

WM-Werbe-Spezial

Profitieren Sie in letzter Minute von der WM 2006. Doch Vorsicht! Die FIFA klagt gerne. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ärger vermeiden und Kunden anlocken. Seite 10



Franchise-Idee

Mrs.Sporty: Werden Sie Partner von Steffi Graf Seite 8

Branche: Wettbüros

Wetten ...? Steigen Sie jetzt ein Seite 14

Projekt-Idee

Auf 600 Quadratmetern alles fürs Kind Seite 16

Ratgeber

Arbeitslosenversicherung für Selbstständige Seite 22

Wetten ...? So steigen Sie in den Megamarkt ein

Seit vergangenem November berät das Bundesverfassungsgericht über die Zukunft des staatlichen Monopols für Sportwetten. Bislang ist noch nichts entschieden, aber eines steht fest: Der Milliarden-Markt um Tore, Quoten und Tabellenplätze ist heiß umkämpft.



BALD AN JEDER STRASSENCKE? Besucher eines Berliner Wettlokals verfolgen Sportwettkämpfe auf den Monitoren.

War es der Skandal um den Schiedsrichter Robert Hoyzer, der das Wettgeschäft in Deutschland erst so richtig bekannt machte? Das vermutet zumindest Markus Meyer, verantwortlich für das Deutschland-Geschäft der österreichischen Firma betandwin e. K., im Gespräch mit der *Welt*: „Das Thema Hoyzer hat die Sportwetten an sich erklärt. Viele Leute, die mit Sportwetten überhaupt noch nicht in Kontakt gekommen sind, wollten es damals ausprobieren. Das hatte das bekannte Marktwachstum zur Folge.“

In der Branche munkelt man, dass der Hoyzer-Skandal den Umsatz des Staatsunternehmens oddset von 500 Millionen Euro auf 1 Milliarde verdoppelte.

Bis vor wenigen Jahren konnten die Deutschen nur in lizenzierten oddset-Lottoannahmestellen ihre Kreuzchen machen. Ausnahmen gab es nur vier: Die Sportwet-

ten-Anbieter betandwin, Sportwetten Gera, Interwetten und Digi bet sicherten sich noch kurz vor der Wiedervereinigung in der DDR eine Zulassung. Und konnten diese auch nach dem 3. Oktober 1990 behalten. oddset hält einen Marktanteil von 50 Prozent, zweitgrößter Anbieter ist betandwin mit geschätzten 35 Prozent.

Alle anderen Anbieter betreiben ihr Geschäft entweder in einer rechtlichen Grauzone als Vermittler der Wetten ausländischer Buchmacher oder müssen sich auf Pferdewetten beschränken, die vom staatlichen Monopol ausgenommen sind, weil die Rennen als Leistungsschau gelten.

Das Bundesverfassungsgericht verhandelt

Die Münchner Buchmacherin Irene Katzinger-Göth, Inhaberin eines Lokals für Pferdewetten, kämpft derzeit vor dem Bundesverfassungsgericht gegen das

deutsche Lotteriemonopol. Insider der Branche wie Ralf Gregutsch, Inhaber der penalty ltd. mit Sitz im britischen Birmingham, rechnen mit einem Urteil nicht vor dem Ende der Fußball-Weltmeisterschaft im Sommer. In der Branche herrscht trotzdem eine positive Stimmung: Man geht davon aus, dass das Monopol auf jeden Fall fallen wird.

Marktvolumen bis zu 6 Milliarden Euro erwartet

Markus Meyer von betandwin schätzt im Interview mit der *Welt* den Umsatz mit Sportwetten in Deutschland 2004 auf ca. 1,5 Milliarden Euro. Mittelfristig gehe er von einem Marktvolumen um die 5 bis 6 Milliarden aus – im günstigsten Fall einer Vervielfachung des heutigen Werts.

Allerdings ist nach dem Fall des Monopols ein stärkerer Wettbewerb zu erwarten. Doch das sieht betandwin-Mann Meyer gelassen. Zwar glaubt er, dass große Anbieter insbesondere aus England in den deutschen Markt drängen werden und damit der Marktanteil von betandwin sinken wird. Doch das zu erwartende Wachstum würde seinem Unternehmen „immer noch kräftige Umsatzsteigerungen“ bescheren.

Einstiegsmöglichkeiten für private Wett-Shops

Auch kleine Einzelhändler, die nicht in der Millionliga der Big Player spielen, haben nach dem Fall des Monopols Möglichkeiten, in den expandierenden Markt einzusteigen. Derzeit gibt es in Deutschland laut einer Marktana-

lyse des Frankfurter Unternehmensberaters Jens Leinert etwa 1.200 Wett-Shops.

Soweit sich diese Shops nicht auf Pferdewetten beschränken, vermitteln sie Sportwetten an lizenzierte Buchmacher mit Firmensitzen z. B. in Österreich, Großbritannien oder Malta.

Die Inhaber berufen sich dabei darauf, dass sie lediglich Wettens vermitteln und deshalb nicht gegen das Strafgesetzbuch verstoßen. § 284 StGB verbietet zwar den Betrieb und die Bewerbung von Sportwetten, nicht aber das Vermitteln. Die Rechtslage ist jedoch bislang noch ungeklärt und wird wohl erst mit dem zu erwartenden Urteil des Bundesverfassungsgerichts eindeutig sein.

10.000 Wett-Shops in Deutschland möglich

Bei einer Liberalisierung des Wettmarktes rechnet Leinert mit bis zu 10.000 Shops bundesweit. Auf der von ihm betriebenen Internet-Seite www.wettvermittler.com hat der Unternehmensberater ein Verzeichnis verschiedener Anbieter ins Netz gestellt, die Partner für Wett-Shops suchen.

Grundsätzlich gibt es 2 Beteiligungsmodelle

1. Beteiligung am Rohertrag

Der Spielumsatz abzüglich der Gewinnausschüttungen und Wettgebühren ergibt den Rohertrag (auch „Hold“ genannt). Diesen Rohertrag teilen sich Buchmacher und Wettvermittler zum Beispiel 70:30 oder 60:40. Der Inhaber des Wett-Shops trägt das Risiko mit: Läuft die Wette für den Buchmacher schlecht, spricht: muss dieser mehr auszahlen, als er eingenommen hat, zahlt er drauf. Andererseits gewinnt er aber auch mehr, wenn die Wette für den Buchmacher gut läuft.

2. Beteiligung am Gesamtumsatz

In diesem Fall erhält der Inhaber des Wett-Shops einen festen Prozentsatz von durchschnittlich 10 bis 15 Prozent des Gesamtumsatzes. Der Betrag ist also unabhän-

gig davon, wie die Wetten für den Buchmacher laufen.

Im Vergleich dazu bietet der staatliche Monopolist oddset seinen Lizenznehmern, die eine Annahmestelle in ihrem Kiosk oder ihrer Tankstelle anbieten, durchschnittlich laut Leinert nur 7 Prozent Provision auf den vermittelten Wettumsatz.

Der Ladenbesitzer trägt kein Risiko, denn oddset stellt die gesamte technische Ausrüstung zur Verfügung. Interessenten, die eine Annahmestelle betreiben wollen, müssen sich bei den Verantwortlichen für ihr Bundesland um eine Lizenz bemühen. Eine Lizenz für eine Annahmestelle bekommt nur, wer gute Zahlen vorweisen kann. „Der Vertrieb von Westlotto-Produkten kommt nur infrage, wenn das sich bewerbende Geschäft nachweisen kann, dass es bereits mit seinem bestehenden Sortiment ökonomisch lebensfähig ist“, so Jörg Hessel von WestLotto, der für Nordrhein-Westfalen zuständigen Lotteriegesellschaft.

Fazit: Wachstumsmarkt mit Einstiegsmöglichkeiten

Wenn man den Zahlen glauben darf, entwickelt sich hier ein lukrativer Markt. Und einige Argumente sprechen dafür, nicht nur die Verschwiegenheit der meisten Branchengrößen, die derzeit schon im Geschäft sind. Die Märkte im Ausland entwickeln sich laut Analyst Leinert prächtig: So erzielen zum Beispiel die beiden Branchengrößen des britischen Marktes, Ladbrokes und William Hill, mit mehr als 3.500 Wett-Shops und über 11.500 Wett-Automaten einen Umsatz von 25,2 Milliarden Euro (Marktanteil: 40 Prozent).

Allerdings wird die Branche von den Großen dominiert sein. Der Weg als Franchise- beziehungsweise Lizenz-Partner bietet sich an. Die nächsten Monate werden auf jeden Fall spannend – und angeblich stehen die Quoten für einen Fall des deutschen Monopols 2:1. □

Monika Schaake
ms@vnr.de

So eröffnen Sie einen Wett-Shop – die wichtigsten Fakten

Unternehmensberater Jens Leinert, Inhaber der Leinert Consult in Frankfurt a. M., gibt Ihnen wichtige Tipps zur Eröffnung Ihres Wett-Shops:

1. Auswahl des Lizenz-Gebers: Wählen Sie den Buchmacher, der die besten Quoten erreicht, auch wenn Ihr Umsatzanteil eventuell niedriger ist als bei einem anderen Wetthalter. Sammeln Sie Broschüren Ihrer Mitbewerber in Ihrer Stadt und wetten Sie selbst. Auf diese Weise erfahren Sie die Quoten derjenigen Wetthalter, denen Sie sich als Lizenz-Neher anschließen können. Die Verträge mit den Buchmachern haben häufig kurze Kündigungsfristen, sodass ein Wechsel unproblematisch ist.

Die meisten Lizenz-Geber leisten juristische Beratung und unterstützen Sie im Marketing. Die Lizenz-Gebühr für das Kassensystem inkl. Software liegt bei 2.500 bis 3.000 €.

2. Standort/Lage/Ausstattung: Sie brauchen einen ca. 100 Quadratmeter großen Laden in guter Laufflage. Ideal sind Standorte in der Nähe von Telefonläden. Neben einem Thekensystem, der Computeranlage etc. benötigen Sie eine Satellitenanlage zum Empfang von Premiere und Sky Sport sowie fünf bis zehn Fernseher, auf denen die Sportereignisse laufen. Die Kosten für die Ausstattung liegen bei ca. 25.000 €; insgesamt sollte ein Startkapital von 50.000 € vorhanden sein.

3. Kunden: Bislang verhalten sich deutsche Kunden noch zögerlich, wenn es um Sportwetten geht. Viel wettbegeisterter sind hingegen Migranten aus Ost- und Südeuropa beziehungsweise der Türkei.

4. Rechtslage: Die Rechtslage ist noch ungeklärt. Die Handhabung ist in den verschiedenen Bundesländern unterschiedlich. Auskünfte erteilen Fachanwälte. Das Urteil des Bundesverfassungsgerichts wird zwar für April erwartet, danach beginnen aber erst die Beratungen, wie der – hoffentlich liberalisierte – Markt reguliert werden wird und welche Voraussetzungen Wettanbieter und -Shops erfüllen müssen.

5. Persönliche Voraussetzungen: Als Inhaber eines Wettbüros müssen Sie täglich in Ihrem Laden anwesend sein und Stammkunden aufbauen. Große Vorkenntnisse in Bezug auf Wetten benötigen Sie nicht, kaufmännische Kenntnisse sind dagegen zwingend nötig. Sie sollten zudem sportbegeistert und kommunikativ sein.

Leinert Consult, Frankfurt a. M.
Jens Leinert
www.leinert.com
www.wettvermittler.com
www.wettenforum.com