ab. Von dem Argentinier Omar Walter Crocitta, der für Paros als Bevollmächtigter auftritt und dem der SPIEGEL vor seinem Privathaus in der Provinz Buenos Aires einen umfangreichen Fragenkatalog zu den Geldströmen überreichen ließ, kam ebenfalls keine Antwort.

Nur Marcelo Simonian reagierte. Der Mann, der in Dutzenden verschlüsselten Mails in den Football-Leaks-Daten als einer der Drahtzieher bei den Deals mit Paros Consulting in Erscheinung tritt. Paros? Nie gehört. Ihn in Zusammenhang mit dem Verdacht der Steuerhinterziehung und mit dieser Firma auf den BVI zu bringen sei „ein Skandal“, sagte er am Telefon. Und Orel? Auch noch nie gehört. „Ich bin der größte Steuerzahler der argentinischen Fußballwelt“, beteuerte Simonian, „ich zahle alle meine Steuern. Zahlen Sie für

diesen Anruf? Ich bin sehr arm, weil ich all diese Steuern zahlen muss!“

Das Strohmannprinzip, mit dem die Paros Consulting auf ihren europäischen Konten Dutzende Beratermillionen steuerfrei einheimst, läuft auch deshalb bislang so reibungslos, weil die Vereine das Spiel mitspielen. Womöglich ist den Klubs nichts vorzuwerfen, sie haben ihre Honorare an holländische Agenten überwiesen, die bei den Verhandlungen am Tisch saßen – Bankkonten in den Niederlanden, alles fein.

Eine Ahnung davon, dass das Geld schließlich doch in Offshore-Finanzplätzen landet, haben manche Vereine schon. Das geht aus einer Mail hervor, die der Generaldirektor des FC Sevilla im Oktober 2014 an den Vereinsjuristen richtete.

Dem Klub war über holländische Strohleute einer Offshore-Firma ein Spieler angeboten worden. Der Klubboss schrieb: „Die Sache schmeckt mir gar nicht.“ Denn die Firma, die hinter den Holländern stehe, residiere „in einem Steuerparadies“. Er befürchtete unangenehme Nachfragen, die die spanischen Steuerbehörden wegen des Verdachts der Geldwäsche stellen könnten, sollten sie die Zahlungswege nachverfolgen.

Dem Anwalt der Strohleute antwortete der Klubjurist schließlich, der FC Sevilla fühle sich „weder behaglich dabei, noch können wir die Zahlung einer holländischen Firma an eine Gesellschaft in Länder ohne steuerliche Transparenz akzeptieren“.

Es ist eines der wenigen Dokumente des Anstands – in Tausenden Dokumenten der Gier.

**Dem Klubboss des FC Sevilla schmeckte die Sache mit den Holländern gar nicht.**