

Bälle, Tore und Finanzen VII



Die Autoren



Prof. Christoph Ehrhardt
Partner
Dipl.-Ingenieur, Architekt
Dipl.-Wirtschaftsingenieur
Ernst & Young Real Estate GmbH



Fabian Schuster
Director
Dipl.-Ingenieur
Ernst & Young Real Estate GmbH



Thomas Fugenthaler
Senior Manager
Dipl.-Volkswirt
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Ansprechpartner für die Medien:

Dag-Stefan Rittmeister
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mittlerer Pfad 15
70499 Stuttgart
Telefon +49 711 988 11 59 80
Telefax +49 711 988 11 51 77
dag-stefan.rittmeister@de.ey.com

sowie

Sören Goebel, Tax,
Ernst & Young GmbH WPG

Tino Boller, Tax,
Ernst & Young GmbH WPG

Mechthild Pietrek, Tax,
Ernst & Young GmbH WPG

Katharina Wichmann, Advisory Services,
Ernst & Young GmbH WPG

Monica A. Schulte Strathaus
Ernst & Young Real Estate GmbH



Inhalt

Die Kernergebnisse im Überblick	4
Das Design der Studie	5
Umfrage zur wirtschaftlichen Lage des Profifußballs in Deutschland	6
Das neue UEFA-Klublizenzierungsverfahren - die Umsetzung des „Financial Fair Play“	15
Welche Klubs können in der Zukunft Top-Spieler beschäftigen? Ein Vergleich zwischen den Personalaufwendungen in den europäischen Top-Ligen	21
Öffentlich-Private Realisierungsmodelle - eine Alternative zur Finanzierung des Sportstättenbaus	28
Ernst & Young - SCORE	30

Die Kernergebnisse im Überblick

Teilnahmeniveau aus dem Vorjahr erreicht

Mit 34 teilnehmenden Klubs haben wir in der diesjährigen Studie den Rekord aus dem Jahr 2009 wieder erreicht und danken den Klubs des Lizenzfußballs herzlich! Aus dieser Rücklaufquote ergibt sich eine hohe Qualität des Datenmaterials, die uns erlaubt, ein wirklichkeitsnahes Abbild der Situation in den beiden Ligen zu entwerfen.

Vereine schauen optimistischer in die Zukunft

29 % der befragten Manager haben die aktuelle Situation der Branche als „gut“ und weitere 47 % als „eher gut“ bewertet. Allerdings hat die Zahl der „eher schlechten“ Bewertungen von 9 % auf 24 % deutlich zugenommen. Während die aktuelle Lage der Vereine eher vorsichtig eingeschätzt wird, sind die Erwartungen für die kommende Saison positiver als im Vorjahr. In der Fünfjahresperspektive erwarten die meisten noch immer eine Expansion. Daher kann die Grundstimmung in der Branche nach wie vor als optimistisch bezeichnet werden.

Verhaltene Prognose für das Ergebnis nach Steuern in der Saison 2009/10

Bezüglich der Frage nach dem erwarteten finanziellen Ergebnis nach Steuern in der abgelaufenen Saison 2009/2010 sind die Erwartungen im Vergleich zum Vorjahr noch verhaltener ausgefallen. Der Anteil der Klubs, die einen hohen Verlust erwarten, stieg von 3 % im Vorjahr auf 12 %. Der Anteil der Klubs, die ein ausgeglichenes Ergebnis bzw. einen geringen Verlust erwarten, hat sich hingegen nicht geändert.

Klubs wollen Aufwand für Spielertransfers reduzieren

Bei der Verwendung von Mehreinnahmen setzen die Klubs auf die Investitionen in den Spielerkader und die Nachwuchsförderung (jeweils 81 %), während sie versuchen wollen, vor allem die Aufwendungen für Transfers zu reduzieren.

Bundesliga ist robuster als Konkurrenzligen

Die Bundesligen in Deutschland werden von den befragten Managern im europäischen Vergleich als weniger stark von der Wirtschaftskrise betroffen eingeschätzt als die anderen Top-Ligen. Die 2. Bundesliga ist jedoch erheblich stärker betroffen als die Bundesliga. Laut der Einschätzung deutscher Manager ist die italienische Serie A am stärksten betroffen.

UEFA-Klublizenzierung - Financial Fair Play

In „Bälle, Tore & Finanzen VI“ (2009) war eine der Feststellungen, dass eine nachhaltige Durchsetzung des Financial Fair Play nötig sei. Die UEFA hat mit der Ausgabe 2010 ihres Klublizenzierungsverfahrens ein entsprechendes Regelwerk auf die Beine gestellt, das mit einer sogenannten Break-even-Regel die Ausgaben eines Klubs an die Einnahmen koppelt. Es bleibt abzuwarten, wie die Vereine mit diesem neuen Regelwerk in der Praxis umgehen werden. Auch die Auswirkungen des neuen Verfahrens werden sich in der Praxis erst zeigen müssen. Denkbar sind Einschränkungen der Höhe von Transferzahlungen sowie die Wirkung der Break-even-Regel als ein relativer Salary Cap.

Durchschnittliche Steuerbelastung von Gehältern für deutsche Vereine

Im Vergleich zu Belgien, Dänemark, England, Frankreich, Italien, Niederlande und Spanien liegen deutsche Fußballvereine hinsichtlich der Belastung durch die Besteuerung von Spielergehältern im Mittelfeld. Die Ergebnisse der Befragung der Vertreter der Bundesliga und der 2. Bundesliga zeigen allerdings, dass insgesamt 74 % der Befragten die deutschen Ligen im Nachteil sehen.

Das Design der Studie

Bereits zum siebten Mal wurden die Manager der Bundesliga und der 2. Bundesliga zur wirtschaftlichen Situation ihrer Klubs und der Liga sowie zu den damit verbundenen Erwartungen und Perspektiven befragt. Um eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten und mögliche Veränderungen identifizieren zu können, bestanden rund zwei Drittel des Fragebogens aus Fragen und Antwortvorgaben, die bereits Bestandteil der Erhebungen in den letzten Jahren waren. Die Interviews führte ein unabhängiges Marktforschungsinstitut zwischen dem 02.06.2010 und dem 02.07.2010 durch.

34 der 36 Klubs der beiden Ligen erklärten sich zu einem Interview bereit, was nicht nur einer Beteiligungsquote von 94,4 % entspricht, sondern womit auch erneut der Teilnahmerecord aus dem Vorjahr erreicht wird. Aus dieser Rücklaufquote ergibt sich eine hohe Qualität des Datenmaterials, die es ermöglicht, ein wirklichkeitsnahes Abbild der Situation in den beiden Ligen zu entwerfen.

Insgesamt konnten 26,5 % der Klubs in der vergangenen Saison einen Umsatz zwischen zehn und 20 Millionen Euro erzielen und ebenso viele einen Umsatz zwischen 20 und 50 Millionen Euro. Einen geringeren Umsatz hatten 23,5 % der Klubs.

8,8 % der Klubs haben einen Umsatz von bis zu 100 Millionen Euro und fünf Top-Performer einen Umsatz von über 100 Millionen Euro erzielt. Damit ist die Spitzengruppe im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

Größenkategorie	Prozent
bis 10 Mio. Euro	23,5
über 10 bis 20 Mio. Euro	26,5
über 20 bis 50 Mio. Euro	26,5
über 50 bis 100 Mio. Euro	8,8
über 100 Mio. Euro	14,7
Gesamt	100

Tabelle 1: Höhe der Umsätze der befragten Klubs

Die befragten Manager sind zu 23,5 % Geschäftsführer der Klubs. Darüber hinaus haben Mitglieder des Vorstands (20,6 %), Leiter der Finanzen (35,3 %) und andere Führungskräfte (20,6 %) an der Studie mitgewirkt. Tabelle 2 zeigt die Rechtsformen der Lizenzspielerabteilungen der Klubs. Der Anteil der eingetragenen Vereine ist im Vergleich zur Vorjahresuntersuchung leicht gestiegen.

Der Fragebogen für diese Untersuchung wurde gemeinsam von Wissenschaftlern des Instituts für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln und von Experten des SCORE-Teams der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft entwickelt. Zielsetzung war es, neben der Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage in der

Rechtsform	Prozent
e. V.	58,8
AG	2,9
GmbH	20,6
GmbH & Co. KGaA	17,7
Gesamt	100

Tabelle 2: Rechtsformen der befragten Klubs

Fußballbranche durch die Manager auch die Einschätzung der Entwicklungen in der kommenden Saison sowie in den kommenden fünf Jahren zu erfahren. Entsprechend zielten die Fragen auf die Entwicklung sowohl auf der Einnahmen- als auch auf der Ausgabenseite der Vereine ab. Darüber hinaus wurden die Einschätzung der Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise auf die internationalen Top-Ligen und die Situation deutscher Fußball-Ligen aufgrund der Steuerbegünstigungen in anderen europäischen Ligen behandelt.

Nach Auswertung der Umfrage haben wir wiederum eigene Analysen zu verschiedenen Themen im Fußballbusiness angefertigt. Dabei haben wir uns bemüht, die Fragen zu beantworten, welche die Vereine am meisten beschäftigen.

Umfrage zur wirtschaftlichen Lage des Profifußballs in Deutschland

Der Sommer 2010 stand im Zeichen des Fußballs. Nicht nur die Spiele der Nationalmannschaft im diesjährigen WM-Turnier, sondern auch die letzten Wochen der Bundesliga haben außerordentlich hohe Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Auch die 2. Bundesliga ist erfreulich stark in den Medien präsent, wobei neben sportlichen Leistungen jedoch auch die wirtschaftliche Lage einiger Vereine Anlass für Berichterstattungen gegeben hat. Im nunmehr siebten Jahr in Folge wurden im Juli 2010 die Manager der Bundesligaklubs zu ihren Erwartungen und Prognosen der wirtschaftlichen Entwicklung der Vereine und der Liga befragt.

Die Manager sind genau wie in den Vorjahren nach ihrer Einschätzung der Situation der einzelnen Klubs wie auch nach einer Bewertung der Fußballbranche insgesamt befragt worden.

Nur noch 29,4 % der Befragten bewerten die Situation der Branche als gut. Dies ist ein Rückgang um 17,7 Prozentpunkte im Vergleich zu 2009 und um 24,5 Prozentpunkte im Vergleich zum Jahr 2008, in dem die Einschätzungen besonders positiv ausfielen.

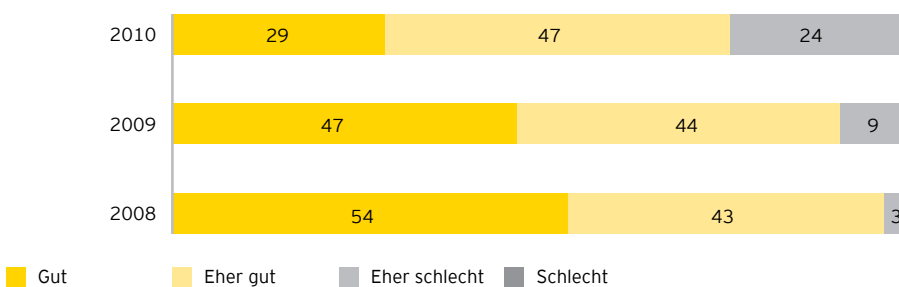
Die Erwartungen an die zukünftige Entwicklung divergieren stärker als im Vorjahr. Während im Vorjahr das Halten des Umsatzes oder die Anpassung an einen Rückgang das Management der Klubs dominierten, sind in diesem Jahr 23,5 % der Fußballmanager optimistisch und antizipieren eine deutliche Verbesserung der Lage der Branche.

Somit sind die Fußballmanager jedoch deutlich zurückhaltender als die Manager anderer Unternehmen. Gemessen an der Resonanz in den Publikumsmedien, die der

Wirtschaftliche Lage: Einschätzung weiter verschlechtert

„Wie beurteilen Sie die gegenwärtige wirtschaftliche Lage der Fußballbranche in Deutschland insgesamt?“

(Grafik 1)

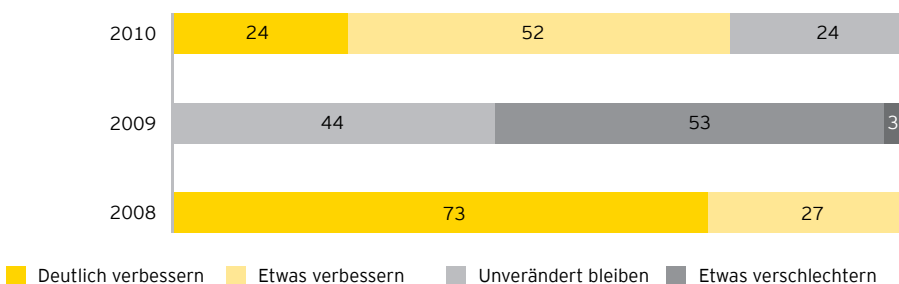


Angaben in Prozent, gerundet

Aber: Die Talsohle scheint durchschritten

„Wie wird sich die wirtschaftliche Lage Ihrer Meinung nach in der kommenden Saison in der Fußballbranche in Deutschland entwickeln?“

(Grafik 2)



Angaben in Prozent, gerundet

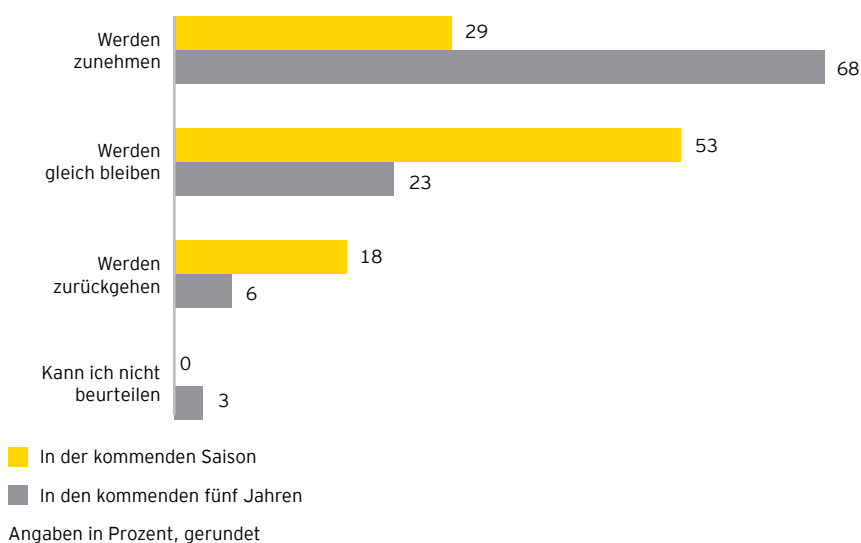
Fußball jüngst erzielt hat, und der hohen Bindung der Fans an ihre Vereine erscheint diese Zurückhaltung bemerkenswert.

Genau wie im Vorjahr erwartet eine deutliche Mehrheit einen Anstieg der Gesamteinnahmen in den kommenden fünf Jahren. Allerdings ist der Anteil dieser positiven Einschätzungen von 76,5 % im Jahr 2009 auf 67,6 % gesunken.

Der Trend der Abnahme des Anteils positiver langfristiger Erwartungen setzt sich somit fort. Dennoch bleibt die Grundstimmung in der Branche optimistisch.

Weiterhin langfristig Wachstum erwartet

„Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Gesamteinnahmen in der Fußballbranche in der kommenden Saison/in den kommenden fünf Jahren im Vergleich zum Vorjahr entwickeln?“ (Grafik 3)



Die Beurteilungen der Situation des eigenen Klubs unterscheiden sich analog zum Vorjahr von den Gesamtbewertungen. Die Situation des eigenen Klubs in der kommenden Saison wird deutlich optimistischer beurteilt. 47,1 % der Befragten erwarten steigende und nur 23,5 % fallende Einnahmen.

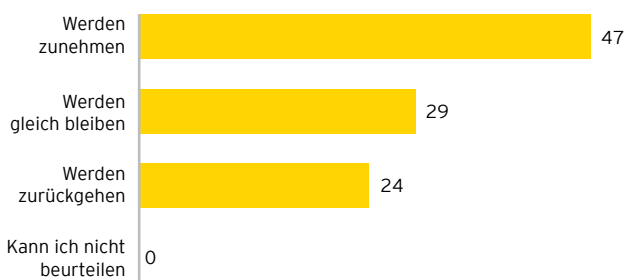
Interessant ist, dass sechs der befragten 34 Klubs einen Anstieg der Einnahmen um mehr als 15 % erwarten.

Die Mehreinnahmen werden vorwiegend für Investitionen in neue Spielerkader und Nachwuchsförderung (je 81,3 %, Mehrfachnennungen) genutzt. Die Investitionsplanungen für Sachanlagen und Infrastruktur sind vom ersten Rang im letzten Jahr auf den dritten Rang zurückgefallen. Hervorstechend ist jedoch, dass 56,3 % der Klubs die Mehreinnahmen für die Tilgung von Verbindlichkeiten nutzen möchten. Im Jahr 2009 waren es nur 33,3 %. Das aktuelle Ergebnis deutet auf ein Umdenken im Management der Klubs hin.

Klubs erwarten stabile Einnahmeentwicklung

„Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Gesamteinnahmen Ihres Klubs in der kommenden Saison entwickeln?“

(Grafik 4)



Angaben in Prozent, gerundet

„Um wie viel Prozent werden Ihrer Schätzung nach die Einnahmen Ihres Klubs in der kommenden Saison steigen?“	
Teilgruppe: Einnahmen werden in der kommenden Saison steigen.	
Die Einnahmen werden in der kommenden Saison um ...	%
... 5 % steigen.	31
... 7 % steigen.	6
... 10 % steigen.	13
... 15 % steigen.	19
... 30 % steigen.	19
Kann ich nicht beurteilen.	12
Gesamt	100

Tabelle 3

„Um wie viel Prozent werden Ihrer Schätzung nach die Einnahmen Ihres Klubs in der kommenden Saison zurückgehen?“	
Teilgruppe: Einnahmen werden in der kommenden Saison zurückgehen.	
Die Einnahmen werden in der kommenden Saison um ...	%
... 5 % zurückgehen.	12
... 20 % zurückgehen.	13
... 40 % zurückgehen.	13
... 50 % zurückgehen.	25
... 55 % zurückgehen.	12
Kann ich nicht beurteilen.	25
Gesamt	100

Tabelle 4

Der Profifußball steckt im Umbruch. Der Medienwandel und die aktuellen Umschichtungen der Werbeetats und Sponsoringaktivitäten treffen die Klubs in unterschiedlichem Ausmaß.

Bei den Einnahmen aus dem Spielbetrieb erwarten 44,1 % der Klubs (2009: 52,9 %) eine Zunahme. 23,5 % erwarten einen Rückgang dieser Einnahmen. Für den Spielbetrieb setzt sich der Trend der Vorjahre somit nicht nur fort, sondern gewinnt an Dynamik.

Bei den Einnahmen aus Sponsoring und Werbung erwarten genau wie im Vorjahr 38,2 % der Klubs einen Anstieg (2008: 66,7 %). Die Werbekrise im Fußball ist also noch nicht grundlegend überwunden.

Bei den Transfererlösen zeichnet sich eine positive Entwicklung ab. In den letzten Jahren entsprach der Anteil der Klubs, die einen Rückgang der Transfererlöse erwarteten, ungefähr dem Anteil derer, die mit einer Zunahme rechneten. In diesem Jahr ist das Ergebnis asymmetrisch: Nur 17,6 % der Klubs gehen von einem Rückgang aus, während 35,3 % einen Anstieg der Transfererlöse erwarten.

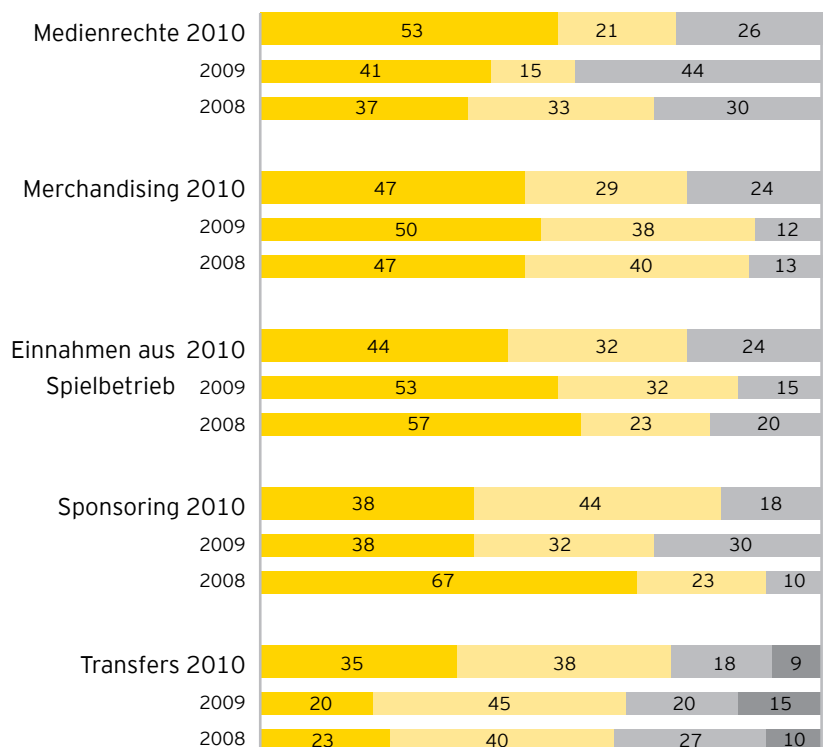
Ähnlich ist die Situation beim Merchandising: 23,5 % der Klubs erwarten einen Rückgang, 47,1 % einen Anstieg dieser Einnahmen.

Noch deutlicher ist die Polarisierung bei den Einnahmen aus TV-Rechten: Nur 20,6 % der Klubs erwarten, dass diese Einnahmen konstant bleiben, 26,5 % rechnen mit einem Rückgang und 52,9 % mit einer Zunahme.

Einnahmekategorien

„Wie schätzen Sie die Entwicklung in den folgenden Einnahmebereichen für Ihren Klub in der kommenden Saison im Vergleich zur vergangenen ein?“

(Grafik 5)



■ Werden zunehmen ■ Werden gleich bleiben ■ Werden zurückgehen ■ Keine Bewertung

Angaben in Prozent, gerundet

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich die Einnahmen der Klubs verändern. Insbesondere die Entwicklung der klassischen Werbe- und Sponsoringaktivitäten wird nach wie vor zurückhaltend bewertet. Die Entwicklung der Transfererlöse

und auch der Merchandisingeinnahmen erscheint dagegen positiv. Die heterogenen Entwicklungen lassen erwarten, dass sich die Möglichkeiten der Klubs in Zukunft stärker unterscheiden werden.

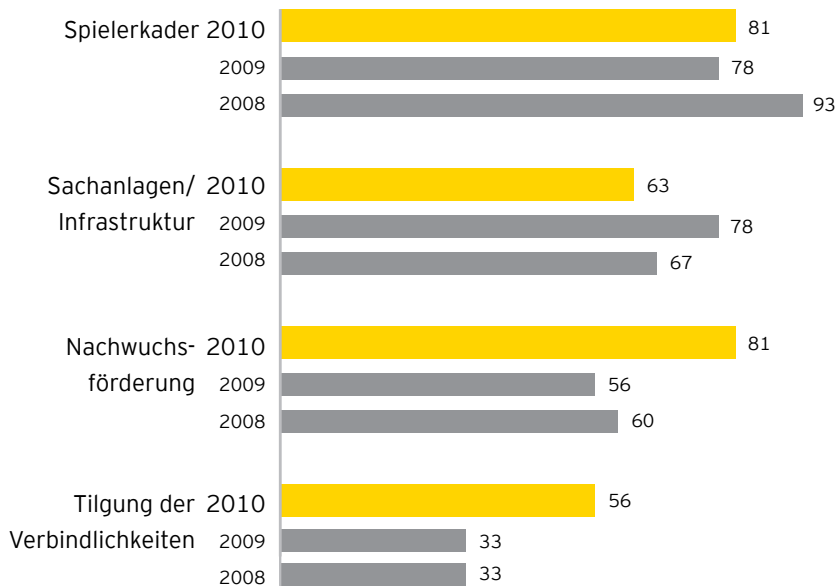
Befragte, die für ihren Klub mit steigenden Einnahmen rechnen, wurden weiter gefragt, für welche Zwecke sie diese Mehreinnahmen verwenden. Nachdem 2009 gleichermaßen Sachanlagen und Spielerkader als Ziel genannt wurden, beabsichtigen dieses Jahr die Klubs vor allem Investitionen in Beine - sowohl in den Spielerkader als auch in die Nachwuchsförderung (jeweils 81,3 %).

Mehreinnahmen: „Beine statt Steine“

„Wozu werden diese Mehreinnahmen schwerpunktmäßig verwendet? (Mehrfachnennung)“

Investitionen in:

(Grafik 6)



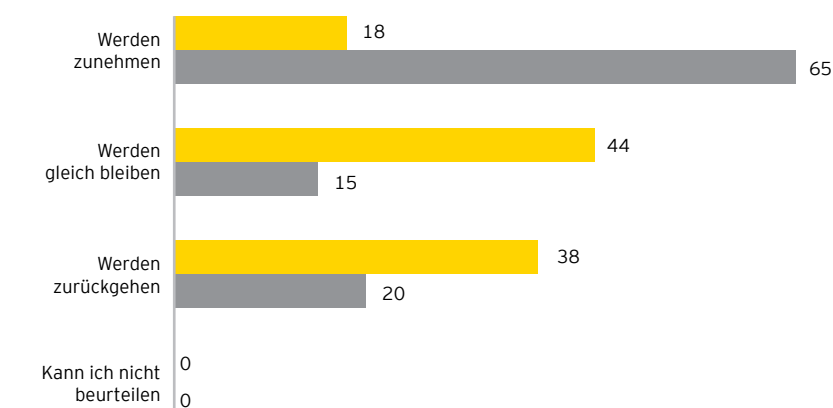
Angaben in Prozent, gerundet

Während 44,1 % der Befragten davon ausgehen, dass die Fußballbranche ihr Ausgabenniveau in der kommenden Saison beibehalten wird, erwarten 38,2 % sinkende und 17,6 % steigende Ausgaben. Diese Angaben entsprechen den Vorjahreserwartungen. Auch in der Fünfjahresperspektive hat sich keine substantielle Änderung ergeben: 64,7 % erwarten einen Anstieg der Ausgaben, 20,6 % einen Rückgang.

Bezogen auf den eigenen Klub rechnen 41,2 % der Befragten in der kommenden Saison mit steigenden, nur 23,5 % mit gleich bleibenden und 35,3 % mit sinkenden Ausgaben. Im Vergleich zum Vorjahr werden leicht steigende Ausgaben erwartet.

Klubs erwarten sinkende Ausgaben

„Wie werden sich Ihrer Meinung nach die Gesamtaufwendungen in der Fußballbranche in der kommenden Saison/in den kommenden fünf Jahren im Vergleich zum Vorjahr entwickeln?“ (Grafik 7)



■ In der kommenden Saison ■ In den kommenden fünf Jahren

Angaben in Prozent, gerundet

„Um wie viel Prozent werden Ihrer Schätzung nach die Ausgaben Ihres Klubs in der kommenden Saison zurückgehen?“	
Teilgruppe: Ausgaben werden in der kommenden Saison zurückgehen.	
Die Einnahmen werden in der kommenden Saison um ...	%
... 5 % zurückgehen.	17
... 10 % zurückgehen.	33
... 15 % zurückgehen.	8
... 20 % zurückgehen.	8
... 30 % zurückgehen.	8
... 50 % zurückgehen.	18
... 60 % zurückgehen.	8
Gesamt	100

Tabelle 5

„Um wie viel Prozent werden Ihrer Schätzung nach die Ausgaben Ihres Klubs in der kommenden Saison steigen?“	
Teilgruppe: Ausgaben werden in der kommenden Saison steigen.	
Die Einnahmen werden in der kommenden Saison um ...	%
... 3 % steigen.	14
... 5 % steigen.	14
... 7 % steigen.	7
... 15 % steigen.	7
... 25 % steigen.	7
... 30 % steigen.	7
... 35 % steigen.	7
Keine Auskunft.	37
Gesamt	100

Tabelle 6

In der folgenden Abbildung sind die Ausgaben nach dem Verwendungszweck aufgeschlüsselt.

Die erwartete Entwicklung der Personalaufwendungen unterscheidet sich zum Vorjahr: Der Anteil der Klubs, welche die Personalaufwendungen auf konstantem Niveau halten wollen, hat sich mit 17,6 % der Nennungen nahezu halbiert. Hingegen planen 44,1 % der Klubs steigende Personalausgaben. Da allerdings 38,2 % der Befragten von sinkenden Personalausgaben ausgehen, ist festzuhalten, dass zahlreiche Klubs Personalaufwendungen noch immer vor dem Hintergrund von Konsolidierungsnotwendigkeiten betrachten.

Noch deutlicher wird das Sparmotiv bei den Transferausgaben. Nur 17,6 % der Befragten erwarten steigende Transferausgaben.

Bei den Kosten für den Spielbetrieb zeigt sich ein symmetrisches Bild. 48 % der Befragten erwarten gleich bleibende und je 26 % steigende respektive fallende Kosten des Spielbetriebs.

In die Nachwuchsförderung wollen die Manager hingegen investieren. 44,1 % planen eine Steigerung der Ausgaben (2009: 26,5 %) für die Nachwuchsförderung, nur 8,8 % wollen diese Ausgaben reduzieren.

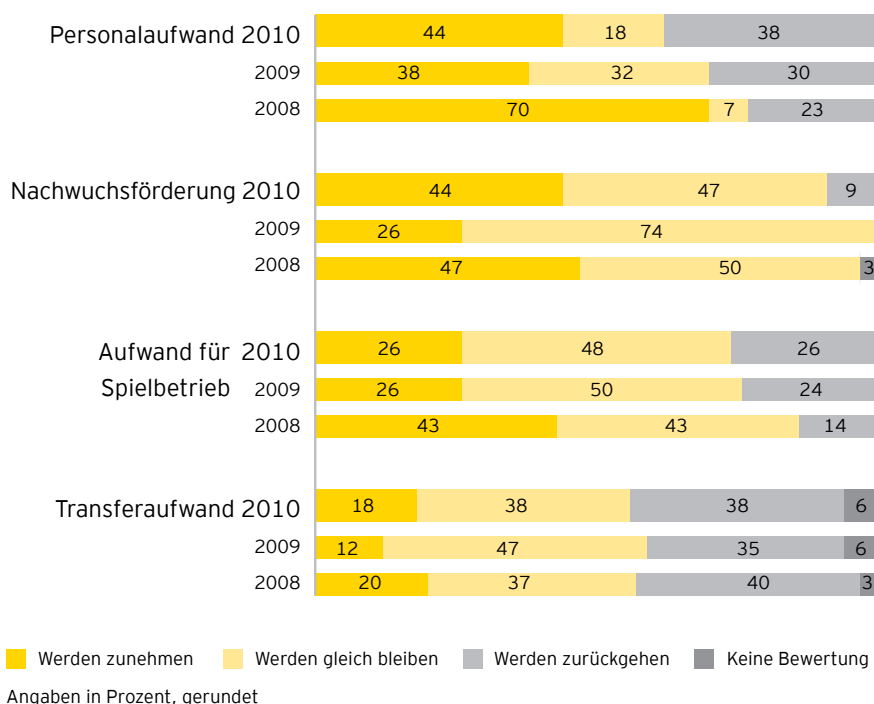
Die Gewinnerwartungen sind im Vergleich zum Vorjahr erneut leicht gesunken. Nur noch 8,8 % erwarten einen hohen Gewinn (2009: 11,8 %, 2008: 27,0 %). Einen geringen Gewinn erwarten 23,5 % (2009: 26,5 %, 2008: 36,0 %). Im letzten Jahr hat nur ein Klub hohe Verluste prognostiziert, in diesem Jahr sind es bereits vier Klubs.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Ausgaben für die Nachwuchsförderung trotz der schwierigen wirtschaftlichen Gesamtsituation der Klubs beibehalten oder erhöht werden.

Ausgabenkategorien

„Wie schätzen Sie die Entwicklung in den folgenden Ausgabebereichen für Ihren Klub in der kommenden Saison im Vergleich zur vergangenen ein?“

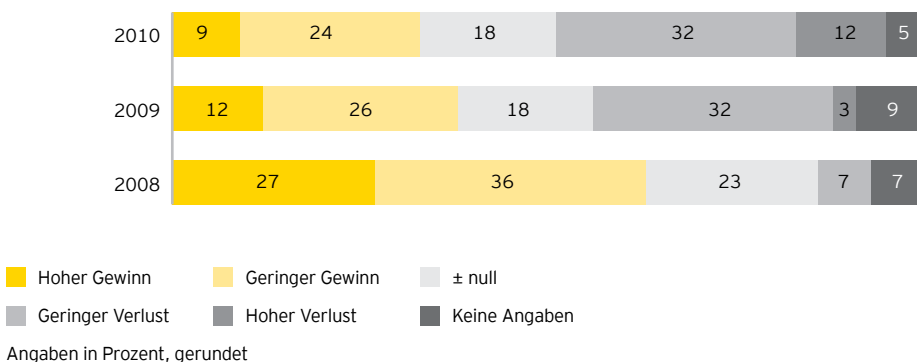
(Grafik 8)



Gewinnerwartung nur noch leicht rückläufig

„Welches Ergebnis (nach Steuern) werden Sie mit Ihrem Klub in der abgelaufenen Saison voraussichtlich erzielen?“

(Grafik 9)



Die weltweite Wirtschaftskrise wirkt sich insbesondere auf die Einnahmen der Klubs aus, da beispielsweise die Werbeerlöse zurückgehen. Zudem sind die Regierungen angehalten, ihre Einnahmen zu erhöhen, sodass zusätzliche Ausgaben, insbesondere Steuern und Gebühren, möglich sind. Jedoch sind die Auswirkungen der Wirtschaftskrise national unterschiedlich.

Für die Bundesliga erwarten 35,3 % der Manager beider deutschen Ligen keine weiteren Auswirkungen auf die finanzielle Situation der Klubs. Eine deutliche Mehrheit von 61,8 % erwartet leicht negative Auswirkungen.

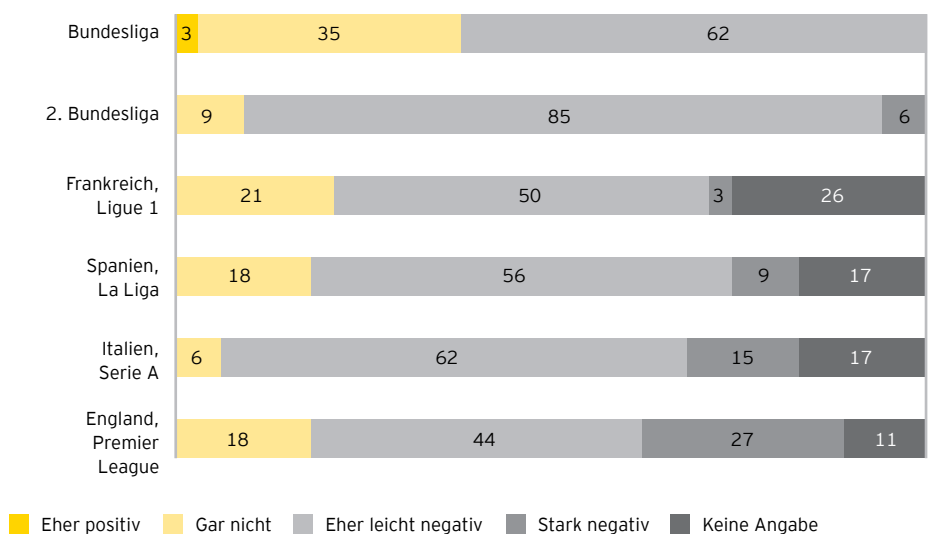
Für die 2. Bundesliga erwarten 85,3 % der Manager beider deutschen Ligen leicht negative, 5,9 % sogar stark negative Auswirkungen. Somit wird erwartet, dass die 2. Bundesliga deutlich stärker betroffen ist.

Im internationalen Vergleich beurteilen die Manager der Bundesliga und der 2. Bundesliga die Bundesliga als positiv, da die französische Ligue 1 (50,0 % leicht negativ, 2,9 % stark negativ), die spanische La Liga (55,9 % leicht negativ, 8,8 % stark negativ), die italienische Serie A (61,8 % leicht negativ, 14,7 % stark negativ) und die englische Premier League (44,1 % leicht negativ, 26,5 % stark negativ) mutmaßlich stärker von der Krise betroffen sind. Interessant ist, dass dieses Ranking die Auswirkungen der Krise auf die nationalen Volkswirtschaften bzw. die nationalen Staatshaushalte widerspiegelt.

Bundesliga robust, 2. Bundesliga stark betroffen

„Wie wird sich die weltweite Wirtschaftskrise Ihrer Meinung nach auf die finanzielle Situation der Klubs der Top-5-Ligen auswirken?“

(Grafik 10)





Das neue UEFA-Klublizenzierungsverfahren – die Umsetzung des „Financial Fair Play“

Mit dem Ziel, Financial Fair Play nun endlich umzusetzen, hat die UEFA das Klublizenzierungsverfahren¹ erneut überarbeitet.

Bereits im UEFA-Klublizenzierungssystem 1.0, veröffentlicht im März 2002, hatte die UEFA als Ziel definiert, das „Financial Fair Play“ in den Klubwettbewerben der UEFA zu überwachen. Sowohl aus den Inhalten und Regularien als auch aus der Reihenfolge, in der die Ziele in Abschnitt 1.1 aufgezählt wurden, war allerdings klar erkennbar, dass das Lizenzierungssystem zuvorderst ein Ziel erreichen sollte: zu vermeiden, dass ein Klub in einer laufenden Saison aus einem Wettbewerb aussteigen muss, weil er insolvent ist. In den Profiligen anderer Sportarten sind solche Fälle auch in Deutschland bereits eingetreten.

Dem Anspruch, auf europäischer Ebene den Auswüchsen zahlungskräftiger Einzelpersonen und Investoren vorzubeugen, trug das System nur beschränkt Rechnung – es war darauf ausgelegt, eine kurzfristige finanzielle Stabilität sicherzustellen, und gerade das wäre durch Einzelpersonen und Investoren gegeben, die mit Einmalzahlungen Liquiditätslücken ausgleichen. Nach dem ursprünglichen Klublizenzierungssystem (2002) und zwei weiteren Überarbeitungen (dem Klublizenzierungssystem 2.0 im Jahr 2005 und dem Klublizenzierungsverfahren 2008) veröffentlichte die UEFA im Juni 2010 ein neues Verfahren, das nun auch diesen Aspekt berücksichtigen soll.

Warum aber überhaupt Financial Fair Play? Aus Sicht des deutschen Klubfußballs ist die Forderung durchaus gerechtfertigt, da die Dominanz der Klubs aus Spanien, England und Italien auf europäischer Ebene oftmals mit deren höherer Finanzkraft in Verbindung gebracht wird. Für die Bundesliga verhin-dert die „50+1“-Regel, dass zahlungswillige und zahlungskräftige Einzelpersonen die Kontrolle über einen Fußballklub gewinnen. Dennoch kann die relative Benachteiligung der Klubs einzelner Mitgliedsverbände, selbst wenn man die Finanzkraft für einen wesentlichen Faktor hält, nicht als einziges Argument für die UEFA dienen, eine neue administrative Last zu begründen.

Die UEFA verweist in diesem Kontext darauf, dass es nicht darum gehe, Klubs zu bestrafen, sondern ihnen zu helfen, ihr Finanzgebaren auf solide Beine zu stellen – ein Ziel, das – siehe hierzu die Betrachtungen im Folgenden – durchaus erreicht werden kann. Daneben steht aber sicherlich auch der Gedanke, auf Ebene der UEFA-Klubwettbewerbe wieder mehr Chancengleichheit herzustellen, denn Außenseitersiege sind dort in den letzten Jahren Mangelware geworden (siehe auch „Bälle, Tore & Finanzen V“, 2008).

Sieht man die Umstellung vom Europapokal der Landesmeister auf die UEFA Champions League mit der Saison 1992/93 als Zäsur, so zeigt sich, dass mit Olympique Marseille im ersten Jahr, Ajax Amsterdam in der Saison 1994/95, dem FC Porto in der Saison 2003/04 sowie den Erfolgen von Borussia Dortmund und dem FC Bayern München in den Spielzeiten 1996/97 bzw. 2000/01 lediglich fünf von 18 Finalspielen einen Sieger fanden, der nicht aus einer der Ligen kam, die i. d. R. mit Mäzenatentum in Verbindung gebracht werden (Premier League in England, Serie A in Italien und La Liga in Spanien). Dies entspricht 27,8 %. Weitert man die Betrachtung auf die

Finalteilnehmer aus, so beträgt der Anteil der Ligen außerhalb der genannten drei nur 25,0 %. Betrachtet man zum Vergleich den Zeitraum bis zur Saison 1991/92, so gewannen Klubs, die nicht aus diesen drei Ligen kamen, in 40,5 % der Fälle den Titel und stellten 48,6 % der Finalteilnehmer, mithin fast doppelt so viele wie in Zeiten der Champions League.

Diese Verschiebung des Gleichgewichts ist auf mehrere Einflussfaktoren zurückzuführen, z. B. auf die Unterschiede in den Einnahmen aus der TV-Vermarktung. Ein Faktor bleibt aber, dass einige der erfolgreichen Klubs durch Einzelpersonen unterstützt werden, die mit ihren Zuschüssen Transferzahlungen und Gehälter ermöglichen, die beispielsweise in Deutschland niemand mittragen will und nur wenige mittragen können. In „Bälle, Tore & Finanzen VI“ (2009) kam Ernst & Young im Zuge der Untersuchung der Competitive Balance in den europäischen Top-Ligen zu dem Ergebnis, dass Geld eben doch Tore schießt (siehe dort S. 16), sodass aus dem Fehlen dieser Geldquelle ein Nachteil entstehen kann. Der sportliche Effekt, der durch die Leistung von Einzelspielern entsteht, wird zudem möglicherweise noch dadurch verstärkt, dass die Verpflichtung bekannter Stars auch die Attraktivität der Marke des Klubs steigert und auf diesem Wege u. U. zu höheren Einnahmen aus dem Spielbetrieb oder dem Sponsoring führt, mithin dass die Wirtschaftskraft weiter gestärkt wird.

Die Stoßrichtung der neuen Überarbeitung war daher auf jeden Fall, die Möglichkeit einzuschränken, über Einzelzahlungen große Transfers erst möglich zu machen. Im neuen Klublizenzierungsverfahren ist hierzu der Prozess des „Monitoring“ vorgesehen, in dessen Rahmen Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen, die sog. „Break-even-Regel“ einhalten müssen. De facto stellt diese Regel die Anforderung auf, dass

¹ abrufbar unter URL: http://www1.de.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/Clublicensing/01/50/09/24/1500924_DOWNLOAD.pdf

die Ausgaben für den „typischen Betrieb“ eines Fußballklubs durch die Einnahmen aus dem „typischen Betrieb“ finanziert werden müssen. Neben dem Effekt, dass die Finanzierung aus der Privatschatulle eines Präsidenten oder Klubeigners damit ausscheidet, zwingt dies die Klubs auch dazu, nachhaltig zu wirtschaften und das, was sie ausgeben wollen, aus eigener Wirtschaftskraft zu decken. (Zu beachten ist dabei, dass Zahlungen aus der Privatschatulle nicht verboten werden. Ein Klub, der sich auf diese Weise finanziert, ist allerdings möglicherweise nicht mehr in der Lage, die Auflagen der UEFA zu erfüllen. Dies kann dazu führen, dass viel investiert wird, um die Champions League zu erreichen, einem Klub dann aber der Zugang verwehrt wird, weil die Kriterien nicht erfüllt sind - das eigentliche Ziel der Investition würde damit ins Leere laufen.)

Die Break-even-Regel stellt zu diesem Zweck nicht auf die Liquiditätssituation eines Klubs ab, sondern auf seine Fähigkeit, alle Ausgaben aus den eigenen Einnahmen zu „finanzieren“. Einzelzahlungen, die seitens Mäzenen und Investoren geleistet werden, werden nur noch in einer Übergangsphase in der Berechnung berücksichtigt. Die UEFA stellt dabei auf drei Schlüsselbegriffe² ab:

► **„Relevant income and expenses“ („relevante Einnahmen und Ausgaben“)**

Die Fokussierung auf „relevant income and expenses“ hat im Wesentlichen zwei Aspekte:

Zum einen wird durch die Reduzierung auf relevante Positionen die Möglichkeit geschaffen (und durch die Detaillierung im Regelwerk auch genutzt), erwünschte Elemente zu fördern, Unerwünschtes hingegen negativ anzurechnen. Ein Beispiel für eine erwünschte Ausgabe sind die Ausgaben für die Nachwuchsförderung, die dem Klub „gutgeschrieben“ werden. Fallen hier höhere Ausgaben an, so werden diese bei der Berechnung des Break-even-Ergebnisses nicht als Ausgaben berücksichtigt. Als Beispiel für unerwünschte Elemente sind die sog. Einkommenstransaktionen mit verbundenen Parteien zu nennen (mehr dazu s. u.).

Zum anderen wird dadurch, dass sich die Betrachtung auf Einnahmen und Ausgaben konzentriert, die Finanzierungsseite ausgeblendet. Bei der Verpflichtung neuer Spieler entsteht für den Klub buchhalterisch Aufwand („Ausgaben“).

Dies führt letztendlich zu einer tatsächlichen Zahlung („Auszahlung“). In einer Konstellation, in der durch die Finanzspritze einer Einzelperson oder eines Investors hierfür das Geld in den Klub gebracht wird („Einzahlung“), ist eine positive Liquiditätswirkung durch diesen Zuschuss gegeben. Im Klub führt diese Zahlung aber nicht zu einem buchhalterischen Ertrag („Einnahme“). Für die Berechnung des Break-even-Ergebnisses wird also die Liquiditätsspritze ignoriert (Ausgabe ≠ Einnahme), selbst wenn Auszahlung und Einzahlung identisch sind.

Die Klubs müssen ein ausgeglichenes bzw. dürfen ein nur leicht negatives Break-even-Ergebnis erzielen. Die Regelung, die Finanzierung auszublenden und nur Ausgaben und Einnahmen zu betrachten, hat somit zur Folge, dass Klubs ihre Ausgaben tatsächlich aus ihrer eigenen Leistungsfähigkeit, ihrer eigenen Wirtschaftskraft bestreiten müssen.

² Aus Konsistenzgründen soll für diese Darstellung der UEFA-Wortwahl „income“ - Einnahmen bzw. „expenses“ - Ausgaben gefolgt werden.

Relevante Einnahmen und Ausgaben		
	Relevante Einnahmen	Relevante Ausgaben
Grundpositionen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Eintrittsgelder ▶ Sponsoring und Werbung ▶ Übertragungsrechte ▶ kommerzielle Aktivitäten ▶ sonstige betriebliche Erträge ▶ Gewinn/Ertrag aus der Veräußerung von Spielerregistrierungen ▶ Veräußerungsgewinne bei der Veräußerung von Sachanlagen ▶ Finanzertrag 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Materialaufwand ▶ Personalaufwand ▶ sonstige betriebliche Aufwendungen ▶ Amortisation/Wertminderung von Spielerregistrierungen und Verluste bei der Veräußerung von Spielerregistrierungen/Kosten für den Erwerb von Spielerregistrierungen ▶ Finanzaufwand und Dividenden
Korrigiert um	<ul style="list-style-type: none"> ▶ nicht monetäre Habenpositionen ▶ Einkommenstransaktionen mit verbundenen Parteien über dem Zeitwert ▶ Einnahmen aus nicht fußballerischen Tätigkeiten ohne Bezug zum Klub 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ausgabentransaktionen mit verbundenen Parteien unter dem Zeitwert ▶ Ausgaben für die Nachwuchsförderung ▶ Ausgaben für gemeinwohlorientierte Projekte ▶ nicht monetäre Sollpositionen ▶ Finanzaufwand, der direkt dem Bau von Sachanlagen zuzuschreiben ist ▶ Ausgaben für nicht fußballerische Tätigkeiten ohne Bezug zum Klub

Tabelle 7

Beispielrechnung für die UEFA Break-even-Regel (alle Angaben in Mio. Euro)

		Berichtsperiode T-2	Berichtsperiode T-1	Berichtsperiode T	Lizenzierte Spielzeit
GuV	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/15
Umsatzerlöse	197,10	206,96	217,30	228,17	
Kosten	160,60	163,81	167,09	170,43	
Zusätzliche Spielergehälter		18,75	18,75	18,75	
Abschreibung Anlagevermögen ohne Spieler	25,00	25,00	25,00	25,00	
Abschreibung Spielervermögen	6,40	37,50	37,50	37,50	
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	30,10	-38,11	-31,04	-23,51	

Cashflow	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/15
Operativ		24,39	31,46	38,99	
Investitionen		-150,00	0,00	0,00	
Finanzierung		150,00	0,00	0,00	
Gesamt		24,39	31,46	38,99	

Schlussbilanz	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/15
Aktiva					
Anlagevermögen ohne Spieler	130,80	105,80	80,80	55,80	
Spielervermögen	113,40	225,90	188,40	150,90	
Umlaufvermögen	43,60	67,99	99,46	138,45	
Summe	287,80	399,69	368,66	345,15	

Passiva					
Eigenkapital	143,00	104,89	73,86	50,35	
Fremdkapital	125,80	275,8	275,80	275,80	
Rückstellung	19,00	19,00	19,00	19,00	
Summe	287,80	399,69	368,66	345,15	

Break-even-Berechnung		2011/2012	2012/2013		
Break-even-Ergebnis		-38,11	-31,04	-23,51	
		< 0	< 0		
		→ Regel Art. 63 Abs. 1 verletzt			
		Aggregiertes Break-even-Ergebnis			-92,56
		→ Regel des Art. 63 Abs. 2 lit. b) i. V. m. Art. 61 Abs. 2 lit. a) verletzt			

Ausgangspunkt dieser Betrachtung ist die Schlußbilanz eines in der Champions League teilnehmenden Klubs (außerhalb Deutschlands). Diese Schlußbilanz wurde als Eröffnungsbilanz für das Geschäftsjahr 2011/12 unterstellt. Neben der normalen geschäftlichen Entwicklung (Umsatzwachstum 5 % p. a., Kostenwachstum entsprechend Inflation) wird der Erwerb von Spielern mit Transferkosten in Höhe von 150 Mio. Euro unterstellt. Es soll ein Vierjahresvertrag zugrunde liegen; die Kosten für den Erwerb werden aktiviert und über vier Jahre abgeschrieben. Der Erwerb wird durch ein Darlehen des Klubeigentümers in Höhe von 150 Mio. Euro finanziert. Im Ergebnis führt dies trotz eines positiven Cashflow in den drei betrachteten Berichtsperioden zu einem negativen Break-even-Ergebnis sowie zu einem negativen aggregierten Break-even-Ergebnis.

Tabelle 8

► Verbundene Parteien

Ein möglicher Weg, die Restriktion aus „relevanten Einnahmen“ und „relevanten Ausgaben“ auszuhebeln, könnte theoretisch darin bestehen, dass Einzelpersonen und Investoren versuchen, nicht nur Geld in den Klub zu bringen, sondern dies auch als „Einnahme“ zu deklarieren. Denkbar wären fiktive Geschäftsvorfälle oder Geschäftsvorfälle, die zu unrealistischen Konditionen abgewickelt werden, zum Beispiel dass eine Einzelperson oder ein Investor eine kleine, nicht einsehbare Fläche im Stadion als Sponsoringfläche mieten, dafür aber eine unverhältnismäßig hohe Zahlung leisten. Dies wäre, griffen im neuen Reglement nicht weitere Regeln, eine „relevante Einnahme“ und würde dem Klub somit sowohl bzgl. der Liquidität als auch bzgl. des Break-even-Ergebnisses weiterhelfen.

Verbundene Parteien

Eine Person oder ein enges Familienmitglied dieser Person ist mit einem berichterstattenden Unternehmen verbunden, wenn diese Person

- a) Kontrolle oder gemeinsame Kontrolle über das berichtende Unternehmen ausübt,
- b) einen wesentlichen Einfluss auf das berichtende Unternehmen ausübt oder
- c) eine Schlüsselposition im berichtenden Unternehmen oder in einem Mutterunternehmen des berichtenden Unternehmens innehat.

(Quelle: „UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay“, Ausgabe 2010, Anhang X: Berechnung des Break-Even-Ergebnisses, Abschnitt E)

Eine der Regeln der UEFA, um das zu vermeiden, ist das zweite wesentliche Konzept, die „verbundenen Parteien“. Schlüsselkriterium für die Einstufung einer Einzelperson oder eines Investors ist hierbei die Verbindung zum Klub (siehe Info-Box). Geschäftsvorfälle zwischen Klub und „Gönner“ werden nur zum sogenannten „Zeitwert“ angesetzt. Als

„Zeitwert“ definiert die UEFA den Wert, den verständige Dritte für den betrachteten Geschäftsvorfall angesetzt hätten. Würde eine Einzelperson oder ein Investor beispielsweise die bereits angesprochene kleine, nicht einsehbare Fläche als Sponsoringfläche für eine unverhältnismäßig hohe Zahlung mieten, so würde diese Einnahme um den ungerechtfertigten



Anteil korrigiert. Damit würde nur eine für die tatsächlich erbrachte Sponsoringleistung angemessene Bezahlung in der Berechnung des Break-even-Ergebnisses berücksichtigt.

Beim Konzept der „verbundenen Parteien“ wären auch verschiedene Schlupflöcher denkbar, aber in dem Regelwerk der UEFA werden viele der „einfachen“ Schlupflöcher sofort wieder geschlossen, weswegen sich das Regelwerk selbst kompliziert darstellt. Der Möglichkeit, die Verbindung zum Klub über Beziehungsgeflechte einzudämmen, wurde z. B. in der Definition der verbundenen Partei Rechnung getragen.

Nicht verhindert wird dadurch aber, dass echte Dritte als Gönner auftreten, d. h. Einzelpersonen oder Unternehmen, die den Klub durch eine große Spende unterstützen, ohne dafür Kontrollrechte oder Ähnliches für sich zu beanspruchen.

► **Annehmbare Abweichung**

Die Grundannahme des Reglements (Art. 63 Abs. 1) beruht auf dem Fall, dass ein Klub in den beiden Jahren vor der Spielzeit, die vor der lizenzierten Saison läuft, stets ein positives Break-even-Ergebnis aufweist (z. B. in den Spielzeiten 2011/12 und 2012/13, wenn die Lizenz für die Saison 2014/15 vergeben werden soll).

Hat der Klub in einem der beiden Jahre ein negatives Break-even-Ergebnis erzielt, so greift Art. 63 Abs. 2 in Verbindung mit Art. 61 Abs. 2. In die Betrachtung wird dann die Spielzeit 2013/14 aufgenommen. Für das aggregierte Ergebnis über alle drei Jahre gilt, dass die Summe der Ergebnisse, wenn sie negativ ist, bestimmte Schwellenwerte nicht überschreiten darf:

- ▶ Grundsätzlich darf die Summe der Ergebnisse kein Defizit von mehr als fünf Millionen Euro aufweisen.
- ▶ Wird diese Grenze überschritten, so darf
 - für die Spielzeit 2013/14 das Defizit der Jahre 2011/12 und 2012/13 zusammen mit einem Zuschuss von maximal 45 Millionen Euro auf unter fünf Millionen Euro reduziert werden,
 - für die Spielzeit 2014/15 das Defizit der Jahre 2011/12 bis 2013/14 zusammen mit einem Zuschuss von maximal 45 Millionen Euro auf unter fünf Millionen Euro reduziert werden,
 - für die Spielzeiten 2015/16, 2016/17 und 2017/18 das Defizit der drei jeweils vorhergehenden Jahre zusammen mit einem Zuschuss von maximal 30 Millionen Euro auf unter fünf Millionen Euro reduziert werden.

Faktisch wird mit diesen Regelungen die Grenze möglicher Zuschüsse von „jetzt unbegrenzt“ auf erst 22,5 Millionen Euro bis später zehn Millionen Euro pro Jahr reduziert. Für Folgejahre lässt sich die UEFA diese Limitierung noch offen.

Das erste Geschäftsjahr, das faktisch betroffen ist, ist die Spielzeit 2011/12. Die anlaufende Saison 2010/11 ist somit die letzte, in der unbeschränkt (auch im Sinne von „ohne Schlupflöcher suchen zu müssen“) Defizite durch Zuschüsse ausgeglichen werden können. Zu beachten ist, dass diese Aussage sich weiterhin auf Defizite beschränkt – die Möglichkeit, Liquiditätslücken auszugleichen, bleibt bestehen. Ebenso ist dies, wie bereits dargestellt, nicht als Verbot zu sehen, sondern lediglich als Gefährdung der Möglichkeit, eine Lizenz für UEFA-Klubwettbewerbe zu erhalten.

Für den Erfolg einer derartigen Regelung müssen allerdings einige Voraussetzungen erhalten bleiben. Zum einen muss sicherge-

stellt werden, dass ein derartiges Sanktionswesen auch dann greift, wenn große Namen betroffen sind. Für die Spielzeit 2010/11 wurde dem Klub Real Mallorca auf Basis der UEFA-Regeln die Lizenz für die Teilnahme an der UEFA Europa League verweigert. Diese Konsequenz, die jetzt zwar einen Klub aus einer der großen Ligen, nicht aber einen der „ganz großen Namen“ getroffen hat, ist auch dann erforderlich, wenn die großen Marken des Fußballs betroffen sind.

Zum anderen muss die Möglichkeit eingeschränkt bleiben, die Beschränkungen durch Schlupflöcher zu umgehen. Eine besondere Rolle kommt hierbei den Jahresabschlussprüfern der Klubs zu. Die oben dargestellten Betrachtungen werden sich auf die Finanzinformationen der Klubs stützen. Diese sind in Form eines von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer geprüften Jahresabschlusses einzureichen.

Die Auswirkungen des neuen Verfahrens werden sich in der Praxis erst zeigen müssen. Es gibt jedoch verschiedene Bereiche, in denen eine Wirkung zu erwarten ist.

► **Transferzahlungen**

Transferzahlungen – in der technischen Formulierung die „Amortisation/Wertminderung von Spielerregistrierungen und Verluste bei der Veräußerung von Spielerregistrierungen (oder Kosten für den Erwerb von Spielerregistrierungen)“ – müssen, da sie zu den „relevanten Ausgaben“ zählen, aus den „relevanten Einnahmen“ bezahlt werden. Somit kann ein Klub, will er vermeiden, die Lizenz verweigert zu bekommen, nur noch die Transfers auf sich nehmen, die er sich auch leisten könnte, wenn keine Einzelperson und kein Investor hinter dem Klub stünde.

Die Möglichkeit, Transfersummen für Spitzenspieler von annähernd 100 Millionen Euro (oder gar darüber) zu bezahlen,

wird durch die neuen Regelungen zwar nicht verhindert, aber es ist zu erwarten, dass sie eingeschränkt wird.

Konsequenz ist aber auch, dass Klubs, die Talente mit der Perspektive entwickeln, dass sie später gegen eine höhere Transferzahlung den Klub verlassen, möglicherweise in diesem Modell etwas eingeeengt werden, da sich der Spielraum möglicher Abnehmer reduziert.

► **„Salary Cap“ (Deckelung der Spielergehälter)**

Ausgaben werden durch die Break-even-Regel an die eigenen Einnahmen gekoppelt. Damit gilt auch für die Spielergehälter, dass ein Klub nur die Gehälter bezahlen kann, die er sich ohne eine Finanzspritze von außen leisten kann. Dadurch wirkt die Regelung (in einem begrenzten Ausmaß) wie ein relativer sogenannter „Salary Cap“, der die Gehälter, die ein Klub insgesamt an Spieler zahlen kann, deckelt.

Das Konzept kommt in den US-amerikanischen Profiligen zum Einsatz, seit dort die Gehälter der Spitzenspieler in neunstelligen Beträgen für Mehrjahresverträge vorstießen. Dass der Salary Cap, der sich aus der Break-even-Regel ergibt, „nur“ relativ wirkt, ist dadurch begründet, dass die Möglichkeit, Gehälter zu zahlen, an die Wirtschaftskraft eines Klubs gekoppelt ist.

Es ist zu erwarten, dass in der Folge auch das Wachstum der Spielergehälter eingegrenzt wird. Allerdings könnte es auch sein, dass nur die Gesamtsumme langsamer wächst, es aber zwischen den Spielern eines Klubs zu einer Umverteilung kommt. Dies könnte z. B. geschehen,

indem die Gehälter der gut bezahlten Spieler weiter stark wachsen, während die Gehälter der schlechter bezahlten Spieler – quasi zur „Finanzierung“ der hochdotierten Spieler – zurückgehen.

► **Finanzierungsstrukturen von Klubs**

Einen hohen Bedarf an liquiden Mitteln haben tendenziell diejenigen Klubs, die auf die Teilnahme in den UEFA-Klubwettbewerben abzielen. Diese Klubs müssen in jedem Fall auf ein ausgeglichenes Break-even-Ergebnis achten. Dies wird auch auf die Finanzierungsstrukturen von Klubs Einfluss haben.

Die Frage der Finanzierung wird sich dann auf die tatsächliche Beschaffung von liquiden Mitteln, z. B. für die Überbrückung von Engpässen oder die Ermöglichung von Infrastrukturinvestitionen (Stadionbau/-renovierung, Bau von Ausbildungszentren etc.), reduzieren. Die Finanzierung des Spielbetriebs und der Spielergehälter kann nur noch begrenzt mit der Hilfe von Investoren erfolgen. Die finanziellen Möglichkeiten, die sich beispielsweise aus der Aufhebung der „50+1“-Regel ergeben würden, werden damit weniger attraktiv.

► **Langfristige statt kurzfristige Planung**

Klubs, die sich bisher auf Zuschüsse von außen stützen, gleichzeitig aber auf die Teilnahme in den UEFA-Klubwettbewerben abzielen, werden ihre Planung dahingehend umstellen müssen, dass die Break-even-Regel darin abgebildet wird.

Dadurch ist zu erwarten, dass die langfristige Planung gegenüber der kurzfristigen an Gewicht gewinnen wird, da der Break-even-Regel eine mehrjährige Betrachtungsweise zugrunde liegt. Für Klubs, die

nicht regelmäßig auf europäischer Ebene spielen, dies aber zumindest beabsichtigen, gilt dies in gleicher Weise. Es ist auch zu erwarten, dass es in diesen Planungen wichtiger wird, die Balance zwischen Transferbeträgen und Vertragslaufzeiten sicherzustellen. Können Transferkosten auf einen längeren Zeitraum gestreckt werden, so ist auch die schädliche Wirkung auf das Break-even-Ergebnis geringer.

Mit Blick auf die Auswirkungen auf die Einzelbereiche sollte aber auch beachtet werden, dass dies nicht zwingend bedeutet, dass alle Klubs auf eine gleiche Ebene gestellt werden. Das Grundprinzip des Financial Fair Play ist, dass Ausgaben aus den eigenen Einnahmen erwirtschaftet werden sollen. Klubs, die eine starke eigene Wirtschaftskraft haben – z. B. aufgrund einer sehr breiten Fanbasis bzw. eines hohen Sponsoringwerts –, werden aus dieser Ausgangssituation – unter der Prämisse, dass Management- und Trainerleistung vergleichbar sind – auch weiterhin in der Lage sein, eine höhere sportliche Leistung zu erarbeiten.

Es ist aber davon auszugehen, dass in der „Beletage“ die Grenzen durchlässiger werden, konkret dass in Zukunft Klubs aus der zweiten Reihe der Spitzenklubs höhere Chancen haben werden, Titel zu holen, weil die erste Reihe nicht mehr per definitionem in der Lage und willens ist, alle verfügbaren Top-Spieler einzukaufen. So besteht Hoffnung, dass Champions-League-Siege von Klubs außerhalb der „ganz großen drei“ wieder häufiger werden. Inwieweit diese Zielsetzung bzw. Hoffnung Realität wird, wird sich in der Praxis zeigen.

Welche Klubs können in der Zukunft Top-Spieler beschäftigen? Ein Vergleich zwischen den Personalaufwendungen in den europäischen Top-Ligen

Während der Fußball-WM 2010 waren mit einer Ausnahme (Jérôme Boateng, der für die Spielzeit 2010/11 bereits bei Manchester City unterschrieben hatte) alle deutschen Nationalspieler bei Klubs der deutschen Fußballbundesliga unter Vertrag. Die Bilanz der Nationalspieler ist beachtlich: Thomas Müller wurde als bester Jungspieler und Torschützenkönig ausgezeichnet, während seine Klubkameraden Philipp Lahm und Bastian Schweinsteiger in das „All Star Team“ der WM 2010 gewählt wurden. Darüber hinaus zählten Mesut Özil und Bastian Schweinsteiger zu den zehn Nominierten für die Auszeichnung zum besten Spieler der WM. Aktuell werden neun europäische Top-Klubs mit acht deutschen Nationalspielern in Verbindung gebracht.

In „Bälle, Tore & Finanzen III“ (2006) wurde festgestellt, dass keiner der internationalen Top-Stars der WM 2006 in der Bundesliga spielte. Stattdessen waren die stärksten Spieler der Welt vor allem in England, Spanien und Italien unter Vertrag. Deshalb wurde im Jahr 2006 eine Analyse der Steuersysteme durchgeführt und deren Auswirkungen auf die Gesamtkosten betrachtet. Die Schlussfolgerung für deutsche Klubs lautete damals, dass die deutschen Klubs hinsichtlich der Personalkosten recht günstig dastehen, jedoch vergleichsweise niedrige Einnahmen vorweisen und somit nur vereinzelt Top-Stars verpflichtet werden können.

Es stellt sich die Frage, wie das aktuelle Buhlen der Top-Klubs um die deutschen Spieler ausgeht. Aus Sicht des Spielers sind

neben der Attraktivität des Klubs, der Zusammensetzung des Spielerkaders und dem Gehalt eine Vielzahl von Faktoren relevant. Aus Sicht der europäischen Klubs werden mittelfristig die Transfer- und Personalkosten für Spieler sowie die Mittelbeschaffung vor dem Hintergrund der neuen Regelungen zur UEFA-Klublizenzierung eine immer wichtigere Rolle spielen.

Diese Studie behandelt drei Szenarien eines jährlichen Nettogehalts von Spielern und die sich daraus für die Fußballklubs in den unterschiedlichen Ländern ergebenden Gesamtkosten. Unter dem Begriff „Gesamtkosten“ sind in diesem Zusammenhang alle Kosten zu verstehen, die bei der Beschäftigung eines Fußballspielers effektiv vom Fußballklub aufgewendet werden müssen. Sie umfassen den Arbeitnehmer- und den Arbeitgeberanteil der Sozialversicherung sowie die Einkommensteuer. Weitere Kosten und administrative Aufwendungen des Klubs wurden nicht berücksichtigt. Folgende drei Fälle werden betrachtet:

- ▶ 100.000 Euro (Fall I)
- ▶ 500.000 Euro (Fall II)
- ▶ 2.000.000 Euro (Fall III)

Im Vergleich zur Betrachtung im Jahr 2006 wurde dieses Mal zusätzlich die Kategorie 100.000 Euro untersucht, die insbesondere auch für die Profiligen anderer Sportarten relevant ist.

Bei der Ermittlung der Steuerlast, inklusive der sowohl vom Arbeitgeber als auch vom Arbeitnehmer abzuführenden Sozialversi-

cherungsbeiträge, wurden folgende Annahmen getroffen, die vergleichbare Ergebnisse sicherstellen sollen:

- ▶ Der Fußballspieler ist im Sitzstaat des Klubs unbeschränkt steuerpflichtig, mit folgender Unterscheidung:

Unterfall a)

Einheimischer Spieler: Der einheimische Spieler war bereits vor der Aufnahme seiner Tätigkeit für den Fußballklub des entsprechenden Landes in diesem Staat ansässig bzw. unbeschränkt steuerpflichtig (Beispiel: Philipp Lahm, FC Bayern).

Unterfall b)

Ausländischer Spieler: Der ausländische Spieler ist in den Sitzstaat des Klubs umgezogen, um für diesen Klub zu spielen (Beispiel: Thomas Hitzlsperger, West Ham United).

- ▶ Der Fußballspieler hat einen Arbeitnehmerstatus.
- ▶ Die persönlichen Verhältnisse (Familienstand, Kinderzahl) finden keine Berücksichtigung.
- ▶ Die Rechtsvorschriften über die soziale Sicherheit des Tätigkeitsstaats finden Anwendung.

Individuelle Steuergestaltungsmodelle bzw. spezielle, fallabhängige Steuervorteile für Fußballspieler wurden bei der Berechnung nicht berücksichtigt.

Jährliches Nettogehalt 100.000 Euro

Land	Deutschland ¹	England ²	Spanien		Niederlande ⁵	
			Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ³	Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁶
Jahresbruttogehalt	178.895,68	162.224,00	162.598,22	134.785,37	189.154,89	142.184,89
Sozialversicherung Arbeitgeber	-11.079,72	-19.922,00	-11.474,42	-11.474,42	-5.446,34	-5.446,34
Sozialversicherung Arbeitnehmer	-11.597,28	-5.953,00	-2.436,88	-2.436,88	-2.339,82	-2.339,82
Einkommensteuer	-67.298,40	-56.271,00	-60.161,34	-32.348,49	-89.154,89	-42.184,89
Gesamt Steuern und Abgaben	89.975,40	82.146,00	74.072,64	46.259,79	96.941,05	49.971,05
Jahresnettogehalt	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Gesamtkosten (Nettogehalt zuzüglich Steuern und Abgaben)	189.975,40	182.146,00	174.072,64	146.259,79	196.941,05	149.971,05

Tabelle 9

Jährliches Nettogehalt 500.000 Euro

Land	Deutschland ¹	England ²	Spanien ⁴	Niederlande ⁵		Belgien ⁷
				Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁶	
Jahresbruttogehalt	935.654,48	976.385,00	866.270,48	1.022.487,89	771.115,89	1.048.851,08
Sozialversicherung Arbeitgeber	-11.079,72	-124.134,00	-11.474,42	-5.446,36	-5.446,36	-6.592,90
Sozialversicherung Arbeitnehmer	-11.597,28	-14.095,00	-2.436,88	-2.339,82	-2.339,82	-3.460,61
Einkommensteuer	-424.057,20	-462.290,00	-363.833,60	-522.487,89	-271.115,89	-545.390,47
Gesamt Steuern und Abgaben	446.734,20	600.519,00	377.744,90	530.274,07	278.902,07	555.443,98
Jahresnettogehalt	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
Gesamtkosten (Nettogehalt zuzüglich Steuern und Abgaben)	946.734,20	1.100.519,00	877.744,90	1.030.274,07	778.902,07	1.055.443,98

Tabelle 10

Jährliches Nettogehalt 2.000.000 Euro

Land	Deutschland ¹	England ²	Spanien ⁴	Niederlande ⁵		Belgien ⁷
				Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁶	
Jahresbruttogehalt	3.791.437,04	4.037.609,00	3.513.047,16	4.147.487,89	3.129.605,89	4.274.657,53
Sozialversicherung Arbeitgeber	-11.079,72	-515.971,00	-11.474,42	-5.446,34	-5.446,34	-6.592,90
Sozialversicherung Arbeitnehmer	-11.597,28	-44.707,00	-2.436,88	-2.339,82	-2.339,82	-3.460,61
Einkommensteuer	-1.779.839,76	-1.992.902,00	-1.510.610,28	-2.147.487,89	-1.129.605,89	-2.271.196,92
Gesamt Steuern und Abgaben	1.802.516,76	2.553.580,00	1.524.521,58	2.155.274,05	1.137.392,05	2.281.250,43
Jahresnettogehalt	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
Gesamtkosten (Nettogehalt zuzüglich Steuern und Abgaben)	3.802.516,76	4.553.580,00	3.524.521,58	4.155.274,05	3.137.392,05	4.281.250,43

Tabelle 11

Deutschland

1) Bei der Kalkulation der Sozialversicherungsbeiträge (davon Beitrag zur Krankenversicherung 7.695,00 Euro) wurde die Mitgliedschaft des Spielers in der gesetzlichen Krankenkasse (durchschnittlicher Beitragssatz) unterstellt. Kirchensteuern wurden nicht berücksichtigt. Es gibt keinen Unterschied in der Besteuerung eines einheimischen Spielers und eines ausländischen Spielers.

England

2) In England findet das UK-Steuerrecht Anwendung. Es sollte berücksichtigt werden, dass mittels Abschluss eines separaten Vertrags bezüglich des Spielermarketings durch eine dritte Gesellschaft die Vermarktung des Spielers (Werbung, Markenzeichennutzung) nicht Teil des Anstellungsvertrags mit dem Fußballverein wird. Mit dieser Konstruktion können folgende Vorteile erzielt werden:

	Belgien ⁷	Dänemark		Italien ⁹	Frankreich	
		Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁸		Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler
	188.636,03	201.054,53	144.927,53	178.577,00	192.899,00	152.047,00
	-6.592,90	-1.500,00	-1.500,00	-25.419,00	-90.829,00	-80.840,00
	-3.460,61	-16.062,93	-11.594,20	-9.485,00	-43.384,00	-39.866,00
	-85.175,42	-84.991,60	-33.333,33	-69.092,00	-49.515,00	-12.181,00
	95.228,93	102.554,53	46.427,53	103.996,00	183.728,00	132.887,00
	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
	195.228,93	202.554,53	146.427,53	203.996,00	283.728,00	232.887,00

	Dänemark		Italien ⁹	Frankreich	
	Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁸		Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler
	1.097.246,93	724.637,66	907.490,00	937.693,00	749.762,00
	-1.500,00	-1.500,00	-25.419,00	-272.931,00	-226.982,00
	-87.779,73	-57.971,00	-12.445,00	-107.545,00	-91.364,00
	-509.467,20	-166.666,66	-395.045,00	-330.148,00	-158.398,00
	598.746,93	226.137,66	432.909,00	710.624,00	476.744,00
	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00
	1.098.746,93	726.137,66	932.909,00	1.210.624,00	976.744,00

	Dänemark		Italien ⁹	Frankreich	
	Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler ⁸		Einheimischer Spieler	Ausländischer Spieler
	4.358.968,13	2.898.550,70	3.629.813,00	3.730.532,00	2.997.223,00
	-1.500,00	-1.500,00	-25.419,00	-955.780,00	-776.486,00
	-256.717,33	-231.884,04	-12.445,00	-348.009,00	-284.871,00
	-2.102.250,80	-666.666,66	-1.617.368,00	-1.382.523,00	-712.352,00
	2.360.468,13	900.050,70	1.655.232,00	2.686.312,00	1.773.709,00
	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00
	4.360.468,13	2.900.050,70	3.655.232,00	4.686.312,00	3.773.709,00

- Der Fußballverein ist nicht dazu verpflichtet, Sozialversicherungsbeiträge auf die aus der Vermarktung des Spielers resultierenden Erlöse zu entrichten.
- Auch auf Ebene des Spielers sind die Einnahmen aus Marketingkampagnen von der Sozialversicherung befreit.
- Die im Ausland erzielten Marketingerlöse werden in UK von der Besteuerung ausgenommen, obwohl

der Spieler in UK steuerlich ansässig ist - vorausgesetzt die Marketinggesellschaft ist nicht in UK ansässig und es erfolgt keine (verdeckte oder anderweitige) Überweisung. Viele dieser Gestaltungen werden von den Finanzbehörden genau geprüft. Daher ist die korrekte Umsetzung unter der Beachtung von Fällen mit entsprechenden Gegebenheiten ein wichtiger Gesichtspunkt.

Ein Spieler, der nicht gewöhnlich in UK ansässig ist - beispielsweise, weil sein Erstvertrag mit dem Fußballverein eine Laufzeit von unter drei Jahren hat - kann u. U. eine Befreiung von der Besteuerung in UK für nicht in UK ausgeübte berufliche Verpflichtungen, z. B. europäische Spiele, erhalten - vorausgesetzt der dafür erhaltene Teil des Gehalts wird nicht in UK gezahlt oder dorthin überwiesen.

Es gibt keinen Unterschied in der Besteuerung eines einheimischen und eines ausländischen Spielers.

Spanien

3) Das spanische Einkommen eines in Spanien ansässigen Fußballers wird im Jahr seiner Ankunft und in den folgenden fünf Jahren mit 24 % besteuert, wenn

- ein Arbeitsvertrag mit einem spanischen Club vorliegt,
- der Fußballer in den zehn Jahren vor seiner Ankunft in Spanien nicht in Spanien unbeschränkt steuerpflichtig gewesen ist und
- das Einkommen nicht 600.000 Euro pro Jahr übersteigt.

Sozialversicherungsbeiträge (Arbeitnehmeranteil) sind nicht von der Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer abzugsfähig.

4) Weil ein Bruttogehalt von 600.000 Euro überschritten wird, kommen die normalen Steuersätze zur Anwendung. Sozialversicherungsbeiträge (Arbeitnehmeranteil) sind von der Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer abzugsfähig.

Es bestehen in dieser Variante keine Unterschiede bei der Besteuerung eines einheimischen und eines zugezogenen ausländischen Spielers.

Niederlande

5) Der Arbeitgeber muss den Beitrag des Arbeitnehmers zur Krankenversicherung erstatten. Diese Erstattung ist beim Arbeitnehmer steuerpflichtig. Da wir von einer Nettolohnvereinbarung ausgehen, wird der Krankenversicherungsbeitrag des Arbeitnehmers als zusätzlicher Kostenbestandteil des Arbeitgebers angesehen.

6) 30 %-Regelung (flat tax) für ausländische, in den Niederlanden arbeitende Fußballspieler. Zusätzlich wird davon ausgegangen, dass der ausländische Spieler in den Niederlanden sozialversichert ist. Die Beiträge zu dem speziellen Fußball-Pensions-Fund (CFK) sind bei der Berechnung nicht berücksichtigt worden, obwohl die Beiträge zu dieser Überbrückungspension zwingend sind. Das jährliche Bruttoeinkommen beinhaltet die Nettolohn-30 %-Regelung.

Belgien

7) Ein Fußballer unter 27 Jahre. Es gibt keinen Unterschied in der Besteuerung eines einheimischen und eines ausländischen Spielers.

Dänemark

8) Ein nicht in Dänemark ansässiger Fußballer, der bis zu 36 Monate mit dem speziellen Steuersatz von 25 % auf den Bruttolohn für ausländische, in Dänemark arbeitende Fußballspieler besteuert wird.

Die rechnerischen Ergebnisse sind in den folgenden Tabellen und Diagrammen je Einkommensfall und Land dargestellt.

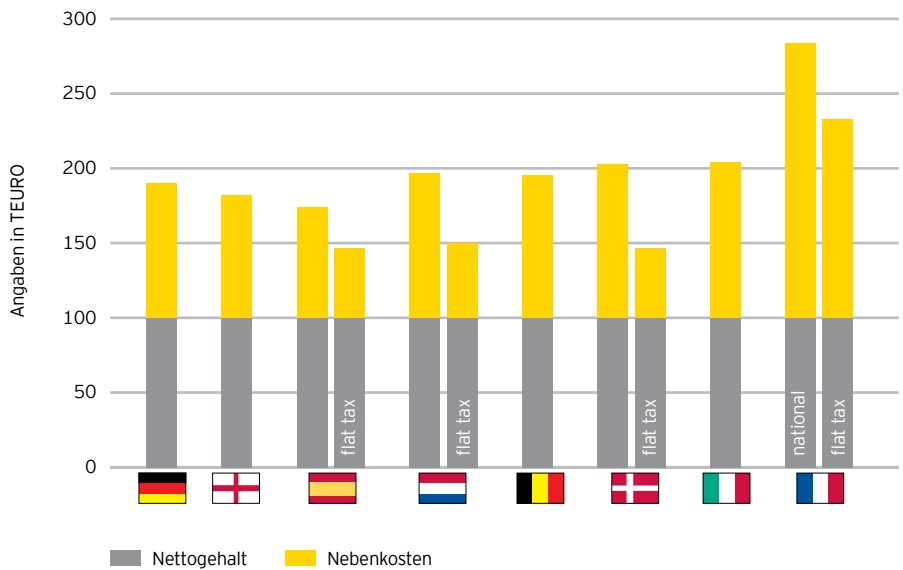
Es wird deutlich, dass in der Fallkonstellation I für einheimische französische Spieler die höchsten Aufwendungen anfallen, während für ausländische Spieler in Spanien und den Niederlanden bei Anwendung eines Sondersteuersatzes (sogenannte „flat tax“) die geringsten anfallen. Deutschland liegt in diesem Fall mit 189.975 Euro unterhalb des Durchschnitts von 192.017 Euro.

In den Fallkonstellationen II und III sind die Aufwendungen für einheimische französische Spieler in Frankreich am höchsten und in England am zweithöchsten. Die niedrigsten Aufwendungen sind für beide Szenarien in Dänemark und den Niederlanden, jeweils unter Anwendung der „flat tax“ für ausländische Spieler, zu finden. Die in Deutschland zu tragenden Kosten liegen für beide Szenarien mit 946.734 Euro und 3.802.517 Euro unterhalb des Durchschnitts von 975.889 bzw. 3.893.664 Euro.

In der Studie „Bälle, Tore & Finanzen III“ (2006) wurden lediglich die Fallkonstellationen II und III untersucht. Bereits im Jahr 2006 waren französische Klubs bei der Sicherstellung der vorgenannten Nettoszah- lungen am stärksten belastet, was in diesem Land nach wie vor insbesondere auf die ohne Beitragsbemessungsgrenze erhobe- nen Sozialversicherungsbeiträge zurückzu- führen ist.

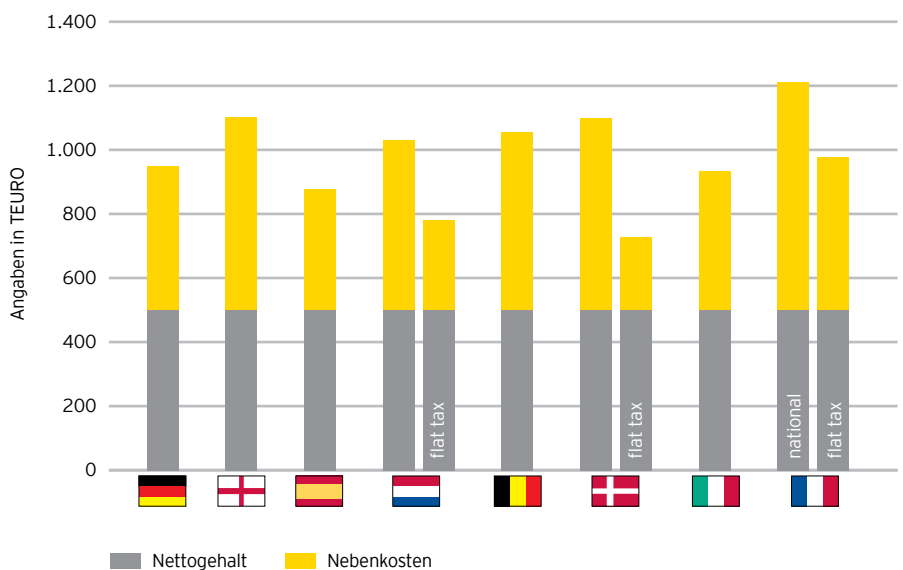
Personalkosten pro Spieler mit einem Jahresnetto Gehalt von 100.000 Euro

(Grafik 11)



Personalkosten pro Spieler mit einem Jahresnetto Gehalt von 500.000 Euro

(Grafik 12)

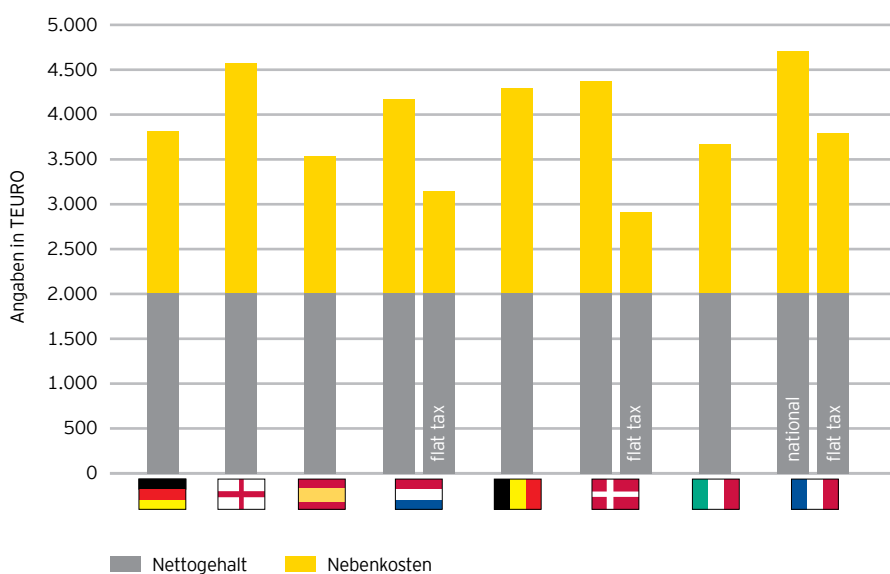


Aufgrund der zum 1. Januar 2010 wirksam gewordenen Änderung der Regelung für die Steuervergünstigung in Spanien (sog. „ley Beckham“) werden die Gesamtkosten für ausländische Spieler bei den spanischen Klubs zukünftig steigen. Lediglich im unteren Vergütungsbereich ist Spanien ein nach wie vor günstigerer Standort, da für die Bezüge eingewanderter Spieler bis zu einem Bruttobetrag von 600.000 Euro p. a. ein besonderer Einkommensteuersatz in Höhe von 24 % statt 43 % Anwendung findet. Diese Steuervergünstigung für ausländische Spieler wurde ab 2010 auf 600.000 Euro begrenzt; zuvor konnte dieser besondere Tarif unbegrenzt angewendet werden. Spieler, die mehr als 600.000 Euro p. a. verdienen, z. B. Cristiano Ronaldo, und ihren Vertrag mit einem spanischen Fußballklub im Jahr 2009 bzw. früher abgeschlossen haben, sind vorerst von dieser Änderung nicht betroffen, da die Regelung im Jahr der Bewerbung für die „flat tax“ sowie in den darauf folgenden fünf Jahren zum Tragen kommt.

Um die Auswirkungen für die Klubs in den unterschiedlichen Ländern besser zu verdeutlichen, sind in Grafik 14 die Gesamtkosten eines durchschnittlichen Spielerkaders dargestellt. Dieser Modellkader entspricht in der Anzahl der Spieler und dem Anteil ausländischer Spieler dem Durchschnitt aus den Ligen Bundesliga (Deutschland), Premier League (England), La Liga (Spanien), Serie A (Italien), Ligue 1 (Frankreich), Eredivisie (Niederlande), Jupiler Pro League (Belgien) sowie Superligaen (Dänemark). Er besteht aus 29 Spielern, wovon zwölf Ausländer sind.

Jährliches Nettogehalt 2.000.000 Euro

(Grafik 13)



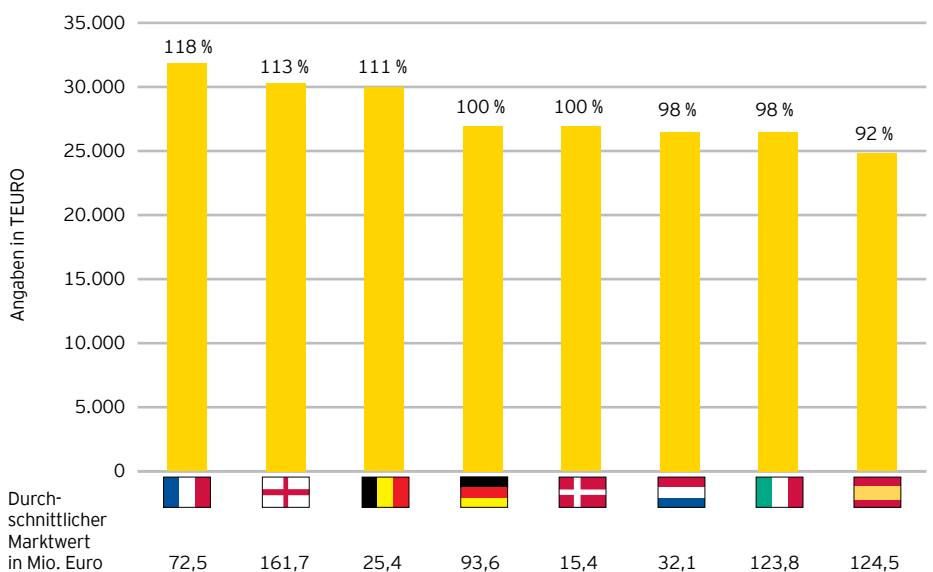
Für die Berechnung wird unterstellt, dass alle Spieler ledig und kinderlos sind. Ausgehend von einer Marktvollkommenheit und der Annahme, dass gleich starke Spieler in allen Ländern das gleiche Gehalt erhalten, wird folgende Gehaltszusammensetzung angenommen: 10 % der Spieler erhalten ein Jahresnettogehalt in Höhe von zwei Millionen Euro, 50 % verdienen 500.000 Euro und die restlichen 40 % beziehen 100.000 Euro. Um die Gesamtkosten für gleichwertige Spielerkader in den einzelnen Ländern besser vergleichbar zu machen, wird der deutsche Wert mit 100 % festgelegt.

Gemäß diesem Modell sind die Gesamtkosten für einen Spielerkader in Frankreich mit 31,8 Millionen Euro am höchsten, gefolgt von Belgien mit 30,0 Millionen Euro. In Deutschland und Dänemark kostet ein solcher Kader 26,9 Millionen Euro. Die niedrigsten Gesamtkosten fallen in Spanien mit 24,8 Millionen Euro und den Niederlanden mit 26,5 Millionen Euro an. Spanische Klubs profitieren vor allem in der unteren Gehaltsklasse von der „flat tax“-Regelung.

Interessant sind in diesem Zusammenhang die Antworten auf die Frage: „In welchem Ausmaß sind wegen Steuerbegünstigungen für Fußballprofis die deutschen Fußball-Ligen gegenüber anderen europäischen Ligen benachteiligt?“ 64,7 % der 34 teilnehmenden Bundesligaklubs sehen die deutschen Fußball-Ligen im Vergleich zu anderen europäischen Ligen als steuerlich benachteiligt. Weitere 8,8 % schätzen das Maß der Benachteiligung sogar als stark ein. Bei den Antworten der fünf umsatzstärksten Klubs fällt auf, dass zwei Klubs die deutschen Ligen im Nachteil sehen und ein weiterer diesen Nachteil als stark klassifiziert. Die anderen beiden Klubs haben sich zu diesem Thema nicht geäußert.

Gesamtkosten für gleichwertige Spielerkader

(Grafik 14)

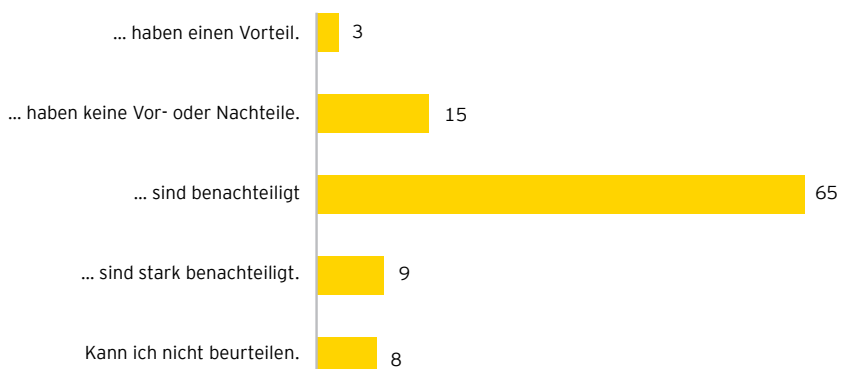


Deutsche Manager sehen sich benachteiligt

„In welchem Ausmaß sind wegen Steuerbegünstigungen für Fußballprofis die deutschen Fußball-Ligen gegenüber anderen europäischen Ligen benachteiligt?“

(Grafik 15)

Die Deutschen Fußball-Ligen...



Gesamt: 100
Angaben in Prozent, gerundet



Fazit

Die anfallenden Gesamtkosten für einen Spieler in Deutschland liegen gemäß den zuvor gewonnenen Erkenntnissen im Bereich des Durchschnitts der europäischen Top-Ligen. Daher kann davon ausgegangen werden, dass die tendenziell konservative Personalpolitik, die in den deutschen Ligen vorherrscht, im Rahmen der neuen UEFA-Klublizenzierungsregelungen positive Auswirkungen auf deutsche Klubs haben wird. Die Bundesliga könnte damit in Zukunft für deutsche und ausländische Spitzenspieler noch attraktiver werden. In der spanischen Liga hingegen wird es bei den aktuellen Rahmenbedingungen vor allem für Klubs, deren finanzielle Ressourcen begrenzt sind, schwerer werden, nationale und internationale Top-Spieler zu verpflichten, da die Steuervergünstigungen nur für ausländische Spieler gelten und nur noch bis zu einem Einkommen von 600.000 Euro p. a. greifen. Klubs mit entsprechenden Geldgebern im Hintergrund werden von solchen Einschnitten jedoch weniger beeinflusst werden. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Einführung der neuen UEFA-Klublizenzierung auf das Transferverhalten der Klubs und das Gehaltsniveau der Spieler auswirken wird und inwieweit die deutschen Klubs davon profitieren können. In jedem Fall sollten weitere Einflussfaktoren wie Einnahmen aus TV-Rechten oder andere Einnahmequellen der Vereine nicht vernachlässigt werden.



Öffentlich-Private Realisierungsmodelle – eine Alternative zur Finanzierung des Sportstättenbaus

Mit einem Stadion ist es aus immobilienwirtschaftlicher Sicht so eine Sache ...

- ▶ hohe Investitionskosten
- ▶ hohe Unterhaltungs- und Betriebskosten
- ▶ hohe Anforderungen an (teure) Infrastruktur
- ▶ hoher Flächenbedarf
- ▶ fast vollständige wirtschaftliche Abhängigkeit vom sportlichen Erfolg des Hauptmieters
- ▶ hohe Volatilität der Einnahmen und damit große Herausforderungen für die Finanzierung oder gar Gewinnung eines Investors

Aufgrund dieser Rahmenbedingungen ist die Realisierung eines Stadion- oder Sportstättenprojekts ohne die Beteiligung der öffentlichen Hand kaum denkbar. In Bezug auf die Immobilie „Stadion“ lässt sich das sogar noch etwas deutlicher formulieren: Es gibt in Deutschland kein Stadion ohne Unterstützung der öffentlichen Hand, sei es für Infrastruktur (z. B. München), mittels Bürgschaft (z. B. Magdeburg) oder direkten Zuschusses (z. B. Karlsruhe geplant). Insbesondere die Finanzierung von größeren Projekten ist aufgrund der Volatilität der Einnahmen und der oft nicht (dafür) vorhandenen Eigenkapitaldecke der Vereine ohne öffentliche Unterstützung nicht zu stemmen, auch wenn zusätzlich innovative Modelle wie Fananleihe, Forfaitierung, Sponsorengelder etc. immer wieder diskutiert und auch umgesetzt werden.

Während jedoch diese Unterstützung oft als Makel oder Material für die politische Diskussion („Kindergärten statt Subventionen für Spielermillionäre“) gesehen wird, ist man z. B. in Stuttgart einen deutlichen Schritt in Richtung eines innovativen und für beide Seiten auch wirtschaftlich interessanten Modells gegangen.

Warum soll aus einer Partnerschaft zweier starker Partner nicht ein auch für beide Partner interessantes Modell entstehen?

Nach wie vor ist der Sport und insbesondere der Profifußball nicht nur ein „öffentliches Gut“, sondern auch ein wirtschaftlicher Faktor, der wesentlich zum Bruttosozialprodukt beiträgt – McKinsey sieht alleine für den Profifußball eine Wertschöpfung von 5,2 Mrd. Euro pro Jahr.

Neben dem Argument der Strukturförderung und dem des „Aushängeschildes“ für die jeweilige Stadt kann es für die öffentliche Hand also auch direkte wirtschaftliche Interessen an einer solchen Partnerschaft geben.

Welche Modelle zur Realisierung von Sport- und Freizeitimmobilien gibt es?

Es gilt, nicht nur „große“ Sportstättenprojekte wie beispielsweise das Stadion in Stuttgart in Angriff zu nehmen, sondern der Bevölkerung im Rahmen der Daseinsvorsorge der öffentlichen Hand weiterhin und insbesondere Immobilien für Sport zugänglich zu machen. In Zeiten einer angespannten Finanzsituation der öffentlichen Hand und insbesondere vor dem Hintergrund des erheblichen Investitions- und Sanierungsstaus bei Freizeit- und Sportstätten bieten hier Partnerschaften zwischen Kommunen und privaten Anbietern erfolgversprechende Perspektiven.

Bei einer langfristigen, vertraglich geregelten Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft können Sportstätten liquiditätsschonend und kostengünstig saniert oder neu errichtet und betrieben werden. Der private Partner übernimmt dabei die komplette Bereitstellung der Immobilie und gewährleistet den reibungslosen Betrieb; die öffentliche Hand auf Nachfrageseite bleibt Eigentümer der Immobilie und zahlt dem privaten Partner ein Entgelt für seine Leistungen.

Auf diese Weise können Projekte zeitnah umgesetzt und aufgrund des Lebenszyklusansatzes sowie einer angemessenen Risikoverteilung die Bau- und Betriebskosten nachhaltig gesenkt werden.

Dies gilt grundsätzlich für kleinere Projekte des Breitensports wie auch für Großprojekte. Bei der Umsetzung der Maßnahmen sollte dennoch nicht das Realisierungsmodell, sondern vielmehr die erfolgreiche Umsetzung der Immobilie im Vordergrund stehen. Eine differenzierte Betrachtung der Teilsektoren und jeweiligen Anforderungen sowie des tatsächlichen Bedarfs sind hierbei unabkömmlich.

Neben interkommunalen Ansätzen im regionalen Bereich und einer Einbindung entsprechender Sportimmobilien in Gesamtprojekte haben sich bei kleineren, gleichartig strukturierten Projekten wie z. B. Sporthallen oder -plätzen insbesondere standardisierte Öffentlich-Private Partnerschaftsmodelle (ÖPP) bewährt.

Demgegenüber bieten individuelle (Teil-) Lösungen wie Betreiber-, Konzessions- und Betriebsführungsmodelle bis hin zu (Teil-) Privatisierungen erfolgversprechende Rahmenbedingungen für größere, komplexe Sport- und Freizeitprojekte. Neben überregionalen, interkommunalen Ansätzen bieten hierbei insbesondere eine zusätzliche Erweiterung des Angebots und die Schaffung zusätzlicher Profitcenter die Chance und Möglichkeit, Großprojekte im Sport- und Freizeitbereich zu realisieren.

Wie kann ein solches Modell nun konkret aussehen?

Ausgangslage:

Das Gottlieb-Daimler-Stadion (heute „Mercedes-Benz Arena“) ist im Eigentum der Landeshauptstadt Stuttgart, die über das Sportamt auch Betreiber des Stadions ist. Nach dem erfolgreichen dritten Bauabschnitt zur WM 2006 war das Stadion aus Sicht der Stadt in einem fertig entwickelten Endzustand; einziger Haken: die Leichtathletikbahn. Der VfB Stuttgart (Hauptmieter des Stadions) hegt bereits seit Anfang der 90er-Jahre den Wunsch bzw. das dringende Anliegen eines Umbaus in eine multifunk-

tionale Fußballarena (ohne Leichtathletikbahn) mit einem „Heranrücken“ der Kurven an das Spielfeld und der diesbezüglichen Erhöhung der Kapazität und der verfügbaren Flächen im Kurvenbereich. Bis dato hatten erfolgreiche Leichtathletikveranstaltungen und die Olympiabewertung von Stuttgart die Umsetzung dieser Vision verhindert.

Auf der anderen Seite belastet das Stadion durch die hohen Betriebskosten den städtischen Haushalt in nicht unerheblicher Höhe (3,4 Mio. Euro p. a.); zusätzlich war die Landeshauptstadt Stuttgart auf der Suche nach einem geeigneten Grundstück und einer Realisierungsmöglichkeit für eine Sportveranstaltungshalle mit 2.000 Plätzen für die aufstrebenden Vereine (Volleyball Damen, Basketball, Handball, Hallenhockey etc.).

Grundsätzlich bestand daher die Bereitschaft der Landeshauptstadt Stuttgart, sich vom Gottlieb-Daimler-Stadion zu trennen bzw. es an den VfB Stuttgart zu veräußern. Die Erwerbslösung schied jedoch recht bald aufgrund gravierender Nachteile (u. a. EU-Beihilferecht, Ausschreibung der Veräußerung sowie steuerliche Fragenstellungen) als eine für beide Seiten auch wirtschaftlich nicht sinnvoll darstellbare Lösung aus.

Konzept

Nach Ausloten verschiedener Alternativen entwickelten die beteiligten Partner folgendes „maßgeschneidertes“ Modell:

1. Gründung einer städtischen Objektgesellschaft (GmbH & Co. KG) mit dem VfB Stuttgart als atypischem stillem Gesellschafter
Vorteile: erprobte und kostengünstige Lösung durch Geschäftsbesorgungen einer vorhandenen Objektgesellschaft mit Erfahrung in der Betreuung von großen Bauvorhaben; Einbeziehung und Risikobeteiligung des Vereins

2. Einbringung des Gottlieb-Daimler-Stadions als Betrieb gewerblicher Art in die Stadion KG durch Bestellung eines Erbbaurechts (mit Heimfallregelung an die Landeshauptstadt Stuttgart)
Vorteil: werterhaltende und steuerneutrale Transaktion

3. Projektfinanzierung der Umbaumaßnahmen und Übernahme der Bauherrenfunktion auch für die städtische Sporthalle durch die Stadion KG
Vorteile: Wegfall des jährlichen Verlusts im städtischen Haushalt; günstige Finanzierungsmöglichkeit der KG und damit Pachtreduzierung für Verein

4. Übernahme der Betreiberverantwortung durch den VfB Stuttgart (über eine Tochtergesellschaft)
Zukünftig soll der VfB selbst die Vermarktungs- und Betriebsverantwortung übernehmen, um die vorhandenen Erlöspotenziale nach Umbau vollumfänglich realisieren zu können.
Im Wesentlichen sind dies:

- ▶ Erhöhung der Ticketeinnahmen (Erhöhung der Durchschnittspreise aufgrund besserer Sichtverhältnisse und Kapazität)
- ▶ Vermarktung der Namensrechte an der Tribüne
- ▶ Vermarktung zusätzlicher Logen und Business Seats
- ▶ Vermarktung zusätzlicher Flächen

5. Pacht des VfB deckt die notwendigen Kosten der Stadion KG.
Die vereinbarte Pacht resultiert aus den bisherigen Mietzahlungen des Vereins sowie einem Anteil der zusätzlichen Erlöse und deckt sämtliche Kosten der Stadion KG inkl. der werterhaltenden Instandsetzung etc. ab.
Für die eigentliche Tilgung und Verwaltung müssen im Worst Case nur etwas

mehr als die Hälfte der Pachteinnahmen als Liquidität zur Verfügung stehen - Risikovorsorge!

Im Ergebnis konnte die Landeshauptstadt Stuttgart ihren Haushalt um mehr als 3,0 Mio. Euro p. a. entlasten und erhält zusätzlich einen jährlichen Erbbauzins in Höhe von 0,6 Mio. Euro, trägt aber - wie bisher auch - das „Heimfallrisiko“.

Der VfB kann sich seinen Traum vom „eigenen“ multifunktionalen Stadion zu attraktiven Konditionen erfüllen, wie es ohne Beteiligung der öffentlichen Hand so nicht möglich gewesen wäre.

Aus diesem projektbezogenen Sonderfall lassen sich folgende Prämissen ableiten:

- ▶ Eine Verknüpfung der Stärken der öffentlichen Hand und derjenigen Privater kann für beide Seiten von deutlichem wirtschaftlichem Vorteil sein - partnerschaftliches Agieren ist hierbei zwingende Voraussetzung.
- ▶ Die Übernahme der Betreiberverantwortung ermöglicht dem Verein zusätzliche Spielräume und Chancen, die er gewinnbringend nutzen kann - er wird mit der eigentlichen Baumaßnahme nur bedingt belastet und kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.
- ▶ Solide Machbarkeitsuntersuchungen auf technisch-funktionaler und wirtschaftlich-steuerlicher Ebene sind absolute Pflichtübung, um so komplexe Projekte sachgerecht entscheiden zu können.
- ▶ Somit bieten individuell gestaltete und lösungsorientierte Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand und privaten Partnern die Gelegenheit, mit alternativen Realisierungsformen Sport- und Freizeitimmobilien zu verwirklichen, die Struktur der Region zu fördern und das jeweilige „Aushängeschild Sport- und Freizeitimmobilie“ erfolgreich umzusetzen.

Ernst & Young - SCORE

Im Profisport wird schon lange nicht mehr nur gespielt. Zunehmende Kommerzialisierung, eine sich immer höher drehende Kostenspirale und ein permanent steigender sportlicher und wirtschaftlicher Erfolgsdruck lasten auf den Vereinen, Verbänden und Veranstaltern. Stadionmodernisierungen stehen an, Fans und Kunden werden immer anspruchsvoller.

Unsere Experten haben sich auf alle steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen rund um den Sport und die Sportindustrie spezialisiert. Wir unterstützen Ihr Management dabei, die Abwehr zusammenzuhalten, sich die besten Bälle zuzuspielen und die entscheidenden Punkte zu sammeln.

SCORE: Unser Name ist Programm

SCORE = Sports Consulting for Optimized Results and Efficiency

Unser Team sorgt dafür, dass Sie auch in Zukunft die entscheidenden Punkte machen.

Das Ziel unserer Beratung sind die langfristige Sicherung und der Ausbau der sportlichen und wirtschaftlichen Marktposition unserer Mandanten.

Unsere Mandanten

Wir betreuen und beraten die unterschiedlichsten Marktteilnehmer im Profisportgeschäft - und dies mit großem Erfolg: Seit Jahren zählen Organisationskomitees von Olympischen Spielen oder Weltmeisterschaften, internationale Verbände, renommierte Vereine, Sportagenturen, Investoren, die öffentliche Hand und Spitzensportler zu unseren weltweiten Mandanten.

Ein starkes Team

Für alle Fragestellungen steht Ihnen ein starkes Beraterteam zur Seite. Wir bieten Ihnen Beratung aus einer Hand. Um Sie bestmöglich zu betreuen, ziehen wir bei Bedarf unsere Teamkollegen aus den Bereichen Corporate Finance und Tax hinzu. Und bei grenzüberschreitenden Projekten verstärken wir unser Team durch unsere internationalen Kollegen, sodass wir Sie auch bei allen globalen Aufgaben optimal unterstützen können.

Beratung im Sportbusiness

Wir kennen den Markt und die Trends im Sportgeschäft. Unsere Berater haben langjährige Erfahrung und sind mit der Situation in der Profisportbranche vertraut.

Folgende Services bieten wir Ihnen unter anderem an:

- ▶ Durchführung von Machbarkeitsstudien bei Investitionsvorhaben, Stadionprojekten und Sportveranstaltungen
- ▶ Entwicklung von Betreibermodellen für Stadien und Arenen
- ▶ Erarbeitung traditioneller und innovativer Finanzierungsmodelle (u. a. Anleihen und Spezialfonds)
- ▶ strategische Managementberatung
- ▶ Lizenz-, Jahresabschluss- und Plausibilitätsprüfungen
- ▶ Beratung bei Rechtsformumwandlung
- ▶ Beratung bei strategischen Partnerschaften, Privatplatzierung und Börsengang
- ▶ internationale Steuer- und Rechtsberatung für Unternehmen, Vereine und Sportler
- ▶ Einführung und Betreuung von integrierten Saisonplanungen
- ▶ Konzepte zur Kostenreduzierung und Ertragssteigerung
- ▶ Beratung und Betreuung bei (sich abzeichnenden) Krisen
- ▶ Einführung moderner Finanzberichtsweisen und Kontrollsysteme

Unser Angebot für die Verbände und Organisationen

Die Anforderungen öffentlicher Unternehmen stimmen oft mit denen privater Unternehmen überein. Non-Profit-Organisationen und Stiftungen sind dabei, ihr Selbstverständnis neu zu definieren: Wirtschaftlichkeit, Leistungsfähigkeit, Kundenorientierung und Wege zu modernen Dienstleistungsorganisationen sind die großen Themen. Unser Public-Services-Team kennt die Herausforderungen, vor denen Gebietskörperschaften, Organisationen, Verbände und Stiftungen stehen. Unser Ziel ist es, Sie auf dem Weg zu einem effizienten und modernen Dienstleistungsunternehmen zu begleiten. Gemeinsam mit Ihnen wollen wir die Potenziale ausbauen, die in der öffentlichen Verwaltung und ihren Unternehmen stecken. Unser Public-Services-Team besteht aus Wirtschaftsprüfern, Steuer-, Risk- und Performance- sowie Immobilienberatern. Jeder von ihnen besitzt langjährige Erfahrung in der Betreuung öffentlicher Verwaltungen und privatwirtschaftlicher Unternehmen. Von diesem Erfahrungsschatz profitieren Sie. Was immer Ihre Herausforderungen sind: Wir stellen für Sie das passende Team zusammen. Es ist unser Anspruch, gemeinsam mit Ihnen Lösungen zu entwickeln, die Sie auf Ihrem weiteren Weg hin zu einer zukunftsorientierten und effektiven Verwaltung unterstützen.

Möchten Sie mehr über unsere Leistungen wissen? Dann sprechen Sie mit uns. Unsere SCORE-Experten stehen Ihnen jederzeit für ein informatives Gespräch zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Arnulfstraße 126
80636 München
Thomas Fuggenthaler
Telefon +49 89 14331 17486
Telefax +49 181 3943 17486
thomas.fuggenthaler@de.ey.com

Ernst & Young Real Estate GmbH
Ingersheimer Straße 18
70999 Stuttgart
Fabian Schuster
Telefon +49 711 9881 19459
Telefax +49 711 9881 19211
fabian.schuster@de.ey.com

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3 - 5
65760 Eschborn
Hans-Peter Busson
Coordinating Partner Government & Public
Sector Germany Switzerland Austria
Telefon +49 6196 996 252 71
Telefax +49 6196 8024 252 71
hans-peter.busson@de.ey.com

Die internationale Ernst & Young-Organisation im Überblick

Die internationale Ernst & Young-Organisation ist einer der Marktführer in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Transaktionsberatung sowie in den Advisory Services. Ihr Ziel ist es, das Potenzial ihrer Mitarbeiter und Mandanten zu erkennen und zu entfalten. Die rund 144.000 Mitarbeiter sind durch gemeinsame Werte und einen hohen Qualitätsanspruch verbunden.

Die internationale Ernst & Young-Organisation besteht aus den Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG). Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Ernst & Young Global Limited ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht und erbringt keine Leistungen für Mandanten. Weitere Informationen finden Sie unter www.de.ey.com

In Deutschland ist Ernst & Young mit rund 7.100 Mitarbeitern an 22 Standorten präsent. „Ernst & Young“ und „wir“ beziehen sich in dieser Publikation auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited.

© 2010
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
All Rights Reserved.

SKN 0810



Mix

Produktgruppe aus vorbildlich bewirtschafteten
Wäldern und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert.-Nr. SCS-COC-000944
© 1996 Forest Stewardship Council

Diese Publikation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität; insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalls Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt damit in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung seitens der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und/oder anderer Mitgliedsunternehmen der internationalen Ernst & Young-Organisation wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater zurate gezogen werden.