

WE CARE ABOUT FOOTBALL



Die europäische Klubfußballlandschaft
BENCHMARKING-BERICHT ZUR KLUBLIZENZIERUNG FÜR DAS FINANZJAHR **2010**



Titelseite: Erwartungsfrohe Fans vor einem Spiel.

101 Millionen Anhänger besuchten 2011 nationale Meisterschaftsspiele der höchsten Spielklasse. Mit 104 Millionen war 2009 der Höchststand erreicht worden. Mit der Einführung einer neuen Anforderung, der Einstellung eines Fanbeauftragten, der die Kommunikation zwischen den Klubs und den Fans verbessern soll, entwickelt sich das Klublizenzierungsverfahren auch dieses Jahr weiter.

Diese Seite: Wortwolke mit den Schlüsselbegriffen des Kapitels Höhepunkte.



Vorwort

Willkommen zur vierten Ausgabe des Benchmarking-Berichts zur Klublizenzierung, in dem die Governance und die finanzielle Entwicklung im europäischen Klubfussball analysiert und kommentiert werden.

Der diesjährige Bericht erscheint inmitten einer weiteren, in finanzieller Hinsicht turbulenten Spielzeit.

Zahlreiche Fussballklubs, darunter auch einige bekannte Namen, sahen sich mit schwerwiegenden finanziellen Problemen konfrontiert, die zu einem erneuten Anstieg der aggregierten Verluste der Erstligaklubs führten.

In diesem Umfeld ist die einstimmige Unterstützung des Konzepts zum finanziellen Fairplay durch die ganze Fussballfamilie von grösster Bedeutung, um die zu erwartenden finanziellen Schwierigkeiten weiterer Klubs bewältigen zu können. Die grösste Herausforderung für die Klubs wird weiterhin darin bestehen, die Ausgaben unter Kontrolle und innerhalb tragbarer Grenzen zu halten.

Die Nachhaltigkeit des gesamten Fussballsektors steht daher im Mittelpunkt der ganzen Philosophie des finanziellen Fairplays, die darauf abzielt, die Einnahmen mit den Ausgaben in Einklang zu bringen und Investitionen für das langfristige Wohlergehen des Fussballs zu fördern.

Dieser Bericht bietet eine gründliche Analyse der aktuellen Lage, anhand derer Nationalverbände, Ligen und Klubs ihre

Performance mit den anderen vergleichen können und die den Leserinnen und Lesern hilft, das Umfeld besser zu verstehen, in dem sich die Klubs der 53 UEFA-Mitgliedsverbände bewegen.

Wir danken allen Mitgliedsverbänden, Ligen und Klubs, die ihre Finanzinformationen eingereicht haben sowie dem ganzen Netzwerk für die Klublizenzierung für seine wertvolle Unterstützung.

Wir hoffen, dass Sie diese neue Ausgabe interessiert und wünschen Ihnen eine gute Lektüre.



Michel Platini
UEFA-Präsident

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung	08
Höhepunkte	12
Klublizenzierung und finanzielles Fairplay	
01. Änderungen in Aussicht: Wie entwickelt sich die Klublizenzierung?	24
02. Wie viele Klubs haben eine Lizenz beantragt und wurden zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben zugelassen?	26
03. Wann findet das Klublizenzierungsverfahren in den europäischen Ländern statt?	28
04. Weshalb wurde einigen Klubs die Lizenz verweigert?	29
05. Wie viele und welche Klubs mussten auf ihre Wettbewerbsplätze verzichten?	30
Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfußballs	
06. Welche Grösse ist in den Topligen am üblichsten und wohin geht der Trend?	34
07. Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?	36
08. Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?	37
09. Wohin geht der Zuschauertrend bei nationalen Meisterschaftsspielen in Europa?	38
10. Wie voll sind die Stadien und wie schränkt dies das Wachstum ein?	40
11. Was sagen die Zuschauerzahlen der Klubs über die Ligaprofile aus?	41
12. Wohin geht der Trend bei den UEFA-Klub- und Länderkoeffizienten?	42
Langfristige Investitionen – Juniorenfußball und Cheftrainer	
13. Welche Auswirkungen hatte die Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler?	46
14. Welche Länder waren in den Juniorenwettbewerben am erfolgreichsten?	48
15. Wie lange dauert üblicherweise eine Amtszeit der Cheftrainer europäischer Klubmannschaften und wer ist schon am längsten bei seinem Klub?	50
16. Welche Qualifikationsarten und Qualifikationsstufen weisen Cheftrainer auf?	51
17. Migration der Cheftrainer – welche Trainer reisen?	52



Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Ertrag

18. Wie verlief der Ertragstrend der letzten fünf Jahre?	56
19. Wie viel Ertrag wiesen die europäischen Klubs letztes Jahr aus?	58
20. Wie sieht der Ertragstrend im Vorjahresvergleich aus?	59
21. Wie unterscheidet sich das Ertragsniveau zwischen den europäischen Topligen?	60
22. Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?	61
23. Wie unterscheiden sich die durchschnittlichen Kartenpreise in Europa?	62

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Aufwand und Rentabilität

24. Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark sind diese gestiegen?	66
25. Wie viel gaben die Klubs für Löhne und Spielergehälter aus?	68
26. Wie unterscheidet sich das Ausgabenniveau zwischen den Klubs einer Liga?	70
27. Wie unterscheiden sich die Spielerausgaben der Klubs?	71
28. Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?	72
29. Wie wirken sich Finanzierung, Veräusserungen, nicht betriebliche Posten und Steuern in Europa auf die Gewinne aus?	74
30. Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?	76

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse

31. Was ist unter Schulden zu verstehen und wie werden sie beurteilt?	82
32. Welche Rechtsformen und Eigentümerstrukturen weisen Klubs auf und was besitzen sie?	84
33. Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?	85
34. Wie hoch sind die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?	86
35. Wer sind die Rechnungsprüfer und was war ihre Meinung über die finanziellen Aussichten der Klubs?	87
36. Wie viele Klubs wiesen ein negatives Eigenkapital aus?	88
37. Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2010?	89

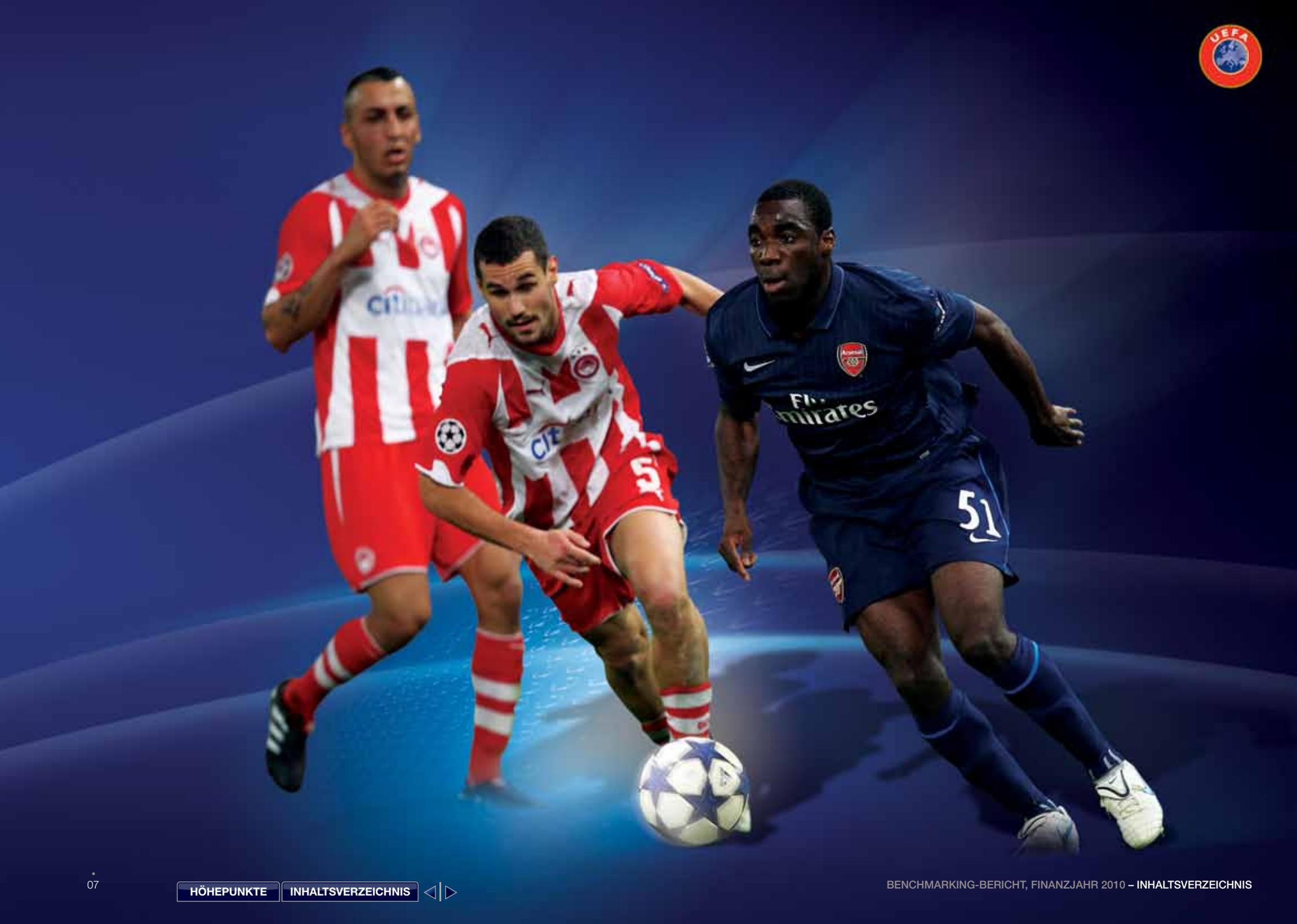
Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Analyse der Transferaktivitäten

38.	Wie und wann werden Transferaktivitäten in der Rechnungslegung der Klubs erfasst?	92
39.	Wie wirkt sich die Rechnungslegung betreffend Spieler auf die Gewinne und Verluste aus?	96
40.	Wie wirkten sich die Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 auf die Gewinne aus?	98
41.	Welche hauptsächlichen Trends lassen sich bei den Transferausgaben in den letzten 16 Jahren feststellen?	100
42.	Wie unterscheiden sich die Transferaktivitäten in den Winter- und Sommerperioden?	102
43.	Wie hoch ist der Transferaufwand im Vergleich zum Personalaufwand?	103
44.	Welche Profile (Nationalität, Alter, Klub) weisen die Top 400 Transfers auf?	104
45.	Welche Klubs und Länder haben mit den Transferaktivitäten am meisten Geld ausgegeben und verdient?	106

Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay

46.	Stimmen zum finanziellen Fairplay	110
47.	Wie viele und welche Klubs müssen die Vorschriften für das finanzielle Fairplay erfüllen?	112
48.	Wie erfüllen die Klubs heute die Break-even-Vorschrift?	114
49.	Wie viele Klubs müssten heute aktualisierte Zahlen zusammenstellen?	116
50.	Welche Daten verwenden die Klubs für die Finanzberichterstattung?	117

Anhänge	118
----------------	------------



Einführung

Im letztjährigen Bericht wurde darauf hingewiesen, dass der Klubfussball in Europa trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfeldes weiter wächst. Es gibt keine klaren Anzeichen dafür, dass sich das Wachstum der europäischen Wirtschaften massgeblich beschleunigt, so ist es umso erfreulicher, dass im Finanzjahr 2010 eine weitere starke Zunahme der Einnahmen der Klubs um 6 % gemeldet werden kann, die damit den Rekordstand von EUR 12,8 Mrd. erreichen. Ein Rückblick auf die fünf Jahre von 2006 bis 2010 zeigt, dass die aggregierten Einnahmen der Fussballklubs um bemerkenswerte 42 % anstiegen, während das Wirtschaftswachstum Europas nur gerade 1 % betrug. Zwar werden die Zahlen jeweils stark von der Entwicklung der TV-Verträge in den grösseren Ländern beeinflusst, doch kann erfreulicherweise festgestellt werden, dass das Wachstum der Einnahmen im Klubfussball breit abgestützt ist und das Wachstum der nationalen Volkswirtschaften in 49 der 53 UEFA-Mitgliedsverbände übertraf. Während die Aussage, Fussball sei „konjunktursicher“ angesichts der deutlichen Anzeichen für den Druck auf die Einnahmen aus Eintrittsgeldern aufgrund des geringeren verfügbaren Einkommens der Fussballfans nicht korrekt ist, kann der Klubfussball mit gutem Gewissen als „konjunkturresistent“ beschrieben werden.

Zum ersten Mal seit Jahren konnten auch die aggregierten Gehälter und Kosten in Europa einigermaßen unter Kontrolle gehalten werden; sie wuchsen im gleichen Ausmass wie die Einnahmen und blieben damit bei 64 % der Einnahmen. Allerdings gaben 78 Klubs über 100 % ihrer Einnahmen für Gehälter aus und viele vermeldeten Zahlungsschwierigkeiten, so gibt es weiterhin einige bedeutende Probleme mit Klubs, die über ihren Mitteln leben.

Die gesamten Nettoverluste im Finanzjahr 2010 von EUR 1,6 Mrd., die auf die bisherigen Rekordverluste von EUR 1,2 Mrd. im Finanzjahr 2009 folgen, geben zu einiger Beunruhigung Anlass. Während Hunderte von Klubs eine ausgeglichene Rechnung aufwiesen, waren viele andere dazu nicht gewillt oder in der Lage. Eine genauere Untersuchung der Verluste zeigt, dass die Zunahme um EUR 400 Mio. fast ausschliesslich auf den Anstieg der Transferverluste zurückzuführen war, der wiederum durch eine Verlangsamung der Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 ausgelöst wurde. Dass eine Verlangsamung der Transferausgaben zu einer Zunahme der

kurzfristigen Verluste führen kann, ist etwas kontraintuitiv, weshalb der Erklärung der möglichen Gründe dafür in diesem Bericht viel Platz eingeräumt wird.

Die Ergebnisse heben auch mehrere Faktoren hervor, die während der Entwicklung des finanziellen Fairplays ausführlich diskutiert wurden: Zunächst, dass die Gehälter zwar wichtig, aber nicht die einzigen Kosten der Fussballklubs sind. Daher ist eine Break-even-Vorschrift erforderlich, die alle Kosten berücksichtigt, und nicht einfach eine Gehaltsobergrenze. Zudem bedeutet der Transferzyklus, dass Finanzergebnisse über mehrere Jahre hinweg betrachtet werden müssen und nicht isoliert in einem Jahr, was sich ebenfalls in der Break-even-Vorschrift des finanziellen Fairplays widerspiegelt, wo die Klubs über mehrere Jahre beurteilt werden. Während der Anstieg der Verluste sich daher als vorübergehender Timing-Effekt herausstellen könnte, ist dennoch eine gewisse Besorgnis angebracht. Die harten Fakten, dass nun für fünf aufeinander folgende Jahre steigende Verluste dokumentiert wurden, bleiben. Mit mehr als jedem vierten Klub, bei dem Ausgaben von EUR 6 Einnahmen von EUR 5 gegenüberstehen, bleibt die Abhängigkeit vieler europäischer Klubs von Mäzenen gross. Da die Resultate auf dem Spielfeld schwer vorauszusehen sind, und die langfristigen Arbeitsverträge die Klubs zu zukünftigen Kosten verpflichten, ist es riskant, sich darauf zu verlassen, dass bestimmt jemand die Rechnung bezahlen wird.

Dieser Bericht ist jedoch viel mehr als nur eine Zusammenstellung der finanziellen Positionen und Ergebnisse des Klubfussballs. Viele der nicht finanziellen Untersuchungen in diesem Bericht sind ermutigend, da sie die grundlegende Stärke des europäischen Fussballs zeigen. So ist etwa in verschiedenen Analysen der Aufstieg vieler der kleineren osteuropäischen Nationen festzustellen. Zum Beispiel zeigen sich erste positive Auswirkungen der UEFA EURO 2012 auf die Gastgeberländer mit steigenden Zuschauerzahlen im polnischen und ukrainischen Klubfussball. Bei der Analyse der UEFA-Klubkoeffizienten über zehn Jahre hinweg werden auch Fortschritte in Rumänien, Belarus, Serbien und Aserbeidschan ersichtlich. An anderer Stelle werden der Erfolg und die Teilnahme an UEFA-Juniorenwettbewerben dokumentiert und gezeigt, dass 40 verschiedene UEFA-Mitgliedsverbände in den letzten Jahren die Endrunden der UEFA-Juniorenwettbewerbe erreicht haben. Zum Thema Junioren zeigten die Untersuchungen ausserdem,

dass ein U21-Spieler 2010/11 eine um 50 % höhere Chance hatte, in der Gruppenphase der UEFA Champions League eingesetzt zu werden, als vor zehn Jahren. Viele dieser Entwicklungen basieren auf der Qualität des Coachings, und der Bericht unterstreicht, dass 96 % der Cheftrainer in UEFA-Klubwettbewerben über eine von der UEFA genehmigte Trainerlizenz eines der 53 UEFA-Mitgliedsverbände verfügen.

In diesem Zusammenhang hat das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay weiterhin eine starke Entwicklungsfunktion, indem es europaweit zur Erhöhung der Standards in verschiedenen Bereichen beiträgt, unter anderem in finanziellen, rechtlichen und sportlichen Bereichen sowie in den Bereichen Junioren und Infrastruktur. Die Abschnitte zum finanziellen Fairplay sollen insbesondere die Klubs dazu bringen, ihre Kostenstruktur besser in den Griff zu bekommen und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen Einnahmen, Ausgaben und Investitionen zu erlangen. Würden die neuen Regeln schon heute angewandt, könnten mehrere Klubs sie nicht einhalten, insbesondere die Break-even-Vorschrift, den Eckpfeiler des Konzepts zum finanziellen Fairplay. Daher ist es wichtig, dass die Klubs unverzüglich mit der Anpassung ihrer langfristigen Strategien weiterfahren, denn ihre heutigen Handlungen beeinflussen die zukünftigen Finanzergebnisse. Die Verbesserung der Governance-Standards ist das übergeordnete Ziel der UEFA, und das neue Reglement trägt massgeblich dazu bei. Neben den Vorschriften zum finanziellen Fairplay wurden weitere wichtige Massnahmen verabschiedet. So sind die Klubs heute verpflichtet, die Honorare für Spielervermittler auszuweisen, die Identität der letztendlichen Klubeigentümer offenzulegen und eine Fan-Kontaktperson zu ernennen, um die Beziehungen zu den Fans zu verbessern und zu unterhalten.

Die Einführung der neuen Regeln wird für mehrere Klubs eine gewaltige Herausforderung darstellen. Dennoch ist die UEFA überzeugt, dass nur durch ein systemisches Angehen der gegenwärtigen Probleme faire Wettbewerbe gewährleistet und die finanzielle Disziplin und Stabilität langfristig verbessert werden können.

Andrea Traverso

Leiter Klublizenzierung und finanzielles Fairplay



Hintergrund des Berichts

Wie die früheren Versionen des Benchmarking-Berichts zur Klublizenzierung porträtiert diese Ausgabe für das Finanzjahr 2010 nicht einzelne Klubs, sondern präsentiert eine Analyse des europäischen Klubfußballs als Ganzes und bietet den Nationalverbänden, Ligen und Klubs Vergleichsinformationen. Falls nichts anderes erwähnt ist, stammen die Informationen in diesem Bericht direkt von den Klubs, die ihren Nationalverbänden im Rahmen der Anforderungen des Klublizenzierungsverfahrens Finanzinformationen eingereicht haben.

Der diesjährige Bericht berücksichtigt Zahlen aus den Jahresabschlüssen von 665 (90 %) aller Erstligaklubs und fast 99 % aller geschätzten Erträge und Aufwendungen. Seine Erstellung war nur dank den wertvollen Informationen und der Unterstützung der nationalen Lizenzierungsmanager möglich, denen wir hier unseren Dank aussprechen möchten.

Der Bericht gliedert sich in acht Kapitel, die auf einen kurzen Abschnitt mit den wichtigsten Höhepunkten folgen:

Kapitel 1: Klublizenzierung und finanzielles Fairplay:

Die jüngsten Entwicklungen bei der Klublizenzierung, Lizenzierungsergebnisse, der Zeitplan der Lizenzentscheide in Europa und die Gründe für die Verweigerung von Lizenzen werden erläutert.

Kapitel 2: Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfußballs:

Informationen zu Grösse und Struktur der nationalen Meisterschaften, zu den durchschnittlichen und höchsten Zuschauerzahlen sowie zu den entsprechenden Trends in Europa, zu den Kapazitätsgrenzen der Stadien sowie Trends bei den Klub- und Länderkoeffizienten der UEFA werden präsentiert.

Kapitel 3: Langfristige Investitionen – Juniorenfußball und Cheftrainer:

Trends hinsichtlich Juniorenfußball und lokal ausgebildeten Spielern, Beteiligung und Erfolg der Nationalverbände in den UEFA-Juniorenwettbewerben sowie die Profile und die Migration der Cheftrainer von Klubmannschaften werden untersucht.

Kapitel 4: Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs – Ertrag:

Europaweite Fünfjahrestrends werden präsentiert. Die Ertragsaufteilung (Broadcasting, Werbung und Sponsoring, Eintrittsgelder und sonstige Erträge), Trends, die Verteilung der Klubs sowie die durchschnittlichen Kartenpreise in verschiedenen Ländern werden beschrieben.

Kapitel 5: Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs – Aufwand und Rentabilität:

Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen und Trends, Auswirkungen von Finanzierungs- und sonstigen betriebsfremden Aktivitäten auf die Finanzergebnisse des Klubs und Trends hinsichtlich der betrieblichen sowie der gesamten Nettorentabilität und die Einflussfaktoren für diese Trends werden untersucht.

Kapitel 6: Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs – Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse:

Die Bilanzen der europäischen Fussballklubs, die Arten von Vermögenswerten, Fremdkapital und sonstigen Verbindlichkeiten werden betrachtet. Informationen zur Finanzierungsweise der Klubs und zu ihrem Kapitalisierungsniveau sowie zu den diesbezüglichen Trends werden präsentiert.

Kapitel 7: Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs – Analyse der Transferaktivitäten:

In einem neuen Kapitel werden die wesentlichen Transferaktivitäten und Trends über die letzten 16 Jahre hinweg, die relative Nutzung der Wintertransferperioden, Trends hinsichtlich Transferkennzahlen und -indizes sowie die Auswirkungen der Transferaktivitäten auf die Jahresabschlüsse der Klubs analysiert.

Kapitel 8: Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs – Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay:

In diesem Kapitel wird das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay betrachtet. Eine Break-even-Simulation wird durchgeführt und die Ergebnisse werden analysiert, um zu sehen, wie viele und welche Klubs die Vorschriften des finanziellen Fairplays erfüllen müssen.

Die diesjährige Finanzanalyse umfasst europaweite Trends im Vorjahresvergleich und über fünf Jahre hinweg (aggregiert und nach Anzahl Klubs), Daten nach Ländern und eine Aufteilung der Klubs innerhalb jedes Landes anhand einer Reihe wichtiger finanzieller Messgrößen. Zeitweise wird auch auf Vergleichsgruppen von Klubs und Ligen Bezug genommen.

Wie in den letzten Jahren ermöglicht die Verwendung dieser Vergleichsgruppen (Peer Groups, PG) einerseits, im Bericht Unterschiede zu bestimmen und hervorzuheben, und andererseits, einen relevanteren Vergleich zwischen Ländern mit Klubs ähnlicher Grösse vorzunehmen. Die Lizenzierungs- und Finanzexperten der UEFA verwenden bei ihren Treffen mit Klubs, Ligen und Nationalverbänden in Europa üblicherweise solche massgeschneiderten Vergleichsgruppen.

Zu diesem Zweck wurden fünf Vergleichsgruppen geschaffen [TOP, LARGE, MEDIUM, SMALL und MICRO] mit denselben Grundlagen und Schwellenwerten wie im Vorjahr, die sich entweder auf die Ligen oder Klubs beziehen, wie in der nebenstehenden Tabelle gezeigt wird.

Ligen-Vergleichsgruppen** bezieht sich auf alle Bericht erstattenden Klubs eines spezifischen Nationalverbandes. Die Klassierung basiert auf den durchschnittlichen Einnahmen*** aller Klubs.

Klub-Vergleichsgruppen**** basieren auf den Einnahmen eines einzelnen Klubs, unabhängig von der Liga, in der er spielt.

Grundlage der Finanzanalyse

Die Finanzinformationen in diesem Bericht stammen direkt aus von Drittparteien geprüften Jahresabschlüssen für das Finanzjahr 2010, was eine beträchtliche Sicherheit hinsichtlich der Genauigkeit und Vollständigkeit der Daten ermöglicht*. Für die meisten Analysen konnten Informationen von allen 665 Klubs und 53 Topligen eingeholt werden. In anderen Fällen waren nicht alle Informationen erhältlich oder sie wurden nicht als sicher oder verlässlich genug erachtet, um sie in die Analyse aufzunehmen, so dass eine etwas kleinere Stichprobe von Ligen und Klubs verwendet wurde, die jeweils in den Fussnoten erwähnt wird.

Damit der Ansatz mit dem letzten Jahr konsistent ist und die Entwicklung von Jahr zu Jahr verfolgt werden kann, wurden die Schwellenwerte der fünf Vergleichsgruppen beibehalten***. Nicht überraschend sind die fünf gleichen Verbände in der Vergleichsgruppe TOP vertreten, doch in anderen Gruppen gibt es einige Änderungen. Polen und Rumänien kehrten in die Vergleichsgruppe MEDIUM zurück, und Finnland, Serbien und Slowenien in die Vergleichsgruppe SMALL. Die Vergleichsgruppe SMALL wuchs damit von 12 auf 16 Verbände, da Moldawien zum ersten Mal darin vertreten ist.

Die Zusammensetzung der Klub-Vergleichsgruppen hat sich auch leicht verändert; die Anzahl der TOP-Klubs mit Einnahmen über EUR 50 Mio. stieg von 68 auf 73.

Fussnoten: * Trotz der Verwendung geprüfter Abschlüsse und der Offenlegungspflichten bei der UEFA-Lizenzierung unterscheiden sich die Rechnungslegungsstandards weiterhin zwischen den Ländern. Bei Fussballklubs sind die Rechnungslegungsgrundsätze für die Spielerregistrierung, der Ausweis von Einnahmen aus Wettbewerbsteilnahmen oder kommerziellen Verträgen und die Verbuchung von Handgeldern und Gehaltsnebenleistungen der Spieler Bereiche, in denen Unterschiede auftreten können. Die Arbeit an der Bestimmung des unterschiedlichen Vorgehens auf diesen Gebieten ist im Gang, doch für den Moment ist die einzige Anpassung, die an den gemeldeten Zahlen vorgenommen wurde, die Ausscheidung gewisser überhöhter Einnahmen aus TV-Rechten und Eintrittskarten bei italienischen Klubs, damit die Zahlen mit den anderen vier TOP-Ligen und den anderen TOP-Klubs besser vergleichbar werden.

** Ligen-Vergleichsgruppen wird der besseren Verständlichkeit halber anstelle von „Klubs der Mitgliedsverbände“ oder „durchschnittliche Einnahmen der Klubs in der höchsten Spielklasse“ verwendet. Für die Einteilung in die Vergleichsgruppen wurden geschätzte durchschnittliche Einnahmen verwendet, um die fehlenden Klubs abzudecken.

*** Die durchschnittlichen Einnahmen der Klubs in den Vergleichsgruppen betragen respektive > EUR 50 Mio., EUR 5 Mio. - EUR 50 Mio., EUR 1,25 Mio. - EUR 5 Mio., EUR 350 000 - EUR 1,25 Mio. und < EUR 350 000.

****Obwohl die Einteilung auf den Einnahmen und nicht auf der sportlichen Leistung basiert, gehören in der Praxis die meisten Klubs, die regelmässig an der UEFA Champions League teilnehmen, zu den 73 Klubs der Klub-Vergleichsgruppe TOP, während die meisten in der UEFA Europa League spielenden Klubs zu den 199 Klubs der Klub-Vergleichsgruppe LARGE gehören.



VERGLEICHSGRUPPE	Mitglieder der Vergleichsgruppen nach nationalem Lizenzgeber	Größe der PG 2010	Größe der PG 2009	Einnahmen pro Klub	Größe der PG 2010	Größe der PG 2009	UEFA Gruppenphase
TOP	FRA ITA GER ESP ENG EUR 50 Mio. EUR 135 Mio.	5	5	>EUR 50 Mio.	73	68	36
LARGE	POL SWE NOR GRE DEN AUT SUI BEL UKR POR SCO NED TUR RUS EUR 5 Mio. EUR 50 Mio.	14	13	EUR 5 - 50 Mio.	199	188	37
MED	BLR HUN CRO SVK SRB CYP CZE KAZ ROU ISR EUR 1,25 Mio. EUR 5 Mio.	10	11	EUR 1,25 - 5 Mio.	138	155	7
SMALL	GEO FRO MNE LUX BIH LTU LVA ISL NIR AZE MDA IRL LIE BUL FIN SVN EUR 350 000 EUR 1,25 Mio.	16	16	EUR 350 000 - 1,25 Mio.	136	139	0
MICRO	SMR ALB AND ARM MLT EST WAL MKD EUR 80 000 EUR 350 000	8	8	< EUR 350 000	119	118	0
					665	664	80

Höhepunkte



Klublizenzierung

4042

Anzahl der gewährten (links) und verweigerten (rechts) Klublizenzen für die UEFA-Spielzeiten 2004/05 bis 2011/12.

880

50

Anzahl der Klubs, die gegen ihre Lizenzverweigerung durch die nationale erste Instanz Berufung einlegten. Alle Klubs haben die Möglichkeit, sich an eine unabhängige Berufungsinstanz zu wenden.

58 %

Anteil der Gründe für die Lizenzverweigerung, die nicht Verstöße gegen finanzielle Kriterien betrafen. Finanzielle Kriterien waren zwar die am häufigsten nicht erfüllte Art von Kriterien, doch das Klublizenzierungsverfahren deckt auch viele andere Bereiche ab.

Langfristige Investitionen – Juniorenfußball und Cheftrainer

Durchschnittliche Anzahl vom Klub ausgebildeter Spieler mit einem Einsatz in Gruppenspielen der UEFA Champions League pro Klub. Dies ist ein Anstieg gegenüber den 2,16 in der Spielzeit vor der Einführung der UEFA-Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler. Über alle Spiele hinweg betrug die durchschnittliche Anzahl 3,2.

2,5

Anteil der Spielminuten von lokal ausgebildeten Spielern in den Gruppenphasen der UEFA-Klubwettbewerbe 2010/11. Dieser Anteil blieb während der letzten fünf Spielzeiten trotz der anhaltenden Globalisierung des Spielermarktes stabil.

53 %

40

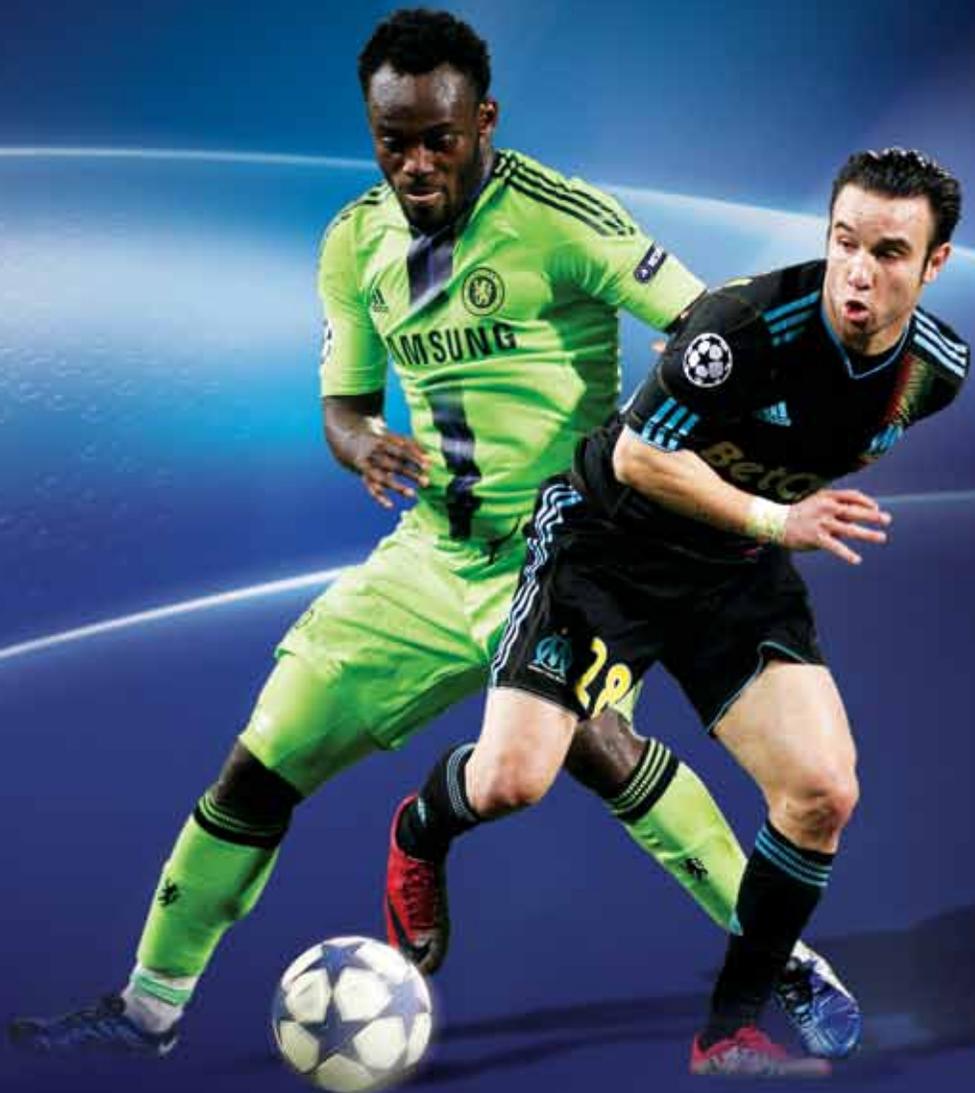
Anzahl der UEFA-Mitgliedsverbände, deren Teams in den letzten 20 Jahren die Endrunden der UEFA-Juniorenwettbewerbe erreicht haben (links) und Anzahl der Verbände, deren Teams diese Wettbewerbe gewonnen haben (rechts).

16

17

Durchschnittliche Anzahl Monate, die die Cheftrainer der europäischen Erstligaklubs in ihrem Amt „überlebt“ haben (links) und Durchschnittsalter in Jahren dieser über 500 Cheftrainer.

47



Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfussballs

60 %

Anteil der europäischen Topligen, die entweder 12 oder 16 Teams umfassen, die beiden am stärksten verbreiteten Grössen (links) und Anzahl der Ligen, die zwischen 2011 und 2012 ihre Grösse geändert haben (rechts).

7

Anzahl der Topligen, die eine „klassische“ Struktur aufweisen, in der entweder eine oder zwei Runden von Heim- und Auswärtsspielen gegen jede andere Mannschaft ausgetragen werden. In den 22 anderen Topligen besteht eine grosse Vielfalt von anderen Strukturen.

30

Gemeldete Zuschauerzahlen bei Meisterschaftsspielen der nationalen Topligen in Europa während der letzten abgeschlossenen Spielzeit. Dies ist ein leichter Anstieg gegenüber dem Vorjahr, liegt aber weiterhin unter dem Höchststand von 104 Mio. in der Spielzeit 2008/09.

101 Mio.

Anzahl der Erstligaklubs, die während der letzten abgeschlossenen Spielzeit eine durchschnittliche Stadionauslastung von über 75 % aufwiesen, die meisten davon aus England, Deutschland und den Niederlanden.

98

Europaweite Finanzergebnisse und Fünfjahrestrends

665

Anzahl der Jahresrechnungen, auf denen die Finanzanalyse nach einzelnen Klubs basiert, was schätzungsweise rund 98 % aller Einnahmen von Erstligaklubs abdeckt.

92 %

Anteil der Länder, in denen das Ertragswachstum der Klubs über die letzten fünf Jahre hinweg das Wirtschaftswachstum übertraf.

EUR 12,797 Mrd.

Ausgewiesener Ertrag der 734 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2010 (links) und durchschnittliches jährliches Ertragswachstum in den letzten fünf Jahren (rechts).

9,1 %

EUR 8,167 Mrd.

Ausgewiesener Nettotransferaufwand und Personalaufwand der 734 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2010 (links) und durchschnittlicher jährlicher Anstieg in den letzten fünf Jahren (rechts).

14,0 %

EUR 134 Mio.

Durchschnittliche ausgewiesene Einnahmen englischer Klubs (links) im Vergleich mit den durchschnittlichen ausgewiesenen Einnahmen der Klubs aus San Marino (rechts).

EUR 86 000

EUR 50

Geschätzte durchschnittliche Einnahmen aus Spielen pro Zuschauer für spanische und englische Klubs. Der nächsthöchste Durchschnitt lag unter EUR 35 pro Zuschauer und der Durchschnitt aller Ligen betrug EUR 11.

80 %

Anteil der 15 grössten Topligen, die steigende Einnahmen aufwiesen, wobei der Anstieg bei Klubs aus Russland, der Türkei und der Ukraine im Durchschnitt am höchsten war.

Gehälter

Anteil der Einnahmen der europäischen Erstligaklubs, die für Gehälter und Sozialleistungen aufgewendet wurden; dasselbe Verhältnis wie im Vorjahr.

64 %

Anzahl der Klubs, die über 100 % ihrer Einnahmen für Gehälter ausgeben, eine Zunahme gegenüber 73 im Finanzjahr 2009 und 55 im Finanzjahr 2008.

78

Darunter befinden sich fünf an der diesjährigen Gruppenphase der UEFA Champions League und der UEFA Europa League teilnehmende Klubs.

Unterschied (oben) des Nettoaufwands für Transfers und Gehälter zwischen den zehn Klubs mit dem höchsten Aufwand und den zehn nächsten Klubs. Betrag (unten), um den dieser Unterschied zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010 zunahm.

x2

EUR 166 Mio.



EUR 342 Mio.

Rentabilität und Verluste

Gesamte Nettobetriebsverluste der europäischen Klubs vor Transferaktivitäten, Finanzierung, Veräußerungen und Steuern (links). Anteil der Klubs, die Betriebsverluste ausweisen.

61 %

EUR 1,641 Mrd.

Gesamte von den Erstligaklubs im Finanzjahr 2010 ausgewiesene Nettoverluste, nach allen Erträgen und Aufwendungen. Dieser Anstieg um EUR 435 Mio. gegenüber 2009 ist hauptsächlich auf eine Verlangsamung der Transferaktivitäten zurückzuführen.

56 %

Anteil der europäischen Erstligaklubs, die Verluste ausweisen (links), derselbe hohe Stand wie im Vorjahr. Sogar noch höherer Anteil der für die diesjährigen Gruppenphasen der UEFA Champions League und der UEFA Europa League qualifizierten Klubs, die Verluste ausweisen (rechts).

65 %

Europaweite Finanzposition

Ausgewiesene Vermögenswerte der 734 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2010.

EUR 21,0 Mrd.

Ausgewiesene Verbindlichkeiten der 734 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2010.

EUR 19,1 Mrd.

EUR 2,3 Mrd.

Ausgewiesene Transferverbindlichkeiten der europäischen Klubs, ein Rückgang von EUR 300 Mio. gegenüber dem Vorjahr.

Transfersummen, die in mehr als einem Jahr zu bezahlen sind, 33 % der gesamten Transferverbindlichkeiten.

EUR 775 Mio.

Anteil der Klubs, deren Prüfer Bedenken hinsichtlich der Unternehmensfortführung äusserten (Fähigkeit eines Klubs, seine Tätigkeit während mindestens zwölf Monaten weiterzuführen).

1 von 8

Anteil der Klubs, die negatives Nettoeigenkapital aufweisen – die Schulden übersteigen die ausgewiesenen Vermögenswerte – ein leichter Rückgang gegenüber 37 % im Vorjahr.

36 %

-EUR 1,630 Mrd.

Summe (links), die aus den Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2010 abfloss und Summe (rechts), die den Bilanzen zufluss, was eine Nettoverbesserung von EUR 150 Mio. zur Folge hatte und damit den negativen Trend der letzten Zeit umkehrte.

+EUR 1,780 Mrd.





Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay

42 %

Anteil der an den diesjährigen UEFA-Klubwettbewerben teilnehmenden Klubs, die aufgrund ihrer Grösse von einem Grossteil der Break-even-Vorschriften ausgenommen wären. Alle Klubs (rechts) in UEFA-Wettbewerben müssen über eine gültige Klublizenz verfügen und müssen sich nun zusätzlichen Tests hinsichtlich überfälligen Verbindlichkeiten aus Transfers und Gehältern unterziehen.

100 %

Anzahl der an den diesjährigen UEFA-Klubwettbewerben teilnehmenden Klubs, die kumulative Break-even-Defizite von über EUR 45 Mio. für die drei Finanzjahre 2008, 2009 und 2010 aufwiesen. Weitere sieben Klubs nahmen nicht an den Wettbewerben dieser Spielzeit teil.

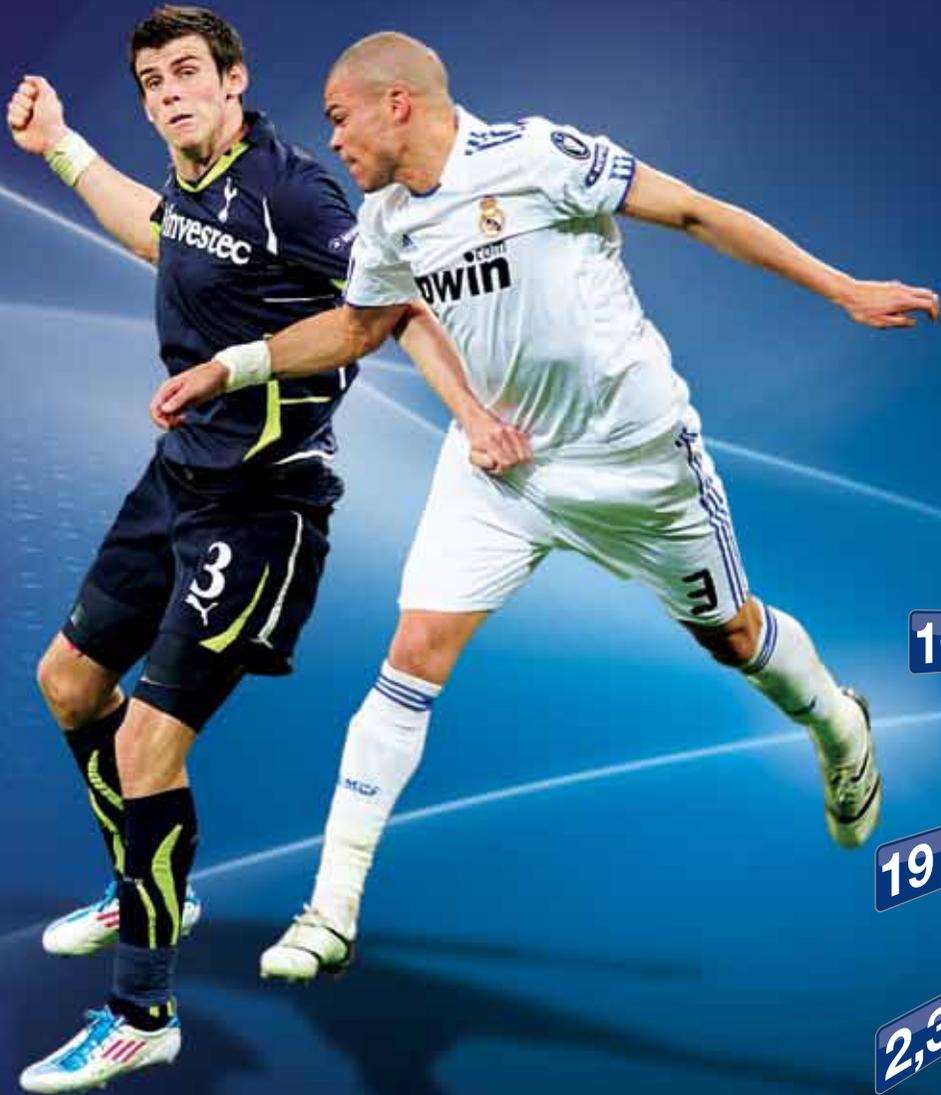
6

Anzahl der an den diesjährigen UEFA-Klubwettbewerben teilnehmenden Klubs, die kumulative Break-even-Defizite zwischen EUR 5 Mio. und EUR 45 Mio. aufwiesen und damit Kapitalzuschüsse brauchen würden. Zwölf dieser Klubs konnten ihre Fehlbeträge zwischen 2008 und 2010 vollständig decken.

29

56 %

Anteil der an den diesjährigen UEFA-Klubwettbewerben teilnehmenden Klubs, die mindestens einen Indikator des finanziellen Fairplays im Finanzjahr 2010 nicht erfüllten und daher zur Einreichung zusätzlicher Informationen verpflichtet gewesen wären (volles Reglement erst ab 2013 in Kraft).



Transfermarkt

Von den Klubs im Finanzjahr 2010 ausgewiesene Nettoverluste aus den Transferaktivitäten. Diese betragen fast das Doppelte der Verluste von 2009 und sind für die gesamte Zunahme der Nettoverluste verantwortlich.

EUR 933 Mio.

Rückgang der Transferausgaben zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010, der zu niedrigeren Gewinnen aus dem Verkauf von Spielern führte. Möglicherweise kontraintuitiv war dieser Rückgang der Transferausgaben direkt für mehr als die Hälfte des Anstiegs der Nettotransferverluste und der Nettoverluste der europäischen Klubs verantwortlich.

EUR 300 Mio.

Anteil der Klubs, deren Nettotransferaktivitäten sehr bedeutend waren und ihr Nettoergebnis um 10 % oder mehr verbesserten oder verschlechterten.

31 %

Anzahl der Klubs, deren Transferperioden sich mit zwei verschiedenen Finanzjahren überschneiden, wodurch die genauen Zeitpunkte der Transfers innerhalb der Transferperioden für die Finanzberichterstattung Bedeutung erlangten.

104

Durchschnittlicher Anteil der über die letzten fünf Jahre hinweg in der Januartransferperiode erfolgten geschätzten Transferausgaben (links) und entsprechender Anteil für Klubs mit Sommerspielzeit und einer längeren Transferperiode von Januar bis März (rechts).

19 %

39 %

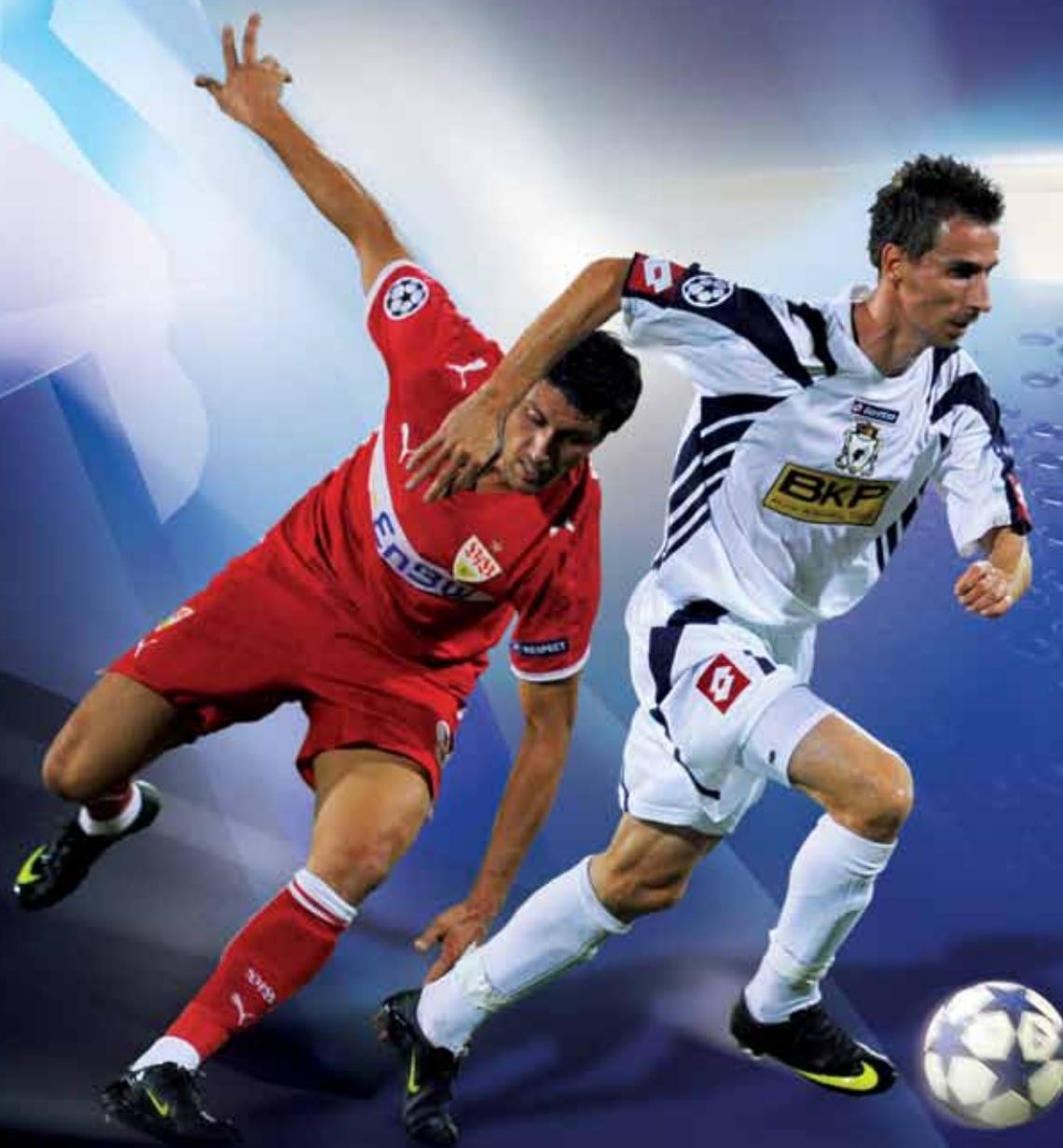
Durchschnittliches Verhältnis (links) zwischen Gehältern und Bruttotransferaufwand sowie zwischen Gehältern und Nettotransferaufwand (rechts) für die Klubs der Vergleichsgruppe TOP.

2,3x

7,5x

Geschätzte Anzahl „teurer“ Transfers (über EUR 15 Mio.) im Sommer 2009 und Januar 2010, die den früheren Rekord in den Transferperioden Sommer 2000 und Januar 2001 egalisierte.

33



1

Klublizenzierung und finanzielles Fairplay

Änderungen in Aussicht: Wie entwickelt sich die Klublizenzierung?

Wie viele Klubs haben eine Lizenz beantragt und wurden zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben zugelassen?

Wann findet das Klublizenzierungsverfahren in den europäischen Ländern statt?

Weshalb wurde einigen Klubs die Lizenz verweigert?

Wie viele und welche Klubs mussten auf ihre Wettbewerbsplätze verzichten?

F: 01. Änderungen in Aussicht: Wie entwickelt sich die Klublizenzierung?

Acht Jahre nach der Einführung des UEFA-Klublizenzierungsverfahrens bezweifelt heute kaum jemand, dass dieses System und seine verbreitete Anwendung in Europa zur Qualitätssteigerung in fast allen Aspekten der nichtsportlichen Aktivitäten der Fussballklubs beigetragen haben. Die Klublizenzierungskriterien, die in den letzten acht Jahren in 4922 Lizenzanträgen beurteilt wurden, haben die Messlatte für viele Klubs höher gesetzt und bei allen Klubs für Mindeststandards hinsichtlich verschiedener Kriterien gesorgt, darunter in den Bereichen Recht, Personal, Stadien, Coaching, Juniorenfussball, Finanzen und Medizin.

Obwohl die Klublizenzierung nicht für jeden Bereich mit Verbesserungsbedarf die Lösung ist, und manche Anforderungen sich besser für andere Reglemente, wie das Wettbewerbsreglement, eignen, hat die UEFA-Kommission für Klublizenzierung am 27. Mai 2010 beschlossen, den Geltungsbereich des Reglements auszuweiten.

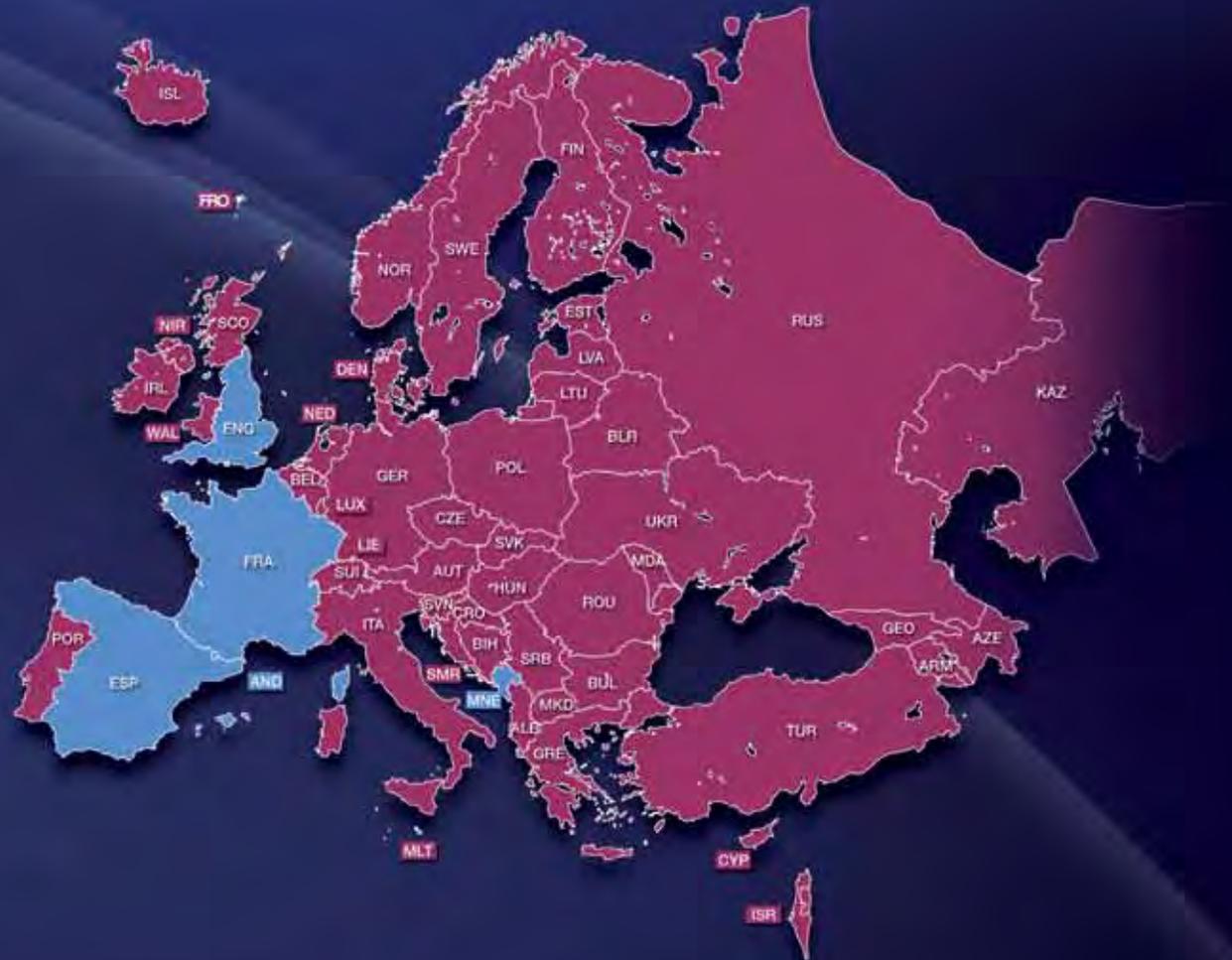
Wie bereits im Vorwort und in der Einführung zu diesem Bericht erwähnt, sind die finanziellen Monitoring-Anforderungen, die unter der Bezeichnung „finanzielles Fairplay“ eingeführt wurden, eine sehr bedeutende Entwicklung, die durch das Bestehen des heutigen Lizenzierungsverfahrens ermöglicht wurde. Im Sommer und Herbst 2011 haben die UEFA-Administration und der Finanzkontrollausschuss für Klubs (FKAK) den Stand der Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern und der Transferverbindlichkeiten aller Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilgenommen haben, überprüft. Laufend werden auch die Finanzen von Klubs im Hinblick auf die Break-even-Regel überprüft. Die erste Beurteilung anhand dieser Regel wird im Sommer und Herbst 2013 erfolgen. Eine Simulation ist weiter hinten in diesem Bericht enthalten.

Die Karte auf der nächsten Seite illustriert, inwiefern die europäischen Länder sich die Klublizenzierung zu eigen machen. 48 Länder führen jährlich ein nationales Klublizenzierungsverfahren durch. Zwar liegt der Schwerpunkt für die UEFA-Administration auch in Zukunft auf der Klublizenzierung und dem Klub-Monitoring von Vereinen, die an UEFA-Wettbewerben teilnehmen, doch ist geplant, in den nächsten zwölf Monaten eine Untersuchung von Art und Umfang der nationalen Klublizenzierungsverfahren durchzuführen, die in der Regel weniger strenge Kriterien vorsehen als das Verfahren der UEFA. Ein Bereich, in dem grössere Transparenz angestrebt wird, ist die Beurteilung der Transferverbindlichkeiten im Rahmen des nationalen Klublizenzierungsverfahrens und insbesondere, ob dabei internationale Transferverbindlichkeiten berücksichtigt werden. Dies ist von besonderer Bedeutung, da die Vereine, die das Klub-Monitoring und die Klublizenzierung für UEFA-Wettbewerbe durchlaufen, von Handlungen der Klubs ausserhalb des Geltungsbereichs dieser Verfahren beeinflusst werden.

Die Ergänzung der Lizenzierungskriterien ab 1. Juni 2011 um einen Artikel zu den Beziehungen zwischen Fans und Klubs (Art. 35) findet zwar wohl weniger Beachtung als die Einführung des Klub-Monitorings; dennoch ist auch sie ein wichtiger langfristiger Schritt für die Entwicklung der Klublizenzierung. Der Startschuss dieses Projekts fiel bei einem erfolgreichen Workshop in Berlin, an dem Vertreter der Klubs, der Fanklubs und der Ligen sich zu einem Gedankenaustausch mit Projektkoordinatoren aus fast allen 53 UEFA-Mitgliedsverbänden trafen. Die Natur der Fragen im Zusammenhang mit Klubs und ihren Fans und die grosse Vielfalt hinsichtlich Anzahl und Organisation der Fans in Europa haben zu einem praxisorientierten Vorgehen geführt, das auf Dialog und Empfehlungen, mit wenigen weit gefassten Vorschriften basiert.

Wie jede gute Regelung hat sich auch die Klublizenzierung über die acht Jahre ihres Bestehens hinweg laufend weiterentwickelt. Die Klublizenzierungskommission trifft sich weiterhin, um relevante Themen von aktuellem Interesse zu diskutieren und um das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay weiter zu verbessern und zu aktualisieren.





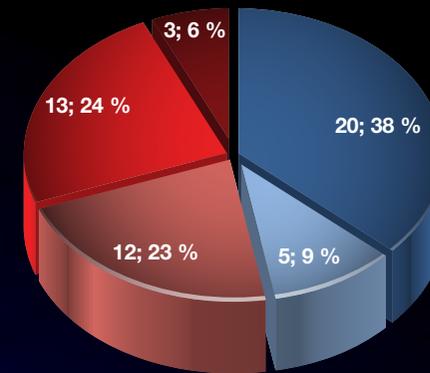
2011/12 nationales Klublizenzierungsverfahren angewandt	48x
2011/12 kein nationales Klublizenzierungsverfahren angewandt	5x

F: 02. Wie viele Klubs haben eine Lizenz beantragt und wurden zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben zugelassen?

Jeder eine Lizenz beantragende Klub der 53 Mitgliedsverbände ist berechtigt, sich an die nationale Berufungsinstanz (BI) zu wenden, wenn er mit dem Entscheid der ersten Instanz (EI) nicht einverstanden ist. In der Spielzeit 2011/12 wandten sich 50 der 133 Klubs, deren Lizenz von der ersten Instanz verweigert wurde, an ihre nationale Berufungsinstanz, was fast 9 % aller Lizenzbewerber und 38 % der Verweigerungen durch die erste Instanz ausmachte.

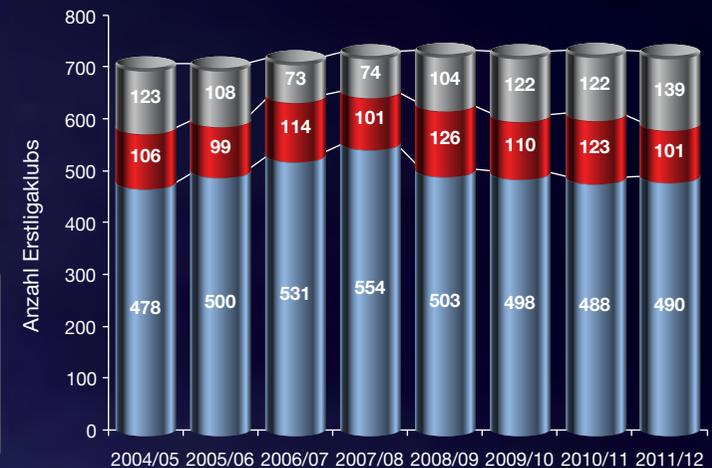


Klublizenzierungsentscheide 2011/12 nach Lizenzgeber

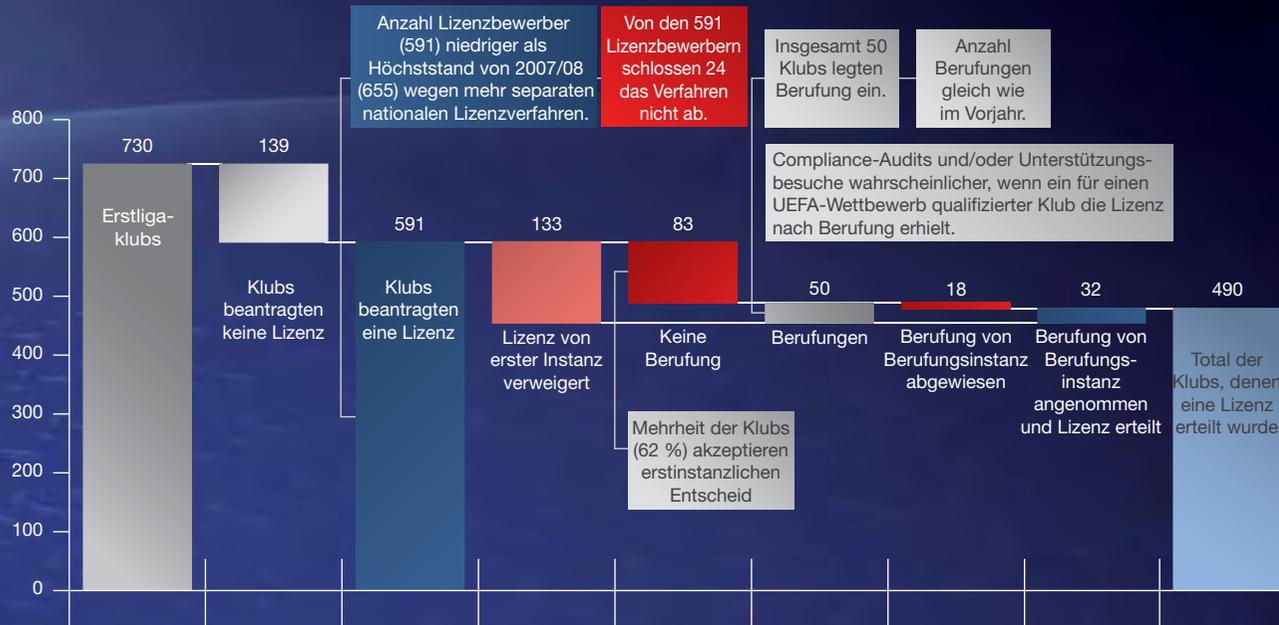


- Alle beantragten Lizenzen durch erste Instanz erteilt
- Alle beantragten Lizenzen nach Berufung erteilt
- 1-2 beantragte Lizenzen verweigert
- Bis zur Hälfte verweigert
- Mehr als die Hälfte verweigert

Klublizenzierungsentscheide Erstligaklubs



- Nicht beantragte Lizenz
- Verweigte Lizenzen
- Erteilte Lizenzen



Antwort: 02

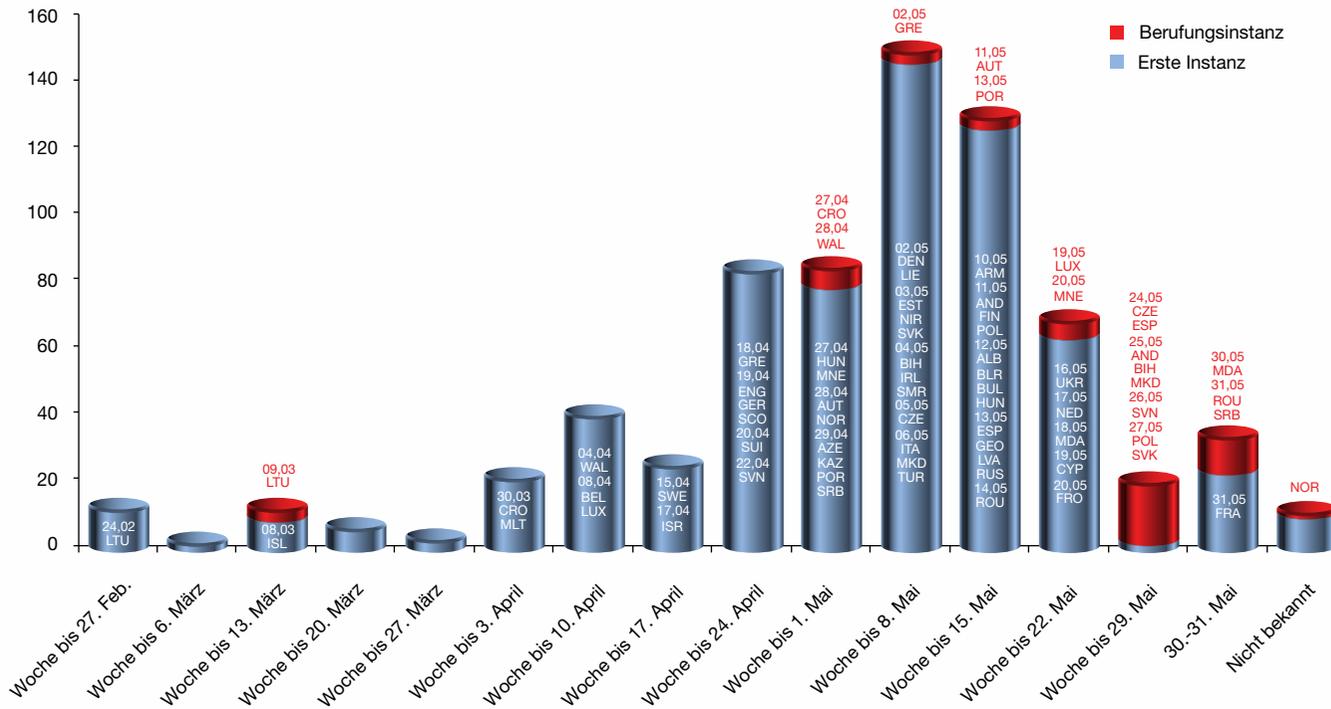
Für die UEFA-Spielzeit 2011/12 beantragten insgesamt 591 Erstligaklubs eine Klublizenz. Die Gesamtzahl der Lizenzbewerber blieb somit im Vergleich zum Vorjahr relativ stabil, wobei die Zahl der Klubs, denen eine Lizenz erteilt wurde, auf 490 stieg. Rund 17 % der Lizenzbewerber (101 gegenüber 123 im Vorjahr) erfüllten die Mindestanforderungen des Lizenzierungsverfahrens nicht.

Wie in den letzten Spielzeiten verweigerten mehr als die Hälfte der 53 nationalen Lizenzgeber mindestens einem Klub die Lizenz, und knapp ein Drittel (16 gegenüber 19 im Vorjahr) verweigerten mehr als zwei Bewerbern die Lizenz.

F: 03. Wann findet das Klublizenzierungsverfahren in den europäischen Ländern statt?

Jeder Lizenzgeber der 53 Mitgliedsverbände legt selbst den Zeitplan für seine Entscheidungsorgane fest und teilt diesen seinen Klubs mit. Die wichtigste Frist für den Kernprozess ist der 31. Mai, an dem die Liste der lizenzierten Klubs der UEFA eingereicht werden muss. 2011 haben Litauen und Island ihre Lizenzentscheide wesentlich früher gefällt als andere Länder, da die nationale Spielzeit im Sommer (ab April/Mai) stattfindet und es nur ein Lizenzierungssystem mit einem Entscheid für nationale und UEFA-Wettbewerbe gibt. In anderen Ländern treffen die Entscheidungsorgane ihre Lizenzentscheide im April/Mai.

Zeitspanne der Lizenzentscheide (UEFA-Lizenz) nach Woche



Antwort: 03

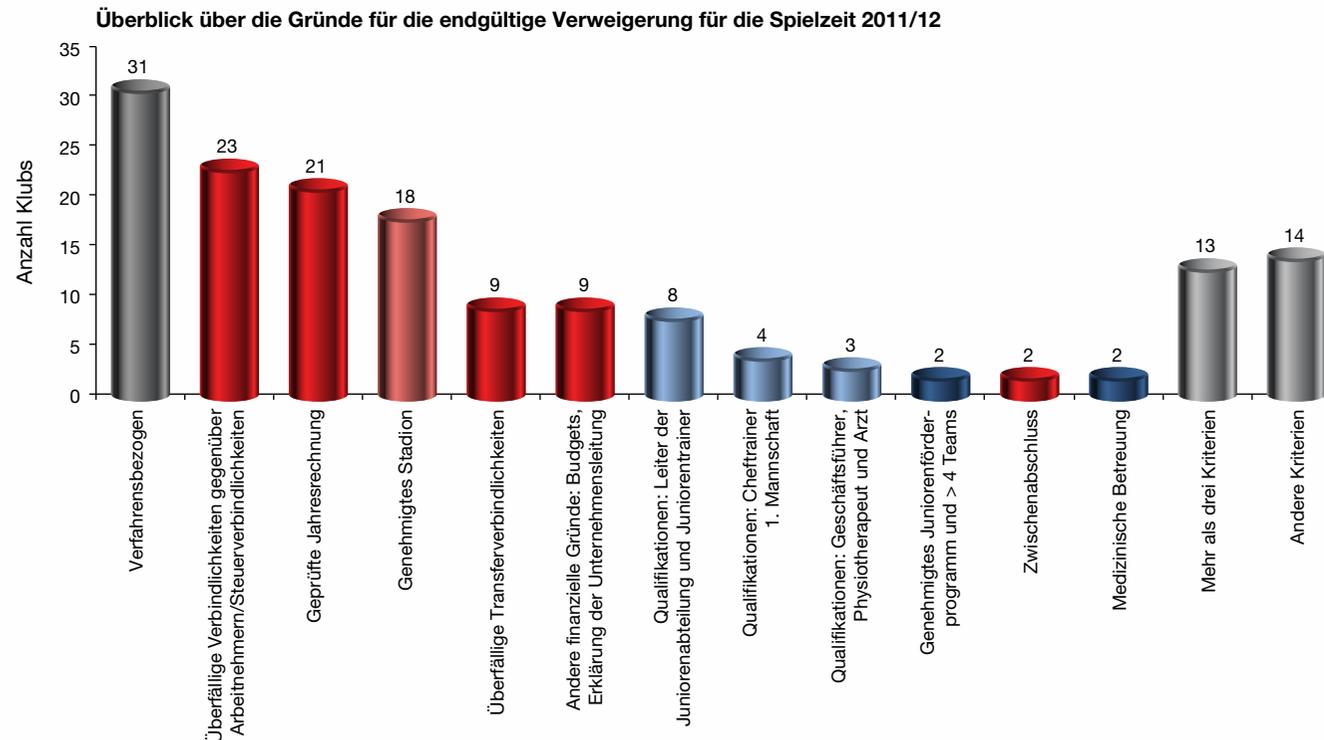
Die Mehrheit der Entscheide der Lizenzgeber im Kernprozess (Erste Instanz) erfolgen während einer Periode von fünf Wochen, und die meisten Entscheide werden im Mai eingereicht. Am verbreitetsten war die Woche vom 2.-8. Mai (12 Nationalverbände und 147 Klubs) und auf Rang 2 befand sich die Woche danach (13 Nationalverbände und 127 Klubs). Durchschnittlich vergingen 20 Tage zwischen dem Entscheid der ersten Instanz und demjenigen der Berufungsinstanz. Bei 11 von 20 Lizenzgebern erfolgten die Entscheide der Berufungsinstanz in der letzten Woche vor der Frist (25.-31. Mai).

Hinweis: In einigen Fällen erfolgten die Entscheide der ersten Instanz und/oder der Berufungsinstanz über mehrere Tage hinweg. In diesem Fall wird der Nationalverband im Diagramm nach (1.) den für die UEFA-Wettbewerbe qualifizierten Klubs und (2.) dem Datum, an dem die meisten Entscheide gefällt wurden, aufgeführt.



F: 04. Weshalb wurde einigen Klubs die Lizenz verweigert?

Feedback und Transparenz bei den Resultaten des Lizenzierungsverfahrens sind zentrale Elemente im Bestreben, Vertrauen in das Verfahren aufzubauen. Auch für die Entwicklung und Verbesserung der Anforderungen des Lizenzierungsverfahrens ist es wichtig, dass die Gründe für eine Lizenzverweigerung bekannt sind. In den letzten Jahren hat die UEFA die Gründe für die Lizenzverweigerung gesammelt und analysiert. Während die finanziellen Kriterien (rot im Säulendiagramm) schon immer eine wichtige Rolle spielten und dies, insbesondere mit der Anwendung der Kriterien für das finanzielle Fairplay, auch weiterhin tun werden, geht aus der Zahl der nicht finanziellen Gründe für die Verweigerung einer Lizenz deutlich hervor, dass die Lizenzierung mehr als nur ein finanzielles Regelwerk ist. Daher spricht die UEFA von ihrem Klublizenzierungsverfahren und nicht von ihrem Finanzkontrollverfahren.



Antwort: 04

Wie das Diagramm auf dieser Seite zeigt, wurden die 101 Klubs, denen die Lizenz schliesslich verweigert wurde, aus vielfältigen Gründen abgelehnt. Von den 159 für die Verweigerung angegebenen Gründen* waren 42 % finanzieller Natur und 58 % andere Gründe. Der häufigste Grund für eine Lizenzverweigerung war verfahrensbezogen (31 Klubs). Dies bedeutet, dass die Klubs entweder das Lizenzierungsverfahren** nicht abschlossen oder wesentliche Fristen für die Einreichung der Lizenzierungsunterlagen verpassten. Überfällige Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern oder Steuerbehörden (23) und das Fehlen einer geprüften Jahresrechnung von befriedigender Qualität und Ausführlichkeit (21) waren die nächsthäufigsten Gründe für die Lizenzverweigerung.

Fussnoten: * Wenn die 53 Lizenzabteilungen jährlich ihre Liste der lizenzierten Klubs an die UEFA einreichen, geben sie die Gründe für die Verweigerung der Lizenz an. Die Antworten geben entweder bis zu drei Gründe für die Verweigerung an oder halten fest, dass mehr als drei Kriterien nicht erfüllt wurden.

** In manchen Fällen brauchen Klubs keine Lizenz und schliessen das Verfahren deshalb nicht ab: Falls sich ein Klub nicht für einen UEFA-Wettbewerb qualifiziert und keine Lizenz für den nationalen Wettbewerb erforderlich ist, falls es eine separate nationale Lizenz gibt oder falls infolge Abstiegs keine nationale Lizenz mehr erforderlich ist.

F: 05. Wie viele und welche Klubs mussten auf ihre Wettbewerbsplätze verzichten?

Die vorhergehenden Analysen zeigen, dass jedes Jahr vielen Klubs durch ihren Lizenzgeber, d.h. ihren Nationalverband oder ihre Liga, die Lizenz verweigert wird. Eine häufig geäußerte Kritik am UEFA-Klublizenzierungsverfahren ist, dass die nationalen Organe kaum eine Lizenz verweigern würden, wenn es wirklich darauf ankomme; mit anderen Worten, es sei einfach, einem Klub, der sich am Ende auf sportlichem Wege nicht für die UEFA Champions League oder die UEFA Europa League qualifiziert, die Lizenz zu verweigern, aber der politische Druck würde es schwer machen, einem qualifizierten Klub die Lizenz zu verweigern. Diese Aussage kann aber einfach widerlegt werden, indem man die lange Liste der Klubs betrachtet, die sich zwar für einen UEFA-Wettbewerb qualifiziert hatten, denen die Teilnahme am Wettbewerb jedoch aus Lizenzgründen verweigert wurde.

Antwort: 05

Jedes Jahr gab es Klubs, die sich zwar auf sportlichem Weg qualifiziert hatten, jedoch mangels Lizenz nicht teilnehmen konnten. Insgesamt 31 Klubs, die sich auf sportlichem Weg direkt* für die UEFA Champions League (UCL) oder die UEFA Europa League (UEL) qualifiziert hatten, durften aus Lizenzgründen nicht teilnehmen. Hinzu kamen 28 weitere Klubs, die sich zwischen 2005 und 2009 direkt für den UEFA Intertoto Cup qualifiziert hatten** und die aus Lizenzgründen nicht teilnehmen durften.

In den letzten drei Spielzeiten (2009/10 - 2011/12) waren 15 verschiedene Fälle aus zehn Verbänden, einschliesslich England und Spanien zu verzeichnen, in denen die Professionalität im nichtsportlichen Bereich von auf sportlichem Weg qualifizierten Klubs nicht mit ihrer Leistung auf dem Spielfeld mithalten konnte und ihnen die Teilnahme an den Wettbewerben verweigert wurde, weil sie die Mindestanforderungen des Lizenzierungsverfahrens nicht erfüllten.

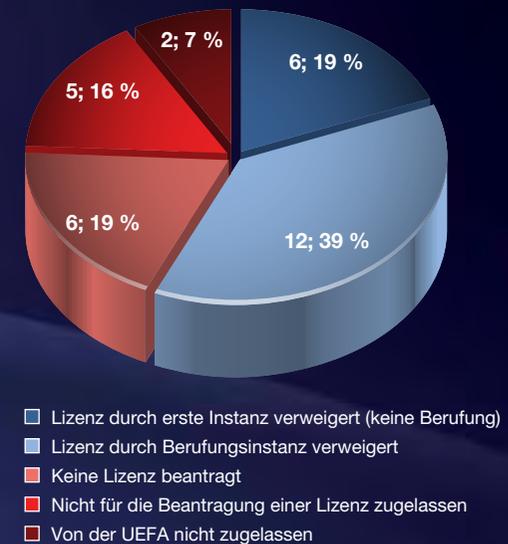
Ausserdem nimmt die UEFA routinemässig Stichprobenkontrollen vor, um die korrekte Anwendung der Lizenzierungskriterien sicherzustellen. 2010/11 wurden 14 Stichprobenkontrollen bei 61 auf sportlichem Wege qualifizierten Klubs durchgeführt, und bis Ende 2011/12 werden seit der Einführung des UEFA-Klublizenzierungsverfahrens in der Spielzeit 2004/05 68 Compliance Audits in allen Mitgliedsverbänden durchgeführt worden sein.



Von direkt qualifizierten Klubs aus Lizenzgründen verlorene UEFA-Wettbewerbsplätze



Verweigerte Lizenzen für auf sportlichem Wege qualifizierte Klubs 2006/07 – 2011/12 nach Grund für die Verweigerung



Fussnoten: *„Direkt qualifizierte“ Klubs sind Klubs, die sich aufgrund ihres Tabellenplatzes in der Meisterschaft oder ihres Abschneidens im Pokalwettbewerb qualifizieren. Nicht enthalten sind indirekt qualifizierte Klubs, die zur Teilnahme berechtigt gewesen wären, wenn sie eine Lizenz gehabt hätten, da sie nachrückten, weil ein direkt qualifizierter Klub keine Lizenz erhielt. Im Fall des FK Zemun (Serbien) beantragte dieser Zweitligaklub die Lizenz direkt bei der UEFA durch das ausserordentliche Zulassungsverfahren gemäss UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay, erfüllte jedoch die von der UEFA-Administration festgelegten Anforderungen für die Lizenzierung nicht. Verweise auf die UEFA Europa League beinhalten auch den Vorgängerwettbewerb, den UEFA-Pokal (UCUP).

** 53 verschiedene Klubs und zwei Klubs zweimal.

2

Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfußballs

Welche Grösse ist in den Topligen am üblichsten und wohin geht der Trend?

Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?

Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?

Wie voll sind die Stadien und wie schränkt dies das Wachstum ein?

Wohin geht der Zuschauertrend bei nationalen Meisterschaftsspielen in Europa?

Was sagen die Zuschauerzahlen der Klubs über die Ligaprofile aus?

Wohin geht der Trend bei den UEFA-Klub- und Länderkoeffizienten?



F: 06. Welche Grösse ist in den Topligen am üblichsten und wohin geht der Trend?



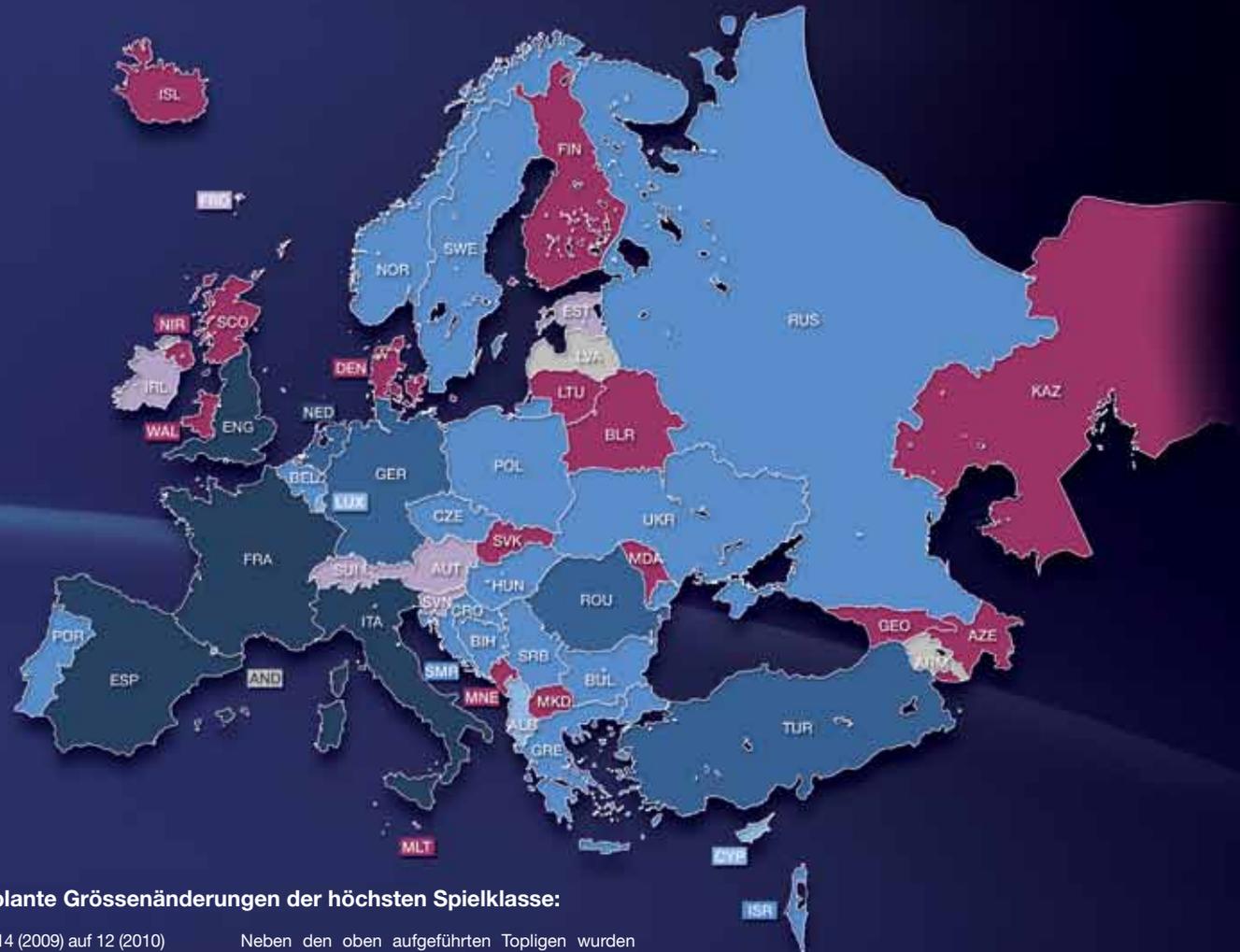
Antwort: 06

In der aktuellen Spielzeit, 2011 für die Länder mit Sommermeisterschaften und 2011/12 für diejenigen mit Winter-Meisterschaften, umfassen die europäischen Topligen 8 bis 20 Teams, wobei 12 oder 16 Teams am häufigsten vorkommen. In den meisten Fällen werden in den Ligen mit 12 Teams drei Runden und in den Ligen mit 16 Teams zwei Runden ausgetragen.

In den acht Jahren seit der Einführung der Klublizenzierung ist die Anzahl der Teams in den Topligen von 707 auf 725* angestiegen und hat sich in 28 Verbänden verändert (siehe nächste Seite).

Anzahl Erstligamannschaften (S2010; W2010/11) und Häufigkeit

20	4x
18	4x
15/16	16x
14	3x
12	16x
10	6x
<10	3x



(Während der letzten drei Spielzeiten) vollzogene und geplante Grössenänderungen der höchsten Spielklasse:

- ALB: Erweiterung von 12 (2010/11) auf 14 (2011/12)
- GEO: Erweiterung von 10 (2010/11) auf 12 (2011/12)
- LTU: Erweiterung von 8 (2009) auf 10 (2010) und dann von 10 (2010) auf 12 (2011)
- MDA: Erweiterung von 12 (2009/10) auf 14 (2010/11)
- MLT: Erweiterung von 10 (2010/11) auf 12 (2011/12)
- BLR: Verkleinerung von 14 (2009) auf 12 (2010)
- FIN: Verkleinerung von 14 (2010) auf 12 (2011)
- KAZ: Verkleinerung von 14 (2009) auf 12 (2010)
- LVA: Verkleinerung von 10 (2010) auf 9 (2011)
- MDA: Verkleinerung von 14 (2010/11) auf 12 (2011/12)
- WAL: Verkleinerung von 18 (2009/10) auf 12 (2010/11)

Neben den oben aufgeführten Topligen wurden auch die folgenden Ligen zwischen 2004 und 2010 erweitert: CRO, EST, ISL, ISR, LUX, NOR, POL, ROU, SRB, SVK und SWE, während AZE, BEL, IRL, NIR, POR, SRB, SVN und WAL die höchste Spielklasse verkleinerten. Ausserdem gab es einige Fluktuationen um +/-1, die vorwiegend auf Lizenzprobleme zurückzuführen waren.

Fussnote: * 707 und 725 schlossen Klubs aus Liechtenstein aus, die neben dem nationalen Pokalwettbewerb in den Schweizer Ligen und nicht in einer nationalen Liga spielen. Diese Klubs sind in finanziellen und anderen Analysen in diesem Bericht enthalten.

F: 07. Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?

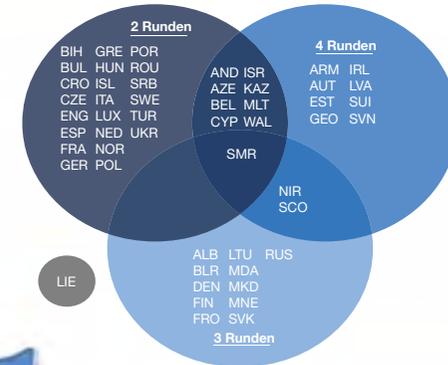
Vorwiegend aufgrund saisonaler Bedingungen tragen die dunkelblauen Länder ihre nationale Meisterschaft im Sommer aus. Eine wesentliche Änderung seit der letzten Spielzeit ist der Übergang von der Sommer- zur Wintermeisterschaft in Russland. Die Spielzeit 2011/12 in Russland wird eine Übergangsphase, die an die Sommerspielzeit anschliesst. Daher ändert sich die Struktur vorübergehend von einer traditionellen Struktur mit Heim- und Auswärtsspiel zu einem Wettbewerb mit zwei Phasen, wobei die zweite Phase in zwei Gruppen gespielt wird – einer Meistergruppe und einer Abstiegsgruppe. Zu Beginn der Spielzeit 2012/13 wird Russland wahrscheinlich zur Struktur mit zwei Runden zurückkehren, in der jede Mannschaft ein Heim- und ein Auswärtsspiel gegen jede andere Mannschaft austrägt.

WINTERmeisterschaft	41x
SOMMERmeisterschaft	12x

Antwort: 07

Die traditionelle Struktur mit zwei Runden, in der jede Mannschaft ein Heim- und ein Auswärtsspiel gegen jede andere Mannschaft austrägt, ist in den europäischen Ligen immer noch* am weitesten verbreitet. Eine ähnliche Struktur mit drei Runden folgt an nächster Stelle. Allerdings wechselt eine Liga ab und zu vorübergehend zu einer Struktur mit drei Runden, aufgrund von Grössenänderungen (Belarus), einer Übergangsspielzeit (Russland) oder da einige Klubs keine nationale Lizenz erhalten (Finnland).

Fussnote: *Analyse der Ligastruktur für die Spielzeit 2011/12 (Winter) oder 2011 (Sommer). Neben Liechtenstein, das keine nationale Meisterschaft durchführt und dessen Teams in der Schweiz spielen, gibt es in elf Topligen abweichende Strukturen. In San Marino werden die Mannschaften am Anfang der Spielzeit in zwei Gruppen aufgeteilt, und die jeweils drei Gruppenbesten tragen nach drei Runden Entscheidungsspiele unter sich aus. In Schottland und Nordirland werden drei volle Runden gespielt, bevor die Mannschaften in der oberen und diejenigen in der unteren Tabellenhälfte eine Endrunde untereinander austragen. Ähnliche Formate mit einer Aufteilung in der Hälfte der Spielzeit nach zwei Runden bestehen in Andorra, Aserbeidschan, Belgien, Zypern, Israel, Kasachstan, Malta und Wales.



F: 08. Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?

Nach einem Rückgang zwischen 2008/09 und 2009/10 scheinen sich die Zuschauerzahlen insgesamt stabilisiert zu haben und es ist sogar ein leichter Anstieg zu verzeichnen. Deutschland weist weiterhin den höchsten Zuschauerschnitt auf, während England bei den gesamten Zuschauerzahlen an der Spitze liegt. Die Entwicklung von und die Investitionen in Stadien im Vorfeld der UEFA EURO 2012 haben zu einem deutlichen Anstieg des Zuschauerschnitts und der gesamten Zuschauerzahlen in Polen und der Ukraine geführt. Zum ersten Mal seit mehreren Spielzeiten ist der Zuschauerschnitt in Frankreich auf unter 20 000 zurückgegangen. Die Investitionen in die Stadien im Hinblick auf die UEFA EURO 2016 dürften sich jedoch positiv auf die Zuschauerzahlen auswirken.

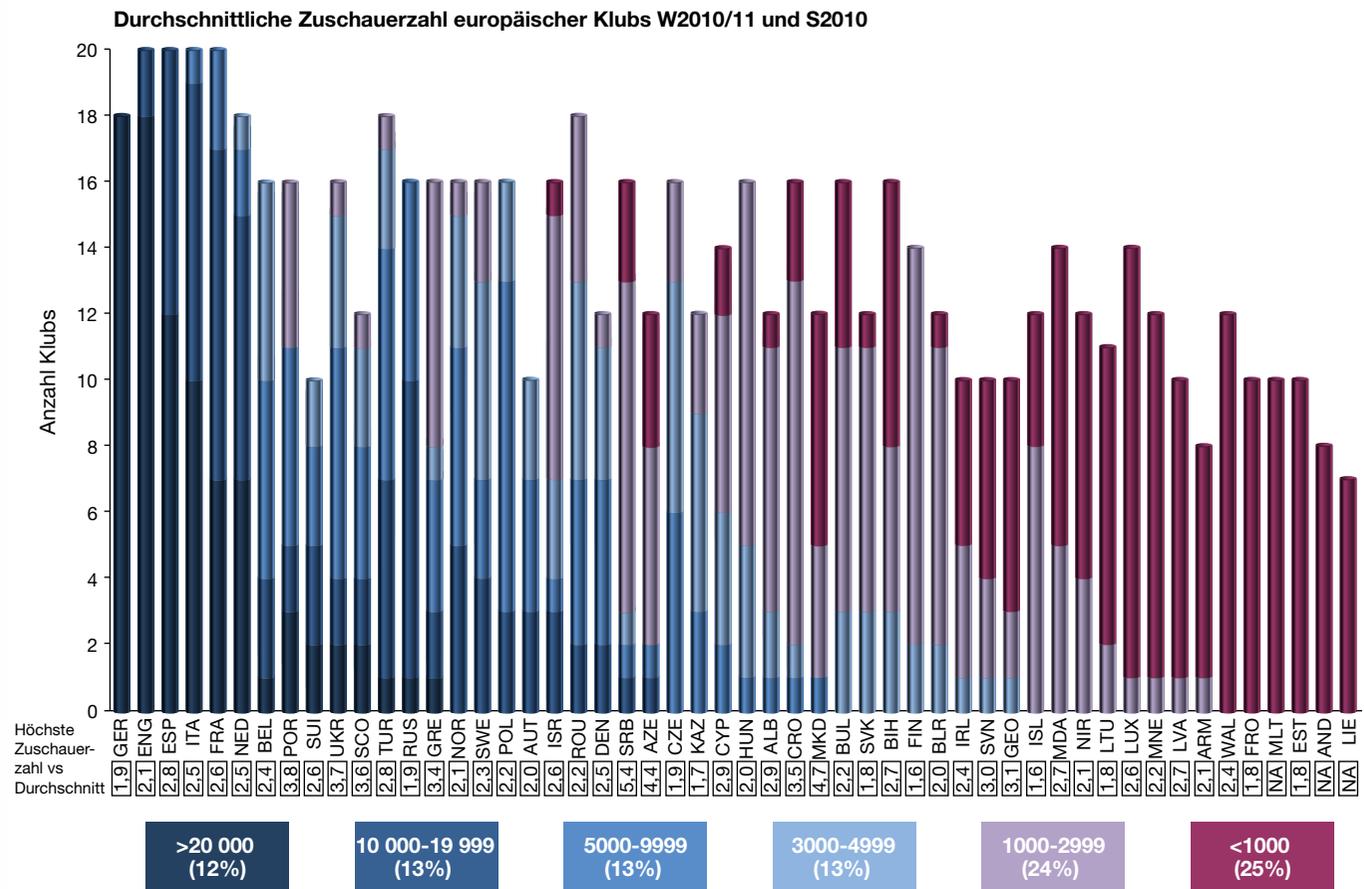
Fast die Hälfte aller Erstligaklubs (49 %) weisen einen Zuschauerschnitt von unter 3000 auf. Dies sind mehr als 2009/10, als 45 % der Zuschauerzahlen in diesem Bereich lagen.

Das Verhältnis zwischen dem höchsten Zuschauerschnitt eines Klubs und dem Durchschnitt aller Klubs der Liga zeigt die Konzentration (oder die Verteilung) der Zuschauer unter den Klubs einer Liga auf. Finnland, Island und Kasachstan weisen sehr ausgewogene Verteilungen auf, während die Fans in Serbien, Aserbeidschan und der EJR Mazedonien zum grossen Teil auf eine Handvoll populärer Klubs konzentriert sind.

Antwort: 08

Wie in der letzten Spielzeit besuchten wiederum über 101 Millionen Fans nationale Meisterschaftsspiele in Europa. Dies bedeutet einen Anstieg gegenüber 2009/10, der insbesondere auf steigende Zuschauerzahlen in England, der Türkei und Polen zurückzuführen ist. Jedoch wurde der Höchststand von 104 Millionen Stadionbesuchern aus der Spielzeit 2008/09 weiterhin nicht erreicht.

Quelle: <http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm>, www.soccerway.com und nationale Lizenzierungsmanager. Die Zahlen stammen aus der letzten abgeschlossenen Spielzeit.

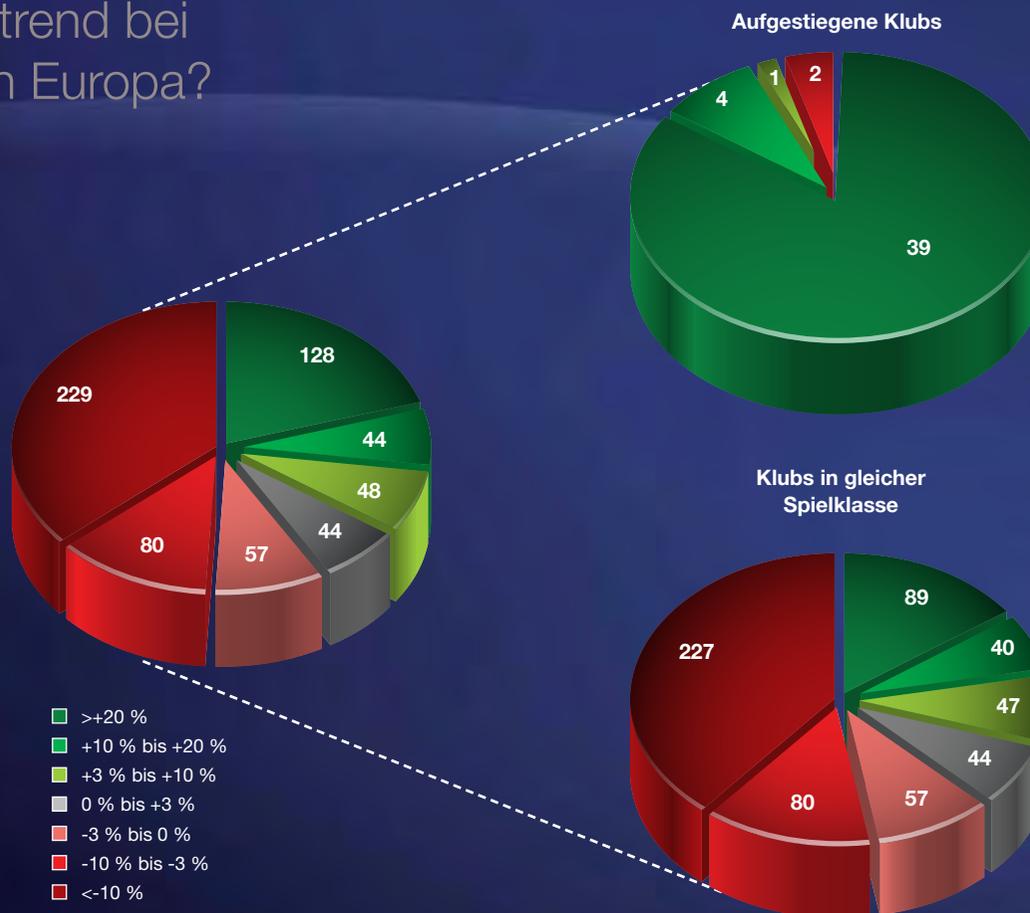


F: 09. Wohin geht der Zuschauerrend bei nationalen Meisterschaftsspielen in Europa?

Antwort: 09

27 der 48 Topligen (55 %) mit vergleichbaren Daten* verzeichneten einen Rückgang der Zuschauerzahlen in der Spielzeit 2010/11 (Winter) / 2010 (Sommer), während 22 (45 %) eine Zunahme vermeldeten. Für die zweite aufeinanderfolgende Spielzeit war der Trend somit negativ. Von den Top-5-Ligen stiegen die Zuschauerzahlen nur in England und Deutschland (+3,3 % bzw. +0,4 %), während der Zuschauerschnitt in Italien um 2,6 % zurückging. Polen vermeldete eine starke Zunahme (+62 %) vor dem Hintergrund neuer oder modernisierter Stadien für die EURO 2012. Von den 630 Erstligaklubs 2010/11 konnten 128 ihren Zuschauerschnitt um über 20 % steigern. Bei einem Drittel davon (39) handelte es sich um Aufsteiger. Die meisten Klubs, die einen drastischen Rückgang des Zuschauerschnitts verzeichneten, spielten auch 2009/10 in der obersten Spielklasse.

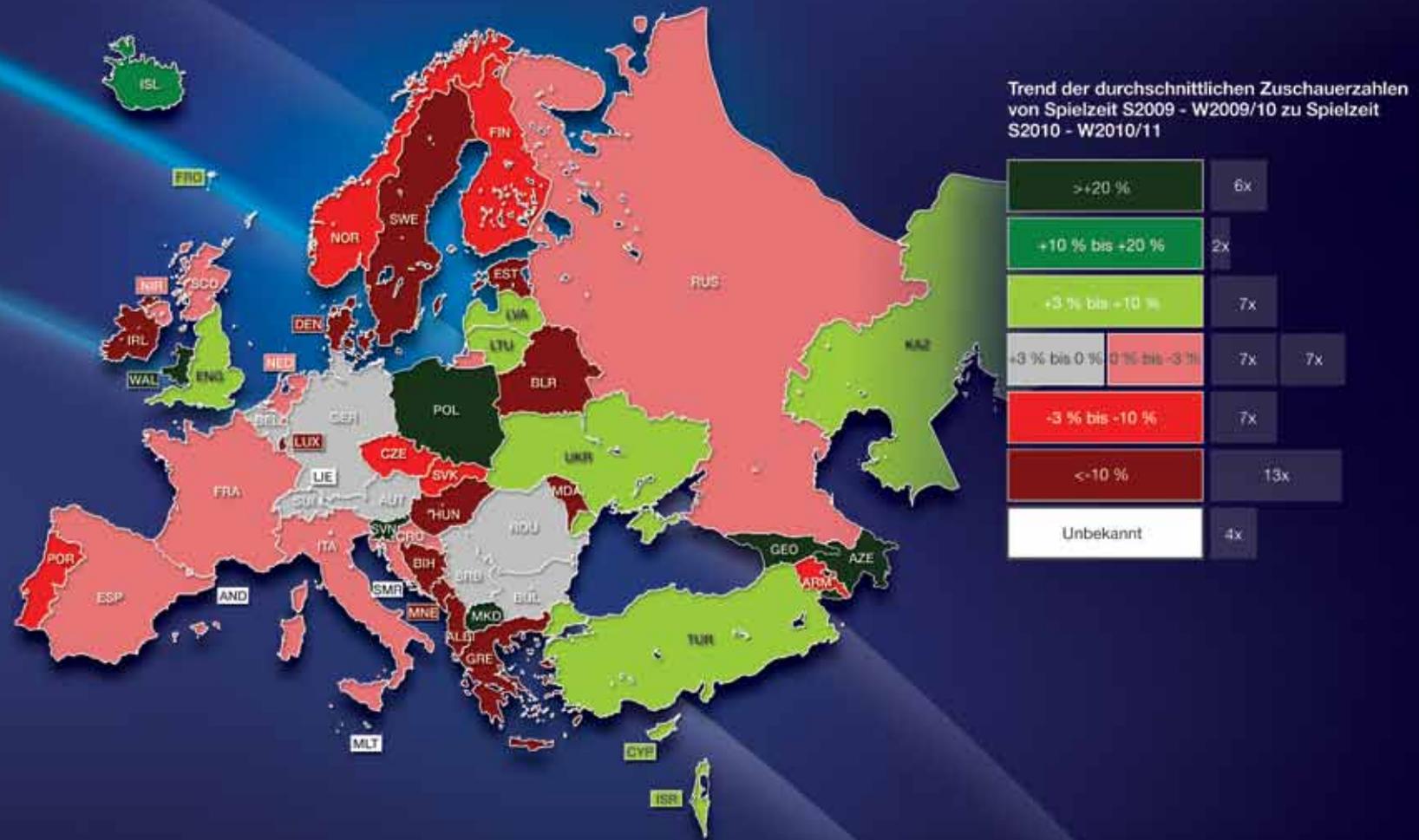
Von den 220 stabilen Klubs, die höhere Zuschauerzahlen aufwiesen, lagen fast die Hälfte (48 %) auf den ersten vier Rängen der Liga.



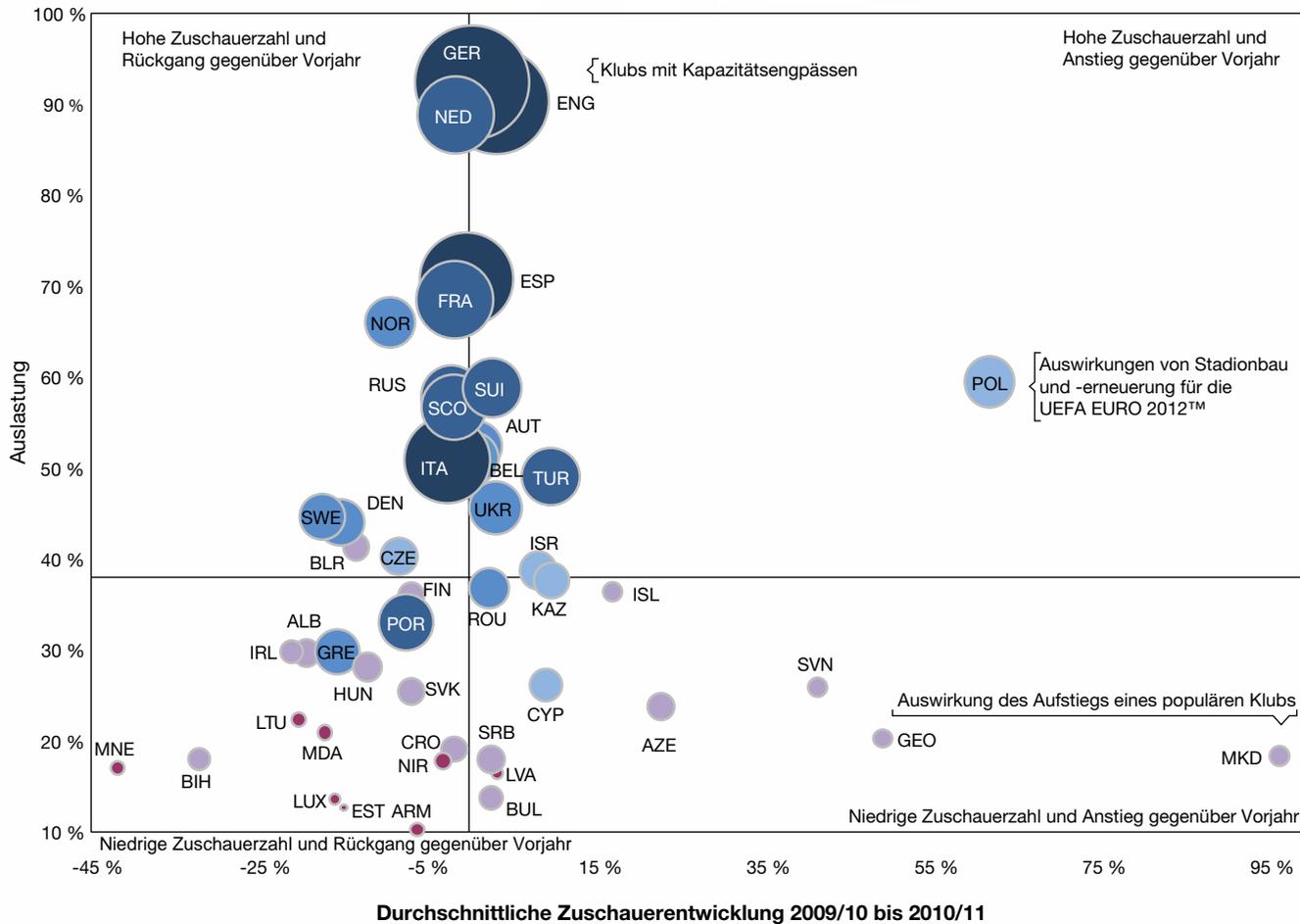
Fussnoten: *Die Stichprobe für 2010/11 umfasst 630 Erstligaklubs. Für 51 aufgestiegene Klubs sind die Zuschauerzahlen 2009/10 nicht bekannt und daher nicht enthalten.

Quelle: <http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm>, www.soccerway.com und nationale Lizenzierungsmanager. Die Zahlen stammen aus der letzten abgeschlossenen Spielzeit (Wintersaison 2010/11 oder Sommersaison 2010). Für AND, FRO, LIE, MLT und SMR waren keine verlässlichen Zahlen verfügbar.





F: 10. Wie voll sind die Stadien und wie schränkt dies das Wachstum ein?



Das Diagramm auf dieser Seite übernimmt das durchschnittliche Zuschauerwachstum im Vorjahresvergleich von der Landkarte der letzten Seite und vergleicht es mit der durchschnittlichen Auslastung* der Stadien pro Land für die letzte abgeschlossene Spielzeit (Wintersaison 2010/11 oder Sommersaison 2010). Die Grösse und Farbe der Punkte widerspiegelt den Zuschauerschnitt.

Antwort: 10

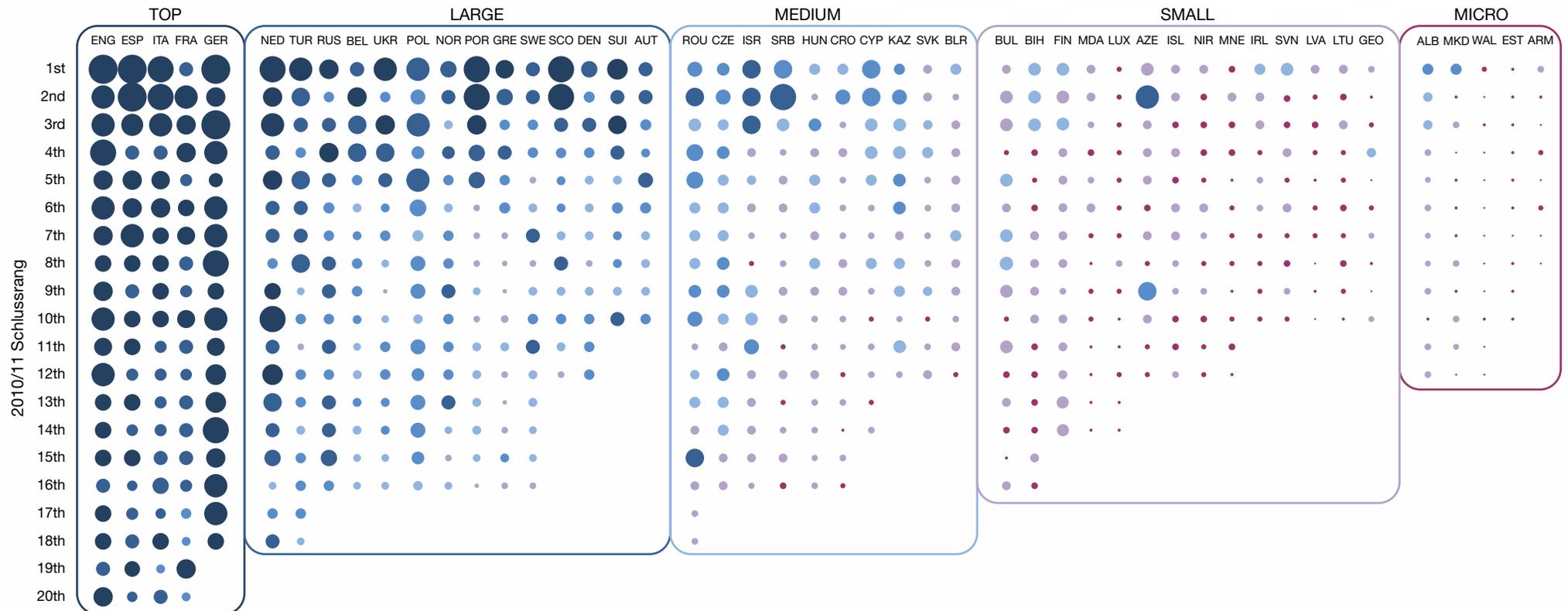
Das Diagramm zeigt deutlich die Kapazitätsengpässe englischer, deutscher und niederländischer Klubs und die Einschränkung, die sich daraus für das Zuschauerwachstum ergibt, da die Stadien im Durchschnitt zu mehr als 90 % ausgelastet sind. Jedoch kommt auch zum Ausdruck, dass die meisten Klubs in Europa viele freie Stadionplätze zur Verfügung haben und dass Kapazitätsengpässe daher nicht der Hauptgrund für das geringe Zuschauerwachstum sind. In allen anderen Ligen werden nämlich im Durchschnitt weniger als 75 % der Kapazitäten genutzt. Während mehr als 230 Klubs bei mindestens einem Spiel der Saison eine Auslastung von über 90 % aufwiesen, gab es erstaunlich wenige, die bei normalen Spielen an Kapazitätsengpässe stiessen. Weniger als 50 Klubs erreichten eine durchschnittliche Stadionauslastung von 90 % und weniger als 100 eine solche von 75 % (in beiden Fällen stammten mehr als die Hälfte der Klubs aus England, Deutschland und den Niederlanden).

Fussnoten: *Unter Auslastung ist das Verhältnis zwischen der Zuschauerzahl und der Zuschauerkapazität eines Stadions zu verstehen. In diesem Fall wird die Zuschauerkapazität bei nationalen Spielen betrachtet. Die Stichprobe für 2010/11 umfasst 630 Erstligaklubs. Für 51 aufgestiegene Klubs sind die Zuschauerzahlen 2009/10 nicht bekannt und daher nicht enthalten.

Quelle: <http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm>, www.soccerway.com und nationale Lizenzierungsmanager. Die Zahlen stammen aus der letzten abgeschlossenen Spielzeit (Wintersaison 2010/11 und Sommersaison 2010). Für AND, FRO, LIE, MLT und SMR waren keine verlässlichen Zahlen verfügbar.



F: 11. Was sagen die Zuschauerzahlen der Klubs über die Ligaprofile aus?



Antwort: 11

Das Diagramm oben teilt die Ligen in Vergleichsgruppen ein und zeigt dann den Zuschauerschnitt pro Klub für den jeweiligen Rang während der Spielzeit 2010/11 (Winter) / 2010 (Sommer). Aus den Punkten ähnlicher Grösse geht hervor, dass die TOP-Ligen in der Regel ausgeglichene grosse Zuschauerzahlen aufweisen. In der Vergleichsgruppe LARGE werden einige Ligen von einer Handvoll Klubs dominiert, welche die meisten Zuschauer anziehen (z.B. Portugal, Griechenland, Schottland und die Ukraine). Es besteht eine enge Korrelation zwischen dem Zuschauerschnitt und dem Rang in der Liga, was zeigt, dass Erfolg das Interesse der Fans fördert und umgekehrt. Ebenfalls bemerkenswert sind die Bandbreite der Ligagrößen in den Vergleichsgruppen LARGE, MEDIUM und SMALL und die Unterschiede zwischen Ländern ähnlicher Grösse. So weisen zum Beispiel die Schweiz, Island und Serbien eine ähnliche Bevölkerungszahl auf, jedoch besteht die Liga in der Schweiz nur aus 10 Klubs, während Island und Serbien 16 zählen. Dennoch ziehen die Schweizer Klubs 1,5 Mal mehr Zuschauer im Durchschnitt und etwas mehr Zuschauer insgesamt an, als die isländischen und die serbischen Klubs zusammen. Kleinere Ligen wie diejenige der Schweiz oder Österreichs weisen einen Zuschauerschnitt in der gleichen Größenordnung auf wie Klubs in grösseren Ligen wie jenen der Türkei oder Belgiens.

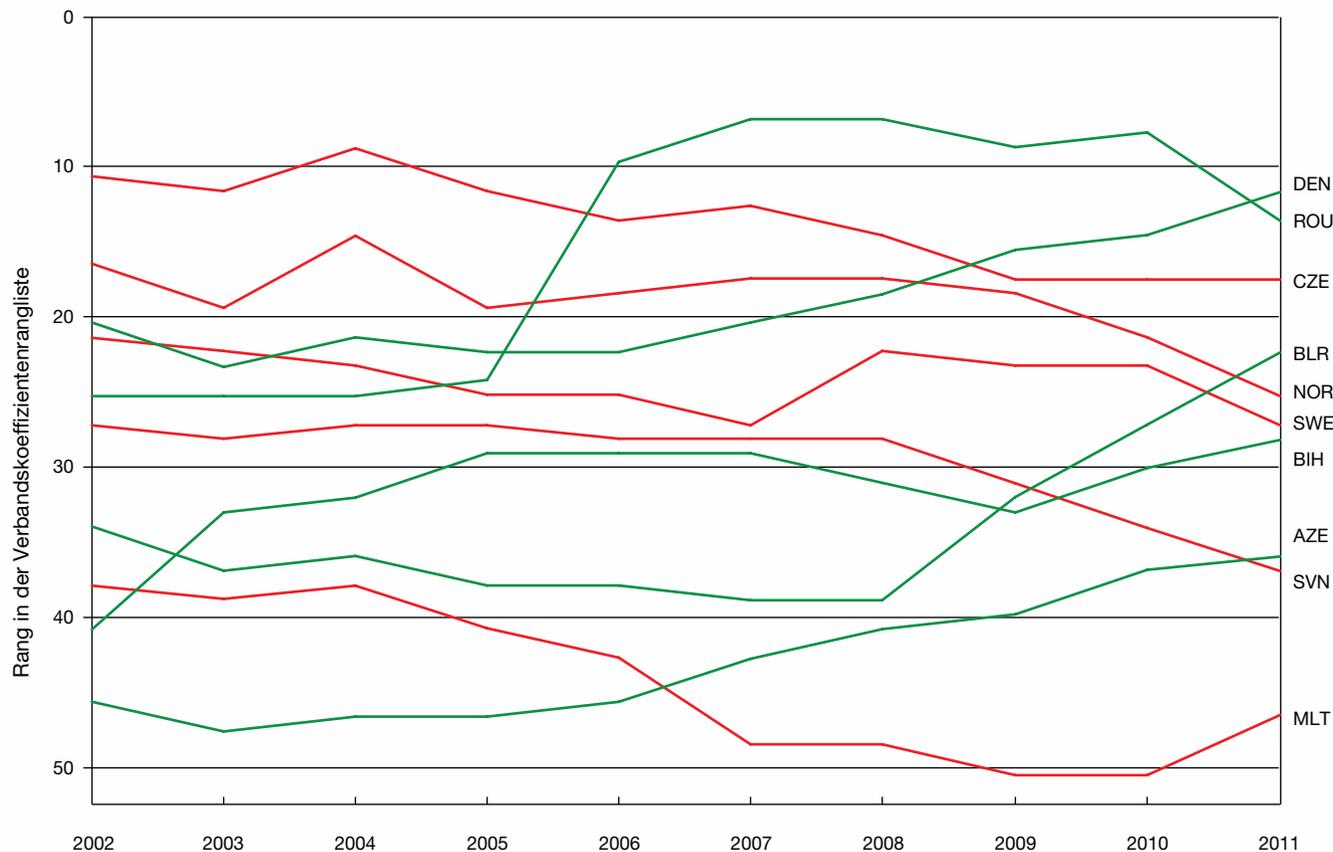
Zuschauerschnitt

- >=20 000
- 10 000 - 19 999
- 5 000 - 9 999
- 3 000 - 4 999
- 1 000 - 2 999
- <1000



F: 12. Wohin geht der Trend bei den UEFA-Klub- und Länderkoeffizienten?

Die fünf grössten Auf- und Abstiege in der Verbandskoeffizientenrangliste während der letzten zehn Jahre.



Die Verbandskoeffizientenrangliste, die verwendet wird, um die Anzahl Teilnehmer für die wichtigsten UEFA-Klubwettbewerbe festzulegen, wird oft als Benchmark für das Niveau des Klubfußballs in einem Land verwendet. Das nebenstehende Diagramm, auf dem nur die Länderkoeffizienten abgebildet sind, die sich in den letzten zehn Jahren stark verändert haben, zeigt, dass mehrere Länder eindrucksvolle Fortschritte gemacht haben. Dänemark, mit seinem Spitzenklub FC Kopenhagen, hat den ersten Rang unter den nordischen Ländern übernommen. Die starken Resultate mehrerer Klubs haben dazu beigetragen, dass Rumänien in die Top-15 vorgestossen ist. Seit der Spielzeit 2007/08 verzeichnet auch Belarus einen steten Aufstieg, besonders dank BATE Borisov, das sich für die UCL- und UEL-Gruppenphasen qualifizieren konnte. Bosnien-Herzegowina und Aserbeidschan haben ebenfalls beträchtliche Fortschritte gemacht und während der letzten zehn Jahre mehr als zehn Länder überholt.

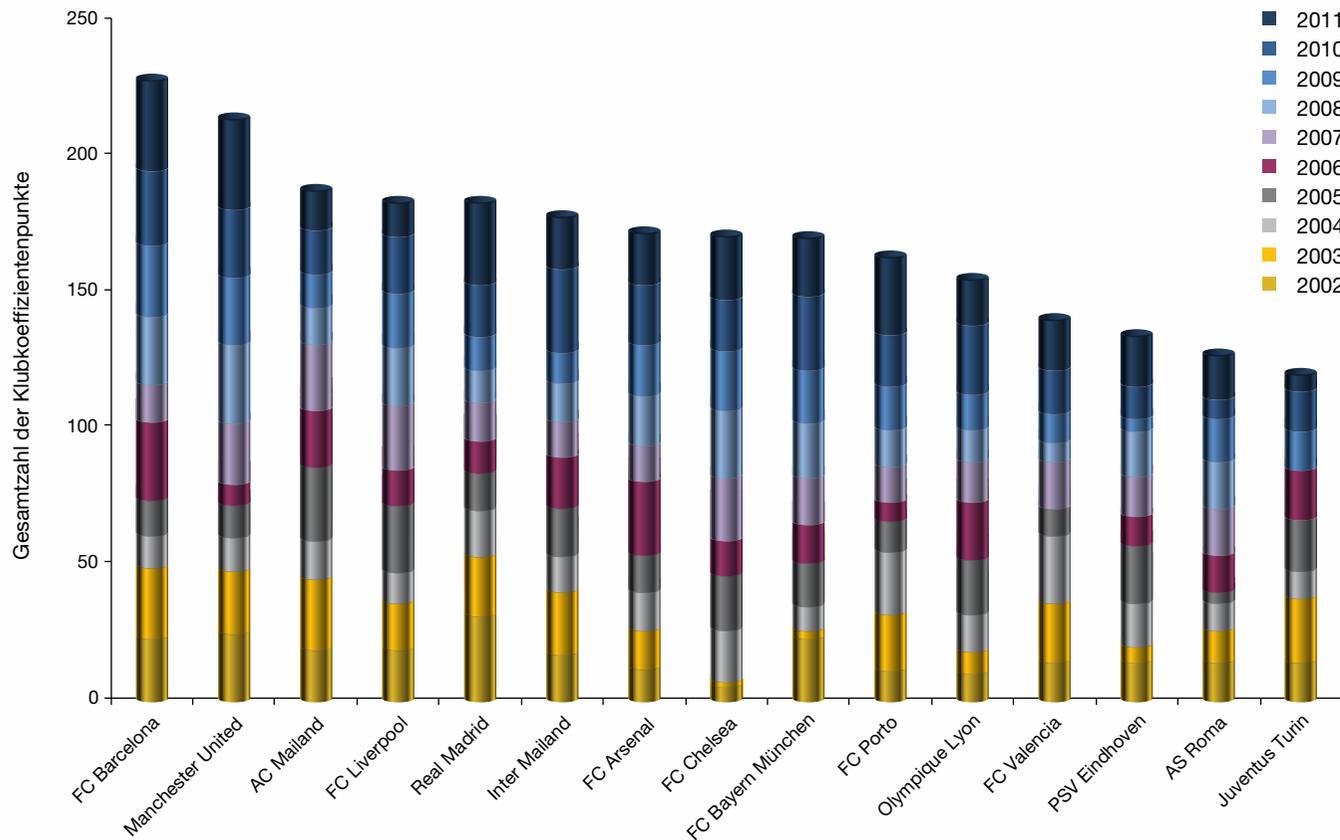
Obwohl der erste Platz der Koeffizientenrangliste in den letzten zehn Spielzeiten von Spanien an England übergegangen ist, kann doch gesagt werden, dass die Tabellenspitze stabil geblieben ist. Die Top-5 setzen sich immer noch aus den selben Ländern zusammen wie vor zehn Jahren, nämlich (in der aktuellen Reihenfolge): England, Spanien, Deutschland, Italien und Frankreich.

Antwort: 12

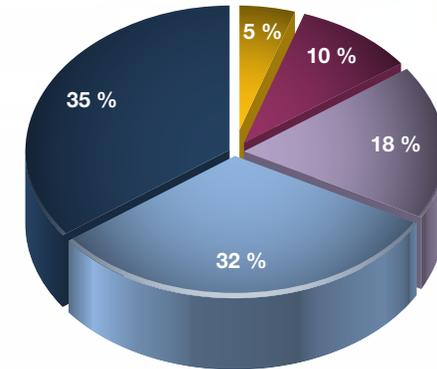
Während die Top-5 der Länderrangliste sehr stabil sind und im Vergleich zu vor zehn Jahren unverändert blieben, konnten einige Länder ihren Platz deutlich verbessern. Aserbeidschan, Bosnien-Herzegowina, Belarus, Dänemark und Rumänien wiesen die grössten Fortschritte in der Verbandskoeffizientenrangliste auf.



Das nebenstehende Diagramm zeigt, in wie vielen der letzten zehn Spielzeiten Klubs Punkte für ihren UEFA-Klubkoeffizienten erzielen konnten, unabhängig von der Berechnungsmethode, die sich über die Jahre entwickelt hat. Der Klubkoeffizient wird verwendet, um den Platz in der Setzliste für UEFA-Klubwettbewerbe zu bestimmen. Insgesamt 524 Klubs konnten in den letzten zehn Spielzeiten Punkte erzielen. Nur 28 Klubs (5 %) haben in jeder Spielzeit Punkte gesammelt. Ein Grossteil der Klubs (67 %) haben nur in 1 - 3 Spielzeiten Punkte erhalten, was zeigt, dass eine Vielzahl von Klubs an den UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen konnte.



Anteil der Klubs, die zwischen 2001/02 und 2010/11 Koeffizientenpunkte erzielt haben



Anzahl Spielzeiten zwischen 2001/02 und 2010/11, in denen Koeffizientenpunkte erzielt wurden

- 10
- 7-9
- 4-6
- 2-3
- 1

Antwort: 12

Die 15 Klubs, die in den letzten zehn Jahren am meisten UEFA-Klubkoeffizientenpunkte erzielt haben, sind im Diagramm abgebildet. Nicht überraschend nimmt der FC Barcelona mit drei UCL-Titeln den ersten Rang ein. Auch Konsistenz wird belohnt, wie das Beispiel von Manchester United mit einem UCL-Titel und zahlreichen Final- und Halbfinalteilnahmen auf dem zweiten Rang zeigt. Das Spitzentrio wird von AC Mailand ergänzt, das zwei UCL-Titel gewann, jedoch das berühmte Endspiel 2005 in Istanbul verlor. England, Spanien und Italien weisen mit 11 der 15 Klubs eine starke Präsenz auf. Frankreich, Deutschland, die Niederlande und Portugal verfügen alle über einen einzigen Vertreter. Die Gewinner der letzten zehn UCL-Endspiele sind alle dabei, während der FC Porto und der FC Valencia die einzigen Gewinner der UEL (oder des UEFA-Pokals) sind, die es in die Spitzengruppe geschafft haben.



3

Langfristige Investitionen – Juniorenfußball und Cheftrainer

Welche Auswirkungen hatte die Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler?

Welche Länder waren in den Juniorenwettbewerben am erfolgreichsten?

Wie lange dauert üblicherweise eine Amtszeit der Cheftrainer europäischer Klubmannschaften und wer ist schon am längsten bei seinem Klub?

Welche Qualifikationsarten und Qualifikationsstufen weisen Cheftrainer auf?

Migration der Cheftrainer – welche Trainer reisen?

F: 13. Welche Auswirkungen hatte die Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler?

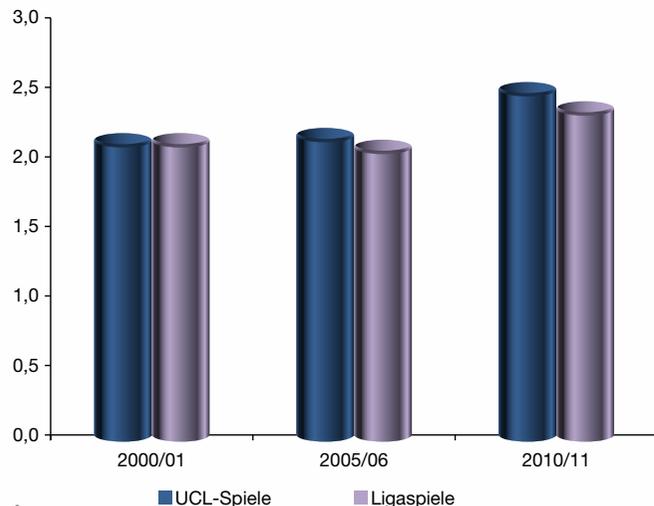
Der Fussball weist eine lange Tradition von Kaderbeschränkungen* auf, und der letztjährige Bericht befasste sich mit der Kadergrösse und den Einschränkungen betreffend ausländische Spieler. In den 1990er-Jahren wandte die UEFA für eine gewisse Zeit die so genannte „3+2-Regel“ an, die Anreize für die Klubs schaffen sollte, in die Juniorenförderung zu investieren und so eine lokale Identität zu bewahren. Diese wurde jedoch 1996 auf gesetzlichen und regulatorischen Druck hin aufgehoben. Am 21. April 2005 genehmigten die UEFA-Mitgliedsverbände einstimmig eine Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler** für ihre Klubwettbewerbsreglemente, um die Klubs zu ermutigen, ihre eigenen jungen Spieler auszubilden und um die Anhäufung von Spielern zu verhindern. In der Spielzeit 2006/07 mussten Klubs, die an der UEFA Champions League oder am UEFA-Pokal teilnahmen, mindestens vier lokal ausgebildete Spieler aufweisen, von denen nur bei zweien die Ausbildung im selben Verband ausreichte. In den folgenden beiden Spielzeiten stieg die Quote der lokal ausgebildeten Spieler zunächst auf sechs

für 2007/08 und dann auf acht für 2008/09. Mit dieser Regel sollte auch das Gleichgewicht in den UEFA-Klubwettbewerben gefördert und den Klubs geholfen werden, die lokale Identität in ihrem Umfeld wiederzufinden, angesichts des allgemeinen Globalisierungstrends des Fussballs und insbesondere der zunehmenden Spieler- und Trainerbewegungen. Anhand der Analyse der Spielerdatenbanken von UEFA und PFPO (Professional Football Players Observatory)*** konnte ein Überblick gewonnen werden, wie viele U21-Spieler und wie viele von ihrem Klub oder lokal ausgebildete Spieler die Teilnehmer an UEFA-Klubwettbewerben in den letzten zehn Jahren einsetzten.

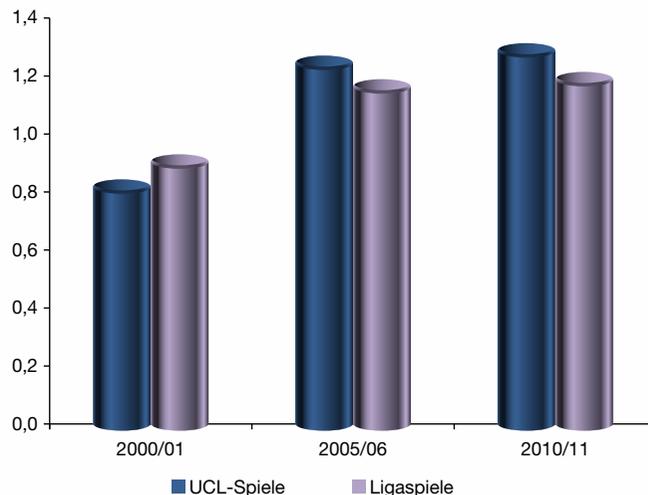
Die durchschnittliche Zahl vom Klub ausgebildeter Spieler mit einem Einsatz in Gruppenspielen der UEFA Champions League ist von 2,16 vor der Einführung der Regeln auf 2,50 in der letzten abgeschlossenen Spielzeit mit der Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler (2010/11) gestiegen. Schaut man

weiter zurück, ist zu erkennen, dass der heutige Stand über demjenigen von vor zehn Jahren liegt. Zudem scheint sich die Regel auch positiv auf die nationalen Ligawettbewerbe ausgewirkt zu haben, wo die Klubs, die an der UEFA Champions League teilnehmen, ebenfalls mehr vom Klub ausgebildete Spieler einsetzten. Ein weiterer Trend war der zunehmende Einsatz von U21-Spielern. Die Wahrscheinlichkeit, dass U21-Spieler bei diesen wichtigen Partien zum Einsatz kommen, stieg um 50 % gegenüber vor zehn Jahren. Eine umfassendere Untersuchung lokal ausgebildeter Spieler (sowohl vom Klub als auch vom Verband ausgebildet) für die UEFA Champions League und den UEFA-Pokal / UEFA Europa League weist auf einen weniger ausgeprägt positiven Trend hin. Der Anteil der lokal ausgebildeten Spieler blieb in den fünf Jahren, in denen die Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler angewendet wurde, relativ konstant bei gut 50 %.

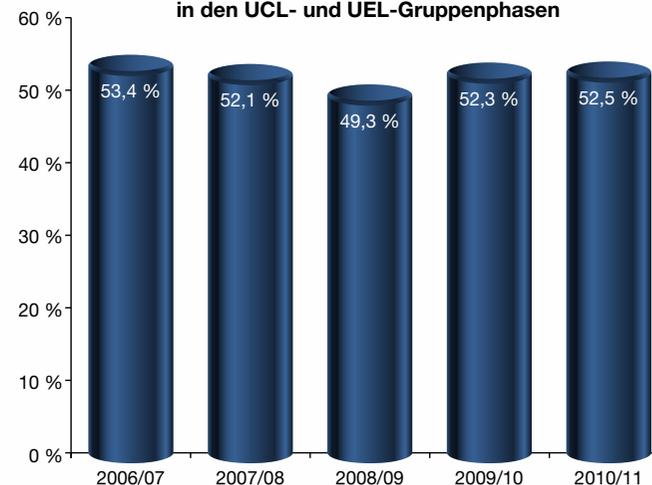
Durchschnittliche Anzahl der vom Klub ausgebildeten Spieler im Einsatz bei Klubs in der UCL-Gruppenphase



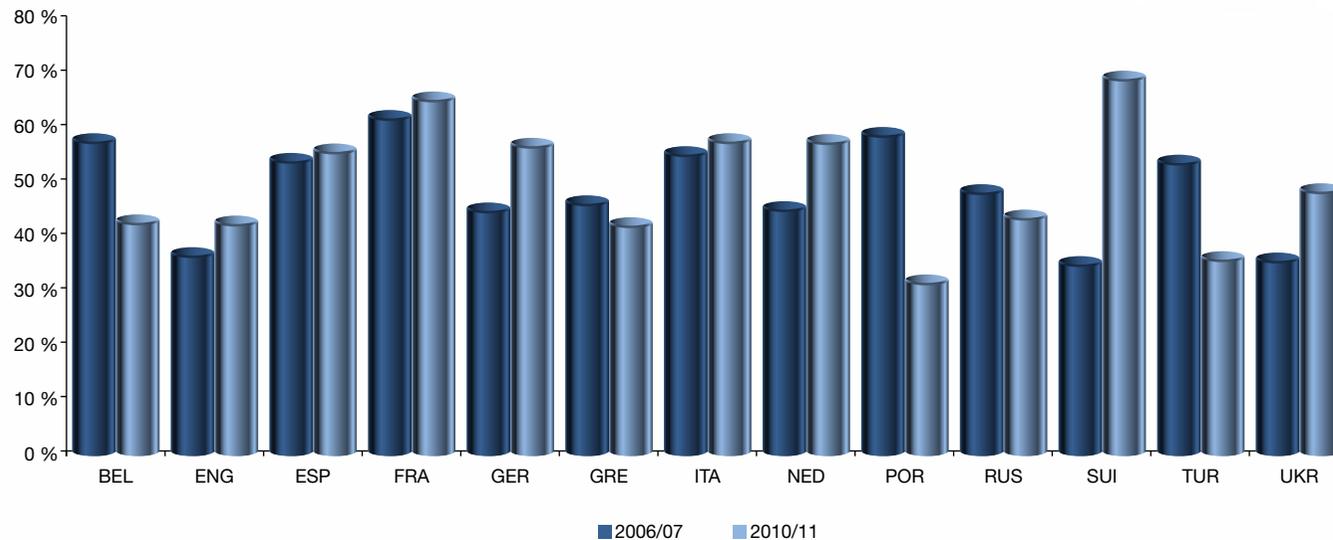
Durchschnittliche Anzahl der U21-Spieler im Einsatz bei Klubs in der UCL-Gruppenphase



Anteil Spielminuten lokal ausgebildeter Spieler** in den UCL- und UEL-Gruppenphasen



Anteil Spielminuten lokal ausgebildeter Spieler**** in den UCL- und UEL-Gruppenphasen nach Land



Wenn man die Daten nach Ländern aufschlüsselt und untersucht, scheint die Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler in einigen Ländern deutliche Auswirkungen gezeigt zu haben, die Trends sind jedoch sehr unterschiedlich. Ein Vergleich des Anteils der Spielminuten von lokal ausgebildeten Spielern 2006/07 und 2010/11 zeigt, dass die deutschen, niederländischen, schweizerischen und ukrainischen Klubs in den Gruppenphasen der UEFA Champions League und der UEFA Europa League die Spielzeit der lokal ausgebildeten Spieler im Gegensatz zu den belgischen, portugiesischen und türkischen Klubs deutlich gesteigert haben. Bei den Klubs aus der Schweiz und aus Frankreich kamen lokal ausgebildete Spieler 2010/11 am meisten zum Einsatz, mit über zwei Dritteln der Spielzeit.

Antwort: 13

Es lässt sich nicht mit Sicherheit sagen, wie die Chancen für lokal ausgebildete Spieler ohne die Einführung von neuen Regeln in den letzten Jahren ausgesehen hätten. Trotz der fortschreitenden Globalisierung des Fussballs und der zunehmenden Bewegungsfreiheit der Spieler und Trainer blieb der Anteil der Spielminuten von lokal ausgebildeten Spielern in der UEFA Champions League seit der Einführung der neuen Regeln stabil. Die durchschnittliche Zahl vom Klub ausgebildeter Spieler mit einem Einsatz in Gruppenspielen der UEFA Champions League stieg von 2,16 vor der Einführung der Regeln auf 2,50 in der letzten abgeschlossenen Spielzeit mit der Regel bezüglich lokal ausgebildeter Spieler (2010/11). Der heutige Stand liegt sogar über demjenigen von vor zehn Jahren. Zudem scheint sich die Regel auch positiv auf die nationalen Ligen auszuwirken. Die Klubs, die an der UEFA Champions League teilnehmen, haben ihre lokal ausgebildeten Spieler auch in den nationalen Wettbewerben häufiger eingesetzt. Eine ergänzende Auswirkung war der zunehmende Einsatz von U21-Spielern. Die Wahrscheinlichkeit, dass U21-Spieler an diesen wichtigen Partien teilnehmen stieg um 50 % gegenüber vor zehn Jahren.

*Im Fall Donà v. Mantero von 1976 hatte der Europäische Gerichtshof (EuGH) akzeptiert, dass in einigen Fällen (nicht wirtschaftlich und mit sportlicher Absicht) verhältnismässige Beschränkungen der Zahl der ausländischen Spieler toleriert werden können. 1978 verhandelte die UEFA mit der Kommission der Europäischen Gemeinschaften und willigte ein, die Beschränkungen der Anzahl Verträge von Spielern aus anderen Ländern innerhalb der Europäischen Gemeinschaft aufzuheben. Im Gegenzug behielt sie das Recht, die Zahl der eingesetzten ausländischen Spieler auf zwei pro Spiel zu begrenzen. 1991 führte die UEFA dann die „3+2-Regel“ ein, gemäss der die Teams die Zahl der ausländischen Spieler pro Spiel auf drei Beschränken mussten, plus höchstens zwei ausländische Spieler, die während einer Periode von fünf aufeinander folgenden Jahren professionell im Nationalverband des betreffenden Klubs gespielt hatten, einschliesslich dreier Jahre in Juniorenteams. Diese Regel wurde 1996 infolge des historischen Bosman-Urteils vom Dezember 1995 aufgehoben.

**Ein lokal ausgebildeter Spieler kann entweder vom Klub oder vom Verband ausgebildet sein. Ein vom Klub ausgebildeter Spieler ist ein Spieler, der unabhängig von seiner Nationalität und seinem Alter im Alter von 15 bis 21 Jahren mit oder ohne Unterbruch für eine Dauer von drei vollen Spielzeiten oder von 36 Monaten bei seinem aktuellen Klub registriert war. Ein vom Verband ausgebildeter Spieler ist ein Spieler, der unabhängig von seiner Nationalität und seinem Alter im Alter von 15 bis 21 Jahren mit oder ohne Unterbruch für eine Dauer von drei vollen Spielzeiten oder von 36 Monaten bei einem oder mehreren Klubs des Verbandes seines aktuellen Klubs registriert war.

*** PFPO ist das Professional Football Players Observatory an der Universität Neuenburg in der Schweiz. Im Sommer 2011 entstand aus der Zusammenarbeit zwischen der UEFA und dem PFPO eine ausführliche Analyse des Spielereinsatzes in nationalen Ligaspielen der Klubs, die über mehrere Spielzeiten hinweg an den Gruppenphasen von UEFA-Klubwettbewerben teilgenommen hatten.

**** In diesem Zusammenhang sind auch die Spieler der B-Liste in der Definition der „lokal ausgebildeten Spieler“ enthalten. Hinweis: Für die Teilnahme an UEFA-Klubwettbewerben müssen die Klubs eine A- und eine B-Liste der spielberechtigten Spieler einreichen. Die A-Liste besteht aus höchstens 25 Spielern, von denen acht lokal ausgebildet sein müssen (und mindestens vier vom Klub). Um sich für die B-Liste zu qualifizieren, muss ein Spieler 21 Jahre alt oder jünger sein und seit seinem 15. Geburtstag während zwei Jahren ohne Unterbruch für seinen Klub gespielt haben.



F: 14. Welche Länder waren in den Juniorenwettbewerben am erfolgreichsten?

Auf dieser Seite wird eine Untersuchung der 66 UEFA-Juniorenturniere zwischen 1993 und 2011* präsentiert. Wie aus dem Titel hervorgeht, betrifft die Analyse den Erfolg in den Juniorenwettbewerben und nicht die Juniorenförderung im Allgemeinen. Als Messgrößen für den Erfolg wurden die Beteiligung an EM-Endrunden und die Titel verwendet. In vielen Fällen werden die Juniorenwettbewerbe nicht als Mittel zum Zweck eingesetzt, sondern als Teil eines umfassenderen Entwicklungsprozesses behandelt. Andere Analysen, wie etwa der Anteil der Junioren, die Profis oder A-Nationalspieler werden, dürften aussagekräftiger sein, wenn es darum geht, eine grundsätzliche Beurteilung der Juniorenförderung vorzunehmen.

Die Untersuchung bringt allerdings einige interessante Erkenntnisse ans Licht. Wie erwartet sind die traditionellen grossen europäischen Fussballländer gut vertreten und führen die Rangliste der Anzahl Teilnahmen an. Insbesondere Spanien weist bei den Junioren zahlreiche Erfolge auf, von denen viele noch vor den jüngsten Erfolgen im Erwachsenenfussball erzielt wurden. Deutschland war bei weitem das erfolgreichste Land bei den Juniorinnenturnieren. Der gute Ruf Portugals und der Niederlande für ihre erfolgreiche Juniorenförderung scheint mit sechs bzw. drei Turniersiegen ebenfalls gerechtfertigt. Die hohe Anzahl anderer Länder, die an Juniorenwettbewerben teilnahmen und diese gewonnen zeigt, wie hart umkämpft die Turniere auf dieser Stufe sind und dass auch Spieler und Trainer vieler kleinerer UEFA-Mitgliedsverbände die Endrunden von UEFA-Juniorenturnieren miterleben konnten.



Teilnahmen an UEFA-Juniorendrunden



Antwort: 14

Betrachtet man den Erfolg in UEFA-Juniorenwettbewerben, hat Spanien an den meisten Endrunden teilgenommen (46) und die meisten Europameistertitel gewonnen (16, davon 13 bei den Junioren und 3 bei den Juniorinnen). Die vier erfolgreichsten Verbände bei den Junioren waren Spanien, Frankreich, Portugal und Italien, während Deutschland bei den Juniorinnen dominierte.

Insgesamt 16 Verbände konnten einen UEFA-Juniorenwettbewerb für sich entscheiden, und eine erfreulich hohe Anzahl (40) haben die Endrunden erreicht.

*Die Daten in den Diagrammen oben betreffen die 48 Junioren- und die 18 Juniorinnen-Europameisterschaften zwischen 1992/93 und 2010/11. Die Endrunden der Juniorenwettbewerbe umfassen jeweils acht Teams, mit Ausnahme der vier U17-Frauen-Europameisterschaften ab 2007/08, für die jeweils die vier Teams berücksichtigt wurden, die die K.-o.-Phase erreichten. Für 1992/93 wurden für das Diagramm bei Wettbewerben, an denen die Tschechoslowakei teilnahm, eine zusätzliche Teilnahme von CZE erfasst, obwohl auch SVK zum Erfolg beitrug.

F: 15. Wie lange dauert üblicherweise eine Amtszeit der Cheftrainer europäischer Klubmannschaften und wer ist schon am längsten bei seinem Klub?

Das Säulendiagramm illustriert, wie lange Cheftrainer in Europa* am 1. August 2011 ihr derzeitiges Amt schon innehatten.** Die Tabelle unterhalb zeigt, welche Cheftrainer ihr derzeitiges Amt bei ihrem aktuellen Klub schon am längsten innehaben.

Antwort: 15

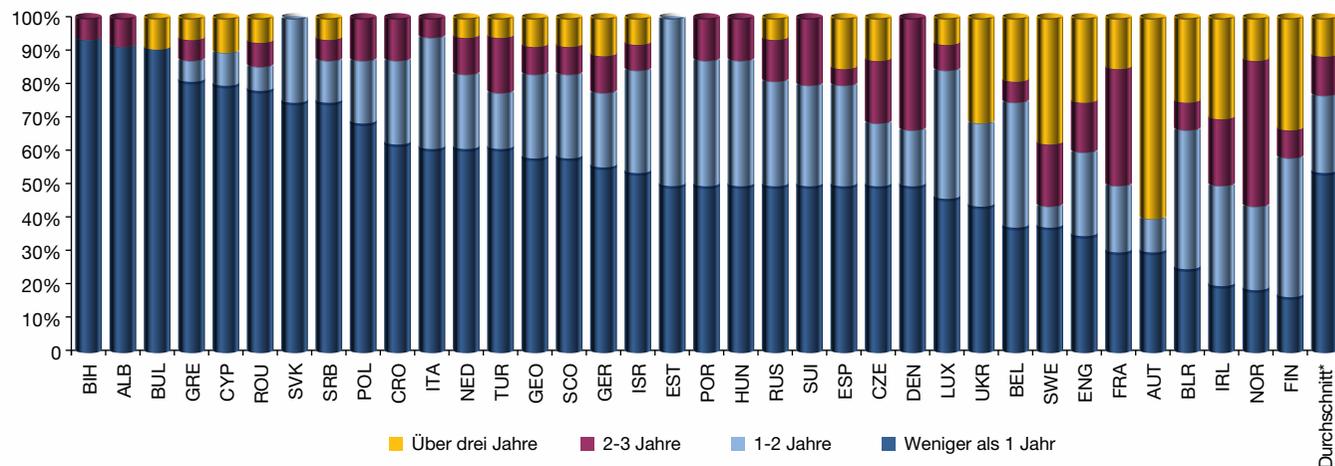
Allgemein lautet die Antwort nicht sehr lange, was jemanden, der den Fussball in den Medien verfolgt, wenig überrascht. Im Durchschnitt haben die Trainer in den europäischen Topligen ihre Stelle seit rund eineinhalb Spielzeiten inne, doch 53 % sind seit weniger als einem Jahr in ihrer derzeitigen Funktion tätig und nur 12% seit über drei Jahren. Wie das Diagramm rechts zeigt, hängt die Amtsdauer stark vom jeweiligen Land ab. England und Finnland weisen mit einer Stabilität von über drei Spielzeiten den höchsten Durchschnitt auf. In Österreich sind mehr als 60 % der Cheftrainer seit mindestens drei Jahren für denselben Klub tätig. Auf der anderen Seite sind über 90 % der Trainer in Bosnien-Herzegowina, Albanien und Bulgarien noch im ersten Amtsjahr mit ihren Klubs.

Eine Frage des Alters

Das Durchschnittsalter der europäischen Trainer beträgt 46,7 Jahre. Die Ukraine, England und Russland weisen den ältesten Trainerpool auf, mit einem Durchschnittsalter von über 50, während die portugiesischen, walisischen und luxemburgischen Klubs auf eine etwas jüngere Generation gesetzt haben und einen Altersdurchschnitt von 41 bis 42,5 Jahren verzeichnen.

*Diese Analyse der durchschnittlichen Amtsdauer umfasst die grösste verfügbare Stichprobe mit 525 Cheftrainern von Erstligaklubs. Nicht enthalten sind die Cheftrainer der folgenden Länder: Andorra, Aserbeidschan, Armenien, Färöer-Inseln, Island, Kasachstan, Liechtenstein, Lettland, Litauen, Moldawien, Malta, Montenegro, EJR Mazedonien, Nordirland, San Marino und Wales.

** Die Stichprobe für das Durchschnittsalter umfasst 566 Cheftrainer. Nicht enthalten sind die Trainerstatistiken der folgenden Länder: Andorra, Aserbeidschan, Armenien, Färöer-Inseln, Kasachstan, Liechtenstein, Moldawien, Malta, Montenegro, EJR Mazedonien und San Marino.



Name	Klub	Klub NV	Alter	Amtszeit
Sir Alex Ferguson	Manchester United	ENG	69	25,01
Arsène Wenger	FC Arsenal	ENG	61	14,91
David Jeffrey	FC Linfield	NIR	48	14,50
Thomas Schaaf	Werder Bremen	GER	50	12,18
Vitali Kvaratsiany	Volyn Lutsk	UKR	58	10,09
Manolo Preciado	Sporting Gijon	ESP	53	10,05
Kurban Berdyev	Rubin Kasan	RUS	58	10,01
David Moyes	FC Everton	ENG	48	9,37
Pekka Lyyski	IFK Mariehamn	FIN	58	8,59
Nanne Bergstrand	Kalmar FF	SWE	55	8,59
Christian Gourcuff	FC Lorient	FRA	56	8,09

Die längsten Karrieren beim selben Klub

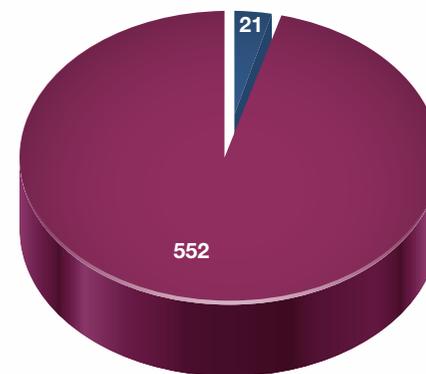
Sir Alex Ferguson liegt unangefochten auf dem ersten Rang, er steht bei Manchester United seit über 25 Spielzeiten an der Bande. Seit bald 15 Jahren misst er sich mit seinem Erzrivalen Arsène Wenger vom FC Arsenal, dem Cheftrainer mit der zweitlängsten Amtszeit in Europa. David Jeffrey begann seine Trainerlaufbahn bereits mit 34 Jahren und ist seit 14,5 Jahren Trainer des FC Linfield, was die drittlängste Amtszeit ist. Den Rekord für die längste Amtszeit in der Geschichte des modernen Profifussballs hat Guy Roux inne, der von 1961 bis 2000, beeindruckende 39 Spielzeiten lang, als Cheftrainer des AJ Auxerre tätig war und Auxerre in dieser Zeit von der vierthöchsten Spielklasse bis in die UEFA Champions League führte.

F: 16. Welche Qualifikationsarten und Qualifikationsstufen weisen Cheftrainer auf?

In den letzten Jahren wurde der Bedarf an Ausbildungsprogrammen für Klubtrainer zunehmend anerkannt. Neben der offensichtlich nötigen praktischen Erfahrung erfordern die besonderen Herausforderungen des Traineramtes auch grundlegende Kenntnisse in vielen technischen Bereichen. Die europäischen Verbände führen von der UEFA genehmigte Trainerausbildungen durch, und es bestehen verschiedene Anforderungen im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens für den Cheftrainer, den Assistententrainer der ersten Mannschaft, den Leiter des Juniorenförderprogramms und die Juniorentrainer.

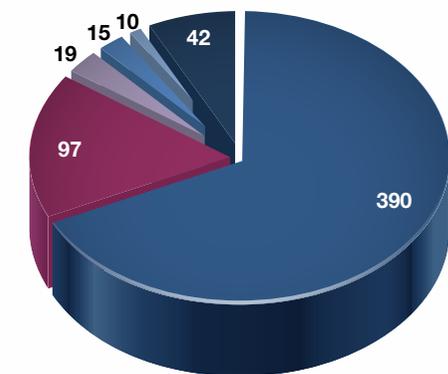
Eine erstmalige Analyse von 573 Cheftrainern von Klubs, die das UEFA-Klublizenzierungsverfahren in dieser Spielzeit durchlaufen haben*, zeigte, dass 21 Klubs zum Zeitpunkt des Lizenzentscheides einen Interims-Cheftrainer hatten. Bei dieser beschränkten Zahl von Fällen muss der Klub innerhalb von höchstens 60 Tagen einen festen Cheftrainer ernennen, der über die erforderlichen Qualifikationen verfügt. Von der Stichprobe der eine Lizenz beantragenden Klubs verfügten 68 % (390) der Cheftrainer über die UEFA-Pro-Lizenz und weitere 7 % (42) waren dabei, den Pro-Lizenz-Kurs zu absolvieren, während sie bereits eine UEFA-A-Lizenz besaßen. Die erforderliche Qualifikationsstufe gilt für alle Klubs in einer bestimmten Liga, unterscheidet sich jedoch zwischen den Ligen, je nachdem, in welche Stufe der UEFA-Trainerkonvention der Verband aufgenommen wurde**. Von den übrigen Trainern verfügten 17 % (97) über eine gültige UEFA-A-Lizenz und 3 % (19) über eine gültige B-Lizenz. Die Cheftrainer, die sich entweder auf ein entsprechendes Diplom eines Nationalverbands einer anderen Konföderation als der UEFA (10) oder auf einen von ihrem Nationalverband ausgestellten Befähigungsnachweis (15) stützten, machten zusammen nur 4 % aus.

Status des Cheftrainers: Klubs, die das Lizenzierungsverfahren durchlaufen



- Vorübergehende Ernennung
- Feste Ernennung

Qualifikation des Cheftrainers: Klubs, die das Lizenzierungsverfahren durchlaufen



- UEFA-Pro-Stufe
- UEFA-A-Stufe
- UEFA-B-Stufe
- Befähigungsnachweis
- Gültiges Nicht-UEFA-Diplom
- Pro-Diplom-Kurs begonnen

Antwort: 16

Zum Zeitpunkt der Lizenzierung war bei 4 % (21) der Klubs ein Interims-Cheftrainer tätig. Insgesamt 96 % der Cheftrainer der Klubs haben eine von der UEFA genehmigte Trainerlizenz von einem europäischen Nationalverband erworben, und 75 % haben den höchsten anerkannten UEFA-Pro-Lizenz-Kurs absolviert oder besuchen diesen im Moment. Der Anteil alter, erfahrener Trainer, die schon vor der Revolution der Trainerqualifikationen im Amt waren und die vor 2009 einen Befähigungsnachweis von ihrem UEFA-Mitgliedsverband erhalten haben, betrug nur 2 % (15). Nur 10 Cheftrainer verfügen über ein gültiges gleichwertiges Trainerdiplom einer anderen Konföderation.

* Die Lizenzmanager machten für 573 von 591 Klubs detaillierte Angaben zu den Cheftrainern auf der „Liste der lizenzierten Klubs“, die sie der UEFA unterbreiteten.

** Im letztjährigen Benchmarking-Bericht wurde das Jahr der Aufnahme in die UEFA-Trainerkonvention auf Pro-Stufe der verschiedenen UEFA-Mitgliedsverbände zusammen mit der Gesamtzahl der Trainer pro Verband auf verschiedenen Trainerdiplom-Stufen untersucht.

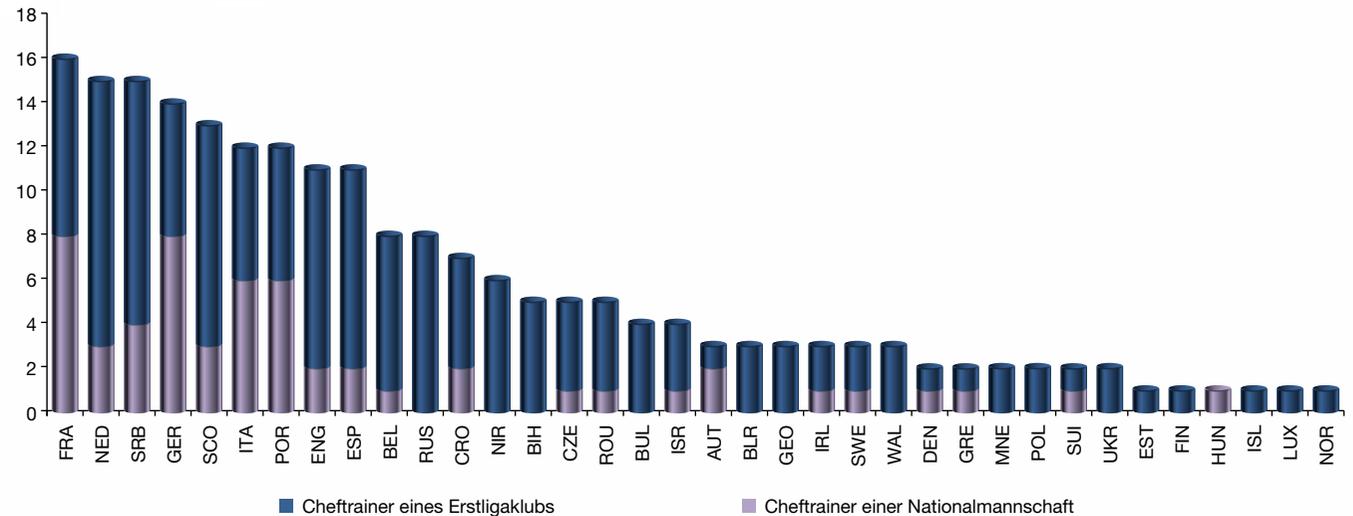
F: 17. Migration der Cheftrainer – welche Trainer reisen?

Nach der kurzen Analyse des Einsatzes lokal ausgebildeter Spieler wird in diesem Abschnitt der Einsatz einheimischer und ausländischer Cheftrainer auf der Ebene der Nationalteams und der Erstligaklubs untersucht. Otto Rehhagel (Deutschland) ist bisher der einzige ausländische Trainer, der die UEFA-Fussball-Europameisterschaft gewonnen hat, als Griechenland die UEFA EURO 2004 in Portugal für sich entschied. Jedoch wird er wohl nicht der einzige bleiben, da immer mehr Nationalverbände auf ausländische Trainer für ihre Nationalmannschaft setzen. Derzeit haben fast ein Drittel der europäischen Nationalverbände nach einem möglichen Erfolgsrezept jenseits ihrer Grenzen gesucht und einen ausländischen Nationaltrainer angestellt.

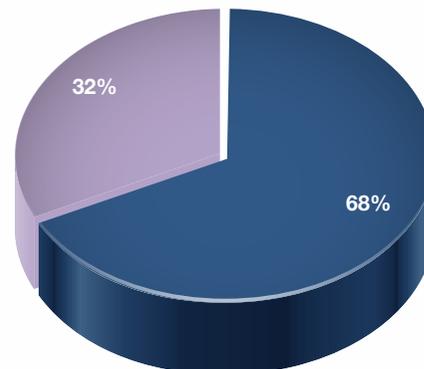
Erstligaklubs scheinen mehr Vertrauen in lokale Trainer zu haben, da über drei Viertel (82 %) der Trainer der Topligen von derselben Nationalität sind wie ihr Team (einschliesslich Doppelbürger). Das Säulendiagramm zeigt jedoch deutliche Unterschiede zwischen den Ligen. Bosnien-Herzegowina, Georgien, Island und Slowenien sind die einzigen Länder der Stichprobe, in denen alle Erstligatrainer die Nationalität des jeweiligen Landes haben. Im Gegensatz dazu sind in vier Ligen (England, Zypern, Schweiz und Luxemburg) mindestens die Hälfte der Trainer ausländischer Herkunft.

Die Migrationsanalyse im Säulendiagramm präsentiert die nach Nationalität aufgeschlüsselte Anzahl Trainer, die im Ausland als Cheftrainer einer Klubmannschaft oder einer Nationalmannschaft tätig sind. Die blauen Säulen zeigen, dass niederländische, serbische, schottische, englische und spanische Staatsangehörige am häufigsten im Ausland als Klubtrainer arbeiten, während französische und deutsche Cheftrainer am häufigsten Nationalmannschaften leiten.

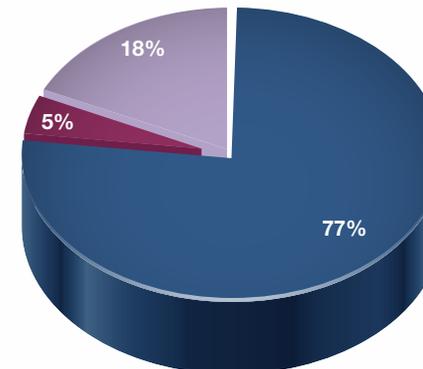
Anzahl im Ausland tätiger Spitzentrainer*



Profil der Cheftrainer der Nationalmannschaften

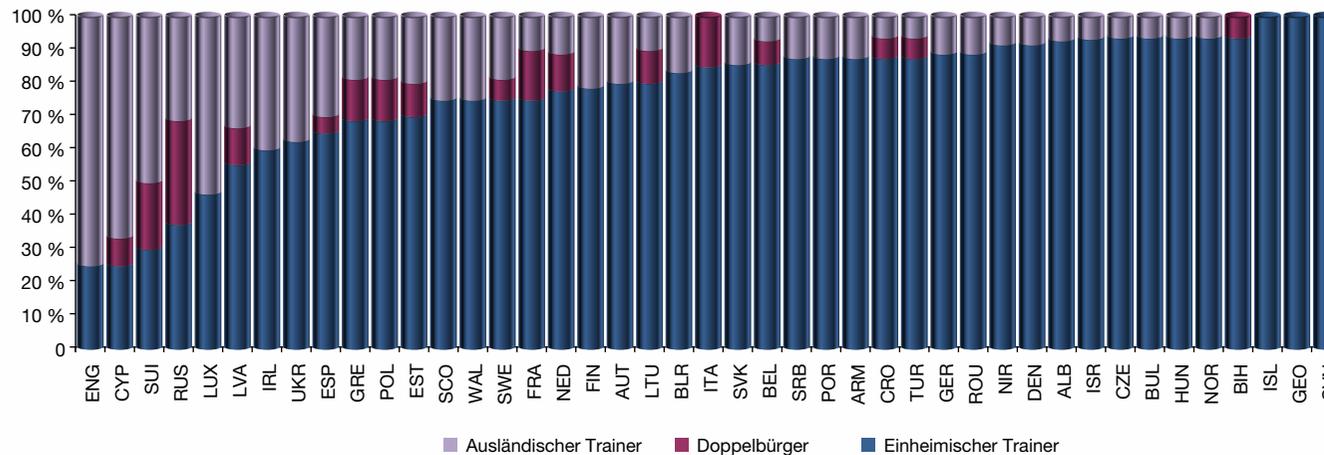


Profil der Cheftrainer der Klubmannschaften



- Einheimischer Trainer
- Einheimischer Trainer (Doppelbürger)
- Ausländischer Trainer

Herkunft der Trainer in den Topligen des Landes



Antwort: 17

Knapp ein Drittel der Cheftrainer der UEFA-Nationalmannschaften und ein Viertel der Cheftrainer der Erstligaklubs sind Ausländer, wobei beträchtliche Unterschiede zwischen den Ligen bestehen.

Frankreich exportiert nicht nur viele Spitzenspieler, sondern hat auch die höchste Zahl aktueller Trainer auf Topniveau exportiert (insgesamt 16). Die meisten davon sind als Cheftrainer afrikanischer Nationalmannschaften tätig. Niederländische und serbische Cheftrainer genießen ebenfalls einen ausgezeichneten internationalen Ruf und sind am häufigsten in nationalen Topligen zu finden. Generell kann gesagt werden, dass Sprachkenntnisse und kulturelle Ähnlichkeiten entscheidende Faktoren dafür sind, wo ausländische Trainer rekrutiert werden. So sind zum Beispiel schottische Trainer in der englischen Premier League besonders stark vertreten.

* Die Diagramme oben zeigen die Analyse der Cheftrainer von 535 Klubmannschaften der Topligen in Europa per 1. August 2011. Aufgrund unvollständiger oder eingeschränkter Daten sind die Cheftrainer und Klubs aus den folgenden Ländern von der Analyse ausgeschlossen: Andorra, Aserbeidschan, Armenien, Färöer-Inseln, Kasachstan, Liechtenstein, Moldawien, Malta, Montenegro, EJR Mazedonien und San Marino.

4

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Ertrag

Wie verlief der Ertragstrend der letzten fünf Jahre?

Wie viel Ertrag wiesen die europäischen Klubs letztes Jahr aus?

Wie sieht der Ertragstrend im Vorjahresvergleich aus?

Wie unterscheidet sich das Ertragsniveau zwischen den europäischen Topligen?

Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?

Wie unterscheiden sich die durchschnittlichen Kartenpreise in Europa?

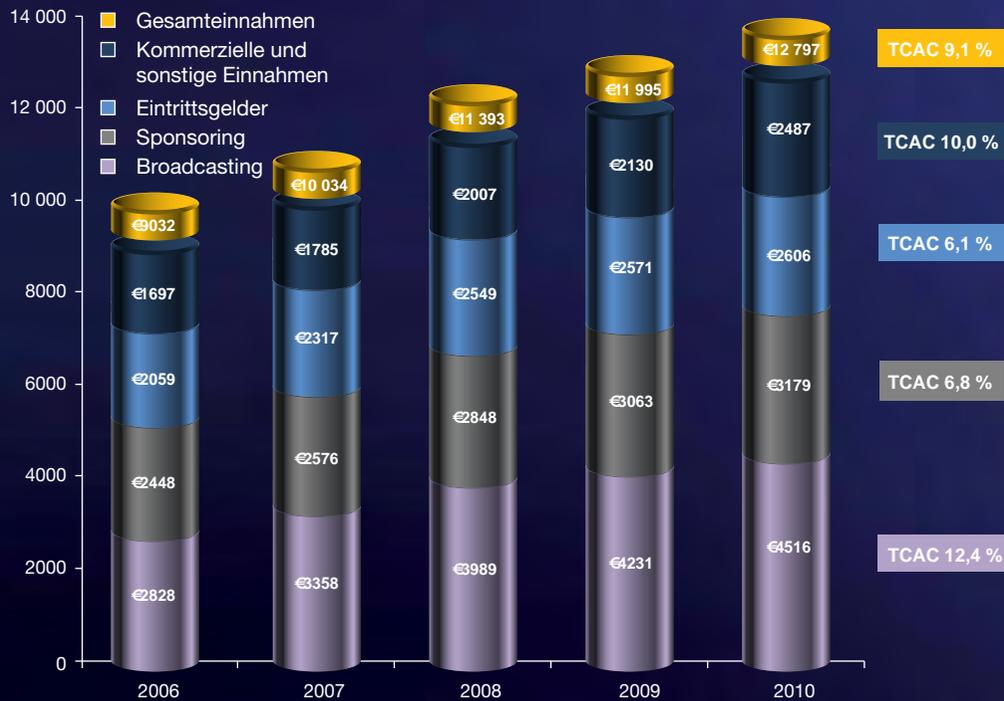


F: 18. Wie verlief der Ertragstrend der letzten fünf Jahre?

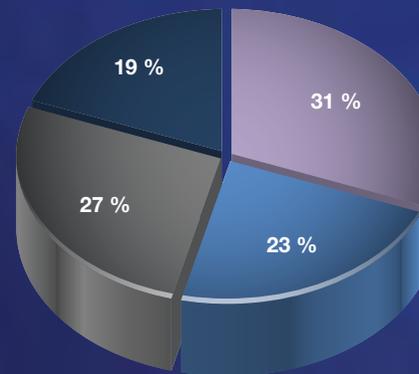
Der Klubfußball in Europa florierte in den letzten fünf Jahren (2006-10), mit einem durchschnittlichen* Ertragswachstum von 9,1 % pro Jahr. Im Vergleich dazu betrug das Durchschnittswachstum der europäischen Volkswirtschaften** nur 0,2 %.

Der wichtigste Faktor für das Ertragswachstum waren die Broadcasting-Einnahmen, die einen jährlichen Anstieg von 12,4 % aufwiesen. Zwar verzeichneten während dieser Fünfjahresperiode alle Umsatzerlöse ein beträchtliches Wachstum, doch der Anteil der Broadcasting-Einnahmen an den Gesamteinnahmen der Topligen stieg während dieser Zeit von 31 % auf 35 %.

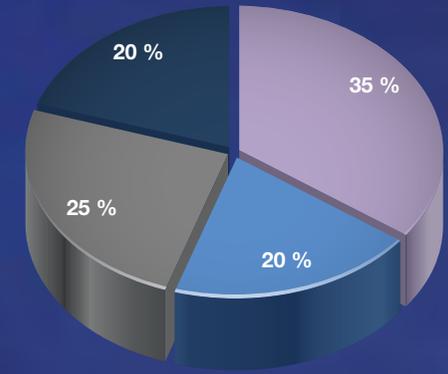
Ertragsentwicklung der europäischen Topligen Finanzjahr 2006-10 (EUR Mio.)



Finanzjahr 06: Umsatzerlöse



Finanzjahr 10: Umsatzerlöse



■ Broadcasting ■ Eintrittsgelder ■ Sponsoring ■ Kommerzielle und sonstige Einnahmen

Untersucht man die Ergebnisse der einzelnen Ligen wird ersichtlich, dass nur fünf der 53 Ligen während dieser Periode kein Ertragswachstum vermeldeten und dass beeindruckende 49 Ligen das Durchschnittswachstum ihrer Volkswirtschaften übertrafen***.

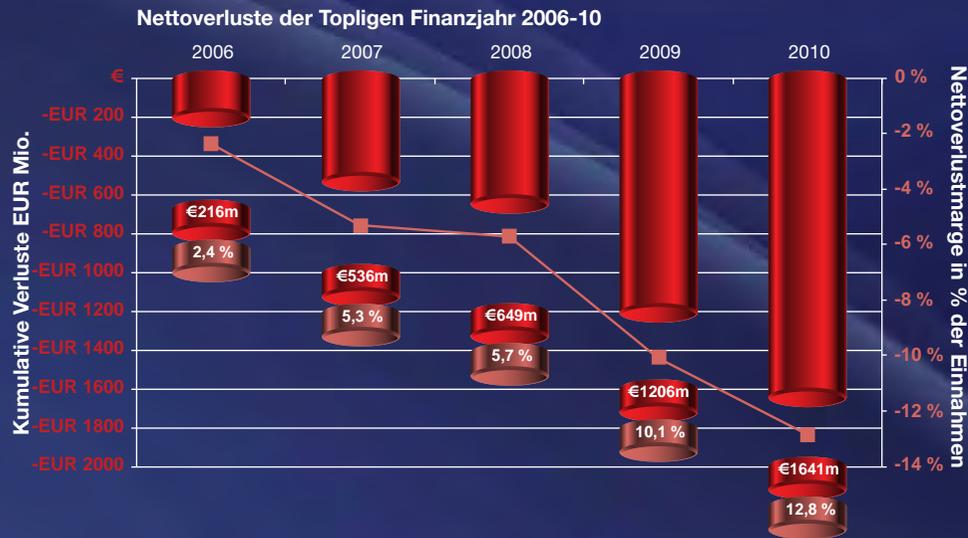
Die aggregierten europaweiten Zahlen für die Broadcasting-Einnahmen entsprechen allerdings nicht wirklich dem Bild auf nationaler Ebene. Die fünf Ligen mit den höchsten Einnahmen (Top-5) weisen alle Broadcasting-Einnahmen von über EUR 500 Mio. aus, danach kommt nur noch eine Liga (die Türkei) auf über EUR 100 Mio. aus dieser Einnahmequelle. Wenn man von diesen sechs Ligen absieht, betrug der Anteil der Broadcasting-Einnahmen im Finanzjahr 2010 (FJ 2010) nur noch 13 %.

* Durchschnittlich bezieht sich in diesem Zusammenhang auf die Compound Average Growth Rate zwischen den Finanzjahren 2006 und 2010.

** BIP-Wachstumsrate der EU-Wirtschaften gemäss Datenbank der Weltbank zum Wirtschaftswachstum.

*** Vollständige Tabelle, siehe Anhang.

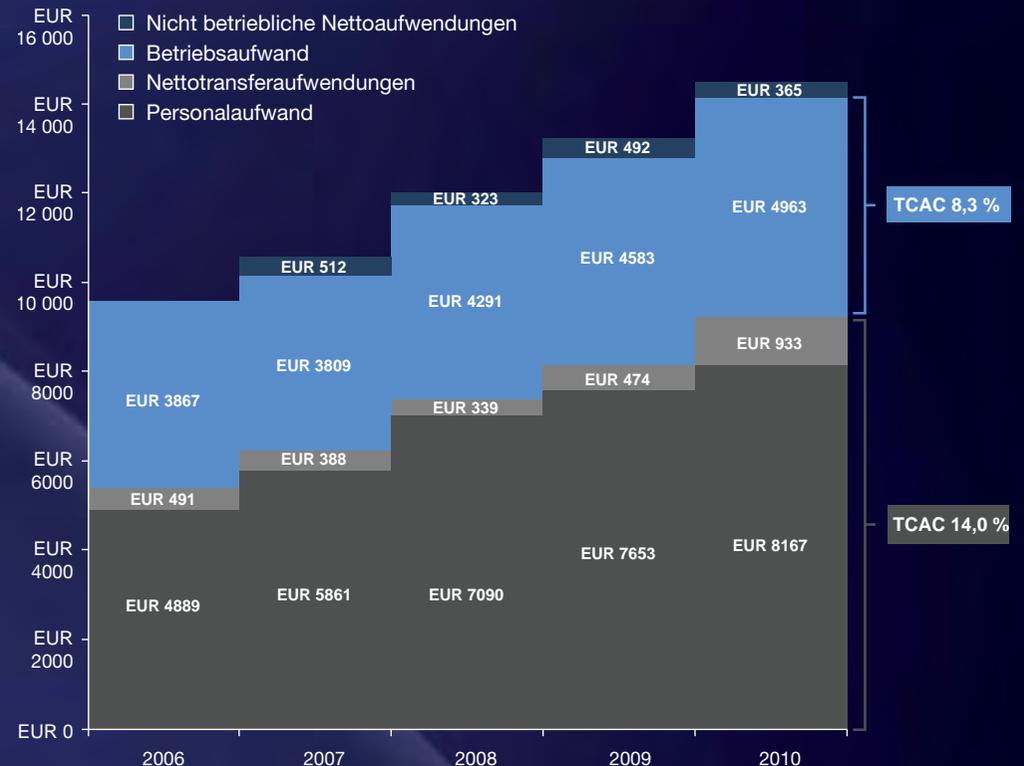
Das Diagramm in Rot zeigt die andere Seite dieser Fünfjahresperiode, auf der die Nettoverluste jedes Jahr trotz steigender Erträge zugenommen haben. Betrachtet man die Finanzjahre 2008-10 kamen fast EUR 1 Mrd. zu den Nettoverlusten der Topligen dazu, und die kumulativen Verluste erreichten im Jahr 2010 EUR 1,6 Mrd. Während der Fünfjahresperiode stieg die Nettoverlustmarge von 2,4 % auf 12,8 % der Erträge.



Die höheren Verluste sind auf das starke Wachstum der Ausgaben der europäischen Fußballklubs zurückzuführen. Personalaufwand und Nettotransferaufwendungen nahmen zusammen um durchschnittlich 14 % pro Jahr zu. Zwischen den Finanzjahren 2006 und 2010 hat der Anstieg des Personalaufwands und der Nettotransferaufwendungen um EUR 3,7 Mrd. das Ertragswachstum von EUR 3,8 Mrd. fast vollständig aufgezehrt. Die Zunahme der sonstigen betrieblichen und nicht betrieblichen Aufwendungen um EUR 1,5 Mrd. ist dabei nicht berücksichtigt.

Die Gesamtverluste von EUR 4,032 Mrd. zwischen den Finanzjahren 2006 und 2010 haben den Zustand der Bilanzen der europäischen Klubs stark beeinträchtigt. Das Nettovermögen (Vermögenswerte minus Verbindlichkeiten) sank insgesamt um EUR 632 Mio. von EUR 2,5 Mrd. per Ende des Finanzjahres 2006 auf EUR 1,9 Mrd. per Ende des Finanzjahres 2010. Diese hohen Fünfjahreszahlen können positiv wie auch negativ betrachtet werden. Dass es den Klubs gelungen ist, mit Zuschüssen von EUR 3,4 Mrd. (die 84 % der Verluste deckten) ihre Bilanzen zu rekapitalisieren, zeigt den Willen und die Fähigkeit der Klubeigentümer und Mäzene, die Schulden zu tragen. Negativ ist auf der anderen Seite, dass sich die Bilanzen trotz des fünfjährigen hohen Ertragswachstums insgesamt verschlechtert haben.

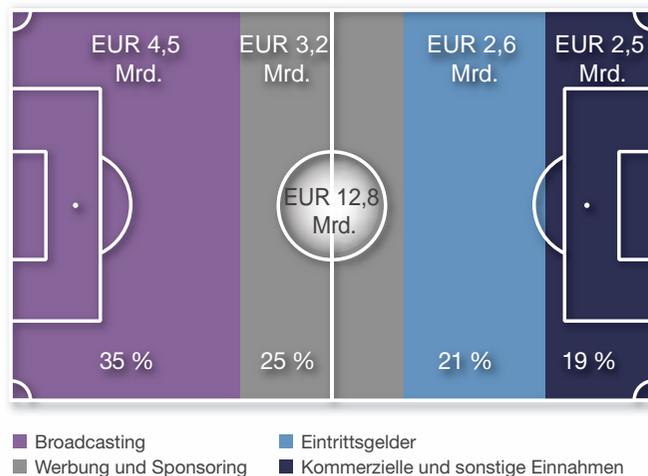
Entwicklung des Aufwands der europäischen Topligen Finanzjahr 2006-10 (EUR Mio.)



Antwort: 18

Der Ertrag der Fußballklubs hat sich während der turbulenten Wirtschaftsperiode der letzten fünf Jahre sehr positiv entwickelt, mit einem Wachstum in 48 der 53 Topligen und einer aggregierten Wachstumsrate von über 9 % pro Jahr. Jedoch stiegen die Ausgaben der Fußballklubs noch viel schneller, wobei der Personalaufwand und die Nettotransferaufwendungen jährlich um 14 % zunahm, was, vor allem in den letzten drei Jahren, zu einem deutlichen Anstieg der ausgewiesenen Verluste führte.

F: 19. Wie viel Ertrag wiesen die europäischen Klubs letztes Jahr aus?



Wie in den früheren Berichten wird „Gesamtertrag“ hier verwendet, um auf die „Einnahmen“ Bezug zu nehmen, die manchmal auch als „Betriebsertrag“ oder „Umsatz“ bezeichnet werden. Für den Zweck dieses Berichts werden Einnahmen und Ertrag austauschbar verwendet. Gewinn/Ertrag aus Transfers ist in der Regel eine grosse und schwankende Zahl und darin nicht inbegriffen, sondern wird separat als Nettotransferaktivität im Rahmen der Rentabilitätsanalyse behandelt. Finanzertrag, Veräusserungen und Steuerertrag sind hier ebenfalls ausgeschlossen und in der Rentabilitätsanalyse enthalten. „Ertrag/Einnahmen“ sollten auch nicht mit dem vor allem in Osteuropa gebräuchlichen Begriff „Budget“ verwechselt werden, der die einem Klub zur Verfügung stehenden Finanzmittel bezeichnet, einschliesslich noch nicht bereitgestellter Beiträge der Eigentümer.

Die Revision des UEFA-Klublizenzierungsreglements vor drei Jahren hat es der UEFA ermöglicht, gewisse minimale Rechnungslegungsstandards für die Finanzberichterstattung einzuführen, die alle eine Lizenz beantragenden Klubs erfüllen müssen. Dies hat das Potenzial für bessere und verlässlichere Vergleiche zwischen den Klubs eines Landes, aber auch zwischen mehreren Ländern gesteigert. So sind die Klubs

insbesondere verpflichtet, ihre Einnahmen in verschiedene „Umsatzerlöse“ aufzuteilen, die Angaben zur Bedeutung der verschiedenen Ertragsquellen machen. Die meisten Klubs waren dazu früher unter den Standardanforderungen für die Finanzberichterstattung nicht verpflichtet, laut denen die gesamten Einnahmen als eine Zahl angegeben werden konnten. Obwohl die Aufteilung des Erlöses nicht bis auf die Ebene der kommerziellen Verträge hinunter geht und insbesondere die Unterscheidung zwischen kommerziellen und Sponsoringeinnahmen nicht immer klar ist**, sind wir doch der Ansicht, dass die Anforderung der Umsatzerlöse ein wichtiger Schritt zu mehr Transparenz bei den Fussballklubs ist.

Im Finanzjahr 2010 machten die Broadcasting-Einnahmen 35 % der geschätzten europaweiten Einnahmen der Topligen von insgesamt EUR 12,797 Mrd. aus, Sponsoring und Werbung folgte mit 25 %, Eintrittsgelder mit 21 % und kommerzielle und sonstige Einnahmen mit 19 %.

Die Bedeutung der verschiedenen Umsatzerlöse unterscheidet sich massgeblich zwischen den Ländern, was später im Bericht aufgezeigt wird.

Antwort: 19

Die 734 Erstligaklubs in Europa haben im Finanzjahr 2010 zusammen schätzungsweise*** knapp EUR 12,8 Mrd. Ertrag erzielt, ausschliesslich Transfers. Klubs der beiden folgenden Ligen (die in der Regel kein UEFA-Lizenzierungsverfahren durchlaufen und in diesem Bericht nicht berücksichtigt werden) haben gemäss Hochrechnungen aus einer Stichprobe von Jahresabschlüssen der Klubs sowie Zuschauerzahlen schätzungsweise weitere EUR 2,8 bis 3,3 Mrd. erzielt.

Fussnoten: * Einnahmen sind grundsätzlich der ganze Ertrag, abzüglich folgender Anlage- und Finanzergebnisse: Gewinn oder Ertrag aus Transfersgeschäften; Gewinn oder Ertrag aus der Veräusserung sonstiger Vermögenswerte; Gewinn oder Ertrag aus der Veräusserung von Finanzanlagen; finanzielle Beteiligungen, Steuererträge oder -gutschriften. Diese Posten werden manchmal zusammen mit den Ausgaben und Verlusten präsentiert, manchmal aber auch getrennt; daher sind aus Vergleichsgründen die Einnahmen der breiteren Definition von Ertrag vorzuziehen, die von einigen Klubs und Berichten verwendet wird.

** Kommerzielle Einnahmen umfassen Erträge aus Konferenzen und Merchandising, während sonstige Einnahmen Spenden, Zuschüsse, Solidaritätszahlungen, ausserordentliche Einnahmen und nicht klassifizierte Einnahmen beinhalten. Die Aufteilung

zwischen kommerziellen Einnahmen und Sponsoringeinnahmen ist in einigen englischen, spanischen und italienischen Klubs nicht immer klar definiert, so sind die Umsatzerlöse nur als indikativ zu betrachten. Obwohl die Angaben in der Regel von Jahr zu Jahr konsistent sind, könnten Verbesserungen in der Berichterstattung die Resultate beeinflusst haben. *** „Geschätzt“, da für die zehn Erstligaklubs, die nicht in der Untersuchung enthalten sind (Klubs auf hinteren Rängen, die keine UEFA-Lizenz beantragten), Extrapolationen verwendet wurden. Die Schätzgenauigkeit beträgt +/-0,5 %, da 98 % tatsächliche und 2 % extrapolierte Daten enthalten sind. Die Extrapolationen basieren auf dem Durchschnittsertrag der Klubs ohne die vier Klubs mit dem höchsten Ertrag; wo es nötig erschien, wurden manuell Anpassungen vorgenommen.





F: 20. Wie sieht der Ertragstrend im Vorjahresvergleich aus?

„Kursschwankungsbereinigte“ Wachstumsrate und „EUR-Wachstumsrate“:

„Kursschwankungsbereinigt“ bedeutet, dass die Vergleichszahlen 2009 anhand des Wechselkurses EUR:Lokalwährung des Finanzjahres 2010 angepasst werden. Dies ergibt ein besseres Verständnis der Trends der verschiedenen Länder in ihren Lokalwährungen sowie des europaweiten Trends. Falls nichts anderes angegeben ist, wird in diesem Bericht diese Wachstumsrate verwendet.

„EUR-Wachstumsrate“ verwendet für jede Periode die ursprünglichen Wechselkurse, die Schwankungen unterworfen sind und in vielen Fällen zwischen den Finanzjahren 2007 und 2010 stark schwankten. Dies ergibt einen besseren Vergleich der relativen Ausgaben zwischen den Ländern, da ihre grenzüberschreitende Kaufkraft vom jeweiligen Wechselkurs beeinflusst wird.

In den letzten drei Jahren hatten Wechselkursschwankungen einen massgeblichen Einfluss auf die relative Wettbewerbsfähigkeit der Klubs verschiedener Ligen. Die Währungsrisiken von Fussballklubs sind in der Regel gering, solange die Spieler und Mitarbeiter in der Lokalwährung bezahlt werden, in der die meisten Einnahmen erzielt werden. Betreffend Wettbewerbsfähigkeit können Wechselkursschwankungen jedoch von grosser Bedeutung sein. Obwohl 20 Verbände und die meisten Ligen mit den höchsten Erträgen (Spanien, Frankreich, Deutschland, Italien, Portugal und die Niederlande) ihre Rechnung in EUR führen, zeigt die folgende Tabelle, wie Wechselkursschwankungen die Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder während dieser Zeit gesteigert oder vermindert haben.

	2008 - 2009	2009 - 2010	2010 - Okt. 2011	2008 - Okt. 2011
NOR	19 % ▲	7 % ▲	2 % ▲	29 % ▲
SUI	-2 % ▼	15 % ▲	8 % ▲	22 % ▲
SWE	6 % ▲	15 % ▲	-1 % ▼	21 % ▲
CZE	1 % ▲	5 % ▲	1 % ▲	7 % ▲
UKR	-4 % ▼	12 % ▲	-6 % ▼	0,4 % ▲
RUS	-4 % ▼	7 % ▲	-5 % ▲	-2 % ▼
POL	0 % =	4 % ▲	-9 % ▲	-5 % ▼
ROU	-6 % ▼	-1 % ▼	-1 % ▼	-8 % ▼
ENG	-7 % ▼	5 % ▲	-7 % ▼	-9 % ▼
HUN	-2 % ▼	-2 % ▼	-5 % ▼	-9 % ▼
SRB	-9 % ▼	-8 % ▼	5 % ▲	-12 % ▼
KAZ	-18 % ▼	11 % ▲	-4 % ▼	-13 % ▼
TUR	-1 % ▼	5 % ▲	-18 % ▼	-14 % ▼

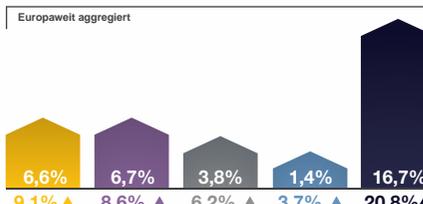
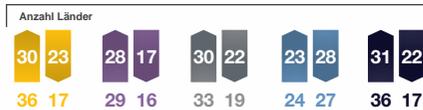
Antwort: 20

Der Gesamtertrag der europäischen Topligen wuchs weiter, und zwar schneller als im vergangenen Jahr. Die Zunahme betrug geschätzte 6,6 % von EUR 12,0 Mrd.* 2009 auf EUR 12,8 Mrd. 2010 und übertraf damit wiederum deutlich das Wirtschaftswachstum (1,8 % für die Eurozone). Im Gegensatz zu den letzten Jahren war das Wachstum über die verschiedenen Umsatzerlöse hinweg nicht konsistent. Die Broadcasting-Einnahmen (gesteigert durch EUR 286 Mio. höhere UEFA-Preisgelder) sowie die kommerziellen und sonstigen Einnahmen wuchsen deutlich stärker als die Sponsoringeinnahmen und die Eintrittsgelder.

Die gesamten kursschwankungsbereinigten Einnahmen stiegen um 6,6 %, wobei 30 Topligen (34 im Vorjahr) einen Anstieg verzeichneten und 23 einen Rückgang. In Euro ausgedrückt ergibt sich eine höhere Zunahme von 9,1 % und ein Anstieg in 36 Topligen. Die Einnahmen Spaniens stiegen um 9 %, während Polen, Rumänien, Russland, die Türkei und die Ukraine sogar ein Ertragswachstum von über 10 % verzeichneten.

Da die Broadcasting-Einnahmen in den Top-5-Ligen entweder zentralisiert oder auf wenige Klubs konzentriert sind, verändern sie sich tendenziell alle 2-4 Jahre in grossen Schritten, statt wie die anderen Umsatzerlöse zu schwanken. Ein grosser Anstieg wurde vor allem in Griechenland und der Türkei verzeichnet, wobei sich ein Grossteil des 30 %-Anstiegs der Preisgelder für die UEFA Champions League und die UEFA Europa League auf den Vorjahresvergleich auswirkte.

Die Pfeile zeigen den Vergleich kursschwankungsbereinigt und in der Lokalwährung ausgedrückt, während die Zahlen darunter den Vergleich in EUR ausgedrückt zeigen



Legend for revenue components: Gesamteinnahmen (yellow), Broadcasting (purple), Werbung und Sponsoring (grey), Eintrittsgelder (blue), Kommerzielle und sonstige Einnahmen (dark blue).

Die Einnahmen aus Werbung und Sponsoring stiegen in 30 Topligen und gingen in 22 zurück. Ein starkes Wachstum von über 10 % wurde in 16 Ländern verzeichnet, u.a. in Italien, Russland, der Türkei und Portugal. Das gesamte europaweite Wachstum lag unter demjenigen des Vorjahres (3,8 % gegenüber 6,8 % im Finanzjahr 2009).

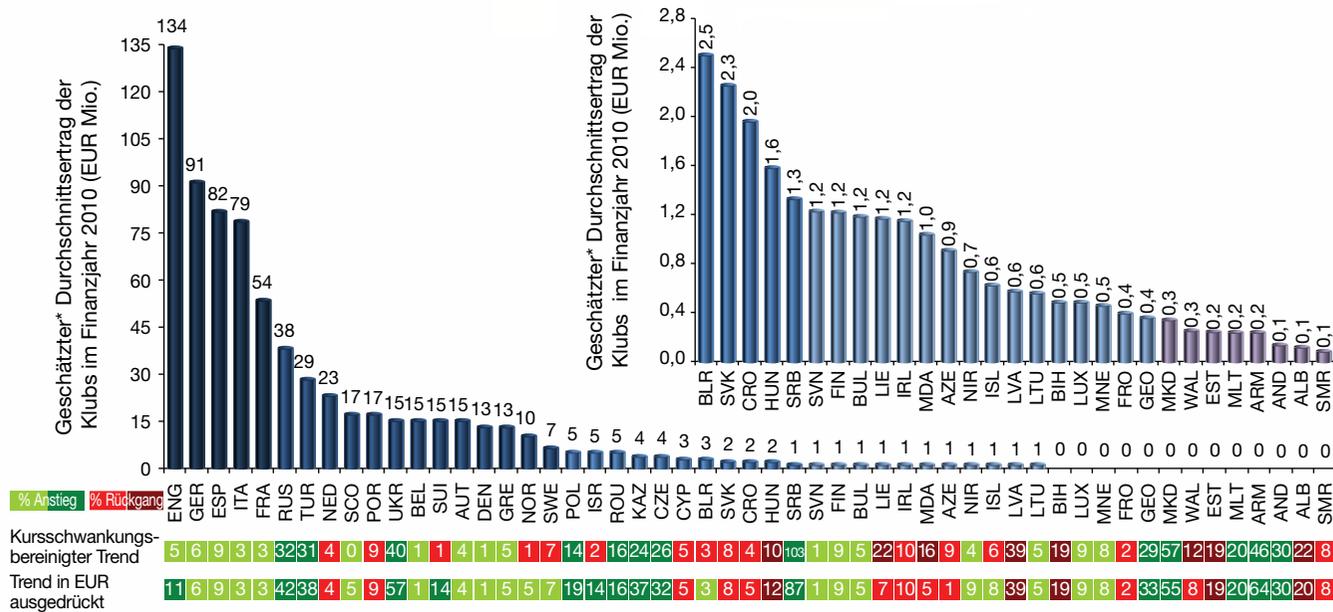
Das zweite Jahr in Folge waren die Eintrittsgelder der am langsamsten wachsende Umsatzerlös, mit einem schwankungsbereinigten Anstieg von 1,4 % (0,9 % im Finanzjahr 2009). Zum ersten Mal seit diese Zahlen erfasst werden, verzeichneten mehr Ligen Rückgänge (28) als Zunahmen (23). Die Zunahme der Eintrittsgelder in Spanien, Polen, der Türkei und Österreich überlagerte leicht gegenüber dem Rückgang in England, Italien, den Niederlanden und Schottland. Ein Vergleich mit dem Trend der Zuschauerzahlen (Kapitel 2) zeigt, dass auch die Trends für die Kartenpreise in Europa schwankten.

Die kommerziellen und sonstigen Einnahmen** stiegen kursschwankungsbereinigt um 16,7 %. Wie in früheren Berichten erwähnt, sind diese Einnahmen innerhalb und zwischen den Ligen den stärksten Schwankungen unterworfen, da ein wesentlicher Anteil der sonstigen Einnahmen kurzfristige freiwillige Spenden sind. Ein Grossteil des Wachstums im Finanzjahr 2010 war auf höhere Subventionen und Spenden in Russland und der Ukraine, einmalige Gewinne in Italien und einen starken Anstieg der Immobilienerträge von Arsenal zurückzuführen.

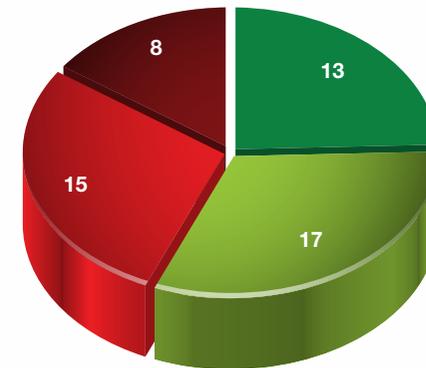
Fussnoten: *Die für das Finanzjahr 2009 festgehaltene Zahl von knapp EUR 12 Mrd. weicht von den EUR 11,7 Mrd. im letztjährigen Bericht ab, da Wechselkursanpassungen von EUR 253 Mio. vorgenommen wurden (die Zahlen wurden an die Wechselkurse am Ende des Finanzjahres 2010 angepasst) und da die ausgewiesenen Einnahmen Russlands um EUR 67 Mio. angepasst wurden, um neu auch so genannte „Target Financing Funds“ zu beinhalten (Subventionen, Spenden und nicht kommerzielle Beiträge), die von gemeinnützigen Organisationen erhalten wurden und die unter der russischen Finanzberichterstattung im Bericht zur geplanten Verwendung der erhaltenen Mittel aufgeführt werden statt in der Erfolgsrechnung, die für die Klublizenzierung jedoch als Erträge betrachtet werden. Die in Euro ausgedrückte Wachstumsrate zum vergangenheitsbezogenen Wechselkurs lag mit 9,1 % deutlich höher.

** Kommerzielle Einnahmen umfassen Erträge aus Konferenzen und Merchandising, während sonstige Einnahmen Spenden, Zuschüsse, Solidaritätszahlungen, ausserordentliche Einnahmen und nicht klassifizierte Einnahmen beinhalten. Die Aufteilung zwischen kommerziellen Einnahmen und Sponsoringeinnahmen ist in einigen englischen, spanischen und italienischen Klubs nicht immer klar definiert. Englische Klubs teilen in der Regel alle Einnahmen auf Eintrittsgelder, Broadcasting und Sponsoring auf. Der erwähnte Anstieg der Einnahmen betrifft Erträge aus Immobilien.

F: 21. Wie unterscheidet sich das Ertragsniveau zwischen den europäischen Topligen?



Kursschwankungsbereinigter Ländertrend der Durchschnittserträge der Klubs zwischen dem Finanzjahr 2009 und 2010



- Ertragswachstum: 10 % +
- Ertragswachstum: 0-10 %
- Ertragsrückgang: 0-10 %
- Ertragsrückgang: 10 % +

Verschiedene Faktoren bestimmen die Fähigkeit eines Klubs, Ertrag zu erzielen. Schlüsselfaktoren für Klubs aus den TOP- und LARGE-Ligen sind die Aufteilung der wichtigsten Einnahmen (Broadcasting, Sponsoring), die Teilnahme an UEFA-Wettbewerben, das Stadioneigentum sowie die Fähigkeit, eine treue Fanbasis aufzubauen. Für die SMALL- und MICRO-Ligen sind oft andere Faktoren von größerer Bedeutung, zum Beispiel, ob der Hauptsponsor den Klub durch Sponsoringverträge oder durch direkte Kapitalzuschüsse finanziell unterstützt. Das Ergebnis ist das gleiche (z.B. werden die Löhne gedeckt), jedoch werden Sponsoringverträge als Ertrag erfasst, während dies bei Kapitalzuschüssen nicht der Fall ist. Zudem werden aus Konsistenzgründen Einnahmen oder Gewinne aus Spielertransfers nicht im Ertrag berücksichtigt, sondern von den Transferaufwendungen bereinigt separat analysiert. Wie später zu sehen sein wird, können diese Beträge relativ hoch sein, besonders für mittelgroße Klubs. Die unterschiedliche Kaufkraft (nationale Wirtschaft) beeinflusst die kommerziellen Einnahmen und Erträge aus Eintrittsgeldern ebenfalls.

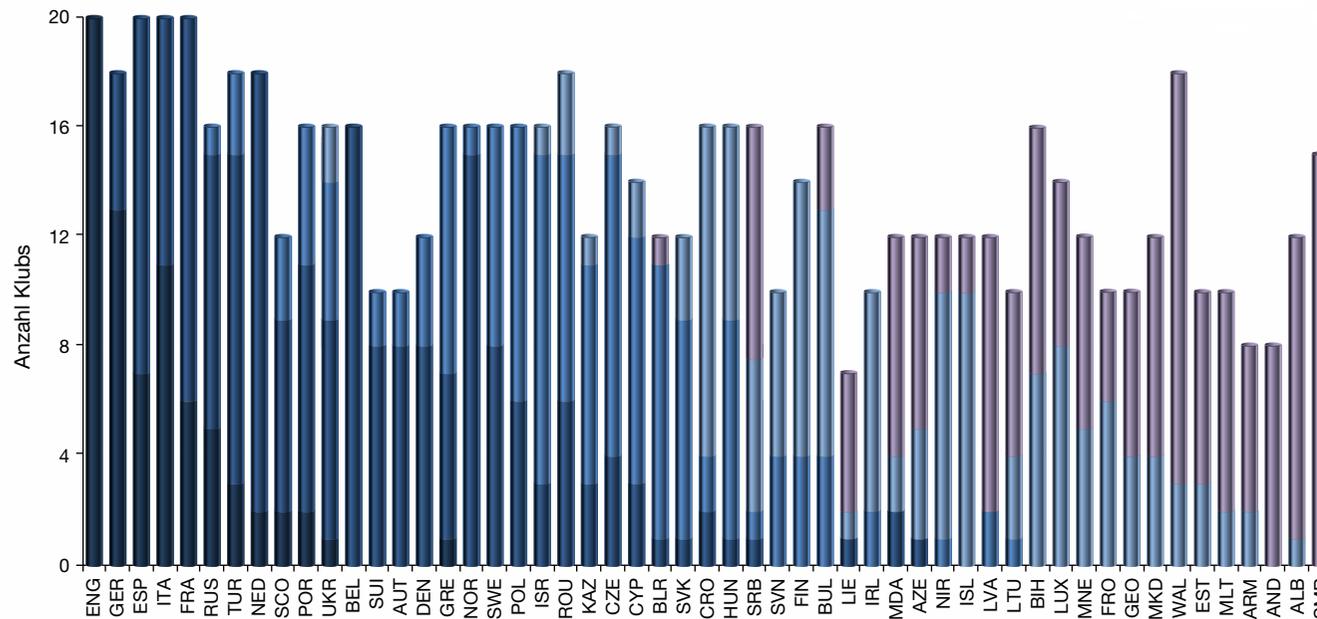
Fussnoten: *, „Geschätzt“, da in einigen Ländern für Klubs, die nicht in der Untersuchung enthalten sind (Klubs auf hinteren Rängen, die keine UEFA-Lizenz beantragten), Extrapolationen verwendet wurden. Die Extrapolationen basieren auf dem Durchschnittsertrag der Klubs ohne die vier Klubs mit dem höchsten Ertrag; wo es nötig erschien, wurden manuell Anpassungen vorgenommen. Die Schätzgenauigkeit der Zahlen beträgt +/-20 % für Albanien, Armenien, die EJR Mazedonien und Montenegro, aufgrund der kleinen Stichprobe von weniger als der Hälfte der Erstligaklubs und +/- 10 % für Griechenland (12 von 16), Portugal (7 von 16) und die Türkei (15 von 18).

Antwort: 21

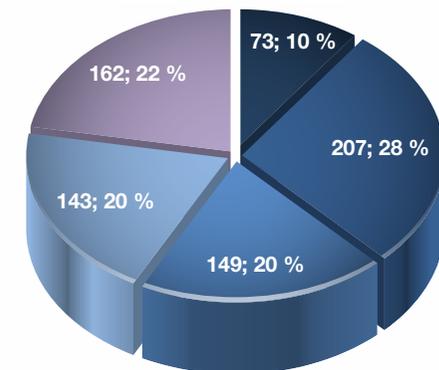
Der Ertrag der Klubs ist zwischen den verschiedenen Topligen ungleich verteilt. Die TOP-Klubs machen 13 % der 734 europäischen Erstligaklubs aus, erzielen jedoch 67 % der EUR 12,8 Mrd. Gesamtertrag in Europa.

Dieser Anteil ist zwar etwas niedriger als die 69 % in den Finanzjahren 2008 und 2009, und die Ligen, deren Einnahmen 2010 am stärksten gewachsen sind (insbesondere Russland, die Türkei und die Ukraine) gehören nicht zu diesen Top-5. Jedoch dürfte der Anteil der Top-5-Einnahmen im nächsten Jahr wieder zunehmen, da deutlich lukrativere Broadcasting-Verträge in England und Italien die Einnahmen der Klubs in diesen Ländern steigern.

F: 22. Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?



Klubverteilung Finanzjahr 2010



- TOP (EUR 50 Mio.+)
- LARGE (EUR 5-50 Mio.)
- MEDIUM (EUR 1,25-5 Mio.)
- SMALL (EUR 350 000-1 250 000)
- MICRO (< EUR 350 000)

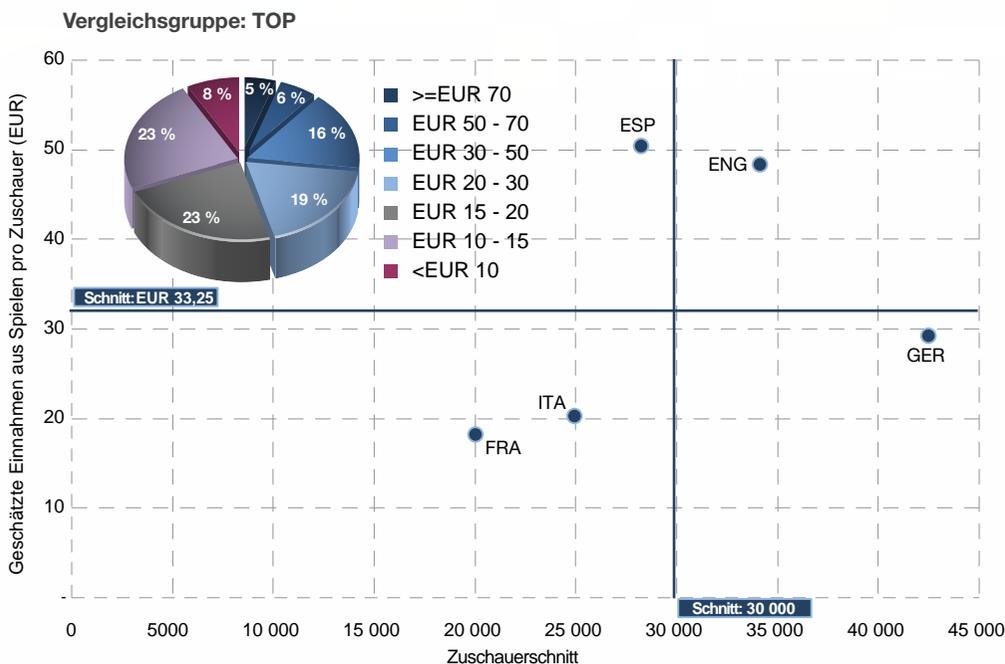
Die Zahl der Klubs, die Einnahmen von über EUR 50 Mio. auswiesen, stieg von 68 im Finanzjahr 2009 auf 73 im Finanzjahr 2010. Obwohl die grössten Klubs Europas weiterhin in den Top-5-Ligen konzentriert sind, stammen 57 der 73 als TOP klassifizierten Klubs aus England (20), Deutschland (13), Italien (11), Spanien (7) und Frankreich (6). Die Zahl der Klubs ausserhalb dieser Top-5-Ligen, die Einnahmen von über EUR 50 Mio. auswiesen, stieg jedoch von 11 auf 16 Klubs aus 7 verschiedenen Ländern. Wenn man die Zahlen der einzelnen Klubs über drei Jahre betrachtet, ist eine deutliche Konsistenz bei der Zusammensetzung der TOP-Gruppe festzustellen: 51 Klubs vermeldeten in allen drei Jahren TOP-Einnahmen und 61 Klubs in den letzten beiden Jahren. 11 Klubs wiesen Einnahmen aus, die sich 2010 um +/-10 % um die TOP-Grenze herum bewegten.

Geschätzte* 162 Klubs aus 23 Ländern in Europa wiesen im Finanzjahr 2010 Einnahmen von weniger als EUR 350 000 aus. Diese Vergleichsgruppe umfasst 22 % aller europäischen Erstligaklubs. Die Klubs in dieser Vergleichsgruppe sind in der Regel halbproufessionell, obwohl in weniger fortgeschrittenen Volkswirtschaften auch einige Profiklubs dabei sind. In 17 Ländern gehört die Mehrzahl der Erstligaklubs zur Vergleichsgruppe MICRO.

Im Finanzjahr 2010 wiesen 207 Klubs aus 31 Ländern (gegenüber 195 Klubs aus 28 Ländern im Jahr 2009) Einnahmen zwischen EUR 5 Mio. und EUR 50 Mio. aus. Diese Vergleichsgruppe umfasst 27 % aller europäischen Erstligaklubs. Aufgrund der neuen TV-Verträge und der relativ breiten Verteilung dieses Geldes unter den Klubs, gehörten dieses Jahr erneut alle englischen Erstligaklubs zur Vergleichsgruppe TOP und daher keiner mehr zur Vergleichsgruppe LARGE.

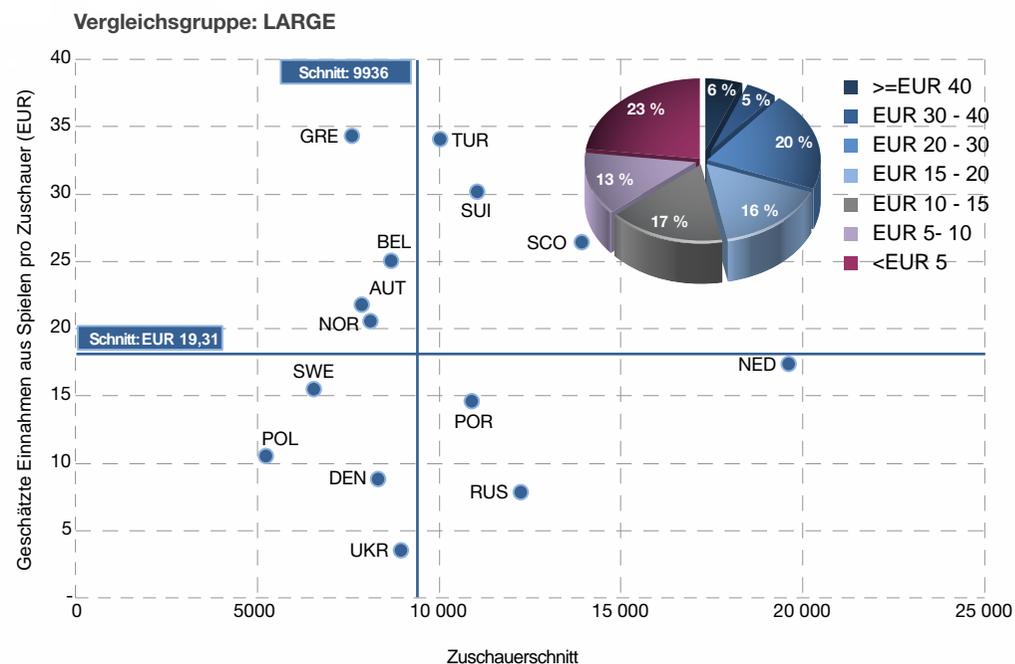
Fussnote: *Die meisten der 70 Klubs, die keinen Bericht erstatteten, lagen in der nationalen Tabelle weit unten und stiegen ab. Die Tabelle oben zeigt eine Schätzung der UEFA mit einer vollen Stichprobe von 734 Klubs, die nach Vergleichsgruppen aufgeteilt werden.

F: 23. Wie unterscheiden sich die durchschnittlichen Kartenpreise in Europa?



Eine Untersuchung zu Kartenpreisen stösst unvermeidbar auf Vergleichbarkeitsprobleme. Gründe dafür sind die verschiedenen Arten von Eintrittskarten (Saisonkarten, Mitgliedschaft, Eintrittskartenkategorien bei Spielen, Freikarten usw.) sowie die unterschiedlichen Preismodelle (Segmentierung der Kartenpreise, Kategorien von Spielen usw.), die verschiedene Klubs in verschiedenen Ländern anwenden. Die hier aufgeführten Zahlen sind daher nur als indikativ zu betrachten, sind aber dennoch von Nutzen für den grenzüberschreitenden Vergleich. Die verschiedenen Streudiagramme illustrieren die Kartenpreise nach Vergleichsgruppen und die Tortendiagramme in den oberen Ecken zeigen, wie viel Prozent der Klubs jeder Vergleichsgruppe in die verschiedenen Bandbreiten von durchschnittlichen Spieleinnahmen pro Zuschauer fallen.

Fussnote: *Die durchschnittlichen Einnahmen aus Spielen pro Zuschauer (gesamte Einnahmen aus Spielen dividiert durch die gesamte Zuschauerzahl einer Liga) ist nur eine grobe Schätzung und dient hier Vergleichszwecken. In der Realität sind die durchschnittlichen Einnahmen pro Zuschauer niedriger, da die hier verwendeten Einnahmen aus Spielen alle Wettbewerbe umfassen (z. B. nationaler Pokalwettbewerb, UEFA-Spiele und Freundschaftsspiele), während die Zuschauerzahlen nur die nationalen Meisterschaftsspiele betreffen. Das Ausmass der Verzerrung hängt vom Verhältnis zwischen diesen anderen Wettbewerben ab, die in unserer Stichprobe durchschnittlich rund 10 % der Einnahmen aus Spielen ausmachen. Ausserdem besteht in einigen Wettbewerben eine Aufteilung der Einnahmen zwischen Heim- und Auswärtsklub, die hier nicht in die Berechnung einfliesst, da nur Heimspiele als Rechnungsgrundlage verwendet werden.

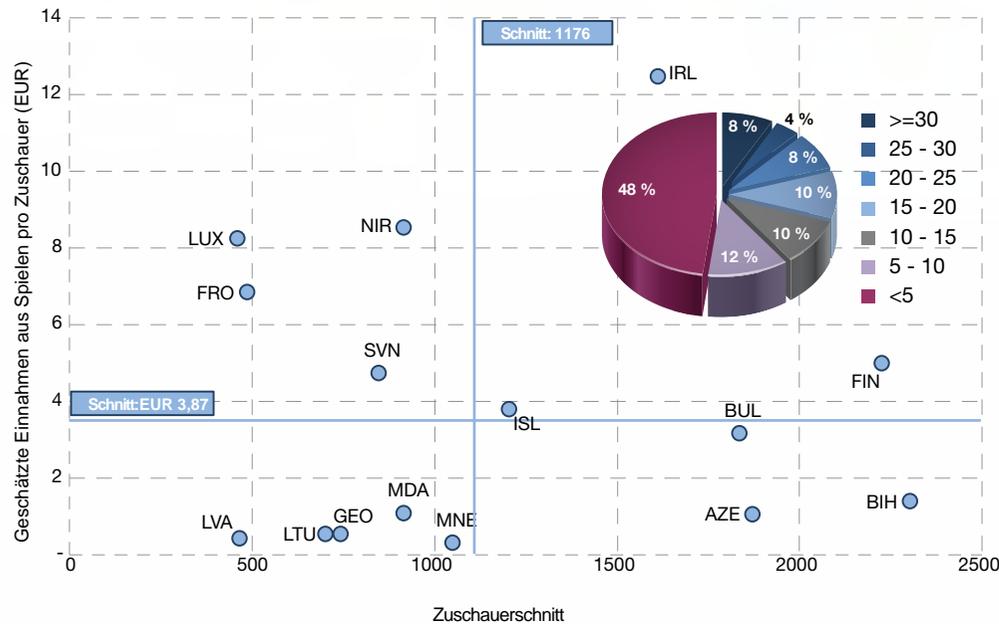


Nicht überraschend erzielten in der Spielzeit 2009/10 England und Spanien am meisten Einnahmen pro Zuschauer in der Vergleichsgruppe TOP. Dank hohen Zuschauerzahlen und Eintrittspreisen ist England der Spitzenverdiener. In Spanien trugen Mitgliederbeiträge massgeblich zu den Spieleinnahmen bei. Im Vergleich zu England und Spanien verbindet Deutschland niedrigere Kartenpreise mit einem hohen Zuschauerschnitt. Das Tortendiagramm zeigt, dass über die Hälfte (54 %) der Klubs in dieser Vergleichsgruppe durchschnittliche Spieleinnahmen pro Zuschauer von weniger als EUR 20 aufweisen.

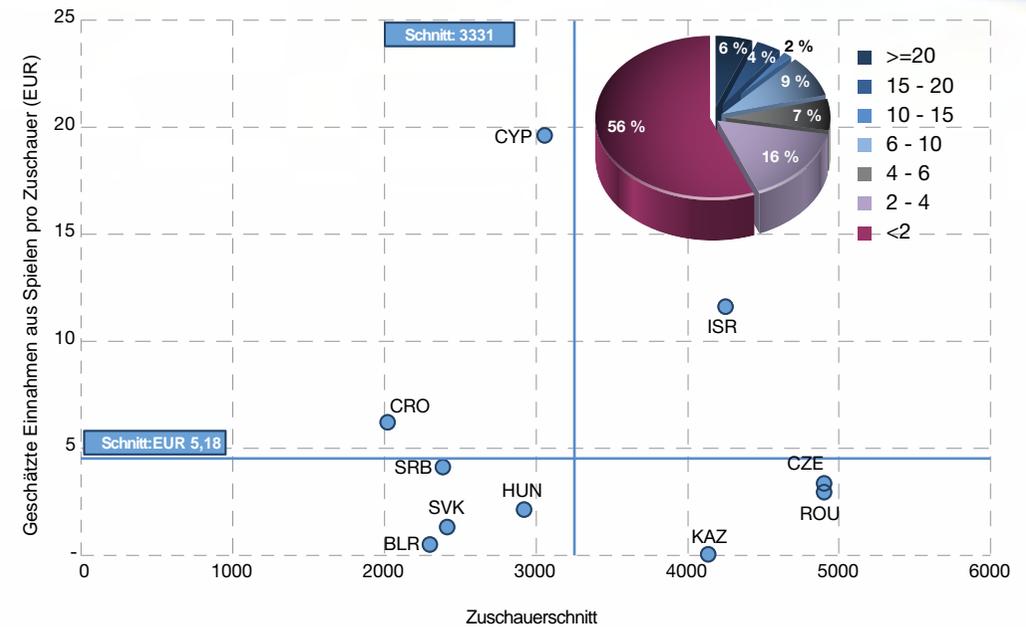
In der Vergleichsgruppe LARGE wiesen Griechenland und die Türkei tendenziell höhere durchschnittliche Kartenpreise, aber auch niedrigere Zuschauerzahlen auf. Die Niederlande stehen in dieser Gruppe aufgrund ihrer hohen Zuschauerzahlen und der knapp unter dem Durchschnitt liegenden Kartenpreise hervor. Wie bereits in der Analyse der Zuschauerrends erwähnt, wird die gleiche Studie für die Finanzperiode und Spielzeit 2010/11 zeigen, dass die Zuschauerzahlen in Polen andere Verbände der gleichen Vergleichsgruppe eingeholt haben.



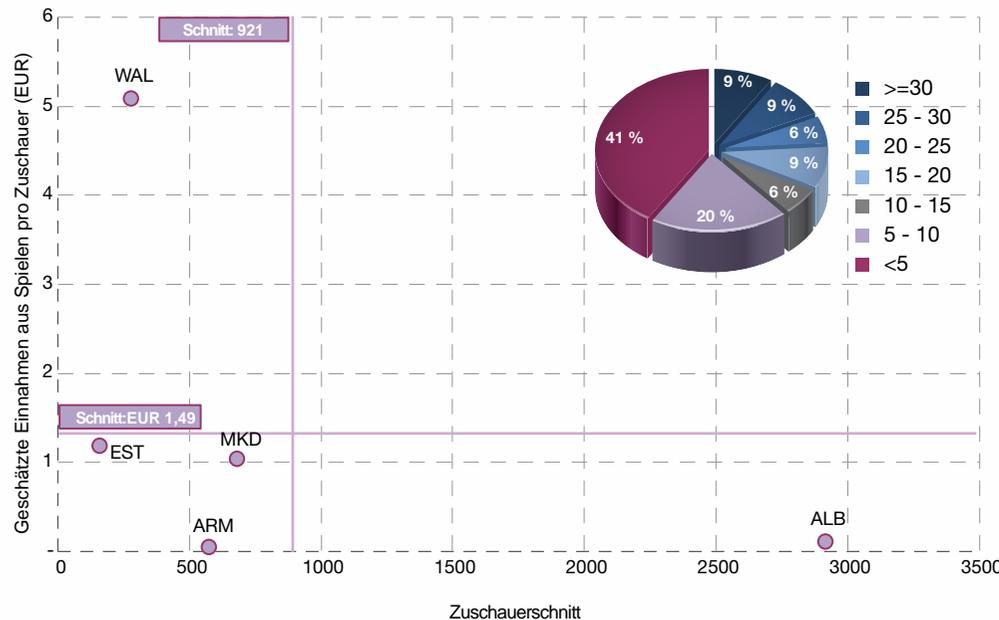
Vergleichsgruppe SMALL



Vergleichsgruppe MEDIUM



Vergleichsgruppe MICRO



In der Vergleichsgruppe MEDIUM nehmen die meisten Klubs unter EUR 5 pro Zuschauer ein, und fast die Hälfte der Klubs in der Gruppe weniger als EUR 2 pro Zuschauer. Zypern und Israel weisen deutlich höhere Eintrittsgelder auf als der Rest der Vergleichsgruppe, während Kasachstan, die Tschechische Republik und Rumänien trotz vergleichbarem Zuschauerschnitt wesentlich weniger Einnahmen aus Eintrittsgeldern erzielen.

Die Republik Irland, Nordirland und Luxemburg sind in der Lage, höhere Kartenpreise zu verlangen als die anderen Mitglieder der Vergleichsgruppe SMALL, ebenso Wales in der Vergleichsgruppe MICRO. Dies liegt vermutlich am höheren BIP pro Kopf in diesen Ländern. Armenien und Albanien verlangen sehr wenig oder gar nichts für den Spielbesuch.

Antwort: 23

Obwohl es sich um eine grobe Schätzung* handelt, werfen die berechneten durchschnittlichen Einnahmen aus Spielen pro Zuschauer etwas Licht auf die Unterschiede bei den erzielten Spieleinnahmen in Europa. Der Durchschnitt der 53 Topligen betrug rund EUR 11,28 pro Zuschauer, mit massiven Unterschieden zwischen den Klubs und Ländern. Spanien und England weisen die höchsten Einnahmen aus Spielen der 53 Topligen auf, mit rund EUR 50 pro Zuschauer. Im Vergleich dazu sind die Einnahmen (und die Kartenpreise) in Armenien und Kasachstan sehr niedrig.



5

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Aufwand und Rentabilität

Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark sind diese gestiegen?

Wie viel gaben die Klubs für Löhne und Spielergehälter aus?

Wie unterscheidet sich das Ausgabenniveau zwischen den Klubs einer Liga?

Wie unterscheiden sich die Spielerausgaben der Klubs?

Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?

Wie wirken sich Finanzierung, Veräußerungen, nicht betriebliche Posten und Steuern in Europa auf die Gewinne aus?

Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?

F: 24. Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark sind diese gestiegen?

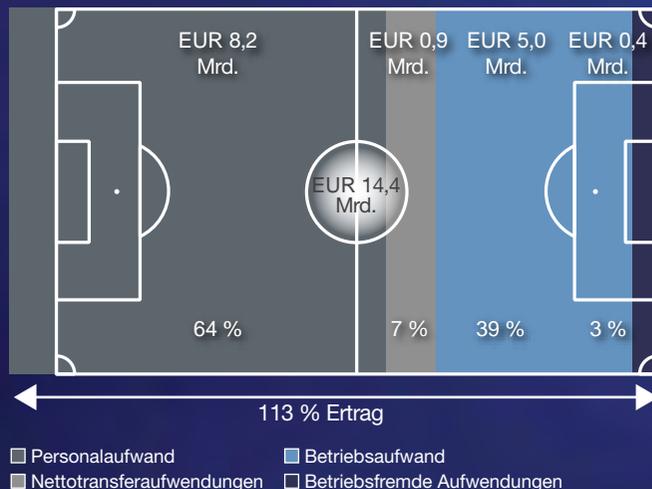
Trotz Verbesserungen aufgrund der Mindestanforderungen des Klublizenzierungsverfahrens unterscheidet sich die Präsentation der betrieblichen Aufwendungen zwischen verschiedenen Ländern und Rechtsformen stark, was Vergleiche schwierig macht. Es ist den Klubs oft freigestellt, wie sie ihre betrieblichen Aufwendungen aufgliedern (Marketing und Verkauf, Juniorenfußball, Stadion-Fixkosten, variable Kosten für Spieltage, Trainingskosten usw.) und ob sie den Personalaufwand nach Typen (z.B. Festgehalt, Bonus, Naturalleistungen) und nach Mitarbeiterkategorien (z.B. Spieler, Trainer, administratives Personal, Direktoren) aufgliedern wollen.

Die Analyse in diesem Bericht konzentriert sich daher auf die besser vergleichbare grobe Aufgliederung zwischen Personalaufwand, sonstigem Betriebsaufwand, spezifischen nicht betrieblichen Aufwendungen und Nettotransferaktivität, die von allen Klubs durchgeführt werden kann.

Der Personalaufwand von EUR 8,167 Mrd. umfasst alle Arten von Zahlungen (Gehälter, Boni, Nebenleistungen, Sozialabgaben, Renten usw.) und deckt alle Angestellten ab (Spieler, technische und administrative Mitarbeiter usw.).

In den meisten Ländern verlangen die Anforderungen an die Finanzberichterstattung keine weitere Aufgliederung des Personalaufwands. Angesichts seiner Bedeutung (EUR 8,2 Mrd. bzw. 64 % des Ertrags) wäre dies allerdings nützlich. Bei den 489 Klubs, die eine Aufgliederung vornehmen, betrug das gewichtete Verhältnis 83 % für die Spieler gegenüber 17 % für die übrigen Angestellten. Wo die Klubs variable Zahlungen tätigten und auswiesen, betrug das Verhältnis 22 % variable Kosten gegenüber 78 % Festgehältern der Spieler.

Die Nettotransferaufwendungen von EUR 933 Mio. umfassen EUR 2,195 Mrd. für die Abschreibung vergangener Transfers (17,4 % des Ertrags) und EUR 57 Mio. Abschreibungen auf den Transferwerten (0,5 %) minus den Nettogewinn aus dem Verkauf von Spielerregistrierungen im Verlauf des Jahres, der 10,2 % des Ertrags entspricht.



Antwort: 24

Die 734 Erstligaklubs in Europa wiesen im Finanzjahr 2010 zusammen einen geschätzten* Aufwand von EUR 14,4 Mrd. auf. Dies entspricht 113 % der EUR 12,8 Mrd. Ertrag und stellt eine Zunahme von 9,3 % gegenüber dem kursschwankungsbereinigten Ausgabeniveau des Finanzjahres 2009 dar. Die besondere Bedeutung des Personalaufwands für den europäischen Klubfußball, für den 64 % der Erträge der Klubs verwendet werden, wird wiederum deutlich. Weitere 7 % sind den Nettotransferaufwendungen zuzuschreiben. Während das Wachstum des Personalaufwands von 6,7 % in etwa dem Ertragswachstum entsprach und der Betriebsaufwand und die nicht betrieblichen Aufwendungen zusammen um 5,0 % zunahm (leicht unter der Rate des Ertragswachstums), verzeichneten die Nettotransferaufwendungen von EUR 933 Mio. den grössten Anstieg und verdoppelten sich damit praktisch.

Der Betriebsaufwand von EUR 4,963 Mrd. ist zwischen den Ländern und in den meisten Fällen auch zwischen den Klubs der einzelnen Länder nicht konsistent weiter aufgliedert.

Diese Aufwendungen umfassen Materialaufwand, Aufwendungen für Spiele, Verkaufs- und Marketingaufwand, Verwaltung, Goodwill-Abschreibungen, Wertminderungen und Miete von Einrichtungen sowie Aufwendungen für den Juniorenfußball.

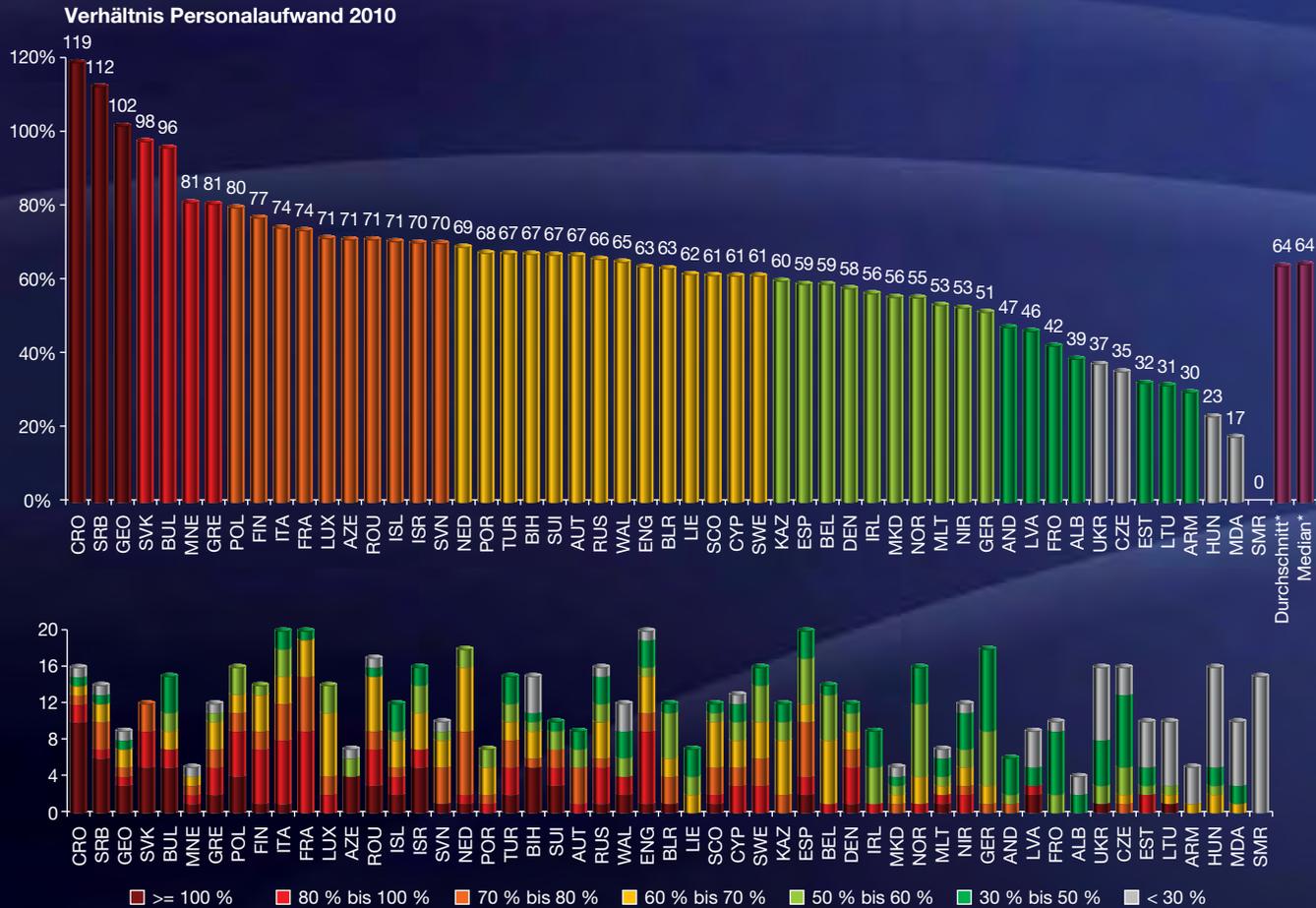
Es können keine sicheren Angaben zur Zusammensetzung des Betriebsaufwands europaweit gemacht werden, da bei fast der Hälfte keine weitere Aufgliederung vorliegt. Eine Schätzung anhand der bestehenden Aufgliederungen ergibt, dass der direkte Aufwand für den Juniorenfußball 4 % des Ertrags ausmacht (8 % für kleinere Klubs) und der Aufwand für Sachanlagen, Immobilien und Miete 5 %.

Die nicht betrieblichen Aufwendungen von EUR 365 Mio. umfassen den Nettofinanzaufwand (3,8 % des Ertrags) minus den Nettosteuerertrag (0,3 %) und den Nettogewinn aus dem Verkauf von Vermögenswerten ohne Spieler (0,5 %).

Fussnote: * „Geschätzt“, da für die 10 % der Erstligaklubs, die nicht in der Untersuchung enthalten sind (Klubs auf hinteren Rängen, die keine UEFA-Lizenz beantragten), Extrapolationen verwendet wurden. Die Schätzgenauigkeit beträgt +/-0,5 %, da 98 % tatsächliche und 2 % extrapolierte Daten enthalten sind. Die Extrapolationen basieren auf dem Durchschnittsertrag der Klubs ohne die vier Klubs mit dem höchsten Ertrag; wo es nötig erschien, wurden manuell Anpassungen vorgenommen.



F: 25. Wie viel gaben die Klubs für Löhne und Spielergehälter aus?

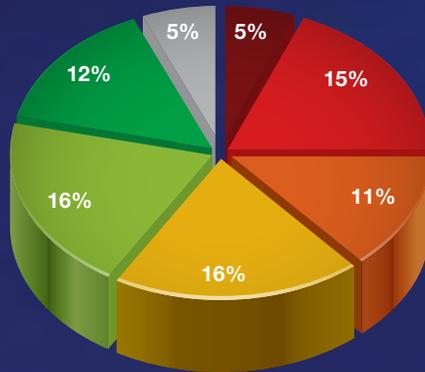


Die Diagramme unten zeigen den Prozentsatz des ausgewiesenen Ertrags, der als Personalaufwand verwendet wurde, insgesamt für jede Liga (Säulendiagramm oben), für die Klubs nach Liga (Säulendiagramm unten) und nach Klubs aufgeschlüsselt (Tortendiagramm) sowie den Trend nach Klubs im Vorjahresvergleich. Angesichts der grossen Bedeutung des Personalaufwands und insbesondere der Spielergehälter für die Fussballklubs wird dieses Verhältnis von den Klubs oft als wichtiger Erfolgsindikator verwendet. Die Gehaltssummen der Spieler sind normalerweise nicht verfügbar (s. nächste Seite), daher sind die von Zeit zu Zeit in den Medien erscheinenden Tabellen der „bestverdienenden Spieler“ spekulative Schätzungen, die mit Vorsicht zu geniessen sind. In der Regel wird der gesamte direkte Aufwand des Arbeitgebers für seine Angestellten (Spieler, technische und administrative Mitarbeiter) zusammen ausgewiesen, und dieser Wert wird in den Diagrammen unten verwendet.

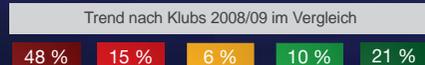
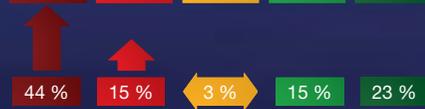
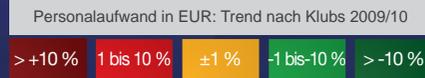
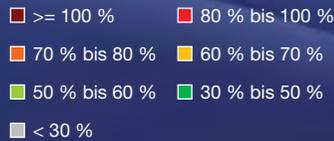
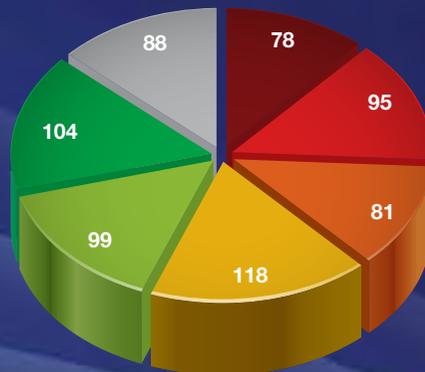
Bei der Analyse nach Ländern sind die Klubs San Marinos am unteren Ende (0 %) reine Amateurlubs, doch bei einigen Klubs in einem oder zwei anderen Ländern ist die Aufteilung zwischen Personalaufwand und sonstigen Aufwendungen nicht klar; diese Klubs und Ligen sind daher in den Säulendiagrammen grau eingefärbt.

Fussnote: * Da das Verhältnis Personalaufwand/Ertrag nur ein Indikator und keine exakte Wissenschaft ist, besteht keine Standarddefinition für ein „hohes“ Verhältnis. Beim Vergleich der einzelnen Klubs haben wir uns für 70 %+ entschieden. Die Zahlen der Klubs berücksichtigen die gesamte Stichprobe mit 663 Klubs aus allen 53 Verbänden.

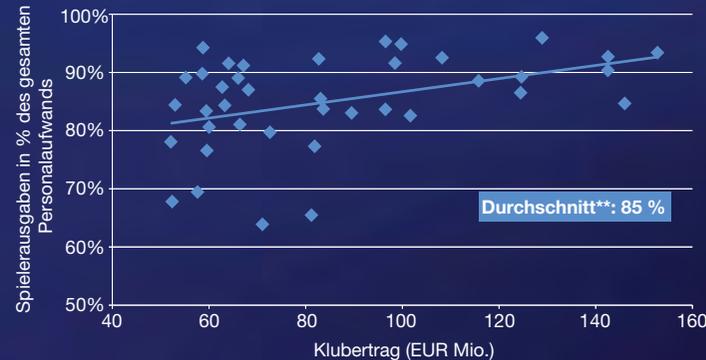
Verhältnis Personalaufwand 2010 Die 80 Klubs der Gruppenphase



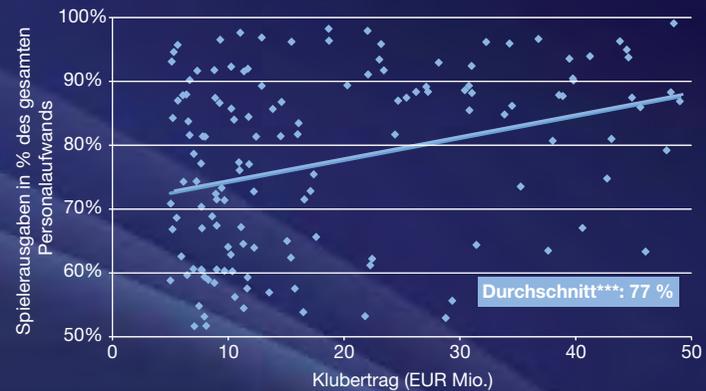
Verhältnis Personalaufwand 2010 Alle Klubs



Spielerausgaben in % des gesamten Personalaufwands (Klubs mit Ertrag zwischen EUR 50 Mio. und EUR 150 Mio.)



Spielerausgaben in % des gesamten Personalaufwands (Klubs mit Ertrag zwischen EUR 5 Mio. und EUR 50 Mio.)



Fussnoten: **Die Stichprobe enthält Klubs von 16 der 19 TOP- oder LARGE-Topligen. Nur englische, schottische und belgische Klubs sind nicht vertreten (da die Zahlen in ihren Jahresrechnungen nicht ausgewiesen werden). Im Streudiagramm der TOP-Ligen wurden die sechs grössten Klubs mit Einnahmen von über EUR 150 Mio. weggelassen, um ihre Anonymität zu wahren. Ihr Anteil lag zwischen 84 % und 93 %, was die im TOP-Diagramm gezeigte Regressionslinie stützt.

***Durchschnitt ist hier ein einfacher Durchschnitt der Prozentsätze der Stichprobe und kein gewichteter Durchschnitt, der etwas höher liegen würde.

Die Streudiagramme illustrieren die Aufteilung zwischen den Spielerausgaben (Löhne, Gehälter, Sozialleistungen, einschliesslich Pensionen) und dem Aufwand für das übrige Personal (Trainer und technische Mitarbeiter, Direktoren, Betreuer und administrative Mitarbeiter) für eine repräsentative Stichprobe** von 45 TOP-Klubs und 145 LARGE-Klubs. Das Verhältnis zwischen den Spielerausgaben und dem übrigen Personalaufwand hängt nicht nur von der Gehaltspolitik für die Spieler, sondern auch von vielen anderen Faktoren ab, z.B. ob der Klub sein eigenes Stadion betreibt, ob es sich um einen Multisportklub handelt, ob der Klub weitere Tätigkeiten ausserhalb des Kerngeschäfts ausübt und ob die kommerziellen Tätigkeiten intern abgewickelt oder ausgelagert werden. Während dies zwangsläufig zu einigen Unterschieden beim prozentualen Anteil der Spielerausgaben bei den Klub aller Grössen führt, ist der Durchschnitt der TOP-Klubs mit 85 % höher als derjenige von 77 % für die LARGE- und MEDIUM-Klubs. Dieser Trend wird auch in der Aufwärtsneigung der Regressionslinien in den verschiedenen Vergleichsgruppen sichtbar. Bei gleichen übrigen Faktoren wäre der höhere Anteil der Spielerausgaben bei grösseren Klubs intuitiv auf die engere Beziehung zwischen den Spielergehältern und den Klubeinnahmen als zwischen dem übrigen Personalaufwand und den Klubeinnahmen zurückzuführen.

Antwort: 25

Der gesamte Anteil der Einnahmen, die für Gehälter und Sozialausgaben verwendet wurden, lag wiederum bei 64 %. Die einzelnen Ligen wiesen unterschiedliche Trends auf. Die Zahl der Ligen mit einem Anteil von über 70 % nahm erneut zu, von 15 im Finanzjahr 2009 auf 18 im Finanzjahr 2010, während die Zahl der Ligen mit einem Anteil über 80 % von 11 im Finanzjahr 2009 auf 7 im Finanzjahr 2010 zurückging. Insgesamt lag das Verhältnis Personalaufwand/Ertrag bei mindestens 254 einzelnen Klubs (249 im Finanzjahr 2009) über 70 %, und dieser Anteil gilt auch für die 80 Klubs, die sich für die UEFA Champions League und die Europa League qualifiziert haben.

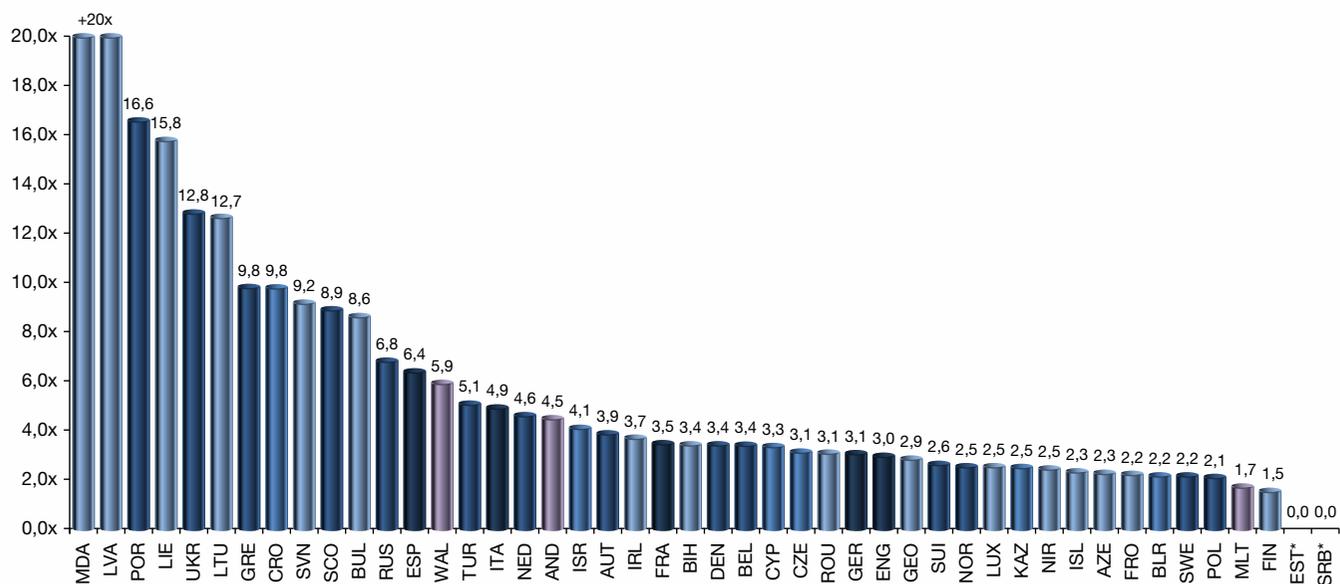
Während die Personalkosten etwas weniger stark stiegen als im Vorjahr, nahm die bezahlte Gesamtsumme doch um 6,7 % zu. Knapp die Hälfte der Erstligaklubs (44 %) wiesen einen Anstieg der Personalkosten um mindestens 10 % aus und weitere 15 % der Klubs Anstiege zwischen 1 und 10 % im Vergleich zum Finanzjahr 2009.

In mehr als der Hälfte der Länder wies mindestens ein Klub ein untragbares Verhältnis Personalaufwand/Ertrag von über 100 % aus, insgesamt 78 Klubs (gegenüber 73 im Finanzjahr 2009).

Der Anteil der Spieler am Personalaufwand von 83 % weist darauf hin, dass die Spielerausgaben im Finanzjahr 2010 rund EUR 6,8 Mrd. betragen.

F: 26. Wie unterscheidet sich das Ausgabenniveau zwischen den Klubs einer Liga?

Vermögensverteilung – Kombinerter** Personalaufwand: TOP-4*** vs übrige Klubs



Fussnoten: *Estland und Serbien wurden im Diagramm auf Null gesetzt, da der durchschnittliche kombinierte Personalaufwand der Klubs ausserhalb der Top-4 im Finanzjahr 2010 infolge von Transfergewinnen, die über dem Personalaufwand lagen, negativ war.
 ** Der kombinierte Personalaufwand umfasst alle Personalaufwendungen (Löhne, Gehälter und Sozialleistungen) zusätzlich zum im entsprechenden Jahr verzeichneten Nettoergebnis aus Spielertransfers. Das Nettoergebnis aus Spielertransfers setzt sich aus der Abschreibung von in den letzten Jahren erworbenen Spielern sowie dem Gewinn/Verlust aus dem Verkauf von Spielern im Finanzjahr 2010 zusammen.
 *** Die Einteilung in die Top-4 bzw. übrigen Klubs erfolgt in diesem Fall anhand derselben Messgrösse (Personalaufwand, einschliesslich Nettotransferaufwendungen). Die Analyse umfasst 46 Länder – nicht enthalten sind Albanien, Armenien, die EJR Mazedonien und Montenegro (zu wenige Nicht-Top-4-Klubs in der Stichprobe) sowie Ungarn, San Marino und die Slowakei (Vergleichbarkeitsprobleme).

Das nächste Diagramm zeigt die Vermögensunterschiede innerhalb der europäischen Topligen, indem die Verteilung der Ausgaben innerhalb jeder Liga untersucht wird. Dabei werden die durchschnittlichen kombinierten Personal- und Nettotransferaufwendungen der vier Klubs mit den höchsten Ausgaben mit den durchschnittlichen kombinierten Aufwendungen der anderen Klubs der Liga verglichen. Die Farbe des Ländercodes zeigt die jeweilige Ligen-Vergleichsgruppe an. Der Vergleich zwischen dem kombinierten Personalaufwand der Top-4-Klubs und demjenigen der übrigen Klubs der Liga ist nur eine von vielen Messgrössen, die für die Analyse des finanziellen Gleichgewichts verwendet werden können. Der letztjährige Bericht enthielt einen ähnlichen Vergleich für den Ertrag. Wir sind der Ansicht, dass die Messgrösse dieses Jahres – der kombinierte Personalaufwand – die nützlichste Messgrösse für das relative Vermögen ist, da die Klubs hauptsächlich auf den Spieler- und Trainermärkten (Gehälter und Transfersummen) im Wettbewerb zueinander stehen.

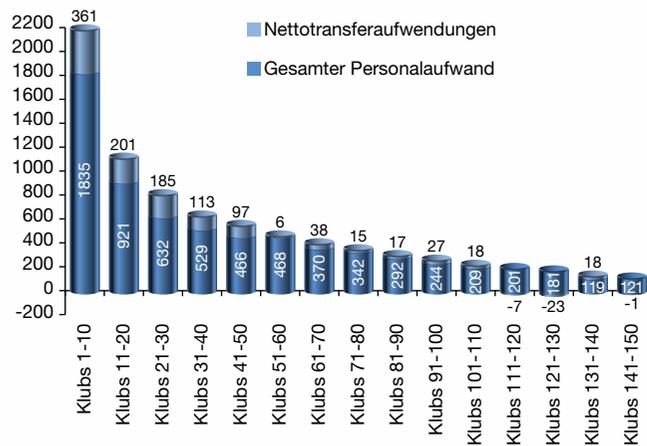
Antwort: 26

Die Verteilung der Farben innerhalb des Diagramms weist darauf hin, dass das gesamte Finanzvolumen der Liga hier keine wesentliche Rolle spielt. Im Finanzjahr 2010 gaben die vier Klubs mit den höchsten Ausgaben in etwa der Hälfte der europäischen Topligen durchschnittlich zwischen zwei- und viermal so viel aus wie die übrigen Klubs. In den TOP- oder LARGE-Ligen wiesen Schweden und Polen die ausgeglichene Verteilung des Aufwands für Spieler und andere Mitarbeiter auf (2,1 und 2,2x), während die relativen Ausgaben der Top-Klubs im Vergleich zu den kleineren Klubs in Portugal, der Ukraine, Griechenland und Schottland die grössten Unterschiede aufwiesen.

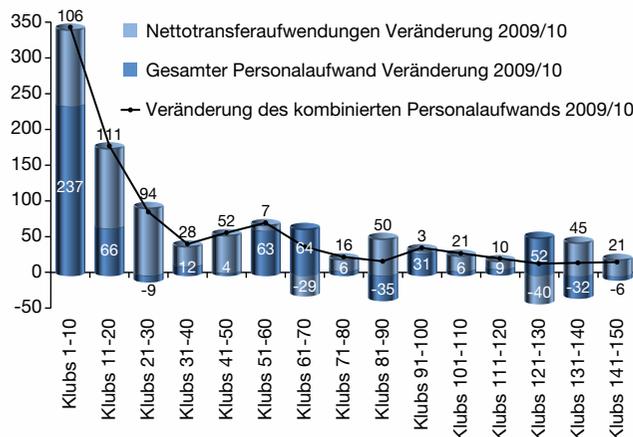


F: 27. Wie unterscheiden sich die Spielerausgaben der Klubs?

Kombinierter Personalaufwand (EUR Mio.) für Klubs in Gruppen nach Kosten klassiert



Jährliche Veränderung (EUR Mio.) für Klubs in Gruppen nach Kosten klassiert



Die nächsten Diagramme illustrieren die grossen Vermögensunterschiede zwischen den europäischen Klubs, indem diese auf der Grundlage ihres kombinierten Personalaufwands* (gesamter Personalaufwand plus Nettotransferaufwendungen) von 1 bis 250 klassiert werden.

Das Diagramm oben zeigt, dass die zehn Klubs mit den höchsten Ausgaben einen Personalaufwand (Gehälter, Sozialleistungen, einschliesslich Rentenzahlungen) von EUR 1,835 Mrd. aufwiesen, 99 % mehr als die zehn nächsten Klubs. Addiert man die Nettotransferaufwendungen von EUR 361 Mio. dazu, beträgt die Summe EUR 2,196 Mrd. und damit 96 % mehr als diejenige der Klubs 11-20, deren Aufwand wiederum 37 % höher ist als jener der Klubs 21-30.

Der Personalaufwand dieser Top-10 entsprach 22 % des gesamten Personalaufwands der europäischen Topligen (734 Klubs) und dieser Anteil steigt gar noch auf 24 %, wenn die Nettotransferaufwendungen mitgezählt werden.

Das Diagramm unten illustriert das Wachstum des Personalaufwands zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010 für Klubs in derselben Gruppe*. Es zeigt klar, dass der Abstand zwischen den Grössten und den Grossen in absoluten Werten zunahm, wobei der Anstieg der kombinierten Ausgaben der ersten zehn Klubs (EUR 343 Mio.) fast doppelt so hoch ist wie der Anstieg der Klubs auf den Rängen 11-20 (EUR 177 Mio.), der wiederum mehr als doppelt so hoch ist wie der Anstieg des kombinierten Personalaufwands der Klubs auf den Rängen 21-30 (EUR 85 Mio.). Während die Differenz der Ausgaben in EUR zunahm, blieb das Verhältnis der Ausgaben zwischen den Klubs 1-10 und 11-20 konsistent, mit 95 % im Finanzjahr 2008, 97 % im Finanzjahr 2009 und 96 % im Finanzjahr 2010.

Das Diagramm enthält weitere Hinweise darauf, dass es gewissen Klubs gelungen ist, den Anstieg der Gehälter zwischen dem Finanzjahr 2009 und 2010 in Grenzen zu halten. Die Klubs auf den Rängen 21-50 wiesen deutlich höhere Nettotransferaufwendungen auf, jedoch nahm der Personalaufwand nur um EUR 7 Mio. zu (weniger als 0,4 %). Die Zunahme des Personalaufwands der 20 Klubs mit den höchsten Ausgaben um EUR 303 Mio. macht den überwiegenden Teil des Anstiegs des Personalaufwands in den europäischen Topligen um insgesamt EUR 380 Mio. aus.

Obwohl Gewinne aus Spielertransfers zu jährlichen Schwankungen beim kombinierten Personalaufwand führen können, erwies sich die Rangliste der Klubs als sehr stabil, mit neun der zehn Klubs mit den höchsten Ausgaben im Vorjahr und 24 der Top-30**, die sich wieder in derselben Kategorie befanden.

Antwort: 27

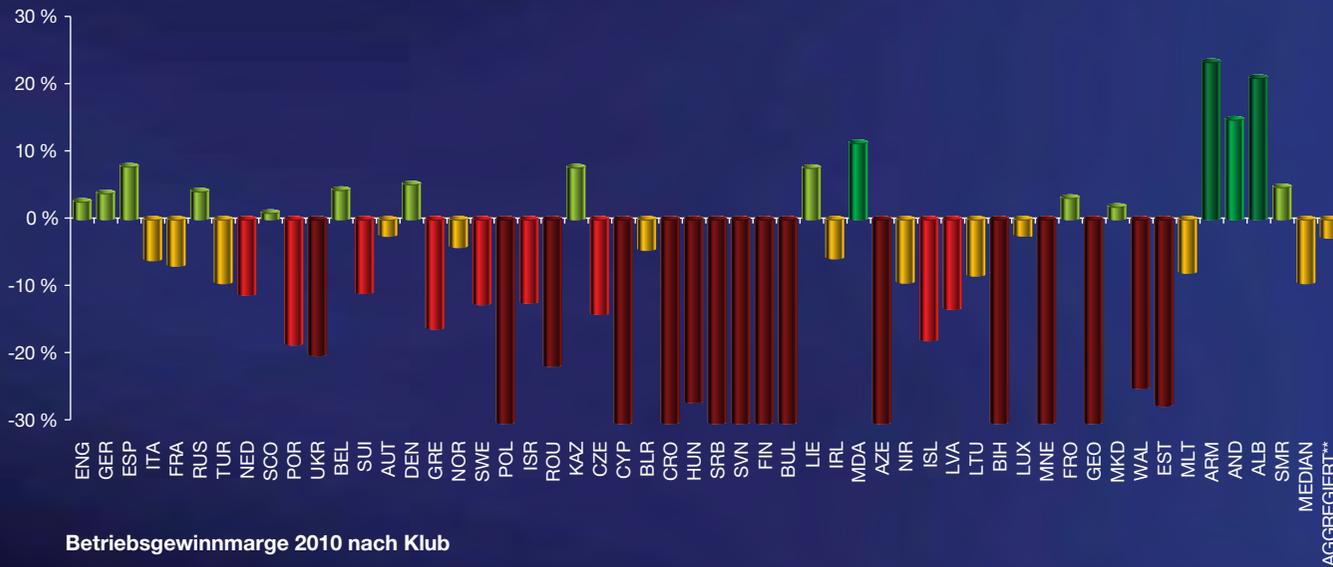
Die Spielerausgaben weisen grosse Unterschiede auf, wobei die zehn Klubs an der Spitze des Marktes etwa doppelt so viel für Spieler ausgeben wie die zehn nächsten Klubs. Die Differenz der Ausgaben zwischen den Klubs 1-10 und 11-20 nahm im Finanzjahr 2010 um weitere EUR 166 Mio. zu. Die 20 Klubs mit den höchsten Ausgaben wiesen im Finanzjahr 2010 34 % des gesamten Personalaufwands in Europa und sogar 80 % des europaweiten Anstiegs des Personalaufwands im Vorjahresvergleich auf.

Fussnoten: *Um eine vollständige Stichprobe der Topklubs zu erhalten, wurde hier der Personalaufwand statt nur die Spielerausgaben berücksichtigt, da letztere, wie in diesem Bericht bereits erwähnt, für viele Klubs nicht getrennt ausgewiesen werden. Die Wachstumszahlen gegenüber dem Vorjahr im Diagramm unten basieren auf der Rangfolge der Klubs nach kombiniertem Personalaufwand, unabhängig von der Zusammensetzung der Klubs in den verschiedenen Gruppen (Klubs 1-10, 11-20, 21-30 usw.) die von Jahr zu Jahr variierte.

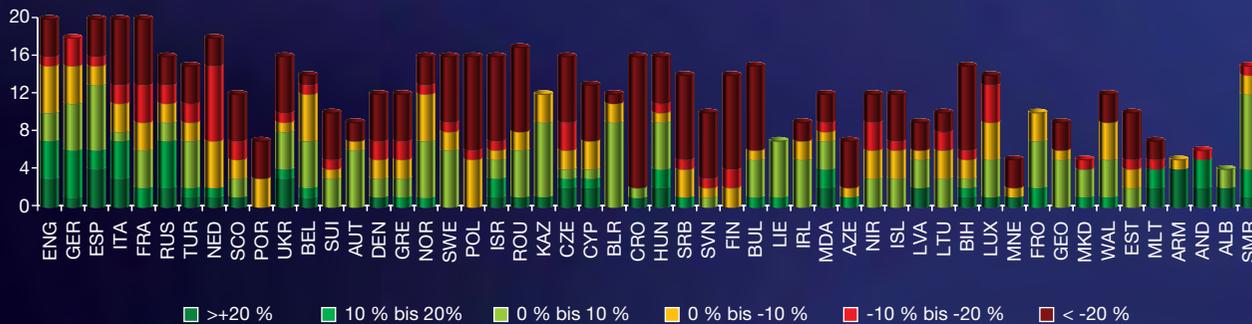
**Werden nur die Nettotransferaufwendungen gemessen und für die Rangfolge berücksichtigt, sind nur 4 der Top-10 und 15 der Top-30 Klubs des Finanzjahres 2009 in der Top-30 Liste des Finanzjahres 2010 enthalten. Dies unterstreicht die Schwankungen in den Transferaktivitäten von Jahr zu Jahr. Wird nur der Personalaufwand ohne Transfers gemessen und für die Rangfolge berücksichtigt, sind 9 der Top-10 und 26 der Top-30 Klubs zwischen dem Finanzjahr 2009 und 2010 konsistent.

F: 28. Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?

Betriebsgewinn der Klubs nach Liga 2010 (in % des Ertrags)



Betriebsgewinnmarge 2010 nach Klub



Wie in früheren Ausgaben des Berichts erläutert, sind die relevantesten Messgrößen für die Analyse der Gewinnentwicklung eines Fussballklubs der „Betriebsgewinn vor Spielertransfers“ („fussballerischer Betriebsgewinn“) und der „Nettogewinn“ oder „Gewinn vor Steuern“.

In der nächsten F&A werden die Nettogewinne und Nettogewinnmargen analysiert, zunächst sollen jedoch die „Betriebsgewinne“ betrachtet werden, unter Ausschluss der Transferaktivitäten (Abschreibungen und Gewinn/Verlust aus den Spielerverkäufen), der Veräußerungsgewinne und -verluste, der Finanzerträge und -aufwendungen, der betriebsfremden Posten und der Steuergewinne und -verluste. Dabei handelt es sich um die Gewinne aus der fussballerischen Kerntätigkeit der Klubs, die für Transferaktivitäten und für die Finanzierung zur Verfügung stehen.

Die Säulendiagramme zeigen die nach Ländern aufgeschlüsselten fussballerischen Betriebsgewinne und -verluste.

Für das dritte Jahr in Folge wiesen Belgien, England, Spanien, Deutschland und Kasachstan aggregierte Betriebsgewinne aus. Das Ergebnis nach Anzahl Klubs im unteren Säulendiagramm zeigt, dass die meisten Länder ein ähnliches Klubprofil aufweisen, mit drei oder vier Klubs, die massive Betriebsverluste machen (dunkelrot) und einigen Klubs, die Betriebsgewinne ausweisen (grün).

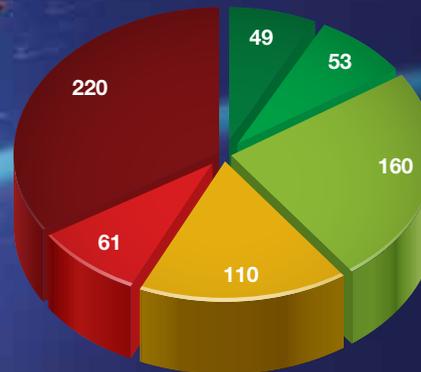
Fussnote: *Häufig wird auf den statutarischen Betriebsgewinn oder -verlust Bezug genommen, der äusserst irreführend sein kann, da diese Messgrösse nur das halbe Bild zeigt und den Transferaufwand (Abschreibungen und Wertminderungen) einschliesst, nicht jedoch die Gewinne aus Spielerverkäufen. Ein Hinweis darauf, wie der statutarische Betriebsgewinn ein Weltuntergangsszenario zeichnen kann, sind zum Beispiel die kombinierten statutarischen Nettoverluste für das Finanzjahr 2010 von gut EUR 2,6 Mrd., welche Nettotransferaufwendungen von EUR 2,3 Mrd. beinhalten, die Nettotransfergewinne von EUR 1,4 Mrd. jedoch ausschliessen. In allen Diagrammen und Analysen sind unter Betriebsgewinn daher der fussballerische Betriebsgewinn bzw. die entsprechenden Gewinnmargen zu verstehen.



EUR 342 Mio.
Betriebsverlust
2010

EUR 240 Mio.
Betriebsverlust
2009

Betriebsgewinn der Klubs
in % des Ertrags 2010



- >+20 %
- 10 % bis 20 %
- 0 % bis 10 %
- 0 % bis -10 %
- -10 % bis -20 %
- < -20 %

Nettobetriebsgewinnmarge 2009/10



Fussnote: **Aufgrund von Inkonsistenzen/Unvollständigkeit bei der Berichterstattung der Transferaktivitäten sind die slowakischen Klubs von der Analyse der Betriebsgewinne ausgeschlossen. Die Stichprobe im Torten- und im Säulendiagramm umfasst daher 653 Klubs aus 52 Topligen, während im Vorjahresvergleich (Pfeilgrafik) 553 Klubs berücksichtigt sind. Ausgeschlossen sind in letzterer die aufgestiegenen Klubs, für welche keine letztjährigen Daten zur Verfügung standen. Die europaweite aggregierte Schätzung von EUR 342 Mio. fussballerischen Betriebsverlusten ergibt sich einerseits aus dieser Stichprobe (EUR 283 Mio. Betriebsverlust) und einer geschätzten Gesamtsumme, die durch die Modellierung der fehlenden Ligen auf der Grundlage der Gewinne vor Steuern und der Klubs, die in der Datenuntersuchung fehlen, berechnet wird.

Das Tortendiagramm zeigt, dass 220 Klubs der Stichprobe (202 im Finanzjahr 2009) Betriebsverluste von über 20 % des Gesamtertrags auswiesen, weitere 61 Klubs (62 im Finanzjahr 2009) vermeldeten erhebliche Betriebsverluste zwischen 10 % und 20 % des Ertrags. In absoluten Zahlen ausgedrückt lagen die fussballerischen Betriebsergebnisse zwischen EUR 99 Mio. Gewinn und EUR 69 Mio. Verlust. Die 20 grössten Betriebsgewinne in absoluten Zahlen wurden von Klubs aus den folgenden Ländern vermeldet: England (7), Deutschland, Italien und Spanien (je 3), Russland (2) sowie Dänemark und Frankreich (je 1); die 20 grössten Betriebsverluste von Klubs aus England und Italien (je 5), der Türkei (3), Deutschland (2) sowie Spanien, Frankreich, Griechenland, Russland und der Ukraine (je 1). Im Vergleich zum Vorjahr ging der Betriebsgewinn im Finanzjahr 2010 bei gut der Hälfte (51 %) der europäischen Erstligaklubs zurück.

Bis zu einem gewissen Grad bestimmen die Betriebsgewinne eines Klubs, wie viel Transferaktivitäten und Finanzaufwand für ihn tragbar sind. „Bis zu einem gewissen Grad“, denn der Betriebsgewinn betrifft nur eine Zwölfmonatsperiode, während die Strategie des Klubs längerfristig ausgerichtet ist. Ausserdem kann ein Klub manchmal auch weitere Finanzquellen erschliessen, wenn Klubeigentümer oder andere Geldgeber Mittel bereitstellen. Wie bereits erwähnt, sollte die finanzielle Performance eines Klubs nicht nur anhand des Verhältnisses Personalaufwand/Ertrag oder der betrieblichen Rentabilität gemessen werden, obwohl dies gute Indikatoren für die grundlegende Performance sind. Die Tatsache, dass 46 Klubs trotz eines Betriebsverlustes von 10 % und mehr einen Nettogewinn auswiesen, ist eine weitere Bestätigung dafür und zeigt die Einzigartigkeit und die finanzielle Bedeutung des Transfersystems im Fussball.

Antwort: 28

Die europäischen Erstligaklubs vermeldeten** fussballerische Nettobetriebsverluste von EUR 342 Mio. für das Finanzjahr 2010, nachdem sie im Vorjahr bereits Nettobetriebsverluste von EUR 240 Mio. ausgewiesen hatten.

61 % der europäischen Erstligaklubs wiesen im Finanzjahr 2010 Betriebsverluste aus, derselbe Anteil wie 2009, nach den bedeutenden Zunahmen gegenüber 54 % im Jahr 2008 und 51 % im Jahr 2007. Obwohl ein etwas niedrigerer Anteil von 47 % der TOP-Klubs (Einnahmen > EUR 50 Mio.) Betriebsverluste vermeldete, zeigt die Tatsache, dass 20 der TOP-Klubs Betriebsverluste von insgesamt EUR 520 Mio. (gegenüber EUR 400 Mio. im Finanzjahr 2009) auswiesen, dass viele der grössten europäischen Klubs mit ihrem Kerngeschäft 2010 nicht die notwendigen Betriebsgewinne zur Deckung ihrer Transfer- und Finanzierungsposten erzielten.

F: 29. Wie wirken sich Finanzierung, Veräusserungen, nicht betriebliche Posten und Steuern in Europa auf die Gewinne aus?

Die Säulendiagramme auf der nächsten Seite zeigen die Nettoauswirkungen von Finanzierung, Veräusserungen, nicht betrieblichen Aktivitäten und Steuern auf die ausgewiesenen Jahresergebnisse, zuerst aggregiert nach Ländern und dann in Stufen nach Klubs und Ländern. Das Tortendiagramm zeigt das europaweite* Bild nach in Stufen aufgeteilten Klubs für Finanzierung, Veräusserungen, nicht betriebliche Posten und Steuern in Prozent des Ertrags. Für all diese Analysen wurden die Nettofinanzkosten (Aktiv- und Passivzinsen für Bankguthaben sowie finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) zu den Gewinnen oder Verlusten aus dem Verkauf von Vermögenswerten ohne Spieler, dem Steueraufwand und -ertrag sowie sonstigen ausserordentlichen oder unregelmässig auftretenden betriebsfremden Posten dazugerechnet. Diese Posten sind zwar nicht direkt miteinander verbunden, haben jedoch die gemeinsame Eigenschaft, dass sie von Klub zu Klub und von Jahr zu Jahr stark schwanken. Obwohl nach der Verrechnung der Gewinne und Erträge mit den Verlusten und Aufwendungen europaweit nur die Nettofinanzkosten wesentliche Auswirkungen auf die Gesamtrentabilität haben, lohnt sich eine Betrachtung der einzelnen Posten, da sie die Rentabilität vieler Klubs beeinflussen.

In Europa blieben die Nettogewinne aus der Veräusserung von Sachanlagen mit EUR 17 Mio. niedrig, wenn auch leicht höher als im Finanzjahr 2009 (EUR 7 Mio.), jedoch deutlich geringer als die EUR 165 Mio., die hauptsächlich von drei spanischen Klubs im Finanzjahr 2008 erzielt wurden. Die Nettogewinne aus der Veräusserung von immateriellen Vermögenswerten ohne Spieler (in der Regel Firmen, die sich aus Marketingaktivitäten oder kommerziellen Tätigkeiten entwickelt haben) stiegen von EUR 19 Mio. im Finanzjahr 2009 auf EUR 41 Mio. im Finanzjahr 2010. Der Nettoertrag aus betriebsfremden Posten blieb ebenfalls niedrig mit EUR 16 Mio., was einen leichten Anstieg gegenüber den EUR 10 Mio. im Finanzjahr 2009 bedeutet. Dennoch war er für viele Klubs von Bedeutung, wie die Nettowerter von EUR 69 Mio. betriebsfremder Erträge und EUR 53 Mio. betriebsfremder Aufwendungen zeigen, und machte bei 28 Klubs mindestens 10 % des Gesamtertrags aus (oft im Zusammenhang mit Abschreibungen von Darlehen und Kosten für Bussen). Der Gesamtwert des ausgewiesenen Unternehmenssteueraufwands betrug EUR 96 Mio. gegenüber EUR 162 Mio. im Finanzjahr 2009. Im Finanzjahr 2010 wurde der Unternehmenssteueraufwand von Steuergutschriften wettgemacht, die von EUR 106 Mio. auf EUR 144 Mio. stiegen. Die Finanzierung bleibt der wichtigste Faktor, der zum fussballerischen Betriebsgewinn dazukommt, mit ausgewiesenen Finanzerträgen von mindestens** EUR 232 Mio. und Finanzaufwendungen von EUR 705 Mio.

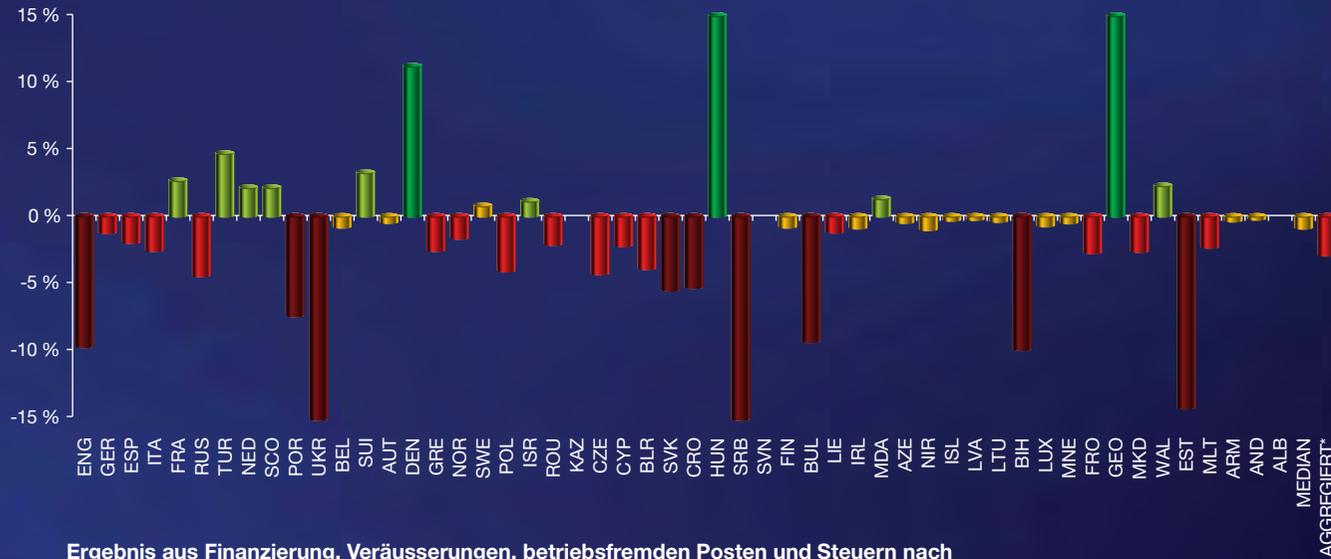
Antwort: 29

Insgesamt sind die Nettoverluste aus Finanzierung, Veräusserungen, Steuern und betriebsfremden Posten von EUR 365 Mio. niedriger als im Finanzjahr 2009 (EUR 470 Mio.), was hauptsächlich auf den geringeren Nettounternehmenssteueraufwand von EUR 104 Mio. zurückzuführen ist***. Wie im Vorjahr wurde der grosse aggregierte Nettoverlust von 9,7 % aus diesen Posten in England weitgehend durch EUR 268 Mio. Nettofinanzaufwand verursacht, von dem über 60 % von einem Klub mit hohen Finanzkosten im Zusammenhang mit einem früheren Leveraged Buyout stammte****.

Während Finanzierung, Veräusserungen, Steuern und betriebsfremde Aktivitäten aggregiert auf europäischer Ebene keine wesentlichen Auswirkungen hatten, wirkten sie sich stark (über + oder - 5 % des Ertrags) auf 164 Klubs (28 %) der Berichtsstichprobe aus. Das Überwiegen von Rot gegenüber Grün in allen drei Diagrammen für das Finanzjahr 2010 zeigt, dass in der Regel die Verrechnung von Aufwand und Ertrag bzw. Gewinn und Verlust aus der Finanzierung und aus betriebsfremden Posten einen Nettoaufwand ergab, der die Resultate der Klubs beeinträchtigte.



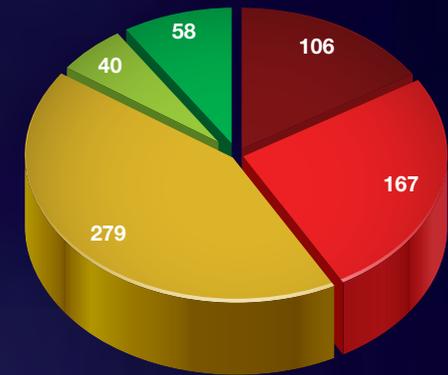
Ergebnis der Klubs aus Finanzierung, Veräusserungen, betriebsfremden Posten und Steuern nach Liga 2010 (in % des Ertrags)



EUR 365 Mio.
betriebsfremder
Nettoaufwand 2010

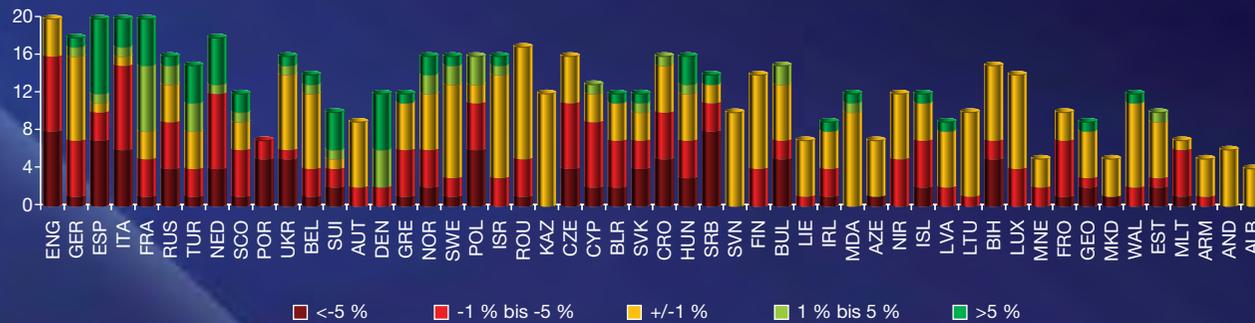
EUR 470 Mio.
betriebsfremder
Nettoaufwand 2009

Ergebnis aus Finanzierung, Veräusserungen, betriebsfremden Posten und Steuern nach Klub 2010 (in % des Ertrags)



- <-5 %
- -1 % bis -5 %
- +/-1 %
- 1 % bis 5 %
- >5 %

Ergebnis aus Finanzierung, Veräusserungen, betriebsfremden Posten und Steuern nach Klub 2010 (in % des Ertrags)



- <-5 %
- -1 % bis -5 %
- +/-1 %
- 1 % bis 5 %
- >5 %

Fussnoten: *Die Analyse der Stufen und des Finanzjahres 2010 basiert auf 651 Bericht erstattenden Klubs von allen Mitgliedsverbänden ausser San Marino, für das keine Daten verfügbar sind. In allen Fällen steht die Farbe Rot und eine negative Zahl für einen Nettoverlust, während eine positive Zahl und die Farbe Grün einen Nettogewinn aus den betriebsfremden Posten bedeuten. Beim Trend von einem Jahr zum nächsten steht Dunkelrot <-5% für eine negative Auswirkung auf die nicht betriebliche Aufwandsquote von >5% und daher eine negative Auswirkung auf den Nettogewinn/Nettoverlust von <-5 % und nicht für eine absolute Zunahme des betriebsfremden Erfolgs um 5 %.

** „Mindestens“, da einige Klubs ihre Finanzerträge und Finanzaufwendungen miteinander verrechnen und daher die Bruttofinanzerträge und -aufwendungen wahrscheinlich höher sind als angegeben. Dagegen gibt es Klubs, die Finanztransaktionen zum Bruttowert als Ertrag und Aufwand ausweisen, oft im Zusammenhang mit Fremdwährungstransaktionen.

*** Die Analyse des Unternehmenssteueraufwands und der Steuergutschriften zeigt, dass der Rückgang hauptsächlich auf die Zusammensetzung der italienischen und englischen Klubs, die Gewinne ausweisen, und auf höhere Verluste zurückzuführen ist.

**** Bei einigen Klubs hängt das Niveau des Finanzaufwands und der bilanzierten Verpflichtungen massgeblich davon ab, welcher Konsolidierungskreis gewählt wird und insbesondere, ob Verbindlichkeiten auf der Ebene der Mutter- oder Holdinggesellschaft in den Konsolidierungskreis einbezogen werden oder nicht. Unabhängig davon gehen wir für das Finanzjahr 2011 von einem Rückgang des englischen Finanzaufwands aus, infolge von Änderungen der Eigentumsverhältnisse und der ausserordentlichen Natur des Aufwands von EUR 80 Mio. für realisierte und unrealisierte Wechselkursverluste im Finanzjahr 2010.

F: 30. Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?

Das Ausmass der Nettoverluste

Die Diagramme auf dieser Seite zeigen die aggregierten Nettoverluste und -gewinne für das Finanzjahr 2010 der 53 Topligen in Europa und die ausgewiesenen Ergebnisse für 665 Erstligaklubs, die in Stufen nach Ligen aufgeteilt werden. Unseres Wissens ist dies die bisher grösste Stichprobe von untersuchten Abschlüssen von Fussballklubs. Während der fussballerische Betriebsgewinn Informationen zum Beitrag der Kernfussballtätigkeit bietet, zeigt der Nettogewinn/-verlust

die Performance des Klubs einschliesslich Transferaktivitäten, Finanzierung und Veräusserungserfolg, betriebsfremde Posten und Steuern. Mit anderen Worten, das Nettoergebnis oder Endergebnis. Oberflächlich betrachtet sollte die Analyse der Endergebnisse der Klubs es ermöglichen, ziemlich direkte Schlussfolgerungen zur Entwicklung des Klubbussballs in diesem Jahr zu ziehen, was auf den nächsten zwei Seiten auch getan werden soll. Doch bekanntlich steckt der Teufel

im Detail, und zum Schluss dieses Kapitels zu Aufwand und Rentabilität sollen die Auswirkungen der Transferaktivitäten auf die Endergebnisse dieses Jahres ausgeschieden werden und es soll untersucht werden, was dies für die finanzielle Entwicklung des Klubbussballs in diesem Finanzjahr 2010 und für die Rentabilität in Zukunft bedeutet.

Die allgemeine finanzielle Entwicklung zeigt sich bei der Betrachtung des nach Ländern aufgeschlüsselten aggregierten Ergebnisses. Dabei fällt die starke Verbreitung der roten Säulen auf, die für Länder stehen, deren Klubs aggregiert einen Aufwand von EUR 11 und mehr pro EUR 10 Ertrag aufweisen. Während im Finanzjahr 2008 15 der grössten 30 Ligen Break-even oder Gewinne verzeichneten, zeigten die ausgewiesenen Finanzergebnisse für die Finanzjahre 2010 und 2009, dass nur 4 der 30 Ligen den Break-even erreichten und einzig Belgien in beiden Finanzjahren. Die starke Verbreitung von Rot und Dunkelrot (über EUR 12 Aufwand pro EUR 10 Ertrag) unterstreicht, dass viele Klubs zum Rekordstand der ausgewiesenen Nettoverluste der Erstligaklubs im Finanzjahr 2010 von EUR 1,641 Mrd.* beigetragen haben. Dieser Stand der Nettoverluste bedeutet einen Anstieg von 36 % gegenüber dem Finanzjahr 2009 und 153 % gegenüber dem Finanzjahr 2008.

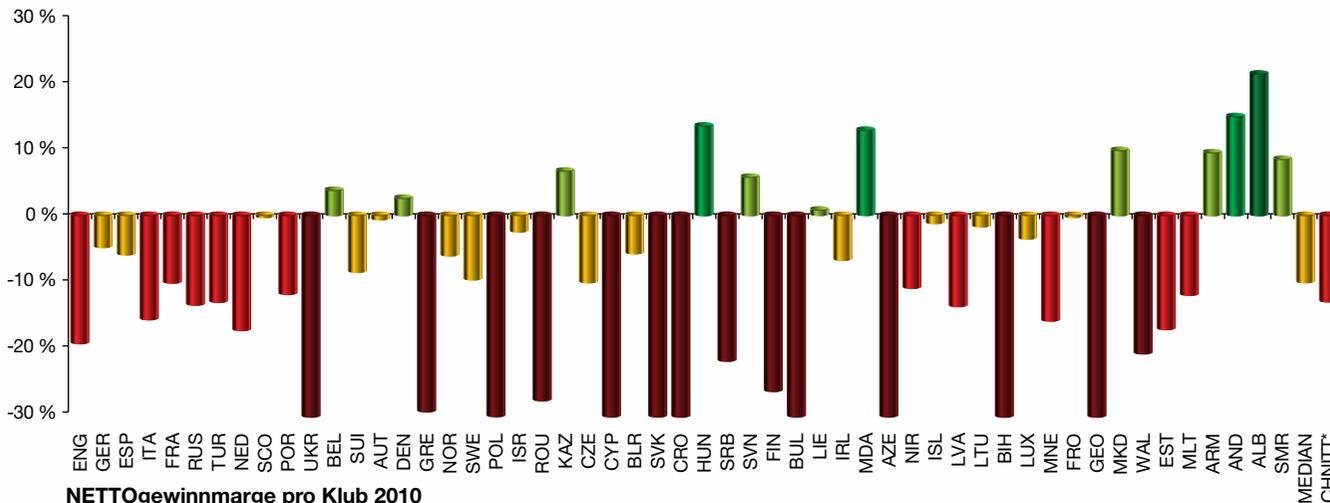
Wiederum zeigt die Tatsache, dass das untere Diagramm auch zahlreiche grüne Stellen aufweist, dass es trotz der erneuten massiven Verschlechterung der Nettoergebnisse der europäischen Klubs insgesamt in jeder der 53 Ligen Klubs gab, die einen Break-even oder einen Nettogewinn auswiesen. Diese 289 Klubs wiesen Nettogewinne von EUR 395 Mio. für das Jahr 2010 aus.

EUR 1,641 Mrd.
NETTOverlust 2010

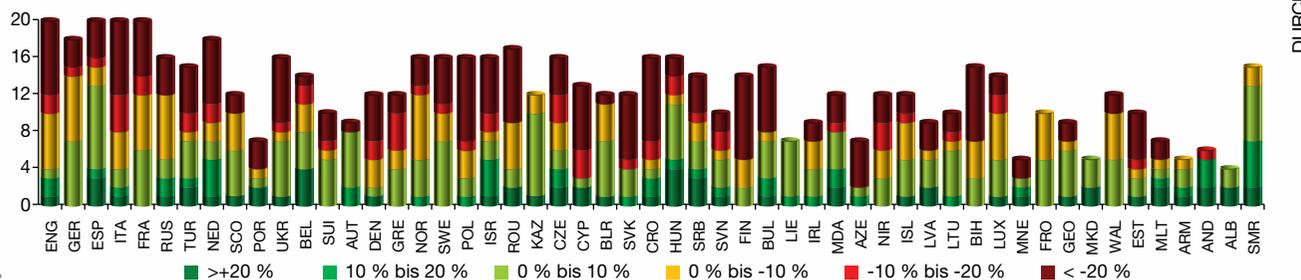
EUR 1,206 Mrd.**
NETTOverlust 2009

Fussnote: *Die Analyse der Stufen und des Finanzjahres 2010 basiert auf 651 Bericht erstattenden Klubs von allen Mitgliedsverbänden ausser San Marino, für das keine Daten verfügbar sind. In allen Fällen steht die Farbe Rot und eine negative Zahl für einen Nettoverlust, während eine positive Zahl und die Farbe Grün einen Nettogewinn aus den betriebsfremden Posten bedeuten. Beim Trend von einem Jahr zum nächsten steht Dunkelrot > -5 % für eine negative Auswirkung, die 5 Prozentpunkte des Ertrags entspricht und nicht für eine absolute Zunahme des betriebsfremden Erfolgs um 5 %.

NETTOgewinn der Klubs pro Liga 2010 (in % des Ertrags)



NETTOgewinnmarge pro Klub 2010

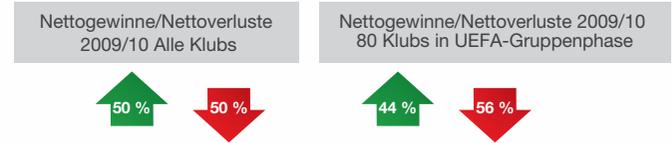
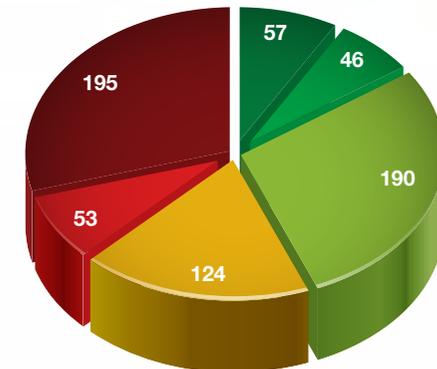


Das Tortendiagramm mit allen Klubs zeigt, dass 195 Klubs (29 %) der Stichprobe Nettoverluste auswiesen, die mehr als 20 % ihres Gesamtertrags entsprachen, weitere 53 Klubs (8 %) vermeldeten grosse Nettoverluste von zwischen 10 % und 20 % des Ertrags und weitere 124 Klubs (19 %) vermeldeten Nettoverluste von zwischen 0 % und 10 %***. In absoluten Zahlen reichten die Nettoergebnisse von EUR +75 Mio. bis EUR -150 Mio. und die 20 grössten Nettogewinne wurden von Klubs aus den folgenden Ländern ausgewiesen: Spanien (5), England (3), Italien (2), Belgien, Dänemark, Deutschland, Ungarn, Israel, die Niederlande, Rumänien, Russland, Schottland und die Türkei (je 1); die 20 grössten Nettoverluste vermeldeten England (7), Spanien, Italien, Russland und die Türkei (je 2), Frankreich, Deutschland, Griechenland, Portugal und die Ukraine (je 1). Die 20 rentabelsten Klubs wiesen im Finanzjahr 2010 EUR 297 Mio. Gewinne nach Steuern aus, was mit den EUR 293 Mio. im Finanzjahr 2009 vergleichbar ist. Am anderen Ende der Skala wiesen 20 Klubs im Finanzjahr 2010 Nettoverluste von EUR 1,085 Mrd. aus, was einen beträchtlichen Anstieg gegenüber den bereits massiven, im Finanzjahr 2009 ausgewiesenen Verlusten von EUR 875 Mio. bedeutet.

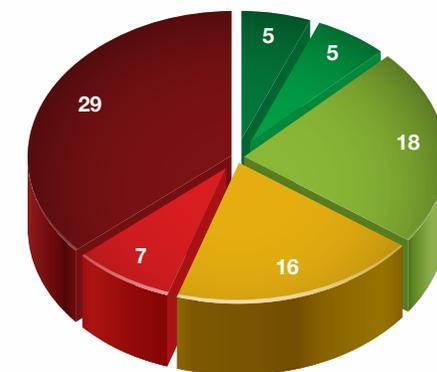
Die Pfeile, welche die Entwicklung der ausgewiesenen Nettogewinne/Nettoverluste zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010 angeben, zeigen, dass die Klubs gleichmässig zwischen der Verbesserung und der Verschlechterung des Gewinns/Verlustes aufgeteilt waren. Betrachtet man die 80 Klubs, die sich für die Gruppenphasen der UEFA Champions League und UEFA Europa League 2011/12 qualifiziert haben, ist die Entwicklung zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010 leicht ungünstiger, wobei 56 % der Klubs eine Verschlechterung der Nettogewinne/Nettoverluste auswiesen.

Das zweite Tortendiagramm präsentiert das Profil der Nettogewinn-/Nettoverlustmarge der 32 Klubs, die sich für die Gruppenphase der UEFA Champions League qualifiziert haben und für die 48 Klubs, die sich für die Gruppenphase der UEFA Europa League qualifiziert haben. Es zeigt, dass 29 Klubs (36 %), die auf höchstem europäischem Niveau an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen, Nettoverluste auswiesen, die mehr als 20 % ihres Gesamtertrags entsprachen, weitere 7 Klubs (9 %) vermeldeten grosse Nettoverluste von zwischen 10 % und 20 % des Ertrags und weitere 16 Klubs (20 %) vermeldeten Nettoverluste von zwischen 0 % und 10 %. Ein Vergleich zwischen den Tortendiagrammen macht deutlich, dass ein noch kleinerer Anteil der Klubs (35 %), die an den Gruppenphasen der UEFA Champions League und der UEFA Europa League 2011/12 teilnehmen, im Finanzjahr 2010 einen Break-even oder einen Gewinn auswiesen.

**NETTOgewinn in % des Ertrags 2010
Alle Klubs**



**NETTOgewinne in % des Ertrags 2010
80 Klubs in UEFA-Gruppenphase**



- >+20 %
- 10 % bis 20 %
- 0 % bis 10 %
- 0 % bis -10 %
- -10 % bis -20 %
- <-20 %

Fussnote: *** In einer beschränkten Zahl von Fällen (17 Klubs im Finanzjahr 2010) erreichte das ausgewiesene Nettoergebnis exakt den Break-even-Punkt, was nahelegt, dass entweder der Klub Verluste schrieb, und der Eigentümer einen Beitrag zu ihrer Deckung leistete, oder dass der Klub profitabel war, als gemeinnützige Organisation jedoch keine Gewinne ausweisen konnte.

Auswirkungen der Transfers auf die Nettoverluste

Für ein gründliches Verständnis der Nettoverluste dieses Jahres und ihrer Folgen braucht es neben gewissen Kenntnissen der Rechnungslegung insbesondere das Wissen, wie sich die Transferaktivitäten auf die ausgewiesenen Gewinne und Verluste der Klubs auswirken. Die Zahlen auf der rechten Seite teilen die aggregierten europäischen Verluste in die Nettoverluste ohne Transferaktivitäten und die Nettoaufwendungen für Spielertransfers auf und illustrieren, dass die Verschlechterung der Nettoverluste ausschliesslich durch das Transferergebnis verursacht wurde, das von einem Nettoaufwand von EUR 474 Mio. im Finanzjahr 2009 auf einen Nettoaufwand von EUR 933 Mio. im Finanzjahr 2010 abstürzte.

Aufgrund der massiven Auswirkungen der Transferaktivitäten auf die finanzielle Performance und Lage eines Klubs widmet dieser Bericht der Transferaktivitäten und den diesbezüglichen Trends ein eigenes Kapitel (Kapitel 7), wo die Grundlagen der Rechnungslegung im Hinblick auf die Spieler und die Auswirkungen auf die Finanzergebnisse erläutert werden.

Vereinfacht gesagt verteilen die meisten Klubs die Kosten ihrer bezahlten Transfersummen auf die Dauer des Vertrags des Spielers und bilanzieren Gewinne oder Verluste, wenn ein Spieler weiterverkauft wird. Der Nettoaufwand aus Transferaktivitäten schlägt sich jährlich netto in der Erfolgsrechnung nieder und wird berechnet, indem die Abschreibungen (EUR 2,330 Mrd.****) und Wertminderungen (EUR 59 Mio.) auf früher erworbenen Spielern (z.B. in den Finanzjahren 2006-10) mit den Gewinnen

aus dem Verkauf von Spielern während des Finanzjahres 2010 (EUR 1,456 Mrd.****) verrechnet werden, was für das Finanzjahr 2010 einen Nettoaufwand von EUR 933 Mio. ergibt. Eine ausführliche Analyse folgt in Kapitel 7, jedoch war eine Folgerung, dass ein wesentlicher Faktor für den Anstieg der Nettotransferverluste von geschätzten EUR 218 Mio. der Rückgang des Volumens der Transferaktivitäten***** im Finanzjahr 2010 gegenüber dem Finanzjahr 2009 war. Ein zweiter Faktor für den Anstieg der Nettotransferverluste war eine niedrigere Rendite auf den Spielerverkäufen von EUR 2,125 Mrd. Der durchschnittliche ausgewiesene Gewinn pro Transferwert fiel von 71 % im Finanzjahr 2009 auf 65 % im Finanzjahr 2010 und reduzierte die Gewinne aus Spielerverkäufen um geschätzte EUR 136 Mio. Ein dritter Faktor für den Anstieg der Nettotransferverluste waren höhere Abschreibungen von EUR 112 Mio. im Finanzjahr 2010 gegenüber dem Finanzjahr 2009, obwohl nicht klar ist, ob diese auf kürzere Verträge und damit eine schnellere Abschreibung oder auf Schwankungen im Niveau der Transferaktivitäten in den vergangenen Jahren zurückzuführen sind.

EUR 2,330 Mrd.	+	EUR 59 Mio.	-	EUR 1,456 Mrd.	=	EUR 933 Mio.
Abschreibungsaufwand		Wertminderungsauf-		Nettogewinn aus		Nettotransferverluste
2010		wand 2010		Spielerverkäufen		2010
EUR 2,218 Mrd.	+	EUR 66 Mio.	-	EUR 1,810 Mrd. Nettogewinn	=	EUR 474 Mio.
Abschreibungsaufwand		Wertminderungsauf-		aus Spielerverkäufen		Nettotransferverluste
2009		wand 2009		2009		2009

Antwort: 30

Europaweit blieb der Anteil der Erstligaklubs, die Nettoverluste auswiesen, bei 56 %, mit gleich vielen Klubs, die im Vorjahresvergleich bessere Resultate vermeldeten wie solchen, deren Resultate sich verschlechterten. Die gesamten Verluste nach Steuern stiegen von EUR 1,206 Mrd. auf EUR 1,641 Mrd. Bemerkenswert ist, dass 75 % der TOP-Klubs im Finanzjahr 2010 Verluste auswiesen, mit einer Verschlechterung der Lage bei 63 % dieser Klubs.

Allerdings ist festzuhalten, dass die Ursachen der höheren Verluste im Finanzjahr 2010 komplexer waren als die Gehaltsinflation, welche den Anstieg der Verluste in den letzten Jahren hauptsächlich verursacht hatte. Im Finanzjahr 2010 war der Anstieg der Verluste weitgehend auf die höheren Nettotransferaufwendungen zurückzuführen, die (kontraintuitiv) eine Verlangsamung der Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 widerspiegeln, da die Klubs in einem ruhigen Transferjahr weniger Transfererträge/Gewinne aus dem Verkauf von Spielern realisieren konnten, jedoch dasselbe Niveau an Transferaufwendungen aus den aktiveren früheren Jahren bewältigen mussten (siehe Kapitel zu den Spielertransfers).

Trotz dieses möglicherweise vorübergehenden Trends waren die Verluste vor Transfers weiterhin Besorgnis erregend, insbesondere die 29 % der Klubs, die im Finanzjahr 2010 Ausgaben von EUR 6 pro EUR 5 Einnahmen aufwiesen. Auch hier waren die finanziellen Notsituationen über alle Klubgrössen verteilt, mit 32 % (22 % im Finanzjahr 2009) der TOP, 32 % (26 % der LARGE und 30 % (32 %) der kleineren Klubs, die solch massive Verluste auswiesen.

EUR 708 Mio.	EUR 732 Mio.
Verluste vor*****	Verluste vor*****
Transfers 2010	Transfers 2009
+	+
EUR 933 Mio.	EUR 474 Mio.
Transfervverluste	Transfervverluste
2010	2009
EUR 1,641 Mrd.	EUR 1,206 Mrd.
NETTOverluste	NETTOverluste
2010	2009



Fussnoten: **** Wie in Kapitel 7 erwähnt, verbuchen viele Klubs sowohl Spielerverkäufe als auch Spielerkäufe während des Transferjahres. Diese Klubs, die rund 5 % der Transfersummen ausmachen, vermeldeten für das Finanzjahr 2010 Nettoerträge von EUR 110 Mio. und Aufwendungen von EUR 120 Mio., die zu den Zahlen für den Gewinn aus Spielerverkäufen beziehungsweise den Abschreibungen im Haupttext addiert wurden.

***** Der aktualisierte Stand der Spielervermögenswerte in den Jahresabschlüssen zeigen den Bruttowert der Transfers während des Finanzjahres für diejenigen Klubs, die ihre Spieler in der Bilanz kapitalisieren. Zusammen mit dem Ertrag von EUR 110 Mio. der Klubs, die den Erfolg aus ihren Transferaktivitäten direkt als Gewinn ausweisen, betrug der gesamte Wert der Transfers im Finanzjahr 2010 EUR 2,125 Mrd. gegenüber EUR 2,434 Mrd. im Finanzjahr 2009. Laut den Berechnungen in einer Untersuchung der gesamten Transferaktivitäten im Finanzjahr 2009 erzielten die Klubs einen durchschnittlichen Gewinn von 71 % auf den Bruttoverkäufen, was auf eine Auswirkung von EUR 218 Mio. auf die Nettoverluste hinweist.

***** Die Verluste vor Transfers und die Transferverluste wurden nicht um die möglichen steuerlichen Auswirkungen von Gewinnanpassungen angepasst.

6

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse

Was ist unter Schulden zu verstehen und wie werden sie beurteilt?

Welche Rechtsformen und Eigentümerstrukturen weisen Klubs auf und was besitzen sie?

Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?

Wie hoch waren die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?

Wer sind die Rechnungsprüfer und was war ihre Meinung über die
finanziellen Aussichten der Klubs?

Wie viele Klubs wiesen ein negatives Eigenkapital aus?

Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs
im Finanzjahr 2010?



F: 31. Was ist unter Schulden zu verstehen und wie werden sie beurteilt?

Die Diskussion über die Schulden von Fussballklubs stand noch nie so sehr im Vordergrund wie in den letzten drei Jahren. Für Leute ohne finanziellen Hintergrund kann es sehr schwierig sein, zu verstehen, wie die Lage wirklich aussieht und warum es bei den Schulden im Fussball und bei einzelnen Fussballklubs eigentlich geht. Im Folgenden soll versucht werden, zwischen den verschiedenen in diesem Zusammenhang verwendeten Ausdrücken und den verschiedenen Bedeutungen von Schulden zu unterscheiden, einige zentrale Erwägungen bei der Analyse von „Schulden“ sollen erläutert werden und schliesslich soll ein konkreteres Bild der Finanzen der europäischen Fussballklubs anhand der Analyse ihrer Bilanzen gezeichnet werden.

Antwort: 31

Das Verständnis des „Schuldenprofils“ eines Klubs erfordert sowohl einen Kontext (häufig bestehen entsprechende Vermögenswerte) als auch ein gründliches Verständnis der Zahlen. Deshalb enthält ein typischer Jahresabschluss wesentlich mehr erläuternde Anhangangaben zur Finanzlage (Bilanz) als zur finanziellen Performance (Erfolgsrechnung).

Obwohl die Tätigkeiten der meisten Fussballklubs relativ einfach sind und einander gleichen, kann das von den Klubs verwendete Finanzierungsmodell stark variieren. Das gleiche gilt für ihre Verbindlichkeiten, die Passivseite der Bilanz, in der Fremdkapital, Forderungen, erhaltene Zahlungen für noch nicht geleistete Arbeit und Eventualverluste sowie finanzielle Verpflichtungen, die vielleicht offensichtlicher als Schulden betrachtet werden, aufgelistet sind.

In der Praxis wird der Begriff „Schulden der Fussballklubs“ auf verschiedenste Weise und mit grosser Flexibilität verwendet, von einer sehr breiten Definition, die alle Verbindlichkeiten eines Klubs umfasst, bis zur engen Definition der Fremdfinanzierung einschliesslich oder ausschliesslich zinsloser Darlehen der Klubeigentümer. In diesem Bericht werden die folgenden Definitionen verwendet:

Schulden (oder Fremdkapital): „Personen oder Organisationen für ausgeliehene Mittel geschuldete Beträge“. In dieser Definition sind die zinslosen Darlehen von Eigentümern oder nahe stehenden Parteien eingeschlossen, die manchmal auch

als Vorzugskredite bezeichnet werden, obwohl sie gelegentlich abgeschrieben und in Eigenkapital umgewandelt werden.* Die Schulden der Erstligaklubs werden auf insgesamt EUR 8,4 Mrd. (EUR 8,2 Mrd. im Finanzjahr 2009) geschätzt.

Nettoschulden: Ausgehend vom Betrag der Schulden werden die Cash-Saldi und die flüssigen Mittel abgezogen. Die Nettoschulden der Topligen werden auf insgesamt EUR 6,9 Mrd. (EUR 6,7 Mrd. im Finanzjahr 2009) geschätzt.

Verbindlichkeiten: „Alle finanziellen Verpflichtungen, Schulden, Forderungen und Eventualverluste.“** Die Unternehmensbilanzen enthalten die Vermögenswerte auf der einen Seite und die Verbindlichkeiten auf der anderen Seite, wobei die Differenz das Nettoeigenkapital ergibt (positives Nettoeigenkapital, wenn die ausgewiesenen Vermögenswerte die ausgewiesenen Verbindlichkeiten übersteigen, und negatives Nettoeigenkapital, wenn weniger Vermögenswerte als Verbindlichkeiten vorhanden sind). Verbindlichkeiten umfassen: Kreditoren, d.h. ausstehende Rechnungsbeträge für erhaltene Produkte und Dienstleistungen (z.B. Mietrechnungen); angefallene Kosten, dasselbe wie Kreditoren, aber bisher wurde noch keine Rechnung erhalten (z.B. Gehälter von Angestellten, die Ende Monat auszuzahlen sind); Rückstellungen, d.h. geschätzte wahrscheinliche Verluste aus vergangenen Tätigkeiten (z.B. laufendes Rechtsverfahren gegen den Klub), sowie passive Abgrenzungsposten, d.h. erhaltene Zahlungen für noch nicht geleistete Arbeit (z.B. Erlöse aus Jahreskarten für zukünftige Spiele). Die Verbindlichkeiten der Erstligaklubs werden auf insgesamt EUR 19,1 Mrd. (EUR 19,0 Mrd. im Finanzjahr 2009) geschätzt. Die Verbindlichkeiten werden als kurz- oder langfristig bezeichnet, wobei „kurzfristig“ zwölf Monate ab dem Abschluss des Rechnungsjahres bedeutet.

Fortführung der Unternehmenstätigkeit (oder Unternehmensfortführung, bzw. Fortführungsfähigkeit):

„Die Fähigkeit und Absicht eines Unternehmens, seine Tätigkeit mindestens zwölf Monate weiterzuführen“. Im Finanzjahr 2010 enthielten von 589 überprüften Revisionsberichten zu den Jahresabschlüssen der Klubs 69 (12 %) einen Zusatz zum Bestätigungsvermerk oder

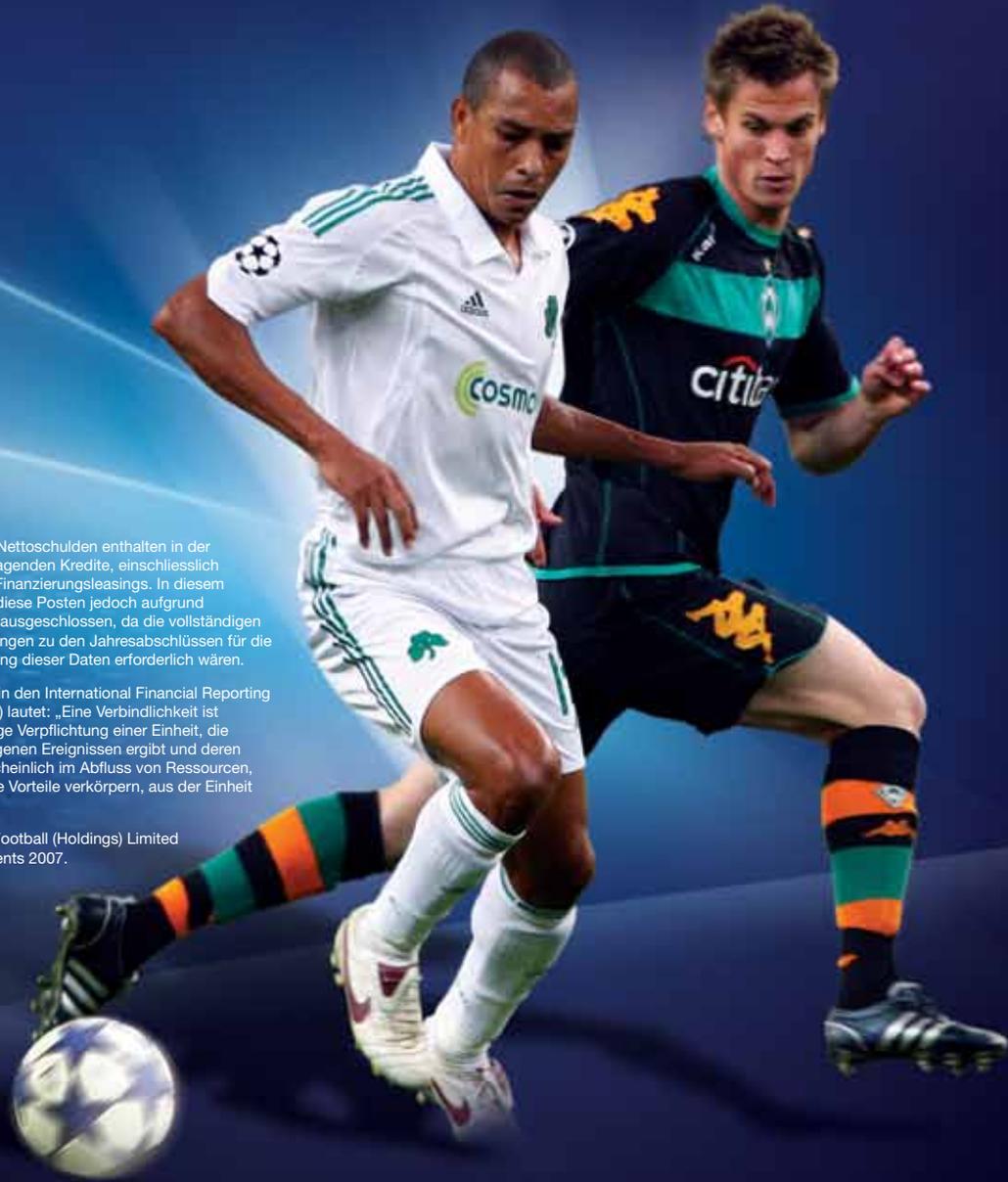
einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk hinsichtlich der Unternehmensfortführung, was eine leichte Verbesserung gegenüber den 14 % im Finanzjahr 2009 darstellt.

Um die Bedeutung der Verbindlichkeiten eines Klubs zu beurteilen, ist es wichtig, nicht nur die Summe der Verbindlichkeiten zu berücksichtigen, sondern auch viele andere Aspekte (siehe die nicht abschliessende Liste von Beispielen unten). Einige davon sind allgemeiner Natur und andere fussballspezifisch, daher beinhalten die erläuternden Anhangangaben und der Kommentar zu vielen Jahresabschlüssen zahlreiche Details:

Art der Verbindlichkeiten/Schulden: Im Voraus erzielte Einnahmen aus Jahreskarten sind an sich natürlich keine schlechte Sache, sie werden aber trotzdem als Verbindlichkeiten ausgewiesen, da die Buchhalter die erzielten Einnahmen als noch nicht wirklich verdient betrachten, bis die Spiele stattgefunden haben. Hier handelt es sich um eine Verbindlichkeit, aber um keine Schuld, die zurückbezahlt werden muss.

(Gesicherte) Vermögenswerte eines Klubs: Ein Kredit an sich kann oft mit einem oder mehreren Vermögenswerten verknüpft sein. Daher ist die Betrachtung von Schulden ohne gleichzeitige Betrachtung der Vermögenswerte nicht besonders aussagekräftig. In der Regel ist für den Kreditgeber eine durch Vermögenswerte gedeckte Schuld weniger riskant, was zu besseren Zinskonditionen für den Klub führt. Die Klubs mit den meisten Vermögenswerten sind auch eher in der Lage, Finanzmittel von Gläubigern anzuziehen.

Fälligkeit der Schulden: Als allgemeine Regel gilt, dass langfristigen Schulden entsprechende langfristige Vermögenswerte gegenüberstehen sollten und dasselbe gilt bei den kurzfristigen Posten. Das volle Bild der Fristen für die Rückzahlung der Schulden und für fällige Zahlungen auf anderen Verbindlichkeiten zusammen mit den finanziellen Ressourcen, die den Klubs dafür zur Verfügung stehen, ist erforderlich, um die Risiken von Forderungsausfällen oder überfälligen Verbindlichkeiten zu beurteilen. Daher wird im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens das Einreichen von Budgets gefordert.



Unterschiedliche buchhalterische Behandlung:

Für das Klublizenzierungsverfahren müssen die Jahresabschlüsse der Klubs auf der Grundlage der selben Rechnungslegungsvorschriften erstellt werden. Dennoch können spezifische Vorgehensweisen oder Interpretationen davon abweichen. So weisen einige Klubs erhebliche latente Steuervermögen in ihrer Bilanz aus, um die theoretischen zukünftigen Erträge aus vorhergehenden Verlusten zu zeigen (die von den zukünftigen Gewinnen abgezogen werden können und so steuerfrei sind), während die Rechnungslegungsnormen anderer Länder solche Vermögenswerte nur zulassen, wenn bewiesen werden kann, dass zukünftige Gewinne wahrscheinlich sind. Die Behandlung von Honoraren für Spielervermittler, Transfersummen, Handgeldern, langfristigen kommerziellen Vereinbarungen und komplexeren finanziellen Vereinbarungen wie Verbriefungen können ebenfalls zu Unterschieden führen, obwohl die meisten TOP-Klubs aufgrund ähnlicher Rechnungslegungsstandards Bericht erstatten.

Nicht in der Bilanz ausgewiesene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten: Nettoeigenkapital/Nettovermögen dürfen nicht mit dem Wert eines Klubs verwechselt werden. Ein Grund dafür ist, dass in der Regel die Buchhalter die Bilanzierung von Vermögenswerten nicht erlauben, wenn ihr Wert nicht präzise geschätzt werden kann. Einige der wichtigsten Vermögenswerte eines Klubs, wie eine loyale Fangemeinde, Ruf/Marke, Mitgliedschaft/Zutrittsrecht zu lukrativen Wettbewerben, und vom Klub ausgebildete Spieler sind in der Bilanz nicht aufgeführt, da sie sehr schwierig zu bewerten sind, obwohl sie zweifellos einen Wert haben. Diese nicht bewerteten Vermögenswerte sind tendenziell grösser für grössere Klubs. Als zum Beispiel*** Liverpool 2007 die Eigentümer wechselte, wurde das in der Bilanz ausgewiesene Nettoeigenkapital von EUR 53 Mio. zu einem Zeitwert von EUR 197 Mio. bewertet, und die neuen Eigentümer waren zusätzlich bereit, weitere EUR 73 Mio. (Goodwill) zu bezahlen.

* Schulden und Nettoschulden enthalten in der Regel alle zinstragenden Kredite, einschliesslich Mietkäufe oder Finanzierungsleasings. In diesem Bericht werden diese Posten jedoch aufgrund fehlender Daten ausgeschlossen, da die vollständigen Anhangmerkungen zu den Jahresabschlüssen für die Zusammenstellung dieser Daten erforderlich wären.

** Die Definition in den International Financial Reporting Standards (IFRS) lautet: „Eine Verbindlichkeit ist eine gegenwärtige Verpflichtung einer Einheit, die sich aus vergangenen Ereignissen ergibt und deren Erfüllung wahrscheinlich im Abfluss von Ressourcen, die ökonomische Vorteile verkörpern, aus der Einheit resultiert“.

*** Quelle: Kop Football (Holdings) Limited financial statements 2007.

F: 32. Welche Rechtsformen und Eigentümerstrukturen weisen Klubs auf und was besitzen sie?

Das erste Tortendiagramm gruppiert die europäischen Erstligaklubs* in allgemeine Kategorien von Rechtsformen. Wie in früheren Berichten sind knapp die Hälfte der Klubs (49 %) als Vereine, nicht gewinnorientierte oder staatseigene Gesellschaften organisiert. Werden nur die 80 Klubs berücksichtigt, die in diesem Jahr die Gruppenphase der UEFA-Klubwettbewerbe erreicht haben, sinkt dieser Anteil allerdings deutlich (auf 25 %).

Das zweite Tortendiagramm gruppiert die europäischen Erstligaklubs* in allgemeine Kategorien nach Eigentümerprofil. Erstaunlich wenige Klubs weisen einen Alleineigentümer auf (17 %), doch dieser Anteil steigt auf knapp die Hälfte (47 %) der Klubs, die von einem oder mehreren Eigentümern kontrolliert werden. Weitere 15 % haben einen oder mehrere „bedeutende“ Aktionäre, die jedoch über keine Mehrheitskontrolle verfügen. Werden nur die 80 Klubs berücksichtigt, die in diesem Jahr die Gruppenphase der UEFA-Klubwettbewerbe erreicht haben, wird jedoch eine deutliche Mehrheit (66 %) der Klubs von einem oder mehreren Eigentümern kontrolliert.

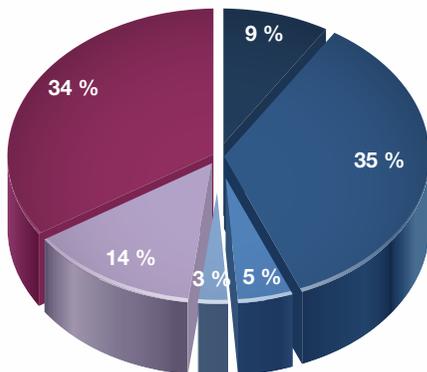
Das dritte Tortendiagramm illustriert das Stadioneigentum und zeigt, dass eine Mehrheit (55 %) der Stadien Lokalbehörden gehören, während die Klubs nur in 19 % der Fälle Eigentümer oder Anteilseigentümer ihrer Stadien sind.** Dieser Anteil steigt allerdings auf 34 %, wenn nur die 80 für die Gruppenphase qualifizierten Klubs betrachtet werden. Die kleinen Veränderungen gegenüber dem Finanzjahr 2009 sind vor allem auf die Zusammensetzung der Ligen (aufgestiegene/abgestiegene Klubs) zurückzuführen.***

Das letzte Tortendiagramm illustriert das Eigentum an wesentlichen Trainingsanlagen und zeigt, dass die Mehrheit (54 %) entweder Lokalbehörden oder regionalen bzw. staatlichen Behörden gehören. Das Direkteigentum der Klubs an Trainingsanlagen ist mit 26 % etwas weiter verbreitet als das Stadioneigentum und steigt wiederum merklich (auf 50 %), wenn nur die 80 für die Gruppenphase qualifizierten Klubs betrachtet werden.

Fussnoten: *Unter Fußballklub ist in diesem Zusammenhang das im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens bestimmte berichtende Unternehmen oder der Konzern für 663 Klubs zu verstehen.

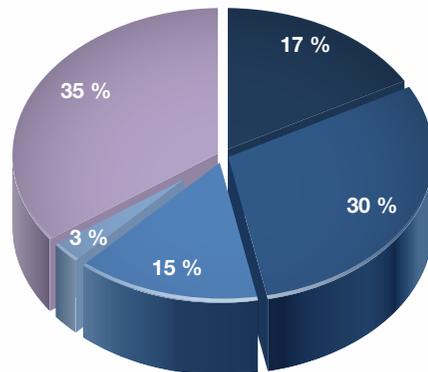
** Aufgrund erwarteter Änderungen im Konsolidierungskreis deutscher Klubs, dürfte der Anteil der Klubs (berichtenden Unternehmen), die Eigentümer ihres Stadions sind, nächstes Jahr leicht steigen.

Rechtsformen der Klubs im Finanzjahr 2010: Alle Klubs



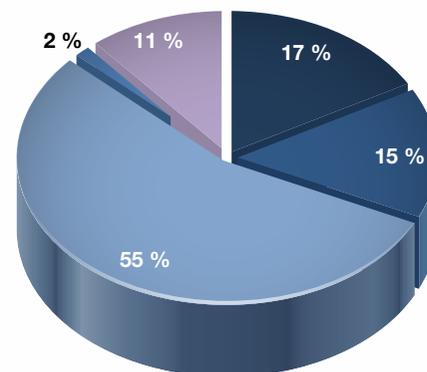
- Nicht gewinnorientierte Gesellschaft
- Verein
- Gesellschaft mit staatlicher Finanzierung
- Börsenkotierte Gesellschaft
- Sport-Aktiengesellschaft
- Andere Aktiengesellschaft

Eigentümerstruktur der Klubs im Finanzjahr 2010: Alle Klubs



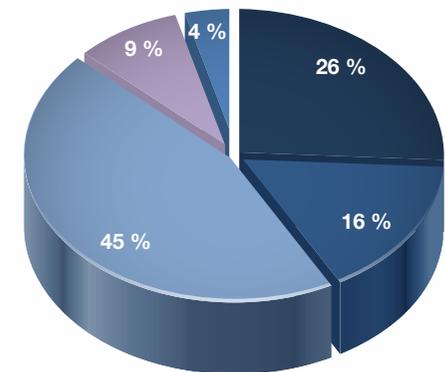
- Alleineigentümer
- Mehrheitskontrolle durch einen oder mehrere Eigentümer
- Ein oder mehrere bedeutende Aktionäre
- Nur kleine Aktionäre (< 5 %)
- Keine Eigentümer – nur Mitglieder

Stadioneigentum: Alle Klubs



- Eigentum des Klubs
- Eigentum einer Drittpartei
- Eigentum von Lokalbehörden
- Anteilseigentum an Stadionbetriebsgesellschaft
- Eigentum von regionalen oder staatlichen Behörden

Eigentum an Trainingsanlagen: Alle Klubs



- Eigentum des Klubs
- Eigentum einer Drittpartei
- Anteilseigentum an Anlagen
- Eigentum von Lokalbehörden
- Eigentum von regionalen oder staatlichen Behörden

Fussnote: ***Im Vergleich zur Karte im letztjährigen Bericht sind die folgenden Zunahmen zu verzeichnen: Kroatien von 0 auf 1 aufgrund der Restrukturierung eines Klubs; Deutschland von 1 auf 2 infolge eines Aufstiegs; Portugal von 3-4 auf 5+ aufgrund der Zusammensetzung der Bericht erstattenden Klubs; Schweden von 1 auf 2 infolge eines Aufstiegs; Ukraine von 1 auf 3-4 aufgrund der Zusammensetzung der Bericht erstattenden Klubs und neuer Eigentumsverhältnisse im Vorfeld der EURO 2012.

F: 33. Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?

Die Tortendiagramme auf dieser Seite zeigen eine grobe Aufteilung der ausgewiesenen* Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der europäischen Erstligaklubs. Diese Aufteilung ist möglich, da das UEFA-Klublizenzierungsverfahren gewisse Mindestangaben verlangt, besonders hinsichtlich der Verbindlichkeiten und Forderungen aus Spielertransfers und der kapitalisierten Spielerwerte. Im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens werden diese Posten anhand detaillierter Spielerlisten für jeden Klub geprüft.

Antwort: 33

Im Finanzjahr 2010 wiesen die Erstligaklubs knapp EUR 21 Mrd.* Vermögenswerte in ihrer Bilanz aus (Anstieg von EUR 500 Mio.) und EUR 19,1 Mrd. Verbindlichkeiten (Zunahme von EUR 150 Mio.), was ein positives Nettoeigenkapital/Nettovermögen von EUR 1,9 Mrd. (Anstieg von EUR 350 Mio.) ergibt.

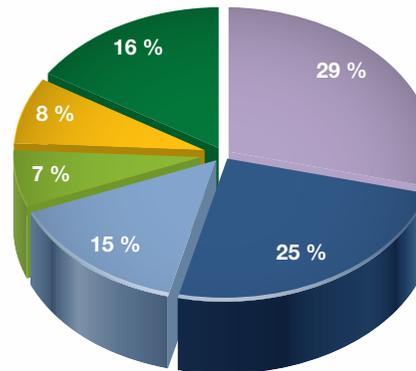
Die Arten der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten variieren beträchtlich zwischen den Ländern. 70 % der Vermögenswerte und 45 % der Verbindlichkeiten wurden als langfristig (> 12 Monate) ausgewiesen.

Die grösste Kategorie von Vermögenswerten waren die Sachanlagen mit über EUR 5,9 Mrd., ein Grossteil davon eigene Stadien und Trainingseinrichtungen. Damit ist die gesamte Infrastruktur allerdings wohl zu niedrig bewertet, da ein unbekannter Anteil der über EUR 3,5 Mrd. „sonstigen langfristigen Vermögenswerte“ Beteiligungen an Unternehmen, die Eigentümer von Einrichtungen sind, ausmachen, und da viele ältere Stadionanlagen in der Bilanz auf einen Wert von Null oder praktisch Null abgeschrieben wurden.

Da nur 17 % der Klubs direkt die Alleineigentümer ihrer Stadien sind, ist es nicht überraschend, dass die Sachanlagen sehr konzentriert sind, wobei 20 Klubs zusammen EUR 3,8 Mrd. an Sachanlagen ausweisen. Dieselben Klubs vermeldeten auch EUR 2,8 Mrd. an Bankschulden, was den deutlichen Zusammenhang zwischen langfristigen Vermögenswerten und Schuldenniveau unterstreicht, der später noch weiter erörtert werden wird.

Fussnoten: * Das Bilanzprofil von 665 Bericht erstattenden Klubs aus allen Ländern wurde analysiert. Die ausgewiesenen Vermögenswerte von EUR 20,553 Mrd. stehen extrapolierten europaweiten Vermögenswerten aller Topligen von EUR 20,957 Mrd. gegenüber und die ausgewiesenen Verbindlichkeiten von EUR 18,655 Mrd. stehen extrapolierten europaweiten Verbindlichkeiten aller Topligen von EUR 19,068 Mrd. gegenüber. Die Bruttoverbindlichkeiten und -vermögenswerte (insbesondere Bankkredite und Sachanlagen) dürften nächstes Jahr infolge von Änderungen im Konsolidierungskreis einiger deutscher Klubs ansteigen.

Vermögenswerte nach Art
Finanzjahr 2010

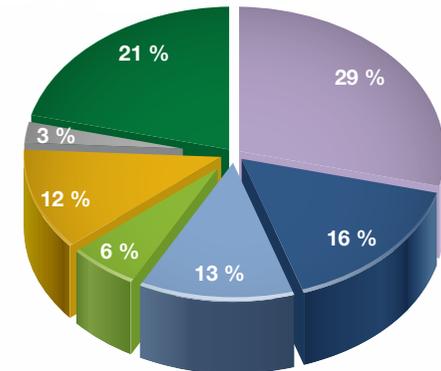


Sachanlagen	EUR 5,9 Mrd.
Spieler	EUR 5,2 Mrd.
Sonstige langfristige Vermögenswerte	EUR 3,2 Mrd.
Flüssige Mittel	EUR 1,5 Mrd.
Transferforderungen	EUR 1,5 Mrd.
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	EUR 3,3 Mrd.
Vermögenswerte: Schätzung für nicht in Stichprobe enthaltene Klubs	EUR 0,4 Mrd.
Total ausgewiesene Vermögenswerte	EUR 21,0 Mrd.

Die kommerziellen Nettoschulden bei Banken und Drittparteien erreichten insgesamt gut EUR 4,0 Mrd. (Bankkredite von EUR 5,5 Mrd. minus Cash-Saldi von EUR 1,5 Mrd.) und gingen damit gegenüber dem Vorjahr leicht zurück. Zwanzig Klubs wiesen allein kommerzielle Nettoschulden bei Banken und Drittparteien von EUR 2,9 Mrd. aus. Auch die Verbindlichkeiten gegenüber dem Konzern und nahe stehenden Parteien sind stark konzentriert, mit EUR 2,1 Mrd. für nur zehn Klubs.

** Die ausgewiesenen Verbindlichkeiten und Forderungen aus Spielertransfers wurden angepasst und von nicht aufgedgliederten „sonstigen langfristigen und kurzfristigen Posten“ neu zugeteilt, um den Klubs Rechnung zu tragen, die ihre Transfersaldi nicht separat ausweisen (siehe Abschnitt zu den Spielertransfers für ausführlichere Erläuterungen).
*** Die Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern dürften höher sein, da die Angaben von einigen Klubs unvollständig sind – der Bericht des nächsten Jahres wird voraussichtlich präzisere Angaben dazu enthalten.

Verbindlichkeiten nach Art
Finanzjahr 2010



Bank- und kommerzielle Kredite	EUR 5,5 Mrd.
Konzern und nahe stehende Parteien	EUR 2,9 Mrd.
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	EUR 2,3 Mrd.
Steuern und Sozialabgaben	EUR 1,2 Mrd.
Transferverbindlichkeiten	EUR 2,3 Mrd.
Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern	EUR 0,6 Mrd.
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	EUR 3,9 Mrd.
Verbindlichkeiten: Schätzung für nicht in Stichprobe enthaltene Klubs	EUR 0,4 Mrd.

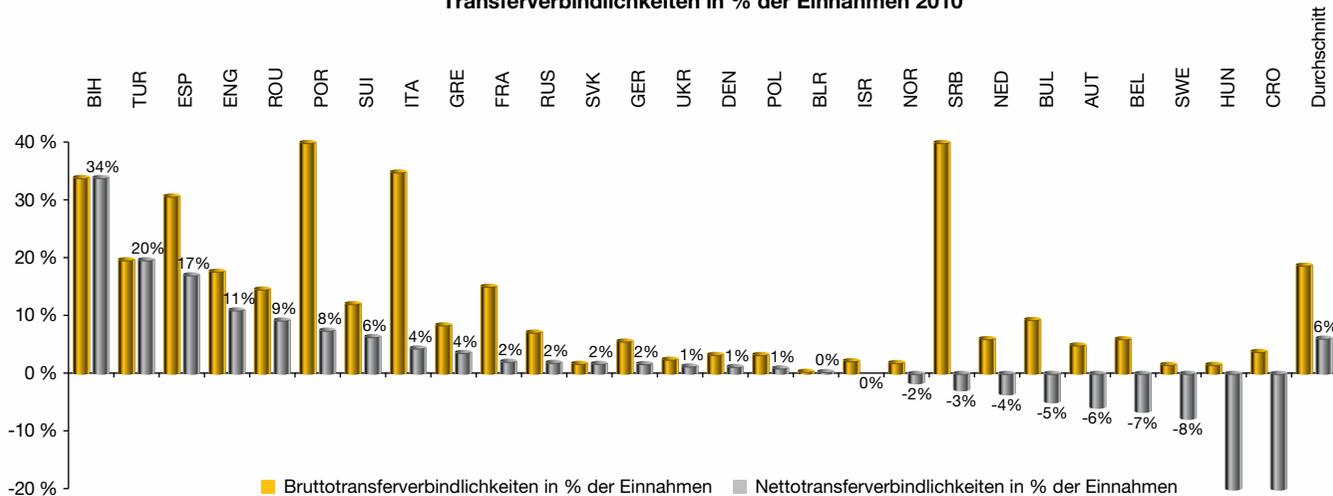
Die ausstehenden Verbindlichkeiten aus Spielertransfers beliefen sich insgesamt auf knapp EUR 2,3 Mrd.** Diese werden auf den nächsten Seiten ausführlicher analysiert.

Verbindlichkeiten für Steuern und Sozialabgaben beliefen sich insgesamt auf EUR 1,2 Mrd. Diese werden auf den nächsten Seiten ausführlicher analysiert.

Zum ersten Mal forderte die UEFA auch Angaben zu den Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern, die sich insgesamt auf gut EUR 600 Mio. beliefen.***

F: 34. Wie hoch waren die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?

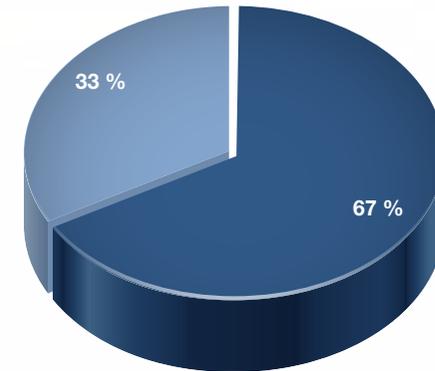
Transferverbindlichkeiten in % der Einnahmen 2010



Das Klublizenzierungsverfahren verlangt separate Angaben zu den Transferforderungen und -verbindlichkeiten. Allerdings werden diese Daten in der Finanzdatenumfrage der UEFA nicht immer angegeben, was dazu führt, dass die Stichprobe für diese Frage kleiner ist als bei den meisten anderen Finanzanalysen in diesem Bericht.* Es ist hervorzuheben, dass das Volumen der im Jahresabschluss ausgewiesenen Transferverbindlichkeiten durch den Zeitpunkt des Abschlusses des Rechnungsjahres im Vergleich zum Zeitpunkt der Transfers beeinflusst werden kann, und dass die Transferverbindlichkeiten in den meisten Fällen nicht überfällig sind, sondern die zwischen den beiden Klubs vereinbarten Zahlungsfristen eingehalten werden. Bei der Stichprobe von 230 ausführlich analysierten und im unten stehenden Diagramm präsentierten Klubs* beliefen sich die Transferverbindlichkeiten durchschnittlich auf 19 % der jährlichen Einnahmen und die Nettotransferverbindlichkeiten auf 6 %. Die bosnischen und türkischen Klubs wiesen im Durchschnitt die höchsten Nettotransferverbindlichkeiten auf, die 34 % respektive 20 % der jährlichen Einnahmen entsprechen.

Natürlich sind Klubs von Spieler exportierenden Ländern wie Serbien, den Niederlanden und Kroatien auf der rechten Seite des Säulendiagramms anzutreffen und weisen Nettotransferforderungen statt Nettoverbindlichkeiten auf. Klubs von Ländern mit Nettotransferforderungen haben am meisten zu verlieren, wenn die Transferverbindlichkeiten nicht rechtzeitig oder überhaupt nicht bezahlt werden. Obwohl die Beurteilung des Risikos zukünftiger Zahlungsausfälle nur mit einer vollständigen Untersuchung der Zukunftsaussichten auf nationaler Ebene möglich ist, gab es mindestens 44 Klubs, deren Bruttotransferverbindlichkeiten die Einnahmen von drei Monaten überstiegen (gegenüber 48 im Finanzjahr 2009). Nach der Verrechnung der Transferforderungen mit diesen Transferverbindlichkeiten blieben noch 15 Klubs, deren Nettotransferverbindlichkeiten die Gesamteinnahmen von drei Monaten überstiegen (gegenüber 23 im Finanzjahr 2009).

Transferverbindlichkeiten 2010



2009**	2010
EUR 1057 Mio.	EUR 785 Mio.
EUR 604 Mio.	EUR 386 Mio.
EUR 392 Mio.	EUR 575 Mio.
EUR 660 Mio.	EUR 602 Mio.
EUR 2713 Mio.	EUR 2348 Mio.

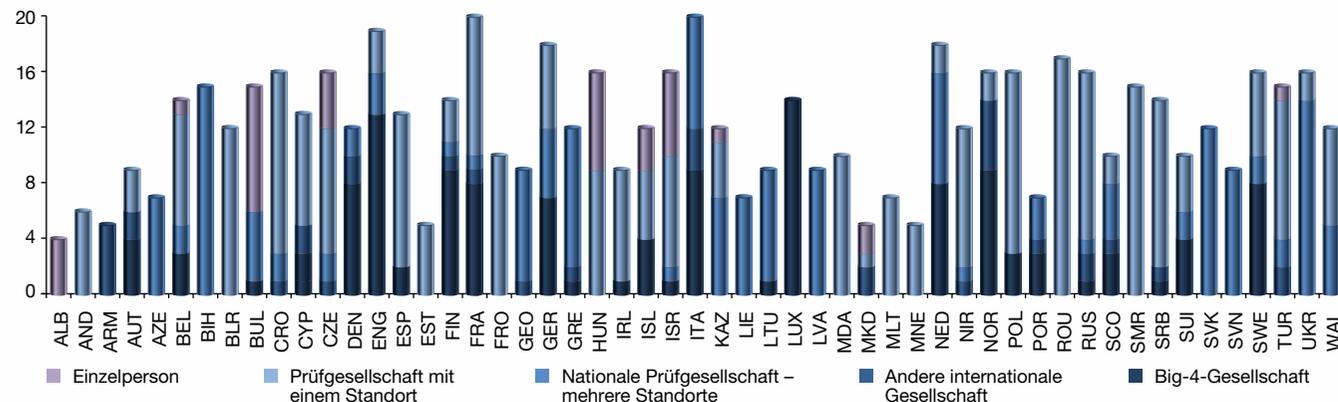
Antwort: 34

Das Tortendiagramm zeigt, dass 33 % der ausgewiesenen ausstehenden Transferverbindlichkeiten langfristig sind, mit einer über 12-monatigen Zahlungsfrist (gegenüber 36 % im Finanzjahr 2009). Mindestens 44 Klubs wiesen Transferverbindlichkeiten aus, die die Einnahmen von drei Monaten übersteigen, was ein ähnlicher Anteil ist wie letztes Jahr. Insgesamt bestehen schätzungsweise über EUR 2,3 Mrd. ausstehende Transferverbindlichkeiten und beinahe EUR 800 Mio., die in mehr als einem Jahr zu begleichen sind.

Fussnote: *Alle das Lizenzierungsverfahren durchlaufenden Klubs haben die Möglichkeit, von der UEFA festgelegte Angaben in separaten geprüften Dokumenten für Lizenzierungszwecke einzureichen, statt im öffentlich zugänglichen Jahresabschluss. Für die Aufgliederung nach Ländern im Säulendiagramm wurden Länder ausgeschlossen, in denen nur ein oder zwei Klubs Daten gemeldet hatten, obwohl diese in der „Gesamtstichprobe“ von 230 Klubs mitberücksichtigt wurden. Die in der Stichprobe enthaltenen Klubs wiesen insgesamt 76 % der Verbindlichkeiten im Finanzjahr 2010 und 78 % für die Vergleichszahlen 2009 aus. Diese Anteile, die sehr ähnlich sind wie der gesamte Anteil von Spielern als Vermögenswerte in der Bilanz der Stichprobe, wurden genutzt, um die europaweiten Transferverbindlichkeiten in den Topligen zu schätzen, die im Tortendiagramm dieses Abschnitts analysiert werden.

F: 35. Wer sind die Rechnungsprüfer und was war ihre Meinung über die finanziellen Aussichten der Klubs?

Profil der Abschlussprüfer: Alle Klubs



Jeder Klub, der eine UEFA-Klublizenz beantragt, hat Jahresabschlüsse mit einem Prüfungsbericht von einem unabhängigen Abschlussprüfer einzureichen. Der Abschlussprüfer hat im Sinne der Internationalen Berufsgrundsätze für Wirtschaftsprüfer der International Federation of Accountants (IFAC) unabhängig zu sein und muss einer Wirtschaftsprüferorganisation angehören, die Mitglied der IFAC ist.

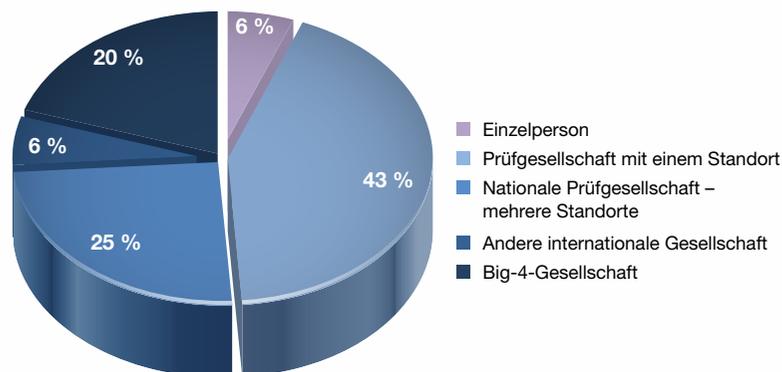
Bei der Prüfung der Jahresabschlüsse muss der Prüfungsbericht eine Erklärung enthalten, dass die Prüfung gemäss den International Standards on Auditing (ISA) oder den geltenden nationalen Rechnungslegungsgrundsätzen, die mindestens den Anforderungen der ISA entsprechen müssen, durchgeführt wurde.

Mit dieser F&A wird das erste europaweite Profil der Abschlussprüfer der Klubs erstellt. Zudem werden erneut die Bestätigungsvermerke in den Prüfberichten zu den Jahresabschlüssen 2010 und den Zwischenabschlüssen 2011 untersucht, um die Lage in Europa aus Sicht der Abschlussprüfer zu präsentieren.

Fussnoten: *Die präsentierten und analysierten Zahlen basieren auf einer Stichprobe von Prüfungsberichten für das Finanzjahr 2010, die alle 53 Länder und 599 Erstligaklubs abdeckt.

**Einige Klubs mit hohem negativem Eigenkapital können trotzdem einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk aufweisen, falls die Eigentümer langfristige Verträge mit den Klubs abgeschlossen haben. Ausserdem weisen einige Länder im Durchschnitt ein hohes negatives Eigenkapital auf, das durch wenige Ausreisser verursacht wird.

Allgemeine Profile der Abschlussprüfer der Klubs*



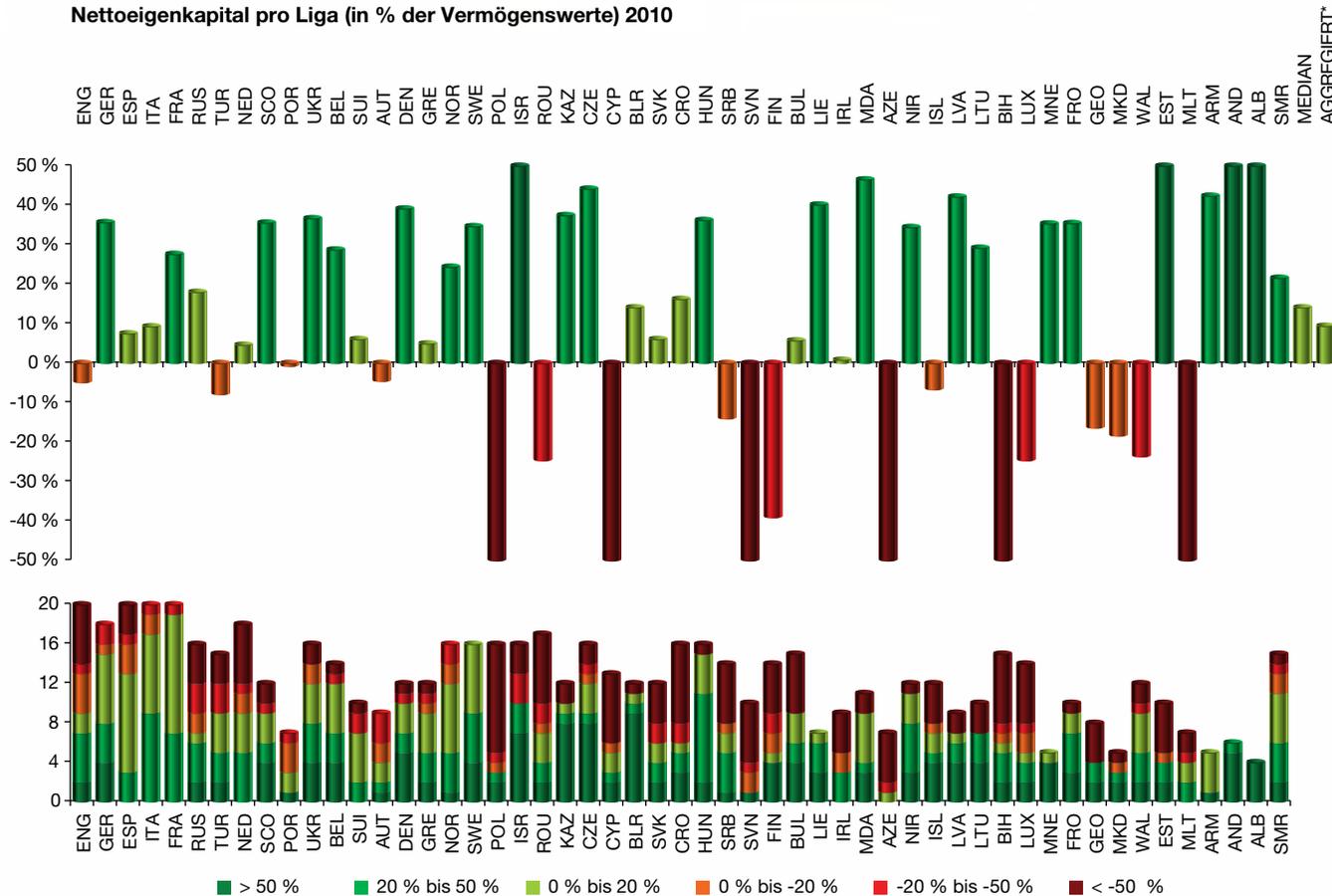
Antwort: 35

Die Bandbreite der von den europäischen Klubs beauftragten Abschlussprüfer ist gross, was angesichts der massiven Grössenunterschiede der Klubs auch nicht weiter überrascht. Gut ein Viertel der Klubs beauftragt eine internationale Gesellschaft und gut die Hälfte arbeitet mit Abschlussprüfern, die an mehreren Standorten tätig sind. Die Mehrheit der untersuchten Klubs in Österreich, Armenien, Dänemark, England, Finnland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden und Schweden beauftragt internationale Gesellschaften, ebenso die Hälfte der für die Gruppenphase der UEFA-Klubwettbewerbe dieses Jahres qualifizierten Klubs.

Der Anteil der Prüfungsberichte, die einen Versagungsvermerk, einen Zusatz zum Bestätigungsvermerk oder einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk im Hinblick auf die Unternehmensfortführung (die Fähigkeit eines Klubs, seine Tätigkeit mindestens zwölf Monate weiterzuführen) enthielten, war mit 12 % der Klubs im Finanzjahr 2010 weiterhin beunruhigend hoch, obwohl dies eine leichte Verbesserung gegenüber den 14 % im Finanzjahr 2009 darstellt. Unter Berücksichtigung anderer Faktoren als der Unternehmensfortführung wiesen mehr als 17 % der Klubs keinen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk auf. Während die Beurteilung dieses Trends aufschlussreich ist, muss allerdings beim grenzüberschreitenden Vergleich der Tatsache Rechnung getragen werden, dass die Prüfer in einigen Ländern risikoaverser sind als in anderen und dass sich das in ihren Prüfungsberichten widerspiegelt, besonders bei der Berücksichtigung rechtlich nicht verbindlicher Unterstützungsgarantien von Eigentümern oder Mäzenen.**

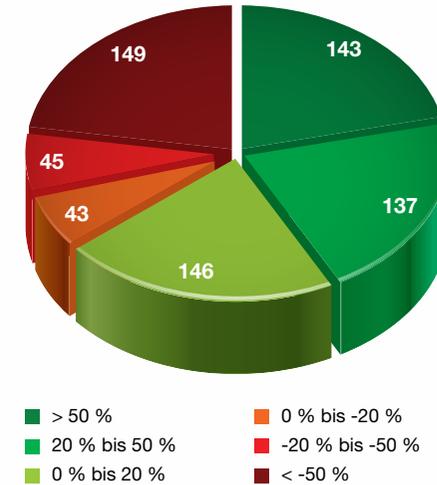
F: 36. Wie viele Klubs wiesen ein negatives Eigenkapital aus?

Nettoeigenkapital pro Liga (in % der Vermögenswerte) 2010



Fussnote: *Das Nettoeigenkapital wurde für 663 Klubs aus allen 53 Ländern analysiert.

Nettoeigenkapital in % der Vermögenswerte 2010

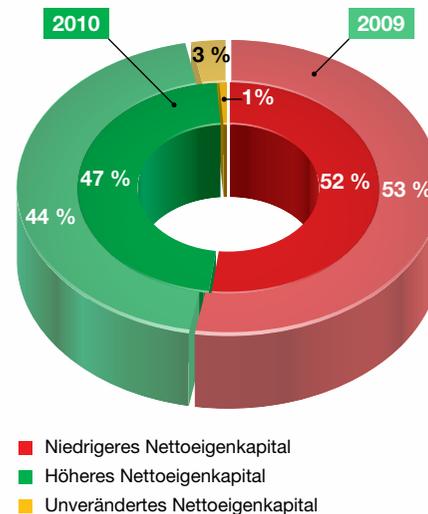
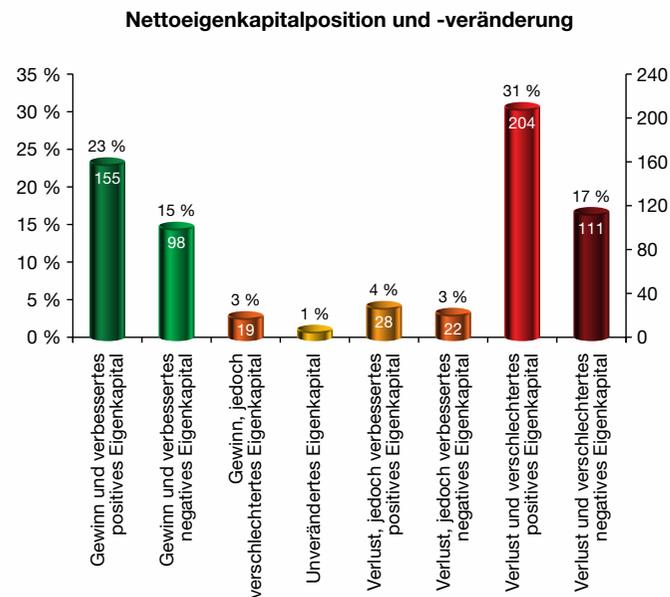


Antwort: 36

Die einfache Antwort ist, dass 237 bzw. 36 % der Klubs im Finanzjahr 2010 negatives Eigenkapital (Verbindlichkeiten grösser als Vermögenswerte) in ihrer Bilanz auswiesen.* Darunter befanden sich Erstligaklubs aus 47 verschiedenen Ländern, unter anderen 20 der 73 TOP-Klubs. Wie letztes Jahr gezeigt, dürfte der eigentliche Wert mancher dieser Klubs höher sein als das ausgewiesene Nettoeigenkapital, wenn man die konservative und vorsichtige Natur der buchhalterischen Bewertungen berücksichtigt. Dennoch können schwache Bilanzen in Verbindung mit laufenden Verlusten und/oder negativen Kapitalflüssen sehr gefährlich sein. Von den 237 Klubs, die negatives Eigenkapital auswiesen, vermeldeten 169 auch Verluste für das Jahr.

Wie in früheren Jahren variiert das aggregierte Eigenkapitalniveau im Vergleich zur Vermögensbasis stark zwischen den Verbänden, obwohl das Säulendiagramm zeigt, dass alle Länder mindestens einen Klub mit positivem Eigenkapital aufweisen. Verallgemeinerungen sind daher heikel.

F: 37. Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2010?



Antwort: 37

Fussballklubs, besonders solche aus weniger entwickelten Volkswirtschaften, verlassen sich häufig auf ihre(n) Eigentümer, um die Klubfinanzen im Gleichgewicht zu halten. In manchen Fällen geschieht dies im Rahmen von Sponsoringverträgen, doch oft auch in Form von Ad-hoc-Kapitalzuschüssen, um Verluste zu decken oder Liquiditätsengpässe zu überwinden. Die Veränderung des Nettoeigenkapitals eines Klubs (Vermögenswerte minus Verbindlichkeiten) widerspiegelt den Finanzgewinn/-verlust des Jahres sowie allfällige Kapitalausschüttungen oder -zuschüsse.

Insgesamt 50 Klubs wiesen im Finanzjahr 2010 Nettoverluste, jedoch zugleich ein verbessertes Nettoeigenkapital auf, was auf Kapitalzuschüsse, Abschreibungen von Darlehen von Eigentümern oder Neubewertungen zurückzuführen war. Somit erfolgte ein nicht aus dem (operativen) Ergebnis resultierender Anstieg des Nettoeigenkapitals der Klubs um EUR 1,784 Mrd. Trotz der massiven Verluste der Fussballklubs im Finanzjahr 2010 stieg also das aggregierte Nettoeigenkapital der Klubs um EUR 150 Mio. von EUR 1,739 Mrd. auf EUR 1,889 Mrd., womit sich der Trend der letzten vier Jahre wendete, in denen das Nettoeigenkapital in den Bilanzen um insgesamt EUR 999 Mio. abnahm.

Aus der Analyse wird jedoch ersichtlich, dass trotz dieser positiven Nachricht auf aggregierter Ebene 52 % der Klubs im Finanzjahr 2010 eine Verschlechterung ihrer Bilanz um insgesamt EUR 1,510 Mrd. aufwiesen. Dies zeigt einmal mehr den Bedarf an Regulierungen, die Anreize für die Rekapitalisierung der Bilanzen der Klubs schaffen.

Fussnote: *Die Veränderung des Eigenkapitals wurde für 644 Klubs aus allen Ländern analysiert. 19 Länder wurden ausgeschlossen, da sie zum ersten Mal an der Datenerhebung teilnahmen (aufgestiegene Klubs) und da keine Angaben zur Eigenkapitalveränderung gemacht wurden.



7

Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Analyse der Transferaktivitäten

Wie und wann werden Transferaktivitäten in der Rechnungslegung der Klubs erfasst?

Wie wirkt sich die Rechnungslegung betreffend Spieler auf die Gewinne und Verluste aus?

Wie wirkten sich die Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 auf die Gewinne aus?

Welche hauptsächlichen Trends lassen sich bei den Transferausgaben in den letzten 16 Jahren feststellen?

Wie unterscheiden sich die Transferaktivitäten in den Winter- und Sommerperioden?

Wie hoch ist der Transferaufwand im Vergleich zum Personalaufwand?

Welche Profile (Nationalität, Alter, Klub) weisen die Top 400 Transfers auf?

Welche Klubs und Länder haben mit den Transferaktivitäten am meisten Geld verdient?

F: 38. Wie und wann werden Transferaktivitäten in der Rechnungslegung der Klubs erfasst?

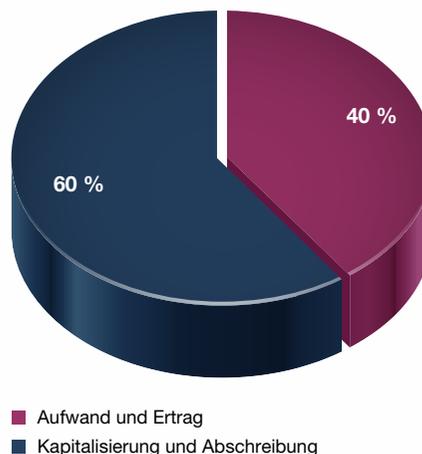
Der diesjährige Bericht enthält zum ersten Mal ein separates Kapitel, das sich ausschliesslich mit den Transferaktivitäten befasst. In früheren Benchmarking-Berichten wurden die Auswirkungen der Transferaktivitäten auf die Jahresabschlüsse der Klubs präsentiert und deren Einfluss auf die Nettogewinne erläutert. Dieselbe Analyse wird in den folgenden F&A präsentiert werden. Danach folgt eine ausführlichere Untersuchung der Volumen und Werte der Transferaktivitäten der Klubs über die Zeit hinweg.

Wie im Kapitel zu Aufwand und Rentabilität gezeigt wurde, sind die Auswirkungen der Transferaktivitäten auf die Jahresabschlüsse der Klubs relativ komplex und in den meisten Fällen von beträchtlicher finanzieller Tragweite. Vier zentrale Faktoren erfordern eine sorgfältige Analyse, die in den nächsten beiden F&A behandelt werden:

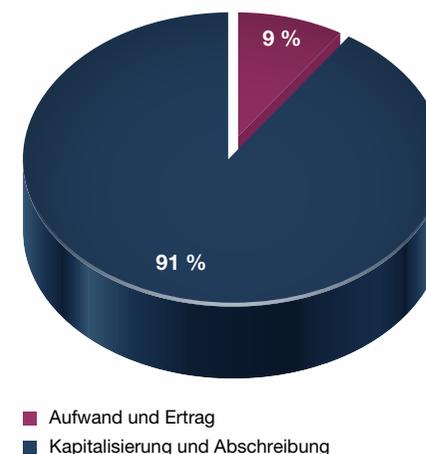
- 1) die unterschiedlichen von den Klubs angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden;
- 2) das Timing der Transferperioden und der Finanzperioden der Klubs;
- 3) der angewandte technische Unterschied zwischen den Spielerkäufen* und -verkäufen und
- 4) die unterschiedliche buchhalterische Behandlung der vom Klub ausgebildeten Spieler.

Die Kombination dieser Faktoren kann zu kontraintuitiven Auswirkungen und dadurch zu Missverständnissen führen. Die folgende Illustration der vier zentralen Faktoren der Transferaktivitäten soll zum Verständnis beitragen, wie Klubs Spielertransfers buchhalterisch behandeln, welche Auswirkungen dies auf die Jahresabschlüsse hat und daher auch, weshalb beobachtete Transferaktivitäten während einer Transferperiode sich in der Regel nicht direkt im Jahresabschluss widerspiegeln.

**Buchhalterische Behandlung der Spieler:
Alle Klubs**



**Buchhalterische Behandlung der Spieler: 80 für die
Gruppenphase der UEFA-Wettbewerbe qualifizierte Klubs**



1) Unterschiedliche von den Klubs angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

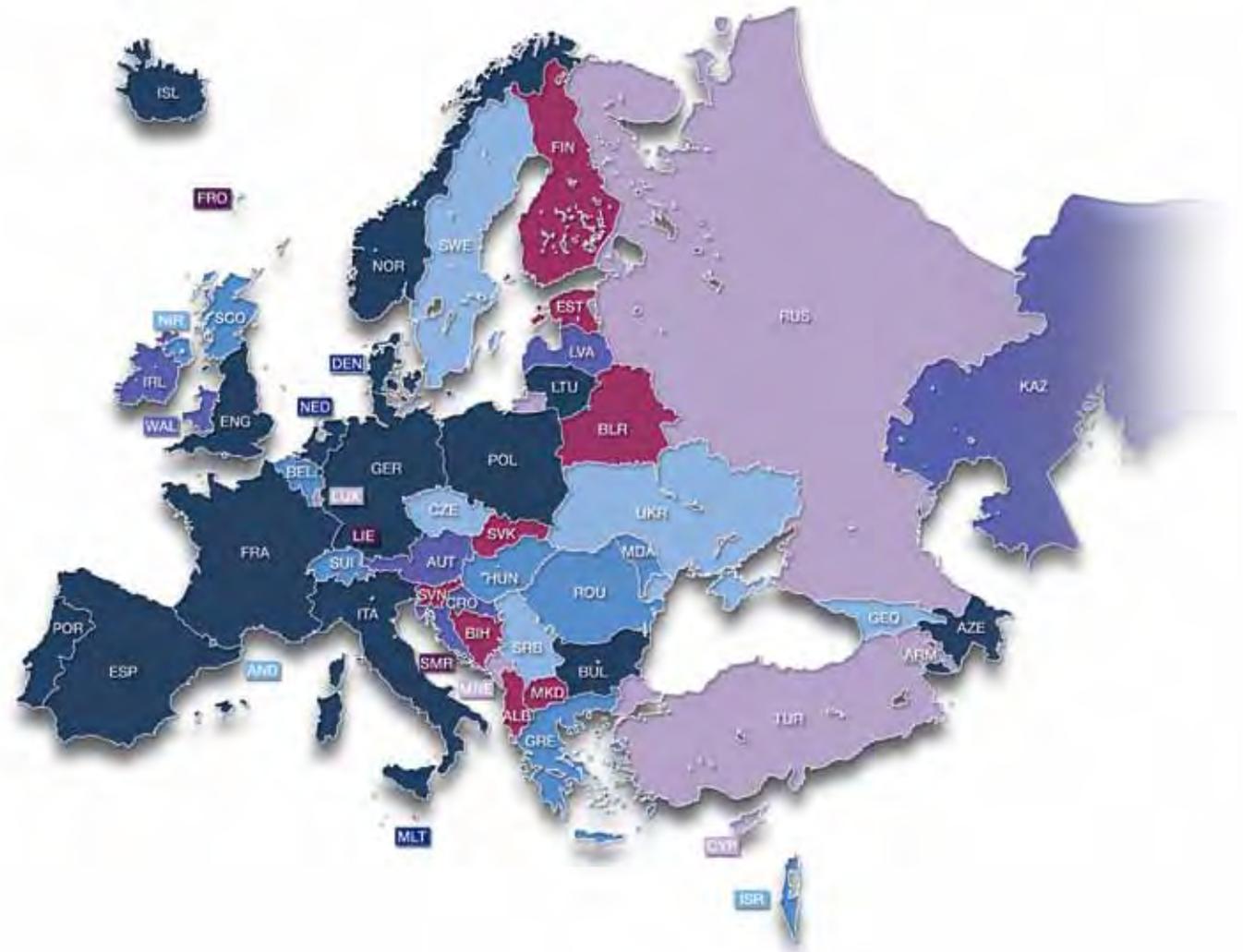
Ein Grossteil der Analyse der Transferaktivitäten bezieht sich auf Klubs, die ihre Transferkäufe kapitalisieren und abschreiben. Jedoch wird aus dem Tortendiagramm ersichtlich, dass 40 % der europäischen Klubs alle Erträge und Aufwendungen im Jahr des Kaufs oder Verkaufs erfassen („Aufwand und Ertrag“). Mit diesem konservativeren Ansatz werden die gehaltenen Spielerregistrierungen nicht bewertet. Die Karte illustriert das unterschiedliche Vorgehen in Europa.** Das zweite Tortendiagramm zeigt,

dass die meisten grossen Klubs in Europa (91 % der Klubs, die sich für die Gruppenphasen der UEFA-Wettbewerbe 2011/12 qualifiziert haben) ihre Spielerkäufe kapitalisieren und abschreiben. So geht aus der Analyse der Anmerkungen zu den Jahresabschlüssen der Klubs für das Finanzjahr 2010 hervor, dass nach Anzahl der Klubs zwar nur 60 % ihre Transfers kapitalisieren und abschreiben, dass diese jedoch nach Wert 95 % aller bezahlten Transfersummen*** ausmachen.

* Unter Spielerkäufe und Spielerverkäufe sind die Transfers der Spielerregistrierungen zu verstehen.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethode für Spielerregistrierungen in der Topliga (Finanzjahr 2010)

Alle Klubs verwenden Kapitalisierung und Abschreibung	15x
Grossteil der Klubs verwendet Kapitalisierung und Abschreibung	10x
Mehrheit der Klubs verwendet Kapitalisierung und Abschreibung	5x
Mehrheit der Klubs verwendet Aufwand und Ertrag	6x
Grossteil der Klubs verwendet Aufwand und Ertrag	6x
Alle Klubs verwenden Aufwand und Ertrag	11x



** „Grossteil“ in der Legende zur Karte bedeutet alle Klubs ausser einem oder zwei.
 „Mehrheit“ bedeutet mehr als zwei Ausnahmen, jedoch mehr als die Hälfte der Klubs.

*** Der ausgewiesene Bruttotransferertrag belief sich auf EUR 2,539 Mrd., wovon EUR 110 Mio. Transfervkäufe von Klubs betrafen, die ihre Spielerkäufe als „Aufwand und Ertrag“ erfassen.



2) Das Timing der Transferperioden und der Finanzperioden der Klubs

Wie im letztjährigen Bericht ausführlich erläutert wurde,^{****} haben die Klubs zwei Registrierungsperioden oder Transferperioden pro Jahr, die erste am Schluss der Spielzeit, die bis zu zwölf Wochen dauert, und die zweite in der Mitte der Spielzeit, die auf vier Wochen beschränkt ist. Bei den meisten Klubs mit Winterspielzeit (siehe F7) findet die weniger genutzte Wintertransferperiode im Januar statt und die Sommertransferperiode dauert in der Regel von Mitte Juni bis Ende August. Klubs mit einer Sommerspielzeit haben dagegen ihre grössere Transferperiode im Winter, wobei russische, schwedische und norwegische Klubs die grösste Bedeutung auf dem Transfermarkt haben. Die jeweilige Nutzung dieser Transferperioden wird später in diesem Kapitel untersucht.

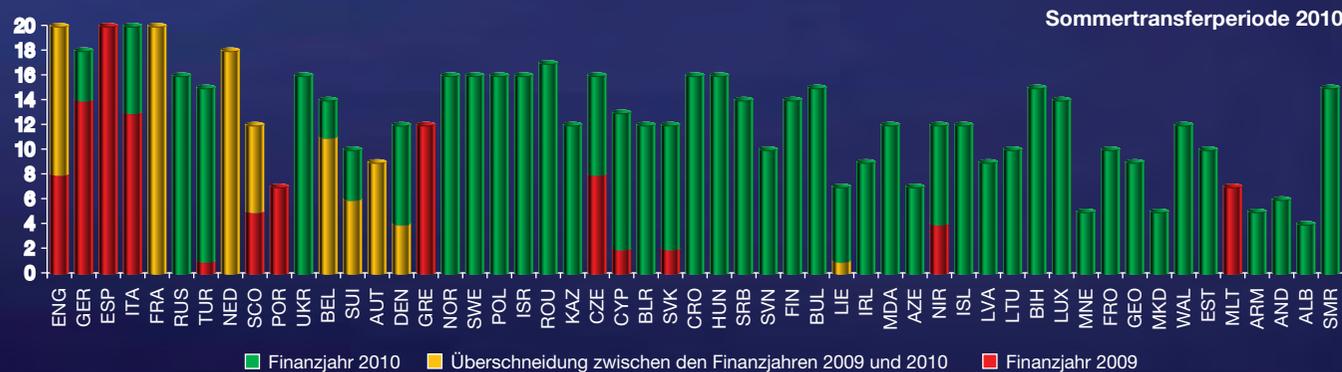
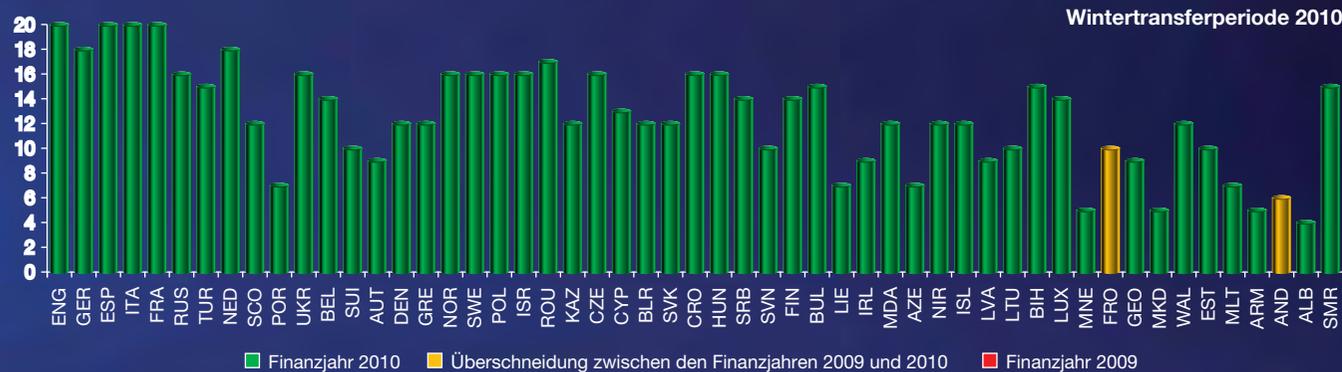
Das Ende des Finanzjahres der Klubs wird ebenfalls an anderer Stelle in diesem Bericht analysiert (siehe F50) und die Diagramme auf dieser Seite illustrieren, in welchem Finanzjahr die Transferaktivitäten von drei Transferperioden (Sommer 2009, Winter 2010 und Sommer 2010) erfasst werden.

Zum Beispiel überschneiden sich die Transferperioden Winter 2010 und Sommer 2010 bei den meisten der 71 % der Klubs mit Abschlussstichtag am 30. November oder am 31. Dezember mit dem Finanzjahr 2010, während die Transferaktivitäten der Transferperiode Sommer 2009 im Jahresabschluss des Finanzjahres 2009 erfasst werden.

Die Überschneidung zwischen Finanzjahr und Transferperioden ist bei vielen Klubs mit Abschlussstichtagen am 30. Juni oder am 31. Juli komplizierter, da bei einigen Klubs der erste Teil der Sommertransferperiode 2010 und ein Grossteil der Sommertransferperiode 2009 im Jahresabschluss des Finanzjahres 2010 erfasst werden. Für das Finanzjahr 2010 fielen die Klubs aus Österreich, den Niederlanden und Frankreich sowie mehrere Klubs aus Belgien, Dänemark, England, Schottland und der Schweiz in diese Kategorie, wobei insgesamt 16 % der Klubs mit 25 % der Transfererträge eine Transferperiode aufweisen, die sich mit zwei Finanzjahren überschneidet. Die meisten Analysen der Transferaktivitäten behandeln diese Jahr für Jahr oder Transferperiode für Transferperiode. Später in diesem Kapitel werden die langfristigen Trends auch auf dieser Grundlage untersucht, doch hier soll zum ersten Mal abgebildet werden, wie die Transferaktivitäten sich mit dem Ende des Finanzjahres von Klubs in Europa überschneiden. Die grünen Säulen stehen für Klubs, deren Transferaktivitäten in den drei genannten Transferperioden im Jahresabschluss des Finanzjahres 2010 enthalten waren, die roten für Klubs, deren Transfers entweder im Finanzjahr 2009 oder 2011 verbucht wurden und die orangen, bei denen ein Teil der Transferperiode im Finanzjahr 2010 und ein Teil im Finanzjahr 2009 oder 2011 enthalten war.

^{****} Die verschiedenen Transferperioden in Europa wurden in Frage 13 des letztjährigen Benchmarking-Berichts betrachtet.

Transferperioden und Finanzjahre der Klubs 2010



Antwort: 38

Die Klubs verwenden zwei unterschiedliche Systeme für die buchhalterische Behandlung der Spielertransfers. Viele kleinere Klubs behandeln bezahlte Transfersummen nicht als Vermögenswert, doch die meisten grösseren Klubs erfassen die Spielerregistrierungen in der Bilanz und verteilen die Kosten über die Vertragsperiode des Spielers. Bei der Betrachtung einer bestimmten Transferperiode ist immer zu berücksichtigen, dass die Auswirkungen auf die Gewinne des laufenden Jahres von vielen Faktoren abhängen, unter anderem vom Timing der Transferverkäufe im Vergleich zum Ende des Finanzjahres.

F: 39. Wie wirkt sich die Rechnungslegung betreffend Spieler auf die Gewinne und Verluste aus?

3) Der dritte wichtige Faktor im Zusammenhang mit den Transferaktivitäten ist der angewandte technische Unterschied zwischen den Spielerkäufen und den Spielerverkäufen und die sich daraus ergebenden Auswirkungen auf die Gewinne/Verluste.

Wie in der letzten F&A gezeigt wurde, kapitalisieren die meisten grossen europäischen Klubs die gekauften Spielerregistrierungen als einen Vermögenswert in der Bilanz, und die Transferkosten werden über mehrere Jahre hinweg belastet (auf linearer Basis über die Vertragsperiode hinweg).^{*} Vereinfacht gesagt bedeutet dies, dass bezahlte Transfersummen als Aufwendungen betrachtet werden, die beim Verkauf des Spielers eventuell wieder eingebracht werden können. Daher haben sie einen bestimmten Wert, im Gegensatz zu anderen Kosten wie zum Beispiel Gehältern, die der Klub nie zurückerhält. Da jedoch eine gewisse Unsicherheit den zukünftigen Wert betreffend besteht, sowie dahingehend, ob der Spieler schliesslich gegen eine Transfersumme zu einem anderen Klub wechseln wird, sorgen die Buchhalter dafür, dass der Transferaufwand dennoch in die Rechnung einfliesst, jedoch über die Zeit verteilt (Abschreibung – weinrot in den Beispielen 1 und 2) oder, gegebenenfalls, direkt abgeschrieben wird (Wertminderung – violett im Beispiel 2), wenn ein Spieler zum Beispiel eine karrierebeendende Verletzung erleidet. Falls die Spielerregistrierung verkauft wird, wird zum Verkaufszeitpunkt der Verkaufspreis (grüner Kreis) mit dem verbleibenden Wert in der Bilanz (Nettobuchwert – hellblau in den Beispielen) verglichen, und der Unterschied (grau in den Beispielen 1 und 3) als Gewinn in der Finanzperiode, in der der Spieler verkauft wird, erfasst.

Die Ertragsseite dieser buchhalterischen Behandlung der Transfers besteht darin, dass jeder Klub beim Verkauf eines Spielers einen Gewinn erzielt oder einen Verlust erleidet. In den meisten Fällen handelt es sich um einen Gewinn, der in der Rechnungslegungsperiode des Verkaufs erfasst wird. Die Kostenseite sind die Abschreibungen oder Wertminderungen (Beispiel 2) von Transferkäufen, die nicht nur im laufenden, sondern auch in den vergangenen Jahren getätigt wurden.

4) Unterschiedliche buchhalterische Behandlung der vom Klub ausgebildeten Spieler

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) erlauben es nicht, vom Klub ausgebildete Spieler oder „Free Agents“, d.h. Spieler, die ohne bezahlte Transfersumme zu einem Klub stiessen, in der Bilanz zu bewerten. Das bedeutet, dass kein Abschreibungsaufwand für den Transfer verbucht wird und dass der volle Verkaufspreis zum Zeitpunkt des Verkaufs des Spielers als Gewinn erfasst wird. Daher kann der im Jahresabschluss erfasste Gewinn für einen Spieler, der für EUR 20 Mio. verkauft wurde, sehr unterschiedlich ausfallen, je nachdem, ob der Spieler vom Klub ausgebildet oder zuvor gekauft wurde. Die Auswirkungen werden bei der Betrachtung der Nettotransfergewinne von serbischen oder kroatischen Klubs oder jener von anderen Klubs, die regelmässig vom Klub ausgebildete Spieler gewinnbringend verkaufen, am deutlichsten sichtbar.

Der Marktwert hängt von einer Reihe von Faktoren ab, harten und weichen, messbaren und nicht messbaren, Faktoren mit Bezug auf die Eigenschaften des Spielers, auf seine Vertragssituation oder auf die Lage der beteiligten Klubs. Dadurch wird eine präzise Modellierung äusserst schwierig. Eine Liste der bestimmenden Faktoren umfasst unter anderem:

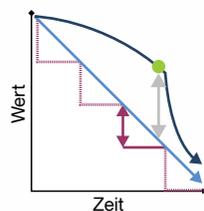
Spielereigenschaften: Alter, Erfahrung, vergangene und aktuelle Verletzungen, Spielposition(en), „Ruf“, Absicht, für den neuen/aktuellen Klub zu spielen.

Vertragliche Faktoren: Verbleibende Vertragsdauer, Ablösekláuseln, erwartetes/aktuelles Gehalt und Handgeld,

Struktur der Vermittlergebühr, Beginn/Ende der Transferperiode, bedeutende Rechtsfälle (z.B. Bosman/Webster).

Klubfaktoren: Anzahl und Art der interessierten Klubs, Kaufkraft, „Notwendigkeit“ zu unterzeichnen, „Notwendigkeit“ zu verkaufen, sonstige Aktivität während der Transferperiode, Verfügbarkeit anderer Spieler, abgegebene Versprechungen sowie Vorlieben hinsichtlich Leihe oder Kauf.

Für einen Spieler in der Mitte seiner Karriere entwickelt sich der Marktwert bei gleich bleibenden Klubfaktoren und Spielereigenschaften aufgrund der vertraglichen Faktoren in etwa gemäss der dunkelblauen Kurve.



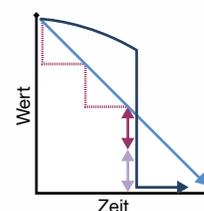
Beispiel 1

Vereinfachte Darstellung mit einem Spieler, der mit einem Vierjahresvertrag verpflichtet und gegen Ende des dritten Jahres verkauft wird.

25 % der Transfersumme des erworbenen Spielers wird über den Vierjahresvertrag hinweg jährlich als Aufwand (Abschreibung) verbucht.

Der Spieler wird als Vermögenswert zu den ursprünglichen Kosten minus Abschreibungen in der Bilanz des Klubs bewertet.

Der Marktwert geht in den ersten Jahren langsam zurück, doch der Rückgang beschleunigt sich, wenn sich der Spieler dem Vertragsende nähert. Falls der Spieler verkauft wird, während sein Marktwert über dem Buchwert liegt, wird für den Unterschied zwischen der Transfersumme und dem Restwert in der Bilanz ein Gewinn ausgewiesen.

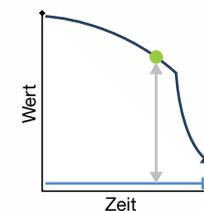


Beispiel 2

Vereinfachte Darstellung des Transferwerts

Gleiche Ausgangslage für Verpflichtung und Erfassung des Spielers, bis er eine schwere Verletzung erleidet, was zu einem Marktwertverlust führt. Ein Wertminderungsaufwand wird gebucht, der den Unterschied zwischen dem geschätzten neuen reduzierten Marktwert und dem Restwert in der Bilanz abdeckt.

Hinweis: Bei einem Spieler, der unter einem Vierjahresvertrag verpflichtet wurde und diesen in der Mitte der Vertragsdauer um weitere zwei Jahre verlängert, werden die verbleibenden 50 % des Bilanzwerts (hellblau) und die Abschreibungen über die vier verbleibenden Jahre in seinem neuen Vertrag verteilt.



Beispiel 3

Vereinfachte Darstellung für einen etablierten, vom Klub ausgebildeten Spieler oder einen als Free Agent ohne Transfersumme verpflichteten Spieler.

Kein Buchwert und keine Abschreibungen, daher wird der volle Wert der Transfersumme beim Verkauf als Gewinn verbucht.

Hinweis: Bei einem Spieler, dessen Ruf sich verbessert, verläuft der dunkelblaue Marktwert aufwärts statt abwärts, bis sich der Spieler dem Vertragsende nähert.

^{*} Das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay (Ausgabe 2010) verlangt aus Konsistenzgründen einen besonderen „linearen“ Ansatz für die buchhalterische Behandlung der Spielertransfers bei den Klubs, die Transfersummen kapitalisieren und amortisieren, wie auf dieser Seite und in den Diagrammen gezeigt wurde. Falls ein Klub in seinem veröffentlichten Jahresabschluss eine andere Methode verwendet, hat er für die Klublizenzierung einen angepassten Abschluss einzureichen.



Hier scheint es sinnvoll, auf die grundlegende Schlussfolgerung aus der Gewinnanalyse zu verweisen, dass ein wesentlicher Teil des Anstiegs der Verluste im Finanzjahr 2010 gegenüber 2009 auf eine Verlangsamung der Transferaktivitäten zurückzuführen war. Intuitiv könnte man annehmen, dass ein geringerer Transferaufwand zu einer Reduktion der Verluste führen würde, doch in der Praxis war das Gegenteil der Fall. Da die Verkaufsgewinne durchschnittlich 70 % der gesamten Transferverkäufe entsprechen, führt eine Verlangsamung der Transferaktivitäten wie im Finanzjahr 2010 zu weniger hohen Gewinnen. Die Kosten gehen dabei nicht unbedingt in gleichem Masse zurück, da sie von den in den letzten Jahren getätigten Transferkäufen abhängig sind und nicht nur von denen des laufenden Jahres.

Die folgende, nicht abschliessende Liste möglicher Ursachen kann zur (teilweisen) Erklärung der Zunahme (oder Abnahme) von Verlusten aus den Transferaktivitäten beitragen:

a) Aufwärtstrend von Wert oder Volumen der Transfers in den letzten fünf Jahren, der zu höheren Abschreibungen führt. (Dieser Effekt unterliegt einer zeitlichen Verzögerung und wird in unterschiedlichem Masse von mehreren Transferperioden beeinflusst. Da der durchschnittliche Zeitpunkt des Weggangs eines gekauften Spielers auf 60 % der Vertragsdauer berechnet wurde, ist anzunehmen, dass ein Aufwärtstrend der gesamten Transfersummen in der Mitte des letzten Transferzyklus (Finanzjahr 2006-08) sich besonders stark auf die Zunahme der Abschreibungen im Finanzjahr 2010 gegenüber 2009 ausgewirkt hat.)

b) Kürzere Vertragsperioden (Jeder Trend in diese Richtung könnte zu höheren Abschreibungen führen, doch kürzere Verträge würden möglicherweise auch die Vertragsstabilität reduzieren und dadurch häufigere Transfergewinne aus Spielerverkäufen hervorrufen.)

c) Die Verlangsamung der Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 führt zu niedrigeren Verkaufsgewinnen aufgrund der konservativen Natur der Transferabschreibungen (95 % der Transfersummen). Die noch konservativere Natur der Verbuchung der Transfersummen als Aufwand (5 % der Transfersummen) bedeutet, dass die Gewinne auf die Transferverkäufe kristallisiert sind, so dass ein Rückgang der Transfersummen vom Vorjahr (Finanzjahr 2009) zum laufenden Jahr (Finanzjahr 2010) sich auf die Nettogewinne auswirkt.

d) Geringerer Anteil der Verkäufe von vom Klub ausgebildeten Spielern an der gesamten Transfersumme, was zu einem kleineren Gewinnbeitrag** der Spielerverkäufe führt. (Erhaltene Transfersummen für vom Klub ausgebildete Spieler sind zu 100 % Gewinn, da diese in der Bilanz nicht bewertet werden.)

e) Höherer Anteil von Transfers aus Klubs ausserhalb von Europa oder aus Klubs niedrigerer Ligen an den gesamten Transfers.*** (Die Gewinnseite dieser Transfers ist nicht in der für diesen Bericht untersuchten Stichprobe der 53 europäischen Topligen enthalten.)

f) Höhere Wertminderungen infolge vermehrter Verletzungen oder einer aggressiveren buchhalterischen Behandlung (Vorjahresvergleiche relevant).

g) Änderung in der Zusammensetzung der Ligen aufgrund von Auf- und Abstiegen (jährlich steigen in Europa rund 100 Klubs auf oder ab, daher ändert sich die Zusammensetzung der Klubs in der Stichprobe.)

h) Altersprofil der während eines Jahres verkauften Spieler. (Ältere Spieler haben tendenziell einen niedrigeren Verkaufswert und werfen daher niedrigere Gewinne ab.)

i) Ein mittelfristiger historischer Trend in den Finanzaktivitäten der Klubs, die Anteile wirtschaftlicher Rechte an Spielerregistrierungen verkaufen (kristallisiert die Gewinne aus früheren Perioden).

j) Spezifische Auswirkungen von einzelnen Megatransfers, die gross genug sind, um sich auf die europaweiten Zahlen auszuwirken (z.B. der Effekt des Transfers von Cristiano Ronaldo, bei dem Gewinne von über EUR 50 Mio. realisiert wurden.)

Antwort: 39

Die Auswirkungen der Spielertransferaktivitäten auf die Rentabilität der Klubs entsprechen nicht immer den intuitiven Erwartungen. Die Jahresabschlüsse werden jährlich erstellt, und die Transferverträge laufen in der Regel über mehrere Jahre. Bei der Betrachtung eines bestimmten Transfers ist stets zu berücksichtigen, dass die Auswirkungen auf die Gewinne des laufenden Jahres von vielen Faktoren abhängen, unter anderem vom Timing der Transferverkäufe im Vergleich zum Ende des Finanzjahres, vom ursprünglich für die verkauften Spieler bezahlten Preis und von der vor dem Verkauf bereits abgelaufenen Vertragsdauer, von der Vertragsdauer neuer Spieler und von den Spielern, die in früheren Jahren gekauft wurden.

** „Gewinnbeitrag“ bezieht sich auf die Gewinnmarge als Prozentsatz der Bruttotransfersumme und wird durch zahlreiche andere auf dieser Seite erwähnte Faktoren beeinflusst.

*** Der Hauptgrund für den Nettoverlust über einen vollen Vertragszyklus hinweg liegt in der Stichprobe der Klubs für diesen Bericht. Sowohl die Klubs ausserhalb der Topligen (zweite und dritte Liga usw.) als auch jene ausserhalb Europas (besonders Brasilien und Argentinien) sind Nettoexporteure von Spielern und sind nicht in der Stichprobe des Berichts enthalten.

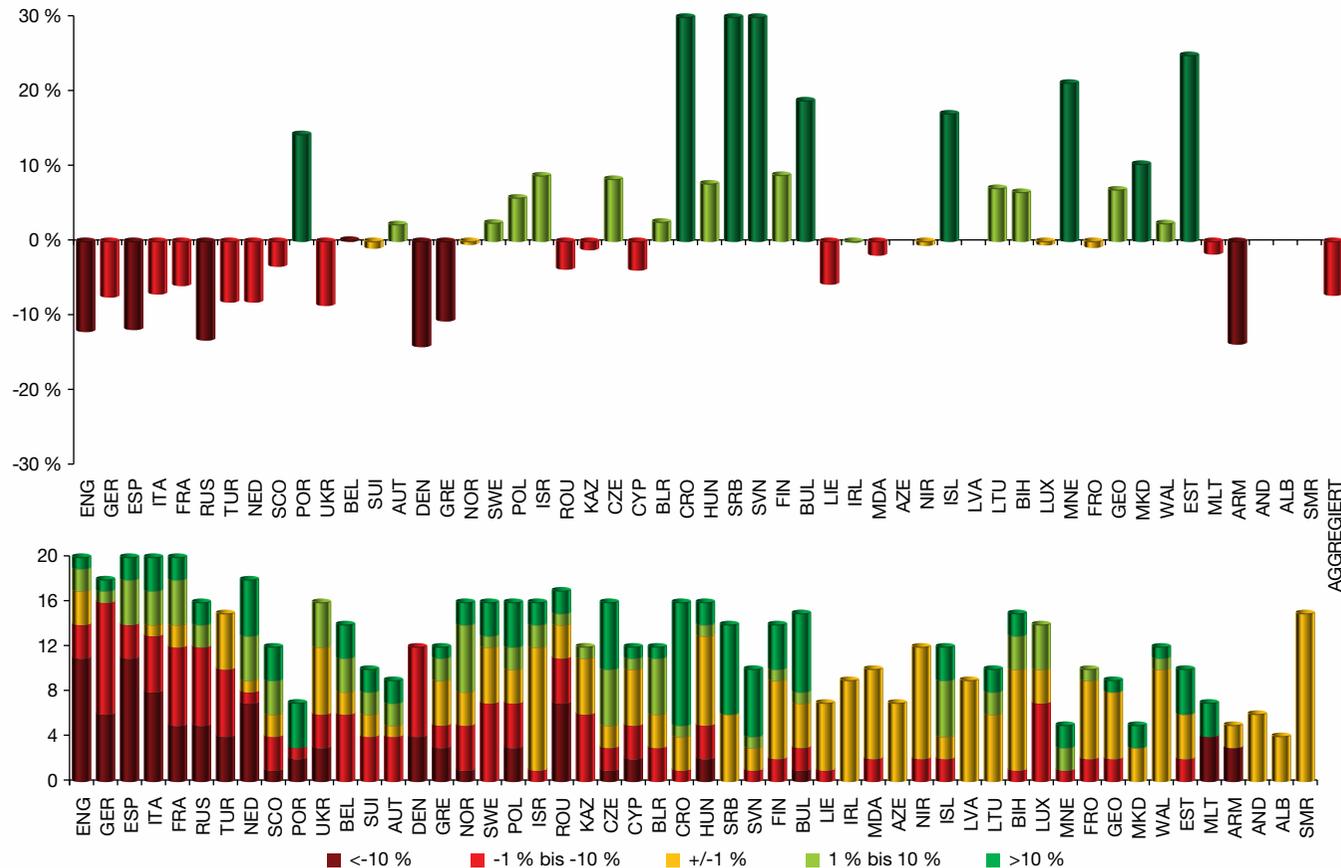
F: 40. Wie wirkten sich die Transferaktivitäten im Finanzjahr 2010 auf die Gewinne aus?

Nachdem die Grundlagen der buchhalterischen Behandlung der Spielertransfers erläutert wurden, folgt nun die Analyse der Nettoauswirkungen für das Finanzjahr 2010. Wie gezeigt wurde, schlägt sich der Nettoaufwand aus Transferaktivitäten jährlich netto in der Erfolgsrechnung nieder und wird berechnet, indem die Abschreibungen (EUR 2,330 Mrd.) und Wertminderungen (EUR 59 Mio.) auf früher erworbenen Spielern (z.B. in den Finanzjahren 2006-10) mit den Gewinnen aus dem Verkauf von Spielern während des Finanzjahres 2010 (EUR 1,456 Mrd.) verrechnet werden, was für das Finanzjahr 2010 einen Nettoaufwand von EUR 933 Mio.* ergibt. Dies ist ein erheblicher Anstieg im Vergleich zum Nettoaufwand der Finanzjahre 2008 und 2009, wie im letztjährigen Benchmarking-Bericht prognostiziert wurde.**

EUR 933 Mio.
Nettotransferverluste
im Finanzjahr 2010

EUR 340 Mio.
Nettotransferverluste
im Finanzjahr 2008

EUR 474 Mio.
Nettotransferverluste
im Finanzjahr 2009



Die Säulendiagramme auf dieser Seite zeigen die Nettoauswirkungen der Transferaktivitäten als Prozentsatz des Ertrags auf die ausgewiesenen Jahresergebnisse, zuerst aggregiert nach Ländern und dann nach Anzahl Klubs innerhalb gewisser festgelegter Stufen für jedes Land.

Das aggregierte Diagramm nach Ländern mit den roten Säulen links und den grünen in der Mitte und rechts illustriert deutlich, dass das Transfersystem als ein wichtiger finanzieller Solidaritätsmechanismus gegenüber Klubs in den Ligen mit kleinem und mittlerem Ertrag funktioniert.

Das zweite Diagramm zeigt auch klar, dass während die grösseren Ligen insgesamt „Nettoimporteure“ von Talenten sind und daher tendenziell einen Nettoaufwand aus den Transferaktivitäten ausweisen, es doch auch Klubs in diesen grösseren Ligen gibt, die „Nettoexporteure“ von Spielern sind und daher einen Nettoertrag aus den Transfers ausweisen.

*Aufgrund von Inkonsistenzen/Unvollständigkeit der Berichterstattung sind die slowakischen Klubs von der Transferanalyse für das Finanzjahr 2010 ausgeschlossen. Untersucht wurden somit 650 Klubs aus 52 Ländern. Der Vorjahresvergleich in der Pfeilgrafik basiert auf den Ergebnissen während zweier Jahre von 567 Klubs, die in beiden Spielzeiten in der Topliga gespielt haben.

** „In der Beurteilung des Transfermarktes auf einem deutschen Fussballportal wird festgehalten, dass die Ausgaben der Klubs in den vier grössten Ligen in der Spielzeit 2008/09 um geschätzte EUR 180 Mio. gegenüber 2007/08 zurückgingen. Diese Tendenz hält auch in der Spielzeit 2009/10 an, mit einem weiteren Rückgang von EUR 135 Mio., was sich auf die Finanzergebnisse der nächsten Jahre auswirken dürfte.“ (Benchmarking-Bericht, Finanzjahr 2009, F&A 38, Seite 82).

Das Transfersystem bietet den Fussballklubs eine einzigartige Gelegenheit, um ihr finanzielles Schicksal durch den Ausgleich von Fehlbeträgen und die Nutzung von Überschüssen beeinflussen zu können. Die Situation auf dem Transfermarkt, der relative Schwung der Marktpreise und die Zahl aktiver Käufer und Verkäufer können daher beträchtliche Auswirkungen auf die Finanzergebnisse und die Strategien der Klubs haben.

Die Tortendiagramme liefern ein europaweites Bild der Klubs nach Stufen, links für die Transferaktivitäten aller Klubs und rechts für die Transferaktivitäten der 80 für die Gruppenphase der UEFA-Klubwettbewerbe qualifizierten Klubs. Die Diagramme illustrieren, dass die Transferaktivitäten finanziell von grosser Bedeutung sein können und oft mehr als 10 % des gesamten Ertrags ausmachen, bei 110 Klubs (17 %) als Nettoertrag und bei 94 Klubs (14 %) als Nettoaufwand.

Aus dem Diagramm oben rechts geht zudem hervor, dass die Transfers einen sehr bedeutenden Nettofinanzaufwand für 32 (40 %) der für die Gruppenphasen der UEFA Champions League und der UEFA Europa League qualifizierten Klubs darstellten.

Schliesslich zeigt die Pfeilgrafik den Anteil der Klubs, deren Finanzergebnisse von ihrem Transferergebnis im Finanzjahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr (Finanzjahr 2009) negativ (rot) und positiv (grün) beeinflusst wurden. Das Verhältnis nach Anzahl der Klubs (nicht nach Transferwert) ist ziemlich ausgeglichen.

Die Bedeutung der Transferaktivitäten für die Nettoverluste der europäischen Klubs darzulegen, ist der erste wichtige Schritt für die Erklärung der Veränderungen zwischen den Finanzjahren 2009 und 2010. Die genauen Ursachen der gestiegenen Nettotransferverluste können nur durch eine sorgfältige Analyse der ausführlichen Angaben zum Spielervermögen in den Anhängen der Jahresabschlüsse der Klubs untersucht werden, was äusserst aufwendig ist. Diese Daten werden nicht überall gesammelt oder verfügbar gehalten und eine umfangreiche finanzielle Modellierung sowie ausführliche Daten über mehrere Jahre hinweg wären nötig, um präzise Aussagen zu machen. Dennoch begann die UEFA letztes Jahr

*** Die Verfolgung der geschätzten Transferausgaben auf den Websites von Spielervermittlern verschafft einen ersten Eindruck der wahrscheinlichen Nettogewinne und Aufwendungen aus den Transferergebnissen, bevor diese in den Jahresabschlüssen ausgewiesen sind. Aus den in diesem Kapitel erwähnten Gründen ist dies keine exakte Wissenschaft, es gibt viele Unsicherheitsfaktoren und ein gewisses Ausmass an eigener Beurteilung ist erforderlich. Falls keine grösseren Änderungen auftreten, gehen wir jedoch davon aus, dass die Nettogewinne aus den Transferverkäufen für das Finanzjahr 2011 über denjenigen des Finanzjahres 2010 liegen werden. Dieser Anstieg wird jedoch weitgehend von höheren Abschreibungen im Finanzjahr 2011 zunichte gemacht.

Die prognostizierten höheren Verkaufsgewinne sind auf die Zunahme der Transferaktivitäten in der Transferperiode Januar 2011 zurückzuführen. Der Anstieg des Transferertrags von der ruhigsten (2010) zur intensivsten (2011) Wintertransferperiode der jüngsten Zeit betrug schätzungsweise über EUR 320 Mio. Die Auswirkungen der Sommertransferperiode 2010, die im Vergleich zu 2009 und 2011 relativ ruhig war, sind wesentlich schwieriger vorherzusagen, da sie vom exakten Zeitpunkt der Transfers und von den Abschlussstichtagen der grössten verkaufenden Klubs abhängig sind.

Mit einer Zunahme des Spielervermögens in der Eröffnungsbilanz des Finanzjahres 2011 um EUR 260 Mio. ist davon auszugehen, dass die Abschreibungen im Finanzjahr 2011 ebenfalls höher ausfallen und dass dies der erwarteten Zunahme der Gewinne aus Spielerverkäufen ein Stück weit entgegenwirkt.

mit der entsprechenden Analyse und ist in der Lage, einige erste Schlussfolgerungen zu den wahrscheinlichen Ursachen der höheren Verluste in diesem Jahr und zur voraussichtlichen Entwicklung der Nettotransferverluste zu ziehen.***

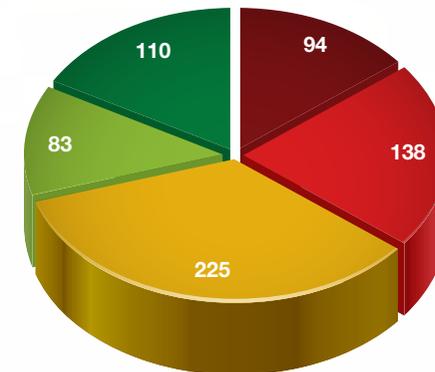
In Kapitel 5 wurde festgehalten, dass die niedrigeren Transfergewinne zur Hälfte auf einen Rückgang der im Finanzjahr 2010 erhaltenen Bruttotransfersumme um rund EUR 300 Mio. im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen waren. Angesichts der Gewinnmarge von 65 % bei den Verkäufen verursacht dieser Rückgang eine Abnahme der Nettogewinne um gut EUR 200 Mio. Die andere Hälfte der Abnahme der Transfergewinne gründete in einer niedrigeren Rendite der mit den Spielerverkäufen erzielten EUR 2,125 Mrd., da der durchschnittliche ausgewiesene Gewinn pro Transferwert von 71 % auf 65 % zurückging. Die Untersuchung zeigte einige nützliche Trends, Zahlen und Kennzahlen zu den Transfermärkten, die für die einzelnen Klubs oder Ligen verfolgt werden können. Diese sind mit Zahlen für die Finanzjahre 2009 und 2010 im Anhang enthalten und werden nächstes Jahr ausführlicher analysiert werden.

Antwort: 40

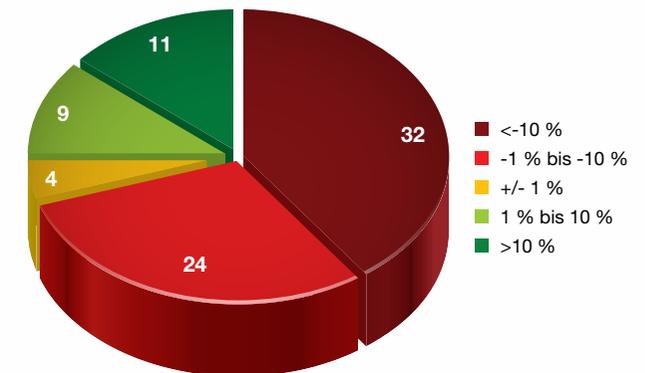
Die Säulendiagramme, mit Rot auf der linken und Grün auf der rechten Seite, zeigen deutlich, dass das Transfersystem wie ein starker und wichtiger finanzieller Solidaritätsmechanismus gegenüber Klubs in den Ligen mit kleinem und mittlerem Ertrag funktioniert. Alle grösseren Ligen mit Ausnahme von Portugal waren im Finanzjahr 2010 Nettoimporteure. Die Transfers verbesserten im Finanzjahr 2010 die Nettogewinnmarge für 110 einzelne Klubs und 9 Ligen in Europa um über 10 % und verschlechterten sie für 94 Klubs und 6 Ligen um über 10 %.

Die Nettotransferverluste stiegen im Finanzjahr 2010 deutlich um EUR 459 Mio., was teilweise auf den niedrigeren Durchschnittsgewinn aus Spielerverkäufen zurückzuführen war. Dieser wiederum war zum Teil eine Folge der Verlangsamung der Transferaktivitäten um EUR 300 Mio., die im letztjährigen Bericht vorhergesagt wurde. Die Klubs in allen grösseren Ligen (mit Ausnahme von Deutschland und Portugal) reduzierten ihre Ausgaben, die englischen Klubs besonders stark.

Nettotransferaktivitäten als % des Ertrags im Finanzjahr 2010: Alle Klubs



Nettotransferaktivitäten als % des Ertrags im Finanzjahr 2010: 80 für die Gruppenphase der UEFA-Wettbewerbe qualifizierten Klubs



Nettotransferaufwand: Trend nach Klubs: Alle Klubs Finanzjahr 2009/10

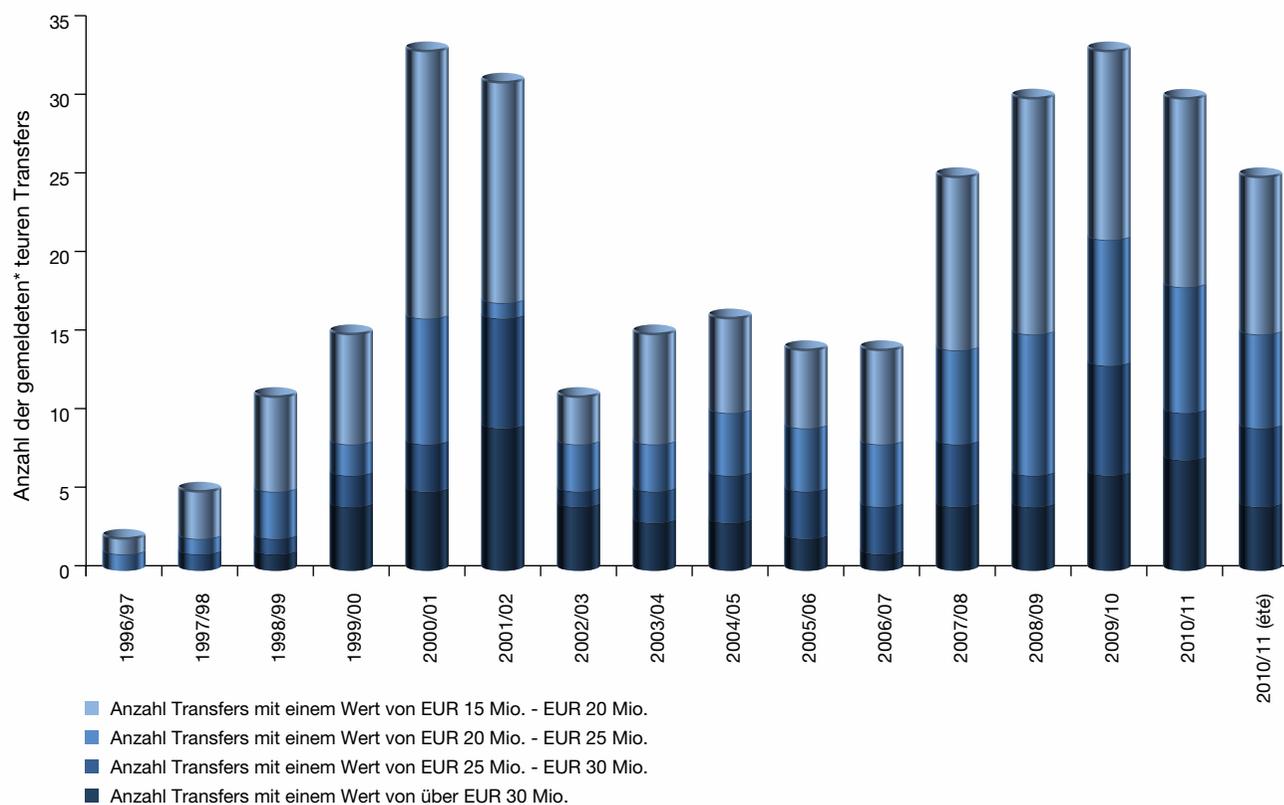


F: 41. Welche hauptsächlichen Trends lassen sich bei den Transferausgaben in den letzten 16 Jahren feststellen?

Wie das Säulendiagramm deutlich illustriert, schwankte die Zahl der gemeldeten* Transfers mit einem Wert von über EUR 15 Mio. in den letzten Jahren beträchtlich, wobei in den Jahren 2000-02 und 2008-12 zwei deutliche Spitzen zu erkennen sind. Während des ersten Ausgabenhochs standen italienische Klubs im Mittelpunkt des Transfermarktes. Vier italienische und ein spanischer Klub waren gemeinsam für mehr als die Hälfte der 64 „teuren Verpflichtungen“ (EUR 15 Mio. und mehr) in dieser Zeit verantwortlich.

Ein Überblick über die 16-Jahresperiode zeigt, dass acht Klubs während neun bis dreizehn Spielzeiten laufend mindestens eine Transferverpflichtung mit einem Wert von über EUR 15 Mio. getätigt haben. Während der relativ ruhigen Fünfjahresperiode Mitte der 2000er-Jahre kamen allerdings nur drei Klubs im Durchschnitt auf mehr als einen „teuren Transfer“ mit einem Wert von über EUR 15 Mio. pro Jahr, bevor die Aktivitäten ab 2007/08 wieder massiv zunahmen. In dieser jüngsten Periode war der Anstieg der Ausgaben auf eine Kombination von vermögenden Mäzenen und steigenden TV-Einnahmen zurückzuführen, wobei neun Klubs im Jahresdurchschnitt mehr als einen Transfer im Wert von über EUR 15 Mio. tätigten, darunter fünf englische, zwei italienische und zwei spanische Klubs.

Entwicklung der Transferausgaben – teure Verpflichtungen



* Alle Transferwerte im Diagramm basieren auf Daten aus der Spielervermittlerdatenbank auf www.transfermarkt.de, die sich wiederum in den meisten Fällen auf öffentlich gemeldete Transferwerte stützt. Die UEFA hat nicht jeden einzelnen Wert überprüft und ist auch nicht in der Lage, dies zu tun, doch sie hat eine Plausibilitätsprüfung bei einer Stichprobe gemeldeter Transferwerte durchgeführt. Obwohl es sich bei den Zahlen um Schätzungen handelt, reicht die Präzision unserer Ansicht nach für eine indikative Benchmarking-Analyse aus.



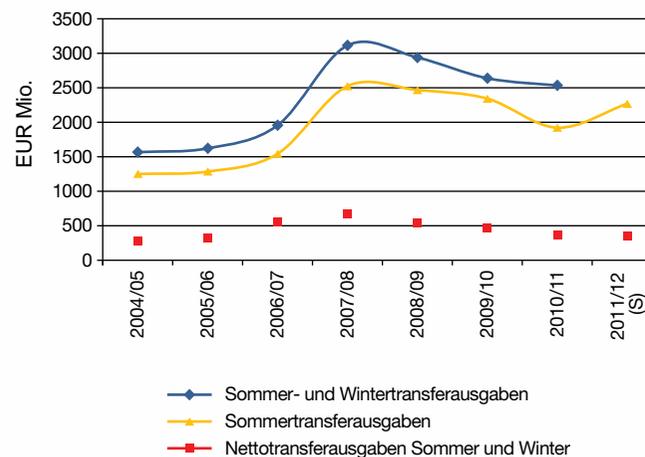
Transfers im Wert von über EUR 15 Mio. machen nur etwas weniger als einen Viertel** der gesamten Transferausgaben aus, obwohl sie wichtig sind, da die Einnahmen oft für weitere Transferausgaben genutzt werden und dadurch einen Multiplikationseffekt haben. Die Diagramme auf dieser Seite gehen über die „teuren“ Transfers hinaus und betrachten die gesamten Transferausgaben für alle Klubs der 24 grössten Topligen*** während der letzten 16 Transferperioden.

Die blaue und die goldene Linie zeigen, dass der Höhepunkt der Transferausgaben 2007/08 war und nicht wie bei den „teuren“ Transfers 2009/10. Die gesamten Ausgaben in den beiden Transferseasons 2009/10 und 2010/11 lagen um 15 % unter denjenigen von 2007/08 und 2008/09.

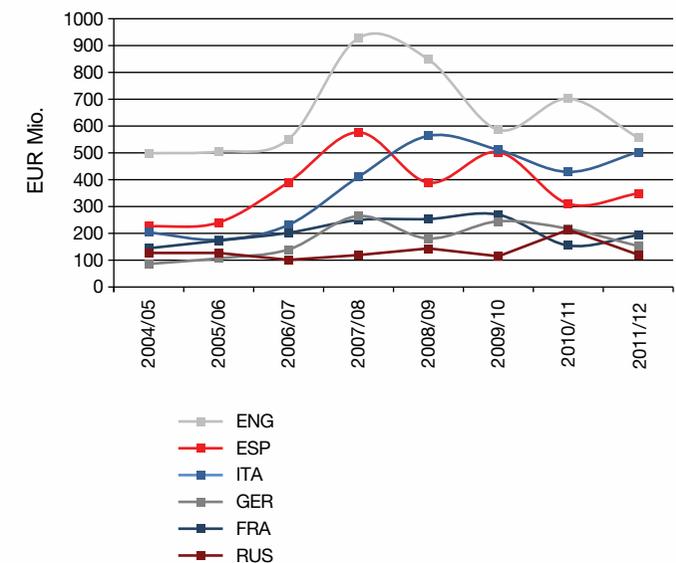
Die aggregierten Transferausgaben der Klubs aus jeder der sechs grössten Ligen sind im unteren Diagramm abgebildet, wo ersichtlich wird, dass insbesondere die englischen und spanischen Transferausgaben während dieser beiden Jahre ihren Höhepunkt erreichten und die wichtigsten Faktoren für den gesamten Trend der europäischen Transferausgaben waren.

In jüngster Zeit betragen die Transferausgaben in der Sommertransferperiode 2011 insgesamt EUR 2,290 Mrd., was einen Anstieg um 18 % gegenüber dem Sommer 2010 bedeutet, jedoch weiterhin unter den vorhergehenden drei Sommern liegt und gar 10 % unter dem Höhepunkt von EUR 2,548 Mrd. im Sommer 2007.

Entwicklung der Transferausgaben [24 europäische Topligen]



Gesamte Transferausgaben



Antwort: 41

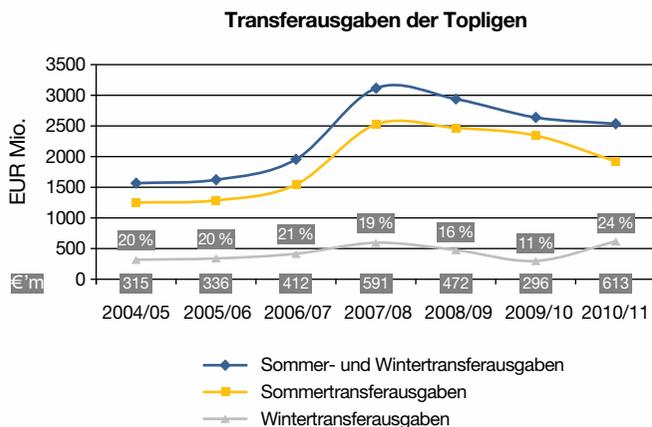
Die Transferaktivitäten der letzten 16 Jahre erreichten zwei Höhepunkte, 2000-02 und 2007-09.

** Zwischen 2003/04 und 2010/11 lag der Anteil der Transferausgaben mit einem Wert von über EUR 15 Mio. an den gesamten Transferausgaben durchschnittlich bei 23 % und schwankte zwischen 16 % und 34 %.

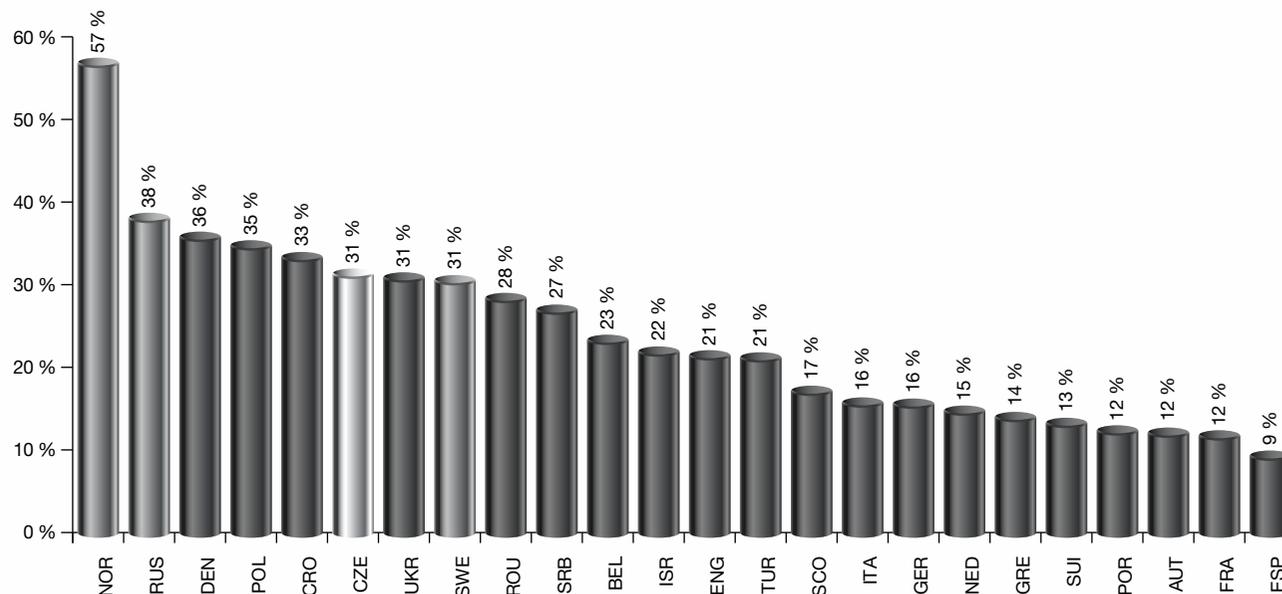
*** Die 24 in der Stichprobe enthaltenen Länder sind: Belgien, Dänemark, Deutschland, England, Frankreich, Griechenland, Israel, Italien, Kroatien, die Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schottland, Schweden, die Schweiz, Serbien, die Tschechische Republik, die Türkei und die Ukraine. Die Transferausgaben der Klubs der 29 nicht enthaltenen Topligen im Finanzjahr 2010 betragen EUR 24 Mio., was weniger als 1 % der gesamten Transferausgaben der Topligen ausmacht. Diese Zahlen sind nicht nach Finanzjahr strukturiert, sondern nach Transferseason, wobei zum Beispiel alle Transfers im Sommer 2010 und im Januar 2011 in der Transferseason 2010/11 enthalten sind. Die Transferausgaben der zweiten oder niedrigeren Ligen sind nicht enthalten, da der Bericht nur die Erstligaklubs behandelt (ungefähr der Geltungsbereich der Klublizenzierung). Allerdings weisen die zweiten Spielklassen der grössten fünf Ligen auch bedeutende Transferausgaben auf, die auf 6 % der Transferausgaben und 18 % der Transfereinnahmen berechnet wurden.

F: 42. Wie unterscheiden sich die Transferaktivitäten in den Winter- und Sommerperioden?

Die relative Nutzung der Wintertransferperiode variiert beträchtlich zwischen den Verbänden. 57 % der Transferkäufe schwedischer Klubs werden im Januar getätigt, gegenüber nur 9 % der Transferaktivitäten spanischer Klubs. Vielleicht nicht überraschend weisen die drei Ligen, bei denen die Wintertransferperiode auf die Sommerspielzeit folgt und die daher ihre längere (bis zwölf Wochen) Transferperiode von Januar bis März haben, eine relativ hohe Aktivität in dieser Periode auf, mit einem Durchschnitt von 39 % ihrer gesamten Transferausgaben. Es ist zu erwarten, dass ein Teil der Transferaktivitäten der russischen Klubs nach der Umstellung der Spielzeit im Sommer 2012 auf den Sommer verlagert wird.



Ausgaben in der Wintertransferperiode als % der gesamten Transferausgaben 2006/07 bis 2010/11



Antwort: 42

Die Zahlen für die letzten sieben Transferzyklen (Sommer- und Winterperioden*) zeigen, dass in der Januartransferperiode durchschnittlich 19 % der Transferausgaben anfielen, wobei die EUR 613 Mio. in der letzten abgeschlossenen Periode (Januar 2011) den höchsten Wert und den höchsten relativen jährlichen Anteil ausmachen.

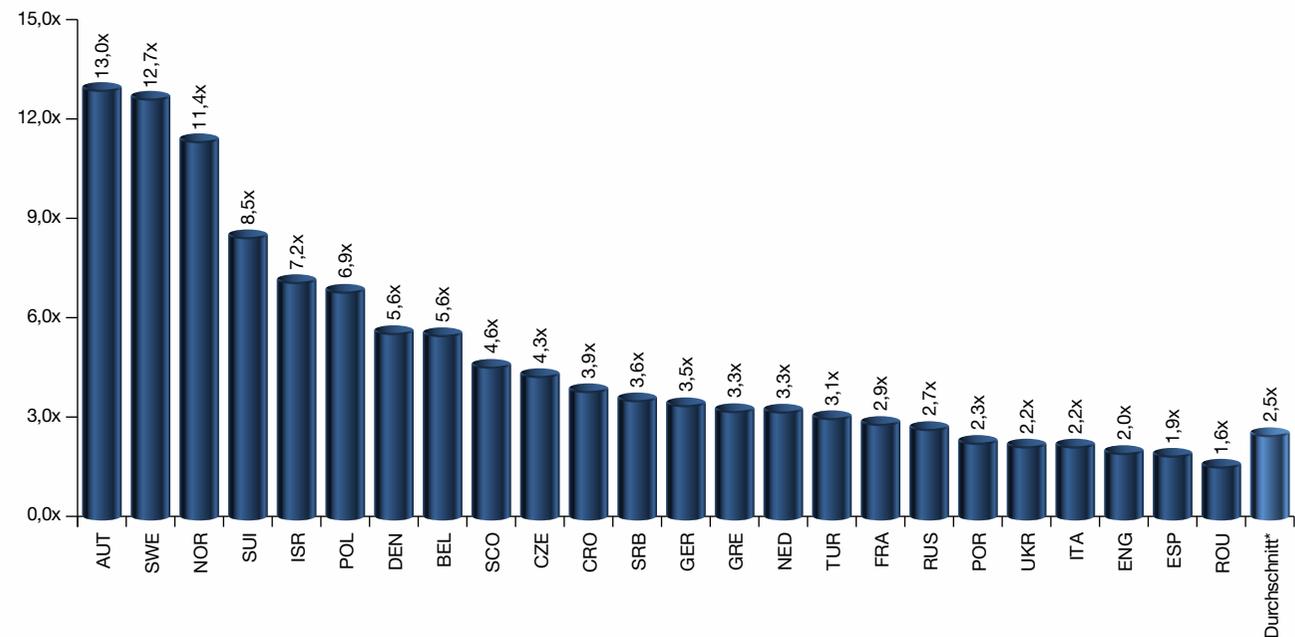
F: 43. Wie hoch ist der Transferaufwand im Vergleich zum Personalaufwand?

Mit der Entwicklung der Echtzeitmedien und der TV-Kanäle, die rund um die Uhr Sportnachrichten senden, stehen die Transferaktivitäten, insbesondere zwischen den Spielzeiten, mehr im Rampenlicht denn je. Allerdings lohnt es sich, die grossen Transfersummen in Bezug zum noch grösseren Personalaufwand zu setzen. Das Diagramm zeigt das Verhältnis zwischen dem Personalaufwand (Gehälter und Sozialleistungen) und den gemeldeten Bruttotransfersummen für verschiedene Topligen über die letzten drei Jahre hinweg.

Das Verhältnis steigt natürlich, wenn statt dem Bruttoaufwand der Nettotransferaufwand berücksichtigt wird, wobei das Verhältnis zwischen dem Personalaufwand und dem Transferaufwand über die letzten drei Jahre hinweg. Dieses reicht von 13x für österreichische Klubs bis gerade 1,6x für rumänische Klubs. In der Regel weisen die TOP-Ligen, die Spieler anziehen und importieren können (Spanien, England und Italien), ein niedrigeres Verhältnis von zwischen 1,9x und 2,2x auf, was sich im gewichteten Durchschnitt von 2,5x zwischen dem Personalaufwand und dem Transferaufwand über alle Ligen hinweg und von 2,3x für die 98 Klubs der TOP-Ligen widerspiegelt.

Das Verhältnis steigt natürlich, wenn statt dem Bruttoaufwand der Nettotransferaufwand berücksichtigt wird, wobei das Verhältnis zwischen Personalaufwand und Nettotransferaufwand für die grossen importierenden TOP-Ligen auf durchschnittlich 7,5x wächst (5,2x für spanische, 5,6x für englische und 7,2x für italienische Klubs). Das Verhältnis über alle Ligen hinweg, einschliesslich Nettoexporteure von Spielern, steigt auf 13,1x.

**Verhältnis zwischen Personalaufwand und Transferaufwand:
3 Jahre 2007/08 bis 2009/10**



Antwort: 43

Für die TOP-Ligen machen die Gehälter** durchschnittlich 2,3 Mal den Durchschnittswert des Transferaufwands und 7,5 Mal den Nettotransferaufwand aus.

* „Durchschnitt“ bezieht sich in diesem Zusammenhang auf den gewichteten Durchschnitt des Personalaufwands und des Transferaufwands.

** Unter „Gehälter“ sind in diesem Fall die Gehälter und alle Sozialleistungen wie Arbeitgeberbeiträge und Renten zu verstehen.

F: 44. Welche Profile (Nationalität, Alter, Klub) weisen die Top 400 Transfers auf?

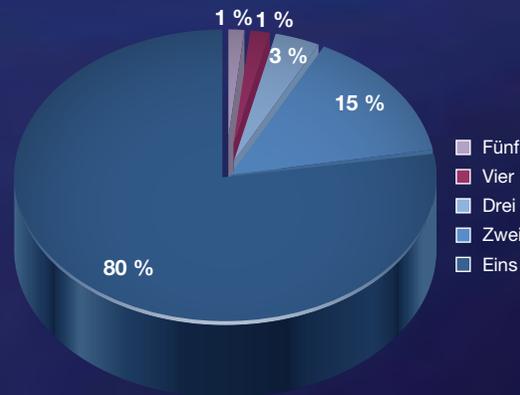
Für einen gründlicheren Überblick der vergangenen Transferaktivitäten wurden die 25 grössten gemeldeten Transfersummen für jedes der letzten 16 Jahre analysiert, um eine Stichprobe von 400 Transfers zu erhalten.*



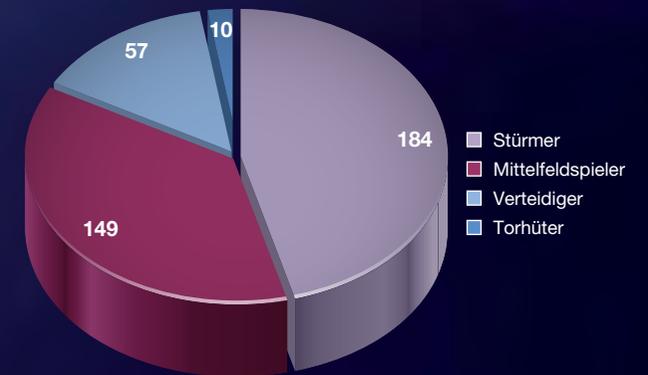
Antwort: 44

„Teure“ Transfers in den letzten 16 Jahren involvierten am häufigsten: 24 Jahre alte Spieler, Brasilianer, Stürmer sowie englische und italienische Klubs.

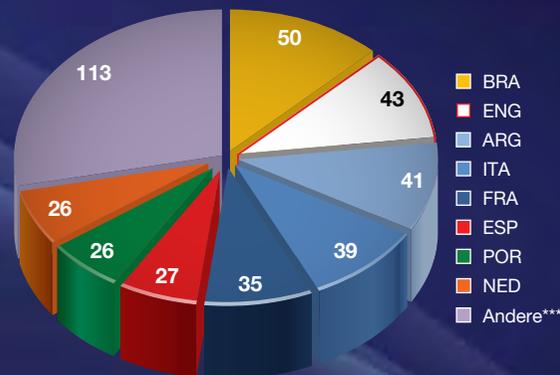
Vorkommen einzelner Spieler in den Top 400



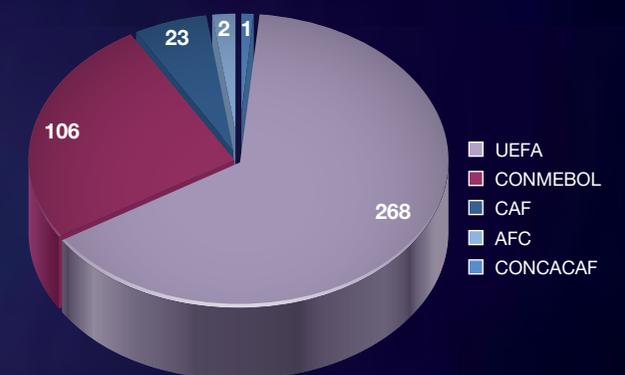
Position der Top 400 Transfers 1996-2011



Nationalität der Top 400 Transfers 1996-2011



Konföderation der Nationalität der Top 400 Transfers 1996-2011



* Alle Transferwerte im Diagramm basieren auf Daten aus der Spielervermittlerdatenbank auf www.transfermarkt.de, die sich wiederum in den meisten Fällen auf öffentlich gemeldete Transferwerte stützt. Die UEFA hat nicht jeden einzelnen Wert überprüft und ist auch nicht in der Lage, dies zu tun, doch sie hat eine Plausibilitätsprüfung bei einer Stichprobe gemeldeter Transferwerte durchgeführt. Obwohl es sich bei den Zahlen um Schätzungen handelt, reicht die Präzision unserer Ansicht nach für eine indikative Benchmarking-Analyse aus. Jedoch sollten diese Zahlen nicht für andere Zwecke eingesetzt werden.

** Für die Einschätzung des Alters wurde das aus den Daten hervorgehende Alter per April 2011 verwendet. Um das Alter zum Zeitpunkt des Transfers einzuschätzen, haben wir zunächst ein Jahr vom Alter im April abgezogen, da 80 % der Transfers Sommertransfers waren, und damit 8-10 Monate vor dem angegebenen Alter lagen. Um dann die Altersverteilung der Top 25 Transfers präziser einzuschätzen, haben wir 65 % dieses geschätzten Transferwerts und der Anzahl Transfers pro Jahr verwendet und 35 % einem Jahr mehr zugeteilt. Für die Sommertransfers 2011 basiert das Alter auf dem effektiven Geburtsdatum.

***„Andere“ enthalten 113 Spieler mit 37 verschiedenen Nationalitäten.

F: 45. Welche Klubs und Länder haben mit den Transferaktivitäten am meisten Geld ausgegeben und verdient?

Die Karte zeigt für jedes Land das Nettotransferergebnis als Prozentsatz der Erträge für die drei Finanzjahre 2008-10. Es handelt sich um dieselbe Art von Analyse, die früher im Bericht für die Ergebnisse des Finanzjahres 2010 präsentiert wurde, allerdings ausgeweitet, um einen grösseren Teil eines vollständigen Transferzyklus abzudecken. Orange und rot bedeutet, dass die Transferaktivitäten einen Nettoaufwand generierten, während grün einen Nettoertrag bedeutet. „Grüne“ Länder wie Frankreich, die Niederlande, Belgien, Portugal und die skandinavischen Länder werden oft als „Nettoexporteure“ von Spielern bezeichnet.

In den zusätzlichen Legende Kästchen sind die geschätzten Nettotransferaufwendungen oder Nettotransfergewinne für ausgewählte Klubs im letzten Jahrzehnt (2001/02-2010/11) aufgeführt. Die Zahlen basieren nicht auf den Jahresabschlüssen (die von der UEFA erfassten Daten reichen nicht so weit zurück), sondern sind Schätzungen auf dem Fussballportal www.transfermarkt.de. Diese Zahlen sind eindeutig nur indikativ, bieten jedoch eine nützliche Vergleichsgrösse für das Verständnis der Transferflüsse. In vielen Fällen weisen Klubs mit hohen Transfergewinnen vergleichsweise hohe Gehälter auf, während einige der Klubs mit den höchsten Nettotransferaufwendungen ein relativ niedriges Verhältnis zwischen Gehältern und Ertrag haben. In anderen Worten haben die Entscheidungsträger der Klubs viele mögliche Strategien für den Umgang mit den Spielerressourcen zur Verfügung. Für weitere Analysen zur Mobilität der Spieler, mit Konzentration auf Kaderprofile und Transfertrends, ist auf die Veröffentlichungen des PFPO (www.eurofootplayers.org) zu verweisen.



Antwort: 45

Die Farben im Diagramm illustrieren erneut, dass Klubs aus Frankreich, den Niederlanden, Belgien, Portugal, den skandinavischen Ländern und den Balkanländern tendenziell Transfergewinne ausweisen.

Nettotransferergebnis über 3 Jahre

>20 %	6x
Von 10 % bis 20 %	9x
Von 3 % bis 10 %	14x
Von 0 % bis -3 %	13x
Von -3 % bis -10 %	5x
<-10 %	4x
Unbekannt	2x

Deutsche Klubs sind in der Regel kleine Nettoimporteure. Der deutsche Klub mit dem zweithöchsten Nettotransferaufwand liegt europaweit bloss auf Rang 37. Ein Klub bildet eine Ausnahme mit einem geschätzten Nettotransferaufwand von EUR 233 Mio. (Rang 6).

Die meisten niederländischen und belgischen Klubs sind Spielerexporteure. Der Nettotransferertrag eines niederländischen Klubs wird auf EUR 94 Mio. geschätzt (Rang drei), derjenige eines belgischen Klubs auf EUR 36 Mio. (Rang 15) und drei weitere niederländische Klubs weisen zusammen weitere EUR 85 Mio. Nettoertrag auf.

Die meisten Klubs der englischen Premier League sind Nettoimporteure auf dem Transfermarkt. 7 Klubs gehören zu den 20 europäischen Klubs mit dem höchsten Nettotransferaufwand. Zwei der englischen Klubs liegen betreffend Nettotransferaufwand auf Rang 1 und 3, während ein anderer mit EUR 91 Mio. den fünfthöchsten Nettotransferertrag aufweist, was ausschliesslich auf Verkäufe in den letzten 18 Monaten zurückzuführen ist. Die zweite Liga in England ist eine der drei Ligen mit dem höchsten Gewinn aus den Transferaktivitäten.

Bei den meisten französischen Klubs halten sich Aufwand und Ertrag bei den Transfers die Waage. Mit einem Nettotransferertrag von EUR 69 Mio. liegt einer von ihnen auf dem 8. Rang. Zwei Klubs weisen einen Nettotransferaufwand auf, liegen jedoch ausserhalb der Top 20, wobei ein Klub besonders aktiv ist und hohe Bruttotransferausgaben und Bruttotransfereinnahmen (Rang 6) verzeichnet.

Der erste Rang gehört einem portugiesischen Klub, der einen Nettotransfergewinn von schätzungsweise EUR 223 Mio. erwirtschaftet hat und in neun von zehn Jahren Transfergewinne aufwies. Zugleich gewann er in dieser Zeit die UEFA Champions League und die UEFA Europa League.

In Portugal zählten zwei andere Klubs mit geschätzten EUR 50 Mio. bzw. EUR 40 Mio. ebenfalls zu den Top 15 Nettoexporteuren.

Mit geschätzten EUR 622 Mio. bzw. EUR 338 Mio. zählen zwei spanische Klubs zu den fünf Klubs mit den höchsten Nettotransferaufwendungen. Zwei andere spanische Klubs gehören dagegen zu den Top 10 der Klubs mit dem höchsten Nettotransferertrag (EUR 79 Mio. und EUR 49 Mio.).

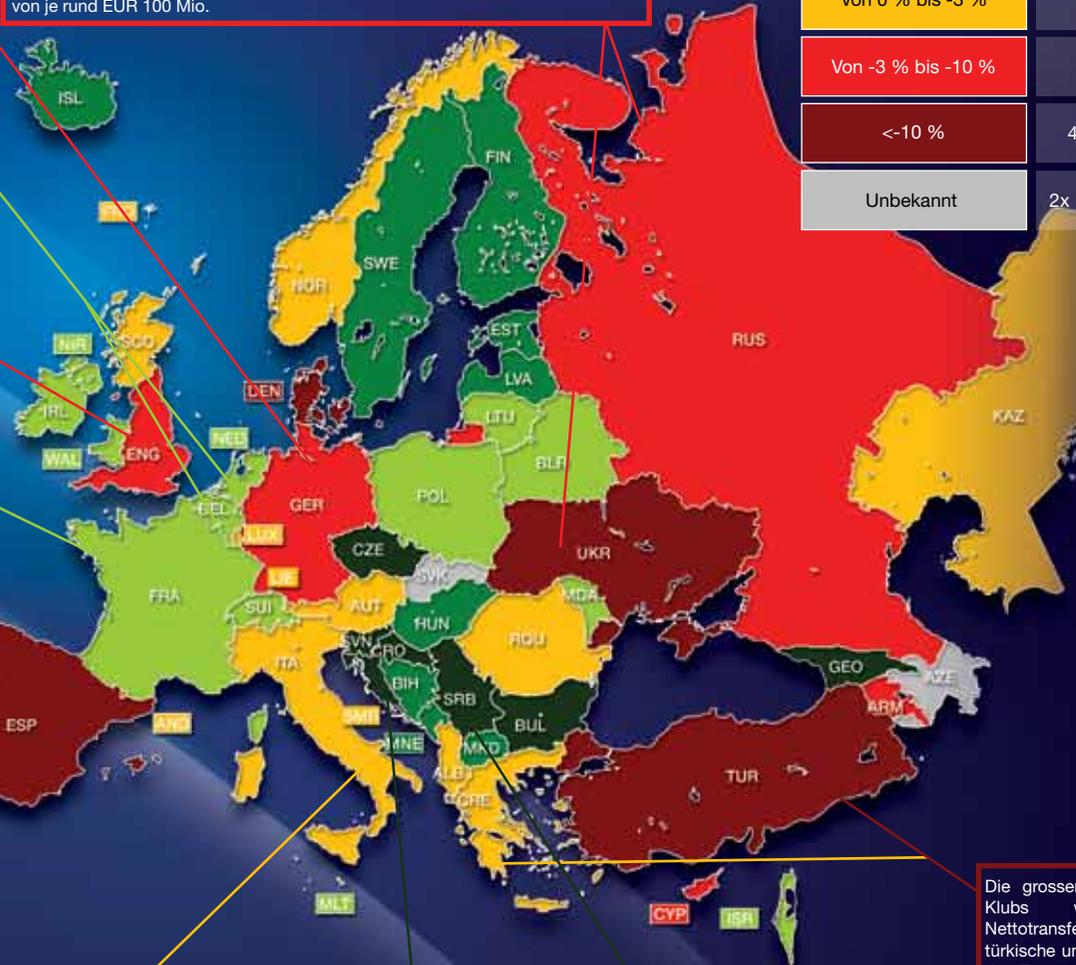
Auch italienische Klubs sind auf beiden Seiten der Skala zu finden. Während zwei Klubs mit geschätzten EUR 219 Mio. bzw. EUR 161 Mio. zu den Top 10 Klubs mit dem höchsten Nettotransferaufwand zählen, liegt einer mit EUR 129 Mio. auf Rang 2 der Klubs, die einen Nettotransfergewinn ausweisen und hat in den letzten sieben Jahren laufend Nettoerträge erzielt. Zwei weitere Klubs liegen in den Top 15 betreffend Transferausgaben, aber gleichzeitig in den Top 10 betreffend Transfereinnahmen.

Die meisten grösseren russischen und ukrainischen Klubs sind Nettoimporteure auf dem Transfermarkt. 8 Klubs gehören zu den 30 europäischen Klubs mit dem höchsten Nettotransferaufwand, allerdings erreicht kein Klub die Top 15. In den letzten Jahren waren zwei Klubs besonders aktiv, mit einem Nettotransferaufwand von je rund EUR 100 Mio.

Die kroatischen Klubs weisen jedes Jahr beträchtliche Transfergewinne aus. Mit einem geschätzten Nettoertrag von EUR 72 Mio. liegt einer von ihnen auf dem 7. Rang in Europa.

Zwei serbische Klubs haben Nettotransfererträge von schätzungsweise EUR 47 Mio. und EUR 88 Mio. erzielt, womit einer in Europa auf dem 5. Rang liegt.

Die grossen türkischen und griechischen Klubs weisen ebenfalls einen Nettotransferaufwand auf, wobei sich zwei türkische und zwei griechische Klubs unter den Top 50 befinden. Die beiden türkischen Klubs befinden sich auf den Rängen 14 und 17 und verzeichneten einen geschätzten Aufwand von EUR 129 Mio. bzw. EUR 99 Mio. über die Zehnjahresperiode hinweg.



8

Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay

Stimmen zum finanziellen Fairplay

Wie viele und welche Klubs müssen die Vorschriften für das finanzielle Fairplay erfüllen?

Wie erfüllen die Klubs heute die Break-even-Vorschrift?

Wie viele Klubs müssten heute aktualisierte Zahlen zusammenstellen?

Welche Daten verwenden die Klubs für die Finanzberichterstattung?



F: 46. Stimmen zum finanziellen Fairplay

„Ich bin überzeugt, dass es [FFP] dazu beitragen wird, starke und fähige Eigentümer für Klubs zu finden, die heute Mühe haben, Investoren anzuziehen. Viele Klubs in diesem Land verfügen über ein enormes Potenzial, das freigesetzt werden könnte. Geschieht dies in einem Jahr durch den Kauf von Spielern? Nein. Es braucht einen längerfristigen Plan. Ich denke nicht, dass dadurch die Hierarchie festgelegt wird; was wir heute haben, scheint mir vorhersehbarer. Kein Klub will ein System, das die heutige Hierarchie für immer festlegt.“

(Ivan Gazidis, Geschäftsführer des FC Arsenal in Leaders in Football 2011, London)

„Dieses Programm [FFP] ist nicht nur für uns, sondern für die ganze Fussballgemeinde von grosser Bedeutung, da die europäischen Fussballfinanzen eine gründliche Gesundheitsprüfung brauchen, wo doch 90 % der Klubs Verluste machen... Daher sind die zentralisierte Politik der UEFA und die Massnahmen, um mit dem Programm für das finanzielle Fairplay Grenzen durchzusetzen, meiner Meinung nach der einzige Weg aus der heutigen Lage.“

(Evgeny Giner, Präsident von ZSKA Moskau, zitiert in insideworldfootball, 16. Juni 2011)

„Wir stehen voll und ganz hinter den Regeln zum finanziellen Fairplay, denn es braucht Änderungen im europäischen Fussball. Die europäischen Klubs wiesen in der letzten Spielzeit ein Defizit von über EUR 1 Mrd. auf, Massnahmen sind also nötig.“

(Ernesto Paolillo, Geschäftsführer von Inter Mailand und ECA-Vorstandsmitglied, zitiert in The Guardian, 7. September 2011)

„All das Geld im Fussball ist verrückt. Es hat einfach zu viel davon! Daher unterstütze ich das von UEFA-Präsident Michel Platini vertretene finanzielle Fairplay voll und ganz und hoffe, dass es funktioniert. Wenn es so weitergeht wie heute, ist Fussball bald kein Sport mehr.“

(Margarita Louis-Dreyfus, Eigentümerin von Olympique Marseille, zitiert in Le Monde, 8. Oktober 2011)



„ Es gab viele Übertreibungen beim Aufbau der Kader, die Klubs haben ihre Ausgaben nicht im Griff und die Situation ist ausser Kontrolle geraten. “

(Francisco Izco, Präsident des CA Osasuna, zitiert im Irish Examiner, 15. November 2009)

„ Trotzdem: Der Ansatz des FFP ist absolut richtig. Wir müssen dahin kommen, dass nur so viel ausgegeben werden darf, wie eingenommen wird. “

(Hans-Joachim Watzke, Geschäftsführer der Borussia Dortmund, zitiert in Der Spiegel, 1. September 2011)

F: 47. Wie viele und welche Klubs müssen die Vorschriften für das finanzielle Fairplay erfüllen?

Am 27. Mai 2010 genehmigte das UEFA-Exekutivkomitee das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay (Ausgabe 2010). Das neue Reglement enthält die Massnahmen zum finanziellen Fairplay, die während der letzten 18 Monate von der UEFA zusammen mit den im Strategischen Beirat für Berufsfussball vertretenen Interessenträgern (Nationalverbände, Klubs, Ligen, Spielergewerkschaften) entwickelt wurden. Teil III des Reglements, „UEFA-Klub-Monitoring“, und die Anhänge enthalten die detaillierten Anforderungen der verschiedenen Kriterien zum finanziellen Fairplay.

Wir haben eine Simulation auf der Grundlage von nach Klubs aufgeschlüsselten Finanzdaten der Vergangenheit durchgeführt, die eine Vorstellung des Geltungsbereichs der Klub-Monitoring-Vorschriften* verschafft und Informationen dazu bietet, wo die Klubs zurzeit im Hinblick auf die Break-even-Vorschrift und die Indikatoren stehen, die entscheiden, ob Klubs aktualisierte Finanzinformationen einzureichen haben.

Zum ersten Mal wurde eine so umfassende europaweite Analyse veröffentlicht, und die Resultate sind äusserst interessant und geben zu denken. In diesem Bericht sind nur einige ausgewählte aggregierte Zahlen wiedergegeben. Vor der umfassenden Einführung des finanziellen Fairplays wird die UEFA den Lizenzgebern und Klubs den Stand der Dinge präsentieren und sie bei der Beurteilung ihrer Lage unterstützen.

Aus den folgenden drei Gründen sind die Ergebnisse allerdings nur indikativ zu betrachten:

1. Die Fussnote (siehe nächste Seite), in der das für die Simulation verwendete Vorgehen erläutert wird, zeigt die hohe Zahl der Annahmen, die für die Durchführung der Simulation erforderlich waren. Dies bedeutet nicht unbedingt, dass die Break-even-Berechnung an sich besonders kompliziert ist;

bei ihrer Entwicklung wurde entschieden, sie so einfach und praktisch wie möglich zu halten. Die Fussnote ist so ausführlich, weil die Berichtsvorlagen der UEFA nur die Erfolgsrechnung, die Bilanz und die Kapitalflussrechnung abdecken (rund 150 Posten) und nicht die ausführlichen Anhangsanmerkungen, die Erläuterungen und Konkretisierungen zu diesen Zahlen bieten und die in der Regel die beste Vorgehensweise für diese Bereiche festlegen. So mussten einige Annahmen getroffen werden, die nicht unbedingt für alle Klubs in der Simulation zutreffend sind.

2. Auch die untersuchte Periode unterscheidet sich von den Zahlen, die für das finanzielle Fairplay beurteilt werden. Die Finanzergebnisse in der Simulation decken (in den meisten Fällen) drei Jahre ab, obwohl sich die erste Beurteilung im Rahmen des finanziellen Fairplays über zwei Jahre erstreckt, danach wird die Beurteilung jedoch immer drei Jahre berücksichtigen.

3. Zudem besteht ein beträchtlicher Unterschied im Zeitrahmen zwischen den Ergebnissen der Simulation und den ersten Ergebnissen des finanziellen Fairplays. Die Zahlen eines Klubs für die Finanzjahre 2008, 2009 und 2010 können stark von den für das finanzielle Fairplay beurteilten Zahlen abweichen, die zum ersten Mal drei Jahre später, für die Finanzjahre 2012 und 2013 untersucht werden. So werden in der Simulation Daten aus Berichtsperioden untersucht, die entweder vor der Genehmigung der Vorschriften zum finanziellen Fairplay liegen oder damit zusammenfallen und daher die Auswirkungen dieser Vorschriften auf die Ausgabenpolitik der Klubs (Spielergehälter und Transfersummen) im Vorfeld und zu Beginn der Beurteilung des finanziellen Fairplays noch nicht widerspiegeln.

Antwort: 47

Alle Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen (in den aktuellen Wettbewerbsformaten zwischen 235 und 237) werden wie heute eine Lizenz benötigen, die ihnen von ihrem Lizenzgeber (meistens dem UEFA-Mitgliedsverband) erteilt wird.

Zusätzlich unterstehen alle teilnehmenden Klubs ab dem Zeitpunkt der Lizenzerteilung und der Gewährung des Zugangs zu den Wettbewerben dem finanziellen Monitoring durch den Finanzkontrollausschuss für Klubs. Das bedeutet, dass sämtliche 236 an den UEFA-Klubwettbewerben 2011/12 teilnehmenden Klubs im Sommer 2011 einem Monitoring unterzogen wurden, um sicherzustellen, dass sie ihre Transferzahlungen und die Gehaltszahlungen an ihre Mitarbeiter geleistet hatten.

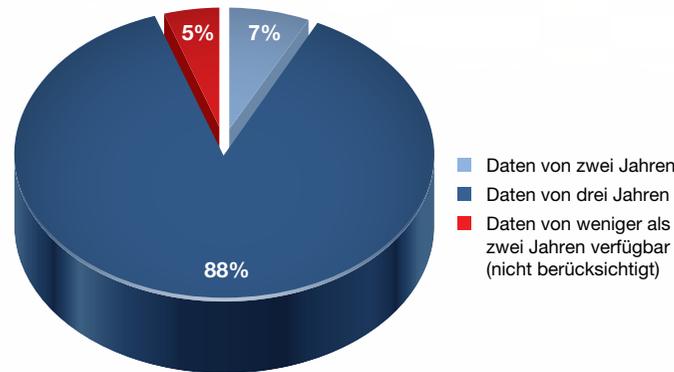
In Zukunft werden Klubs ab einer bestimmten Grösse auch in den Geltungsbereich der Break-even-Vorschrift fallen und müssen vergangenheitsbezogene Break-even-Informationen unterbreiten. Die Klubs mit niedrigem Risiko, die in jedem Jahr ein positives Break-even-Ergebnis ausweisen und die anderen Risikoindikatoren erfüllen, brauchen keine weiteren Informationen einzureichen.

Klubs, die einen Risikoindikator nicht erfüllen, haben zusätzlich gegenwarts- und zukunftsbezogene Finanzinformationen einzureichen, einschliesslich eines Compliance-Plans mit der Break-even-Berechnung.



Klubauswahl	Jahresdaten		
	Stichprobe	2 Jahre	3 Jahre
ALLE Erstligaklubs	650	156	494
Für UCL/UEL qualifizierte Klubs	225	16	209
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	79	3	76

**Umfang der Simulation
UEL-/UCL-Klubs 2011/12**



* Grundlage für die Simulation: Die Simulation basiert auf Finanzdaten aus eingereichten Jahresabschlüssen, die eine Periode vor der exakten Definition der Break-even-Berechnung im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay betreffen. Klubs, bei denen nur Daten eines Jahres verfügbar sind (normalerweise neu aufgestiegene Klubs), wurden nicht berücksichtigt, da die Daten eines Jahres für eine Simulation nicht als genügend repräsentativ bzw. robust erachtet werden. Die drei für die Simulation betrachteten Berichtsperioden 2008, 2009 und 2010 liegen drei oder mehr Jahre vor den beiden Berichtsperioden (2012 und 2013), in denen die Break-even-Vorschrift zum ersten Mal im Rahmen des finanziellen Fairplays beurteilt wird. Die Simulation ist nur als indikativ zu betrachten und lässt selbst für die Vergangenheit keine konkreten Schlussfolgerungen zu, da die verfügbaren Angaben in den vergangenheitsbezogenen Daten nicht ausreichen, um die relevanten Einnahmen, die relevanten Ausgaben und damit das Break-even-Ergebnis exakt zu berechnen. Es folgt eine nicht abschließende Liste von Posten (mit dem für die Simulation verwendeten Vorgehen), bei denen mangels detaillierter Anmerkungen und Erläuterungen Annahmen erforderlich waren und daher keine definitiven Schlussfolgerungen gezogen werden können: Die Posten, die gegenüber der Simulation im letztjährigen Bericht angepasst wurden, sind fett markiert.

Relevante Einnahmen: Einkommenstransaktionen mit verbundenen Parteien über dem Wert (für Verträge über dem Zeitwert wie Sponsoringverträge wurden keine Anpassungen vorgenommen, es sei denn, ein Ertragsposten wurde als Spende definiert; in diesem Fall wurde er ausgeschlossen); Veräußerungsgewinne bei der Veräußerung von Sachanlagen (Art der Ersetzung unbekannt, Gewinne und Verluste aus der Veräußerung wurden daher in der Simulation berücksichtigt); Finanzertrag (-gewinn) (Trennung der Zinseinnahmen von Wechselkursgewinnen/-verlusten auf nicht monetäre Posten nicht verfügbar, weshalb alle Finanzerträge, -gewinne und -verluste bei den relevanten Einnahmen und Ausgaben entsprechend berücksichtigt wurden); nicht monetäre Habenposten (Informationen nicht vorhanden, allerdings mit Ausnahme von nicht währungsbezogenen Neubewertungen normalerweise nicht zu erwarten, daher keine Anpassungen); Einnahmen aus nicht fußballerischen Tätigkeiten (Anpassungen werden nur für Erträge/Aufwendungen vorgenommen, die absolut nichts mit dem Klub, seinen Einrichtungen oder seiner Marke zu tun haben, diese Informationen sind für die Vergangenheit jedoch nicht verfügbar – Die sonstigen betriebsfremden Nettoerträge/-aufwendungen wurden daher in der Simulation als relevante Einnahmen/Ausgaben berücksichtigt).

Relevante Ausgaben (zusätzlich zu den bereits im Abschnitt zu den relevanten Einnahmen erwähnten Posten und Vorgehensweisen): Finanzaufwand und Dividenden (nicht monetäre Natur von Finanzaufwand/Verlusten ist nicht bekannt, so wurde der ganze Finanzaufwand/Verlust für die Berechnung berücksichtigt; ebenso die Dividenden, die im betriebsfremden Ergebnis enthalten sind); Ausgabetransaktionen mit verbundenen Parteien unter dem

Zeitwert (keine Angaben vorhanden, so wurde in der Simulation keine Anpassungen nach oben vorgenommen); direkt der Nachwuchsförderung zuzuschreibende Ausgaben (detaillierte Berechnung erforderlich, finanzielle Angaben zu den Ausgaben für die Nachwuchsförderung sind in der Regel beschränkt oder fehlen. Annahme für die Simulation: 8 % der gesamten übrigen relevanten Ausgaben für Klubs mit Einnahmen unter EUR 5 Mio.; 4 % der relevanten Ausgaben für Klubs mit Einnahmen über EUR 5 Mio. Diese Berechnung basiert auf Kenntnissen über die Ausgaben für die Nachwuchsförderung, die aus eingereichten Informationen für die Solidaritätszahlungen der UEFA und aus den Angaben zur Nachwuchsförderung in den UEFA-Benchmarking-Vorlagen von über 200 Klubs stammen. Wo die Ausgaben für die Nachwuchsförderung getrennt ausgewiesen wurden, wurden sie abgezogen und durch die Standardannahme für die Simulation ersetzt); Ausgaben für gemeinwohlorientierte Projekte (in der Vergangenheit selten getrennt ausgewiesen, obwohl sie für das Konzept der sozialen und gesellschaftlichen Bedeutung der Fußballklubs zentral sind – keine Anpassungen vorgenommen, da in der 8 % / 4 %-Anpassung für die Nachwuchsförderung enthalten); Finanzaufwand, der direkt dem Bau von Sachanlagen zuzuschreiben ist (aufgrund der geringen Verbreitung von durch die Klubs finanziertem Stadionbau ist diese Art von Finanzaufwand selten; die Natur des Finanzaufwands/-verlustes geht nicht aus den übermittelten Daten hervor, so wurden in der Simulation keine Anpassungen vorgenommen); Abschreibung/Wertminderung von Sachanlagen (vollständig angepasst, und von den relevanten Ausgaben ausgenommen); Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten mit Ausnahme von Spielerregistrierungen (vollständig angepasst und von den relevanten Ausgaben ausgenommen); Steueraufwand (Annahme, dass der gesamte ausgewiesene Steueraufwand in Bezug zu steuerbarem Einkommen/Gewinn steht; daher von den relevanten Ausgaben für diese Simulation ausgenommen – die Art des Steuertrags ist nicht bekannt; für ein konsistentes Vorgehen bei der Anerkennung/Nichtanerkennung von steuerlichen Verlustvorträgen wird angenommen, dass alle Steuererträge nicht monetär sind, so werden sie in der Simulation nicht berücksichtigt).

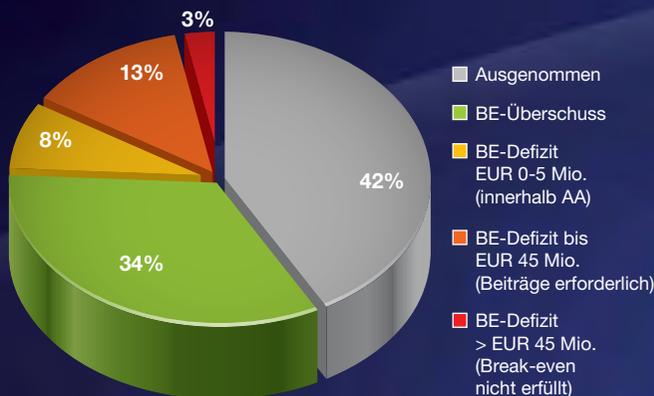
Weitere Faktoren: Auswirkungen von Wechselkursschwankungen (die in der Simulation verwendeten Wechselkurse sind die üblichsten Jahresendkurse für jedes Land, die für alle Klubs dieses Landes angewandt werden, statt dem durchschnittlichen monatlichen Kurs, der sich für jeden Klub unterscheidet); Spieler, die vor dem 1. Juni 2010 unter Vertrag standen (nur bei der ersten Break-even-Beurteilung für das Finanzjahr 2012 werden gewisse Folgekosten aus früheren Spielerverträgen berücksichtigt – da dies jedoch kein ständiger Posten ist und da zurzeit auch noch keine Zahlen dazu verfügbar sind, wurden in der Simulation keine diesbezüglichen Anpassungen vorgenommen); für die „Weiteren Faktoren“ wurden auch keine weiteren Anpassungen vorgenommen. Break-even-Beurteilung: Positive Ergebnisse des vierten und fünften Jahres wurden aufgrund ungenügender Angaben nicht berücksichtigt.



F: 48. Wie erfüllen die Klubs heute die Break-even-Vorschrift?

Für die diesjährige Simulation wurden die Ergebnisse von 650 einzelnen Klubs untersucht (oberste Zeile in Tabellen), von denen die meisten anhand der Daten der Finanzjahre 2008, 2009 und 2010 beurteilt wurden. Die Diagramme und Tabellen enthalten Zahlen für drei Finanzjahre, da alle Break-even-Beurteilungen (abgesehen von der ersten 2013/14) auch drei Finanzjahre betreffen werden. Die zweite Zeile, in der die Ergebnisse von 225 der 236 Klubs, die sich für UEFA-Klubwettbewerbe der Spielzeit 2011/12 qualifiziert haben, aufgeführt sind, ist vielleicht die relevanteste Angabe hinsichtlich des Umfangs und der Anzahl Klubs, die beurteilt werden. Die Zusammensetzung der an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs heute und 2013/14 dürfte allerdings beträchtliche Unterschiede aufweisen, daher wurde auch die volle Stichprobe der Erstligaklubs untersucht. In der dritten Zeile wird die Auswahl der Klubs weiter reduziert, auf diejenigen Klubs, die sich für die Gruppenphase der UEFA Champions League und der UEFA Europa League 2011/12 qualifiziert haben (alle 80 Klubs). Alle Diagramme beziehen sich auf die Klubs, die sich für die UEFA-Klubwettbewerbe 2011/12 qualifiziert haben.

**Break-even-Ergebnis 2008, 2009 und 2010
 UCL-/UEL-Klubs 2011/12**



Terminologie zum finanziellen Fairplay	
Vollständiger Begriff	Abkürzung
Finanzielles Fairplay	FFP
Break-even	BE
Finanzkontrollausschuss für Klubs	FKAK
Relevante Einnahmen	RE
Relevante Ausgaben	RA
Annehmbare Abweichung	AA

Stichprobe	Vergangenheitsbezogene Break-even-Beurteilung (1 Jahr oder 2 Jahre)					
	RE und RA < EUR 5 Mio.	RE und/oder RA > EUR 5 Mio.	BE-Überschuss	BE-Defizit EUR 0-5 Mio. (innerhalb AA)	BE-Defizit bis EUR 45 Mio. (Beiträge erforderlich)	BE-Defizit > EUR 45 Mio. (Break-even nicht erfüllt)
	Ausgenommen	Im Geltungsbereich				
ALLE Erstligaklubs	344 53 %	306 47 %	179 28 %	60 9 %	54 8 %	13 2 %
Für UCL/UEL qualifizierte Klubs	95 42 %	130 58%	77 34 %	18 8 %	29 13 %	6 3 %
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	2 3 %	77 97 %	44 56 %	9 11 %	19 24 %	5 6 %



Die Karte illustriert den Anwendungsbereich und die Erfüllung der Break-even-Vorschrift. In den orangenen Ländern wies mindestens ein Klub ein simuliertes kumuliertes Break-even-Defizit von über EUR 5 Mio. für die Finanzjahre 2008-10 auf. Falls sich diese Ergebnisse in Zukunft wiederholen und die entsprechenden Klubs sich für die UEFA-Klubwettbewerbe qualifizieren, würden diese 67 Klubs aus 22 Ländern entweder die Break-even-Vorschrift nicht erfüllen (13 Klubs) oder Zuschüsse von Anteilignern und/oder verbundenen Parteien benötigen, um das Defizit zu decken (54 Klubs). Während der Periode 2008-10 erhielten 20 der 54 Klubs ausreichende Eigenkapitalzuschüsse, was bedeutet, dass die anderen 34 zu den 13 Klubs mit einem Defizit über EUR 45 Mio. dazukommen würden und insgesamt 47* Klubs die Break-even-Vorschrift nicht erfüllen würden.

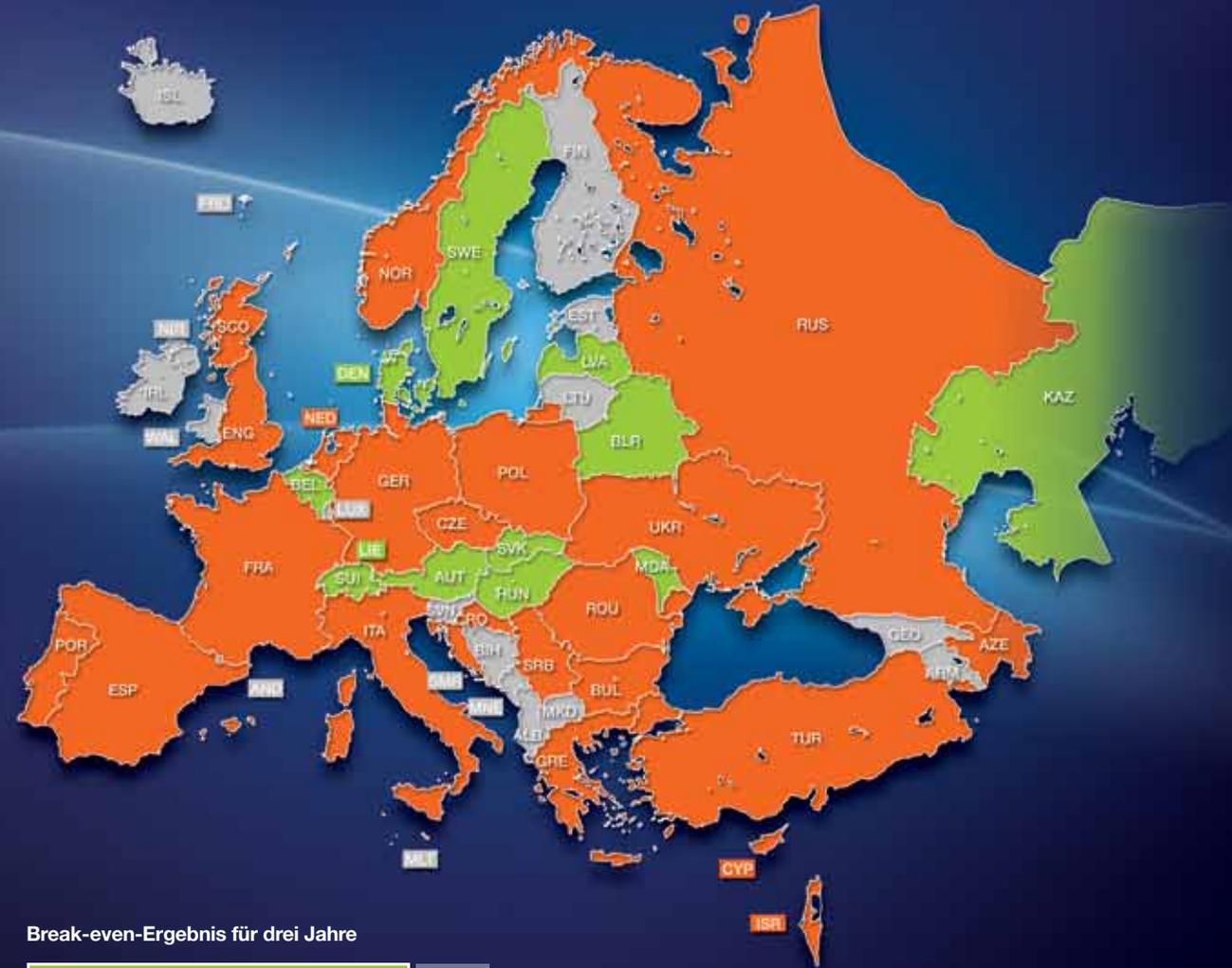
Antwort: 48

Die Tabelle und das Diagramm zeigen, dass 42 % der Klubs, die an den diesjährigen UEFA-Wettbewerben teilnahmen, von der Break-even-Vorschrift ausgenommen wären, jedoch nur zwei Klubs, die die K.-o.-Phase erreichten. Das Diagramm illustriert, dass selbst auf dieser vergangenheitsbezogenen Basis vor der Einführung des finanziellen Fairplays 84 % der Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen, entweder von der Break-even-Beurteilung ausgenommen wären oder die Kriterien eindeutig erfüllen würden.

Im Rahmen der diesjährigen Simulation zu den Finanzjahren 2008, 2009 und 2010 vermeldeten sechs der an der UEFA Champions League oder der UEFA Europa League teilnehmenden Klubs kumulative Break-even-Defizite von EUR 45 Mio., was einen Rückgang gegenüber der letztjährigen Simulation bedeutet. Dies liegt in erster Linie an der Zusammensetzung der Klubs, die sich für die Wettbewerbe der beiden Spielzeiten qualifiziert haben, denn die Gesamtzahl der Erstligaklubs (einschliesslich derjenigen, die nicht an der UEFA Champions League und der UEFA Europa League dieses Jahres teilnehmen), die kumulative Defizite über drei Jahre von über EUR 45 Mio. vermeldeten, stieg auf 13 Klubs*.

In der diesjährigen Simulation vermeldeten weitere 29 qualifizierte Klubs kumulative Break-even-Verluste zwischen EUR 5 Mio. und EUR 45 Mio., die vor Jahresende Eigenkapitalinvestitionen oder Rekapitalisierungen von bis zu EUR 40 Mio. erfordern würden. Das Total der 29 Klubs ist jedoch eine bedeutende Zunahme gegenüber den 22 an den UEFA-Klubwettbewerben teilnehmenden Klubs, die in der Simulation des letzten Jahres (auf der Grundlage der Finanzjahre 2008 und 2009) zusätzliches Kapital brauchten. Dieser negative Trend widerspiegelt die allgemeine Verschlechterung der Finanzergebnisse und insbesondere die Reduktion der Transfergewinne und nicht die Änderung der Zusammensetzung der Klubs, die an den UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen. Werden die Eigenkapitalbeträge bei der diesjährigen Simulation berücksichtigt, verzeichneten 11 der 29 Klubs ausreichende Eigenkapitalbeiträge während der Periode und hätten somit die Break-even-Vorschriften erfüllt.

Obwohl die zwei Jahre zwischen den Daten der letzten Simulationsperiode und der im Rahmen des finanziellen Fairplays zu beurteilenden Periode lang erscheinen mögen, bewirken die durchschnittliche Dauer der Spielerverträge und die kommerziellen Zyklen, dass die Klubs die zukünftigen Auswirkungen ihrer vertraglichen Verpflichtungen prüfen müssen, da diese sich ziemlich sicher (falls ein Spieler nicht vor der Break-even-Beurteilung verkauft wird) auf die Finanzergebnisse der Finanzjahre 2012 und 2013 auswirken.



Break-even-Ergebnis für drei Jahre

Alle Klubs mit Break-even-Überschuss oder ausgenommen	12x
Ein oder mehrere Klubs mit Break-even-Defizit > EUR 5 Mio. (erfordert Kapitalzuschüsse)	22x
Alle Klubs ausgenommen	19x

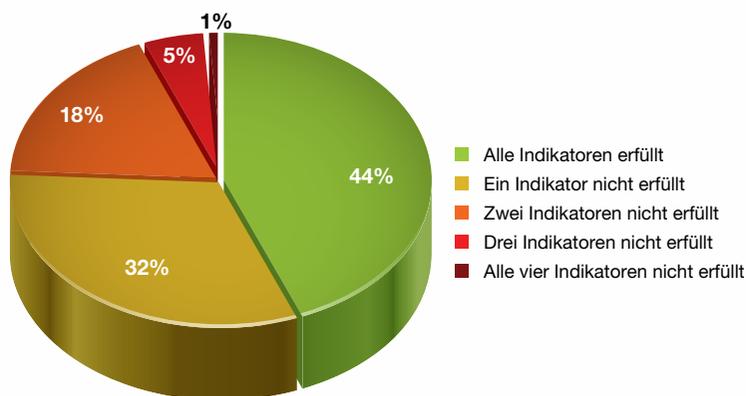
* Wäre die Simulation analog zum Vorjahr (für nur zwei anstelle von drei Jahren) durchgeführt worden, würde die Zahl der Klubs (einschliesslich Klubs, die nicht an UEFA-Wettbewerben teilnehmen) mit einem Break-even-Defizit von über EUR 45 Mio. von 8 auf 10 Klubs steigen, während die Zahl der Klubs mit einem Break-even-Defizit von über EUR 45 Mio., die an UEFA-Wettbewerben teilnehmen, von 7 auf 5 Klubs zurückgehen würde. Die Zahl der an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs, die die annehmbare Abweichung überschreiten und daher Rekapitalisierungsbedarf aufweisen, würde dagegen von 22 auf 34 Klubs steigen.

F: 49. Wie viele Klubs müssten heute aktualisierte Zahlen zusammenstellen?

Die mit dem UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay eingeführten neuen Anforderungen gehen über die Break-even-Vorschrift und die erweiterten Anforderungen betreffend keine ausstehenden Verbindlichkeiten hinaus und enthalten zudem einen zukunftsgerichteten Ansatz. Die Bestimmungen von Art. 64 verlangen neben den in der Vergangenheit im Rahmen der Klublizenzierung geforderten minimalen zukunftsbezogenen Finanzinformationen aktualisierte Planzahlen nach der Spielzeit und einen Compliance-Plan für die zukünftige Einhaltung der Break-even-Vorschrift sowie die erforderlichen Informationen für die entsprechende Berechnung.

Auch hier wird eine risikobasierte Methode mit einer Reihe von Indikatoren und weiteren Kennzahlen verwendet, die dem Finanzkontrollausschuss für Klubs helfen, die Risiken zu beurteilen und die die letzte Performance hinsichtlich des finanziellen Fairplays in einen breiteren Zusammenhang stellen. Die selbsttragenden Klubs, die alle Indikatoren erfüllen, müssen weder Planzahlen noch zusätzliche gegenwartsbezogene Finanzinformationen einreichen.

Simulation – Anzahl der Indikatoren, die von den für die UCL/UEL 2011/12 qualifizierten Klubs nicht erfüllt wurden



Antwort: 49

Insgesamt 51 % der europäischen Klubs (296 von 585*) haben mindestens einen Indikator nicht erfüllt, darunter 31 Klubs, bei denen der Indikator für überfällige Verbindlichkeiten betroffen war und die dem Ausschuss 2011 deshalb zusätzliche Informationen bezüglich Transferverbindlichkeiten und/oder Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern liefern mussten. Werden nur die Klubs betrachtet, die sich für die diesjährigen UEFA-Klubwettbewerbe (2011/12) qualifiziert haben, war der Anteil mit 56 % (125 von 225) etwas höher. Dies würde bedeuten (falls sich diese Resultate in Zukunft wiederholen), dass die 100 Klubs, die an der diesjährigen UEFA Champions League und UEFA Europa League teilnehmen und die alle Indikatoren erfüllt haben, von der Pflicht ausgenommen würden, aktuelle Break-even-Daten und aktualisierte zukunftsbezogene Finanzinformationen zu unterbreiten, was den risikobasierten Ansatz des finanziellen Fairplays unterstreicht. Die meisten Klubs, die Indikatoren nicht erfüllten, scheiterten nur an einem Indikator, jedoch gab es 13 Klubs, die in der Simulation drei oder vier Indikatoren nicht erfüllten.

Aktuelle Break-even-Daten und aktualisierte/neue Prognosen erforderlich (Indikator = erforderlich; Kennzahl = möglicherweise erforderlich)								
Stichprobe	Anzahl Klubs	Indikator 1	Indikator 2	Indikator 3	Indikator 4	Einen der Indikatoren nicht erfüllt	Kennzahl 1	Kennzahl 2
		Unternehmensfortführung	Verschlechtertes negatives Eigenkapital	Break-even-Defizit in einem oder beiden Jahren	Überfällige Verbindlichkeiten		Gehälter > 70 % der Einnahmen	Nettoschulden > 100 % der Einnahmen
ALLE Erstligaklubs	585 100 %	62 11 %	149 25 %	181 31 %	29 5 %	296 51 %	230 39 %	92 16 %
Für UCL/UEL qualifizierte Klubs	225 100 %	23 10 %	56 25 %	85 38 %	31 13 %	125 56 %	82 36 %	47 21 %
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	79 100 %	8 10 %	22 28 %	51 65 %	11 14 %	56 71 %	31 39 %	19 24 %

*Für die Indikator-Simulation wurde eine reduzierte Stichprobe von 585 Klubs verwendet, die nur diejenigen Klubs enthielt, welche die neusten Finanzaufstellungen des Finanzjahres 2010 und mindestens Finanzaufstellungen von zwei der letzten drei Jahre unterbreitet hatten. Der Indikator zur Unternehmensfortführung basiert ausschliesslich auf dem Jahresabschluss und enthält keine Prüfung von Bestätigungsvermerken in Zwischenberichten. Der Indikator zum Break-even-Defizit basiert auf den selben Berechnungen und Annahmen wie im letztjährigen F&A zum Break-even. Klubs, die aufgrund ihrer Grösse (gemäss Art. 57 Abs. 2 des UEFA-Reglements zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay) keine vollständigen Break-even-Daten einreichen müssen, sind von der Analyse ausgenommen. Der Indikator zu den überfälligen Verbindlichkeiten basiert auf der Beurteilung per 30. Juni 2011. Die Zahl entspricht den Klubs mit überfälligen Verbindlichkeiten, die weitere Informationen einreichen mussten (Indikator 4 nicht erfüllt) und nicht den Klubs, die am Ende sanktioniert wurden.

F: 50. Welche Daten verwenden die Klubs für die Finanzberichterstattung?

Diese Frage ist nicht Bestandteil der Simulation, für die Betrachtung des finanziellen Fairplays ist sie aber dennoch von Bedeutung, da der Abschlussstichtag sich auf die unterbreiteten Informationen* und auf deren Beurteilung auswirkt.

Wie zu erwarten war, hat sich die Lage gegenüber 2009 nur wenig verändert. Nur drei Klubs** änderten 2010 ihren Abschlussstichtag. Bei der Mehrzahl der Klubs endet das Finanzjahr am 31. Dezember, unter anderem bei allen GUS-Klubs und jenen der baltischen Staaten. Wie das zweite Tortendiagramm zeigt, stimmt bei einer kleinen Mehrheit (52 %) der Klubs das Finanzjahr nicht mit der Spielzeit überein, obwohl alle Klubs, die im Sommer spielen und deren Spielzeit kurz vor dem Winter zu Ende geht, einen entsprechenden Abschlussstichtag per 30. November oder 31. Dezember aufweisen. Über mehrere Jahre hinweg hat der Abschlussstichtag kaum Auswirkungen auf die aggregierten Finanzergebnisse. Jedoch ist es wichtig, den Abschlussstichtag eines Klubs zu kennen, um die Auswirkungen vorhersagen zu können, die sportliche Leistungen und die Transferaktivität auf einen bestimmten Jahresabschluss haben werden.

Antwort: 50

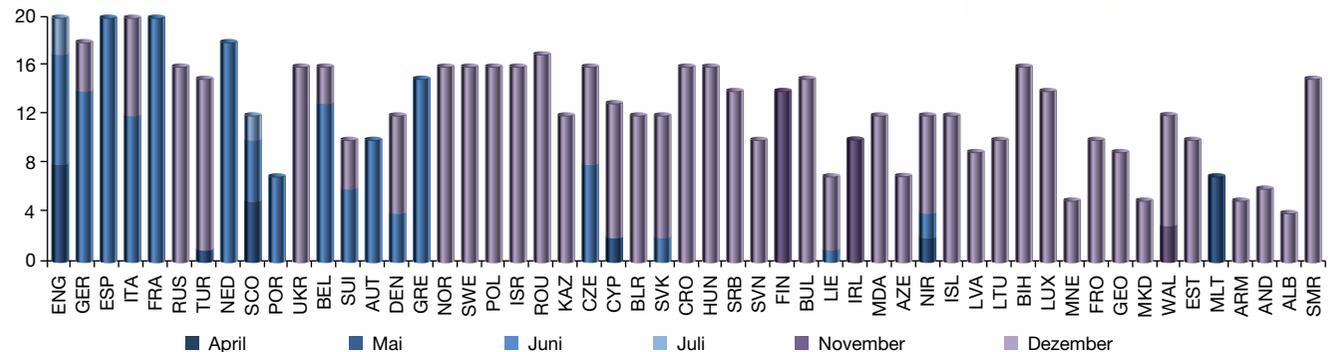
Der 31. Dezember ist der üblichste Abschlussstichtag, der von 67 % der Erstligaklubs verwendet wird, unter anderem von allen GUS-Klubs und jenen der baltischen Staaten. An zweiter Stelle folgt der 30. Juni, der von 24 % der Klubs als Abschlussstichtag verwendet wird.

In 39 Ländern verwenden alle Erstligaklubs denselben Abschlussstichtag. Abweichende Daten bestehen in Belgien, Zypern, der Tschechischen Republik, Dänemark, England, Deutschland, Italien, Liechtenstein, Nordirland, Schottland, der Schweiz, der Slowakei, der Türkei und in Wales***.

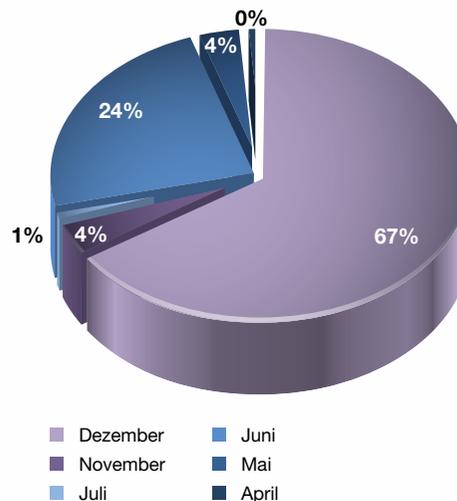
Im Endeffekt stimmen bei 52 % der Klubs die sportliche und finanzielle Saison nicht überein, d.h. die Finanzzahlen geben Teile von zwei Spielzeiten wieder.

Unter den TOP-Klubs mit Einnahmen von über EUR 50 Mio. hatten 17 der 73 Klubs ihren Abschlussstichtag im Dezember.

Abschlussstichtage europäischer Klubs



Abschlussstichtag Finanzjahr 2010



Ende des Finanzjahres und Ende der Spielzeit



* Das Klublizenzierungsverfahren erfordert aktuelle Finanzinformationen. Wenn der Abschlussstichtag weniger als sechs Monate vom Datum der nächsten Lizenzbeurteilung entfernt liegt, entfällt die Verpflichtung zur Erstellung eines Zwischenabschlusses.
** Ein englischer und zwei italienische Klubs.

*** Im Fall von England, Schottland und Wales endet das Finanzjahr in verschiedenen Monaten, aber für alle im Sommer.
Quelle: Die Zahlen stammen von 673 Klubs, die Angaben zu ihrem Abschlussstichtag gemacht hatten (91 % der Erstligaklubs).

Anhänge



ANHANG: Zuschauerzahlen

Zuschauerzahlen S2010 – W2010/11						Zuschauerzahlen S2010 – W2010/11					
NV	Durchschnitt Liga	Geschätztes Total	Durchschnitt Vorjahr	▲▼	Durchschnitt grösster Klub	NV	Durchschnitt Liga	Geschätztes Total	Durchschnitt Vorjahr	▲▼	Durchschnitt grösster Klub
GER	42,665	13,055,592	42,500	▲	79,151	BLR	2302	455,697	2661	▼	4530
ENG	35,294	13,411,720	34,151	▲	75,109	AZE	2299	441,472	1871	▲	10,188
ESP	28,221	10,723,790	28,286	▼	79,268	SVK	2251	445,679	2417	▼	4123
ITA	24,306	9,236,375	24,957	▼	59,697	FIN	2225	404,924	2389	▼	3658
FRA	19,742	7,501,998	20,089	▼	51,081	CRO	1991	477,900	2025	▼	6933
NED	19,296	5,904,695	19,608	▼	47,316	BUL	1883	451,875	1834	▲	4084
SCO	13,670	3,116,760	13,920	▼	48,978	IRL	1612	290,124	2043	▼	3918
RUS	12,250	2,939,940	12,517	▼	23,450	BIH	1563	375,060	2303	▼	4167
SUI	11,365	2,045,772	11,059	▲	29,044	MKD	1334	262,700	757	▲	6206
TUR	11,013	3,369,904	10,034	▲	31,168	ISL	1205	159,115	1029	▼	1923
POR	10,080	2,419,095	10,901	▼	38,146	SVN	1200	216,036	848	▲	3589
UKR	9225	2,214,105	8943	▲	33,897	GEO	1110	199,746	743	▼	3433
BEL	8720	2,616,001	8680	▲	21,000	NIR	887	202,260	917	▼	1863
POL	8496	2,039,070	5247	▲	18,635	MDA	759	207,141	917	▼	2068
NOR	8117	1,948,125	8956	▼	16,911	LTU	701	105,906	880	▼	1287
AUT	7953	1,431,522	7873	▲	15,825	MNE	610	120,786	1048	▼	1359
DEN	7049	1,395,746	8313	▼	17,325	ARM	575	64,400	614	▼	1196
SWE	6547	1,571,370	7928	▼	15,194	FRO	487	65,698	400	▲	895
GRE	6424	1,541,865	7617	▼	22,099	LVA	465	62,838	448	▲	1271
ROU	5022	1,535,865	4902	▲	11,059	LUX	387	70,104	461	▼	1026
ISR	4602	1,270,143	4233	▲	12,148	WAL	339	65,136	276	▲	797
CZE	4492	1,078,080	4895	▼	8665	LIE	316	5000	-	-	-
KAZ	4137	794,288	3767	▲	6888	AND	200	16,000	-	-	-
CYP	3344	728,978	3088	▲	9611	EST	160	28,782	188	▼	289
HUN	2568	616,365	2920	▼	5233	MLT	-	130,373	-	-	-
SRB	2453	588,675	2390	▲	13,250	SMR	-	-	-	-	-
ALB	2349	460,454	2917	▼	6738						
TOTAL						8887	100,881,045	9136			17,667

ANHANG: Daten zu BIP und Ertragswachstum

NV	BIP CAGR 06-10	Klubertrag CAGR 06-10	Bemerkungen	NV	BIP CAGR 06-10	Klubertrag CAGR 06-10	Bemerkungen
ALB	5,1%	-7,6%		KAZ	5,1%	26,6%	
AND	1,2%	22,6%	BIP CAGR Wachstum 06-08	LIE	1,0%	8,9%	BIP CAGR Wachstum 06-09
ARM	1,3%	8,7%		LTU	-0,6%	-18,1%	
AUT	1,0%	4,3%		LUX	1,9%	5,9%	
AZE	12,3%	15,9%		LVA	-3,7%	1,6%	
BEL	0,8%	7,1%		MDA	2,8%	66,1%	
BIH	2,4%	27,8%		MKD	2,6%	33,6%	
BLR	7,1%	19,7%		MLT	1,4%	10,0%	BIP CAGR Wachstum 06-09
BUL	1,7%	14,4%		MNE	3,1%	11,1%	
CRO	-0,1%	4,4%		NED	0,9%	4,1%	
CYP	1,7%	12,3%	BIP CAGR Wachstum 06-09	NIR	-0,3%	17,9%	
CZE	1,6%	-4,2%		NOR	0,6%	9,2%	
DEN	-0,7%	11,1%		POL	4,3%	10,8%	
ENG	-0,3%	13,1%		POR	0,3%	9,7%	
ESP	0,1%	9,1%		ROU	1,7%	31,3%	
EST	-2,9%	-0,8%		RUS	2,3%	5,9%	
FIN	0,2%	5,3%		SCO	-0,3%	-0,3%	
FRA	0,2%	4,2%		SMR	1,8%	12,0%	Ertrag/BIP Wachstum 06-08
FRO	0,0%	16,5%		SRB	2,7%	78,2%	
GEO	4,1%	3,0%		SUI	1,5%	11,8%	
GER	0,6%	8,3%		SVK	2,6%	6,7%	
GRE	-0,4%	15,6%		SVN	0,8%	5,9%	
HUN	-1,0%	23,1%		SWE	0,6%	4,9%	
IRL	-1,8%	0,9%		TUR	2,2%	27,6%	
ISL	-0,9%	29,8%		UKR	-0,6%	36,7%	
ISR	3,7%	3,9%		WAL	-0,3%	5,1%	
ITA	-1,0%	4,4%					



ANHANG: Kennzahlen und Ergebnisse der Transferanalyse

Kennzahlen	Berechnung	Finanzjahr 2010	Finanzjahr 2009
Gewinn aus Spielerverkäufen	Verkaufspreis minus Nettobuchwert in der Bilanz	EUR 1,456 Mrd. (EUR 1,566 Mrd.)*	EUR 1,810 Mrd. (EUR 1,916 Mrd.)*
Abschreibungen	Zahl aus der Erfolgsrechnung	EUR 2,330 Mrd.	EUR 2,218 Mrd.
Wertminderungen	Zahl aus der Erfolgsrechnung	EUR 59 Mio.	EUR 66 Mio.
Total Transferverkäufe	Nettoverkaufsgewinn plus Nettobuchwert in der Bilanz	EUR 2,236 Mrd.** (EUR 2,126 Mrd.)	EUR 2,540 Mrd.** (EUR 2,434 Mrd.)
Total Transferkäufe	Bruttowert aus Anmerkungen zum Jahresabschluss	EUR 3,368 Mrd. (EUR 3,251 Mrd.)	EUR 3,182 Mrd. (EUR 3,063 Mrd.)
Transferrendite	Transfergewinne / Total Bruttowert der Transfersummen	65 %	71 %
Deckung durch Vermögenswerte	Bilanzwert des Spielervermögens / jährliche Abschreibungen	2,37	2,40
Spielerumsatz	Gesamte Abschreibungen auf verkauften Spielern / ursprüngliche Kosten der verkauften Spieler	60 %	65 %
% abgeschlossen	Nettobuchwert / ursprüngliche Kosten der Spieler in der Bilanz	50 %	55 %
Preisaufschlag der Spieler	Bruttowert der Transfersummen / ursprüngliche Kosten der verkauften Spieler	1,13	1,18

** Die Kennzahlen schliessen für beide Jahre die Zahlen slowakischer Klubs aus, einige Kennzahlen zudem die polnischen und ungarischen Klubs. Der Anteil dieser Länder an den europäischen Transferaktivitäten lag, gestützt auf die Bilanzwerte, unter 0,5 %, so dass der Ausschluss nicht signifikant ist. Ausserdem hat die UEFA für das Finanzjahr 2009 einige fehlende ausführliche Bruttokäufe (Teil Russlands, Portugal, Griechenland und Schweiz) und Bruttoverkäufe (Deutschland, Frankreich, Teil Russlands, Portugal, Griechenland und Schweiz) simuliert - für das Finanzjahr 2010 basieren die Daten auf den unterbreiteten Nettodaten und Länderkennzahlen.

ANHANG: Verwendete Wechselkurse Finanzjahr 2010

NV	Üblichstes Jahressende	Gemeinsame oder verschiedene JE	Währung	Finanzjahr 2010	NV	Üblichstes Jahressende	Gemeinsame oder verschiedene JE	Währung	Finanzjahr 2010
ALB	Dez.	Gemeinsam	LEK	0.0074	KAZ	Dez.	Gemeinsam	TENGE	0.0051
AND	Dez.	Gemeinsam	LEK	1.0000	LIE	Dez.	Verschiedene	CHF	0.7551
ARM	Dez.	Gemeinsam	DRAM	0.0021	LTU	Dez.	Gemeinsam	LITAS	0.2900
AUT	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000	LUX	Dez.	Gemeinsam	EUR	1.0000
AZE	Dez.	Gemeinsam	MANAT	0.9464	LVA	Dez.	Gemeinsam	LATS	1.4138
BEL	Juni	Verschiedene	EUR	1.0000	MDA	Dez.	Gemeinsam	LEU	0.0633
BIH	Dez.	Gemeinsam	MARK	0.5118	MKD	Dez.	Gemeinsam	DENAR	0.0162
BLR	Dez.	Gemeinsam	BYR	0.0003	MLT	Mai	Gemeinsam	EUR	1.0000
BUL	Dez.	Gemeinsam	LEV	0.5119	MNE	Dez.	Gemeinsam	EUR	1.0000
CRO	Dez.	Gemeinsam	KUNA	0.1358	NED	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000
CYP	Dez.	Verschiedene	EUR	1.0000	NIR	Juni	Verschiedene	GBP	1.2348
CZE	Dez.	Verschiedene	KRONER	0.0396	NOR	Dez.	Gemeinsam	KRONER	0.1280
DEN	Dez.	Verschiedene	KRONE	0.1342	POL	Dez.	Gemeinsam	ZLOTY	0.2523
ENG	Juni	Verschiedene	GBP	1.2348	POR	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000
ESP	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000	ROU	Dez.	Gemeinsam	LEU	0.2340
EST	Dez.	Gemeinsam	KROON	0.0639	RUS	Dez.	Gemeinsam	ROUBLE	0.0247
FIN	Nov.	Verschiedene	EUR	1.0000	SCO	Dez.	Gemeinsam	GBP	1.2348
FRA	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000	SMR	Dez.	Gemeinsam	EUR	1.0000
FRO	Dez.	Gemeinsam	KRONE	0.1342	SRB	Dez.	Gemeinsam	DINAR	0.0095
GEO	Dez.	Gemeinsam	LARI	0.4257	SUI	Juni	Verschiedene	CHF	0.7551
GER	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000	SVK	Dez.	Verschiedene	EUR	1.0000
GRE	Juni	Gemeinsam	EUR	1.0000	SVN	Dez.	Gemeinsam	EUR	1.0000
HUN	Dez.	Gemeinsam	FORINT	0.0036	SWE	Dez.	Gemeinsam	SEK	0.1112
IRL	Nov.	Gemeinsam	EUR	1.0000	TUR	Dez.	Verschiedene	LIRA	0.4860
ISL	Dez.	Gemeinsam	KRONA	0.0065	UKR	Dez.	Gemeinsam	HRVYNIA	0.0960
ISR	Dez.	Gemeinsam	SHEKEL	0.2127	WAL	Dez.	Verschiedene	GBP	1.1675
ITA	Juni	Verschiedene	EUR	1.0000					

ANHANG: Datenquellen und Abkürzungen

Datenquellen	
Der Finanzanalyse zugrunde liegende Quellen	<p>Falls in den Fussnoten des Berichts oder in diesem Anhang nichts anderes angegeben ist, wurden die im Bericht verwendeten Finanzaufgaben direkt den eingereichten Angaben der Klubs im Rahmen des Klublizenzierungszyklus für die UEFA-Klubwettbewerbe 2011/12 entnommen. Diese Zahlen beziehen sich auf das 2010 abgeschlossene Finanzjahr, in den meisten Fällen am 31. Dezember 2010. Die Zahlen wurden Jahresabschlüssen entnommen, die entweder unter nationalen Rechnungslegungsstandards oder unter den International Financial Reporting Standards erstellt und gemäss internationalen Prüfungsgrundsätzen geprüft wurden. Der Lizenzgeber in jedem Land hat die Zahlen den eingereichten Jahresabschlüssen entnommen und eine standardisierte Vorlage der Abteilung Klublizenzierung der UEFA damit ausgefüllt.</p> <p>Mit Ausnahme der Überprüfung der grundlegenden Plausibilität der Informationen und der Einholung kurzer Beschreibungen wichtiger Posten hat die UEFA keine Vergleiche der von den Lizenzgebern eingereichten Zahlen mit den als Quelle dienenden Jahresabschlüssen vorgenommen und auch nicht versucht, ausführlichere Erklärungen zu Antworten auf die Untersuchung zu erhalten.</p>
Standardisierte UEFA-Vorlage 2011: Begründung	<p>Die Angaben in den Jahresabschlüssen und die Rechnungslegungsstandards sowie ihre Interpretation unterscheiden sich innerhalb und zwischen den Ländern stark. Dies macht den Vergleich der Finanzdaten äusserst anspruchsvoll. Daher wurde eine standardisierte Vorlage verwendet, um die Vergleichbarkeit der Daten zu verbessern. Die Definition der Posten in dieser Vorlage trägt folgenden Elementen Rechnung: a) Ein Minimum an finanziellen Angaben ist ausdrücklich im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay enthalten und sollte daher für alle Klubs verfügbar sein. Dieses dient als Basis für die Vorlage. b) Zu dieser Basis werden einige zusätzliche finanzielle Angaben hinzugefügt, die das von der UEFA festgelegte Minimum überschreiten und daher in manchen, jedoch nicht in allen Fällen verfügbar sind. Diese Angaben werden als relevant betrachtet und tragen dazu bei, die Transparenz zu erhöhen (z.B. Aufgliederung des Personalaufwands zwischen den Spielern und anderen Angestellten sowie zwischen dem Grundgehalt und den Sozialabgaben; Aufgliederung der Ertragsquellen zwischen UEFA- und nationalen Wettbewerben, Aufgliederung der Kapitalflüsse für Investitionen zwischen Ausgaben für und Einnahmen aus Spielertransfers und Investitionen in oder Verkäufe von langfristigen Sachanlagen). c) Änderungen an den Vorlagen von einem Jahr zum nächsten werden auf ein Minimum beschränkt, da die Lizenzgeber sich an die Vorlage gewöhnen und da die Vorjahresvergleiche dadurch erleichtert werden. d) Die Ausführlichkeit der Vorlage wird beschränkt, damit ihre Benutzung für die Lizenzgeber nicht allzu zeitaufwändig wird.</p>
Ausnahmen	<p>Die Finanzdaten sind den geprüften Jahresabschlüssen für das Finanzjahr 2010 entnommen, mit Ausnahme von drei nicht lizenzierten spanischen Klubs (UD Almería, Sporting Gijón und FC Málaga), für welche die Daten dem Bericht von Professor Gay für das Finanzjahr 2009 entnommen wurden sowie vom FC Portsmouth, dessen Zahlen aus einem nicht geprüften Gläubigerbericht stammen (annualisierte Neunmonatszahlen für Bilanz und Erfolgsrechnung per 26. Februar 2010).</p> <p>Die Finanzperioden decken zwölf Monate ab, mit Ausnahme von AS Livorno und Atalanta Bergamo (sechs Monate aufgrund der Änderung des Abschlussstichtags), Birmingham City (zehn Monate aufgrund der Änderung des Abschlussstichtags) und israelischer Klubs, bei deren Daten es sich um annualisierte Siebenmonatsdaten aus Zwischenabschlüssen handelt.</p>

Erläuterung der Quellen	
Klublizenzierung und finanzielles Fairplay	F&A zur Klublizenzierung – Daten wurden der von den 53 Nationalverbänden der UEFA eingereichten Liste der Lizenzentscheide entnommen.
Wettbewerbsprofil des europäischen Kluffussballs	<p>Struktur der Ligen und Trends – aus UEFA.com.</p> <p>Zuschauerzahlen und Trends: Website http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm in einigen Fällen durch Lizenzgeber und UEFA-Datenbanken geprüft.</p> <p>UEFA-Koeffizienten – UEFA-Datenbanken entnommen.</p>
Langfristige Investitionen: Junioren-fussball und Cheftrainer	<p>Lokal ausgebildete Spieler und Junioren – Daten für UEFA-Wettbewerbe aus UEFA-Datenbanken. Daten für Klubs, die an UEFA-Wettbewerben teilnehmen, die sich aber auf die nationalen Wettbewerbe bezogen, wurden im Rahmen eines Kooperationsprojekts vom PFPO Neuenburg zur Verfügung gestellt.</p> <p>Daten zu Juniorenwettbewerben – UEFA-Datenbanken.</p> <p>Migration und Profile der Cheftrainer – zusammengestellt aus www.transfermarkt.de und in einigen Fällen überprüft mit der 2011 von der Division Fussballentwicklung der UEFA durchgeführten Umfrage bei den Nationalverbänden.</p> <p>Qualifikationen der Cheftrainer – Daten wurden der von den 53 UEFA-Mitgliedsverbänden eingereichten Liste der Lizenzentscheide entnommen.</p>
Finanzielles Profil des europäischen Kluffussballs: Ertrag; Aufwand und Rentabilität; Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse; Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay	<p>Die eingereichten Daten von 665 Klubs wurden verwendet, um Extrapolationen für die verbleibenden 68 europäischen Erstligaklubs zu machen. Das Vorgehen war im Allgemeinen, den durchschnittlichen Ertrag der kleineren Klubs jeder Liga (unter Ausschluss der vier Klubs mit dem höchsten Ertrag) zu verwenden, um das geschätzte europaweite Total und die Vergleichsgruppen zu bestimmen. Dieses bestmögliche, aber nicht perfekte Vorgehen widerspiegelt die Tatsache, dass die fehlenden Klubs, die keine Daten eingereicht hatten, sich stets auf unteren Tabellenplätzen befinden und in der Regel auch über weniger finanzielle Mittel verfügen, eine Annahme, die von vielen Ländern bestätigt wurde, die Finanzaufgaben im Zusammenhang mit dem Schlussrang in der Liga einreichen.</p> <p>Der Vorjahresvergleich des Wachstums von Einnahmen und Ausgaben verwendet die Daten des Finanzjahres 2009, die zu den Wechselkursen des Finanzjahres 2010 angepasst wurden (siehe Tabelle im Anhang) und nicht die per Ende des Finanzjahres 2009 geltenden Wechselkurse. Obwohl in einigen Fällen der tatsächliche Durchschnittsertrag abweichen kann, dürfte das europaweite Total kaum um mehr als +/-1% daneben liegen, da die Schätzungen kleinere Klubs betreffen. Ausserdem sollte auch die Zusammensetzung der Vergleichsgruppen zutreffend sein.</p>



ANHANG: Begriffsdefinitionen und Ablehnung der Verantwortung

Definitionen von in diesem Bericht verwendeten Begriffen	
Benchmarking	<p>Mit Benchmarking ist das gemeinschaftliche Benchmarking gemeint, das Informationen verwendet, die 1) direkt von den Klubs erarbeitet oder eingereicht wurden, um eine Klublizenz zu erhalten, oder die 2) durch die Nutzung der Kenntnisse innerhalb des weitreichenden Netzwerks der Lizenzierungsmanager und ihren Mitarbeitern bei jedem der 53 Nationalverbände erhalten wurden oder die 3) sich im Besitz der Abteilung für Klublizenzierung der UEFA oder eines anderen Bereichs der UEFA-Administration befanden.</p> <p>Im eingeschränkten Kontext dieses Berichts bedeutet Benchmarking nicht die Einordnung der Länder in eine Rangliste oder die Zielsetzung, sondern eher die Steigerung der Transparenz und der Kenntnisse des Klubfußballs in finanziellen und sonstigen Bereichen der Lizenzierung. Die Ziele werden in der Einführung zum Bericht beschrieben. Im allgemeinen Umfeld der Klublizenzierung hat das Benchmarking-Projekt der UEFA auch die weiteren Ziele, bewährte Praktiken in Lizenzierungsangelegenheiten zwischen den Nationalverbänden auszutauschen und eine besser informierte Entscheidungsfindung durch die nationalen und internationalen Akteure des Fußballs zu ermöglichen. Es ergänzt das eigene Benchmarking der Nationalverbände und ihre Initiativen (UEFA-Programm für Verbandsspitzen (TEP) und Wissens- und Informationsvermittlungsprogramm (KISS)).</p>
Durchschnitt der Klubs	<p>Unter „Durchschnitt der Klubs“ (z.B. durchschnittlicher Ertrag der Klubs) ist die aggregierte Zahl der Liga dividiert durch die Anzahl der Klubs zu verstehen. Wo die Analyse in Prozenten ausgedrückt wird, ist dies der gewichtete Durchschnitt (Durchschnitt der Summen statt Durchschnitt der % jedes Klubs).</p>
Ertrag/ Einnahmen	<p>Ertrag (entweder durchschnittlich oder gesamt) und Einnahmen werden aus Syntaxgründen im Berichtstext auswechselbar verwendet. Beide Begriffe schliessen den Ertrag oder Gewinn aus Spielertransfers aus, ebenso Gewinne oder Verluste aus der Veräusserung von Vermögenswerten, Gewinne oder Verluste aus finanziellen Posten (Ertrag oder Nettogewinne aus Anlagen oder Zinsertrag) und Gewinne oder Verluste aus betriebsfremden Posten (die alle separat analysiert werden). Die Definition von „ausserordentlichen Erträgen“ unterscheidet sich stark zwischen den Ländern. Jedoch sind diese selten unter IFRS und daher sind „ausserordentliche Erträge“ in den Einnahmen/Erträgen enthalten.</p>
Umsatzerlöse	<p>Begriff, der verwendet wird, um die Einnahmen (den Ertrag) in kleinere Bestandteile aufzugliedern. Falls sie nicht separat unter den kommerziellen Einnahmen ausgewiesen werden, sollten TV-bezogene Preisgelder wie Ausschüttungen an Teilnehmermannschaften von UEFA-Wettbewerben unter den Broadcasting-Einnahmen aufgeführt sein. Verkäufe von Getränken und Esswaren sind in der Regel in den kommerziellen Einnahmen enthalten, können jedoch für einige Hospitality-Gäste auch unter den Eintrittsgeldern aufgeführt sein. Ebenso können auch Sponsoring-Einnahmen ein Element von Eintrittsgeldern enthalten, wenn der Stadioneintritt an Spieltagen in den kommerziellen und Partner-Verträgen eingeschlossen ist. Die Aufteilung in Umsatzerlöse ist daher nur als indikativ zu betrachten.</p>
Finanzielles Fairplay	<p>Das finanzielle Fairplay ist eine neue Anforderung für die Klublizenzierung, die die UEFA in Abstimmung mit ihren Mitgliedsverbänden sowie den Klubs, Ligen und Spielergewerkschaften gutgeheissen hat, um die finanzielle Situation der Fussballklubs zu verfolgen. Ausführliche Informationen finden sich im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay (Ausgabe 2010), das unter folgendem Link heruntergeladen werden kann: http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/Clublicensing/01/50/09/12/1500912_DOWNLOAD.pdf</p>
Klublizenzierungsverfahren	<p>Darunter ist das Verfahren zu verstehen, das auf der Einhaltung der im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay enthaltenen Mindestanforderungen basiert und zur Erteilung oder Verweigerung der Lizenzen für die Klubs führt. Der Erhalt einer Lizenz ist eine Vorbedingung für den Zugang zu den UEFA-Wettbewerben (Wettbewerbsreglemente).</p>

Definitionen von in diesem Bericht verwendeten Begriffen	
Länder/Ligen	<p>Bezieht sich auf Klubs aus einem UEFA-Mitgliedsverband. Alle Mitgliedsverbände betreiben ihre eigene Liga mit Ausnahme von Liechtenstein, dessen Klubs in den Schweizer Ligen mitspielen. Nicht alle Mitgliedsverbände der UEFA sind Länder gemäss der Definition der Vereinten Nationen. Einige wie England, Nordirland, Schottland und Wales gehören zu Grossbritannien. Die Färöer-Inseln bilden eine autonome Region des Königreichs Dänemark. Dennoch wird in diesem Bericht manchmal auf Länder Bezug genommen. Die verwendeten dreibuchstabigen Codes sind die UEFA-Codes, die in einigen Fällen von den IOC- oder den ISO-Ländercodes abweichen können (Lettland, Rumänien und Slowenien).</p>
Nationalverbände	<p>Die Nationalverbände sind die 53 UEFA-Mitgliedsverbände, durch die das Klublizenzierungsverfahren strukturiert wird. Im Bericht umfassen diese auch die drei Mitgliedsverbände, welche die Durchführung der Lizenzierung auf nationaler Ebene teilweise oder vollständig an die Liga delegiert haben (Deutschland, Österreich und die Schweiz). Auf der Seite zu den Vergleichsgruppen ist das Logo des Lizenzgebers abgebildet, um dieser Tatsache Rechnung zu tragen.</p>
Vergleichsgruppen	<p>Werden eingesetzt, um den Vergleich zu unterstützen. In diesem Bericht wurden zwei Analysen nach Vergleichsgruppen verwendet: Klub-Vergleichsgruppen und Ligen-Vergleichsgruppen. Bei der Ligen-Vergleichsgruppe wird der gewichtete Durchschnitt der Klubs in der Liga für den Vergleich verwendet.</p>
Vom Klub ausgebildeter Spieler	<p>Vom Klub ausgebildete Spieler sind diejenigen Spieler, die (unabhängig von ihrer Nationalität und ihrem Alter) im Alter von 15 bis 21 Jahren mit oder ohne Unterbruch für eine Dauer von drei vollen Spielzeiten (oder 36 Monaten) bei ihrem derzeitigen Klub registriert waren.</p>
Währung	<p>Die den Lizenzgebern ausgehändigte und von ihnen zurückerhaltene Vorlage enthielt eine Spalte für die Umrechnung der Landeswährung in Euro. Wo diese Währungsumrechnung nicht vom Lizenzgeber vorgenommen wurde, wandte die UEFA die Wechselkurse der OANDA-Website an (üblichster mittlerer Wechselkurs zum Ende des Finanzjahres, der für die Bilanz und die Erfolgsrechnung verwendet wird). Wo die Klubs unterschiedliche Abschlussstichdaten aufweisen, wurde das üblichste Datum verwendet. Siehe ausführliche Details in der Tabelle im Anhang.</p>
Zentralwert	<p>Dies ist der nicht technische Begriff für Medianwert. Es handelt sich um den Mittelwert einer Gruppe (z. B. in einer Vergleichsgruppe von neun Ligen ist der Median die Zahl der fünfthöchsten Liga).</p>

Haftungsausschluss

Dieser Bericht basiert auf Zahlen, die der UEFA von den Lizenzgebern (Nationalverbände oder Ligen) eingereicht wurden. Die UEFA hat diese Daten nicht auf ihre Korrektheit überprüft oder mit den als Quellen dienenden Jahresabschlüssen abgeglichen. Der Bericht wurde allgemein gehalten, um einen Hintergrund zu bieten, und sollte deshalb nicht zur Beurteilung spezifischer Situationen genutzt werden. Der Bericht beschreibt einige der Schwierigkeiten beim Vergleich von Daten und Informationen, die den Jahresabschlüssen entnommen wurden. Die Liste dieser Schwierigkeiten ist allerdings nicht abschliessend. Der Bericht richtet sich an die Nationalverbände (oder an die Ligen, wo eine Liga der Lizenzgeber ist) und ist nicht dazu gedacht, von anderen Parteien verwendet oder zitiert zu werden. Aus diesem Dokument und seinem Inhalt können keine Rechte oder Forderungen gegenüber der UEFA abgeleitet werden.



Produktion
UEFA

Autoren
Sefton Perry und Stephanie Leach

Beiträge
Mattias Grafström und Céline Bailo

Übersetzung
UEFA-Sprachdienste

Besonderer Dank
An das Klublizenzierungsnetzwerk, insbesondere die Finanzverantwortlichen und Lizenzierungsmanager, die Daten eingereicht haben.

Fragen
Fragen und Kommentare können an Sefton Perry an folgende Adresse geschickt werden: clublicensing@uefa.ch

UEFA
Route de Genève 46
CH-1260 Nyon 2
Schweiz
Tel. +41 848 00 27 27
Fax +41 848 01 27 27
UEFA.com

Union des associations
européennes de football

