

Auszug aus dem Protokoll des Stadtrats von Zürich

vom 16. April 2014

355.

Schriftliche Anfrage von Andrea Leitner Verhoeven und Andreas Kirstein betreffend Vermarktungsrechte für Veranstaltungen im Hallenstadion, Hintergründe zum Kooperationsvertrag mit Ticketcorner

Am 5. Februar 2014 reichten Gemeinderätin Andrea Leitner Verhoeven (AL) und Gemeinderat Andreas Kirstein (AL) folgende Schriftliche Anfrage, GR Nr. 2014/49, ein:

Die Stadt Zürich hat die in den Jahren 2003 und 2004 durchgeführte Sanierung des Hallenstadions mit dem Kauf des Landes (31.4 Mio), der Abschreibung des Landwerts (18 Mio), einem zinsvergünstigten Darlehen (20 Mio) und einer Erhöhung der Beteiligung am Aktienkapital (4,96 Mio) zu erheblichem Teil mitfinanziert. Sie ist mit Gerold Lauber und Urs Schmidig im Verwaltungsrat vertreten. Das Public-Private-Partnership ist mit der Notwendigkeit begründet worden, das Hallenstadion als Spielstätte für den ZSC zu erhalten. Es ist bekannt, dass der ZSC mit den ihm von der AG auferlegten Vermietungsbedingungen immer wieder Mühe hat. Wesentlich Partner der Stadt in der Hallenstadion AG sind die Wüger Gastronomie AG und ein Konglomerat von Veranstaltern rund um den Event-Manager André Béchir (ehemals Good News, heute ABC Productions; bis 2006 Verwaltungsratsmitglied Hallenstadion AG) und Klaus Peter Schulenberg (CTS Eventim, Ticketcorner; Verwaltungsrat Hallenstadion AG). Die Hallenstadion AG hat vor Jahren die Vermarktungsrechte im Bereich Pop/Rock exklusiv an Good News und den André Béchir verkauft. Kurz vor dem Ausstieg Béchirs aus Good News ist der Exklusivvertrag aufgelöst worden. Damit war die Grundlage geschaffen worden, dass Béchir mit seiner neuen Firma ABC-Productions wieder Veranstaltungen im Hallenstadion durchführen konnte. 2009 ist ein Exklusivvertrag mit Ticketcorner abgeschlossen worden, der 2013 erneuert wurde, obwohl eine Klage der Konkurrenten von Ticketcorner beim Bundesverwaltungsgericht hängig ist. Der Vertrag verpflichtet Veranstalter, mindestens 50% der Tickets über Ticketcorner zu verkaufen. Ticketcorner gehört Klaus-Peter Schulenberg, der auch 80 Prozent an André Béchirs ABC-Productions hält.

Wir bitten den Stadtrat im Zusammenhang mit der Erneuerung des Exklusivvertrags mit Ticketcorner um die Beantwortung der folgenden Fragen.

1. Hallenstadion-Direktor Felix Frei hat gegenüber der Weltwoche (5/14) erklärt, dass Kooperationen mit privaten Partnern dazu beitragen, dass das Stadion „ohne Subventionen“ betrieben werden könne. Welche Vorteile bringt die Kooperation mit Ticketcorner dem Hallenstadion? Beahlt Ticketcorner Kick-Backs?
2. Trifft die Aussage des Hallenstadion-Direktors Felix Frei zu, das Hallenstadion werde ohne Subventionen der Stadt betrieben?
3. Ist es richtig, dass die Konditionen von Ticket-Corner zu höheren Kosten für die Besucher von Veranstaltungen führen?
4. Trifft es zu, dass der Exklusivvertrag mit Ticketcorner Drittveranstalter davon abhalten kann, Shows zu organisieren, die nur im Hallenstadion durchgeführt werden können?
5. Wie beurteilt der Stadtrat den Exklusivvertrag zwischen der Hallenstadion AG und Ticket-Corner? Wie beurteilt er die Tatsache, dass der Vertrag verlängert wurde, obwohl ein Rechtsstreit hängig ist? Wie beurteilt er die Gefahr, dass durch den Vertrag monopolähnliche Situationen geschaffen werden?
6. Was unternimmt der Stadtrat, um den Eindruck zu zerstreuen, dass sich dank fester Kooperationen Dritte erhebliche wirtschaftliche Vorteile an dem mit Beiträgen der öffentlichen Hand finanzierten Hallenstadion verschaffen

Einleitende Bemerkungen

Der Stadtrat beantwortet die Anfrage innert Frist (Art. 4 Abs. 3 Geschäftsordnung des Gemeinderats AS 171.100) wie folgt:

Die Stadt Zürich unterstützte die in den Jahren 2004 und 2005 durchgeführte Sanierung und Erneuerung des Hallenstadions wie folgt:

- Kauf des Grundstücks mit 19 655 m² Land für Fr. 31 448 000.– (Fr. 1600.–/m²);
- Abschreibung des Landwerts um Fr. 18 082 600.–;

- Vergabe des Baurechts am Grundstück an die AG Hallenstadion (AGH) mit einer Dauer bis 7. Dezember 2078 zu einem anfänglichen Baurechtszins von Fr. 668 270.– pro Jahr (Landwert Fr. 800.–/m², Zinssatz 4,25 Prozent bzw. Fr. 34.–/m² pro Jahr), der während des Umbaus zu 50 Prozent und während der ersten fünf Jahre danach zu 75 Prozent in Rechnung gestellt worden ist, heute immer noch Fr. 668 270.– pro Jahr;
- Gewährung eines rückzahlbaren Darlehens für höchstens 25 Jahre von Fr. 20 000 000.– zu einem Zinssatz von 2 Prozent pro Jahr (Fr. 400 000.– pro Jahr), heute 2,25 Prozent pro Jahr (Fr. 450 000.– pro Jahr);
- Erhöhung der Beteiligung am Aktienkapital der AGH um Fr. 5 713 000.– (Fr. 4 960 000.– für Beteiligung an genehmigter Kapitalerhöhung, Fr. 753 000.– für Übertrag von Aktien vom Finanz- ins Verwaltungsvermögen).

Die Stadt Zürich beteiligte sich somit direkt mit rund 56,4 Millionen Franken (Kauf Grundstück, Gewährung Darlehen, Beteiligung an genehmigter Kapitalerhöhung) an der Finanzierung der Investitionskosten für den Umbau des Hallenstadions. Für ihr Engagement erhielt die Stadt Zürich zudem einen bedeutenden unmittelbaren Gegenwert sowie beachtliche fortlaufende Gegenleistungen und Einnahmequellen. Durch den Kauf des Grundstücks konnte sich die Stadt Zürich langfristig und aus heutiger Sicht günstig ein Areal an einem für die Stadtentwicklung bedeutsamen Ort sichern. Zudem fliessen ihr heute dank Baurechts- (2013: Fr. 668 720.–) und Darlehenszinsen (2013: Fr. 450 000.–), Steuern (2013: Fr. 278 000.–) sowie Dividendenzahlungen der AGH (2013: Fr. 101 712.–) jährlich direkt rund 1,5 Millionen Franken sowie über Steuern von Künstlerinnen und Künstlern, Aktionärinnen und Aktionären, Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie Geschäftspartnern der AGH indirekt jährlich Erträge in Millionenhöhe zu. Die erfolgte Investition der Stadt Zürich zahlt sich somit aus. Das ist umso erfreulicher, als die AGH in einem schwierigen, sich schnell wandelnden und immer globaler werdenden wirtschaftlichen Umfeld tätig ist und sich dort bewährt. Insbesondere im Konzertbereich herrscht ein harter internationaler Wettbewerb. Ebenso erfreulich ist, dass es mit dem Umbau, wie beabsichtigt, gelungen ist, das Hallenstadion als bedeutendste Veranstaltungshalle der Schweiz auch im europäischen Kontext zu stärken. Die Stadt Zürich leistete dadurch zusammen mit privaten Investoren nicht nur einen wesentlichen Beitrag zum Standortmarketing der Stadt Zürich, sondern ermöglichte damit der Bevölkerung, auch weiterhin international bedeutende Kultur- und Sportanlässe auf Topniveau zu besuchen.

In den zehn Jahren seit der erfolgten Sanierung und Erneuerung des Hallenstadions ergaben sich starke Veränderungen in der Live-Entertainment-Branche. Im Sportbereich benötigen die ZSC Lions aufgrund der Entwicklungen im nationalen und internationalen Eishockey zunehmend mehr Termine im Hallenstadion. Und im Konzertbereich drängten mehr Veranstalter auf den Markt, die im Hallenstadion Konzerte austragen wollen. Vor diesem Hintergrund unterstützt der Stadtrat die ZSC Lions bei ihren Bestrebungen zur Realisierung eines eigenen Hockeystadions in Zürich-Altstetten. Zudem befürwortet er es, dass die AGH seit Anfang 2014 den Konzertbereich wieder selber koordiniert und sämtlichen geeigneten Veranstaltern die Möglichkeit zur Organisation von Konzerten bietet. Diese Möglichkeit wird neben Good News und ABC Productions bereits von rund zehn weiteren Veranstaltern genutzt.

Im Bereich des Ticketings hat das Publikum sehr hohe Ansprüche an die zu erbringenden Leistungen. Es gibt jedoch nicht viele Anbieter, die Tickets in sehr grosser Anzahl jederzeit reibungslos verkaufen, zudem laufend neue Bedürfnisse insbesondere auch auf elektronischen Plattformen abdecken und dadurch einen hohen Ticketabsatz über lange Zeit garantieren können. Die AGH arbeitet seit 2006 mit der Ticketcorner AG (Ticketcorner) zusammen. Zu dieser Zeit hielt die CTS Eventim AG (CTS Eventim) noch keinen Aktienanteil an Ticketcorner. Erst 2010 erwarb CTS Eventim zusammen mit dem Medienkonzern Ringier die Ticketcorner Holding AG und damit die Muttergesellschaft von Ticketcorner. Nach guten Er-

fahrungen in der Zusammenarbeit wurde in einer Ende 2008 für die Jahre 2009 bis 2013 abgeschlossenen Vereinbarung zwischen der AGH und Ticketcorner vereinbart, dass mit Ausnahme der ZSC Lions sämtliche Veranstalter im Hallenstadion mindestens 50 Prozent der Tickets ihrer Anlässe über Ticketcorner verkaufen müssen. Der Verkauf der restlichen 50 Prozent kann hingegen von jedem Veranstalter über andere Ticketvertreiber organisiert werden. Diese Möglichkeit wird auch verschiedentlich genutzt. Es handelt sich somit um eine strategische Partnerschaft zwischen der AGH und Ticketcorner und nicht um einen Exklusivvertrag betreffend das Ticketing. Konkurrenten von Ticketcorner riefen wegen dieser Vereinbarung die Wettbewerbskommission (WEKO) an und machten geltend, dass diese in unzulässiger Weise wettbewerbsbeschränkend sei. Die WEKO entschied allerdings im November 2011 nach Durchführung eines aufwändigen Verfahrens, in dem sich alle Beteiligten äussern konnten, dass die Vereinbarung nicht wettbewerbsbeschränkend oder diskriminierend, sondern zulässig und somit rechtmässig ist. Die Konkurrenten von Ticketcorner legten Rechtsmittel gegen den Entscheid der WEKO ein. Das Bundesgericht entschied im September 2012, dass das Bundesverwaltungsgericht den Beschwerdeführern im Verfahren formell Parteistellung zugestehen muss. Bei diesem Entscheid des Bundesgerichts handelt es sich um einen rein formellen Verfahrensentscheid, der weder ein Präjudiz für das Bundesverwaltungsgericht darstellt noch irgendwelche inhaltlichen Konsequenzen hat. Bis heute gibt es keine Anhaltspunkte, dass das Bundesverwaltungsgericht den Entscheid der WEKO inhaltlich als nicht richtig beurteilen würde. Vor Ablauf der ersten Vereinbarung mit Ticketcorner Ende 2013 analysierte die AGH den Ticketanbietermarkt eingehend und kam, gestützt darauf, zum Schluss, dass eine neue Vereinbarung mit Ticketcorner unter Abwägung aller Aspekte die beste Option für die Zukunft ist. In der Folge wurde eine neue Vereinbarung mit Ticketcorner für die Jahre 2014 bis 2018 ausgehandelt und abgeschlossen. Die für den Ticketing-Vertrieb relevanten Bestimmungen, welche die WEKO als nicht wettbewerbsverzerrend beurteilte, wurden dabei unverändert übernommen.

Die Stadt Zürich hält heute rund 39 Prozent der Aktien an der AGH. Die Familie Wüger, welche die Gastronomie im Hallenstadion betreibt, folgt mit einem Aktienanteil von rund 37 Prozent vor dem Kanton Zürich mit einem solchen von 6 Prozent und der Ticketcorner Holding AG mit 5 Prozent. Diese vier Grossaktionäre stellen – mit Ausnahme des Kantons Zürich, der seine Interessen durch die Stadt Zürich vertreten lässt – je mindestens eine Person im Verwaltungsrat. Das Stellen eines Verwaltungsrats durch die Ticketcorner Holding AG als viertgrösste Aktionärin ist gerechtfertigt. Deren Beteiligung am Aktienkapital der AGH ist jedoch zu klein, als dass die grossen Aktionäre überstimmt werden könnten. Zudem tritt der Vertreter der Ticketcorner Holding AG bei sämtlichen diese betreffenden Geschäfte in den Ausstand und nimmt weder an den Beratungen noch an der Beschlussfassung des Verwaltungsrates teil. Vor diesem Hintergrund ist keine Ausnützung von Geschäftsinteressen der Ticketcorner Holding AG möglich. Das restliche Aktienkapital der AGH verteilt sich auf fast 600 Aktionärinnen und Aktionäre. Bei der AGH handelt es sich somit um eine Gesellschaft, die überwiegend im Eigentum Privater ist.

Nach diesen einleitenden Bemerkungen können die Fragen wie folgt beantwortet werden:

Zu Frage 1 («Hallenstadion-Direktor Felix Frei hat gegenüber der Weltwoche (5/14) erklärt, dass Kooperationen mit privaten Partnern dazu beitragen, dass das Stadion „ohne Subventionen“ betrieben werden könne. Welche Vorteile bringt die Kooperation mit Ticketcorner dem Hallenstadion? Beahlt Ticketcorner Kick-Backs?»):

Dank der Kooperation mit Ticketcorner verfügt die AGH über einen langjährigen und zuverlässigen, bei Grossanlässen erprobten Ticketanbieter, der den Ticketverkauf qualitativ hochwertig abwickelt, regelmässig in Innovationen für die Zukunft investiert, dadurch langfristig zu vielen Besucherinnen und Besuchern im Hallenstadion beiträgt und so einen hohen Ticketabsatz garantiert. Die Verträge der AGH mit ihren strategischen Partnern sind nach Möglichkeit so ausgestaltet, dass die AGH bei einer höheren Anzahl Besucherinnen und Besucher

mehr Einnahmen erzielt. Die AGH sichert sich dadurch einen Anteil an der Wertschöpfung im hart umkämpften Live-Entertainment-Markt. Das ist auch in der Vereinbarung mit Ticketcorner so. Neben einer festen Entschädigung bezahlt Ticketcorner der AGH deshalb eine variable Entschädigung, die sich nach der jährlichen Gesamtzahl der verkauften Tickets richtet.

Zu Frage 2 («Trifft die Aussage des Hallenstadion-Direktors Felix Frei zu, das Hallenstadion werde ohne Subventionen der Stadt betrieben?»):

Die AGH erhält für den Betrieb und den Unterhalt des Hallenstadions im Gegensatz zu anderen von der Stadt Zürich unterstützten Institutionen keinen jährlichen Betriebs- bzw. Unterhaltsbeitrag. Für den Preis des Grundstücks erhielt die Stadt Zürich einen entsprechenden Gegenwert, in dem sie sich aus heutiger Sicht günstig Land an einem für die Stadtentwicklung bedeutsamen Ort sichern konnte. Das gewährte Darlehen ist verzinslich. Nachdem der Zinssatz beim Abschluss des Darlehensvertrags noch vergünstigt war, entspricht dieser seit 2013 dem Refinanzierungssatz der Stadt Zürich für Anleihen mit 10-jähriger Laufzeit, somit dem städtischen Selbstkostenpreis. Auf dem freien Markt hätte die AGH auch schon einen günstigeren Zinssatz realisieren können. Für das im Rahmen der genehmigten Kapitalerhöhung erworbene zusätzliche Aktienpaket bezahlt die AGH der Stadt Zürich genauso wie für die übrigen, ihr schon länger gehörenden Aktien seit 2013 eine Dividende. Insgesamt entrichtet die AGH der Stadt Zürich heute durch Baurechts- und Darlehenszinsen, Steuern sowie Dividendenzahlungen rund 1,5 Millionen Franken pro Jahr. Unter Berücksichtigung dieser Aspekte ist die Aussage des Direktors der AGH nachvollziehbar, wenn er davon spricht, dass das Hallenstadion ohne Subventionen der Stadt Zürich betrieben wird. Die Stadt Zürich erbrachte jedoch Leistungen, welche die finanzielle Situation der AGH insbesondere in der Startphase entlasteten. Dazu zählt unter anderem der Baurechtszins, der während des Umbaus nur zu 50 Prozent und während fünf Jahren danach nur zu 75 Prozent entrichtet werden musste. Es handelt sich beim Gesamtengagement der Stadt bei der AGH um ein Public Private Partnership, bei dem die öffentliche Hand ein Investment getätigt hat, das sich bis heute als nachhaltig und für die Stadt und die Bevölkerung als positiv erwiesen hat.

Zu Frage 3 («Ist es richtig, dass die Konditionen von Ticket-Corner zu höheren Kosten für die Besucher von Veranstaltungen führen?»):

Ticketcorner verlangt im Hallenstadion marktübliche Gebühren für Ticketing-Dienstleistungen. Es gibt keine Behörden- oder Gerichtsentscheid, die die Gebühren oder die Gebührenstruktur von Ticketcorner für Veranstaltungen im Hallenstadion als missbräuchlich einstuft. Jeder Veranstalter hat zudem das Recht, 50 Prozent der Tickets seiner Veranstaltungen im Hallenstadion über einen anderen Ticketanbieter zu verkaufen. Alle Ticketanbieter verlangen für ihre Dienstleistungen verschiedene, teils gleiche und teils unterschiedliche Gebühren, die im Ticketpreis eingeschlossen sind. Damit finanzieren die Ticketanbieter die grossen technischen Investitionen und Marketingaufwendungen, die für hochstehende Ticketing-Dienstleistungen heute notwendig sind.

Zu Fragen 4 und 5 («Trifft es zu, dass der Exklusivvertrag mit Ticketcorner Drittveranstalter davon abhalten kann, Shows zu organisieren, die nur im Hallenstadion durchgeführt werden können?» «Wie beurteilt der Stadtrat den Exklusivvertrag zwischen der Hallenstadion AG und Ticket-Corner? Wie beurteilt er die Tatsache, dass der Vertrag verlängert wurde, obwohl ein Rechtsstreit hängig ist? Wie beurteilt er die Gefahr, dass durch den Vertrag monopolähnliche Situationen geschaffen werden?»):

Der AGH und dem Stadtrat ist kein Beispiel bekannt, dass ein Veranstalter einen Anlass wegen der Vereinbarung mit Ticketcorner nicht im Hallenstadion durchgeführt hat. In den vielen Kosten- und Ertragspositionen eines Veranstalters nimmt das Ticketing zwar eine wichtige, aber nicht eine so zentrale Rolle ein, dass es darüber entscheidet, ob ein Anlass im Hallenstadion ausgetragen wird oder nicht. Die WEKO hat die Vereinbarung zwischen der AGH und Ticketcorner nach Durchführung eines aufwändigen Verfahrens mit Einbezug aller Betei-

ligten in ihrem Entscheid ausdrücklich als zulässig und nicht wettbewerbsbeschränkend bezeichnet. Zudem kommt die WEKO zum Schluss, dass das Hallenstadion zwar ein attraktiver Veranstaltungsort ist, aber über keine marktbeherrschende Stellung oder gar ein Monopol im Markt verfügt. Weder die AGH noch der Stadtrat verfügen bis heute über irgendwelche Hinweise, dass das Bundesverwaltungsgericht inhaltlich anders entscheiden wird als die WEKO. Vor diesem Hintergrund erachtet der Stadtrat die Vereinbarung mit Ticketcorner als zulässig und die Gefahr, dass dadurch eine monopolähnliche Situation geschaffen wird oder Veranstalter ausgeschlossen werden, als nicht gegeben.

Zu Frage 6 («Was unternimmt der Stadtrat, um den Eindruck zu zerstreuen, dass sich dank fester Kooperationen Dritte erhebliche wirtschaftliche Vorteile an dem mit Beiträgen der öffentlichen Hand finanzierten Hallenstadion verschaffen?»):

Der Stadtrat verfolgt mit der Beteiligung der Stadt Zürich bei der AGH zwei wesentliche Ziele. Einerseits soll das Hallenstadion als bedeutendste Veranstaltungshalle der Schweiz national und international gestärkt, ein Beitrag zum Standortmarketing geleistet und das international bedeutende Kultur- und Sportangebot für die einheimische Bevölkerung gesichert werden. Andererseits will die Stadt Zürich dazu beitragen, dass der Betrieb der AGH unter Berücksichtigung der im Zuge des Umbaus des Hallenstadions gewährten städtischen Leistungen selbsttragend sein kann. Vor diesem Hintergrund prüft der Verwaltungsrat der AGH mit seinen von der Stadt Zürich delegierten Vertretern jeweils im Einzelfall und unter Berücksichtigung aller Aspekte, ob eine feste Kooperation mit einem Geschäftspartner wie bei der Zusammenarbeit mit Ticketcorner oder eine Kooperation mit verschiedenen Geschäftspartnern wie bei der Veranstaltung von Konzerten langfristig im Interesse der AGH und der Stadt Zürich liegt.

Vor dem Stadtrat

die Stadtschreiberin

Dr. Claudia Cuche-Curti