

WE CARE ABOUT FOOTBALL



Die europäische Klubfußballlandschaft  
BENCHMARKING-BERICHT ZUR KLUBLIZENZIERUNG FÜR DAS FINANZJAHR 2009





## Vorwort



Willkommen zur dritten 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 der bisher in finanzieller Hinsicht turbulentesten Spielzeiten.

Zahlreiche Fussballklubs, darunter auch einige bekannte Namen, sahen sich mit schwerwiegenden finanziellen Problemen konfrontiert, die in einem Jahr zur Verdoppelung der aggregierten Verluste der Erstligaklubs führten.

In diesem Umfeld ist die einstimmige Unterstützung des vor kurzem genehmigten Konzepts zum finanziellen Fairplay durch die ganze Fussballfamilie von grösster Bedeutung, um die zu erwartenden finanziellen Schwierigkeiten von weiteren 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 Fussballbereichs 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

<b>Einführung</b>	08
-------------------	----

<b>Höhepunkte</b>	10
-------------------	----

## Profil der Klublizenzierung und der europäischen Governance

01.	Neue Horizonte – wie wird sich die Klublizenzierung in Zukunft entwickeln?	20
02.	Wie viele Klubs beantragten und erhielten eine Lizenz zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben?	22
03.	Wie verbreitet ist die Klublizenzierung in Europa?	24
04.	Weshalb wurde einigen Klubs die Lizenz verweigert?	25
05.	Wie viele und welche Klubs mussten auf ihre Wettbewerbsplätze verzichten?	26
06.	Wer ist zuständig für Spielpläne, Disziplinarwesen, Schiedsrichterwesen und kommerzielle Rechte?	27
07.	Wo bestehen Gesamtarbeitsverträge und Standardspielerverträge?	28
08.	Wo gibt es Kaderbegrenzungen oder Regeln zu lokal ausgebildeten Spielern, Ausländern und Junioren?	29

## Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfussballs

09.	Welche Grösse ist in den Topligen am üblichsten und wohin geht der Trend?	32
10.	Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?	34
11.	Steigen oder sinken die Zuschauerzahlen in Europa?	36
12.	Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?	37
13.	Wann sind die Spielzeiten und Transferperioden in Europa?	38
14.	Was bedeutet Gleichgewicht in den Wettbewerben und weshalb ist es wichtig?	40
15.	Heimvorteil – verliert der 12. Mann seine Stimme?	41
16.	Dreissig Jahre danach – wie hat sich die Drei-Punkte-Regel auf die Spielergebnisse ausgewirkt?	42





## Langfristiges Investitions- und Entwicklungsprofil des europäischen Klubfußballs

17.	Wie gross sind die europäischen Klubstadien?	46
18.	Wie gut waren die europäischen Stadien ausgelastet?	47
19.	Wie alt sind die europäischen Stadien und wann wurde zuletzt in sie investiert?	48
20.	Wie steht es um die Einrichtungen und den Komfort der heutigen Stadien?	49
21.	Welcher Anteil der Klubs sind Eigentümer ihres Stadions und besteht ein Zusammenhang zwischen Eigentum und Einnahmen aus Spielen?	50
22.	Wie viele Trainer haben von der UEFA anerkannte Trainerqualifikationen erlangt?	52
23.	Wie gross ist die Beteiligung am Fussball in Europa?	54

## Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Ertrag

24.	Auf dem Tiefpunkt – sieben Anzeichen einer finanziellen Notsituation	58
25.	Wie können angesichts der finanziellen Grössenunterschiede zwischen den Klubs relevante Vergleiche gezogen werden?	60
26.	Wie viel Ertrag wiesen die europäischen Klubs letztes Jahr aus?	62
27.	Wie sieht der Ertragstrend im Vorjahresvergleich aus?	63
28.	Wie unterscheidet sich das Ertragsniveau zwischen den europäischen Topligen?	64
29.	Welche Ertragsunterschiede gibt es innerhalb der europäischen Topligen?	65
30.	Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?	66
31.	Wie ausgewogen sind die Ressourcen der grössten Klubs für die Spielerausgaben?	67
32.	Welches sind die wichtigsten Einnahmequellen der Klubs und wie variieren sie?	68
33.	Welche bedeutenden nationalen TV-Verträge bestehen heute und was sind die jüngsten Trends?	70
34.	Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den finanziellen Ressourcen und dem nationalen und europaweiten Erfolg auf dem Spielfeld?	72

### Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Aufwand und Rentabilität

35.	Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark stiegen diese?	78
36.	Wie viel gaben die Klubs für Gehälter aus?	79
37.	Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?	80
38.	Wie wirken sich die Transfers in Europa auf die Gewinne aus?	82
39.	Wie wirken sich Finanzierung, nicht betriebliche Posten und Steuern in Europa auf die Gewinne aus?	84
40.	Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?	86

### Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse

41.	Was ist unter „Schulden“ zu verstehen und wie beurteilen wir sie?	90
42.	Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?	92
43.	Wie unterscheiden sich die Bilanzen zwischen den Ländern?	93
44.	Wie hoch sind die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?	94
45.	Wie äusserten sich die Abschlussprüfer zu den finanziellen Aussichten der Klubs?	95
46.	Wie viele Klubs wiesen höhere Verbindlichkeiten als Vermögenswerte aus?	96
47.	Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2009?	97

### Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay

48.	Wie viele und welche Klubs müssen die FFP-Vorschriften erfüllen?	100
49.	Wie erfüllen die Klubs heute die Break-even-Vorschrift?	102
50.	Wie sieht der Trend bei den Klubs aus, die heute die Break-even-Vorschrift nicht erfüllen?	103
51.	Wie viele Klubs müssten heute aktualisierte Zahlen zusammenstellen?	104
52.	Welches sind die Daten für die Finanzberichterstattung der Klubs?	105

<b>Anhänge</b>	<b>106</b>
----------------	------------





## Einführung

Die letzten Jahre waren von einem anhaltenden wirtschaftlichen Abschwung gekennzeichnet. Obwohl die Unsicherheiten und Probleme in der Regel alle Wirtschaftssektoren betrafen, stiegen die Einnahmen aus dem Fussball weiter und erwiesen sich bis zu einem gewissen Grad als rezessionsresistent. 2009 erreichten die Gesamteinnahmen der Erstligaklubs den Rekordstand von EUR 11,7 Mrd.

Die Realität ist jedoch nur auf den ersten Blick positiv. Eine gründlichere Analyse zeigt, dass die Klubs weiterhin langfristiges Fremdkapital (vor allem zinsgünstige Darlehen) für die Finanzierung kurzfristiger Ausgaben verwenden. Den steigenden Einnahmen stand eine weit höhere Zunahme der Ausgaben gegenüber, die die Rentabilität der Klubs reduziert und zu einem aggregierten Nettoverlust von EUR 1,2 Mrd. beigetragen hat, was fast eine Verdoppelung gegenüber 2008 bedeutet. Über die Hälfte der europäischen Spitzenklubs wiesen Nettoverluste aus und trugen damit zu diesem Negativrekord bei.

So kommt es nicht überraschend, dass ein Grossteil der Einnahmen der Klubs für Spielergehälter aufgebraucht wird, die zusammen mit dem Wertminderungsaufwand der Spieler die wichtigsten Ausgaben von Fussballklubs ausmachen. Auch die Nettoergebnisse aus Spielertransfers gingen zurück, da zu wenig Liquiditäten verfügbar waren. Dies führte zu zunehmenden finanziellen Schwierigkeiten für die Klubs, die sich zur Verbesserung ihres Nettoergebnisses auf die Einnahmen aus den Spielertransfers stützten.

Zugleich sind die Investitionen in den Juniorenfussball weiterhin gering. Insbesondere Klubs der höchsten Spielklassen ziehen es vor, erfahrene Spieler (mit höheren Gehältern) einzusetzen oder in anderen Klubs ausgebildete Spieler zu rekrutieren. So waren U22-Spieler nur in 12% der von Erstligaklubs gespielten Minuten auf dem Feld und von den jeweiligen Klubs ausgebildete Spieler nur in 15%\*.

Die durchschnittlichen Zuschauerzahlen blieben in den meisten nationalen Meisterschaften stabil oder gingen zurück, was einen Mangel an neuen Investitionen in einem Bereich widerspiegelt, in dem nur einer von fünf Klubs direkt Eigentümer seines Heimstadions ist.

Diese Situation beeinflusst direkt die Einkommensströme, die die Fussballklubs generieren können. Einerseits haben die meisten Klubs keine Kontrolle über ihren potenziell grössten Vermögenswert und können ihn ausserhalb der Spieltage nicht nutzen. Bemerkenswert ist in diesem Sinn das Beispiel Italiens, wo kein Klub Eigentümer seines Heimstadions ist und die Einnahmen aus den Spieltagen nur einen Drittel derjenigen der englischen Klubs ausmachen. Andererseits sind die Fussballstadien bei weitem nicht voll (nur England, Deutschland und die Niederlande weisen eine Auslastung von über 80% auf). Dies liegt in erster Linie an ihrem Alter (48% der Stadien wurden vor über 50 Jahren gebaut) und am Fehlen moderner Einrichtungen und Annehmlichkeiten.

Die Finanzierungsstrategien unterscheiden sich stark zwischen den europäischen Fussballklubs. Die unterschiedlichen Ansätze sind auf das jeweilige rechtliche Umfeld und die Kultur der verschiedenen Länder zurückzuführen. Die Bankkredite blieben stabil, was teilweise die zunehmenden Schwierigkeiten der Klubs beim Zugang zu neuen Kreditlinien widerspiegelt. Zinslose Darlehen spielen bei der Finanzierung kurzfristiger Ausgaben eine wachsende Rolle, obwohl eine schrittweise Umwandlung dieser Darlehen in Eigenkapital zu beobachten ist.

Diese finanziellen Herausforderungen betreffen die Erstligaklubs in allen 53 Nationalverbänden und zeigen die globale Dimension, die der Fussball in den letzten Jahren erreicht hat. Weiter unten in der Fussball-Pyramide ist die Lage allerdings noch schlimmer, und das Risiko von Insolvenzen und Konkursen ist deutlich höher als in den Topligen.

Vor diesem Hintergrund soll die schrittweise Einführung des neuen UEFA-Reglements zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay die Klubs dazu veranlassen, ihre Kostenstruktur besser in den Griff zu bekommen und ein nachhaltiges Gleichgewicht zwischen Einnahmen, Ausgaben und Investitionen zu erreichen. Falls das neue Reglement schon heute angewandt würde, könnten mehrere Klubs die neuen Regeln 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 beginnen, 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 Eigentümer offen zu legen und eine Fan-Kontaktperson zu ernennen, um die Beziehungen zu den Fans zu verbessern und zu unterhalten.

Es besteht die Hoffnung, dass all diese Initiativen, die die UEFA für ihre eigenen Wettbewerbe vorsieht, auch zu ähnlichen Massnahmen sowie zu weiteren Vorschriften, wie zum Beispiel zur Einführung von Kaderbegrenzungen auf nationaler Ebene führen wird, damit die jeweiligen Vorteile im ganzen Fussballbereich zum Tragen kommen.

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.





## Hintergrund des Berichts

Wie die früheren Versionen des Benchmarking-Berichts zur Klublizenzierung porträtiert dieser Bericht 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 Jahresrechnungen von 664 Klubs, d.h. fast 90% aller Erstligaklubs. 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 sieben Kapitel, die auf einen kurzen Abschnitt mit den wichtigsten Höhepunkten folgen:**

**Kapitel 1 – Profil der Klublizenzierung und der europäischen Governance:** Der Zweck des Berichts, die jüngsten Klublizenzierungs-ergebnisse und die Entwicklung der Klublizenzierung in Europa werden erläutert.

**Kapitel 2 – Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfussballs:** Informationen zu Grösse und Struktur der nationalen Meisterschaften, zur Rechtsform der Klubs, zu den Stadioneigentümern, zu den durchschnittlichen Zuschauerzahlen und zu den diesbezüglichen Trends in ganz Europa sowie ein Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit werden präsentiert.

**Kapitel 3 – Langfristiges Investitions- und Entwicklungsprofil des europäischen Klubfussballs:** Struktur, Organisation und Auslastung der Stadien, die Entwicklung der Trainer sowie Trends zur Beteiligung am Fussball werden untersucht.

**Kapitel 4 – Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs – Ertrag:** Die Ertragsaufteilung (Broadcasting, Werbung und Sponsoring, Eintrittsgelder und sonstige Erträge), Trends, die Verwendung und Relevanz von Vergleichsgruppen sowie der Zusammenhang zwischen finanziellen Ressourcen und Erfolg auf dem Spielfeld werden beschrieben.

**Kapitel 5 – Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs – Aufwand und Rentabilität:** Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen und Trends, Auswirkungen der buchhalterischen Erfassung von Transfers und der Transferaktivitäten auf die Finanzergebnisse der Klubs, Auswirkungen von Finanzierungs- und sonstigen nicht betrieblichen Aktivitäten auf die Finanzergebnisse der Klubs und betriebliche sowie gesamte Nettorentabilität werden untersucht.

**Kapitel 6 – Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs – Vermögenswerte, Fremdkapital und Kapitalflüsse:** Die Bilanzen der europäischen Fussballklubs werden betrachtet und die Arten von Vermögenswerten, Fremdkapital und sonstigen Verbindlichkeiten werden geprüft. Informationen zur Finanzierungsweise der Klubs und zu ihrem Kapitalisierungsniveau werden präsentiert.

**Kapitel 7 – Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs – Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay:** Dieses neue Kapitel wirft einen Blick auf das Reglement zum finanziellen Fairplay (FFP). Eine FFP-Simulation wird durchgeführt und es wird analysiert, wie viele und welche Klubs die FFP-Vorschriften erfüllen müssen.

# Höhepunkte

---





## Klublizenzierung und sonstige Governance

3552

Anzahl der gewährten (links) und verweigerten (rechts) Klublizenzen für die UEFA-Spielzeiten 2004/05 - 2010/11.

779

27

Anzahl der auf sportlichem Weg qualifizierten Klubs, die die Mindestanforderungen für eine Lizenz nicht erfüllt haben und deren Teilnahme an der UEL oder UCL (links) bzw. an der UEL, UCL und UIC (rechts) verweigert wurde.

55

51

Anzahl Verbände mit einem nationalen System für die Lizenzierung oder die finanzielle Kontrolle der Klubs (gegenüber 43 im Vorjahr).

80%

Prozentsatz der ausgewerteten Topligen, die eine Art von Kaderregelung anwenden (Grössenbeschränkung, vom Klub ausgebildet, Ausländer, Junioren).

50%

Prozentsatz der Topligen, die eine Form von Gesamtarbeitsvertrag anwenden.

## Sportliche Ergebnisse und Wettbewerbsstruktur

Üblichste Grösse der europäischen Topligen mit insgesamt 733 Klubs. Gesamtzahl seit drei Spielzeiten stabil.

16

Durchschnittliche Anzahl Wochen der Überschneidung zwischen Transferperiode und Sommerpause der Wintermeisterschaft.

4

Anteil gewonnener Auswärtsspiele, der gegenüber den 20% vor 20 Jahren stark gestiegen ist.

30%

Anzahl Wiederholungssieger in den Meisterschaften der Topligen 2009/10 gegenüber 15 in der Spielzeit 2008/09.

17





## Popularität – Zuschauerzahlen

Gesamtbesucherzahl bei europäischen Erstligaspielen in der Spielzeit 2009/10.

**101 Mio.**

Topligen in der Spielzeit 2009/10 (oder S2009), die rückläufige Zuschauerzahlen aufwiesen, im Vorjahresvergleich unverändert.

**58%**

Anteil der Erstligaklubs mit Wintermeisterschaft, die 2009/10 im Vergleich zur letzten Spielzeit rückläufige Zuschauerzahlen aufwiesen.

**68%**

Durchschnittliche Nutzung der Kapazitäten (prozentuale Auslastung des Stadions) der europäischen Erstligaklubs.

**48%**

## Investition in den Fussball – Trainer und Beteiligung

**160 000+**

Anzahl Trainer, die über von der UEFA anerkannte Trainerqualifikationen verfügen.

**43**

Anzahl UEFA-Mitgliedsverbände, die Mitglieder der Trainerkonvention auf Pro-Stufe sind (links) im Vergleich zur Anzahl vor 5 Jahren (rechts).

**26**

**5%**

Prozentuale Zunahme der Juniorenspieler (links) und der Spielerinnen (rechts) in den letzten 5 Jahren.

**23%**

## Investition in den Fussball – Infrastruktur

Anzahl der Fussballstadien von europäischen Erstligaklubs mit über 30 000 Sitzplätzen.

**96**

**47 Jahre**

Durchschnittsalter der Stadien von europäischen Erstligaklubs (links) und Anzahl Jahre seit der letzten Renovierung (rechts).

**7 Jahre**

Anteil der Klubs, die direkte Eigentümer ihres Stadions sind.

**19%**

Bilanzwert des Anlagevermögens aller Klubs (oben) im Vergleich zum Gesamtbetrag, der jährlich für Spielergehälter und Transfers ausgegeben wird (unten).

**EUR 5,5 Mrd.+**

**EUR 10,5 Mrd. +**

Anzahl europäischer Erstligaklubs, die Kunstrasen verwenden.

**24**





## Europaweite Finanzergebnisse

Anzahl der Jahresrechnungen, auf denen die Finanzanalyse nach einzelnen Klubs basiert, was schätzungsweise rund 90% aller Einnahmen von Erstligaklubs abdeckt – die umfangreichste je durchgeführte Finanzstudie, einschliesslich einer Analyse von 750 einzelnen Klubs über mehrere Jahre hinweg.

664

Ausgewiesene Einnahmen der 733 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2009.

**EUR 11,7 Mrd.+**

Ausgewiesene Ausgaben der 733 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2009.

**EUR 12,9 Mrd.+**

**EUR 7,4 Mrd.+**

## Gehälter

Ausgewiesener Personalaufwand (vorwiegend für Spieler) der 733 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2009.

**64%**

Verhältnis Personalaufwand/Einnahmen stieg von 61% auf 64%.

**8%**

Unaufhaltsamer Anstieg der ausgewiesenen Personalaufwand der europäischen Erstligaklubs von 2008 bis 2009, zusätzlich zum massiven Anstieg von über 17% im Vorjahr.

**73**

Anzahl der Klubs, die über 100% ihrer Einnahmen für Gehälter ausgeben, gegenüber 55 im Vorjahr.

## Transfermarkt

Summe der eingegangenen Transferverbindlichkeiten, die in mehr als einem Jahr zu bezahlen sind, 36% der gesamten ausstehenden Transfersummen.

**EUR 800 Mio.**

Nettobetrag, den zehn Klubs noch für Transferverbindlichkeiten zu bezahlen haben (nach Abzug der ihnen geschuldeten Transfersummen).

**EUR 700 Mio.+**

## Vorbereitung für finanzielles Fairplay

**11**

Anzahl der an den diesjährigen UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs, die kumulative Break-even-Verluste für zwei Jahre von über EUR 30 Mio. vermeldeten.

**46%**

Anteil der an den UEFA-Wettbewerben dieser Spielzeit teilnehmenden Klubs, die aufgrund ihrer Grösse von den Break-even-Vorschriften ausgenommen wären.

**60%**

Anteil der Klubs, die letztes Jahr einen der FFP-Indikatoren nicht erfüllten und daher dem FKA aktuelle Finanzaufgaben und Planzahlen einreichen müssten.





## Europaweite Finanzposition

Ausgewiesene Vermögenswerte der 733 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2009.

**EUR 20,5 Mrd.**

Ausgewiesene Verbindlichkeiten der 733 europäischen Erstligaklubs im Finanzjahr 2009.

**EUR 19,0 Mrd.**

Ausgewiesene Bankkredite und kommerzielle Kredite der europäischen Erstligaklubs, stabil gegenüber dem Vorjahr.

**EUR 5,6 Mrd.**

In der Bilanz ausgewiesener Buchwert der Stadien und anderer Sachanlagen, wovon 64% von den gleichen 20 Klubs stammt.

**EUR 5,2 Mrd.**

Anteil der Klubs, die negatives Nettoeigenkapital aufweisen – die Schulden übersteigen die ausgewiesenen Vermögenswerte – gegenüber 35% im Vorjahr.

**37%**

Anteil der Klubs, die im Vorjahresvergleich eine schlechtere Netto-Eigenkapitalposition ausweisen (selbst nach neuen zugesagten Mitteln von Eigentümern oder Investoren), gegenüber 44% im Vorjahr.

**53%**







# 1

## Profil der Klublizenzierung und der europäischen Governance

---

Neue Horizonte – wie wird sich die Klublizenzierung in Zukunft entwickeln?

---

Wie viele Klubs beantragten und erhielten eine Lizenz zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben?

---

Wie verbreitet ist die Klublizenzierung in Europa?

---

Weshalb wurde einigen Klubs die Lizenz verweigert?

---

Wie viele und welche Klubs mussten auf ihre Wettbewerbsplätze verzichten?

---

Wer ist zuständig für Spielpläne, Disziplinarwesen, Schiedsrichterwesen und kommerzielle Rechte?

---

Wo bestehen Gesamtarbeitsverträge und Standardspielerverträge?

---

Wo gibt es Kaderbegrenzungen oder Regeln zu lokal ausgebildeten Spielern, Ausländern und Junioren?

## F: 01. Neue Horizonte – wie wird sich die Klublizenzierung in Zukunft entwickeln?

Sieben 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 Anforderungen für die Klublizenzierung, die in den letzten sieben Jahren in 4331 Lizenzanträgen beurteilt wurden, haben für viele Klubs die Messlatte höher gesetzt und bei allen Klubs für Mindeststandards hinsichtlich verschiedener Kriterien gesorgt. Die Lizenzierung enthält vielfältige Anforderungen 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-Kriterien, die unter der Bezeichnung „finanzielles Fairplay“ eingeführt wurden, eine sehr bedeutende Entwicklung, die durch das Bestehen des heutigen Lizenzierungsverfahrens ermöglicht wurde.

Die Ergänzung der Lizenzierungskriterien ab 1. Juni 2011 um einen Artikel zu den Fanbeziehungen der Klubs (Art. 35) findet zwar wohl weniger Beachtung; dennoch ist auch sie ein wichtiger Schritt für die Entwicklung der Klublizenzierung.



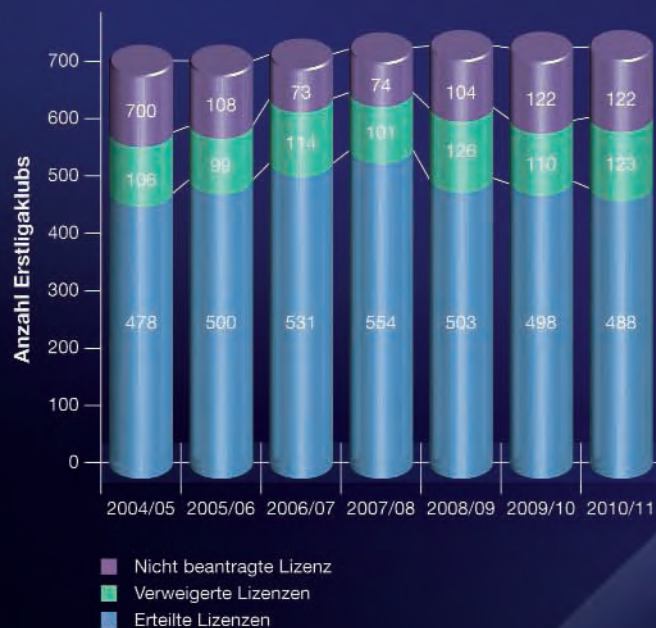






## F: 02. Wie viele Klubs beantragten und erhielten eine Lizenz zur Teilnahme an UEFA-Wettbewerben?

Jeder eine Lizenz beantragende Klub der 53 Nationalverbände ist berechtigt, seinen Fall vor der nationalen Berufungsinstanz (BI) zu vertreten, wenn er mit dem Lizenzentscheid der Ersten Instanz (EI) nicht einverstanden ist. In der Spielzeit 2010/11 forderten 50 der 160 Klubs, deren Lizenz durch die EI verweigert wurde, einen BI-Entscheid, was 8% aller Lizenzbewerber (gleicher Anteil wie im Vorjahr) und 31% der Verweigerungen durch die EI ausmachte.

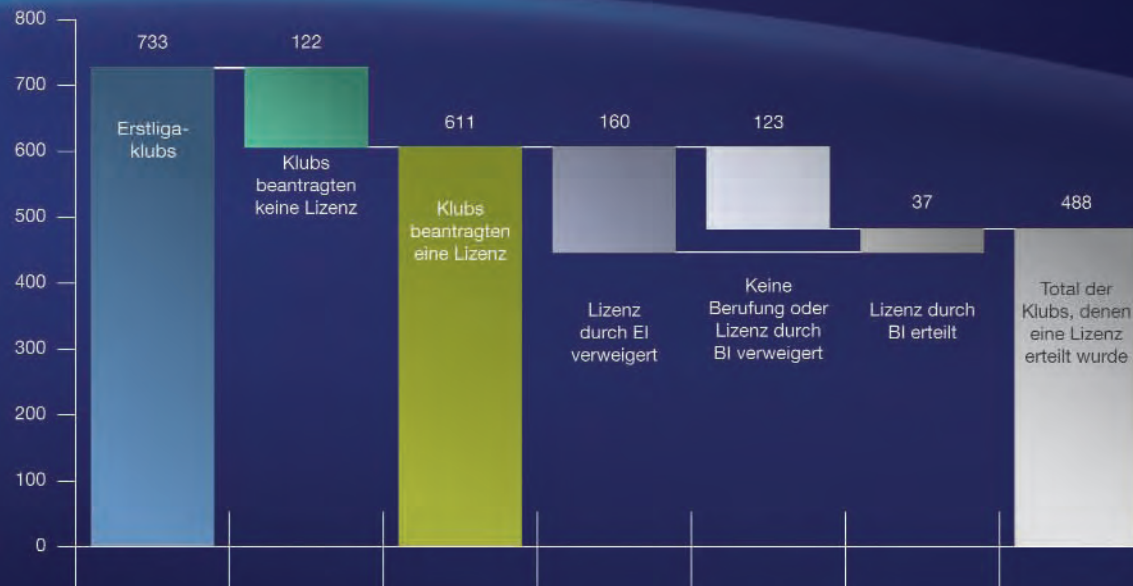




## Antwort: 02

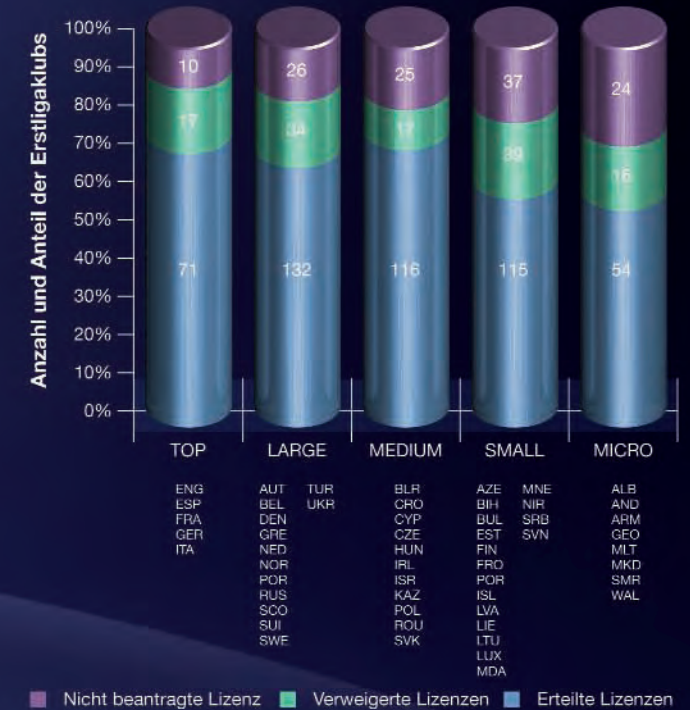
Für die UEFA-Spielzeit 2010/11 beantragten insgesamt 611 Erstligaklubs eine Klublizenz. Obwohl die Gesamtzahl der Lizenzbewerber damit im Vergleich zum Vorjahr stabil blieb, ging die Zahl der Klubs, denen eine Lizenz erteilt wurde, auf 488 zurück. 20% der Lizenzbewerber (123 Klubs gegenüber 110 im Vorjahr) erfüllten die Mindestanforderungen des Lizenzierungsverfahrens nicht.

Wie in jeder der letzten fünf Spielzeiten verweigerten mehr als die Hälfte der 53 nationalen Lizenzgeber mindestens einem Klub die Lizenz, und knapp ein Drittel (17 Verbände gegenüber 14 im Vorjahr) verweigerten mehr als zwei Bewerbern die Lizenz.



## Lizenzentscheide 2010/11 -

### Anzahl und Anteil der Klubs nach Vergleichsgruppen



Das letzte Diagramm dieser F&A vertieft die Analyse der Lizenzierungsergebnisse und führt die Anzahl und den Anteil der Klubs von verschiedenen Ländergruppen auf. Diese „Vergleichsgruppen“ und die Grundlagen ihrer Zusammenstellung werden später in diesem Bericht, am Anfang der Finanzanalyse, erläutert.

Das Diagramm zeigt, dass nicht nur so genannt „kleineren Klubs“ die Lizenz verweigert wurde, sondern Klubs des ganzen finanziellen Spektrums, einschliesslich 17 Klubs der 5 grössten Ligen.

## F: 03. Wie verbreitet ist die Klublizenzierung in Europa?

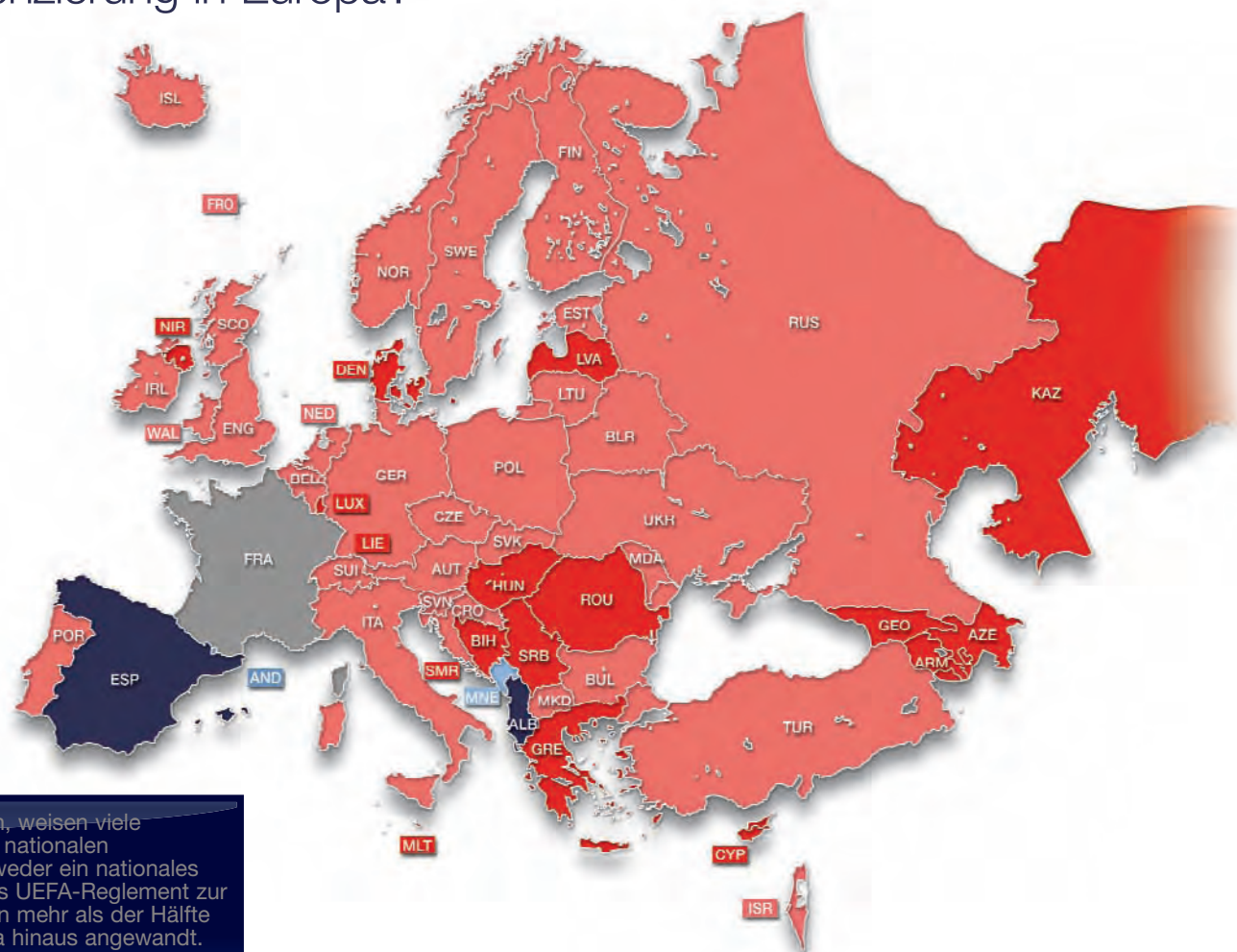
2008/09 wandten rund 75% der Nationalverbände ein nationales Lizenzierungsverfahren an. 2010/11 haben bereits 96% der UEFA-Mitgliedsverbände entweder ein nationales Lizenzierungsverfahren oder eine andere Form von Finanzkontrolle umgesetzt. Lizenzierungsverfahren (ob national oder für die UEFA-Wettbewerbe) bieten viele zusätzliche Vorteile für die Entwicklung und die Struktur des Fußballs, die über die Finanzkontrollen hinausgehen. Eine zunehmende Lizenzierung verbessert nicht nur die Finanzlage des Fußballs, sondern auch die Professionalität, die Governance und die Effizienz der Fussballklubs. Mit der Lizenzierung wird gewährleistet, dass Klubs gewisse Mindeststandards einhalten, die nicht nur die geschäftlichen Aspekte, sondern auch die Integrität des Wettbewerbs sowie die Arbeits- und Lebensbedingungen für die Spieler verbessern.

Nationales Lizenzierungsverfahren über die Topliga hinaus	31x
Nationales Lizenzierungsverfahren für die Topliga	17x
Nationale Finanzkontrolle	1x
Kein nationales Lizenzierungsverfahren	2x
Bisher kein nationales Lizenzierungsverfahren angewandt, Einführung demnächst geplant	2x

### Antwort: 03

Abgesehen von den Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen, weisen viele Verbände auch nationale Lizenzierungskriterien für den Zugang zu den nationalen Wettbewerben auf. Von den 53 Nationalverbänden verwenden 49\* entweder ein nationales Lizenzierungsverfahren, das auf denselben Grundsätzen beruht wie das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung, oder zumindest gewisse nationale Finanzkontrollen. In mehr als der Hälfte dieser Verbände wird das Lizenzierungsverfahren auch über die Topliga hinaus angewandt.

Neben den Klubs, die eine Lizenz für die UEFA-Wettbewerbe beantragen, rechnen wir dieses Jahr mit über 900 weiteren Klubs, die sich den nationalen Lizenzierungsverfahren unterziehen, was eine Gesamtzahl von über 1500 Klubs bedeutet, die eine Lizenz beantragen.



Fussnote: \*ENG, WAL, MKD, TUR, MDA und SVK haben vor kurzem ein nationales Lizenzierungsverfahren eingeführt.



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

Feedback und Transparenz bei den Resultaten des Lizenzierungsverfahrens ist ein zentrales Element im Bestreben, Vertrauen in das Verfahren aufzubauen. Auch für die Entwicklung und Verbesserung der Anforderungen des Lizenzierungsverfahrens ist es wichtig, dass die Gründe, weshalb Klubs die Lizenz verweigert wurde, bekannt sind.

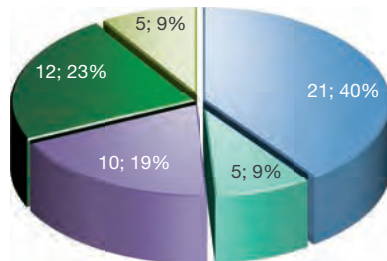
In einigen eindeutigen Fällen wurde ein einziges Kriterium nicht erfüllt, und falls es sich dabei um ein zwingendes Kriterium handelt, führt dies allein zur Verweigerung der Lizenz. Dies galt für 23% der Fälle (hellblau im Tortendiagramm – gegenüber 16% im Vorjahr).

2010/11 haben die meisten Klubs, denen die Lizenz verweigert wurde, mehrere Kriterien nicht erfüllt (violett oder grün im Tortendiagramm). Die Klublizenzierungskriterien können in verschiedene Kategorien eingeteilt werden: finanziell, infrastrukturell, sportlich, personell und administrativ, rechtlich und verfahrensbezogen. In 40% der Fälle (grün) wurde die Lizenz verweigert, weil Kriterien aus verschiedenen Kategorien (z.B. finanziell und sportlich) nicht erfüllt wurden, während in 14% der Fälle (violett) mehr als ein Kriterium derselben Kategorie (z.B. mehrere finanzielle Kriterien) nicht erfüllt wurde. Die übrigen 23% der verweigerten Lizenzen (dunkelblau) waren auf Verfahrensgründe zurückzuführen, zum Beispiel wurden wesentliche Fristen für die Einreichung von Unterlagen

verpasst oder im Fall von 22 Klubs wurde das Lizenzierungsverfahren nicht abgeschlossen\*.

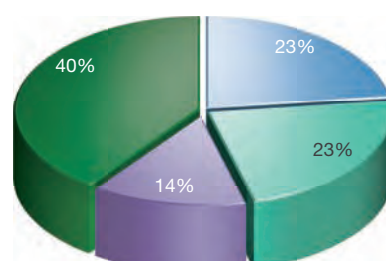
In den letzten Jahren hat die UEFA die Gründe, weshalb Klubs die Lizenz verweigert wurde, gesammelt und analysiert. Während die finanziellen Kriterien (violett im Säulendiagramm) schon immer eine wichtige Rolle spielten und dies, insbesondere mit der Einführung der Kriterien für das finanzielle Fairplay, 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.

Entscheide 2010/11 nach Lizenzgeber



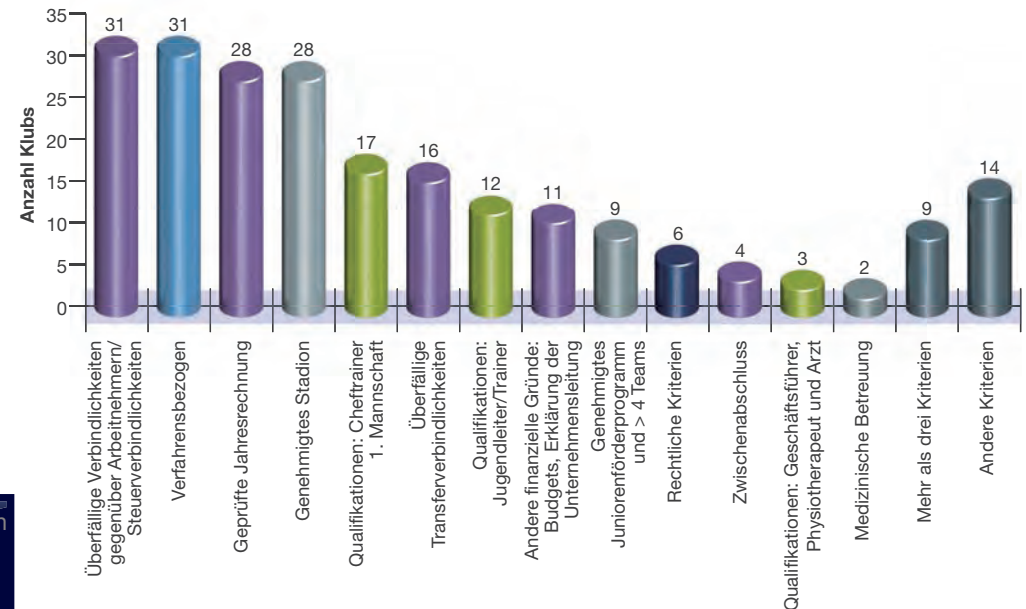
- Alle beantragten Lizenzen durch EI erteilt
- Alle beantragten Lizenzen nach BI erteilt
- 1-2 beantragte Lizenzen verweigert
- Bis zur Hälfte verweigert
- Mehr als die Hälfte verweigert

Entscheide 2010/11 nach Beschreibung



- Verfahren
- Ein einziges Kriterium
- Mehrere Kriterien aus einer Kategorie
- Mehrere Kriterien aus verschiedenen Kategorien

Überblick über die Gründe für die ENDGÜLTIGE Verweigerung für die Spielzeit 2010/11



### Antwort: 04

Wie das Diagramm auf dieser Seite zeigt, wurden die 123 Klubs, denen die Lizenz schliesslich verweigert wurde, aus vielfältigen Gründen abgelehnt. Von den 221 für die Verweigerung angegebenen Gründen\*\* waren 42% finanzielle Gründe und 58% andere Gründe. Die drei am häufigsten nicht erfüllten Lizenzierungskriterien sind dieselben wie im Vorjahr, wobei überfällige Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern/Steuerverbindlichkeiten am meisten vorkommen (31 Klubs). Die Einreichung von Jahresrechnungen in zufriedenstellender Qualität und Ausführlichkeit mit einem Bestätigungsvermerk (28) bzw. ein genehmigtes Stadion (28) waren die beiden nächsthäufigsten Gründe, doch machte kein einzelnes Kriterium mehr als 15% aller Gründe für die Verweigerung aus.

Fussnoten: \* In manchen Fällen brauchen Klubs die Lizenz nicht: 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.

\*\* 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.

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

Die vorhergehenden Analysen zeigen, dass jedes Jahr vielen Klubs durch ihren Lizenzgeber, 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 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 Wahrnehmung 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 jedoch aus Lizenzgründen verweigert wurde.

Überblick über verpasste UEFA-Wettbewerbsplätze von Klubs, die sich sportlich direkt qualifiziert hatten, deren Teilnahme jedoch aus Lizenzgründen verweigert wurde



### Antwort: 05

Jedes Jahr gab es Klubs, die sich zwar auf sportlichem Wege qualifiziert hatten, die jedoch mangels Lizenz nicht teilnehmen konnten. Insgesamt 27 Klubs, die sich auf sportlichem Wege direkt\* für die UCL oder die UEL qualifiziert hatten, durften aus Lizenzgründen nicht teilnehmen. Hinzu kamen weitere 28 Klubs, die sich zwischen 2005 und 2009 direkt für den UIC qualifiziert hatten und die aus Lizenzgründen nicht teilnehmen durften.

In den letzten beiden Spielzeiten waren elf verschiedene Fälle aus neun Verbänden, einschliesslich England und Spanien zu verzeichnen, in denen die Professionalität im nichtsportlichen Bereich von auf sportlichem Wege 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. 2009/10 wurden 11 Stichprobenkontrollen bei 35 auf sportlichem Wege qualifizierten Klubs durchgeführt, und bis Ende 2010/11 werden seit der Einführung der UEFA-Lizenzierung in der Spielzeit 2004/05 60 Compliance Audits in praktisch allen Mitgliedsverbänden durchgeführt worden sein.

**CORK CITY FC**  
IRL 2010/11 UEL

**FK VETRA**  
LTU 2010/11 UEL

**MALLORCA FC**  
ESP 2010/11 UEL

**PORTSMOUTH FC**  
ENG 2010/11 UEL

**FC LOKOMOTIV**  
KAZ 2010/11 und  
2009/10 UEL

**FC DAUGAVA**  
LVA 2009/10 UEL

**FC ARARAT**  
ARM 2009/10 UEL

**FC KAISAR**  
KAZ 2009/10 UEL

**FK SLOBODA**  
BIH 2009/10 UEL

**BEITAR JERUSALEM**  
ISR 2009/10 UEL

**FC CSKA SOFIA**  
BUL 2008/09 UCL

**FC COLERAINE**  
IRL 2008/09 UCUP

**FK ZEMUN**  
SRB 2008/09 UCUP

**SHELBOURNE FC**  
NIR 2007/08 UCL

**PAOK SALONIKI**  
GRE 2006/07 UCUP

**FC ASTANA**  
KAZ 2006/07 UCUP

**FK VOZDOVOC**  
SRB 2006/07 UCUP

**FK ZELJEZNICAR**  
BIH 2005/06 UCUP

**FK SARAJEVO**  
BIH 2005/06 UCUP

**FC TARAZ**  
KAZ 2005/06 UCUP

**FC OLIMPIJA**  
SVN 2004/05 UCUP

**FC KOPER**  
SVN 2004/05 UCUP

**FC IRTYSH**  
KAZ 2004/05 UCL  
und 2005/06 UCUP

**FC TOBOL**  
KAZ 2004/05 UCUP

**FC EKIBASTUZETS**  
KAZ 2004/05 UCUP

PLUS weitere 28 Klubs, die sich sportlich für den UIC qualifiziert hatten

INSGESAMT 55 KLUBS  
AUS 27 VERBÄNDEN

Fussnote: \* „Direkt qualifizierte“ Klubs sind Klubs, die sich infolge ihres Tabellenplatzes in der Meisterschaft oder ihres Abscheidens im Pokalwettbewerb qualifiziert hatten (53 verschiedene Klubs und zwei Klubs zweimal). Nicht enthalten sind Klubs („indirekt qualifizierte“), 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 beantragte dieser Zweitligaklub die Lizenz direkt bei der UEFA durch das ausserordentliche Zulassungsverfahren gemäss Klublizenzierungsreglement, erfüllte jedoch die von der UEFA-Administration festgelegten Anforderungen für die Lizenzierung nicht. Verweise auf die UEL (UEFA Europa League) beinhalten auch den Vorgängerwettbewerb (UEFA-Pokal).



## F: 06. Wer ist zuständig für Spielpläne, Disziplinarwesen, Schiedsrichterwesen und kommerzielle Rechte?

Oft ist mehr als eine Organisation für die verschiedenen Aufgaben im Zusammenhang mit der Durchführung professioneller Fussballwettbewerbe zuständig. Die Lizenzierung wird zum Beispiel in der Regel von den Nationalverbänden vorgenommen, ihre Durchführung kann jedoch auch an die Liga delegiert werden (dies ist unter anderem in Deutschland, Österreich und der Schweiz der Fall). Weitere Aufgaben werden manchmal zwischen den Nationalverbänden und der Liga aufgeteilt, in anderen Fällen ist einer von ihnen allein zuständig. Eine Studie der Profiligen in 31 Ländern befasste sich mit der Frage, wer für die verschiedenen Aufgaben im Zusammenhang mit den nationalen Wettbewerben zuständig ist.

### Antwort: 06

In der Regel sind die Profiligen für zwei Hauptbereiche zuständig: Die Organisation der Meisterschaft und die Vertretung der Ligamitglieder.

Die meisten Profiligen sind für die Festlegung der Spielpläne und den kollektiven Verkauf kommerzieller Rechte zuständig. Disziplinarwesen und Schiedsrichterwesen liegen jedoch meist im Zuständigkeitsbereich der Nationalverbände.

In einigen Fällen üben die Klubs weiterhin die Kontrolle über die Übertragungsrechte aus, anstelle der Liga oder des Nationalverbandes.

Wer ist für die verschiedenen Aufgaben zuständig?



Quelle: UEFA-Umfrage bei Profifussballligen, Sommer 2010. Die Umfrage deckt die erste und zweite Liga in den folgenden 31 Ländern ab: AUT, AZE, BEL, BUL, CRO, CZE, DEN, ENG, ESP, FIN, FRA, GEO, GER, GRE, IRL, ITA, NED, NIR, NOR, POL, POR, ROU, RUS, SCO, SRB, SVK, SVN, SUI, SWE, TUR, UKR.  
Fussnote: \* In einigen Fällen gab eine Liga eine andere Antwort als eine andere Liga im gleichen Land.

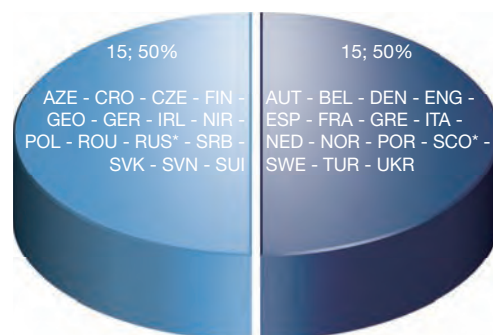
## F: 07. Wo bestehen Gesamtarbeitsverträge und Standardspielerverträge?

Rund die Hälfte der Länder setzt heute Gesamtarbeitsverträge (GAV) und nationale Standardspielerverträge ein. Dies bedeutet eine Zunahme über die letzten fünf Spielzeiten und weist auf eine Verbesserung der Governance und der Standards für die Profiligen und -spieler hin. Gesamtarbeitsverträge oder „GAV“ regeln die Arbeitsbedingungen der Berufsfussballer. Darin abgedeckt werden Bereiche wie Arbeits- und Trainingszeiten, Richtlinien für Arbeitsverträge, Ausleih- und Probezeiten, Gehalt und andere Lohnbedingungen (z.B. Boni, Zahlungszeitplan) sowie weitere Rechte der Profispieler. GAV legen zudem

Mindestlohn und Rechtspflegeordnung fest und definieren allfällige Übertretungen, Sanktionen und Verfahren. Bei vielen GAV handelt es sich um Vereinbarungen zwischen den Ligen und den Spielergewerkschaften, die die Verhandlungen im Namen der Spieler führen.

Standardspielerverträge enthalten ähnliche Richtlinien, sind jedoch spezifisch für den jeweiligen Spieler. Zudem bieten sie eine Vorlage mit rechtlichen und vertraglichen Mindeststandards für alle Spieler.

Besteht ein Gesamtarbeitsvertrag?



■ Ja  
 ■ Nein

Besteht ein Standardspielervertrag?



■ Ja  
 ■ Nein

### Antwort: 07

Gesamtarbeitsverträge bestehen in rund der Hälfte der ausgewerteten Länder.

Rund 93% der ausgewerteten Länder gaben an, dass nationale Standardspielerverträge verwendet werden.

Quelle: UEFA-Umfrage bei Profifussballligen, Sommer 2010. Die Umfrage deckt die erste und zweite Liga in den folgenden 31 Ländern ab: AUT, AZE, BEL, BUL, CRO, CZE, DEN, ENG, ESP, FIN, FRA, GEO, GER, GRE, IRL, ITA, NED, NIR, NOR, POL, POR, ROU, RUS, SCO, SRB, SVK, SVN, SUI, SWE, TUR, UKR.

Fussnote: \* In einigen Fällen gab eine Liga eine andere Antwort als eine andere Liga im gleichen Land.



## F: 08. Wo gibt es Kaderbegrenzungen und Regeln zu lokal ausgebildeten Spielern, Ausländern und Junioren?

Seit der Spielzeit 2006/07 verlangt die UEFA, dass die Spielerlisten von Klubs, die an ihren Wettbewerben teilnehmen, eine gewisse Zahl von lokal ausgebildeten Spielern enthalten. Die UEFA definiert lokal ausgebildete Spieler als diejenigen Spieler, die unabhängig von ihrer Nationalität zwischen dem Alter von 15 und 21 Jahren während mindestens drei Jahren von ihrem Klub oder einem anderen Klub des gleichen Nationalverbandes ausgebildet wurden. Mit dieser Regel sollen die Klubs dazu angehalten werden, mehr in die Ausbildung ihrer eigenen Spieler zu investieren, das Gleichgewicht in den Wettbewerben so zu verbessern und den Nationalmannschaftsfussball zu schützen. Kaderbegrenzungen sind zudem ein wichtiger Grundsatz des Konzepts zum „finanziellen Fairplay“. Sportliche Begrenzungen ergänzen die finanziellen Einschränkungen, indem sie das Erreichen der finanziellen Ziele unterstützen (so hilft zum Beispiel die Kaderbegrenzung, Kosten zu sparen). Kaderbegrenzungen sollten auch von den Ligen vorgegeben und gefördert werden.

In knapp der Hälfte der europäischen Profiligen gibt es gewisse Einschränkungen hinsichtlich Kadergrösse, lokal ausgebildete Spieler, Ausländer und Junioren. Die Regelungen für die UEFA-Wettbewerbe sollen dabei als Modell und Benchmark für die besten Praktiken zur Förderung der Entwicklung und der Verbreitung des Fussballs in ganz Europa auf allen Ebenen dienen.

Ein Beispiel der letzten Zeit ist die englische Premier League, die eigene Regeln für die Kaderbegrenzung und die lokal ausgebildeten Spieler eingeführt hat, die in der nebenstehenden Grafik gezeigt werden.

### Kaderbegrenzungen und Regeln zu lokal ausgebildeten Spielern der FA Premier League

#### Lokal ausgebildete Spieler

Lokal ausgebildete Spieler sind diejenigen Spieler, die (unabhängig von Nationalität und Alter) vor ihrem 21. Geburtstag für eine Dauer von drei Spielzeiten (oder 36 Monaten) bei dem Englischen bzw. Walisischen Fussballverband angeschlossenen Klubs registriert waren.

8

#### Kaderbegrenzung

Jede Mannschaft hat die definitive Spielerliste für die Spielzeit 2010/11 bis 31. August 2010 (17 Uhr) einzureichen. Bis zu diesem Zeitpunkt können die Klubs ihre Mannschaften aus ihren registrierten Spielern frei zusammenstellen.

25

#### Nicht lokal ausgebildete Spieler

Die Klubs sind nicht verpflichtet, acht lokal ausgebildete Spieler aufzuführen, wenn sie nicht so viele registriert haben. In diesem Fall müssen sie jedoch mit einem reduzierten Kader funktionieren.

17

#### Kaderanpassungen

Die Klubs können ihr 25-Mann-Kader nur innerhalb der Transferperiode bzw. unter besonderen Umständen ausserhalb anpassen. Falls zum Beispiel zwei von drei Torhütern verletzt sind, kann der Klub die Erlaubnis erhalten, gemäss spezifischen Richtlinien einen Torhüter zu ersetzen.

2

### Antwort: 08

Kaderbegrenzungen werden in 45% der untersuchten Verbände angewandt: BEL\*, CRO, CZE, ENG, ESP, NED\*, NOR, POL, POR, SRB, SVK, SUI, SWE, UKR.

Gewisse Regeln zu lokal ausgebildeten Spielern werden in 42% der untersuchten Verbände angewandt: AUT, BEL, CRO, CZE, DEN, ENG, GER, ITA\*, NOR, POL, POR, SUI, SWE.

52% wenden gewisse Einschränkungen für Ausländer (d.h. Nicht-EU-Spieler) an: AUT, AZE, BEL\*, BUL, CRO, CZE, ESP, FRA, GRE, ITA, ROU, RUS\*, SRB, SVK, SUI, UKR. Diese ergänzen die Anforderungen für die nationale Arbeitsbewilligung.

42% haben Regeln für Juniorenspieler festgelegt: AUT, BEL\*, BUL, DEN, ENG\*, FRA, GER, ITA\*, POL, POR, SCO\*, SVK, UKR\*.

Quelle: UEFA-Umfrage bei Profifussballligen, Sommer 2010. Die Umfrage deckt die erste und zweite Liga in den folgenden 31 Ländern ab: AUT, AZE, BEL, BUL, CRO, CZE, DEN, ENG, ESP, FIN, FRA, GEO, GER, GRE, IRL, ITA, NED, NIR, NOR, POL, POR, ROU, RUS, SCO, SRB, SVK, SVN, SUI, SWE, TUR, UKR.

Fussnote: \* In einigen Fällen gab eine Liga eine andere Antwort als eine andere Liga im gleichen Land.

# 2

## Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfussballs

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

Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?

Steigen oder sinken die Zuschauerzahlen in Europa?

Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?

Wann sind die Spielzeiten und Transferperioden in Europa?

Was bedeutet Gleichgewicht in den Wettbewerben und weshalb ist es wichtig?

Heimvorteil – verliert der 12. Mann seine Stimme?

Dreissig Jahre danach – wie hat sich die Drei-Punkte-Regel auf die Spielergebnisse ausgewirkt?





**F:** 09. Welche Grösse ist in den Topligen am üblichsten und wohin geht der Trend?



**Antwort: 09**

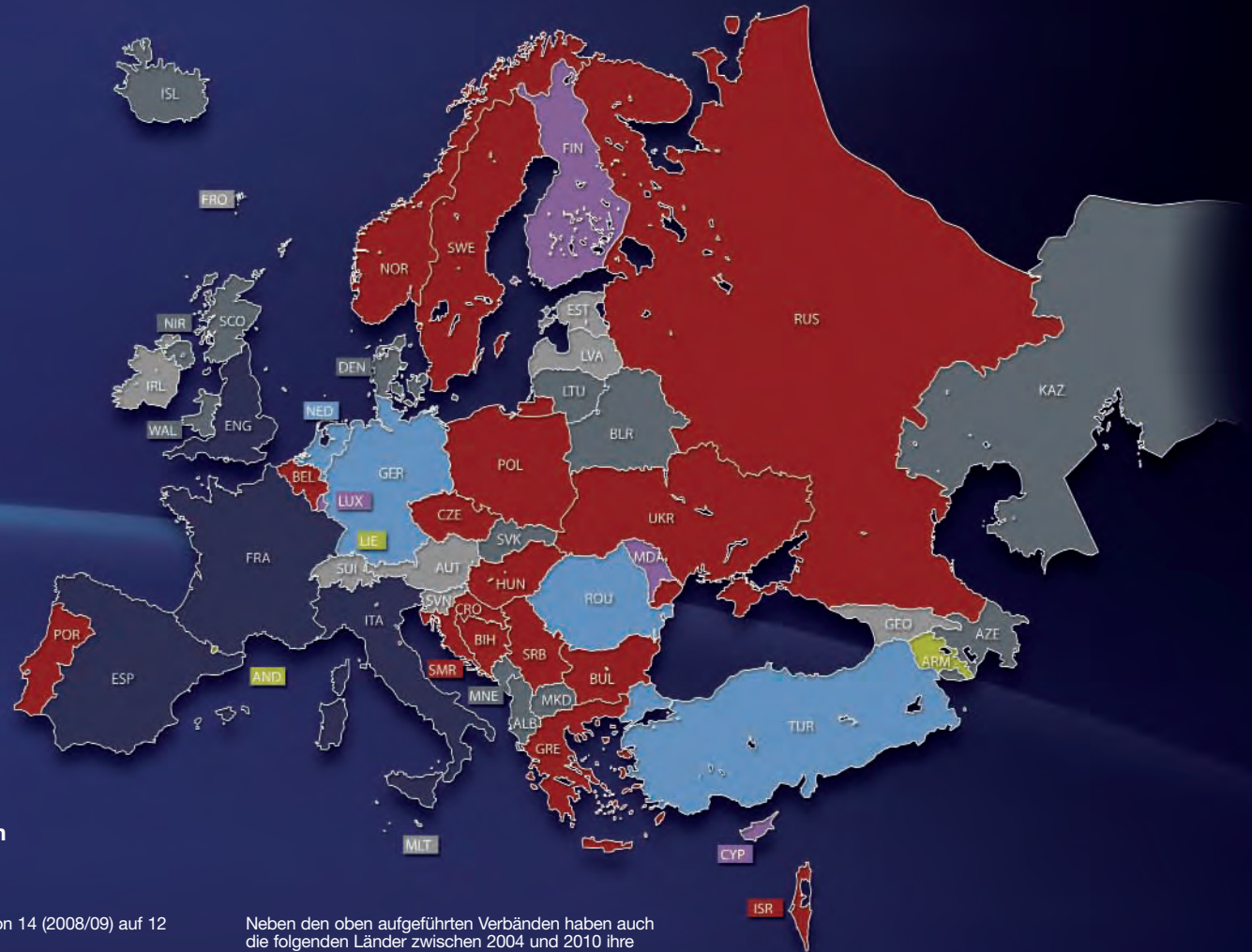
In der jüngsten Spielzeit, 2010 für die Länder mit Sommer-Meisterschaften und 2010/11 für diejenigen mit Winter-Meisterschaften, umfassen die europäischen Topligen 8 bis 20 Mannschaften, wobei **16 Mannschaften die am weitesten verbreitete Struktur ist und 12 Mannschaften am zweithäufigsten vorkommen.**

**In den sieben Jahren seit der Einführung des Lizenzierungsverfahrens ist die Anzahl der Mannschaften in den Topligen von 707 auf 733 angestiegen und hat sich in 28 Nationalverbänden verändert (siehe Kasten).**



#### Anzahl Erstligamannschaften (S2010; W2010/11) und Häufigkeit

20	4x
18	4x
15/16	16x
13/14	4x
11-12	13x
10	9x
<10	3x



#### Vollzogene und geplante Größenänderungen der höchsten Spielklasse während der letzten drei Spielzeiten:

<b>CRO:</b> Erweiterung von 12 (2008/09) auf 16 (2009/10), geplante Rückkehr zu 12 (2011/12)	<b>AZE:</b> Verkleinerung von 14 (2008/09) auf 12 (2009/10)
<b>ISR:</b> Erweiterung von 12 (2008/09) auf 16 (2009/10)	<b>BEL:</b> Verkleinerung von 18 (2008/09) auf 16 (2008)
<b>LTU:</b> Erweiterung von 8 (2009) auf 11 (2010)	<b>BLR:</b> Verkleinerung von 16 (2008/09) auf 14 (2009/10) und auf 12 (2010/11)
<b>MKD:</b> Erweiterung von 11 (2008/09) auf 12 (2009/10)	<b>GEO:</b> Verkleinerung von 11 (2008/09) auf 10 (2009/10)
<b>MDA:</b> Erweiterung von 11 (2008/09) auf 12 (2009/10) und auf 14 (2011/12)	<b>IRL:</b> Verkleinerung von 12 (2008) auf 10 (2009)
<b>NOR:</b> Erweiterung von 14 (2008) auf 16 (2009)	<b>KAZ:</b> Verkleinerung von 16 (2008) auf 14 (2009) und auf 12 (2010)
<b>SRB:</b> Erweiterung von 12 (2008/09) auf 16 (2009/10)	<b>LVA:</b> Verkleinerung von 10 (2008) auf 9 (2009) und Rückkehr zu 10 (2010)
	<b>WAL:</b> Verkleinerung von 18 (2009/10) auf 12 (2010/11)

Neben den oben aufgeführten Verbänden haben auch die folgenden Länder zwischen 2004 und 2010 ihre höchste Spielklasse erweitert: ALB; EST; HUN; ISL; ITA; LUX; POL; ROU; SVK; SWE.

NIR, POR und SVN verkleinerten dagegen die höchste Spielklasse ihrer nationalen Meisterschaft. Ausserdem gab es einige Fluktuationen um +/-1, die vorwiegend auf Lizenzprobleme zurückzuführen waren.

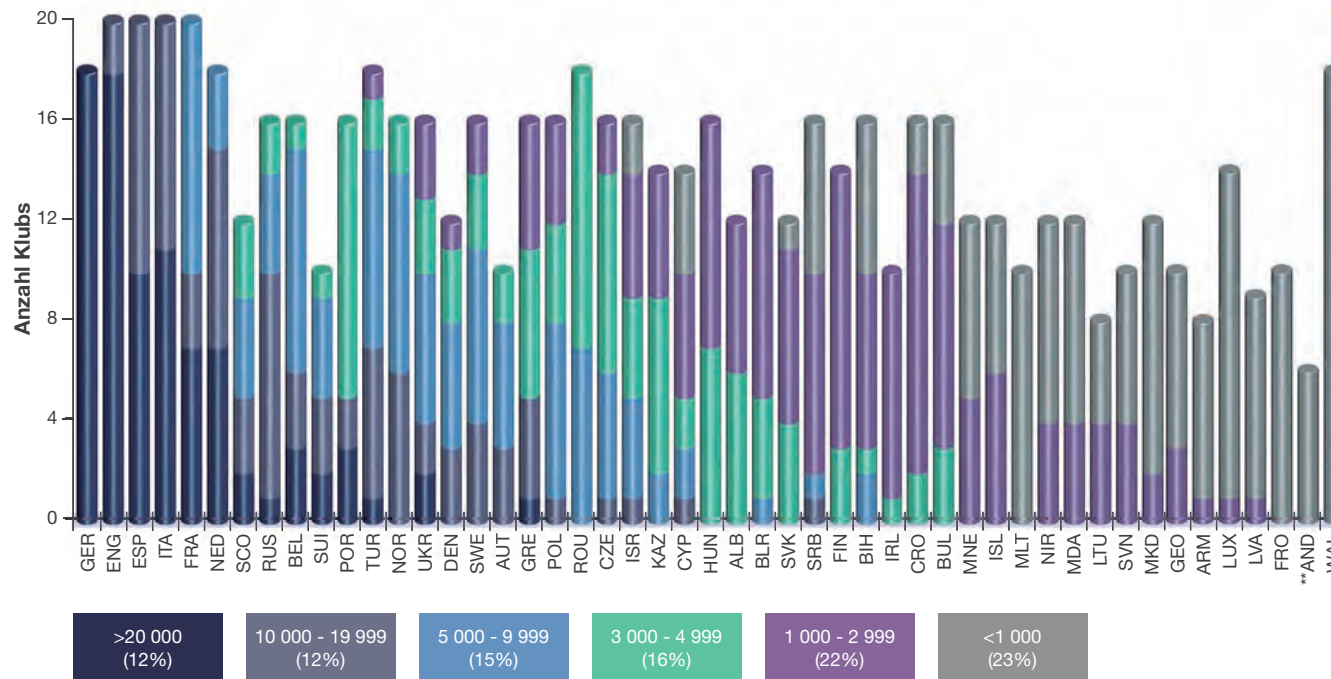
## F: 10. Wie viele Fans besuchten nationale Meisterschaftsspiele in Europa?

Zuschauerzahlen S2009 – W2009/10						
	Durchschnitt Liga	Geschätztes Total	Durchschnitt Vorjahr	▲▼	Durchschnitt grösster Klub	Höchste vs Durchschnitt
GER	42 500	13 005 000	42 565	▼	77 248	1,8
ENG	34 151	12 977 380	35 630	▼	74 864	2,2
ESP	28 286	10 748 680	28 276	▲	78 097	2,8
ITA	24 957	9 483 660	25 045	▼	56 195	2,3
FRA	20 089	7 633 820	21 049	▼	50 045	2,5
NED	19 608	6 000 048	19 789	▼	48 734	2,5
SCO	13 920	3 173 760	15 545	▼	47 564	3,4
RUS	12 517	3 004 080	13 334	▼	25 253	2,0
BEL	11 743	3 323 269	11 039	▲	24 406	2,1
SUI	11 059	1 990 620	8 967	▲	23 656	2,1
POR	10 901	2 616 240	10 390	▲	50 033	4,6
TUR	9 996	3 058 776	14 058**	▼	24 738	2,5
NOR	8 956	2 149 440	9 812	▼	17 652	2,0
UKR	8 943	2 146 320	7 574	▲	27 321	3,1
DEN	8 313	1 645 974	8 814	▼	19 338	2,3
SWE	7 928	1 902 720	7 787	▲	17 436	2,2
AUT	7 873	1 417 140	9 013	▼	15 343	1,9
GRE	7 617	1 828 080	7 622	▼	27 464	3,6
POL	5 247	1 259 280	7 351	▼	10 182	1,9
ROU	4 902	1 500 012	6 044	▼	9 451	1,9
CZE	4 895	1 174 800	4 668	▲	10 766	2,2
ISR	4 233	1 168 308	5 305	▼	10 231	2,4
KAZ	3 767	685 594	3 310	▲	6 823	1,8
CYP	3 088	599 072	2 738**	▲	10 373	3,4
HUN	2 920	700 800	2 826	▲	2 826	2
ALB	2 917	577 566	3 463	▼	3 463	2
BLR	2 661	484 302	1 715	▲	1 715	2

Zuschauerzahlen S2009 – W2009/10						
	Durchschnitt Liga	Geschätztes Total	Durchschnitt Vorjahr	▲▼	Durchschnitt grösster Klub	Höchste vs Durchschnitt
SVK	2 417	478 566	3 009	▼	4 403	2
SRB	2 390	573 600	2 851	▼	10 352	4
FIN	2 389	434 798	2 636	▼	4 904	2
BIH	2 303	552 720	2 237**	▲	7 733	3
IRL	2 043	367 740	1 796	▲	3 342	2
CRO	2 025	486 000	3 074	▼	4 667	2
BUL	1 834	440 160	2 862	▼	3 996	2
MNE	1 048	207 504	912**	▲	2 683	3
ISL	1 029	135 828	1 107	▼	1 676	2
MLT	993	136 079	1 418**	▼	-	-
NIR	917	209 076	813	▲	1 773	1,9
MDA	917	181 566	813	▲	2 153	2,3
LTU	880	98 560	919	▼	1 458	1,7
SVN	848	152 640	1 199	▼	1 778	2,1
MKD	757	78 728	1 418**	▼	1 131	1,5
GEO	743	133 740	406	▲	1 678	2,3
ARM	614	68 768	466	▲	2 000	3,3
LUX	461	83 902	445	▲	1 373	3,0
LVA	448	64 512	533	▼	1 203	2,7
FRO	400	54 000	-	-	-	-
WAL	276	84 456	290	▼	496	1,8
EST	188	33 840	184	▲	360	1,9
AND	400**	32 000	-	-	-	-
AZE	-	-	1 564**	-	-	-
LIE	-	-	-	-	-	-
SMR	-	-	-	-	-	-
Alle 53 NV	7 006	101 343 524	7 302		17 801	2,4



### Durchschnittliche Zuschauerzahl europäischer Klubs S2009 - W2009/10



Deutschland wies erneut den höchsten Zuschauerschnitt auf und überholte zum ersten Mal England bei den gesamten Zuschauerzahlen, obwohl die deutsche Bundesliga zwei Klubs weniger zählt (was 74 Spiele weniger bedeutet als in den vier anderen Big-5-Ländern).

In der vergangenen Spielzeit besuchten insgesamt gut 101 Mio. Fans die Ligaspiele. Dieser Rückgang um über 3 Mio. widerspiegelt die schwierige Finanzlage in Europa. Am stärksten getroffen wurden ENG, SCO, RUS, TUR und POL.

Der höchste Zuschauerschnitt eines Klubs im Verhältnis zum Durchschnitt aller Klubs der Liga zeigt an, wie verbreitet das Interesse und die Stadionkapazität der Klubs einer Liga ist. Er illustriert, dass SCO, GRE und besonders POR (mit einem Verhältnis von 4,6x) die konzentriertesten Zuschauerzahlen aufweisen.

Die Zuschauerzahlen nach Klub und Land zeigen die durchschnittliche Zuschauerzahl der Erstligaklubs\*\* in Europa an. Zusammenfassend wiesen 86 Klubs (12%) bei Heimspielen einen Zuschauerschnitt von über 20 000 auf (88 im Vorjahr) und weitere 85 Klubs kamen auf durchschnittlich 10 000 bis 20 000 Zuschauer pro Heimspiel (108 im Vorjahr).

Fussnoten: \* Diese Zahl von 8825 liegt deutlich über der Zahl in der Tabelle, die einen wesentlich niedrigeren Zuschauerschnitt für die Ligen von 7006 ausweist. Der Grund dafür ist, dass mehr Klubs in Ligen mit hohen Zuschauerzahlen mehr Partien spielen; so gibt es zum Beispiel 380 Begegnungen in ENG/ESP/FRA/ITA gegenüber nicht einmal halb so vielen Begegnungen in AND/ARM//FRO/ISL/LTU/LVA/MKD/MLT.

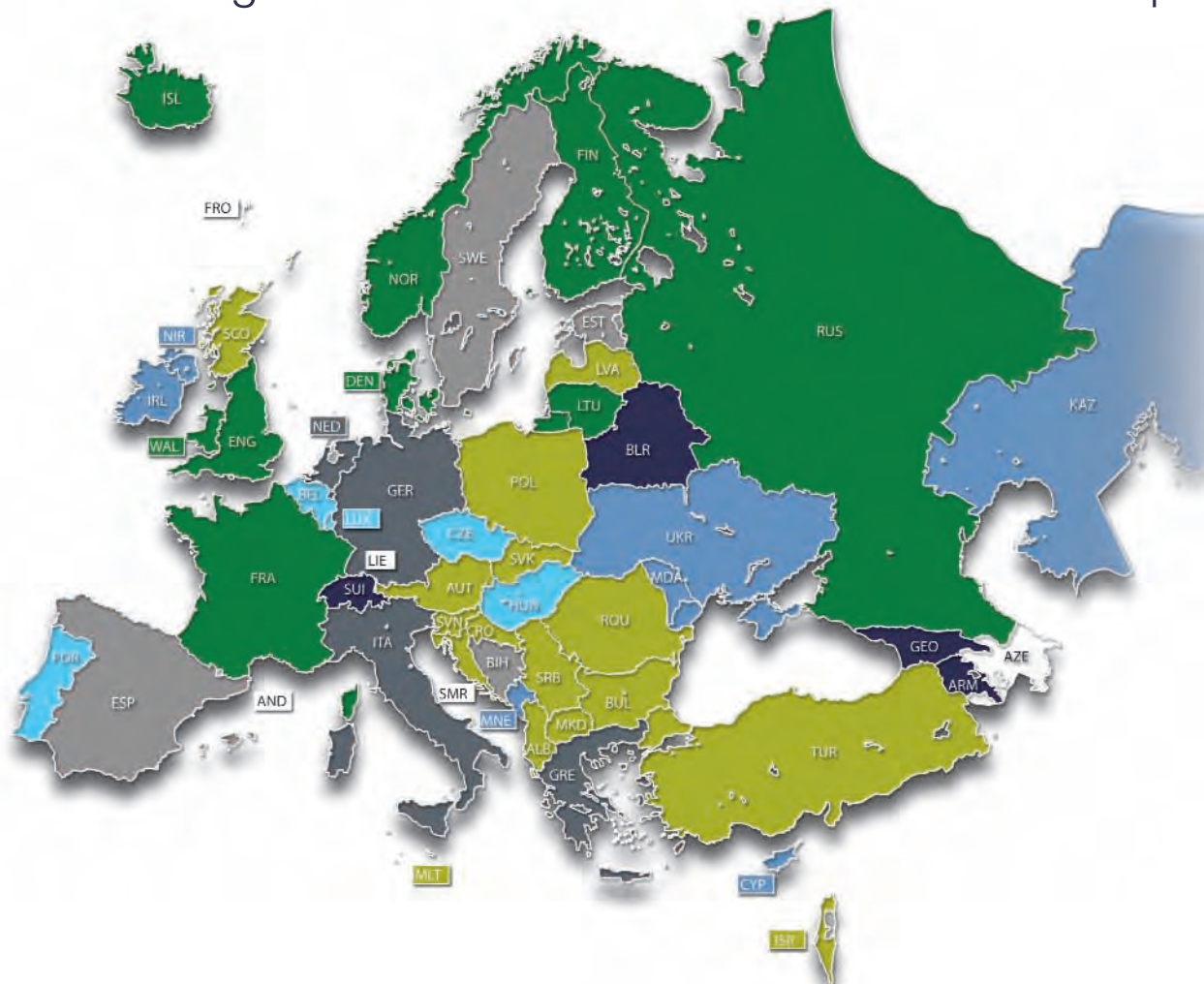
\*\* Die Zuschauerzahlen von 702 Klubs sind verfügbar, in einigen Fällen stammen die Daten allerdings vom Vorjahr, da noch keine aktuellen Daten erhältlich sind.

Quellen: <http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm> und nationale Lizenzierungsmanager. Die Zahlen stammen aus der Wintersaison 2009/10 und aus der Sommersaison 2009 mit Ausnahme von AND 2008/09. Für AZE, LIE und SMR waren keine verlässlichen Zahlen verfügbar.

**Antwort: 10**

Rund 101 Mio. besuchten die 11 500 Partien der Spielzeit 2009/10 in den Topligen, was gut 8800\* Fans pro Partie bedeutet.

## F: 11. Steigen oder sinken die Zuschauerzahlen in Europa?



Trend der durchschnittlichen  
Zuschauerzahlen von Spielzeit S2008  
– W2008/09 zu Spielzeit S2009 – W2009/10

>20%+	4x		
+10% - 20%+	7x		
+3% - 10%+	5x		
+3% - 0%	4x	0% - 3% -	4x
-3% - 10% -	9x		
>-10%	15x		
unbekannt	5x		

### Antwort: 11

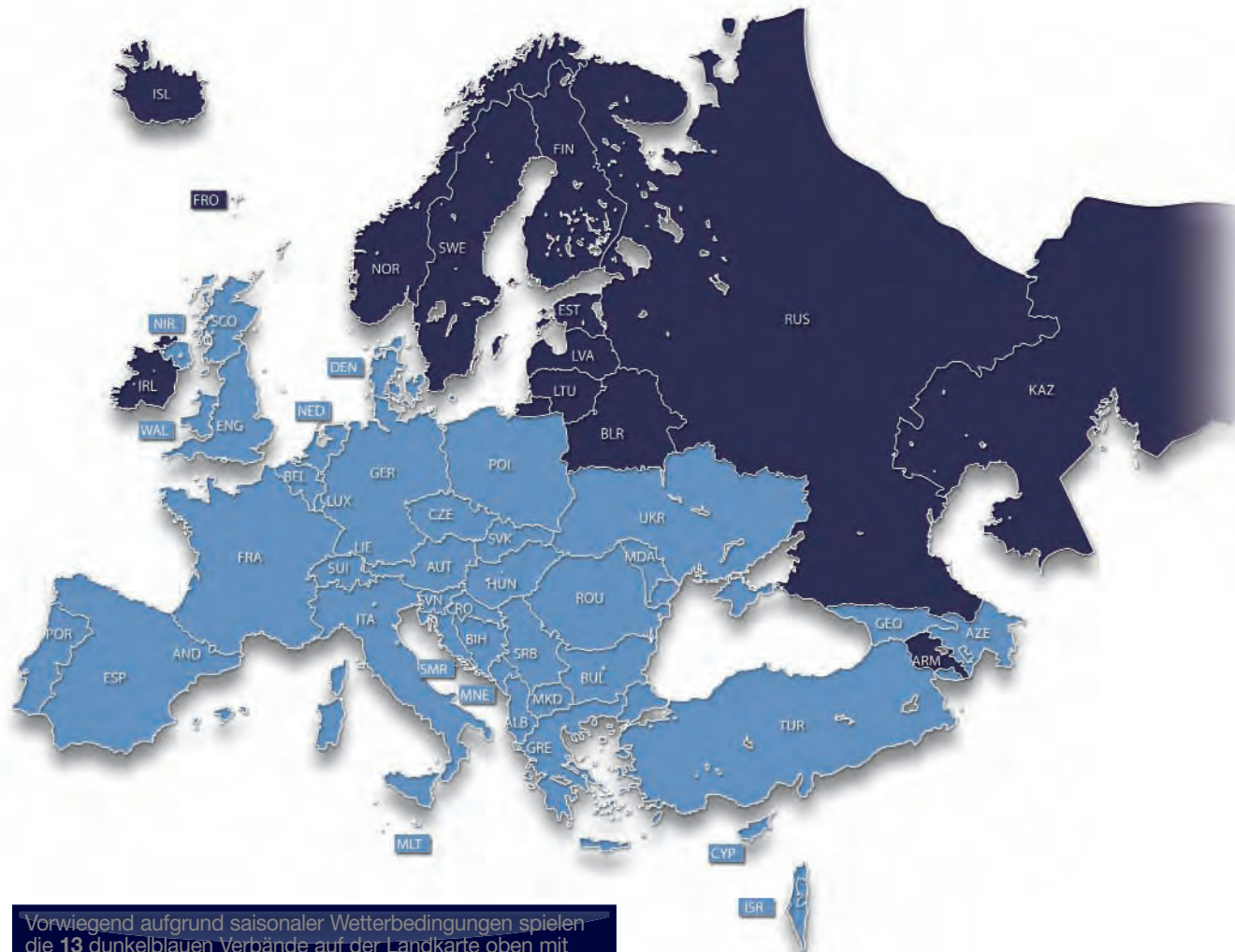
28 der 48 Topligen (58%) mit vergleichbaren Daten verzeichneten einen Rückgang der Zuschauerzahlen\* in der Spielzeit 2009/10W (S2009) während 20 (42%) eine Zunahme\*\* des Zuschauerschnitts an den Spieltagen vermeldeten. Damit wird der negative Trend des Vorjahres fortgesetzt. Von den Ligen der Big-5 konnte nur ESP die Zuschauerzahlen steigern (+0,01%) während der Zuschauerschnitt in FRA und ENG zurückging (Rückgang von mehr als 4%), was teilweise an der Zusammensetzung der Liga lag. SUI vermeldete eine starke Zunahme (+23%), die zum Teil auf den Wiederaufstieg eines populären Klubs in die erste Liga zurückzuführen war. Die Analyse der einzelnen Klubs mit Winter-Meisterschaft ergab, dass bei 68% der Klubs die Zuschauerzahlen zurückgingen.

Fussnoten: \* Bei BEL und KAZ nahm die durchschnittliche Zuschauerzahl zu, doch die Gesamtzahl ging aufgrund der neuen Ligastruktur zurück. \*\*Bei NOR und SRB ging die durchschnittliche Zuschauerzahl zurück, doch die Gesamtzahl wuchs aufgrund der neuen Ligastruktur.

Quellen: <http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm> und nationale Lizenzierungsmanager. Die Zahlen stammen aus der Wintersaison 2009/10 und aus der Sommersaison 2009. Für AND, AZE, FRO, LIE und SMR waren keine verlässlichen Zahlen verfügbar.

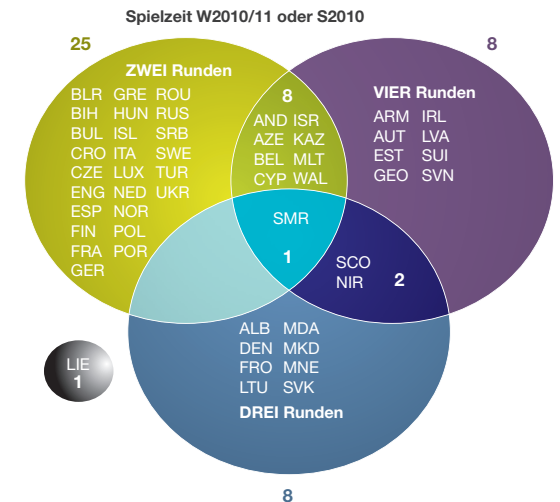


## F: 12. Wie sind die nationalen Meisterschaften strukturiert?



Vorwiegend aufgrund saisonaler Wetterbedingungen spielen die **13** dunkelblauen Verbände auf der Landkarte oben mit insgesamt **157** Klubs in der höchsten Spielklasse ihre nationale Meisterschaft im Sommer. Alle anderen Verbände spielen die traditionelle Wintermeisterschaft.

WINTERmeisterschaft	40x
SOMMERmeisterschaft	13x



### Antwort: 12

Die nationalen Meisterschaften haben in den vergangenen Jahrzehnten verschiedene Strukturen ausprobiert. **Am weitesten verbreitet und am geeignetsten ist die Round-Robin-Struktur mit Hin- und Rückspiel, die in der Spielzeit W2010/11 (S2010) von 25 Topligen angewandt wurde.** Eine ähnliche Struktur mit drei Runden wird in **acht** Topligen angewandt. **Acht** Topligen mit weniger Mannschaften verwenden eine Struktur mit vier Runden. Neben LIE, das keine nationale Meisterschaft durchführt und dessen Teams in der Schweiz spielen, gibt es in elf Topligen abweichende Strukturen.

In SMR 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 SCO und NIR werden drei volle Runden gespielt, bevor die Mannschaften in der oberen und diejenigen in der unteren Tabellenhälfte eine Finalrunde untereinander austragen. Ähnliche Formate bestehen auch in AND, BEL, CYP, und MLT. Seit dieser Spielzeit verwenden auch AZE, ISR, KAZ und WAL ein solches System.

## F: 13. Was sind die Spielzeiten und Transferperioden in Europa?

Im nebenstehenden Diagramm ist ein Jahr (Juni 2010 bis Mai 2011) abgebildet, das die nationalen Wettbewerbsspielzeiten und die beiden Transferperioden zeigt. Die meisten europäischen Ligen führen ihre Meisterschaften von Herbst bis Frühling durch. 13 Verbände spielen ihre Meisterschaften jedoch von Frühling bis Herbst (vorwiegend aufgrund des Klimas). Innerhalb dieser beiden Gruppen bestehen einige Unterschiede hinsichtlich Beginn und Ende der Spielzeit sowie hinsichtlich der Zeiten der Transferperioden.

Gemäss FIFA-Reglement bezüglich Status und Transfer von Spielern gibt es zwei Registrierungsperioden pro Jahr, während derer Spieler bei einem Klub registriert werden dürfen. Die erste Periode beginnt am Schluss der Spielzeit und „endet im Normalfall vor Beginn der neuen Spielzeit“. Ihre Dauer ist auf zwölf Wochen beschränkt. Die zweite Periode „wird im Normalfall in der Mitte der Spielzeit festgelegt und ist auf vier Wochen beschränkt“.

Es ist bemerkenswert, dass sich die erste Registrierungsperiode in mehreren Ligen mit dem Beginn der Spielzeit überschneidet, manchmal um über sechs Wochen (z.B. CZE, SUI, SVK und UKR). Im Durchschnitt überschneiden sich der Beginn der Spielzeit und die Sommertransferperiode um vier Wochen. Auch die Kongruenz der Periode in der Mitte der Spielzeit ist interessant. Nicht alle Winterligen haben entsprechende Perioden in der Mitte der Spielzeit und Ligen mit langen Winterpausen (z.B. CZE, POL, ROU, UKR) verschieben ihre Transferperiode tendenziell um einen Monat in den Februar.

Ebenfalls aufgeführt sind einige ausgewählte nicht-europäische Verbände, aufgrund ihrer Bedeutung im internationalen Transfermarkt. Bemerkenswert sind insbesondere die Transferperioden von ARG und BRA. BRA hat eine kurze vierwöchige Periode während der intensivsten Zeit im Juli/August; in ARG kommt der September noch dazu.

### Antwort: 13

Die meisten europäischen Ligen führen ihre Meisterschaften während der Wintermonate durch, in der Regel von Herbst bis Frühling. 13 Ligen organisieren ihre Meisterschaften in den Sommermonaten, meist März bis November. Die intensivste Transfertätigkeit erfolgt im Juli/August und im Januar, wenn sich die Perioden der Sommer- und der Winterligen überschneiden.







## F: 14. Was bedeutet Gleichgewicht in den Wettbewerben und weshalb ist es wichtig?

Kennen Sie den Unterschied zwischen dem Herfindahl-Hirschman-Index und der Standardabweichung der Siegquote? Können Sie zwischen dem Gini-Koeffizienten und dem C5-Index unterscheiden? Für die meisten Fussballfans dürfte dies alles etwas verwirrend und abstrakt sein. Es gibt zwar eine Vielzahl von technischen Messgrößen für das Gleichgewicht in den Wettbewerben, ein relevanter und leicht verständlicher Wert, der einen wesentlichen Aspekt davon beleuchtet, ist jedoch die Anzahl verschiedener Titelgewinner im Verlaufe der Zeit. Im Rahmen dieses Berichts ist eine vollständige und ausgewogene Analyse\* nicht möglich, dennoch scheint uns das Diagramm interessant.

### Antwort: 14

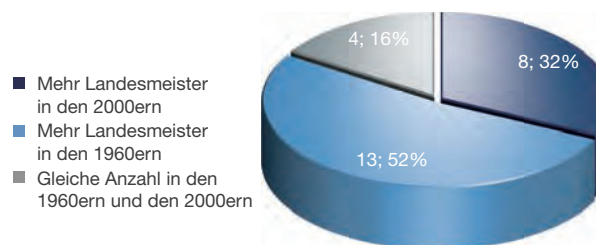
Die Messgrößen des Gleichgewichts in den Wettbewerben sind Indikatoren für die Ungewissheit des Ergebnisses einer Begegnung, eines Wettbewerbs oder einer Liga während einer Spielzeit oder über längere Zeit hinweg. Der Sport braucht ein gewisses Ausmass an Ungewissheit hinsichtlich des Ergebnisses; falls das Resultat völlig vorhersehbar ist, wird die Natur des Wettbewerbs in Frage gestellt.

Wie wichtig das Gleichgewicht in den Wettbewerben ist, steht jedoch zur Debatte. Empirische Nachweise zeigen seine Bedeutung, das Ausmass hängt jedoch von den Faktoren ab, die gemessen werden (z.B. Spiel- oder Liga-Gleichgewicht über längere Zeit hinweg) sowie von den Faktoren, die dadurch beeinflusst werden (Zuschauerzahlen, Fernseh Zuschauer usw.).

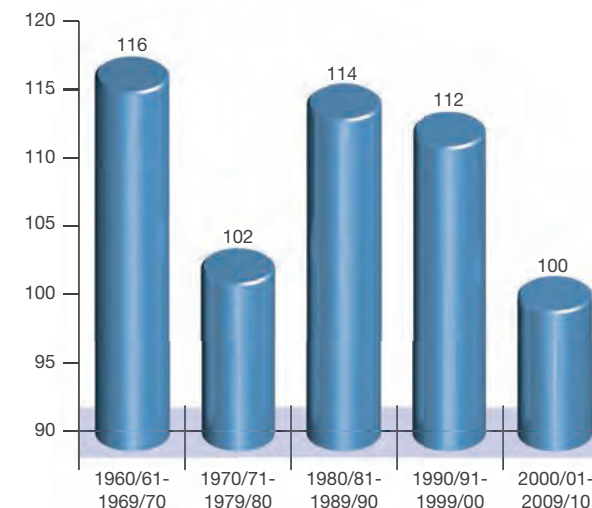
Zudem gibt es eine Vielzahl möglicher Berechnungsfaktoren (von denen einige im Anhang präsentiert werden) für die Messung verschiedener Aspekte der Ungewissheit anhand verschiedener Elemente.

Fussnote: \* Die UEFA beabsichtigt, zu gegebener Zeit gründlichere Analysen zu dieser und anderen untersuchten Fragen in einem geeigneteren Format auf uefa.com zu veröffentlichen. Die für diese Frage untersuchte Stichprobe umfasst die folgenden 25 Topligen: ALB; AUT; BEL; BUL; CYP; DEN; ENG; ESP; FRA; GER; GRE; HUN; ISL; ISR; ITA; MLT; NED; NOR; POL; POR; ROU; SCO; SUI; SWE und TUR. Etwa die Hälfte der heutigen Mitgliedsverbände sind enthalten. Es werden Ligen von unterschiedlicher Grösse, mit verschiedenen Meisterschaftsstrukturen (z.B. Entscheidungsspiele, mehrere Runden usw.) und mit Spielzeiten im Sommer und im Winter untersucht.

Vergleich der Anzahl Landesmeister in den 2000er- und den 1960er-Jahren

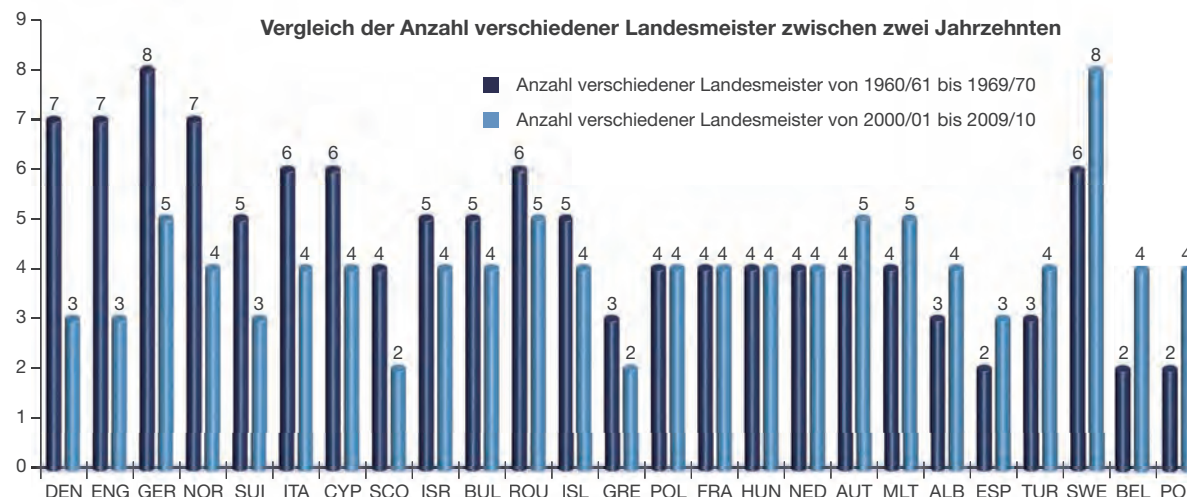


Gesamtzahl verschiedener Meister der 25 Topligen in den letzten 50 Jahren



Im letzten Jahrzehnt gab es 100 verschiedene Landesmeister, was einen Durchschnitt von 4,0 verschiedenen Meistern pro Land bedeutet. Dies war das niedrigste Total der letzten fünf Jahrzehnte (obwohl ähnlich wie in den 1970er Jahren) und steht einem Durchschnitt von 4,6 Landesmeistern in den 1960er-Jahren gegenüber. Der Vergleich derselben Messgrösse in den einzelnen Verbänden unten zeigt allerdings, dass diese Verringerung der durchschnittlichen Anzahl Landesmeister nicht für alle Verbände gilt; acht Verbände wiesen im letzten Jahrzehnt mehr Meister auf und BEL, POR und SWE hatten alle zwei Landesmeister mehr in den 2000er-Jahren als in den 1960er-Jahren. 2009/10 gab es 17 Wiederholungssieger im Vergleich zu 15 Wiederholungssiegern 2008/09.

Vergleich der Anzahl verschiedener Landesmeister zwischen zwei Jahrzehnten





## F: 15. Heimvorteil – verliert der 12. Mann seine Stimme?

# <50%

Trotz Verbesserungen im Schiedsrichterwesen, besseren Transportmöglichkeiten und Einrichtungen für die Auswärtsteams sowie einheitlicherem Spielfeldzustand besteht nach wie vor ein wesentlicher Heimvorteil mit einem Anteil von 46% der Heimspiele, die in der Spielzeit 2009/10 als Gewinne verbucht wurden.

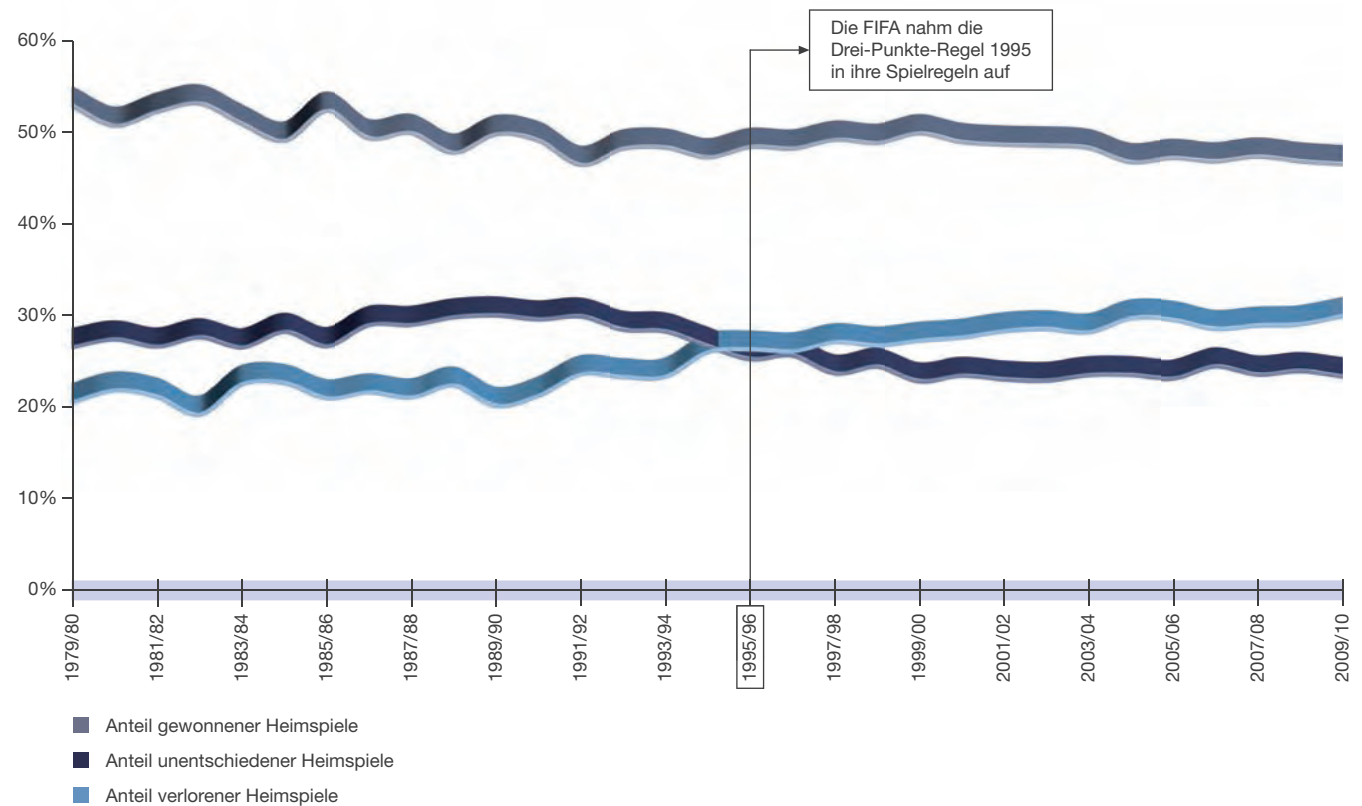
# 30%

Allerdings wurde rund ein Drittel der Begegnungen vom Auswärtsteam gewonnen, gegenüber 20% vor 30 Jahren, und seit Anfang der 1990er-Jahre ist in diesem Bereich generell ein Aufwärtstrend zu verzeichnen.

### Antwort: 15

In den letzten 25 Jahren ging der Anteil der Heimsiege langsam aber stetig zurück und die Auswärtsteams weisen heute eine deutlich höhere Siegquote auf als früher. Eine markante Trendwende verzeichnete auch die Zahl der unentschiedenen Heimspiele. Es scheint, dass die verbreitete Einführung der Drei-Punkte-Regel in den europäischen Ligen die Auswärtsteams dazu veranlasste, sich um den Sieg zu bemühen, statt auf Unentschieden zu spielen. Die meisten Ligen führten die Drei-Punkte-Regel zwischen 1994 und 1995 ein, wobei einige (z.B. ENG) bereits 1981 drei Punkte pro Sieg vergaben.

Fussnote: Die untersuchte Stichprobe ist der Durchschnitt der Spieldaten von zwischen 11 Topligen 1979/80 und 51 Topligen 2009/10. Prüfungen wurden durchgeführt, um zu gewährleisten, dass die zunehmende Grösse der Stichprobe den Trend der Daten nicht wesentlich beeinflusst. Die separaten Daten derselben ursprünglichen elf Topligen für die gesamte untersuchte Periode zeigen sowohl auf individueller Basis als auch aggregiert ähnliche Trends.



## F: 16. Dreissig Jahre danach – wie hat sich die Drei-Punkte-Regel auf die Spielergebnisse ausgewirkt?

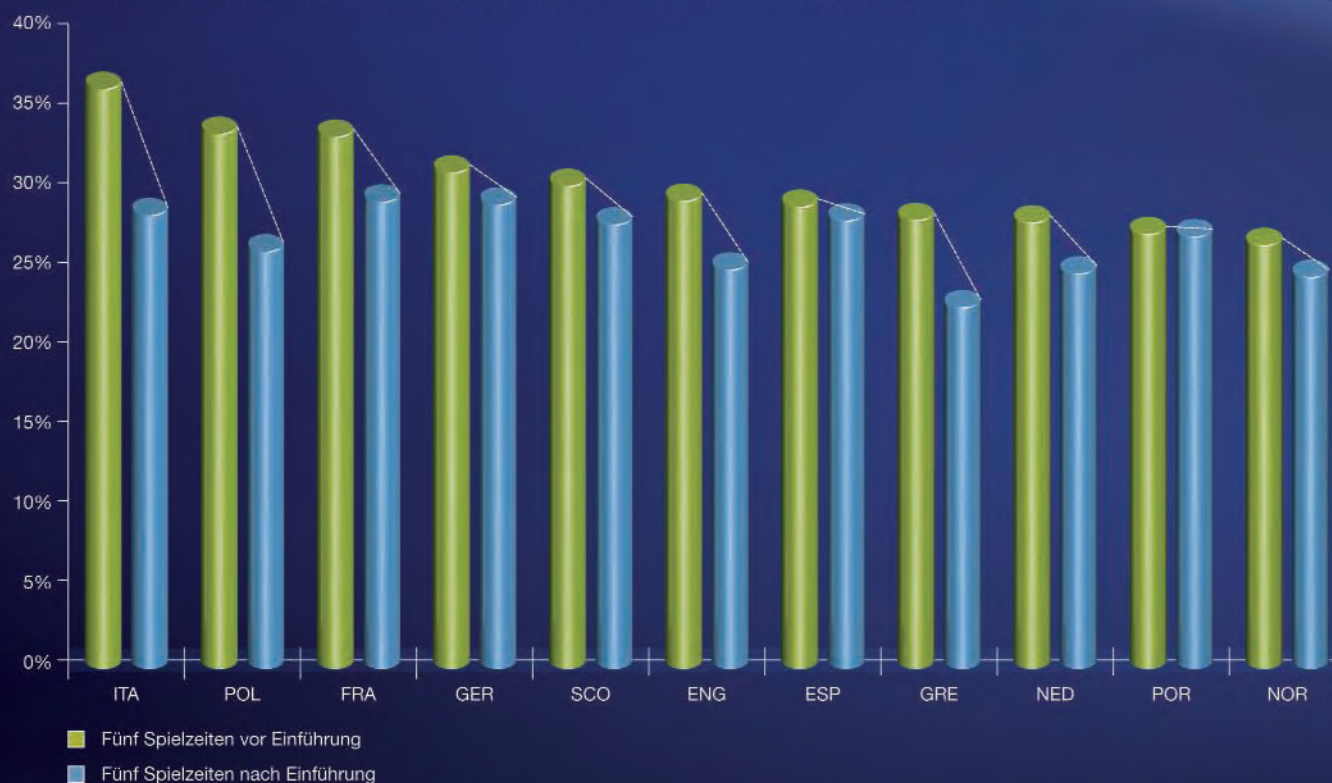
Fussball ist ein einfaches Spiel und Regeländerungen sind selten. Wenn sie aber vorkommen, stossen sie nicht immer auf einhellige Zustimmung. Mit dieser F&A feiern wir das dreissigjährige Jubiläum der Drei-Punkte-Regel, einer Regeländerung, die positive Auswirkungen hatte. In der Spielzeit 1980/81 wurden zum letzten Mal in allen wichtigen Ligen in Europa zwei Punkte für einen Sieg vergeben. ENG setzte die Regeländerung Anfang 1981/82 um, gefolgt von ISR, TUR und NOR später im selben Jahrzehnt. GRE, BUL und IRL führten das 3-1-0-System Anfang 1990er-Jahre ein und 1995 folgte dann die breite Umsetzung, als die FIFA die Regel in ihre Spielregeln aufnahm. Eine auffällige Folge ist die Abnahme des Anteils unentschiedener Partien und der Anstieg der von der Auswärtsmannschaft erzielten Tore.

Die Diagramme auf der linken Seite zeigen in einem Vorher-Nachher-Vergleich die Auswirkungen der Regeländerung auf den Anteil unentschiedener Partien und auf die durchschnittliche Anzahl Tore pro Partie. Obwohl andere Faktoren zu den langfristigen Trends beigetragen haben mögen\*, ist die in den Diagrammen gezeigte kurzfristige Änderung von einer Spielzeit zur nächsten auffällig und ihre wichtigste Ursache war zweifellos die Einführung der Drei-Punkte-Regel.

### Antwort: 16

Die Belege zeigen eindeutig, dass die Einführung der Drei-Punkte-Regel die Mannschaften dazu veranlasste, vermehrt auf Sieg zu spielen und so die Zahl der Unentschieden in den Topligen reduzierte. Die Mannschaften scheinen zudem „angriffsorientierter“ geworden zu sein, da die durchschnittliche Anzahl Tore pro Partie nach der Regeländerung ebenfalls anstieg. Die in den Diagrammen gezeigten sofortigen und generellen Verbesserungen haben in den Jahren seit der Einführung der Drei-Punkte-Regel mehr oder weniger fortgedauert.

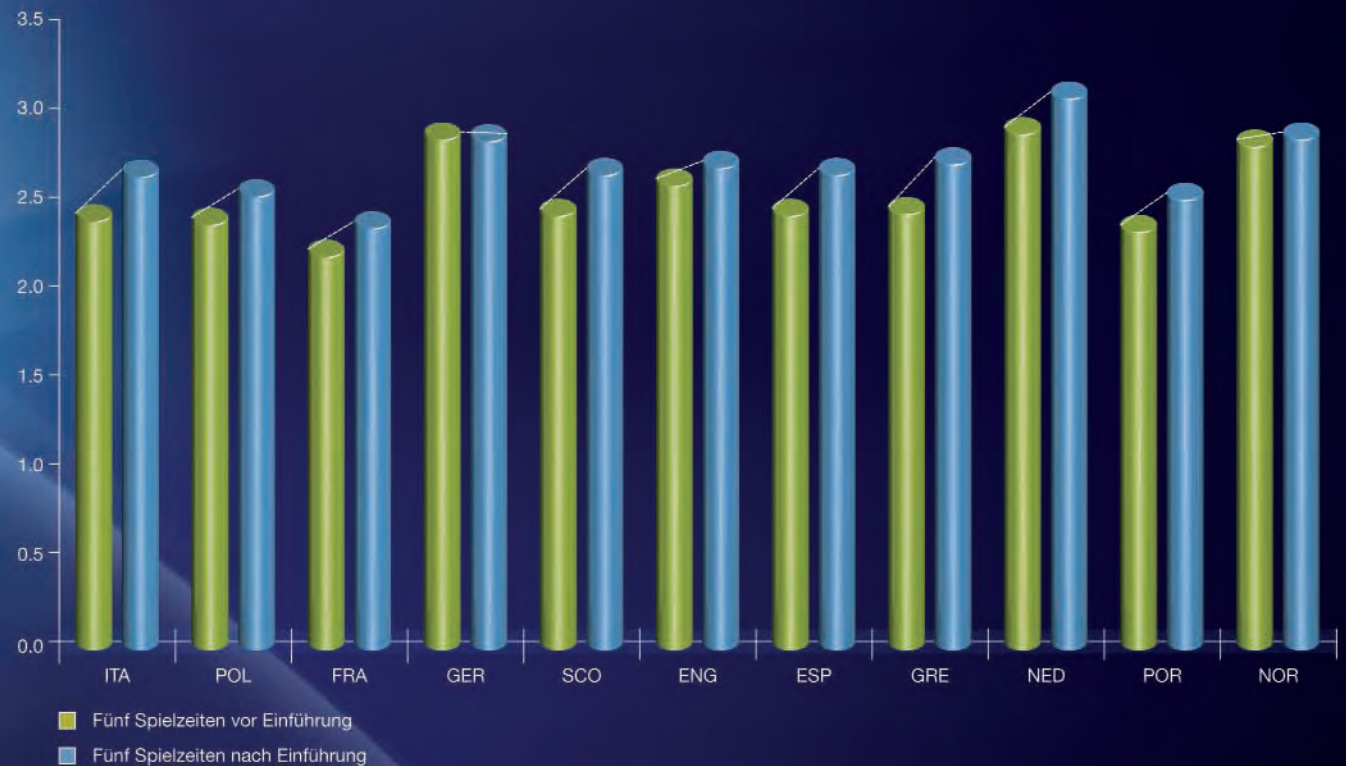
Durchschnittlicher Anteil Unentschieden vor und nach der Einführung der Drei-Punkte-Regel







Durchschnittliche Anzahl Tore pro Partie vor und nach der Einführung der Drei-Punkte-Regel



Fussnote: \* Andere Regeländerungen, wie die Anpassung der Rückpassregel und die generell höhere Zeit, in der sich der Ball im Spiel befindet, dürften den langfristigen Trend beeinflusst haben. Der Vergleich zwischen dem Jahr vor der Regeländerung und dem Jahr danach beweist jedoch konkret, dass die Drei-Punkte-Regel erhebliche positive Auswirkungen hatte (es sei denn, 0:0-Unentschieden werden bevorzugt).

Die für diesen Abschnitt untersuchte Stichprobe bestand aus elf Topligen: ENG, ESP, FRA, GER, GRE, ITA, NED, NOR, POL, POR und SCO. Wir analysierten die Durchschnittswerte der fünf Jahre vor der Umsetzung der Drei-Punkte-Regel und der fünf Spielzeiten danach, einschliesslich der Spielzeit, in der die Regel eingeführt wurde.







# 3

## Langfristiges Investitions- und Entwicklungsprofil des europäischen Klubfußballs

---

Wie gross sind die europäischen Klubstadien?

---

Wie gut waren die europäischen Stadien ausgelastet?

---

Wie alt sind die europäischen Stadien und wann wurde zuletzt in sie investiert?

---

Wie steht es um die Einrichtungen und den Komfort der heutigen Stadien?

---

Welcher Anteil der Klubs sind Eigentümer ihres Stadions und besteht ein Zusammenhang zwischen Eigentum und Einnahmen aus Spielen?

---

Wie viele Trainer haben von der UEFA anerkannte Trainerqualifikationen erlangt?

---

Wie gross ist die Beteiligung am Fussball in Europa?

## F: 17. Wie gross sind die europäischen Klubstadien?

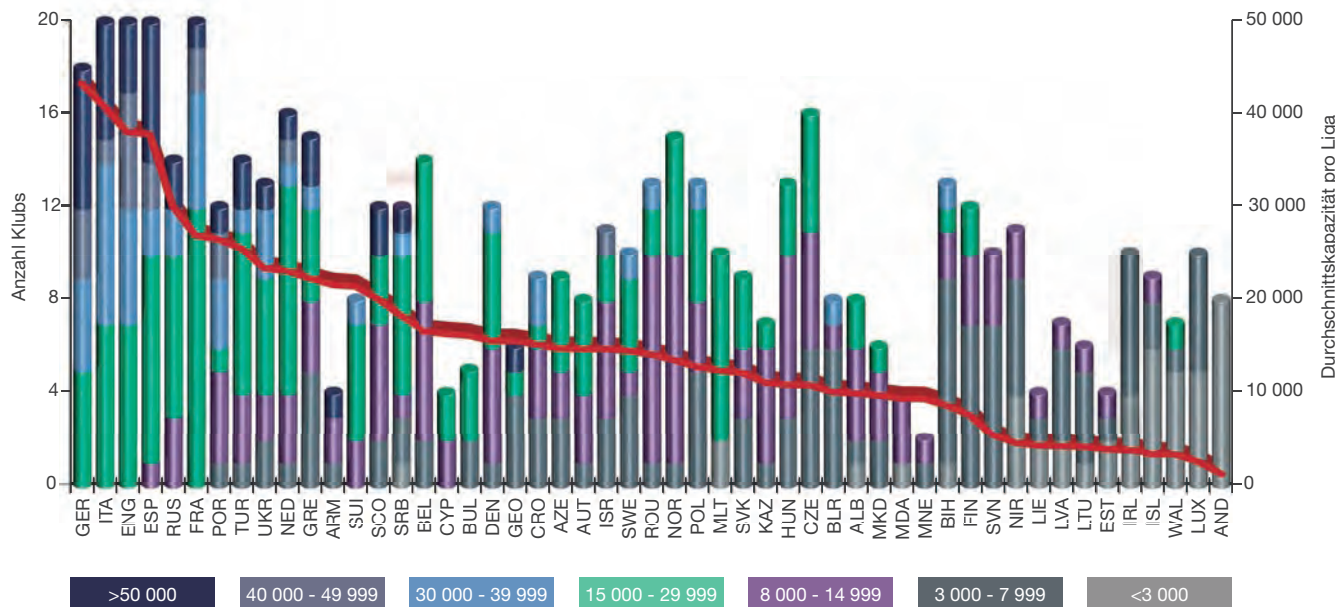
Zum ersten Mal ist ein Abschnitt des Benchmarking-Berichts den langfristigen Investitionen im Klubfussball gewidmet. Er beginnt mit einigen Statistiken zu den Klubstadien\* in Europa, die in Ad-hoc-Form auch an anderen Orten verfügbar sind, aber nicht auf einer gesamteuropäischen Basis. Die Entwicklung von Stadien und Infrastruktur soll über die Zeit verfolgt und anhand der UEFA-Klubstadiendatenbank und in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk zur Klublizenzierung sollen weitere Analysen entwickelt werden.

Die Schwellenwerte für die Einteilung der Stadien in diesem ersten Teil wurden wie folgt gewählt:

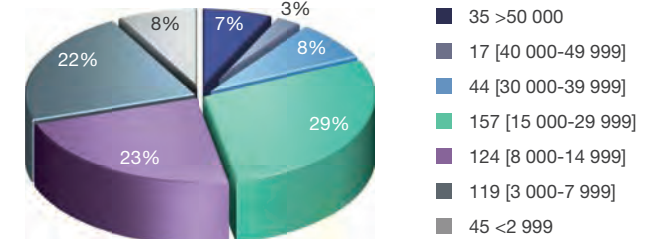
- 50 000: Minimum für die Austragung des UCL-Endspiels.
- 40 000: Minimum für die Austragung des UEL-Endspiels.
- 30 000: Minimum für die Austragung eines Spiels der UEFA EURO.
- 15 000 und 8000: frei ausgewählt.
- 3000: Minimum für die Austragung eines UEFA-Klubwettbewerbsspiels.

Mit einer Durchschnittskapazität von über 40 000 Sitzplätzen für UEFA-Spiele führen GER und ITA diese Rangliste an, gefolgt von ENG und ESP mit durchschnittlich rund 38 000. RUS 'unterbricht' die Vorherrschaft der 5 TOP-Ligen, indem es FRA übertrifft, dessen Schnitt knapp unter 30 000 liegt.

Profil der Durchschnittskapazitäten europäischer Klubs S2009 – W2009/10



Anzahl Klubs pro Durchschnitt



Am anderen Ende der Rangliste befinden sich 45 Klubs, deren Kapazität unterhalb des Minimums für die Austragung eines UEFA-Spiels liegt (3000). Allerdings werden für Nationalverbände mit einem traditionell geringeren Zuschauerschnitt in den ersten Qualifikationsrunden oder Gruppenspielen manchmal Ausnahmen gemacht. Dass sechs Klubs\*\*\*\* kein einziges UEFA-Entscheidungsspiel in ihrem Heimstadion austragen konnten, lag nicht an der Stadionkapazität.

### Antwort: 17

Die Analyse von 541 Stadien ergibt eine Durchschnittskapazität der europäischen Topligen von gut 18 000 Plätzen. Ungeachtet der Anforderungen, die über die Kapazität hinaus gehen, verfügen 20 Länder\*\* über ein Stadion mit über 50 000 Plätzen, in dem theoretisch ein Endspiel der UEFA Champions League ausgetragen werden könnte, und 22\*\*\* verfügen über ein Stadion mit über 40 000 Plätzen, in dem ein Endspiel der UEFA Europa League ausgetragen werden könnte.

Fussnoten: \* Analyse von 541 Stadien in Europa aus der UEFA-Datenbank, überprüft anhand anderer Quellen. Stadien, in denen zwei verschiedene Klubs spielen, werden in dieser Rangliste zweimal gezählt, da sie das durchschnittliche Kapazitätsprofil eines Klubs in der nationalen Topliga abbildet. Die Analyse erfasst nicht alle Stadien in jedem Land. So sind die Nationalstadien, in denen kein Klub regelmässig spielt, nicht im Klubstadienprofil enthalten, da sich der Bericht vorwiegend mit dem Klubfussball der Topligen befasst.

\*\* In den UCL- und UEL-Analysen sind jedoch die folgenden Nationalstadien enthalten: Ernst-Happel-Stadion (AUT), Roi-Baudoin-Stadion (BEL), Aviva-Stadion (IRL) und Millennium-Stadion (WAL) mit Kapazitäten über 50 000. 2012 wird das UEL-Endspiel in der Lia Manoliu Arena (ROU) ausgetragen, die im Juni 2011 bereit sein und die Anforderungen für die Austragung eines UCL-Endspiels erfüllen wird. Die Kapazität kann sich zwischen UEFA-Spielen und nationalen Spielen unterscheiden, da es bei UEFA-Spielen nur Sitzplätze gibt.

\*\*\* Einschliesslich des Nationalstadions Olympiastadion (FIN) mit einer Kapazität von mehr als 40 000.

\*\*\*\* Entscheidungsspiele: AEK Athen (GRE), Unirea Urziceni (ROU), FK Qarabag (AZE), The New Saints (WAL) – Gruppenspiele: Bate Borisov (BLR) und Debrecen (HUN).



## F: 18. Wie gut waren die europäischen Stadien ausgelastet?

Auf der Grundlage der zusammengestellten Daten zur Stadionkapazität\* und zu den Zuschauerzahlen kann mit dieser Statistik die Auslastung der Stadien in Europa untersucht werden. Dabei ist festzuhalten, dass grosse Stadien trotz relativ hoher Zuschauerzahlen eine niedrige Auslastung aufweisen können und, im umgekehrten Fall, kleinere Stadien mit geringen Zuschauerzahlen gut ausgelastet sein können.

Wie in der letzten Analyse erwähnt, sind ENG, NED und GER die Länder mit den vollsten Stadien und einer Auslastung von über 87%. Die anderen Länder der TOP-Ligen folgen mit einem Durchschnitt zwischen 61% (ITA) und 73% (ESP).

Die Rangliste der Zuschauerzahlen (Frage 10) und diese gleichen sich. Von den 10 Ländern mit den höchsten Zuschauerzahlen befinden sich acht auch hier unter den besten zehn (ENG, NED, GER, BEL, ESP, FRA, ITA, SCO).

Wenn man die Einnahmen der Ligen mit dem Auslastungsgrad vergleicht, fällt zudem auf, dass die Ligen mit den höchsten Einnahmen auch hier an der Spitze stehen. Am anderen Ende ist Albanien die einzige MICRO-Liga mit einer durchschnittlichen Auslastung von über 30%.

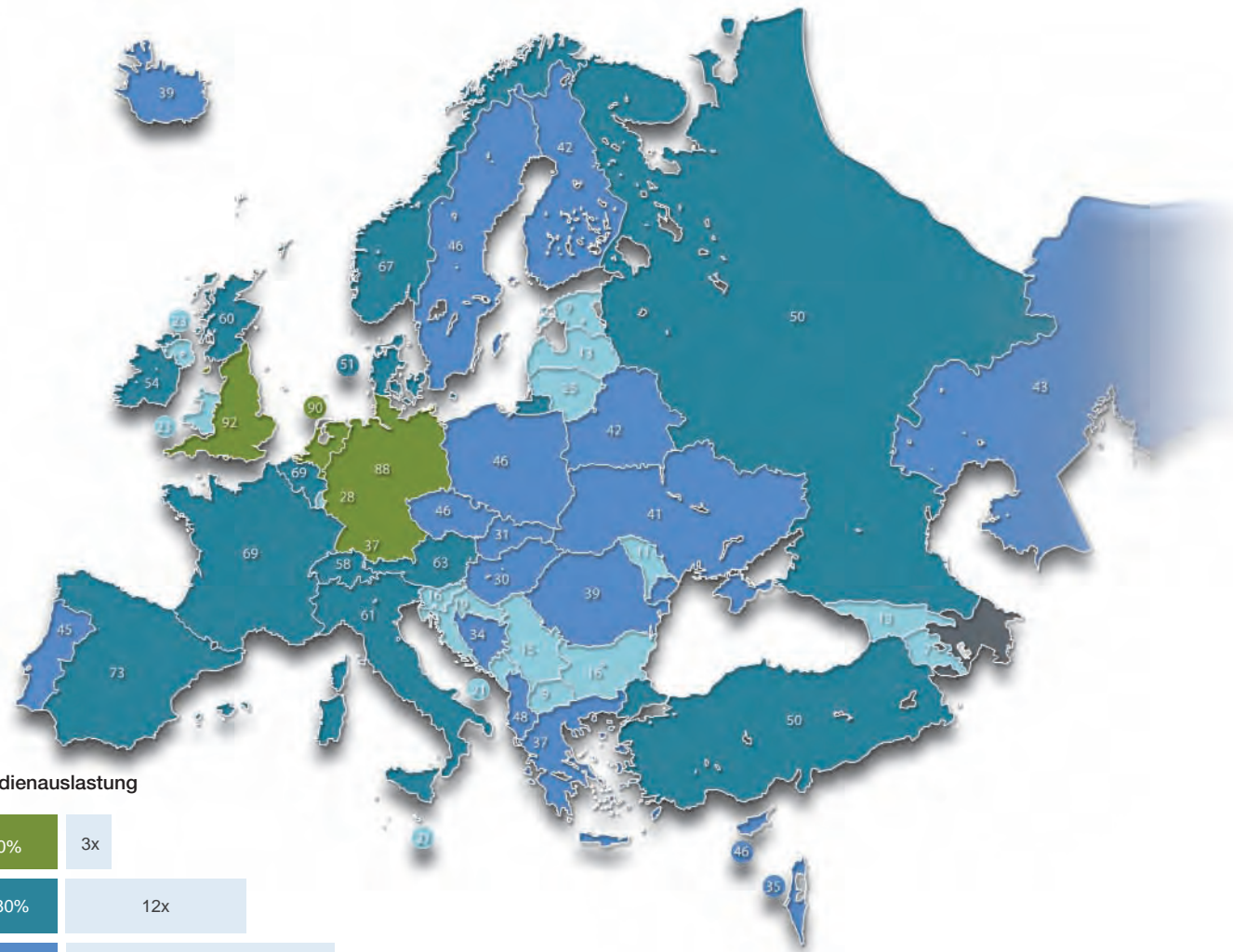
### Antwort: 18

Unter den 459 für diesen Abschnitt analysierten Klubs beträgt die durchschnittliche Auslastung in Europa 48%. Am besten ausgelastet sind die Stadien in England, mit 92% besetzter Sitzplätze an Spieltagen.

Da die Einnahmen aus Spielen eine der wichtigsten Einnahmequellen sind, weisen die Nationalverbände mit den höchsten Einnahmen aus Spielen und/oder den grössten Stadien logischerweise auch einen besonders hohen Auslastungsgrad auf.

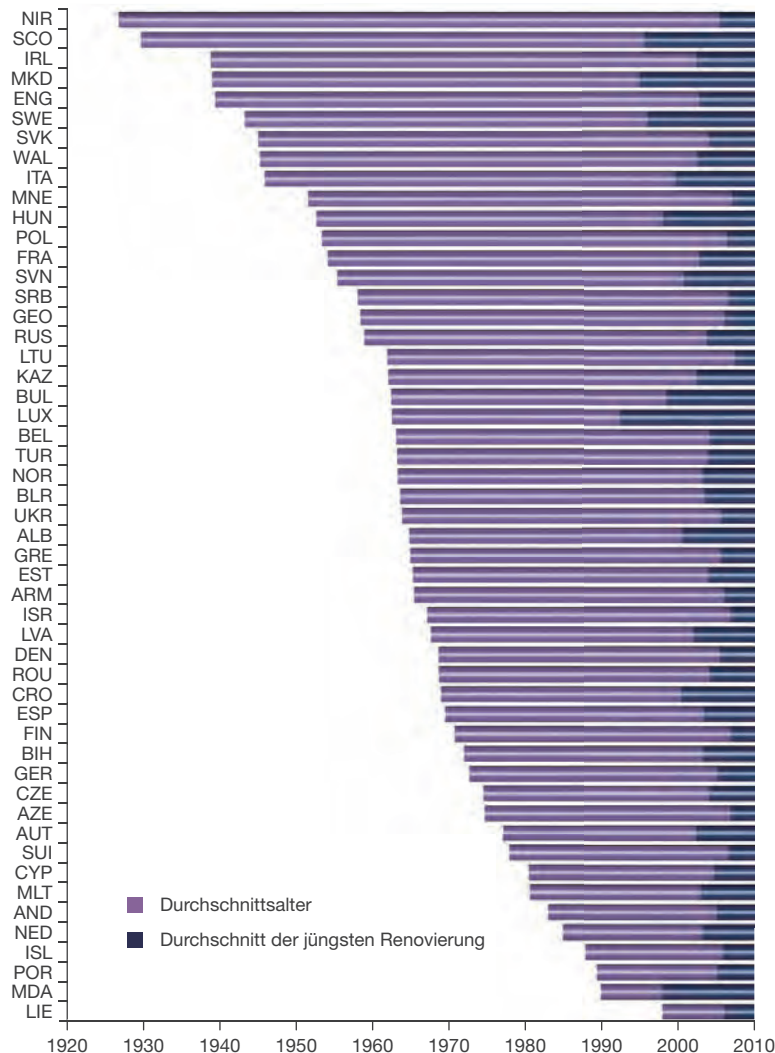
% Stadienzauslastung

>80%	3x
50-80%	12x
30-50%	18x
<30%	16x



Fussnote: \*Da die Zuschauerdaten auf den nationalen Ligen basieren, gründen auch die Kapazitätsdaten auf den Ligakapazitäten und nicht auf den UEFA-Kapazitäten, die aufgrund der höheren Sicherheitsanforderungen in der Regel niedriger sind als die nationalen Kapazitäten.

Durchschnittsalter und jüngste Renovierung der Stadien nach NV



## F: 19. Wie alt sind die europäischen Stadien und wann wurde zuletzt in sie investiert?

Dieser Abschnitt bietet ungefähre Angaben über das Durchschnittsalter der Klubstadien und über den Zeitpunkt ihrer jüngsten Renovierung\*. Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass die Daten mit einer gewissen Vorsicht zu interpretieren sind, insbesondere diejenigen der jüngsten Renovierung, da die Unterscheidung zwischen Renovierung und Unterhalt nicht immer klar und konsistent ist.

Die „Ursprungsländer des Fussballs“ (ENG, SCO, WAL, NIR, IRL) mit ihren vielen alten und traditionsreichen Klubs sind vorwiegend am oberen Ende des Diagramms zu finden, mit einem Durchschnittsalter der Klubstadien zwischen 70 und 85 Jahren. Am anderen Ende der Skala mit vergleichsweise neuen Stadien (Durchschnittsalter von 20-40 Jahren), liegen viele der kleineren Verbände, die in letzter Zeit grössere Investitionen vorgenommen haben, sowie die Gastgeber von bedeutenden internationalen Wettbewerben (POR, NED, SUI, AUT und GER).

### Antwort: 19

Gemäss den 447 analysierten Klubstadien beträgt das Durchschnittsalter der europäischen Stadien 47 Jahre. Die jüngsten Investitionen wurden im Durchschnitt vor sieben Jahren getätigt.

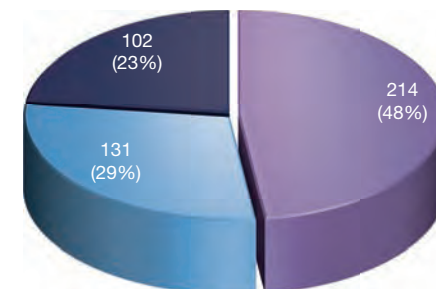
Fussnoten: \*Die Zahlen links sind zum Beispiel wie folgt zu interpretieren: Deutsche Stadien wurden im Durchschnitt vor 32 Jahren gebaut und vor 5 Jahren renoviert.  
 \*\* Analyse von 447 Stadien in Europa aus der UEFA-Datenbank, überprüft anhand anderer Quellen.

Das hohe Alter der italienischen und englischen Stadien weist nicht unbedingt auf einen Mangel an Investitionen hin, da grössere Renovierungen oder Neubauten oft am ursprünglichen Stadion oder am ursprünglichen Standort vorgenommen wurden.

In Frage 21 wird der Zusammenhang zwischen den Einnahmen aus Spielen und der Modernität der Infrastruktur sowie die Bedeutung dieser Faktoren für die Klubfinanzen aufgezeigt.

Von den 447 analysierten Klubstadien\*\* sind 214 (48%) über 50 Jahre alt, doch 23% wurden erst kürzlich erbaut oder renoviert, um die Anforderungen an die Infrastruktur auf nationaler und auf UEFA-Ebene zu erfüllen.

Alter des Stadions



■ >50 Jahre  
 ■ [20-50] Jahre  
 ■ <20 Jahre



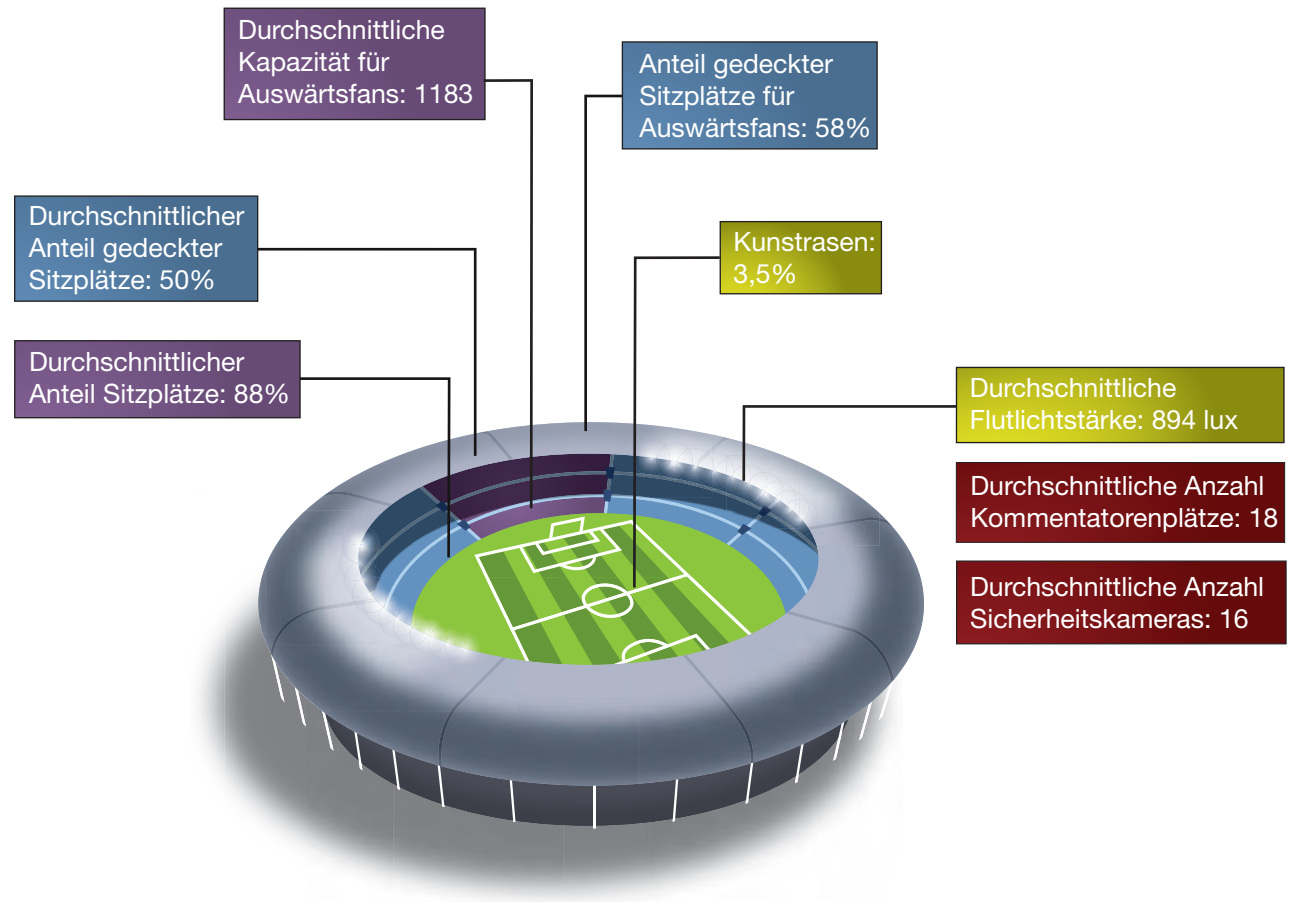
## F: 20. Wie steht es um die Einrichtungen und den Komfort der heutigen Stadien?

Die UEFA hat vor kurzem begonnen, in einer Stadiendatenbank die Einrichtungen und Entwicklungen der Stadien festzuhalten und zu verfolgen. Die Datenbank enthält zahlreiche Angaben wie die Anzahl Sitz- und Stehplätze für Fans von Heim- und Gastmannschaft, spielfeldbezogene Faktoren wie Flutlichtstärke und Spielunterlage (Natur- oder Kunstrasen) und nichtsportliche Bereiche wie verschiedene Medien- und Sicherheitseinrichtungen. Die Datenbank umfasst nicht alle europäischen Stadien, sondern nur diejenigen, in denen UEFA-Spiele stattfinden. Dennoch bieten diese eine breite Stichprobe von 447 Stadien, was über 60% aller Stadien der Erstligaklubs ausmacht, anhand derer die aktuelle Situation untersucht werden kann, um Trends und Veränderungen über die Zeit zu verfolgen.

In letzter Zeit waren grosse Fortschritte bei der Qualität des Kunstrasens zu verzeichnen. Für die Austragung von UEFA-Endspielen ist zwar weiterhin Naturrasen erforderlich, doch können andere UCL- und UEL-Spiele auch auf Kunstrasen durchgeführt werden. Es gibt 24 Erstligaklubs in Europa, die auf Kunstrasen spielen\*, zum Beispiel CSKA Moskau und Young Boys Bern, haben vor kurzem UCL- und UEL-Spiele auf Kunstrasen ausgetragen\*\*.

Zur Steigerung des Komforts und der Sicherheit für die Fans wurden zahlreiche Verbesserungen vorgenommen. Heute sind 88% der Stadionkapazitäten Sitzplätze\*\*\*, und 50% aller Plätze sind überdacht. Die durchschnittliche Kapazität für Auswärtsfans beträgt 1183 mit 58% überdachten Plätzen (in teilweise überdachten Stadien befindet sich die Zone für Fans der Gastmannschaft in der Regel in einem nicht überdachten Bereich). Die durchschnittliche Anzahl der Videoüberwachungskameras für die Sicherheit der Zuschauer beträgt 16 pro Stadion. Bei den Klubs der TOP-Ligen steigt dieser Durchschnitt auf 53.

Durchschnittlich 18 Kommentatorenplätze stehen den Medien in den Stadien der Erstligaklubs zur Verfügung. Die Beleuchtungsstärke des Flutlichts für die Spielfelder beträgt im Durchschnitt beinahe 900 lux.



Fussnoten: \* Anzahl Klubs pro Nationalverband, die auf Kunstrasen spielen: BUL 1, FRA 2, FIN 2, GEO 1, IRL 1, KAZ 2, MLT 1, NED 1, NOR 6, RUS 3, SRB 1, SUI 2, SWE 1 (diese Daten basieren auf einer Stichprobe von 688 Stadien).  
 \*\* Im Luschniki-Stadion in Moskau wurde das UCL-Endspiel 2008 ausgetragen, doch wurde für dieses Spiel extra Naturrasen verlegt.  
 \*\*\*Für UEFA-Spiele bleiben die Stehplatzbereiche (12%) geschlossen.

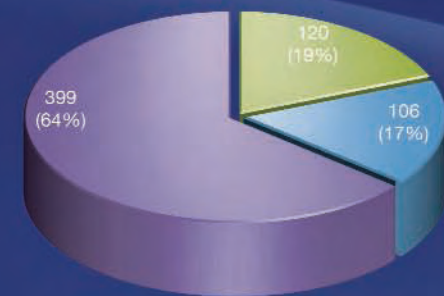
## F: 21. Welcher Anteil der Klubs sind Eigentümer ihres Stadions und besteht ein Zusammenhang zwischen Eigentum und Einnahmen aus Spielen?

Die Infrastruktur ist eine der fünf Hauptkategorien von Kriterien beim Klublizenzierungsverfahren. Das Eigentum oder die Miete von Stadien und Trainingseinrichtungen hat wesentliche Auswirkungen bei der Analyse des Klubfußballs auf finanzieller sowie auf politischer Ebene, wo städtische oder staatliche Behörden einen grösseren Einfluss im Klubfußball ausüben können, wenn sie das Stadion an den Klub vermieten.

Auf der finanziellen Ebene ist ein Stadion im Eigentum eines Fussballklubs normalerweise einer seiner zwei grössten Vermögenswerte, und Kredite für den Kauf, Bau oder Ausbau des Stadions sind meist eine bedeutende Verbindlichkeit.

In der Erfolgsrechnung, auf der Ertragsseite, ermöglicht das Stadioneigentum einem Klub, die kommerziellen Möglichkeiten des Stadions voll zu nutzen. Alle Einnahmen aus Spielen gehen an den Klub, er kann die Namensrechte verwerten, profitiert von Werbe- oder Sponsoring-massnahmen und andere Ertragsquellen wie Konferenzen oder Konzerte können erschlossen werden. Auf der Aufwandseite ist der Unterschied zwischen dem Stadioneigentum (Abschreibung normalerweise über 30-50 Jahre und Zinszahlungen für die Finanzierung des Stadions) und der Stadionmiete (Mietkosten) von den verfügbaren Mietbedingungen abhängig.

Stadioneigentum



- Direktes Stadioneigentum
- Vertrag mit Drittpartei
- Vertrag mit städtischen oder anderen Behörden

### Antwort: 21

Von den 625 analysierten Klubs\* sind insgesamt 120 Klubs (19%) direkte Eigentümer ihres Stadions. 399 (64%) weisen Mietverträge mit städtischen oder staatlichen Behörden auf. Die restlichen 17% spielen in einem Stadion, das sich im Eigentum einer Drittpartei\*\* befindet, was bedeutet, dass weder die Klubs direkt noch die Behörden die Eigentümer sind.

Die Landkarte auf der nächsten Seite zeigt, dass direktes Stadioneigentum unterschiedlich aber dennoch weit verbreitet ist und typischerweise ein bis vier Erstligaklubs pro Land Eigentümer ihres Stadions sind.

Bei der Stichprobe von 98 Klubs in der Tabelle unten sind die Einnahmen aus Eintrittsgeldern bei Stadioneigentümern deutlich grösser als bei Klubs, die ihre Einrichtungen mieten. So wies keiner der 12 Klubs mit den höchsten Einnahmen aus Spielen, die aus verschiedenen Ländern stammen, ein städtisches oder staatseigenes Stadium auf. Unter den 50 Klubs mit den höchsten Einnahmen befinden sich 16 mit städtischem/staatseigenem Stadion, 27 mit Stadien im

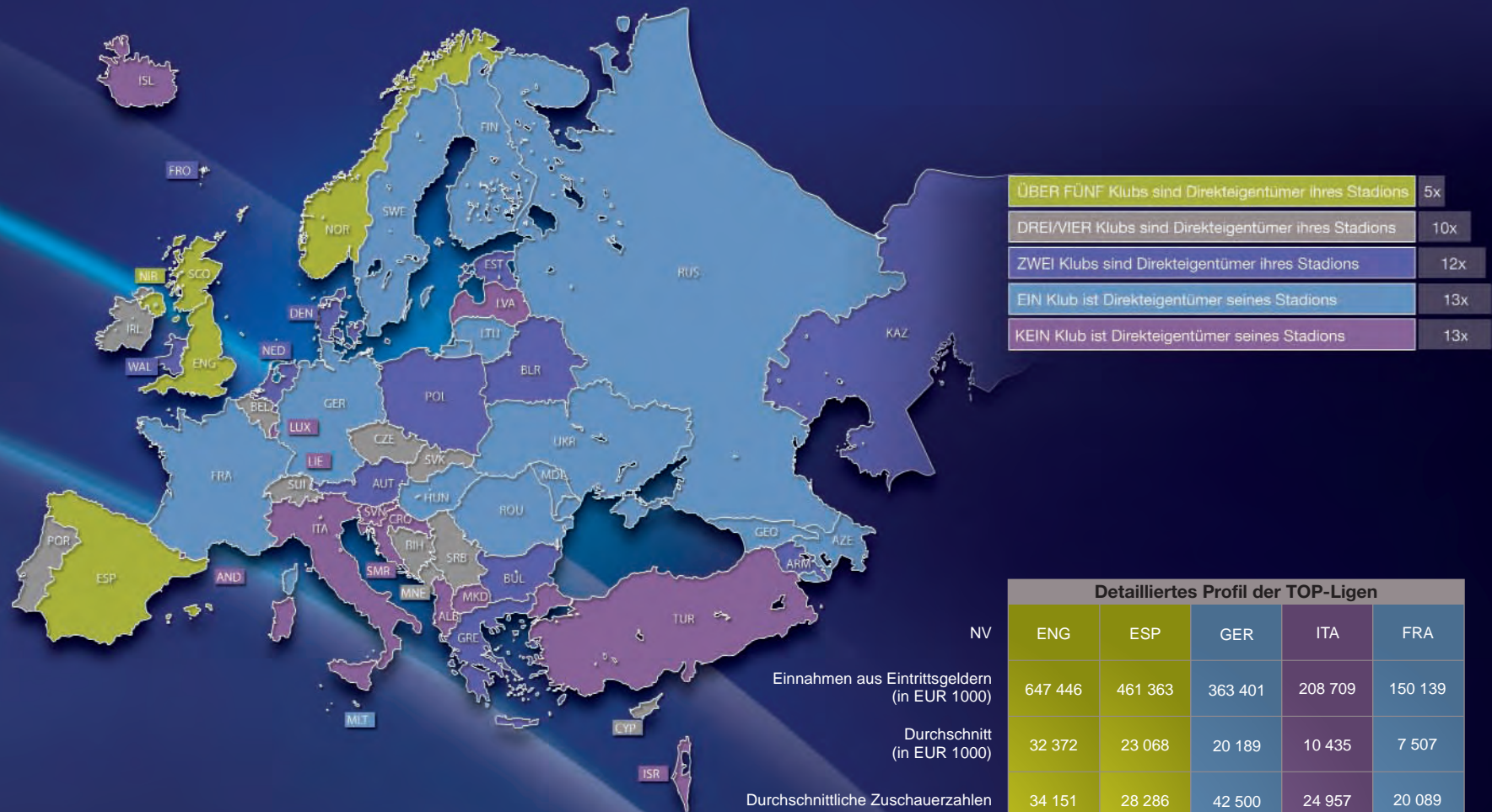
Eigentum des Klubs und sieben mit Stadien im Eigentum einer Drittpartei. Neben den Eigentumsverhältnissen beeinflussen viele weitere Faktoren die Einnahmen der Klubs aus Spielen und aus ihren kommerziellen Aktivitäten, und die eindeutige Korrelation zwischen den beiden beweist nicht, dass das Eigentum die Einnahmen erhöht. So dürfte die Fähigkeit der Klubs, ihre Stadioninfrastruktur durch Modernisierungen und Renovierungen zu verbessern, den Komfort zu steigern und die Stadien mehr auf die Bedürfnisse des Klubs und seiner Fans abzustimmen möglicherweise der wichtigste Faktor sein. Obwohl es Fälle erfolgreicher Zusammenarbeit zwischen Behörden und Klubs gibt, die Renovierungen, Ausbau und Kommerzialisierung ermöglichten, ist davon auszugehen, dass Stadioneigentum die Wahrscheinlichkeit, dass Klubs dazu die Gelegenheit erhalten, deutlich erhöht. Die Analyse betraf nur den Zusammenhang zwischen Eintrittsgeldern und Stadioneigentum, jedoch besteht auch ein Zusammenhang zwischen dem Eigentum und der Fähigkeit der Klubs, weitere Ertragsquellen durch die Kommerzialisierung des Stadions und das Anziehen von Zuschauern zu maximieren.

Fussnoten: \* Analyse der Eigentumsverhältnisse von 625 Stadien in Europa aus der UEFA-Datenbank, überprüft anhand anderer Quellen. Die ausführliche Analyse betrifft die Klubs der TOP-Ligen.

\*\* „Vertrag mit Drittpartei“ bezieht sich in den meisten Fällen auf eine kommerzielle Gesellschaft, die das Stadion für Fussball und andere Aktivitäten betreibt. In gewissen Fällen ist die kommerzielle Gesellschaft mit dem Klub verbunden.

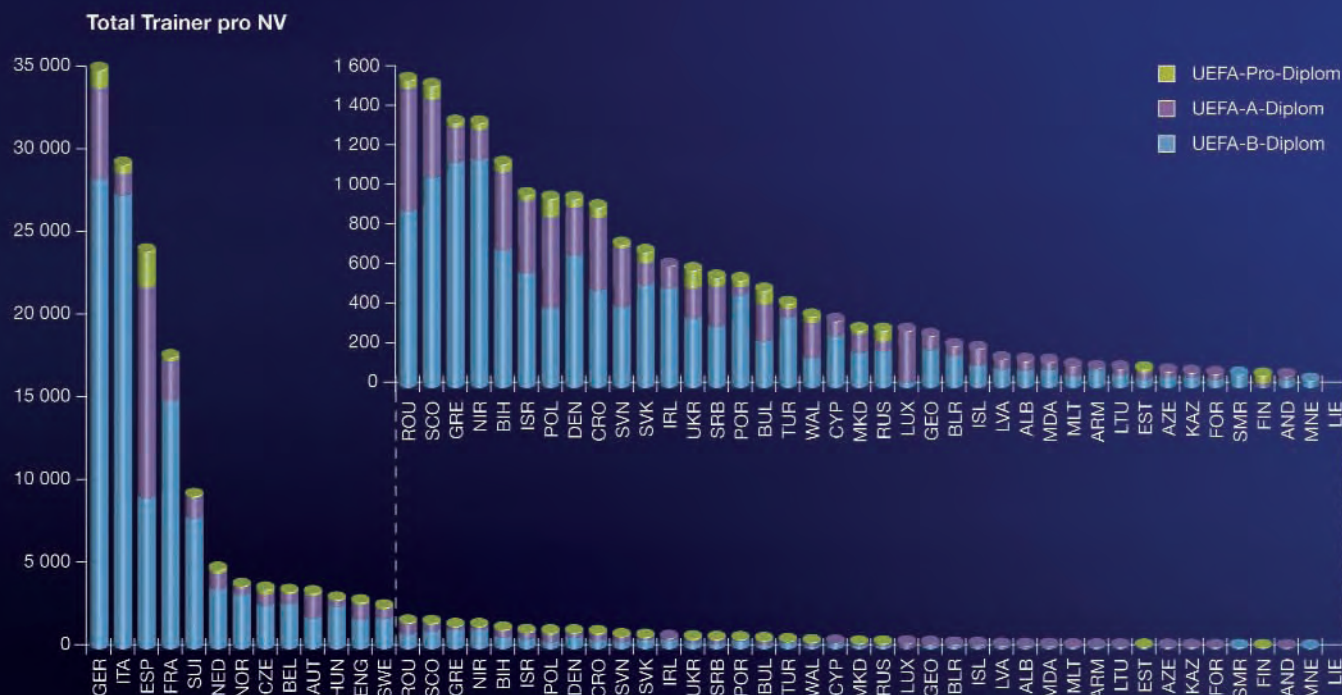
\*\*\* In der Zahl von England ist ein Klub enthalten, dessen Stadion sich zwar im Eigentum der städtischen Behörden befindet, dessen langfristiger Mietvertrag jedoch als Finanzierungsleasing behandelt und in der Bilanz ausgewiesen wird.





Detailliertes Profil der TOP-Ligen					
NV	ENG	ESP	GER	ITA	FRA
Einnahmen aus Eintrittsgeldern (in EUR 1000)	647 446	461 363	363 401	208 709	150 139
Durchschnitt (in EUR 1000)	32 372	23 068	20 189	10 435	7 507
Durchschnittliche Zuschauerzahlen	34 151	28 286	42 500	24 957	20 089
Direkteigentum	20***	9	1	0	1
Vertrag mit Drittpartei	0	0	10	2	0
Vertrag mit städtischen oder anderen Behörden	0	11	7	18	19

## F: 22. Wie viele Trainer haben von der UEFA anerkannte Trainerqualifikationen erlangt?



Wie aus dem Diagramm ersichtlich, sind CYP, MDA und KAZ die letzten UEFA-Mitgliedsverbände, die der UEFA-Trainerkonvention auf Pro-Stufe beigetreten sind.

Ziele der Konvention sind unter anderem, die Trainerausbildung in Europa zu vereinheitlichen, den Trainerberuf zu schützen und den Weg zur Personenfreizügigkeit qualifizierter Trainer in Europa gemäss europäischem Recht zu ebnen.

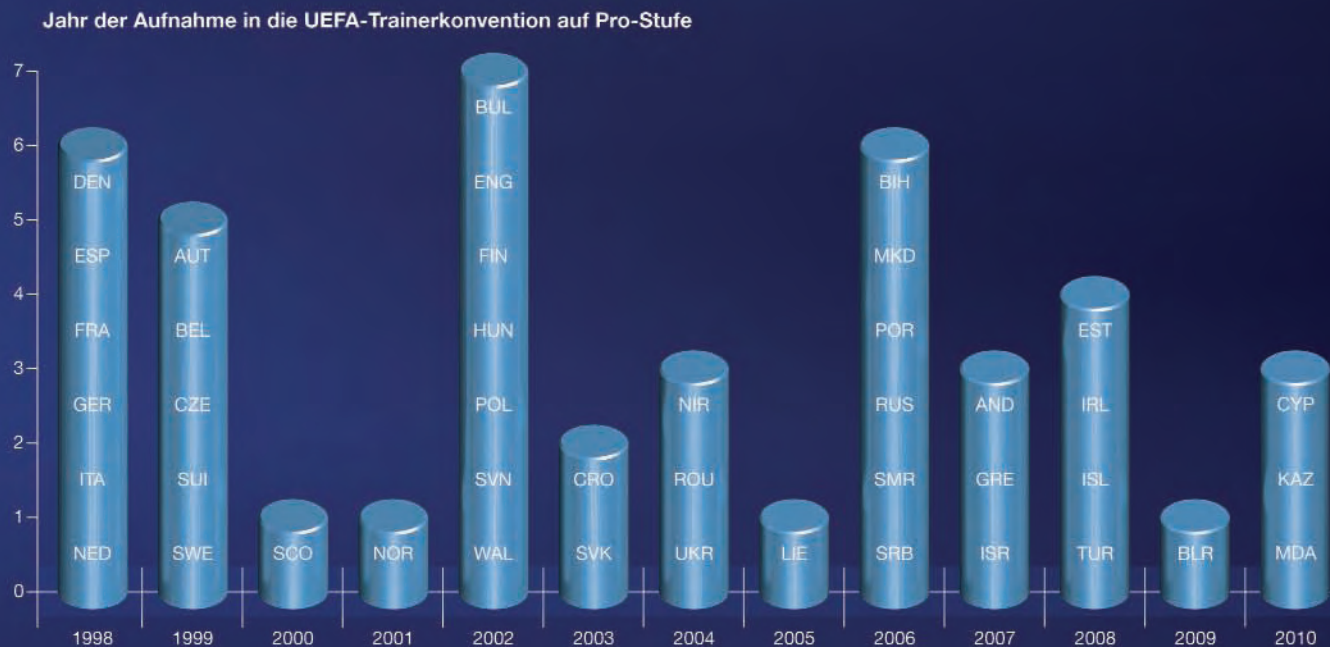
Die Trainerqualifikation ist auch ein Klublizenzierungskriterium und es gibt spezifische Anforderungen an die Ausbildung von Cheftrainern, Assistentstrainern und Juniorentrainern, um die Qualität des europäischen Fußballs sicherzustellen und weiter zu verbessern.



Damit ein UEFA-Mitgliedsverband der Trainerkonvention beitreten kann, muss sein nationales Trainer-ausbildungsprogramm daher gewisse Mindestanforderungen auf drei Stufen (B, A und Pro) erfüllen. Um ihre Coaching-Strukturen zu verbessern, gehen manche kleinere Verbände im Rahmen der Trainersausbildung Partnerschaften mit grösseren Verbänden ein.\*

Rund 160 000 Trainer in Europa verfügen über eine von der UEFA anerkannte Lizenz. Mit über 2000 Profitrainern führt ESP die Rangliste an, gefolgt von GER und ITA.

Weitere Nationalverbände wie CZE, NED, SUI und AUT haben eine beträchtliche Anzahl Trainer auf jeder Stufe ausgebildet.



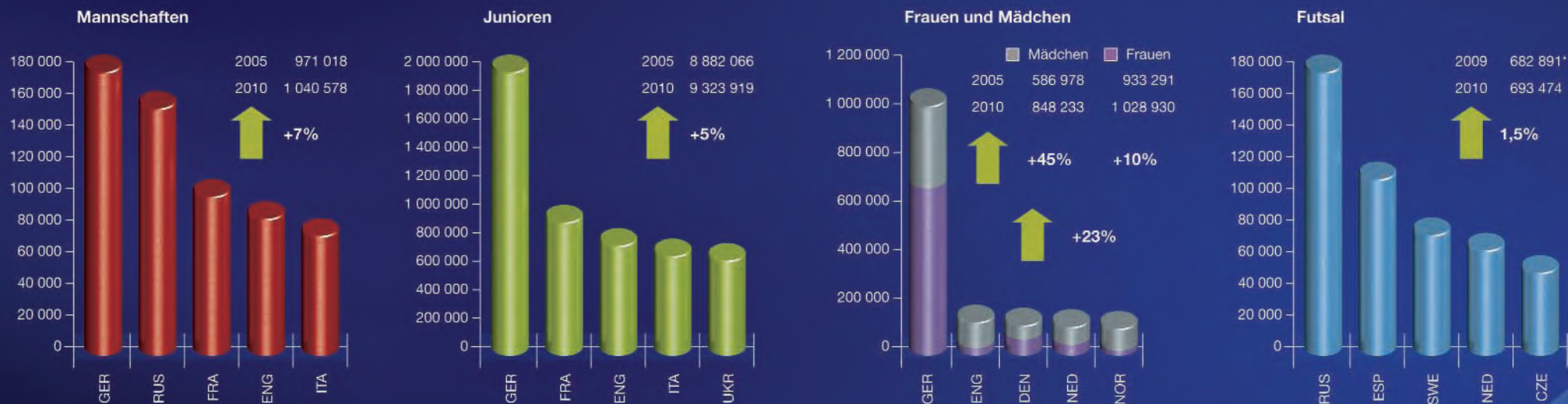
**Antwort: 22**

160 472 Trainer haben von der UEFA anerkannte Trainerqualifikationen erlangt (+1% gegenüber 2008). Davon verfügen 120 303 über das B-Diplom (75%), 34 471 über das A-Diplom (21%) und 5698 (4%) haben das UEFA-Pro-Diplom erlangt, das sie für das höchste Niveau qualifiziert.

Alle 53 UEFA-Mitgliedsverbände sind auch Mitglied der Trainerkonvention auf einer der drei Stufen, 43 wurden inzwischen in die Pro-Stufe aufgenommen.

Fussnote: \*Partnerschaft auf Pro-Stufe zwischen AND und ESP, BLR und UKR, CYP und GRE, ISL und ENG; Partnerschaft auf Pro- und A-Stufe: SMR und ITA; Partnerschaft auf Pro-, A- und B-Stufe: LIE und SUI.

## F: 23 Wie gross ist die Beteiligung am Fussball in Europa?



Die hier aufgeführten Statistiken sind vollständig in der UEFA-Broschüre „Klubs der ersten Divisionen in Europa“ enthalten und basieren auf den von den 53 Nationalverbänden eingereichten Zahlen der offiziell registrierten Klubs/Mannschaften/Spieler.

Die grösste Zunahme in den letzten fünf Jahren verzeichneten die Frauen (+10%) und Mädchen (+45%) mit über 350 000 neu registrierten Spielerinnen (+23%). Zurzeit sind insgesamt knapp 1,9 Millionen Fussballerinnen in Europa registriert, mehr als die Hälfte davon in Deutschland. Die meisten anderen spielen in nordeuropäischen Ländern (ENG, DEN, NED, SWE und NOR). Die Gesamtzahl der registrierten Mannschaften hat um 7% zugenommen, über eine Million offizielle Fussballmannschaften spielten im Jahr 2010. Auch Futsal wächst schnell\*, besonders in Regionen mit kälterem Klima, wobei Russland inzwischen 67 000 Spieler mehr aufweist als Spanien (+61%), eines der ersten Länder, in denen Futsal gespielt wurde.

In dieser Publikation sind auch die Zahlen für weitere Kategorien wie Amateure über 18, Profispieler und Schiedsrichter enthalten. Obwohl das Niveau des Eliteschiedsrichterwesens zweifellos steigt und auch die Zahl der Profischiedsrichter auf höchstem Niveau zunimmt, hat die Gesamtzahl der registrierten Schiedsrichter mit einem Rückgang um 12% in den letzten fünf Jahren nicht das in anderen Bereichen beobachtete Wachstum gezeigt. Falls dieser Trend anhält, könnte dies den Amateur- und Juniorenfussball gefährden. Daher ist auch die Respekt-Kampagne so wichtig, besonders die Aspekte, die den Respekt zwischen Spielern, Fans und Schiedsrichtern betreffen.





### Antwort: 23

Der Fussball zählt insgesamt über 23 Mio. registrierte Spieler (Frauen, Mädchen, Amateure, Junioren, Profispieler und Futsal-Spieler).

Die Gesamtbeteiligung in den letzten 5 Jahren wuchs um rund 1 Mio. \* Spieler, wobei der Frauenfussball, der Juniorenfussball und der Futsal\* das grösste relative Wachstum verzeichneten.

Fussnote: \*Daten zum Futsal wurden im Jahr 2005 noch nicht von allen Verbänden eingereicht. So werden für den Futsal Vergleichsdaten aus dem Jahr 2009 betrachtet.

# 4

## Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs: Ertrag

Auf dem Tiefpunkt – sieben Anzeichen einer finanziellen Notsituation

Wie können angesichts der finanziellen Grössenunterschiede zwischen den Klubs relevante Vergleiche gezogen werden?

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?

Welche Ertragsunterschiede gibt es innerhalb der europäischen Topligen?

Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?

Wie ausgewogen sind die Ressourcen der grössten Klubs für die Spielerausgaben?

Welches sind die wichtigsten Einnahmequellen der Klubs und wie variieren sie?

Welche bedeutenden nationalen TV-Verträge bestehen heute und was sind die jüngsten Trends?

Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den finanziellen Ressourcen und dem nationalen und europaweiten Erfolg auf dem Spielfeld?





## F: 24. Auf dem Tiefpunkt – sieben Anzeichen einer finanziellen Notsituation

Der diesjährige Bericht ist eine Weiterentwicklung des letztjährigen, der sehr positiv aufgenommen wurde. Die Finanzdaten, auf die sich die letzten drei Berichte stützten, und die in den Berichten präsentierten Analysen spielten eine wichtige Rolle in den Diskussionen zum finanziellen Fairplay im europäischen Klubfußball. Während zuvor die Informationen zu Ertrag, Gehaltsniveau und Rentabilität der Klubs nur auf einer Ad-hoc-Basis verfügbar waren, konnte mit dem Benchmarking-Projekt zur Klublizenzierung ein gründliches und umfassendes Bild der finanziellen Lage im Klubfußball gezeichnet werden.

Der diesjährige Bericht setzt diese Arbeit fort und bietet weitere ausführliche und tiefeschürfende Analysen für das Finanzjahr 2009. Die Klublizenzierung ist sieben Jahre alt und damit stehen Finanzdaten aus sieben Jahren zur Verfügung. Insbesondere die drei Jahre 2007-2009 mit standardisierten Daten der einzelnen Klubs ermöglichen eine bessere Transparenz im diesjährigen Bericht. Der im nicht finanziellen Teil des Berichts verwendete Ansatz, Grundsatzfragen von Interesse zu stellen und so gut wie möglich zu beantworten, wird weitergeführt. Die im Folgenden untersuchten finanziellen Fragen umfassen unter anderem:

- Welches sind die wichtigsten Einnahmequellen der Klubs und wie unterscheiden sie sich?
- Welche bedeutenden nationalen TV-Verträge bestehen heute?
- Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den finanziellen Ressourcen und dem nationalen und europaweiten Erfolg auf dem Spielfeld?
- Wie viele und welche Klubs müssen die FFP-Vorschriften erfüllen?
- Wie hoch sind die kumulativen Verluste dieser Klubs in den letzten drei Jahren und was würde dies für die Break-even-Beurteilung bedeuten?

Zudem werden nach Klubs aufgeschlüsselte Trends in verschiedenen finanziellen Bereichen für nahezu 550 Klubs präsentiert, die in den beiden letzten Jahren in der Topliga ihres Landes gespielt haben.

Der letztjährige Bericht für das 2008 endende Finanzjahr wies auf verschiedene beunruhigende finanzielle Entwicklungen und Situationen hin. Der diesjährige Bericht, der das Finanzjahr 2009 vor dem Hintergrund schwieriger allgemeiner Wirtschaftsbedingungen abdeckt, zeigt einige ernst zu nehmende Anzeichen finanzieller Notsituationen auf. Nicht alles ist negativ, und vielen Klubs ist es gelungen, weiterhin gesunde Finanzergebnisse auszuweisen, doch insgesamt sind die Zahlen Besorgnis erregend. Zunächst werden sieben Anzeichen einer finanziellen Notsituation präsentiert:





### Höchststand bei Vorbehalten der Abschlussprüfer

1 von 8

1 von 5

Mehr als jeder achte Abschlussprüfer drückte in seinem Bestätigungsvermerk oder in seiner Schlussfolgerung Zweifel an der Fortführungsfähigkeit des Klubs aus. Die Zahl von 13,7% ist eine bedeutende und beunruhigende Zunahme gegenüber den 8,9% des Vorjahres. Wenn auch andere Bereiche als die Fortführungsfähigkeit betrachtet werden, haben die Abschlussprüfer bei mehr als jedem fünften Klub (21,7%) materielle Vorbehalte zum Jahresabschluss oder zum Zwischenabschluss angebracht.

### Verlangsamtes Ertragswachstum

halbiert

Die Einnahmen der Fussballklubs erwiesen sich als erstaunlich resistent gegenüber dem allgemeinen wirtschaftlichen Abschwung und das Ertragswachstum von 4,8% lag immer noch deutlich über der Inflationsrate der Eurozone von 0,3%. Allerdings betrug das Ertragswachstum weniger als die Hälfte des Vorjahres und verlangsamte sich bei allen wesentlichen Einnahmequellen.

### Verhältnis Personalaufwand/Einnahmen steigt weiterhin

64%

8% mehr

Der unaufhaltsame Anstieg der Spielergehälter zeigte sich in der Summe der von den Klubs im Finanzjahr 2009 bezahlten Löhne und Gehälter. Das Verhältnis zwischen Personalaufwand und Einnahmen stieg um 61% auf 64%, und die höheren Einnahmen wurden durch das Wachstum des Personalaufwandes um 8% mehr als aufgebraucht.

### Eigentümer unter Druck – weniger als die Hälfte der neuen Verluste gedeckt

25%

Da viele Fussballklubs in Europa von ihren Mäzenen abhängig sind, ist die anhaltende Verschlechterung der Bilanzen der Klubs besorgniserregend. Obwohl Kapitalzuschüsse von beinahe EUR 300 Mio. netto getätigt wurden, machten diese nur 25% des Nettojahresverlustes aus.

### Rückläufige Zuschauerzahlen

Während die nationalen Meisterschaftsspiele in der vergangenen Spielzeit immer noch über 100 Mio. Zuschauer anzogen und damit andere Sportarten weit übertrafen, bedeutete dies dennoch einen Rückgang von nahezu drei Millionen im Vergleich zum Vorjahr. Nur zwei der zehn Ligen mit den meisten Zuschauern vermeldeten steigende Zuschauerzahlen, obwohl der Rückgang in einigen Fällen gering war.

### Ausgetrockneter Transfermarkt – kein Ausweg

Die Transferaktivität verlangsamte sich, wobei die Klubs der fünf grössten Ligen 2008/09 schätzungsweise EUR 180 Mio. weniger ausgaben als 2007/08 und noch einmal EUR 100 Mio. weniger für 2009/10. An sich ist das nicht unbedingt schlecht, und es gibt dabei Gewinner und Verlierer, doch wurden die mittelgrossen Märkte, die relativ hohe Spielergehälter durch Gewinne bei Transfers an die grössten Klubs ausgleichen, stark in Mitleidenschaft gezogen. So reduzierte dieser Rückgang der Transferaktivität die Gewinnmargen von FRA, NED, POR, und SCO um mindestens 5%.

### Ausgewiesene Verluste fast verdoppelt – Allzeithoch

Die Erstligaklubs wiesen im Finanzjahr 2009 Rekordverluste aus, die einen Anstieg der Nettoverluste um 85% darstellten. Noch besorgniserregender war aber, dass 28% der Klubs (einschliesslich 22% der grössten Klubs mit Einnahmen von über EUR 50 Mio.) für EUR 5 Einnahmen Ausgaben von EUR 6 auswiesen.

3 Mio. weniger

<EUR 180 Mio.

EUR 1,179 Mrd.

EUR 6 für EUR 5

## F: 25. Wie können angesichts der finanziellen Grössenunterschiede zwischen den Klubs relevante Vergleiche gezogen werden?

### Antwort: 25

Mit einiger Schwierigkeit! Zwar müssen alle Klubs langfristig mit ihren Mitteln auskommen, doch ihr finanzielles und regulatorisches Umfeld variiert ebenso wie die finanziellen Strategien zum Erreichen dieses Ziels. So gibt es offensichtlich massive Unterschiede beim Volumen der Topligen sowie zwischen den Fussballklubs und ihren Finanzen. Daher müssen die Ligen und Klubs in kleinere Gruppen aufgeteilt werden.

Die diesjährige Finanzanalyse umfasst europaweite Trends (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 üblicherweise solche massgeschneiderten Vergleichsgruppen bei ihren Treffen mit Klubs, Ligen und Nationalverbänden in Europa.

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

Klub-PG\*\* 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 2009, was eine beträchtliche Sicherheit hinsichtlich der Genauigkeit und Vollständigkeit der Daten ermöglicht\*\*\*. Für die meisten Analysen konnten Informationen von allen 664 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 erläutert 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 PG TOP vertreten, doch in anderen Gruppen gibt es einige Änderungen. POL und ROU kehrten in die PG MEDIUM zurück und FIN, SRB und SVN in die PG SMALL. Die PG SMALL wuchs damit von 12 auf 16 Verbände, da MDA zum ersten Mal darin vertreten ist.

Die Zusammensetzung der Klub-Vergleichsgruppen hat sich auch leicht verändert; die Anzahl TOP-Klubs mit Einnahmen von über EUR 50 Mio. stieg von 60 auf 68.



VERGLEICHSGRUPPE	Mitglieder der Vergleichsgruppen nach Lizenzgeber	Grösse der PG 2009	Grösse der PG 2008	Einnahmen pro Klub	Grösse der PG 2009	Grösse der PG 2008
TOP	 ENG ESP FRA GER ITA	5	5	EUR 50 Mio. +	68	60
LARGE	 AUT BEL DEN GRE NED NOR POR RUS SCO SUI SWE TUR UKR	13	15	EUR 5 - 50 Mio.	188	193
MED	 BLR CRO CYP CZE HUN IRL ISR KAZ POL ROU SVK	11	12	EUR 1,25 - 5 Mio.	151	154
SMALL	 AZE BIH BUL EST FIN FRO ISL LVA LIE LTU LUX MDA MNE NIR SRB SVN	16	12	EUR 350 000 - 1,25 Mio.	139	121
MICRO	 ALB AND ARM GEO MLT MKD SMR WAL	8	9	< EUR 350 000	118	126
					664	654

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

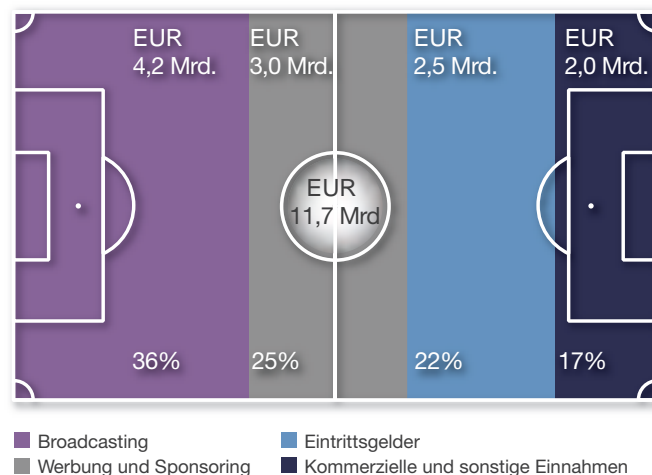
\*\*Obwohl die Einteilung auf den Einnahmen und nicht auf der sportlichen Leistung basiert, gehören in der Praxis die meisten Klubs, die regelmässig an der UCL teilnehmen, zu den 68 Klubs der Klub-PG TOP, während die meisten in der UEL spielenden Klubs zu den 188 Klubs der Klub-PG LARGE gehören.

\*\*\* 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.

\*\*\*\* Die Durchschnittserträge der Klubs in den Ligen-PG TOP, LARGE, MEDIUM, SMALL und MICRO 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.

## F: 26. Wie viel Ertrag wiesen die europäischen Klubs letztes Jahr aus?



Da der Begriff „Ertrag“ in vielen der Finanzanalysen verwendet wird, sollte zunächst geklärt werden, was unter dem „Gesamtertrag“ zu verstehen ist. Worauf eigentlich Bezug genommen wird, sind die „Einnahmen“, manchmal auch als „Betriebsertrag“ oder „Umsatz“ bezeichnet.\* In diesem Bericht werden Umsatz und Ertrag austauschbar verwendet. Der Gewinn oder Ertrag aus Spielertransfers ist in der Regel eine grosse und schwankende Zahl und ist darin nicht enthalten, 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 betrachtet, einschliesslich noch nicht bereitgestellter Beiträge der Eigentümer.

Das Inkrafttreten der zweiten Ausgabe des Klublizenzierungsreglements vor zwei 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 der Einnahmen nicht bis auf die Ebene der kommerziellen Verträge geht, und insbesondere die Unterscheidung zwischen Sponsoringeinnahmen und kommerziellen Einnahmen nicht immer klar ist\*\*\*, sind wir doch der Ansicht, dass die Anforderung der Umsatzerlöse ein wichtiger Schritt zu mehr Transparenz bei den Fussballklubs ist.

2009 machten die Broadcasting-Einnahmen 36% der europaweiten Einnahmen der Topligen von insgesamt EUR 11,675 Mrd. aus, derselbe Anteil wie im Vorjahr. Sponsoring und Werbung folgten mit 25%, Eintrittsgelder mit 22% und kommerzielle und sonstige Einnahmen mit 17%\*\*.

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

### Antwort: 26

Die 733 Erstligaklubs der verschiedenen Nationalverbände haben 2009 schätzungsweise\*\*\* knapp EUR 11,7 Mrd. Ertrag erzielt, ausschliesslich Transfers. Klubs der zweiten und dritten 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 2,5 bis 3 Mrd. erzielt.

Fussnoten: \*Einnahmen sind grundsätzlich der ganze Ertrag, abzüglich folgender Anlage- und Finanzergebnisse: Gewinn oder Ertrag aus Transfergeschäften; 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 einer 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 ENG, ESP und ITA Klubs nicht immer klar definiert, so sind die Umsatzerlöse nur als indikativ zu betrachten.

\*\*\* „Geschätzt“, da für die 9% 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: 27. Wie sieht der Ertragstrend im Vorjahresvergleich aus?

Wachstumsraten: „Kursschwankungsbereinigt“ und „EUR-Wachstumsrate“ erklärt: „Kursschwankungsbereinigt“ bedeutet, dass die Vergleichszahlen von 2008 anhand des aktuellen Wechselkurses EUR:Lokalwährung angepasst werden – dies ergibt ein besseres Verständnis der Trends der verschiedenen Länder in ihren Lokalwährungen sowie des europaweiten Trends. Falls nichts anderes angegeben ist, werden in diesem Bericht kursschwankungsbereinigte Zahlen verwendet. \*\*\*

„EUR-Wachstumsrate“ verwendet für jede Periode die ursprünglichen Wechselkurse, die Schwankungen unterworfen sind und in vielen Fällen zwischen 2007 und 2009 stark geschwankt haben – 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 anderen 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 (ESP, FRA, GER, ITA, POR und NED) ihre Rechnung in EUR führen, zeigt die folgende Tabelle, wie Wechselkursschwankungen die Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder während dieser Zeit gesteigert oder vermindert haben.

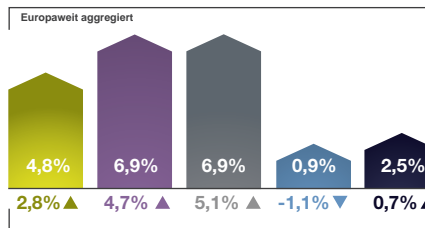
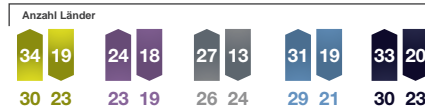
### Antwort: 27

**Der Gesamtertrag der europäischen Topligen wuchs weiter, allerdings langsamer als im letzten Bericht erwartet. Die Zunahme betrug geschätzte 4,8% von EUR 11,1 Mrd.\* 2008 auf EUR 11,7 Mrd. 2009 und übertraf damit die allgemeine Inflation (0,3% für die Eurozone) deutlich. Das Wachstum war über die verschiedenen Umsatzerlöse hinweg ziemlich konsistent, mit einem aggregierten Wachstum in allen Bereichen. Auch die Mehrzahl der Ligen wiesen ein Wachstum bei allen Einnahmequellen aus. Vor dem Hintergrund des nach wie vor bescheidenen Wirtschaftswachstums in der Eurozone ist für 2010 eine weitere Verlangsamung des Ertragswachstums der Fussballklubs zu erwarten.**

Die gesamten kursschwankungsbereinigten Einnahmen stiegen um 4,8%, wobei 34 Topligen einen Anstieg verzeichneten und 19 einen Rückgang. In EUR ausgedrückt, betrug der Anstieg nur 2,8% und galt für 30 Topligen. Die Einnahmen von GER und ITA stiegen um 10% bzw. 8%, während die um 7% gestiegenen Einnahmen von ENG in EUR ausgedrückt durch das schwächere GBP zunichte gemacht wurden.

Die Broadcasting-Einnahmen stiegen um 6,9% wobei alle TOP-Ligen ein stetiges Wachstum verzeichneten, das in ESP am höchsten war. Die Zyklen der Broadcasting-Verträge werden an anderer Stelle in diesem Bericht untersucht, doch im Finanzjahr 2009 wurden keine grösseren neuen Verträge verzeichnet.

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



■ Gesamteinnahmen  
■ Broadcasting  
■ Werbung und Sponsoring  
■ Eintrittsgelder  
■ Kommerzielle und sonstige Einnahmen

Die Einnahmen aus Werbung und Sponsoring stiegen in 27 Topligen und gingen in 13 zurück. Ein starkes Wachstum von über 10% wurde in 16 Ländern verzeichnet, u.a. in GER, ESP, GRE, ISR, NED, NOR, POR, RUS und UKR. Das gesamte europaweite Wachstum betrug 6,9% bzw. 5,1% in EUR ausgedrückt.

Die europäischen Eintrittsgelder stiegen kursschwankungsbereinigt um 0,9%, wobei 31 Ligen einen Anstieg verzeichneten und 19 einen Rückgang. ITA und FRA wiesen im Gegensatz zum Vorjahr wachsende Einnahmen aus, während viele LARGE-Ligen wie POR, SCO und TUR einen Rückgang der Einnahmen auswiesen.

Die kommerziellen und sonstigen Einnahmen\*\* verzeichneten eine kursschwankungsbereinigte Zunahme von 2,5%. Diese Einnahmen sind innerhalb und zwischen den Ligen den stärksten Schwankungen unterworfen, da ein wesentlicher Anteil der sonstigen Einnahmen kurzfristige freiwillige Spenden sind. Doch auch bei diesen Einnahmen wurde in 33 Topligen ein Wachstum ausgewiesen.

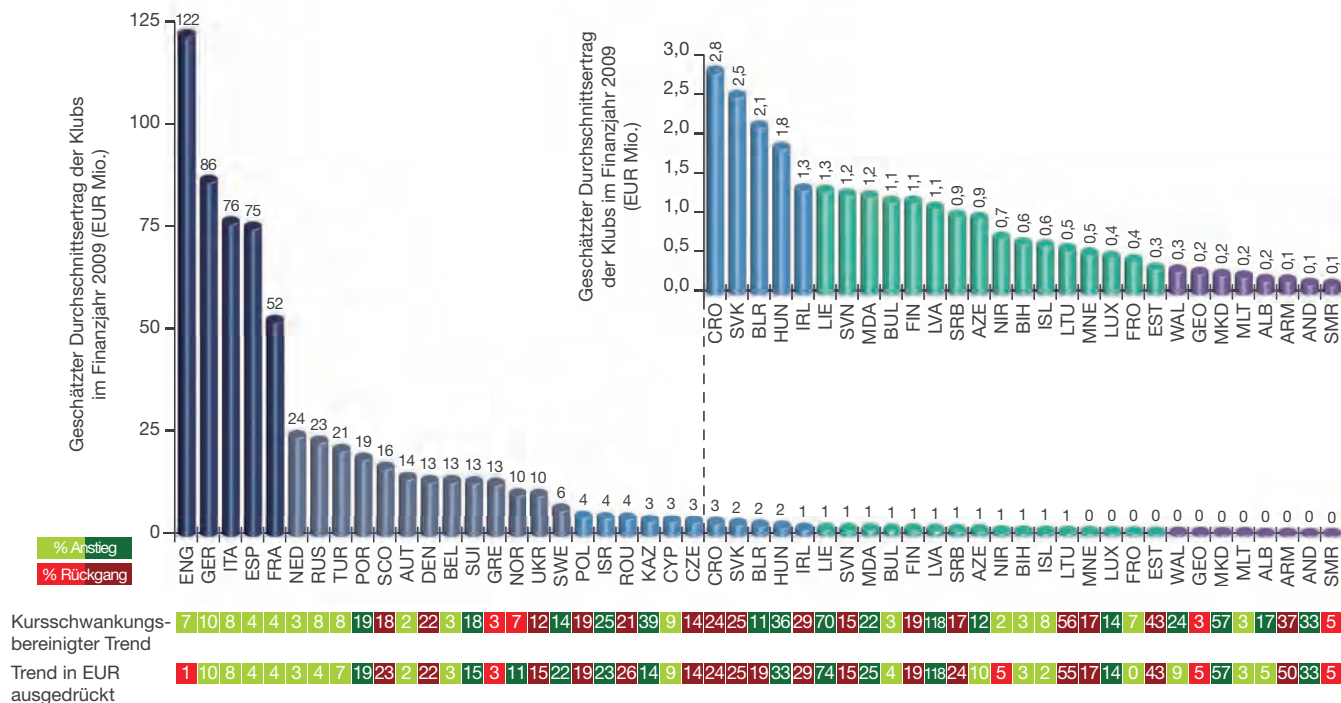
	2007-08	2008-09	2009-sept 2010	2007-sept 2010
SUI	11% ▲	-2% ▼	15% ▲	24% ▲
CZE	8% ▲	1% ▲	7% ▲	17% ▲
SWE	-15% ▼	6% ▲	13% ▲	2% ▲
NOR	-19% ▼	9% ▲	4% ▲	1% ▲
KAZ	7% ▲	-18% ▼	6% ▲	-7% ▼
POL	-13% ▼	0% =	4% ▲	-9% ▼
TUR	-20% ▼	-1% ▼	9% ▲	-14% ▼
ROU	-10% ▼	-6% ▼	-1% ▼	-16% ▼
ENG & SCO	-15% ▼	-7% ▼	-1% ▼	-22% ▼
SRB	-10% ▼	-9% ▼	-9% ▼	-26% ▼
UKR	-32% ▼	-4% ▼	6% ▲	-31% ▼
ISL	-45% ▼	-6% ▼	9% ▲	-43% ▼

Fussnoten: \* Die für das Finanzjahr 2008 festgehaltene Zahl von EUR 11,1 Mrd. weicht von den EUR 11,5 Mrd. im letztjährigen Bericht ab, da Wechselkursanpassungen von EUR 220 Mio. vorgenommen wurden (die Zahlen wurden an die Wechselkurse am Ende des Finanzjahres 2009 angepasst) und da die ausgewiesenen Einnahmen Italiens in Höhe von EUR 143 Mio. angepasst wurden, um überhöhte und weiterverteilte Einnahmen aus TV und Eintrittsgeldern auszuschliessen. Die in Euro ausgedrückte Wachstumsrate zum vergangenheitsbezogenen Wechselkurs lag mit 2,8% deutlich niedriger.

\*\* Die kommerziellen Einnahmen enthalten Einnahmen aus Konferenzen und Merchandising, während die sonstigen Einnahmen Spenden, Zuschüsse, Solidaritätszahlungen, ausserordentliche Einnahmen und nicht klassifizierte Einnahmen beinhalten. Die Aufteilung zwischen kommerziellen Einnahmen und Sponsoringeinnahmen ist in einigen ENG, ESP und ITA 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.

\*\*\*Obwohl die Angaben in der Regel von Jahr zu Jahr konsistent sind, könnten Verbesserungen in der Berichterstattung die Resultate beeinflusst haben. Die Analyse der Umsatzerlöse ist daher nur als indikativ zu betrachten.

## F: 28. Wie unterscheidet sich das Ertragsniveau zwischen den europäischen Topligen?



Fussnote: \* „Geschätzt“, da in einigen Ländern für Clubs, die nicht in der Untersuchung enthalten sind (Clubs auf hinteren Rängen, die keine UEFA-Lizenz beantragten) Extrapolationen verwendet wurden. Die Extrapolationen basieren auf dem Durchschnittsertrag der Clubs ohne die vier Clubs mit dem höchsten Ertrag; wo es nötig erschien, wurden manuell Anpassungen vorgenommen. Die Schätzgenauigkeit der Zahlen beträgt +/- 20% für ALB; ARM; AZE, MKD und MNE, aufgrund der kleinen Stichprobe von weniger als der Hälfte der Erstligaklubs und +/-10% für BEL (14 von 18), GRE (11 von 16), POR (7 von 16) und TUR (12 von 18).

Verschiedene Faktoren bestimmen die Fähigkeit eines Clubs, Ertrag zu erzielen. Schlüsselfaktoren für Clubs aus den TOP- und LARGE-Ligen sind die Aufteilung der wichtigsten Einnahmen (Broadcasting, Sponsoring), die Teilnahme an europäischen 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. Die unterschiedliche Kaufkraft (nationale Wirtschaft) beeinflusst die kommerziellen Einnahmen und die Einnahmen aus Eintrittsgeldern ebenfalls.

### Antwort: 28

Der Ertrag der Clubs ist zwischen den verschiedenen Topligen sehr ungleich verteilt. Die Clubs in den fünf Ligen mit dem höchsten Ertrag (TOP) machen 13% der 733 europäischen Erstligaklubs aus, erzielen jedoch 69% der EUR 11,7 Mrd. Gesamtertrag in Europa (der Anteil am Gesamtertrag blieb in den letzten zwei Jahren unverändert).

Der Durchschnittsertrag der englischen Clubs in der PG TOP entspricht 5x dem Durchschnittsertrag der höchsten Liga in der PG LARGE (NED), die wiederum 5x den Durchschnittsertrag der höchsten Liga in der PG MEDIUM erzielte.

Daher ist es nötig, bei der Durchführung von Analysen finanzielle Vergleichsgruppen zu verwenden (die weiter vorne im Bericht eingeführt wurden und hier farblich markiert sind).



## F 29. Welche Ertragsunterschiede gibt es innerhalb der europäischen Topligen?

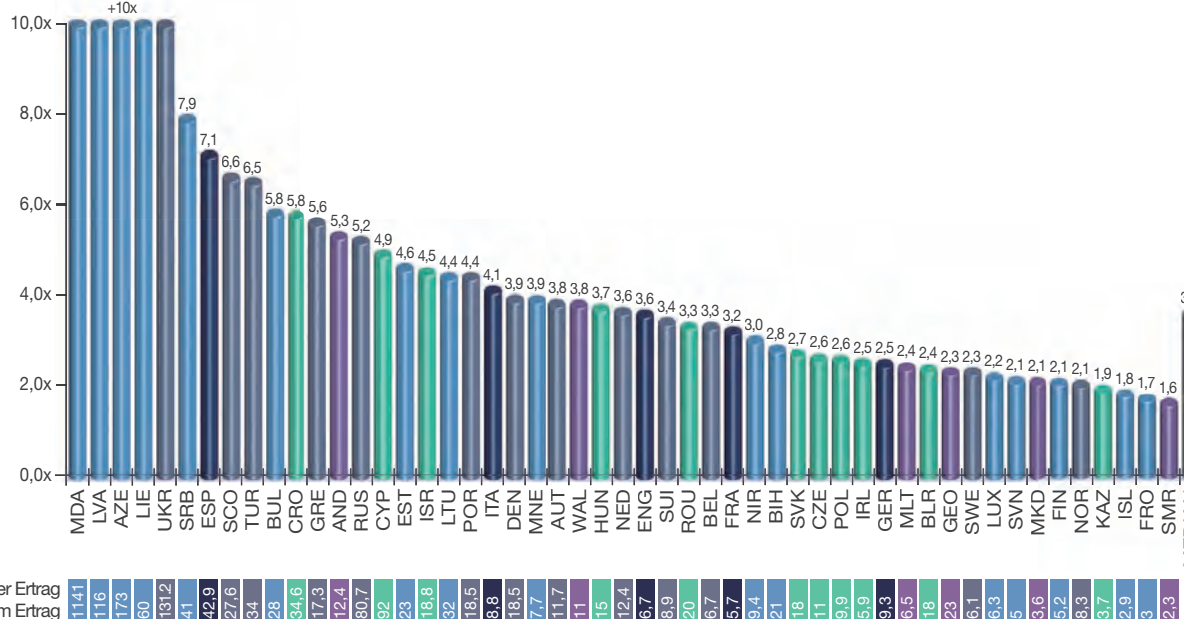
Das Diagramm unten zeigt die Ertragsunterschiede innerhalb der Ligen, indem der Durchschnittsertrag der vier Klubs mit dem höchsten Ertrag dem Durchschnittsertrag der anderen Klubs der jeweiligen Liga gegenübergestellt wird. Die Farbe des Ländercodes zeigt die jeweilige Ligen-PG an.

Der Vergleich des Ertrags der Top-4-Klubs mit dem Ertrag der übrigen Klubs ist nur eine von vielen Messgrössen, die zur Analyse des finanziellen Gleichgewichts herangezogen werden können. Eine ähnliche Messgrösse, die Personalaufwand und Transferaktivität anstelle des Ertrags verwendet, kann in den Fällen relevanter sein, wo diese Aufwendungen mehr durch den Klubeigentümer als durch die erzielten Erträge gedeckt werden. Für diesen Bericht ist der Ertrag allerdings die einfachste Grundlage und bietet mit 51 Ligen\* die umfassendste Stichprobe.

### Antwort: 28

SMR überholte im Finanzjahr 2009 SVN als die Liga, mit dem ausgewogensten Ertrag, wobei der vermutete Durchschnittsertrag der Top-4-Klubs nur 1,6x den Durchschnittsertrag der übrigen 11 Klubs ausmachte. Der Medianwert betrug 3,6x. Am anderen Ende der Skala, in AZE, LIE\*\*, LVA, MDA, betrug dieses Ertragsverhältnis über 10x. Die Verteilung der Farben innerhalb des Diagramms weist darauf hin, dass das gesamte Finanzvolumen der Liga hier keine wesentliche Rolle spielt.

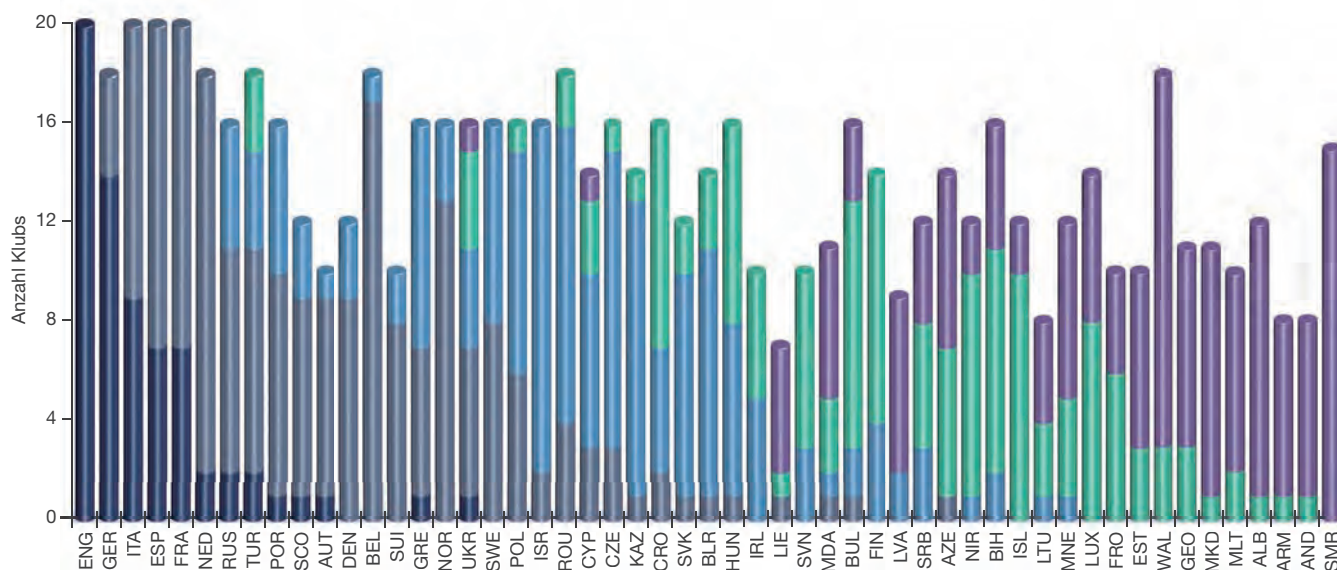
Bei den TOP-Ligen ist der Vergabemodus der Broadcasting-Rechte der bedeutendste Faktor. Der Ertrag in ESP, wo die grössten Klubs ihre Broadcasting-Rechte individuell verkaufen (höchster Ertrag = 43x niedrigster Ertrag) ist weniger ausgeglichen als in ITA, wo einige Broadcasting-Einnahmen umverteilt werden, und deutlich weniger ausgeglichen als in ENG, FRA und GER, wo diese Rechte zentral verwaltet werden.



Verhältnis höchster Ertrag  
zu niedrigstem Ertrag

Fussnoten: \* Die Analyse des Verhältnisses zwischen den Top-4-Klubs und den übrigen Klubs deckt 51 Länder ab – nicht enthalten sind ALB und ARM.  
\*\* LIE ist unausgewogen, da die Einnahmen des FC Vaduz seine Teilnahme im Schweizer Profisystem widerspiegeln.

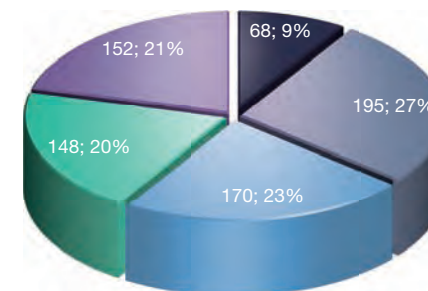
## F: 30. Wie sind die grössten Klubs in Europa verteilt?



Zwar sind die grössten Klubs Europas weiterhin in den TOP-5-Ligen konzentriert, wobei 57 der 68 als TOP klassifizierten Klubs aus ENG (20), GER (14), ITA (9), ESP (7) und FRA (7) stammen, doch gibt es weitere elf Klubs aus acht verschiedenen Ländern, die 2009 Einnahmen von über EUR 50 Mio. ausweisen. Wenn man die Zahlen der einzelnen Klubs während drei Jahren betrachtet, ist eine deutliche Konsistenz bei der Zusammensetzung der TOP-Gruppe festzustellen, mit 47 Klubs, die in allen drei Jahren TOP-Einnahmen vermeldeten und 55 Klubs in den letzten zwei Jahren. 14 Klubs wiesen Einnahmen aus, die sich 2009 um +/-10% um die TOP-Grenze herum bewegten.

Geschätzte\* 152 Klubs aus 24 Ländern in Europa wiesen 2009 Einnahmen von weniger als EUR 350 000 aus. Diese Vergleichsgruppe umfasst 21% aller europäischen Erstligaklubs. Die Klubs in dieser Vergleichsgruppe sind in der Regel halbpensionell, obwohl in weniger fortgeschrittenen Volkswirtschaften auch einige Profiklubs dabei sind. In 13 Ländern gehört die Mehrzahl der Erstligaklubs zur PG MICRO.

Im Jahr 2009 wiesen 195 Klubs aus 31 Ländern in Europa (gegenüber 206 Klubs aus 28 Ländern im Jahr 2008) Einnahmen zwischen EUR 5 Mio. und EUR 50 Mio. aus. Zu dieser Vergleichsgruppe gehören 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 PG TOP und somit nicht mehr zur PG LARGE.



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

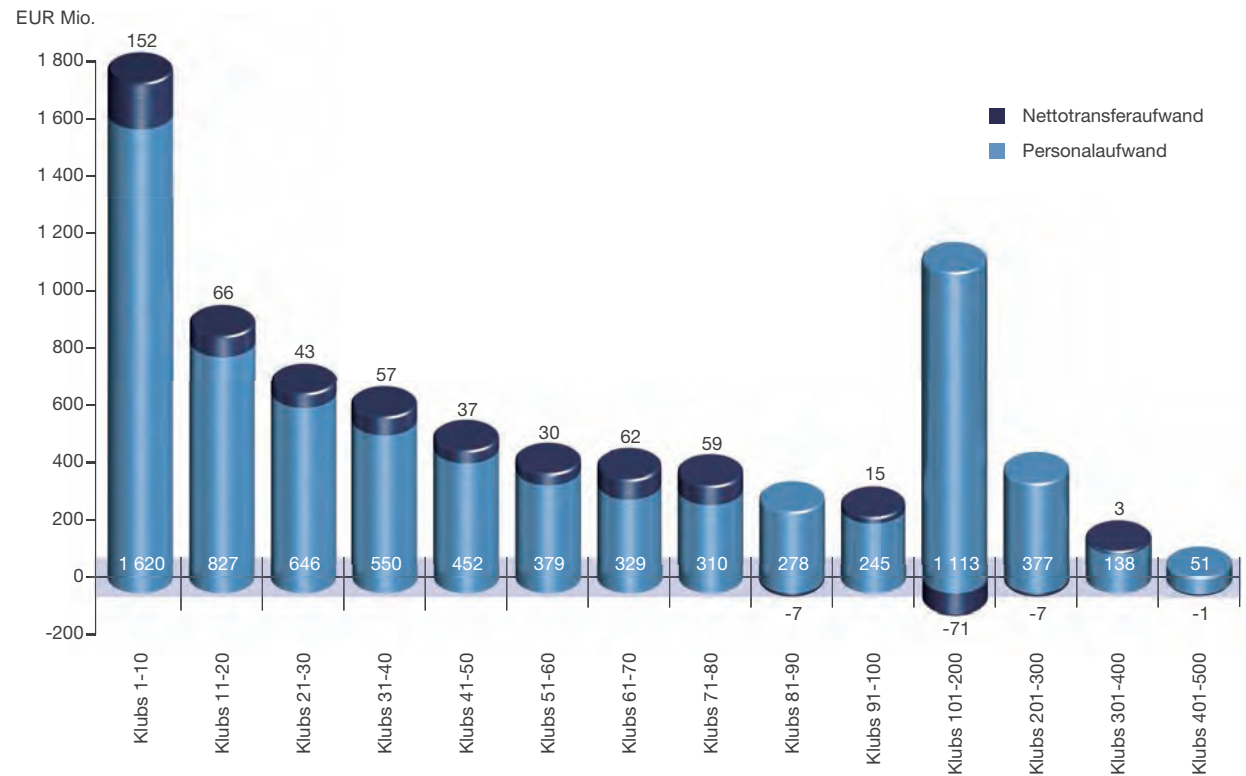
Fussnote: \* Die meisten der 70 Klubs, die keinen Bericht erstatteten, lagen in der nationalen Tabelle weit unten und stiegen ab. Die Tabelle oben zeigt eine Schätzung der UEFA mit einer vollen Stichprobe von 733 Klubs, die nach Vergleichsgruppen aufgeteilt werden.



## F: 31. Wie ausgewogen sind die Ressourcen der grössten Klubs für die Spielerausgaben?

### Antwort: 31

Die zehn Klubs mit der höchsten Kaufkraft gaben wiederum fast doppelt so viel Geld für Gehälter (EUR 1,62 Mrd.) und Nettotransferaufwendungen (EUR 152 Mio.) aus wie die nächsten zehn Klubs. Der Unterschied zwischen den Klubs nimmt ab, je weiter man in der Tabelle nach unten geht: Die Klubs auf den Rängen 11-20 gaben 30% mehr aus als die Klubs auf den Rängen 21-30, die noch 14% mehr ausgaben als die Klubs auf den Rängen 31-40, die wiederum 24% mehr ausgaben als die Klubs auf den Rängen 41-50 und so weiter. Die Klubs auf den Rängen 101-200 nach Personalaufwand wiesen einen Nettotransfergewinn von EUR 71 Mio. aus, was erneut zeigte, wie das Transfersystem als Mechanismus für die Umverteilung der Ressourcen funktioniert.



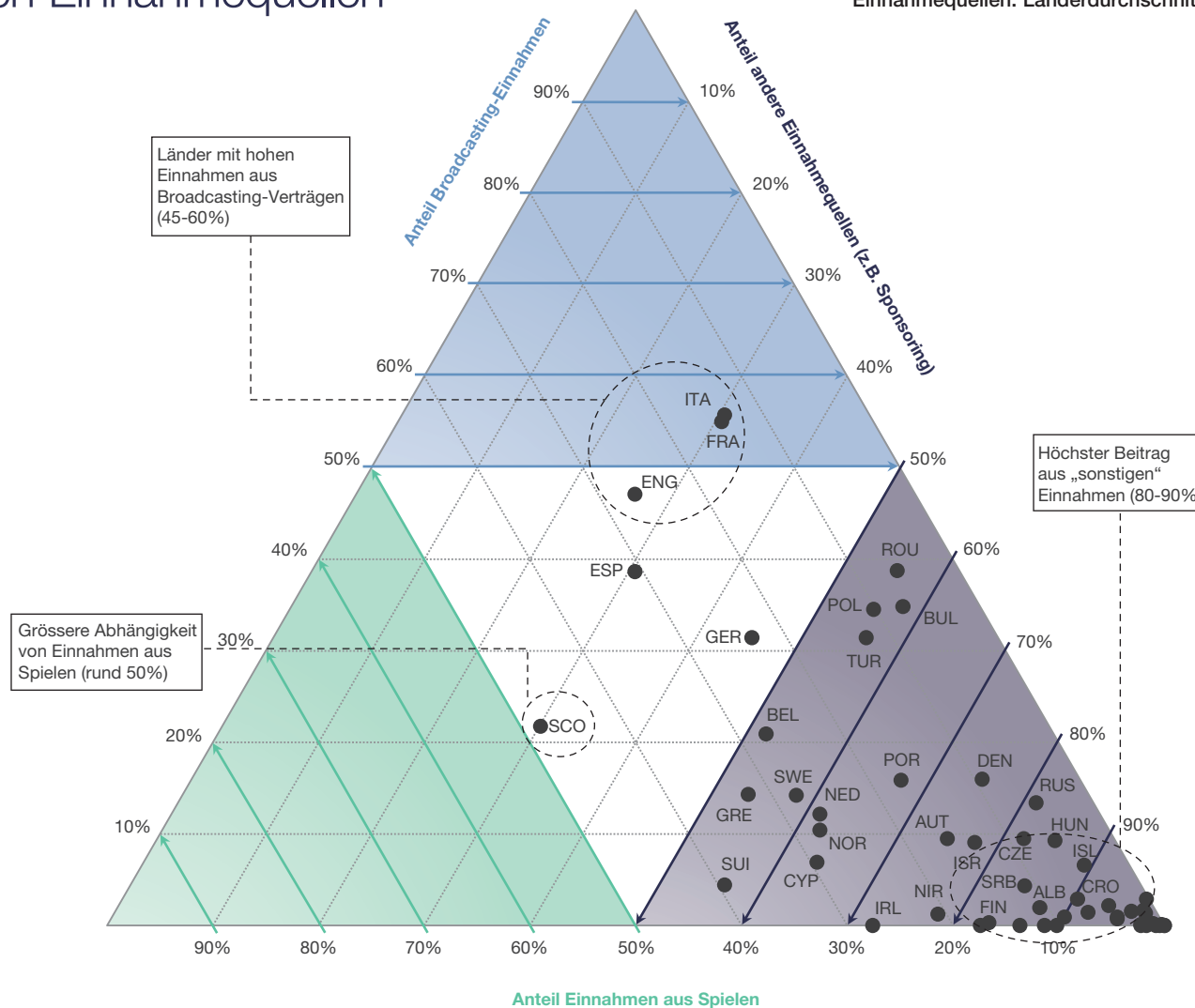
## F: 32. Welches sind die wichtigsten Einnahmequellen der Klubs und wie variieren sie?

Im Dreiecksdiagramm rechts zeigen die schraffierten Bereiche, wenn der Anteil der angegebenen Einnahmequelle über 50% zu den gesamten Einnahmen beiträgt. So stützen sich Länder oder Klubs im hellgrünen Bereich vorwiegend auf Eintrittsgelder, im hellblauen Bereich stehen die Broadcasting-Einnahmen im Zentrum und der violette Bereich zeigt einen hohen Anteil an „sonstigen“ Einnahmen. Klubs in ENG, FRA und ITA erzielen einen hohen Anteil ihrer Einnahmen aus Broadcasting-Einnahmen, während Klubs in GER und ESP sich stärker auf Sponsoring (und sonstige Einnahmen) bzw. auf Einnahmen aus Spielen stützen. Die Klubs ausserhalb dieser grossen Ligen sind hauptsächlich von Sponsoring und sonstigen Einnahmequellen wie Spenden abhängig.

Fussnote: Für eine korrekte Interpretation der Prozentsätze sind die Streifen zwischen den farbigen Linien zu betrachten, die den Achsen entsprechen. Im linken Diagramm gilt für SCO 21,7% Broadcasting (linke Achse links und rechte horizontal), 48,2% aus Spielen (rechte Achse unten und linke diagonal), und 30,1% Sponsoring und sonstige Einnahmen (rechte Achse rechts und linke diagonal).

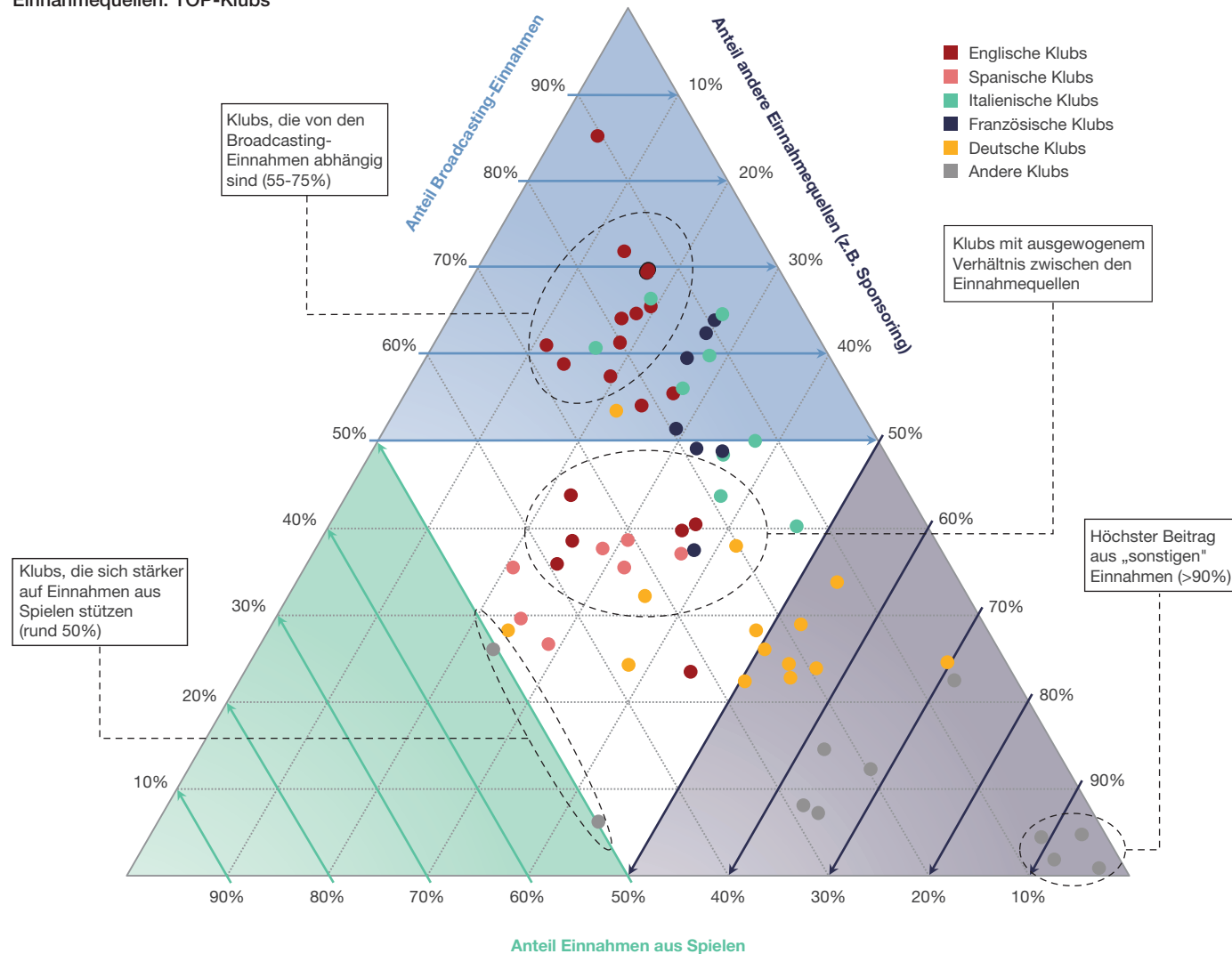
\* Über EUR 50 Mio. Einnahmen.

Einnahmequellen: Länderdurchschnitt





# Einnahmequellen: TOP-Klubs\*



## Antwort: 32

Im Durchschnitt stützen sich die Klubs der meisten Ligen weiterhin stark auf andere Quellen als Einnahmen aus Broadcasting und Spielen. Für die meisten Klubs kommt der höchste Anteil an den Einnahmen aus anderen Quellen wie Sponsoring, kommerzielle Verträge und Spenden. Die TOP-Klubs in Europa teilen sich jedoch in drei Gruppen: diejenigen, die über die Hälfte ihrer Einnahmen aus dem Broadcasting erzielen (32%), diejenigen, die sich stark auf Sponsoring-Möglichkeiten stützen (27%) und diejenigen mit einem ausgewogeneren Verhältnis zwischen den verschiedenen Einnahmequellen (41%).

**F:** 33. Welche bedeutenden nationalen TV-Verträge bestehen heute und was sind die jüngsten Trends?

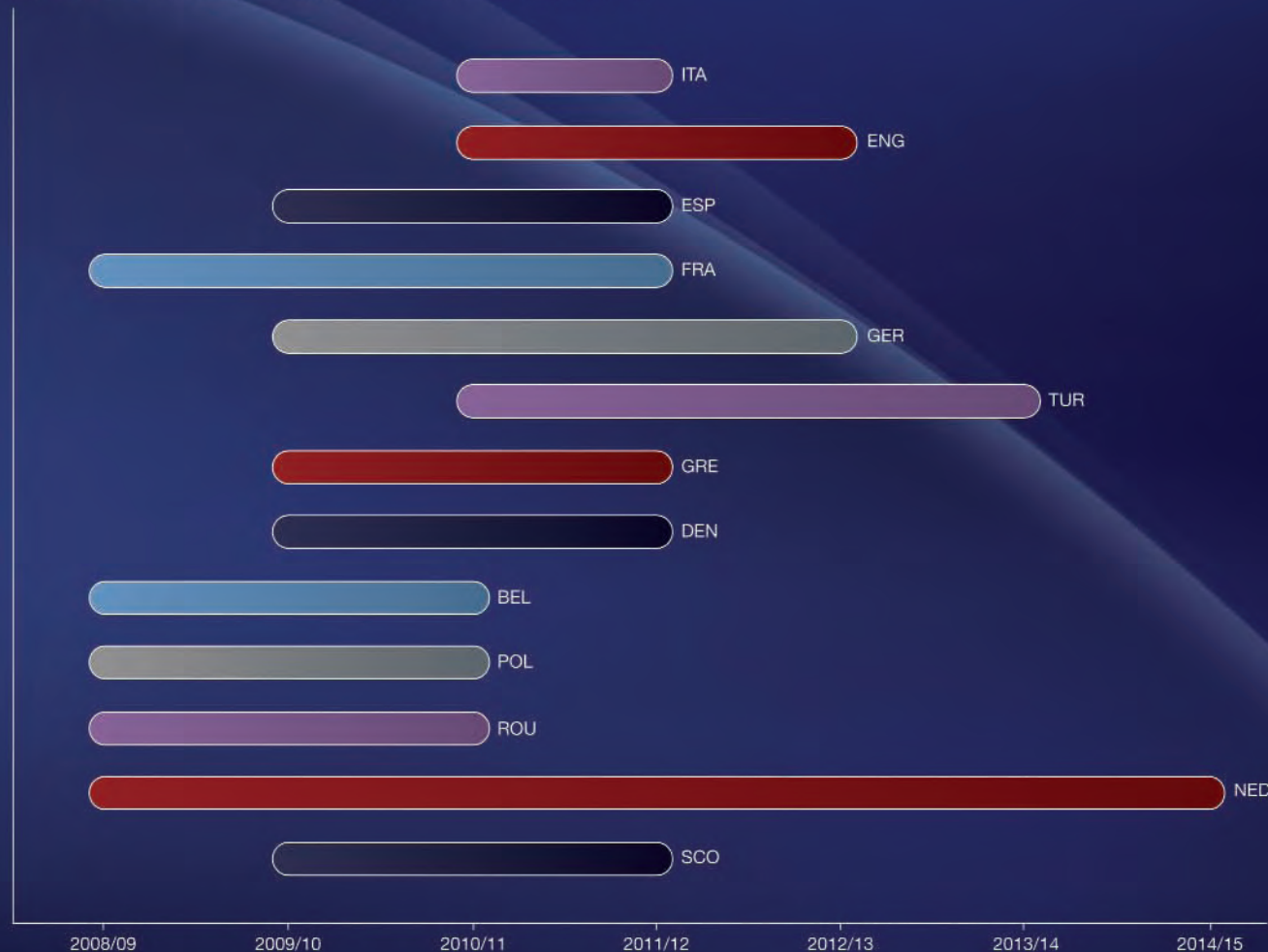


### Antwort: 33

Die grössten Broadcasting-Verträge für die nationalen Meisterschaften gibt es in England und in Italien. Der Wert der internationalen Rechte wuchs für England exponentiell, was auch den Gesamtwert der Rechte in die Höhe trieb. Der Verkaufszyklus für die meisten europäischen Nationalligen beträgt drei bis vier Jahre, doch es gibt Ausnahmen. Der Kasten rechts führt einige interessante Unterschiede bei den Verkäufen der Broadcasting-Rechte der einzelnen Ligen auf.



## Dauer der Broadcasting-Verträge für die nationale Meisterschaft



**ESP:** Die Klubs verkaufen einzeln die Rechte an ihren Heimspielen der Meisterschaft und der Copa del Rey an eine Drittpartei, die diese Rechte zentralisiert und sie an Broadcaster weiterverkauft. Daher betreffen die erhaltenen Einnahmen der Klubs die Rechte der Meisterschaft und des nationalen Pokalwettbewerbs. Die Verträge der einzelnen Klubs mit der Drittpartei unterscheiden sich hinsichtlich der Dauer, doch die von der Drittpartei an die Broadcaster verkauften Rechte gelten für eine feste Zeitspanne.

**NED:** Die Liga betreibt ihren eigenen Kanal für die Live-Rechte, was die Schätzung von Wert und Dauer schwierig macht. Als Vertragsdauer wurde in diesem Fall die Dauer des Pakets mit den „Höhepunkten“ gewählt.

**POR:** Wie in ESP verkaufen auch in POR die einzelnen Klubs ihre Rechte an eine Drittpartei, die dann die Rechte den Broadcastern weiterverkauft. Allerdings ist hier das Volumen der Einnahmen sehr viel schwieriger zu erhalten.

**BEL:** Die Liga bündelt die Live-Rechte und die Rechte an den Höhepunkten zu einem Paket.

**GRE:** Die nationalen Live-Rechte und Höhepunkte werden zu einem Paket gebündelt.

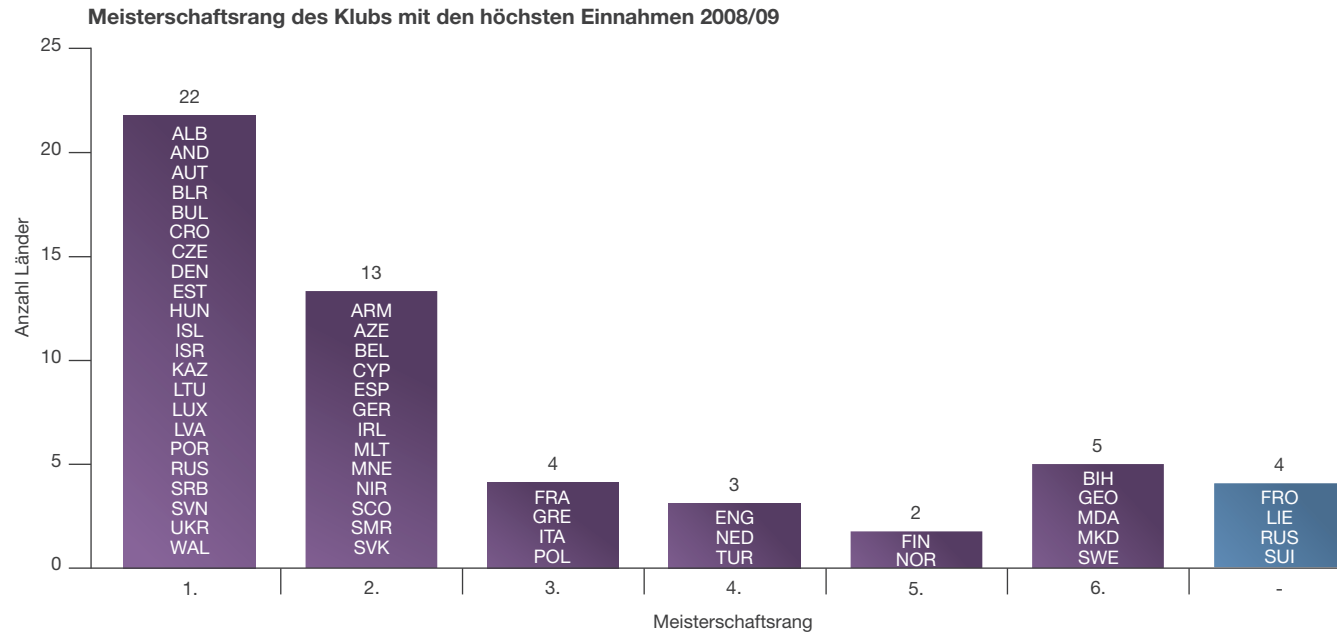
**TUR:** Die nationalen Höhepunkte werden mit den Rechten für die zweite Liga gebündelt und an die Broadcaster verkauft.

**NOR:** Die Meisterschaftsrechte werden beim Verkauf an die Broadcaster mit den Rechten des Nationalteams und des nationalen Pokalwettbewerbs gebündelt, was die Schätzung ihres Werts schwierig macht.

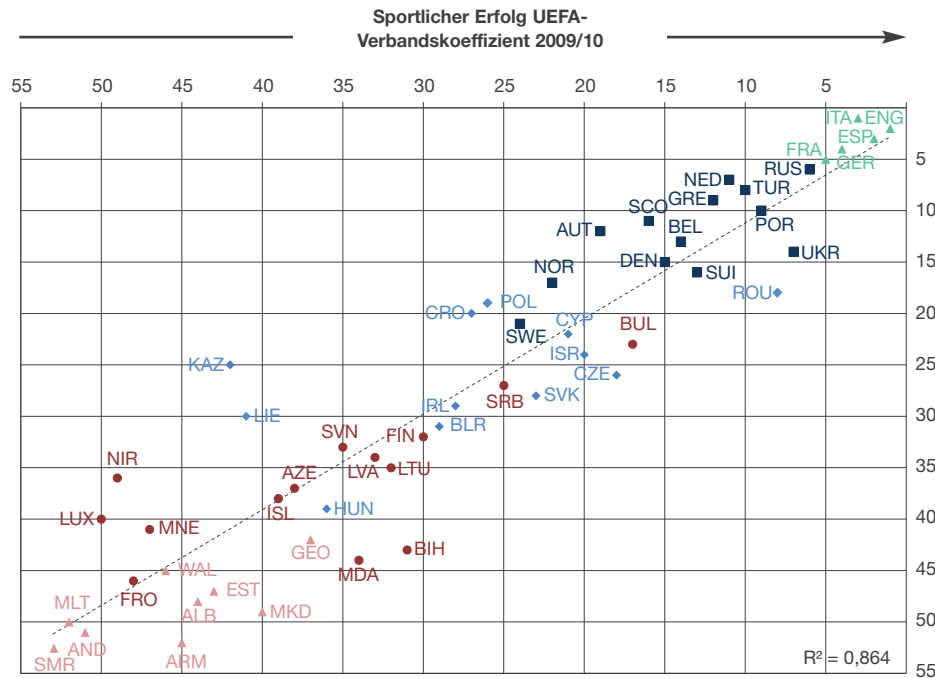
**SWE:** Verträge werden ähnlich strukturiert wie in NOR: Eine Agentur verkauft die Rechte im Namen des schwedischen Nationalverbandes.

## F: 34. Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den finanziellen Ressourcen und dem nationalen und europaweiten Erfolg auf dem Spielfeld?

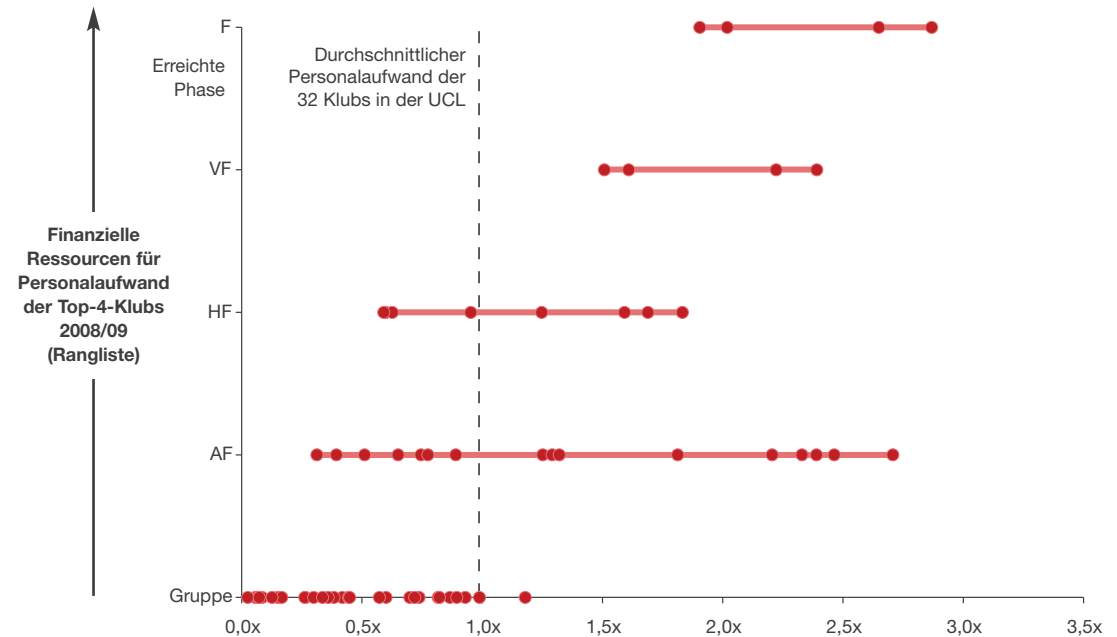
Wie in den vorhergehenden Berichten untersuchen wir den Zusammenhang zwischen der Finanzkraft eines Klubs und seinem Erfolg auf dem Spielfeld. Das Diagramm links zeigt den Schlussrang des Klubs mit den höchsten Einnahmen 2008/09. Es besteht weiterhin eine enge Korrelation zwischen dem Klub mit den höchsten Einnahmen und seinem Abschneiden in der Meisterschaft der Spielzeit.







**Relativer Personalaufwand (1 = Durchschnitt der 32 Klubs)**



## Antwort: 34

Es besteht eine enge Korrelation zwischen den Ausgaben der Klubs und ihrem Erfolg auf dem Spielfeld. Der Personalaufwand ist einer der wichtigsten Faktoren bei der Bestimmung der Erfolgswahrscheinlichkeit. Insbesondere die Liga- oder K.-o.-Struktur der Wettbewerbe und die Eintrittslisten für europäische Wettbewerbe spielen aber auch eine gewisse Rolle. Geld ist keine Erfolgsgarantie, aber es erhöht die Wahrscheinlichkeit des Sieges.

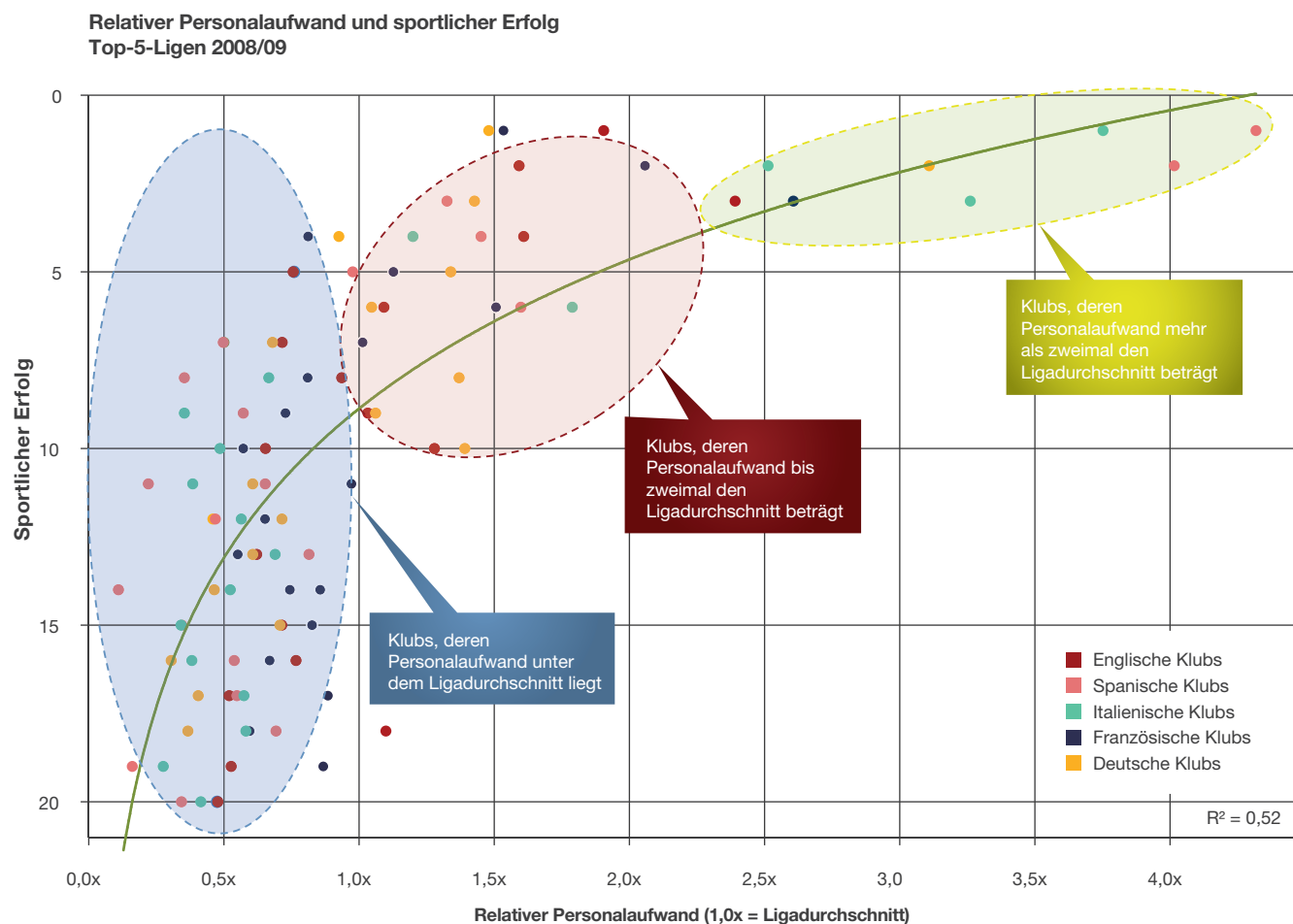
Fussnoten: \* Dabei handelt es sich um den UEFA-Fünffjahres-Verbandskoeffizienten 2005/06 bis 2009/10.

\*\* Die UCL-Spielzeiten 2007/08 und 2008/09.

Im diesjährigen Bericht wird das Diagramm zur Finanzkraft der Klubs und zur Wahrscheinlichkeit des sportlichen Erfolgs um eine Variante ergänzt. Statt den Erfolg anhand der Einnahmen vorauszusagen, wird er im Verhältnis zum Personalaufwand untersucht. Das Diagramm links vergleicht die Ausgaben der Top-4-Klubs jedes Nationalverbands mit dem jeweiligen UEFA-Verbandskoeffizienten.\* Die Ergebnisse sind konsistent mit den Analysen des Vorjahres: Finanzielle Stärke und Kaufkraft der Klubs ist eng mit ihrem Erfolg auf dem Spielfeld korreliert. Eine

ergänzende Analyse untersucht den Erfolg der 32 Klubs in der UEFA Champions League auf der Grundlage ihres jeweiligen Personalaufwands. Auf der Grundlage von zwei Spielzeiten\*\* zeigen die Resultate, dass höhere Ausgaben zwar die Wahrscheinlichkeit des Weiterkommens in der UEFA Champions League erhöhen, das K.-o.-System des Wettbewerbs aber auch den Erfolg von Klubs ermöglicht, die einen unterdurchschnittlichen Personalaufwand ausweisen, und dass hohe Ausgaben keine Erfolgsgarantie sind.

**F:** 34. Wie eng ist der Zusammenhang zwischen den finanziellen Ressourcen und dem nationalen und europaweiten Erfolg auf dem Spielfeld?





Auch die Analyse der nationalen Wettbewerbe bestätigt den Zusammenhang zwischen den relativen Ausgaben und dem Erfolg. Im Diagramm links wird der relative Personalaufwand der einzelnen Klubs in den fünf TOP-Ligen mit dem Rang des jeweiligen Klubs in der Spielzeit 2008/09 verglichen.

Aufgrund der relativ hohen Ausgaben einzelner Klubs flacht die Ausgabenverteilung nach rechts ab, doch die Mehrzahl der Klubs gibt deutlich weniger aus. Nicht alle Ligen weisen dieselbe Bandbreite des Aufwandes auf, doch in einigen sind die Unterschiede bei den relativen Personalausgaben sogar noch grösser. Natürlich gibt es eine Höchstgrenze des Erfolgs, nicht jedoch für die Ausgaben, was den gekrümmten Verlauf der Verteilung erklärt.

Während Klubs, deren Personalaufwand mehr als drei Mal den durchschnittlichen Personalaufwand der Liga ausmacht, einen Spitzenrang in der Tabelle fast auf sicher haben, erzielten auch Klubs mit niedrigeren Ausgaben sportliche Erfolge, was die Zahl der Klubs zeigt, deren Ausgaben im durchschnittlichen Bereich lagen und die trotzdem Spitzenränge und Qualifikationsplätze für die europäischen Wettbewerbe erreichten. Für ein vollständigeres Bild sollten mehrere Spielzeiten analysiert werden.

Es besteht die Gefahr, dass Klubs mit übermässigem Personalaufwand andere Klubs dazu verleiten, mithalten zu wollen, und so zu einer Art „Wettrüsten“ um die Spitzenspieler Anlass geben.

### Antwort: 34

Wiederum lässt sich eine enge Korrelation zwischen dem Personalaufwand und dem sportlichen Erfolg feststellen. Die Verteilung und die Bandbreite der Ausgaben unterscheiden sich zwischen den Ligen, doch die Resultate sind ähnlich.





# 5

## Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Aufwand und Rentabilität

---

Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark stiegen diese?

---

Wie viel gaben die Klubs für Gehälter aus?

---

Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?

---

Wie wirken sich die Transfers in Europa auf die Gewinne aus?

---

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

---

Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?

## F: 35. Wofür tätigten die Klubs Ausgaben und wie stark stiegen diese?

Im letzten Abschnitt wurde erläutert, dass das Klublizenzierungsverfahren die Transparenz des Ertragsausweises der Fussballklubs erheblich verbessert hat, da neu Angaben zu den verschiedenen Ertragstypen gemacht werden müssen. Auch auf der Aufwandseite bieten die herkömmlichen Anforderungen für die Finanzberichterstattung oft wenig Übersicht über den Betriebsaufwand der Klubs. So hat die UEFA auch hier im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens gewisse Mindestanforderungen eingeführt (die für einige Klubs neu sind), wie die Trennung von Aufwand und Ertrag aus Transferaktivitäten von der laufenden Geschäftstätigkeit. Ab dem Finanzjahr 2010 müssen auch die bezahlten Honorare für Spielervermittler separat ausgewiesen werden. Dennoch unterscheidet sich die Präsentation der betrieblichen Aufwendungen stark zwischen den verschiedenen Ländern und Rechtsformen, was Vergleiche schwierig macht.

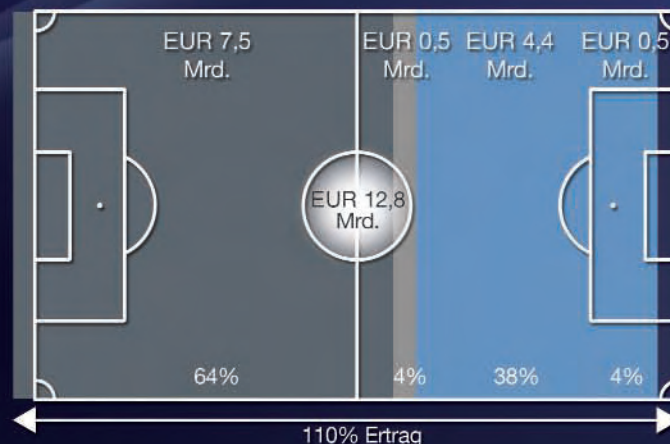
Der „Personalaufwand“ von EUR 7,475 Mrd. umfasst alle Arten von Zahlungen (Gehälter, Boni, Nebenleistungen, Sozialabgaben, Renten) und deckt alle Angestellten ab (Spieler, technische und administrative Mitarbeiter).

In den meisten Ländern verlangen die Anforderungen an die Finanzberichterstattung keine weitere Aufgliederung des Personalaufwandes. Angesichts seiner Bedeutung (EUR 7,5 Mrd. bzw. 64% des Ertrags) wäre dies allerdings nützlich. Bei den 370 Klubs, die eine Aufgliederung vornehmen, betrug das Verhältnis 84% für die Spieler gegenüber 16% für die übrigen Angestellten. Wo die Klubs variable Zahlungen tätigten und auswiesen, betrug das Verhältnis 22% variable Kosten gegenüber 78% Festgehältern der Spieler.

Der „Nettotransferaufwand von EUR 452 Mio. umfasst die Amortisation vergangener Transfers (17,1% des Ertrags); Abschreibungen auf den Transferwerten (0,8%); minus Nettogewinn/-verlust aus dem Verkauf von Spielerregistrierungen im Verlauf des Jahres (13,7% Gewinn).

Ausserdem ist es den Klubs oft freigestellt, wie sie ihre betrieblichen Aufwendungen aufgliedern (Marketing und Verkauf, Juniorenfußball, Fixkosten für Stadion, variable Kosten für Spiele und Trainings 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 für alle Klubs verfügbar sind.



■ Personalaufwand      ■ Betriebsaufwand  
■ Nettotransferaufwand      ■ Nichtbetriebliche Aufwendungen

### Antwort: 35

Die 733 Klubs der Topligen der verschiedenen Nationalverbände wiesen 2009 einen geschätzten Aufwand von EUR 12,9 Mrd. auf.\* Dies entspricht 110% der EUR 11,7 Mrd. Ertrag und stellt eine Zunahme von 9,3% gegenüber dem kursschwankungsbereinigten Ausgabenniveau von 2008 dar. Zusammenfassend kann also gesagt werden, dass wiederum die gesamten Mehreinnahmen der Klubs von 4,8% ausgegeben wurden, sogar fast das Doppelte davon.

**Die besondere Bedeutung des Personalaufwandes für den europäischen Klubfußball, für den 64% der Erträge der Klubs verwendet werden, wird deutlich. Weitere 4% sind dem Nettotransferaufwand zuzuschreiben. Obwohl der Anstieg des kursschwankungsbereinigten Personalaufwandes die aussergewöhnlichen 18% des Vorjahres nicht erreichte, lag der Aufwand für das Finanzjahr 2009 doch immer noch 8% über den Zahlen von 2008. Auch der kursschwankungsbereinigte Betriebsaufwand nahm um 5,9% zu und wuchs erneut schneller als der Ertrag.**

Der nicht betriebliche Aufwand und der Nettotransferaufwand stiegen gegenüber dem letzten Jahr deutlich, was negative Auswirkungen auf die Nettogewinne hatte, wie später bei der ausführlichen Gewinnanalyse zu sehen sein wird.

Der „Betriebsaufwand“ von EUR 4,438 Mrd. ist zwischen den Ländern und in den meisten Fällen auch zwischen den Klubs der einzelnen Länder nicht konsistent weiter aufgegliedert.

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

Europaweit können keine sicheren Angaben zur Zusammensetzung des Betriebsaufwandes gemacht werden, da bei mehr als der Hälfte der Klubs keine weitere Aufgliederung vorliegt. Eine grobe Schätzung anhand der bestehenden Aufgliederungen ergibt, dass der direkte Aufwand für den Juniorenfußball 3% des Ertrags ausmacht und Sachanlagen, Immobilien und Miete 6%.

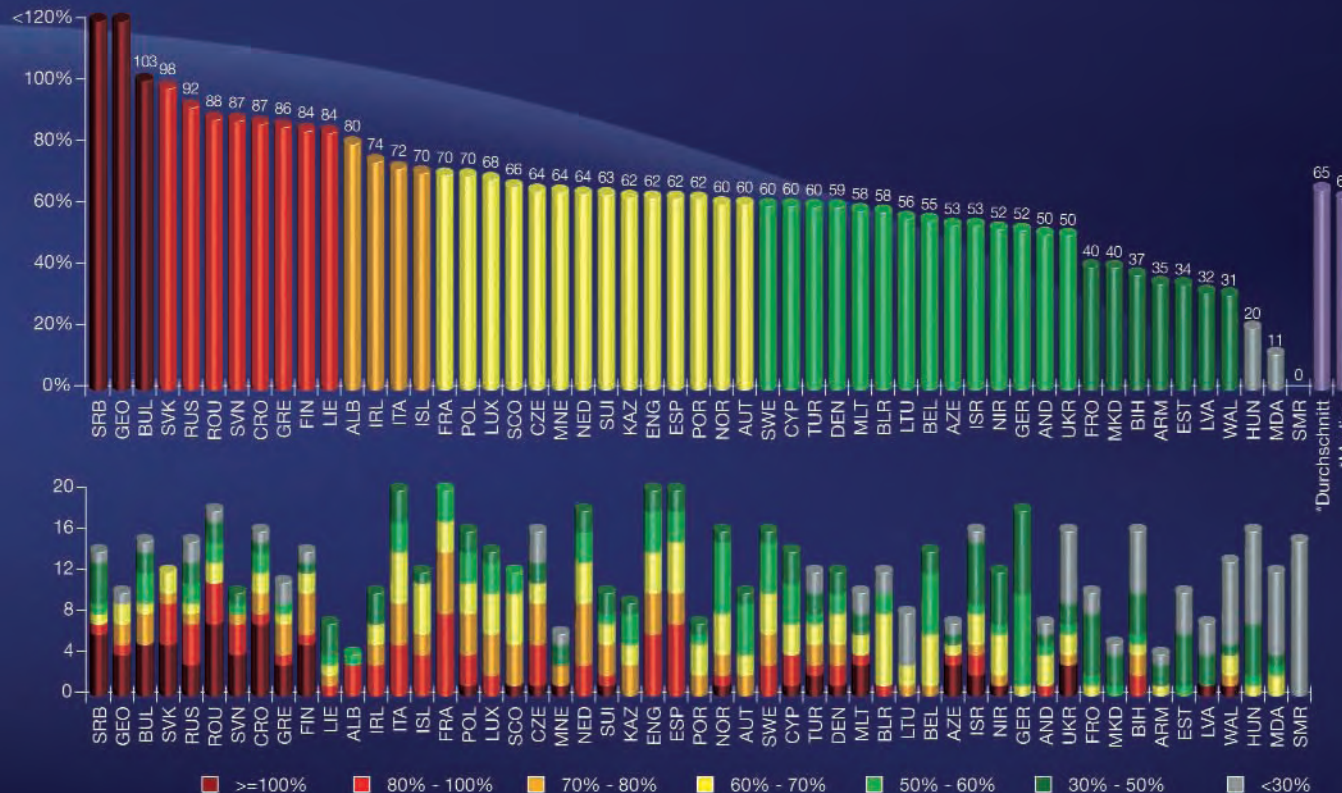
Die „nicht betrieblichen Aufwendungen“ von EUR 473 Mio. umfassen den Nettofinanzaufwand (4,0% des Ertrags), den Nettosteueraufwand (0,5%) minus den Nettogewinn aus dem Verkauf von Vermögenswerten ohne Spieler (0,5%).



## F: 36. Wie viel gaben die Klubs für Gehälter aus?

Die Diagramme unten zeigen den Prozentsatz des ausgewiesenen Ertrags, der als Personalaufwand verwendet wurde, insgesamt für jede Liga (Säulendiagramm), für die Klubs nach Liga (Säulendiagramm unten) sowie nach Klubs aufgeschlüsselt im Vergleich (Tortendiagramm). Aufgrund der grossen Bedeutung des Personalaufwandes und insbesondere der Spielergehälter für die Fussballklubs wird dieses Verhältnis von den Klubs oft als wichtiger Erfolgsindikator verwendet. Die Gehaltssummen der Spieler sind selten direkt verfügbar, 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, sowohl Spieler als auch technische und administrative Mitarbeiter, zusammen ausgewiesen, und dieser Wert wird in den Diagrammen unten verwendet.

Bei der Analyse nach Verbänden sind die Klubs San Marinos am unteren Ende (0%) reine Amateurklubs, doch bei einigen anderen Ländern stellt sich die Frage, ob der gesamte Personalaufwand als solcher ausgewiesen wird; diese Klubs und Ligen sind in den Diagrammen grau eingefärbt.



**Antwort: 36**

Die Anzahl Ligen, in der das Verhältnis Personalaufwand/Ertrag über 70% lag, stieg von 10 im Finanzjahr 2008 auf 15 im Finanzjahr 2009. Insgesamt lag das Verhältnis bei mindestens 249 einzelnen Klubs (38%) über 70%.

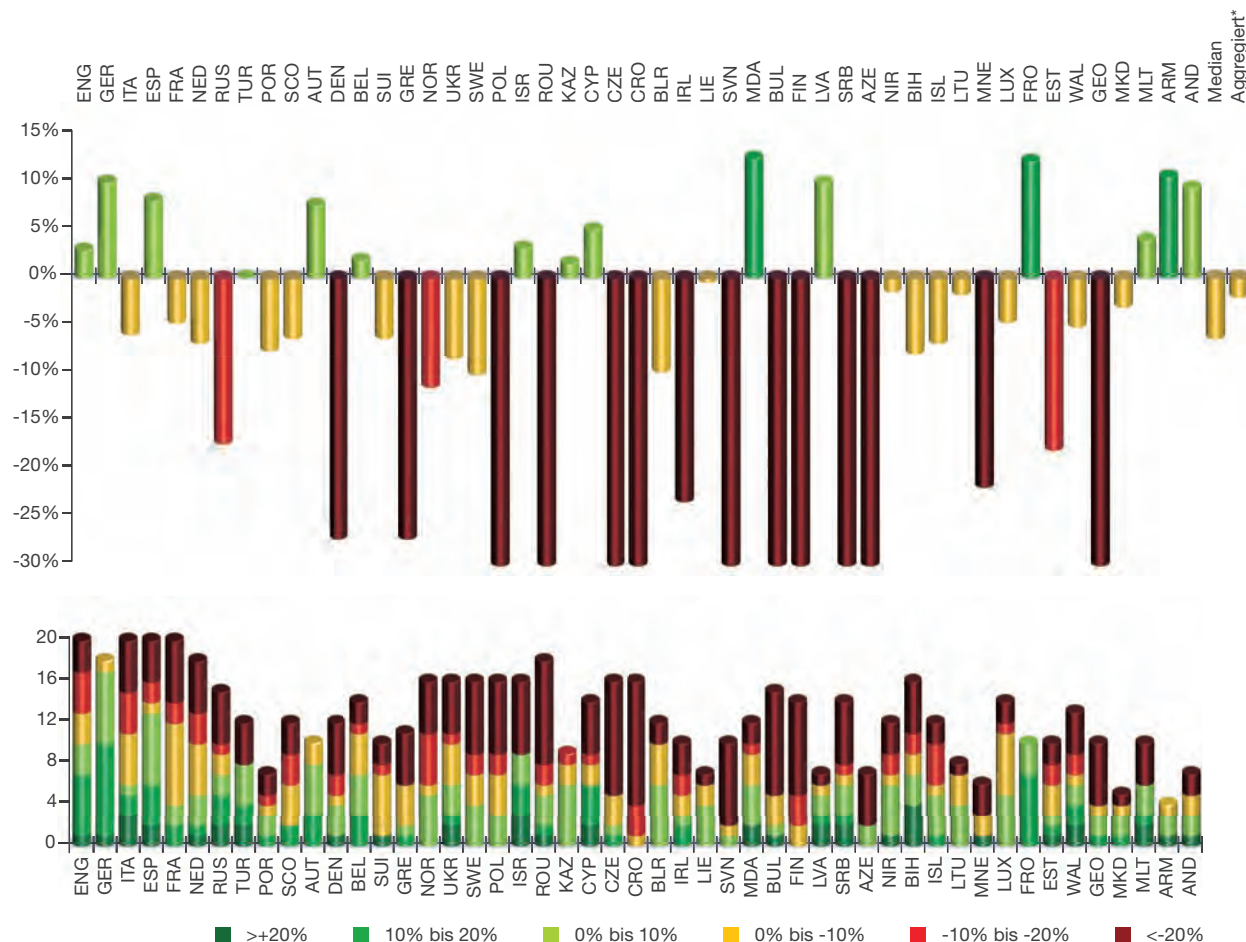
Während die Personalkosten etwas weniger stark stiegen als im Vorjahr, nahm die bezahlte Gesamtsumme doch um 8% zu, und knapp die Hälfte der Erstligaklubs (48%) sowie über die Hälfte der TOP- und LARGE-Klubs (51%) wiesen einen Anstieg der Personalkosten um mindestens 10% aus.

In mehr als der Hälfte der Verbände wies mindestens ein Klub ein untragbares Verhältnis Personalaufwand/Ertrag von über 100% aus, insgesamt 73 Klubs.



Fussnote: \* Da das Verhältnis Personalaufwand/Ertrag nur ein Indikator und keine exakte Wissenschaft ist, besteht keine Standarddefinition für ein „hohes“ Verhältnis; beim Vergleich der Klubs haben wir uns für über 70% entschieden. Die Zahlen der Klubs berücksichtigen die gesamte Stichprobe mit 664 Klubs aus allen 53 Verbänden.

## F: 37. Welche Betriebsgewinne erzielen die Klubs?



Wie letztes Jahr in einer separaten F&A 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“. Dennoch wird häufig auf den statutarischen Betriebsgewinn oder -verlust Bezug genommen, der äusserst irreführend sein kann, da diese Messgrösse den Transferaufwand einschliesst (Abschreibungen und Wertminderungen), nicht jedoch die Gewinne aus Spielerverkäufen.

In der nächsten F&A werden daher die „Betriebsgewinne“ untersucht, unter Ausschluss der Transferaktivitäten (Abschreibungen und Gewinn/Verlust aus den Spielerverkäufen), der Veräusserungsgewinne und -verluste, der Finanzerträge und -aufwendungen 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 präsentieren die nach Verbänden aufgeschlüsselten fussballerischen Betriebsgewinne und -verluste.

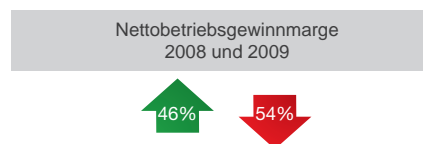
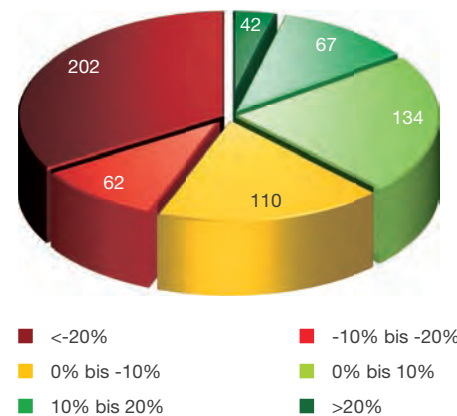
Unter den TOP- und LARGE-Verbänden wiesen ENG, GER, ESP und AUT für das zweite Jahr in Folge aggregierte Betriebsgewinne aus. Das Ergebnis nach Anzahl Klubs im unteren Diagramm zeigt, dass die meisten Verbände ein ähnliches Klubprofil aufweisen, mit drei oder vier Klubs, die massive Betriebsverluste machen (dunkelrot) und einigen Klubs, die Betriebsgewinne ausweisen (grün).



Das Tortendiagramm zeigt, dass 202 Klubs (jeder Dritte) der Stichprobe Betriebsverluste von über 20% des Gesamtertrags auswiesen, weitere 62 Klubs vermeldeten erhebliche Betriebsverluste zwischen 10% und 20% des Ertrags. In absoluten Zahlen ausgedrückt lagen die fußballerischen Betriebsergebnisse zwischen EUR 75 Mio. Gewinn und EUR 95 Mio. Verlust. Die 20 grössten Betriebsgewinne wurden von Klubs aus den folgenden Nationalverbänden vermeldet: ENG 5; GER 4; ITA 3; FRA 2; ESP 2; NED, SCO, RUS und ISR je 1; die 20 grössten Betriebsverluste von: ENG 5; ITA, ESP, FRA, GRE und RUS je 2; DEN, NED, POL, TUR und UKR je einem Klub.

Bis zu einem gewissen Grad bestimmen die Betriebsgewinne eines Klubs, wie viel Transferaktivität 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 z.B. Klubeigentümer oder andere Geldgeber Mittel bereitstellen.

**Betriebsergebnis der Klubs  
in Prozent der Einnahmen 2009**



## Antwort: 37

Die europäischen Erstligaklubs vermeldeten\* fußballerische Nettobetriebsverluste von rund EUR 240 Mio. für das Jahr 2009, nachdem sie im Vorjahr noch Betriebsgewinne ausgewiesen hatten.

61% der europäischen Erstligaklubs\* wiesen 2009 Betriebsverluste aus, was eine signifikante und besorgniserregende Zunahme gegenüber den 54% im Jahr 2008 und den 51% im Jahr 2007 darstellt. Eine gründlichere Analyse zeigt, dass ein niedrigerer Anteil von 40% der TOP-Klubs (Einnahmen > EUR 50 Mio.) gegenüber 63% der LARGE-Klubs (Einnahmen EUR 5 Mio. bis EUR 50 Mio.) und 63% der kleineren Klubs (unter EUR 5 Mio. Einnahmen) Betriebsverluste vermeldete. Dennoch zeigt die Tatsache, dass mindestens 20 der TOP-Klubs Betriebsverluste von insgesamt EUR 398 Mio. (gegenüber EUR 344 Mio. im Finanzjahr 2008) auswiesen, dass viele der grössten europäischen Klubs mit ihrem Kerngeschäft 2009 nicht die notwendigen Betriebsgewinne zur Deckung ihrer Transfer- und Finanzierungsposten erzielten.

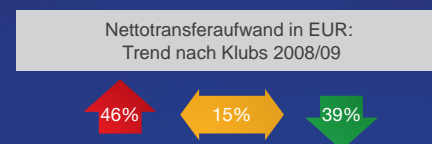
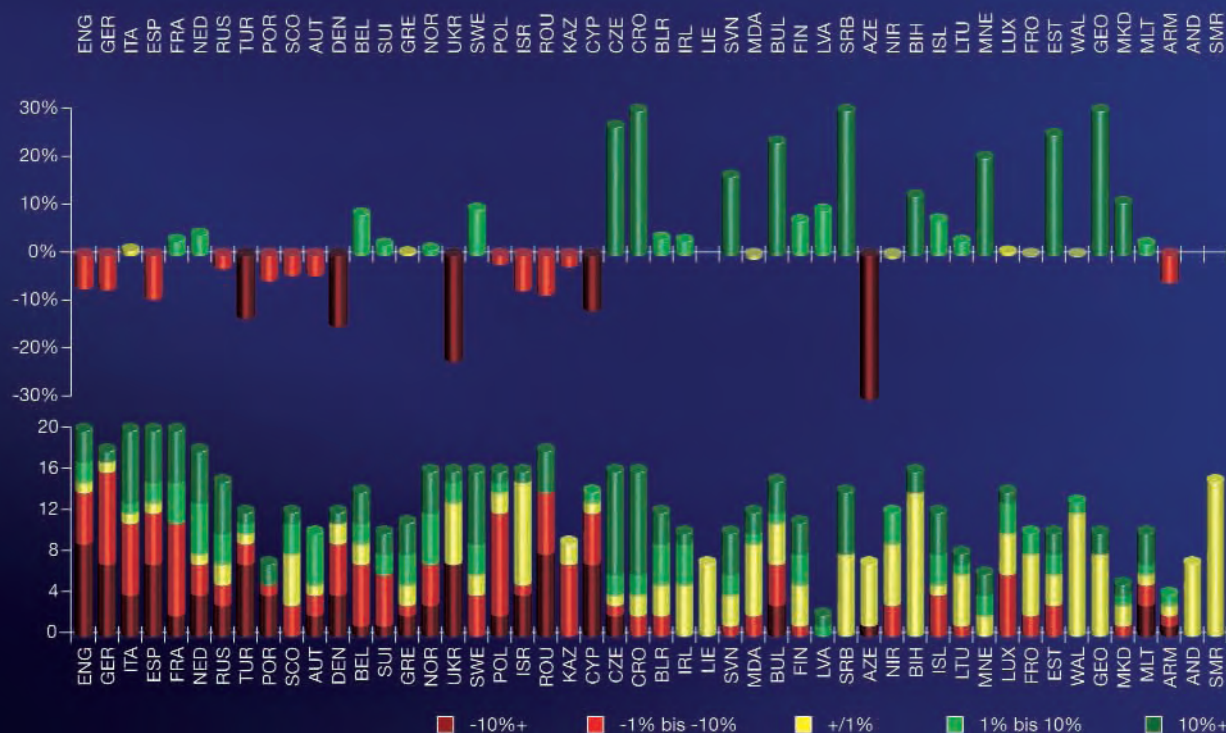
Fussnote: \* Aufgrund von Inkonsistenzen/Unvollständigkeit bei der Berichterstattung der Transferaktivität sind die Klubs der folgenden Verbände von der Analyse der Betriebsgewinne ausgeschlossen: ALB, HUN, SMR und SVK. Die Stichprobe im Torten- und im Säulendiagramm umfasst daher 617 Klubs aus 49 Topligen, während im Vorjahresvergleich (Pfeilgrafik) 515 Klubs berücksichtigt sind. Die „europaweite“ aggregierte Schätzung von EUR 240 Mio. Betriebsverlust ergibt sich einerseits aus dieser Stichprobe (EUR 211 Mio. Betriebsverlust) und einer geschätzten Gesamtsumme, die durch die Modellierung der fehlenden Ligen in Kenntnis der Gewinne vor Steuern und der Klubs, die in der Datenuntersuchung fehlen, berechnet wird.

## F: 38. Wie wirken sich die Transfers in Europa auf die Gewinne aus?

Die Säulendiagramme unten zeigen die Nettoauswirkungen der Transferaktivität (Vergangenheit und Gegenwart\*) auf die ausgewiesenen Jahresergebnisse, zuerst aggregiert nach Verbänden und dann in Stufen nach Klubs und Verbänden. Das Tortendiagramm auf der nächsten Seite zeigt das europaweite\*\* Bild nach in Stufen aufgeteilten Klubs, zuerst

für die Transferaktivität und dann für die Summe von Nettotransferaktivität und Personalaufwand in Prozent des Ertrags. Das Pfeildiagramm rechts zeigt schliesslich den Anteil der Klubs, deren Finanzergebnisse im Vergleich zum Vorjahr durch ihr Transferergebnis im Finanzjahr 2009 negativ (rot) und positiv (grün) beeinflusst wurden.

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 Strategie der Klubs haben.



Für die meisten grossen Klubs entspricht die Nettoauswirkung der Transferaktivität auf die Erfolgsrechnung in einem bestimmten Jahr nicht nur den während des Jahres getätigten Transfers, sondern widerspiegelt auch die Transfers der vorhergehenden Jahre. So ist es schwierig, Änderungen in den Bedingungen auf den Transfermärkten anhand der Jahresabschlüsse direkt zu beurteilen.

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.

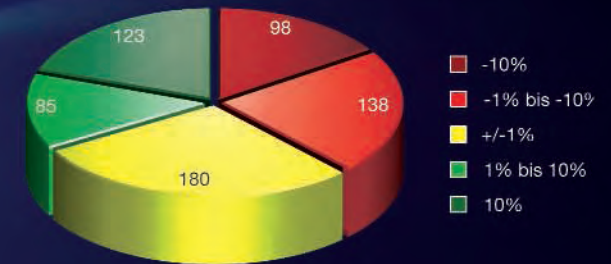
Fussnoten: \* „Vergangenheit und Gegenwart“ – wie früher erklärt, kapitalisieren die meisten Klubs in den Ligen mit hohen Erträgen die Transfersummen für die Spielerregistrierung, so wirken sich die in den vorhergehenden Jahren bezahlten Transfersummen auf die Gewinne des laufenden Jahres aus. Daher der Bezug auf „Vergangenheit und Gegenwart“.

\*\* „Europaweit“ – aufgrund von Inkonsistenzen/Unvollständigkeit bei der Berichterstattung sind folgende Verbände von der Transfer-Analyse für das Finanzjahr 2009 ausgeschlossen: ALB, HUN und SVK. Die Analyse umfasst 624 Klubs aus 50 Verbänden. Das Tortendiagramm zum Personalaufwand und zum Nettotransferaufwand schliesst zudem die Klubs von SMR aus und umfasst 609 Klubs. Der Vorjahresvergleich im Pfeildiagramm basiert auf den Ergebnissen für zwei Jahre von 564 Klubs, die in beiden Spielzeiten in ihrer jeweiligen Topliga spielten.

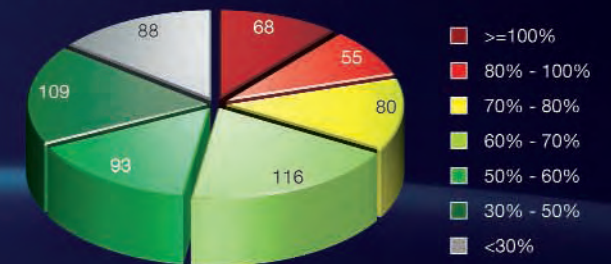
\*\*\*Geschätzte Zahlen aus der Spielervermittlerdatenbank auf [www.transfermarkt.de](http://www.transfermarkt.de)



### Nettotransferaktivität in % der Einnahmen 2009



### Personalaufwand und Nettotransferaufwand im Verhältnis zu den Einnahmen 2009



### Antwort: 38

Das Säulendiagramm zeigt, dass das Transfersystem als ein wichtiger finanzieller Solidaritätsmechanismus gegenüber Klubs in fast allen Ligen mit kleinem und mittlerem Ertrag funktioniert. Die Transfers verbesserten 2009 die Gewinnmarge für 123 einzelne Klubs und 10 aggregierte Ligen in Europa um über 10%.

Allerdings gibt es deutliche Anzeichen für eine Verlangsamung der Transferaktivität im Vergleich zum Vorjahr. In Europa wiesen mehr Klubs (46%) eine Verschlechterung des Erfolgs aus den Spielertransfers aus als eine Verbesserung (39%); bei 15% war der Erfolg unverändert (vor allem kleinere Klubs ohne Transfersummen). Insbesondere der geringere Nettoertrag aus den Transfers in den grossen Ligen, die in den letzten Jahren in der Regel Spieler exportiert hatten, wie FRA, NED, SCO und POR, beeinträchtigte die Gewinnmargen in allen vier Fällen um 5% oder mehr.

Wenn man die Gehälter und Transfers zusammenfasst, wiesen über 200 Klubs (33%) einen Personalaufwand von über 70% des Ertrags aus (gegenüber 29% der Klubs im Finanzjahr 2008).



**F:** 39. Wie wirken sich Finanzierung, nicht betriebliche Posten und Steuern in Europa auf die Gewinne aus?

**Antwort: 39**

Finanzierung, Steuern und nicht betriebliche Aktivitäten (FSN) hatten erhebliche Auswirkungen (+/- >5% des Ertrags) auf 181 (32%) der Bericht erstattenden Klubs. Dies unterstreicht, dass jeder Versuch, die Finanzlage der Klubs zu beurteilen, alle Aufwendungen/Erträge, mit denen ein Klub konfrontiert ist, berücksichtigen sollte.

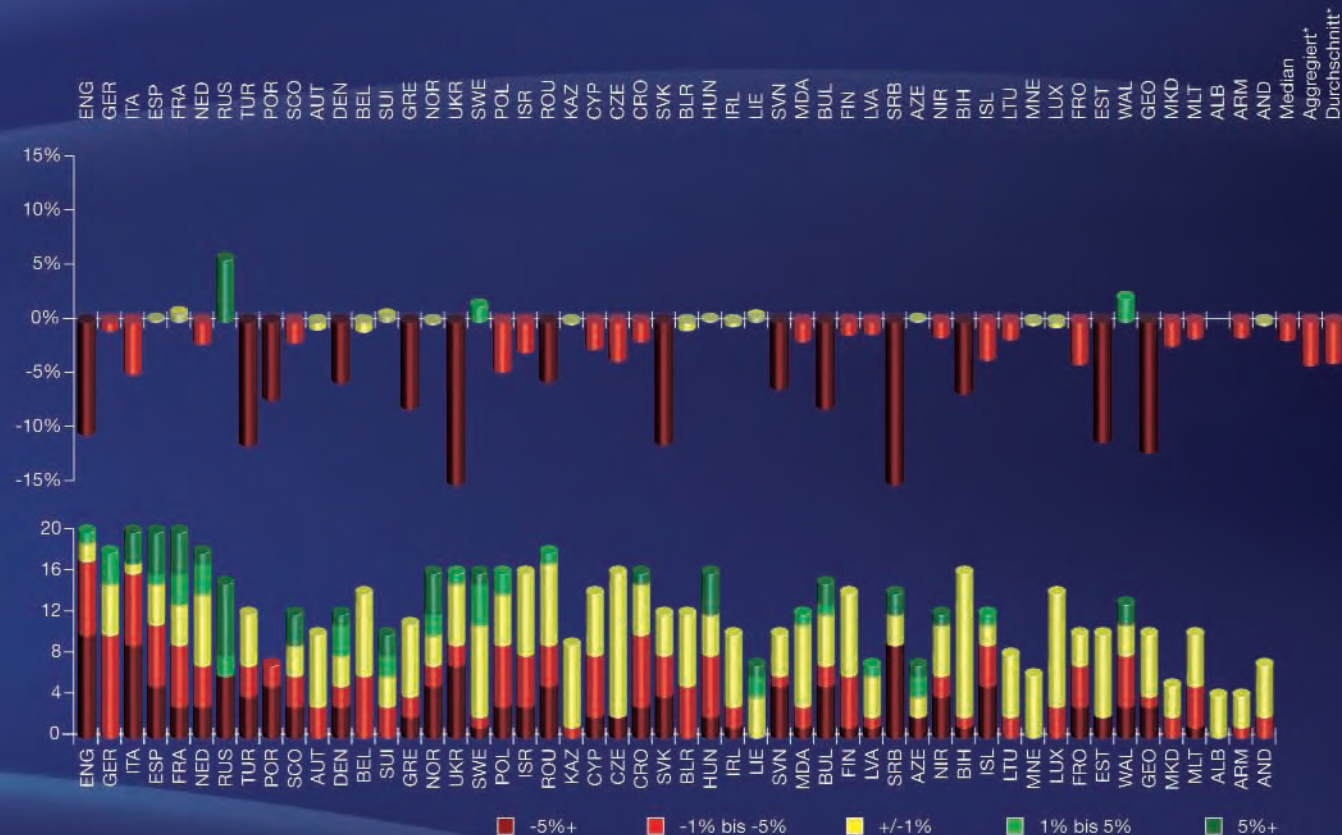
Das Überwiegen von Rot gegenüber Grün in allen drei Diagrammen für das Finanzjahr 2009 zeigt, dass in der Regel die Verrechnung von Aufwand und Ertrag bzw. Gewinn und Verlust aus der Finanzierung und aus nicht betrieblichen Posten einen Nettoaufwand ergab, der die Resultate der Klubs beeinträchtigte.

Die gesamten Nettoverluste aus FSN von EUR 470 Mio. sind höher als im Finanzjahr 2008 (EUR 300 Mio.), was weitgehend auf einige einmalige Veräusserungsgewinne im Vorjahr zurückzuführen ist, von denen im Finanzjahr 2009 keine vermeldet wurden. Das Pfeildiagramm mit dem Vorjahresvergleich zeigt in etwa den gleichen Anteil Klubs, deren Erfolg aus FSN sich verbessert (44%) wie verschlechtert hat (46%). Wie im Vorjahr wurde der grosse aggregierte Nettoverlust von 10,4% aus diesen Posten in England weitgehend durch EUR 221 Mio. Nettofinanzaufwand verursacht, von dem knapp 60% aus den beiden Leveraged Buyouts stammen.

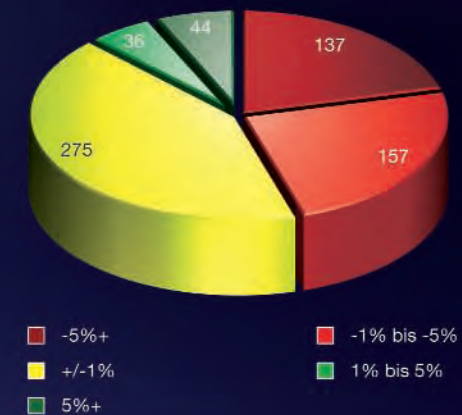
Während sich die wesentlichen Erträge/Gewinne der Klubs recht gleichmässig auf Veräusserungen von Vermögenswerten, Finanzertrag, Steuerertrag und sonstige nicht betriebliche Erträge aufteilen, waren die bedeutenden Nettoaufwendungen/-verluste mehrheitlich auf Finanzaufwand (65% der Fälle) und Steueraufwand (20% der Fälle) zurückzuführen. Der Finanzaufwand wird bei der Analyse der Verpflichtungen der europäischen Klubs weiter hinten erneut betrachtet werden.







Betriebsergebnis der Klubs in Prozent der Einnahmen 2009



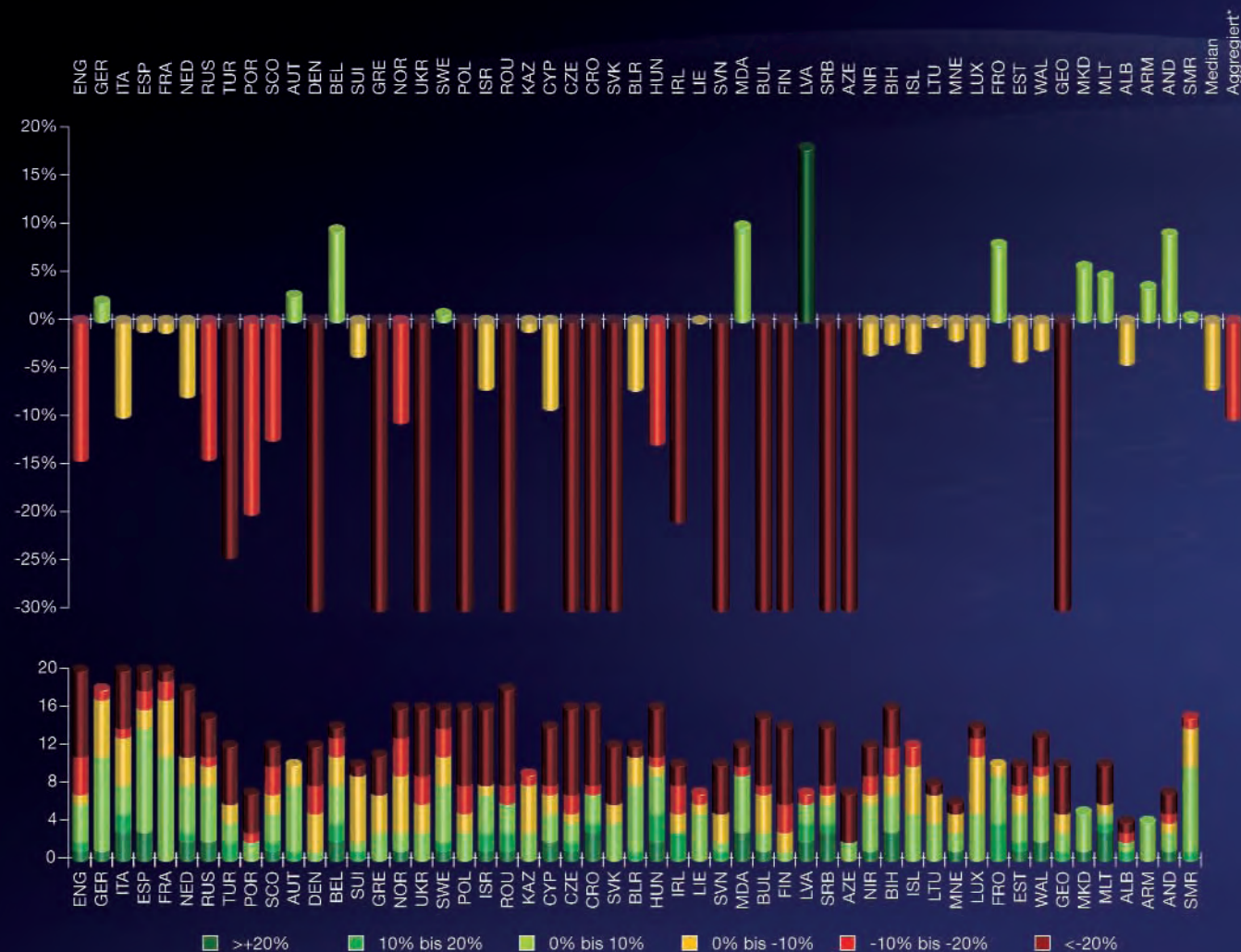
Nettoaufwand aus nicht betrieblichen Aktivitäten, Finanzierung und Steuern in EUR: Trend nach Klubs 2008-2009



Die Säulendiagramme auf der nächsten Seite zeigen die Nettoauswirkungen von Finanzierung, nicht betrieblichen Aktivitäten und Steuern auf die ausgewiesenen Jahresergebnisse, zuerst aggregiert nach Verbänden und dann in Stufen nach Klubs und Verbänden. Das Tortendiagramm zeigt das europaweite\* Bild nach in Stufen aufgeteilten Klubs für Finanzierung, 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 nicht betrieblichen Posten dazugerechnet.

Fussnote: \* 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 nicht betrieblichen Posten bedeuten. Beim Trend von einem Jahr zum nächsten steht Dunkelrot > -5% für eine negative Auswirkung auf die nicht betriebliche Aufwandquote von >5% und daher eine negative Auswirkung auf den Nettogewinn/Nettoverlust von > -5% und nicht für eine absolute Zunahme des nicht betrieblichen Erfolgs um 5%. Stichprobe: Die Analyse der Schwellen und des Finanzjahres 2009 basiert auf 649 Bericht erstattenden Klubs von allen Nationalverbänden ausser San Marino. Der Vorjahresvergleich in der Pfeilgrafik basiert auf den Ergebnissen während zweier Jahre von 564 Klubs, die in beiden Spielzeiten in der Topliga gespielt hatten.

## F: 40. Welcher Anteil der Klubs weist Verluste aus?



Die Diagramme auf dieser Seite zeigen die aggregierten Nettoverluste und -gewinne 2009 der 53 Topligen in Europa und die ausgewiesenen Ergebnisse für 664 Erstligaklubs, die in Stufen nach Ligen aufgeteilt werden. Während der fussballerische Betriebsgewinn Informationen zum Beitrag der Kernfussballtätigkeit bietet, zeigt der Nettogewinn/-verlust die Performance des Klubs einschliesslich Transferaktivität, Finanzierung und Veräusserungserfolg, nicht betriebliche Posten und Steuern, mit anderen Worten, das Nettoergebnis oder Endergebnis.

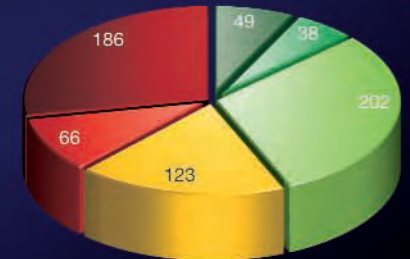
Das volle Ausmass der Probleme der Klubs zeigt sich bei der Betrachtung des nach Verbänden aufgeschlüsselten aggregierten Ergebnisses. Während im Finanzjahr 2008 15 der grössten 30 Ligen eine ausgeglichene Rechnung oder gar Gewinne vermeldeten, zeigen die ausgewiesenen Finanzergebnisse für 2009, dass nur vier der 30 Ligen den Break-even-Punkt erreichten (GER, AUT, BEL und SWE). Die starke Verbreitung von Rot (EUR 11 bis EUR 12 Aufwand pro EUR 10 Ertrag) und Dunkelrot (über EUR 12 Aufwand pro EUR 10 Ertrag) unterstreicht, dass viele Klubs zum Rekordstand der ausgewiesenen Nettoverluste der Erstligaklubs im Finanzjahr 2009 von EUR 1,179 Mrd.\* beigetragen haben. Dieser Stand der Nettoverluste bedeutet einen Anstieg von 85% gegenüber dem Finanzjahr 2008.

Wiederum zeigt die Tatsache, dass das untere Diagramm auch zahlreiche grüne Stellen aufweist, dass es trotz der massiven Verschlechterung der Nettoergebnisse der europäischen Klubs insgesamt in jeder der 53 Ligen Klubs gab, die einen Break-even oder einen Nettogewinn auswiesen. Diese Klubs wiesen insgesamt EUR 436 Mio. Nettogewinn für das Jahr 2009 aus, und das selbst nach einer Nettosteuer von EUR 110 Mio. auf den Gewinnen.

Fussnoten: \* Die EUR 1,179 Mrd. aggregierten Verluste wurden auf der Basis der EUR 1,14 Mrd. von 664 Klubs vermeldeten Nettoverluste, die 98% der Erträge und Aufwendungen ausmachen, modelliert.



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



Das Tortendiagramm zeigt, dass 186 Klubs (28%) der Stichprobe Nettoverluste auswiesen, die mehr als 20% ihres Gesamtertrags entsprachen, und weitere 66 Klubs (10%) vermeldeten grosse Nettoverluste von zwischen 10% und 20% des Ertrags. In absoluten Zahlen reichten die Nettoergebnisse von EUR +41 Mio. bis EUR -151 Mio. Wiederum in absoluten Zahlen wurden die 20 grössten Nettogewinne von Klubs aus den folgenden Verbänden ausgewiesen: ITA 5; ENG, GER, NED, und ESP je 3; BEL, ISR, und RUS je 1; die grössten 20 Nettoverluste vermeldeten: ENG 8; GRE, RUS und TUR je 2; DEN, ESP, ITA, NED, POR und UKR je 1.

### Antwort: 40

Mehr als die Hälfte der europäischen Erstligaklubs, 56%\*, wiesen im Finanzjahr 2009 Nettoverluste aus, gegenüber 47% im Finanzjahr 2008. Dies ist eine bedeutende Verschlechterung in nur einem Jahr. Auffällig ist, dass die grösseren Klubs (der PG TOP und LARGE) schlechtere Resultate vermeldeten, wobei 55% Nettoverluste auswiesen gegenüber nur 37% im Vorjahr. Die 56% der kleineren Klubs (PG MEDIUM, SMALL und MICRO), die Verluste schrieben, befanden sich in derselben Grössenordnung wie die 55% des Vorjahres.

Besonders besorgniserregend war jedoch, dass 28% der Klubs im Finanzjahr 2009 pro EUR 5 Einnahmen, EUR 6 Ausgaben aufwiesen. Auch hier waren die finanziellen Notsituationen über alle Klubgrössen verteilt, mit 22% (16% 2008) der TOP, 26% (14%) der LARGE und 32% (27%) der kleineren Klubs, die solch massive Verluste auswiesen.

Die 20 rentabelsten Klubs wiesen im Finanzjahr 2009 EUR 293 Mio. Gewinne nach Steuern aus, etwas weniger als die EUR 323 Mio. im vorhergehenden Finanzjahr. Am anderen Ende der Skala wiesen die 20 am wenigsten rentablen Klubs Nettoverluste von EUR 875 Mio. im Finanzjahr 2009 aus, was wiederum einen Anstieg der massiven, im Finanzjahr 2008 ausgewiesenen Verluste (EUR 793 Mio.) bedeutete.

\* In einer beschränkten Zahl von Fällen (18 Klubs im Finanzjahr 2009) erreichte das ausgewiesene Nettoergebnis exakt den Break-even-Punkt, was nahe legt, dass der Eigentümer einen Beitrag leistete, um die Verluste zu decken. Wenn man diese Ergebnisse von den hellgrünen Resultaten ausnimmt, dann steigt der Anteil der Klubs, die Verluste ausweisen, sogar auf 58%.

# 6

## Finanzielles Profil des europäischen Klubfußballs: Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse

Was ist unter „Schulden“ zu verstehen und wie beurteilen wir sie?

Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?

Wie unterscheiden sich die Bilanzen zwischen den Ländern?

Wie hoch sind die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?

Wie äusserten sich die Abschlussprüfer zu den finanziellen Aussichten der Klubs?

Wie viele Klubs wiesen höhere Verbindlichkeiten als Vermögenswerte aus?

Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2009?







## F: 41. Was ist unter „Schulden“ zu verstehen und wie beurteilen wir sie?

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 worum 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 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.

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 insgesamt auf EUR 8,2 Mrd. (EUR 7,7 Mrd. im Finanzjahr 2008) geschätzt.

„Nettoschulden“: Ausgehend vom Betrag der „Schulden“ werden die Cash-Saldi und die flüssigen Mittel abgezogen. Die „Nettoschulden“ der Topligen werden auf insgesamt EUR 6,7 Mrd. (EUR 6,3 Mrd. im Finanzjahr 2008) 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). Die Verbindlichkeiten umfassen: „Kreditoren“, ausstehende Rechnungsbeträge für erhaltene Produkte und Dienstleistungen (z.B. Mietrechnungen); „angefallene Kosten“, dasselbe, aber bisher wurde noch keine Rechnung erhalten (z.B. von den Angestellten verdiente Gehälter, die Ende Monat auszuzahlen sind); „Rückstellungen“, geschätzte wahrscheinliche Verluste aus vergangenen Tätigkeiten (z.B. laufendes Rechtsverfahren gegen den Klub), sowie „passive Abgrenzungsposten“, erhaltene Zahlungen für noch nicht geleistete Arbeit (z.B. Erlöse aus Jahreskarten für zukünftige Spiele). Die „Verbindlichkeiten“ der Erstligaklubs werden insgesamt auf EUR 19,0 Mrd. (EUR 18,2 Mrd. im Finanzjahr 2008) 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“. Von 599 überprüften Revisionsberichten zu den Jahres- und Zwischenabschlüssen der Klubs enthielten 82 (14%) einen Zusatz zum Bestätigungsvermerk oder einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk hinsichtlich der Unternehmensfortführung (9% im Finanzjahr 2008).

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 das Spiel stattgefunden hat. 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.

### Antwort: 41

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, und 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.



**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 fordert das Klublizenzierungsverfahren das Einreichen von Budgets.

**Unterschiedliche buchhalterische Behandlung:** Für das Klublizenzierungsverfahren müssen die Jahresabschlüsse der Klubs auf der Grundlage der selben Rechnungslegungsvorschriften erstellt werden. Dennoch können sich spezifische Vorgehensweisen oder Interpretationen unterscheiden. 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 anhand 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, vom Klub ausgebildete Spieler u.a. 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.



Fussnoten: \* „Schulden“ und „Nettoschulden“ enthalten in der Regel alle zinstragenden Kredite, einschliesslich Mietkäufen 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 42. Welche Arten von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten haben die Klubs ausgewiesen?

### Antwort: 42

Die Erstligaklubs wiesen 2009 knapp EUR 20,5 Mrd. Vermögenswerte in ihrer Bilanz aus und EUR 19 Mrd. Verbindlichkeiten, was ein positives Nettoeigenkapital/Nettovermögen von EUR 1,54 Mrd. ergibt\*.

Die Arten der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten variieren beträchtlich zwischen den Verbänden. 68% der Vermögenswerte wurden als langfristig (> 12 Monate) ausgewiesen.

Die grösste Kategorie von Vermögenswerten waren die Sachanlagen, mit über EUR 5,4 Mrd., ein Grossteil davon eigene Stadien und Trainingseinrichtungen. Damit sind die gesamten Infrastrukturen 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 Stadioneinrichtungen in der Bilanz auf einen Wert von Null abgeschrieben wurden.

Da nur 19% der Klubs direkt die Alleineigentümer ihrer Stadien sind, ist es nicht überraschend, dass die Sachanlagen sehr konzentriert sind, mit 20 Klubs, die zusammen EUR 3,436 Mrd. an Sachanlagen ausweisen. Dieselben Klubs vermeldeten auch EUR 3,032 Mrd. an Bankschulden, was den deutlichen Zusammenhang zwischen langfristigen Vermögenswerten und Schuldenniveau unterstreicht, der später noch weiter erörtert werden wird.

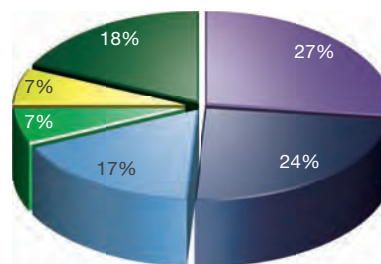
Fussnoten: \*Das Bilanzprofil von 648 Bericht erstattenden Klubs aus allen Verbänden ausser San Marino, dessen Zahlen relativ unbedeutend sind, wurde analysiert. Die ausgewiesenen Vermögenswerte von EUR 20,003 Mrd. stehen extrapolierten europaweiten Vermögenswerten aller Topligen von EUR 20,499 Mrd. gegenüber; die ausgewiesenen Verbindlichkeiten von EUR 18,479 Mrd. stehen extrapolierten europaweiten Verbindlichkeiten aller Topligen von EUR 18,961 Mrd. gegenüber.

\*\* Diese Zahl ist ziemlich sicher höher, da manche Klubs keine volle Aufgliederung der Verbindlichkeiten präsentierten. Der gesamte Anteil der 20 Klubs mit den höchsten ausgewiesenen externen Nettoschulden ging von 82% im Finanzjahr 2008 auf einen immer noch hohen Anteil von 78% im Finanzjahr 2009 zurück.

\*\*\* Die Verbindlichkeiten und Forderungen aus Spielertransfers sind ebenfalls ziemlich sicher höher, da einige Klubs die Transfersummen immer noch nicht von den anderen Forderungen/Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen trennen. So wiesen 88 der 100 Klubs mit dem höchsten Ertrag ihre Transferverbindlichkeiten klar getrennt aus, wobei auch bei einigen dieser Klubs die langfristigen Transferverbindlichkeiten möglicherweise nicht separat ausgewiesen wurden. Aus verschiedenen Gründen stimmen Verbindlichkeiten und Forderungen nicht exakt überein: 1) Nettotransfers, die Klubs ausserhalb Europas geschuldet werden, vor allem in Brasilien und Argentinien, 2) Nettotransfers an Zweitligaklubs, 3) Abschlussstichtage der Klubs variieren, 4) Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Klub-Unternehmen mit wirtschaftlichen Rechten an Spielertransfers, 5) in einigen Fällen ist die Aufgliederung der Verbindlichkeiten in Transfersummen nicht bekannt, insbesondere bei einigen englischen, spanischen, deutschen und ukrainischen Klubs.

Die Tortendiagramme 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.

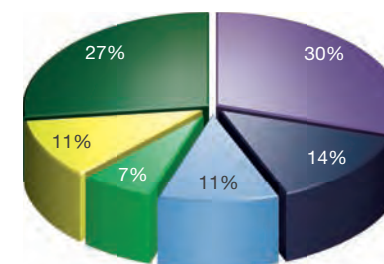
Vermögenswerte nach Art Finanzjahr 2009



Sachanlagen	EUR 5,4 Mrd.
Spieler	EUR 4,7 Mrd.
Sonstige langfristige Vermögenswerte	EUR 3,5 Mrd.
Flüssige Mittel	EUR 1,5 Mrd.
Transfers	EUR 1,3 Mrd.
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	EUR 3,6 Mrd.
Vermögenswerte: Schätzung für nicht in Stichprobe enthaltene Klubs	EUR 0,5 Mrd.
Total ausgewiesene Vermögenswerte	EUR 20,5 Mrd.

Die ausstehenden Verbindlichkeiten aus Spielertransfers beliefen sich insgesamt auf über EUR 2,1 Mrd.\*\*\*; diese werden auf den nächsten Seiten ausführlicher analysiert.

Verbindlichkeiten nach Art Finanzjahr 2009



Bank- und kommerzielle Kredite	EUR 5,6 Mrd.
Konzern und nahe stehende Parteien	EUR 2,6 Mrd.
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	EUR 2,0 Mrd.
Steuern und Sozialabgaben	EUR 1,3 Mrd.
Transfers	EUR 2,1 Mrd.
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	EUR 4,9 Mrd.
Verbindlichkeiten: Schätzung für nicht in Stichprobe enthaltene Klubs	EUR 0,5 Mrd.
Total ausgewiesene Verbindlichkeiten	EUR 19,0 Mrd.

Steuerverbindlichkeiten und Sozialabgaben beliefen sich insgesamt auf EUR 1,3 Mrd.; diese werden auf den nächsten Seiten ausführlicher analysiert.



## F: 43. Wie unterscheiden sich die Bilanzen zwischen den Verbänden?

Weiter vorne im Bericht wurden die massiven Unterschiede im Umfang der Erträge der Klubs zwischen den Verbänden und innerhalb der Verbände aufgezeigt. Aus der Analyse der langfristigen Vermögenswerte und der Nettoschulden geht hervor, dass die Unterschiede bei der Bilanz sogar noch grösser sind.

Wie bereits erwähnt, ist der Umfang der Verbindlichkeiten oder Schulden eines Klubs nur einer von vielen Faktoren, die bei der Risikobeurteilung berücksichtigt werden müssen. Die erste Reaktion, dass „Schulden“ gefährlich sind, ist mit einer gewissen Distanz zu relativieren. In einigen im Fokus der Öffentlichkeit stehenden Fällen wurde das Fremdkapital sogar in den Klub investiert, weil der Klub rentabel ist, als risikoarm eingeschätzt wird und die Zinszahlungen auf der Finanzierung daher tragbar sind.

Klar ist, dass das Niveau der Bank- und kommerziellen Schulden eng mit der Grösse der Vermögensbasis zusammenhängt, wobei langfristige Schulden in der Regel an Stadioneigentum geknüpft sind. In einigen Fällen liegt dies daran, dass neue Schulden als effizienteste und am einfachsten verfügbare Finanzierungsquelle für eine neue Stadionentwicklung gebraucht werden (z.B. Arsenal), in anderen aber auch daran, dass die bereits gebauten Vermögenswerte den kommerziellen Gläubigern als Sicherheit dienen, die möglicherweise ohne diese langfristigen Vermögenswerte keine Finanzierung gewähren würden.

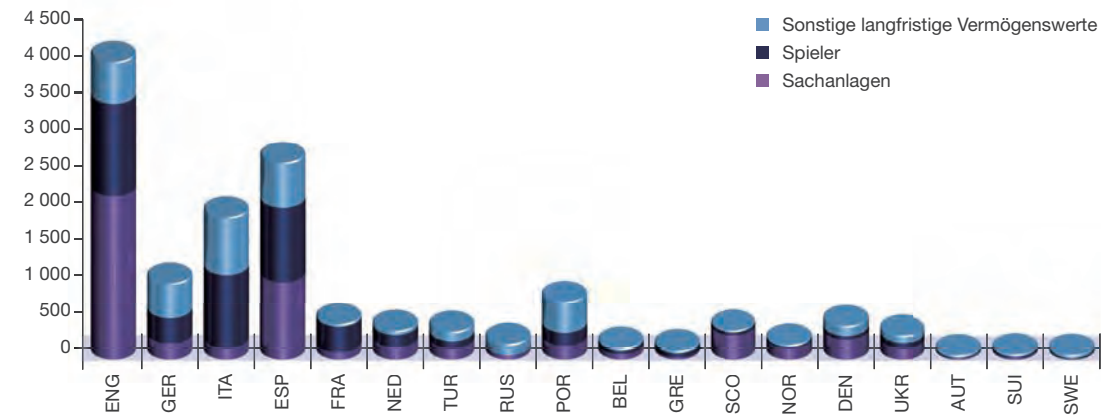
Darlehen von Eigentümern oder nahe stehenden Parteien sind ebenfalls verbreitet, manchmal zinslos oder zu Nominalzinsen. Ob diese in Eigenkapital umgewandelt werden, hängt teilweise vom steuerlichen Umfeld ab sowie davon, ob in einem Land gewisse Mindestanforderungen für das Eigenkapital bestehen.

Wenn Bedenken hinsichtlich des steigenden Schuldenniveaus geäussert werden, ist es daher wichtig, zwischen für Ressourcen (Investitionen) eingesetzten Schulden und Schulden für kurzfristige Ausgabevorteile zu unterscheiden.

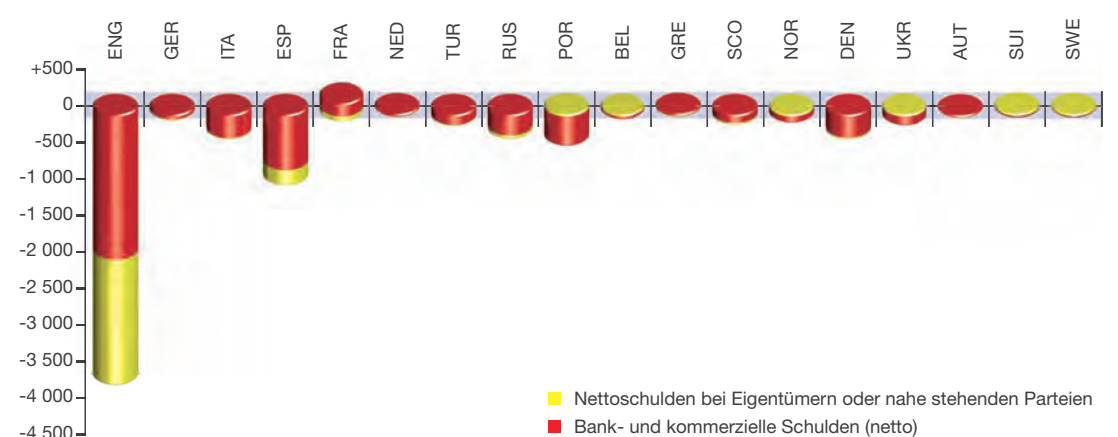
### Antwort: 43

Sowohl die Sachanlagen als auch die Nettoschulden sind stark auf gewisse Klubs und Verbände konzentriert. Die englischen Klubs, bei denen Stadioneigentum verbreitet ist, weisen in ihren Bilanzen geschätzte 39% des Gesamtwertes der in den Bilanzen aller europäischen Klubs enthaltenen Sachanlagen und 46% der europaweiten kommerziellen Nettoschulden aus (56% im Finanzjahr 2008). Über die Hälfte der kommerziellen Schulden in England gingen die Klubs (oder ihre Holdinggesellschaft) als Ergebnis von Leveraged Buyouts ein, die mehr eine Last als eine Unterstützung der Investitionen oder Ausgaben sind.

Langfristige Vermögenswerte 2009 (EUR Mio.) (TOP- und LARGE-Ligen)



Geschätzte Nettoschulden 2009 (EUR Mio.)

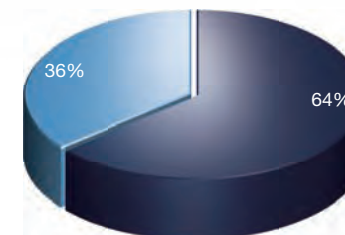


## F: 44. Wie hoch sind die ausstehenden Transferverbindlichkeiten der Klubs?

Jeder Klub, der das Klublizenzierungsverfahren durchläuft, wird jährlich auf überfällige Transferverbindlichkeiten geprüft. Mit der Einführung des finanziellen Fairplays werden die Klubs in Zukunft bis zu dreimal pro Jahr beurteilt werden. Die Begleichung dieser Schulden wird als besonders wichtig erachtet, denn die Nichtbezahlung oder die Bezahlung nach dem vereinbarten Termin kann Auswirkungen auf nicht direkt beteiligte Klubs haben. Ein Klub, der die budgetierten flüssigen Mittel nicht erhält, muss nämlich unter Umständen seinerseits Zahlungen hinausschieben. Das Klublizenzierungsverfahren verlangt separate Angaben zu den Transferforderungen und

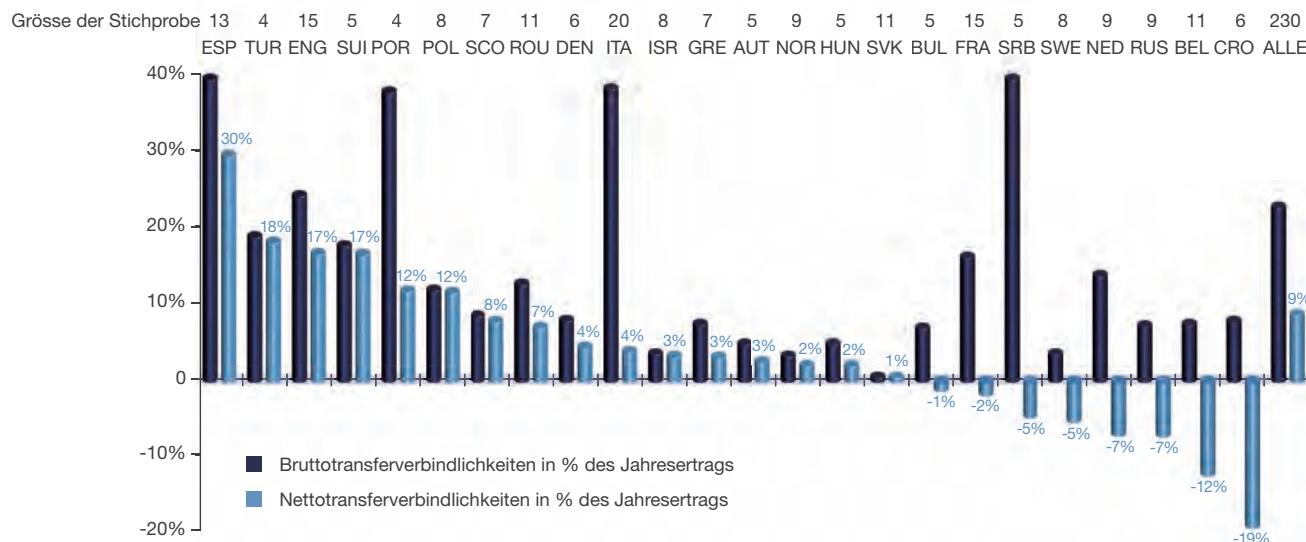
-verbindlichkeiten, obwohl diese Daten nicht immer in der Finanzdatenumfrage der UEFA\* enthalten waren. Ausserdem kann das Volumen der im Jahresabschluss ausgewiesenen Transferverbindlichkeiten durch den Zeitpunkt des Abschlusses des Rechnungsjahres im Vergleich zum Zeitpunkt der Transfers beeinflusst werden, besonders, wenn ein grosser Transfer kurz vor Jahresabschluss durchgeführt, aber noch nicht bezahlt wird. Schliesslich ist hervorzuheben, dass die Transferverbindlichkeiten in den meisten Fällen nicht überfällig sind, sondern die zwischen den beiden Klubs vereinbarten Zahlungsfristen eingehalten werden.

Transferverbindlichkeiten 2009



Kurzfristig (zahlbar innerhalb von zwölf Monaten)	EUR 1,057 Mrd.
Langfristig (zahlbar innerhalb von mehr als zwölf Monaten)	EUR 604 Mio.
Nicht aufgegliederte ausgewiesene Verbindlichkeiten	EUR 392 Mio.
Geschätzte Verbindlichkeiten Klubs ohne separaten Ausweis	EUR 138 Mio.
Geschätzte gesamte Transferverbindlichkeiten	EUR 2,191 Mrd.

Transferverbindlichkeiten in % des Ertrags 2009



Fussnoten: \* Die für die oben stehende Transferanalyse verwendete Stichprobe umfasst nur diejenigen Klubs, die ihre Transferverbindlichkeiten per Ende Jahr ausweisen und schliesst Klubs aus, die die Transfers im Jahresabschluss nicht getrennt ausweisen (zu Lizenzierungszwecken können die Klubs die Transferverbindlichkeiten auch in einem separaten geprüften Dokument ausweisen). So sind möglicherweise einige Klubs ausgeschlossen, die zum Jahresende keine Transferverbindlichkeiten aufwiesen. Zudem werden nur Länder aufgeführt, in denen mindestens vier Klubs Transferverbindlichkeiten per Ende Jahr aufwiesen. Schliesslich wurden auch die deutschen Klubs ausgeschlossen, da diese nur die kurzfristigen Transferverbindlichkeiten getrennt ausweisen. Die Stichprobe umfasst 88 der 100 Klubs mit den höchsten Einnahmen.

\*\* Die nicht abschliessende Beurteilung enthält mindestens zwei serbische, zwei englische, zwei spanische, einen rumänischen, einen polnischen und einen Schweizer Klub.

Von der Stichprobe der Detailanalyse wiesen die spanischen Klubs die höchsten Nettotransferverbindlichkeiten auf, die 30% der Jahreseinnahmen entsprachen. Nach Klubs aufgeschlüsselt, befinden sich zehn italienische Klubs in der Liste der 20 Klubs mit den grössten Transferverbindlichkeiten. Allerdings reduziert sich diese Zahl auf vier von 20, wenn die Beträge, die diesen Klubs geschuldet werden, mit den Verbindlichkeiten aufgerechnet werden. Obwohl die Beurteilung des Risikos zukünftiger Zahlungsausfälle nur mit einer vollständigen Untersuchung der Zukunftsaussichten auf nationaler Ebene möglich ist, gab es mindestens neun Klubs\*\*, deren Nettotransferverbindlichkeiten die erwarteten Gesamteinnahmen von sechs Monaten überstiegen (gegenüber sechs im Finanzjahr 2008). Die Hälfte aller geschätzten\* Transferverbindlichkeiten stammten von 16 einzelnen Klubs.

### Antwort: 44

Das Tortendiagramm zeigt, dass 36% der ausgewiesenen ausstehenden Transferverbindlichkeiten langfristig sind, mit einer über 12-monatigen Zahlungsfrist. Mindestens 60 Klubs wiesen Transferverbindlichkeiten aus, die über 20% ihrer Jahreseinnahmen ausmachten, und mindestens 30 davon vermeldeten langfristige Transferverbindlichkeiten von über 10% der Jahreseinnahmen. Insgesamt bestehen schätzungsweise beinahe EUR 2,2 Mrd. ausstehende Transferverbindlichkeiten und beinahe EUR 800 Mio., die in mehr als einem Jahr zu begleichen sind.



## F: 45. Wie äusserten sich die Abschlussprüfer zu den finanziellen Aussichten der 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.

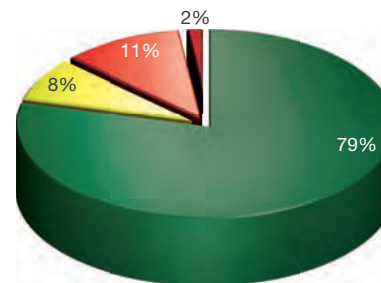
Bei der Prüfung der Jahresabschlüsse muss der Prüfungsbericht eine Erklärung enthalten, dass die Prüfung gemäss den International Standards on Auditing (ISA) oder den geltenden nationalen Rechnungslegungsgrundsätzen, die mindestens den Anforderungen der ISA entsprechen müssen, durchgeführt wurde.

Diese F&A untersucht die Bestätigungsvermerke in den Prüfungsberichten und zeichnet zum ersten Mal das Bild der europäischen Klubs aus Sicht der Abschlussprüfer.

### Antwort: 45

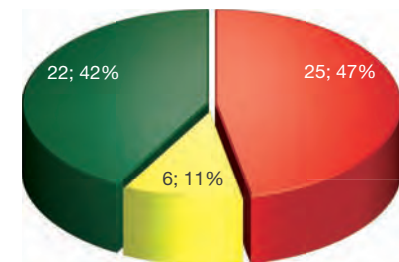
Der Anteil der Prüfungsberichte, die einen Zusatz zum Bestätigungsvermerk oder einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk im Hinblick auf die Unternehmensfortführung (die Fähigkeit eines Klubs, seine Tätigkeit mindestens zwölf Monate weiterzuführen) enthielten, stieg von 9% im Finanzjahr 2008 auf beinahe 14% der Klubs im Finanzjahr 2009. Unter Berücksichtigung anderer Faktoren als der Unternehmensfortführung, wiesen mehr als ein Fünftel 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\*\*.

**Letzte\* Bestätigungsvermerke/Schlussfolgerungen der Klubs 2009**



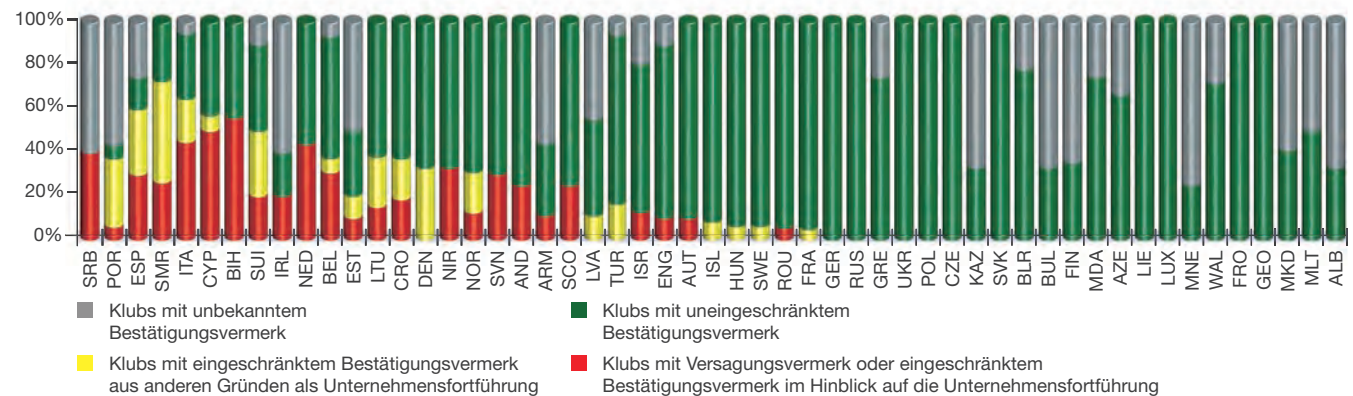
- Uneingeschränkte(r) Bestätigungsvermerk/Schlussfolgerung
- Einschränkung aus anderen Gründen
- Einschränkung im Hinblick auf die Unternehmensfortführung
- Versagungsvermerk

**Bestätigungsvermerk/Schlussfolgerung zum Jahresabschluss 2009**



- Länder mit Klubs, die einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk oder einen Versagungsvermerk im Hinblick auf die Unternehmensfortführung aufwiesen
- Länder mit Klubs, die andere Einschränkungen in ihrem Bestätigungsvermerk aufwiesen
- Länder, in denen alle Klubs der Stichprobe einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk aufwiesen

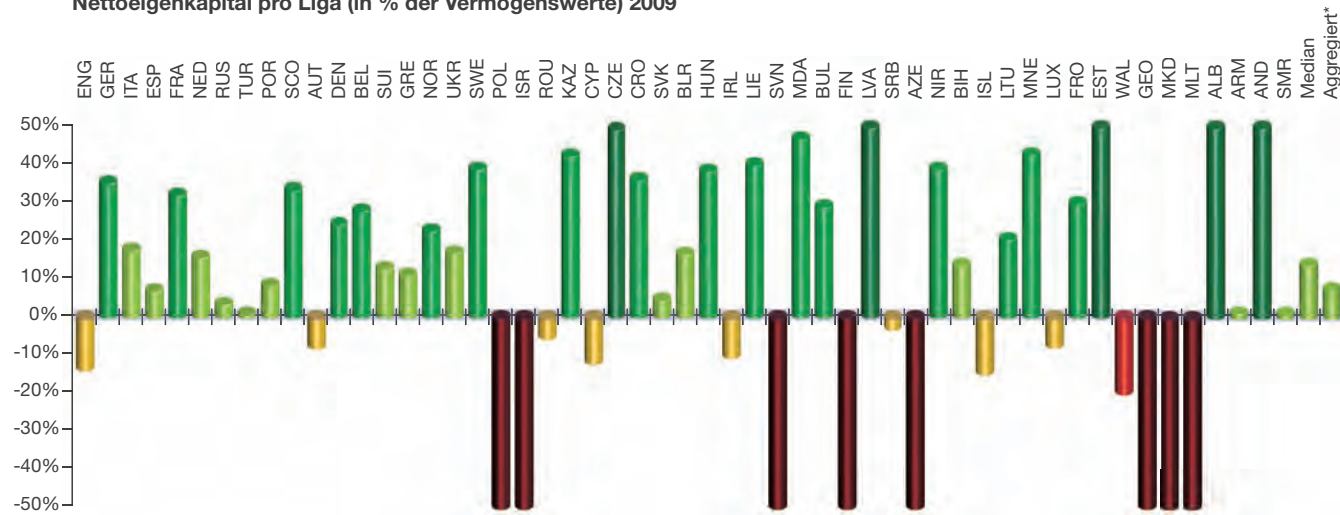
**Übersicht über die Bestätigungsvermerke der Klubs nach Land 2009**



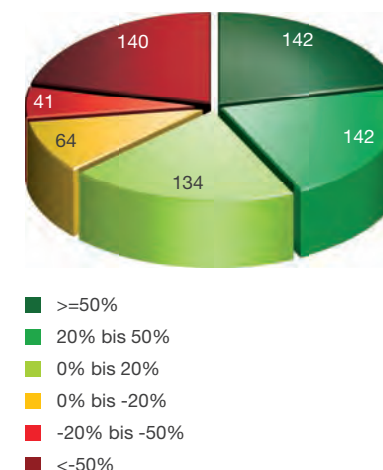
Fussnoten: \*Die präsentierten und analysierten Zahlen basieren auf einer Stichprobe von Prüfungsberichten für das Finanzjahr 2009, die alle 53 Länder und 599 Erstligaklubs abdeckt.  
 \*\*Einige Klubs mit hohem negativen Eigenkapital (siehe Frage 46) können trotzdem einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk 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.

## F: 46. Wie viele Klubs wiesen höhere Verbindlichkeiten als Vermögenswerte aus?

Nettoeigenkapital pro Liga (in % der Vermögenswerte) 2009



Nettoeigenkapital in % der Vermögenswerte 2009



### Antwort: 46

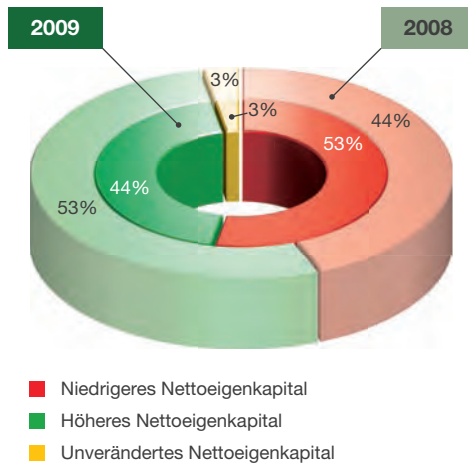
Die einfache Antwort ist, dass 245 bzw. 37% der Klubs im Jahr 2009 negatives Eigenkapital (Vermögenswerte kleiner als Verbindlichkeiten) in ihrer Bilanz auswiesen. Darunter befanden sich Erstligaklubs aus 49 verschiedenen Verbänden, unter anderen 19 der 68 TOP-Klubs. Wie letztes Jahr gezeigt, dürfte der eigentliche Wert mancher dieser Klubs höher als das ausgewiesene Nettoeigenkapital sein, wenn man die konservative und vorsichtige Natur der buchhalterischen Bewertungen berücksichtigt. Dennoch können schwache Bilanzen in Verbindung mit laufenden Verlusten und/oder negativen Kapitalflüssen gefährlich sein. Von den 245 Klubs, die negatives Eigenkapital auswiesen, vermeldeten 180 auch Verluste für das Jahr.

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

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



## F: 47. Nettoergebnis – verbesserten oder verschlechterten sich die Bilanzen der Klubs im Finanzjahr 2009?



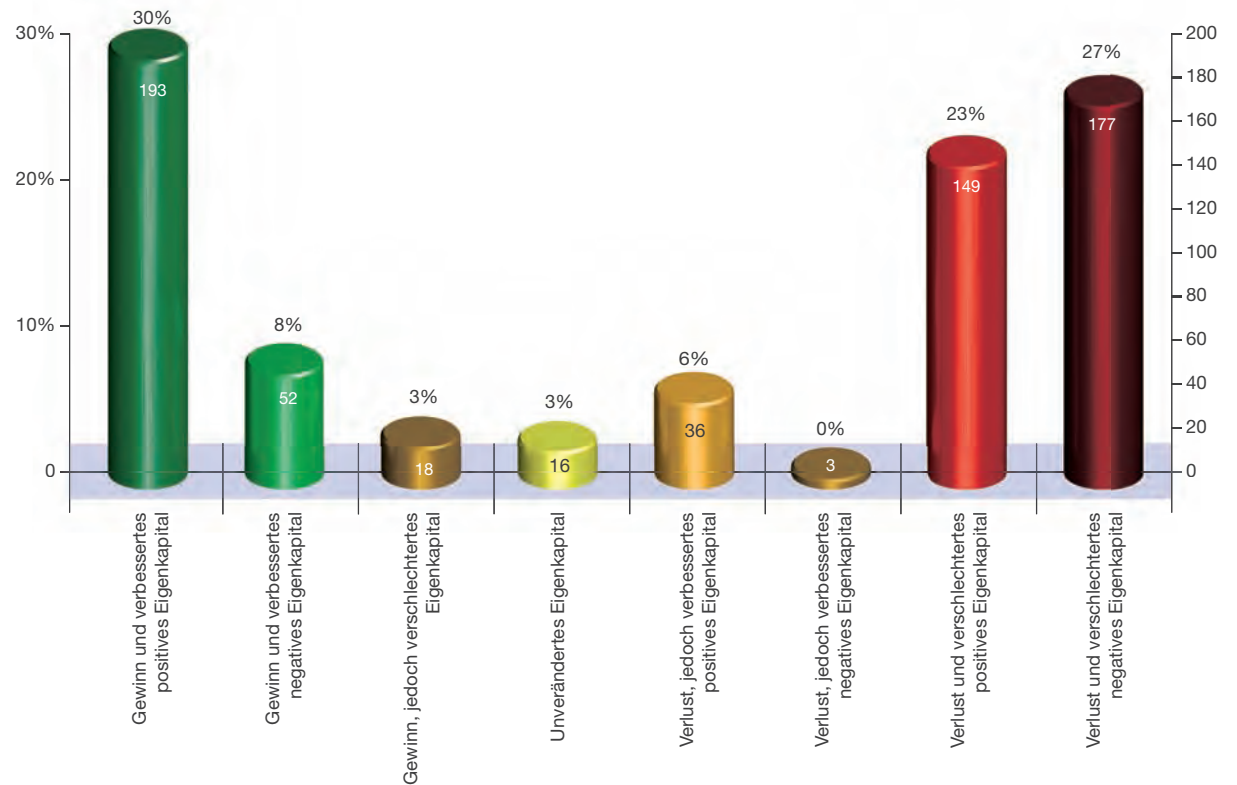
### Antwort: 47

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 widerspiegelt den Finanzgewinn/-verlust des Jahres sowie allfällige Kapitalausschüttungen oder Verpflichtungen.

Die Analyse ergab, dass sich im Jahr 2009 die Bilanzen von 53% der Klubs verschlechterten, was ein negativer Trend im Vergleich zu den 44% des Vorjahres ist. Insgesamt wiesen nur 30% der Klubs einen Gewinn und ein verbessertes positives Eigenkapital aus.

Fussnote: \*Die Veränderung des Nettoeigenkapitals wurde für 647 Klubs aus allen Ländern analysiert.

Eigenkapitalposition und -veränderung







# 7

## Finanzielles Profil des europäischen Klubbussballs: Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay

---

Wie viele und welche Klubs müssen die FFP-Vorschriften erfüllen?

---

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

---

Wie sieht der Trend bei den Klubs aus, die heute die Break-even-Vorschrift nicht erfüllen?

---

Wie viele Klubs müssten heute aktualisierte Zahlen zusammenstellen?

---

Welches sind die Daten für die Finanzberichterstattung der Klubs?

## F: 48. Wie viele und welche Klubs müssen die FFP-Vorschriften erfüllen?

Am 27. Mai 2010 verabschiedete 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 FFP-Kriterien.

Im Folgenden wird eine Simulation auf der Grundlage von nach Klubs aufgeschlüsselten Finanzdaten der Vergangenheit präsentiert, 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 wird hier eine umfassende europaweite Analyse veröffentlicht, und die Resultate sind äusserst bemerkenswert. In diesem Bericht sind nur einige ausgewählte Zahlen zusammengefasst, doch vor der Einführung des finanziellen Fairplays wird die UEFA den Lizenzgebern und Klubs den Stand der Dinge präsentieren und sie bei der Beurteilung ihrer Lage unterstützen.

Es ist hervorzuheben, dass diese Ergebnisse insbesondere aus folgenden drei Gründen nur als indikativ zu betrachten sind:

1. Der Umfang der Fussnote, in der das Vorgehen für die Untersuchung der Break-even-Vorschrift in der Simulation beschrieben wird, weist auf die hohe Zahl der Annahmen hin, 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. Der Umfang der Fussnote ist darauf zurückzuführen, dass die Berichtsvorlagen der UEFA nur die Erfolgsrechnung, die Bilanz und die Kapitalflussrechnung abdecken (rund 150 Posten) und nicht die ausführlichen Anhanganmerkungen, 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) zwei Jahre ab, was der ersten FFP-Beurteilung entspricht, 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 FFP-Ergebnissen. Die Zahlen eines Klubs für die Finanzjahre 2008 und 2009 können stark von den für das finanzielle Fairplay beurteilten Zahlen abweichen, die zum ersten Mal vier Jahre später, für die Finanzjahre 2012 und 2013 untersucht werden. So werden in der Simulation Daten aus Berichtsperioden untersucht, die vor der Einführung der FFP-Vorschriften liegen und die daher die Auswirkungen dieser Vorschriften auf die Ausgabenpolitik der Klubs (Spielergelälter und Transfersummen) im unmittelbaren Vorfeld und nach der Einführung der FFP-Beurteilung noch nicht widerspiegeln.

### Antwort: 48

Alle Klubs, die an UEFA-Klubwettbewerben teilnehmen (gemäss aktuellen Wettbewerbsformaten zwischen 233 und 235), werden wie heute eine Lizenz benötigen, die ihnen von ihrem Lizenzgeber (meistens dem Nationalverband) 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 (FKAK). Das bedeutet, dass sämtliche 233-235 teilnehmenden Klubs beurteilt werden, um sicherzustellen, dass sie ihre Transferverpflichtungen und Zahlungsverpflichtungen gegenüber ihren Angestellten termingerecht wahrnehmen. Die erste Beurteilung erfolgt im Juli 2011. Ab einer bestimmten Grösse fallen die Klubs auch in den Geltungsbereich der Break-even-Vorschrift 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.



Jahresdaten			
Klubauswahl	Stichprobe	1 Jahr	2 Jahre
Alle Erstligaklubs	751	186	565
<b>Für UCL/UEL qualifizierte Klubs</b>	<b>231</b>	<b>11</b>	<b>220</b>
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	78	0	78
Nur Klubs der TOP-Ligen	107	21	86

**Umfang der Simulation  
UEL-/UCL-Klubs 2010/11**



Fussnote: \* Grundlage für die Simulation: Die Simulation basiert auf eingereichten Jahresabschlüssen entnommenen Finanzdaten, die eine Periode vor der exakten Definition der Break-even-Berechnung im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay betreffen. Die beiden für die Simulation betrachteten Berichtsperioden 2008 und 2009 liegen vier Jahre vor den beiden Berichtsperioden (2012 und 2013), die als erste im Rahmen des FFP beurteilt werden. Die Simulation ist nur als indikativ zu betrachten und lässt selbst auf einer vergangenheitsbezogenen Basis 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:

Relevante Einnahmen: Einkommenstransaktionen mit verbundenen Parteien über dem Zeitwert (für Verträge über dem Zeitwert wie Sponsoringverträge wurden keine Anpassungen vorgenommen, es sei denn, ein Ertragsposten sei als Spende definiert worden; in diesem Fall wurde er ausgeschlossen); Veräußerungsgewinne bei der Veräußerung von Sachanlagen (Art der Ersetzung unbekannt, Gewinne und Verluste aus der Veräußerung wurden jedoch in der Simulation berücksichtigt); Finanzertrag (-gewinn) (Trennung der Zinseinnahmen von Wechselkursgewinnen/-verlusten auf nicht monetären Posten nicht verfügbar, so wurden alle Finanzerträge, -gewinne und -verluste bei den relevanten Einnahmen und Ausgaben entsprechend berücksichtigt); 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 – „Sonstige nichtbetriebliche Nettoerträge/-aufwendungen“ wurden 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 Anlageergebnis enthalten sind); Ausgabetransaktionen mit verbundenen Parteien unter dem Zeitwert (keine Angaben vorhanden, so wurden 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. Allgemeine Annahme für die Simulation: 10% der gesamten relevanten Ausgaben für Klubs mit Einnahmen unter EUR 5 Mio.; 3% 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 stammen. Wo die Ausgaben für die Nachwuchsförderung getrennt ausgewiesen wurden, wurden sie abgezogen und durch die Standardannahme für die Simulation ersetzt, um ein einheitliches Vorgehen bei der Simulation sicherzustellen); 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 10%/3%-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 Finanzaufwandes/-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); Amortisation 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 Steuerertrags 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 Wechselkurse des Finanzjahres 2009 wurden für beide Jahre verwendet, statt eines Durchschnittskurses für jedes Jahr); 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 auch keine Angaben dazu verfügbar sind, wurden in der Simulation keine diesbezüglichen Anpassungen vorgenommen); für die „Weiteren Faktoren“ wurden auch keine weitere Anpassungen vorgenommen.  
Break-even-Beurteilung: Finanzergebnisse des dritten Jahres oder positive Ergebnisse des 4. und 5. Jahres wurden aufgrund ungenügender Angaben nicht berücksichtigt.

F: 49. Wie erfüllen die Klubs heute die Break-even-Vorschrift?

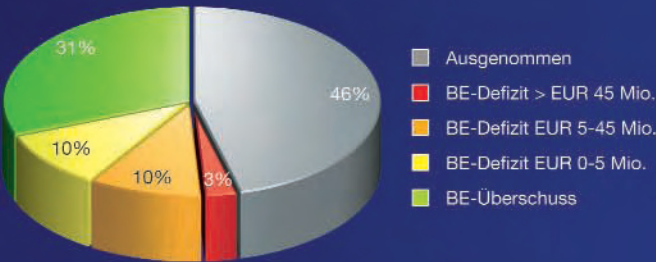
Für die Simulation wurden die Ergebnisse von 751 einzelnen Klubs untersucht (oberste Zeile in Tabellen), von denen die meisten anhand der Daten der Finanzjahre 2008 und 2009 beurteilt wurden. Die zweite Zeile, in der die Ergebnisse von 231 der 234 Klubs, die sich für UEFA-Wettbewerbe der Spielzeit 2010/11 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 Teams heute und 2013/14 dürfte allerdings beträchtliche Unterschiede aufweisen, daher wurde auch die volle Stichprobe der Erstligaklubs untersucht. In der dritten Reihe wird die Auswahl der Klubs weiter reduziert, auf diejenigen Klubs, die derzeit an der Gruppenphase der UEL oder der UCL teilnehmen (78 der 80 Klubs) und schliesslich werden zur Erweiterung des Kontextes noch die Klubs der TOP-Ligen (ENG, ESP, FRA, GER und ITA) gesondert betrachtet. Alle Diagramme beziehen sich auf die Klubs, die sich für UEFA-Wettbewerbe der Spielzeit 2010/11 qualifiziert haben (zweite Zeile).

Antwort: 49

Die Tabelle und das Diagramm zeigen, dass 46% der Klubs, die an den diesjährigen UEFA-Wettbewerben teilnahmen, von der Break-even-Vorschrift ausgenommen waren\*, jedoch nur zwei Klubs, die die K.-o.-Phase erreicht haben. Sieben der 124 qualifizierten Klubs innerhalb des Geltungsbereichs der Break-even-Vorschrift vermeldeten kumulative Break-even-Verluste von über EUR 45 Mio.; wenn die Grenze auf EUR 30 Mio. gesenkt wird, wären elf Klubs betroffen. Weitere 22 Klubs vermeldeten kumulative Break-even-Verluste zwischen EUR 5 Mio. und EUR 45 Mio., die vor Jahresende ein gewisses Niveau an Eigenkapitalinvestitionen oder Rekapitalisierungen erfordern würden.

Die Tabelle illustriert, dass selbst auf dieser vergangenheitsbezogenen Basis vor der Einführung des finanziellen Fairplays 41% aller sich qualifizierenden Klubs die Beurteilung bestehen würden, was über drei Viertel der Klubs entspricht, die sich der Break-even-Beurteilung (BE) unterziehen müssen.

UEL-/UCL-Klubs 2010/11  
Break-even-Ergebnis 2008 und 2009



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

Vergangenheitsbezogene Break-even-Beurteilung (1 Jahr oder 2 Jahre)						
Stichprobe	RE und RA < EUR 5 Mio.	RE und/oder RA > EUR 5 Mio.	BE-Überschuss	BE-Defizit EUR 0-5 Mio.	BE-Defizit EUR 5-45 Mio.	BE-Defizit > EUR 45 Mio.
	Ausgenommen	Im Geltungsbereich				
Alle Erstligaklubs (751)	426	325	195	75	47	8
Für UCL/UEL qualifizierte Klubs	107	124	71	24	22	7
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	2	76	42	14	15	5
Nur Klubs der TOP-Ligen	0	107	77	6	18	6

Fussnote: \* Auf der Grundlage der Simulation. In der Praxis dürfte dieser Anteil in den drei Jahren zwischen den letzten Daten der Simulation und den ersten Break-even-Daten im Rahmen des FFP aufgrund des allgemeinen Ertragswachstums etwas zurückgehen. Trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen wiesen die Klubs im Finanzjahr 2009 ein Ertragswachstum von 5% aus. Falls diese Durchschnittsrate auch in den nächsten drei Jahren anhält, dürften schliesslich rund 36% der Klubs von der Break-even-Vorschrift ausgenommen sein.



**F:** 50. Wie sieht der Trend bei den Klubs aus, die heute die Break-even-Vorschrift nicht erfüllen?

### Antwort: 50

Von den 29 an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs, die vergangenheitsbezogene Break-even-Verluste vermeldeten, welche die annehmbare Abweichung (AA) überschritten, wiesen 22 Klubs im Finanzjahr 2009 ein schlechteres Ergebnis aus als im Vorjahr. Dieser Trend entspricht den Beobachtungen auf europäischer Basis an anderen Stellen in diesem Bericht und gibt zu Sorge Anlass, da ein wesentlicher Teil des Aufwands der Fussballklubs aus Fixkosten (Betriebskosten) oder aus Verpflichtungen für die Zukunft (Gehälter) besteht. Auch wenn die drei Jahre zwischen den Daten der letzten Periode der Simulation und der im Rahmen des FFP zu beurteilenden Periode lang erscheinen mögen, bewirken die durchschnittliche Vertragsdauer und die Transferdauer, dass die Klubs ab Sommer 2010 die zukünftigen Auswirkungen ihrer vertraglichen Verpflichtungen prüfen müssen, da diese sich möglicherweise (falls der Spieler nicht vor der Break-even-Beurteilung verkauft wird) auf die Finanzergebnisse des Finanzjahres 2012 auswirken.



## F: 51. 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 ein risikobasierter Ansatz verwendet, mit einer Reihe von Indikatoren und weiteren Kennzahlen, die dem FKAK helfen, die Risiken zu beurteilen und die die letzte FFP-Performance in einen breiteren Zusammenhang stellen. Die selbsttragenden Klubs, die alle Indikatoren erfüllen, müssen weder Planzahlen noch zusätzliche gegenwartsbezogene Finanzinformationen einreichen.

Aktualisierte BE-Daten erforderlich (Indikatoren) oder eventuell erforderlich (Kennzahlen)								
		Indikator 1	Indikator 2	Indikator 3	Indikator 4		Kennzahl 1	Kennzahl 2
Stichprobe	Anzahl Klubs	Unternehmens- fortführung	Verschlechtertes negatives Eigenkapital	Break-even- Regel in einem oder beiden Jahren nicht erfüllt	Überfällige Verbindlichkeiten	Einen der Indikatoren nicht erfüllt	Gehälter > 70% der Einnahmen	Nettoschulden > 100% der Einnahmen
Alle Erstligaklubs	751	75 (nur Teil der Stichprobe)	196	365	N/A	432	249	113
Für UCL/UEL qualifizierte Klubs	231	24	70	120	N/A	139	83	53
Für Gruppenphase der UCL/UEL qualifizierte Klubs	78	6	19	44	N/A	46	27	19
Nur Klubs der TOP-Ligen	107	14	18	40	N/A	46	43	15

### Antwort: 51

Insgesamt fast 58% der europäischen Klubs (432 von 751) haben mindestens einen Indikator nicht erfüllt und knapp 67% erfüllen entweder nicht alle Indikatoren oder scheitern an einer der Kennzahlen. Wenn man nur die Klubs betrachtet, die sich in diesem Jahr für einen UEFA-Wettbewerb qualifiziert haben, war der Anteil, der mindestens einen Indikator nicht erfüllt, mit 60% leicht höher (139 von 231 Klubs) und werden nur die 124 Klubs betrachtet, die unter den Geltungsbereich der Break-even-Vorschrift fallen, haben 63% (78 von 124) einen Indikator nicht erfüllt und müssten gegenwartsbezogene Finanzdaten einreichen.

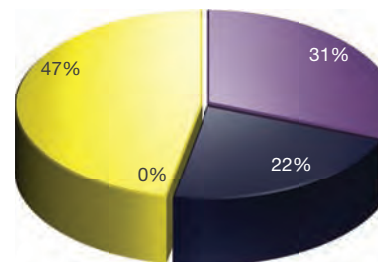


## F: 52. Welches sind die Daten für die Finanzberichterstattung der Klubs?

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.

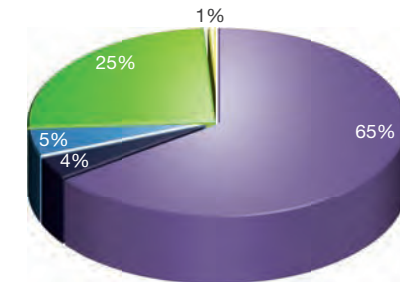
Im letzten Jahr wurde zum ersten Mal eine gründliche Untersuchung der Daten der Finanzberichterstattung der europäischen Klubs vorgenommen. Diese wurde für das Finanzjahr 2009 wiederholt, da die Daten der Berichterstattung für das finanzielle Fairplay von Bedeutung sind. Wie zu erwarten war, haben sich die Daten im Finanzjahr 2009 nur wenig verändert; nur fünf Klubs änderten ihren Abschlussstichtag 2009. All diese Klubs wiesen entweder eine verlängerte oder eine verkürzte Berichtsperiode auf, um den Abschlussstichtag entweder auf Ende November oder Ende Dezember zu verschieben und so die Verpflichtung zur Erstellung von Zwischenabschlüssen im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens zu vermeiden\*. 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 Diagramm zeigt, stimmt nur bei einer kleinen Mehrheit der Klubs (53%) das Ende des Finanzjahres mit dem Abschluss der Spielzeit überein, obwohl alle Klubs mit einer Winter-Spielzeit ihr Rechnungsjahr im November/Dezember abschliessen, was mit dem Ende der Spielzeit übereinstimmt. Über mehrere Jahre hinweg hat der Abschlussstichtag kaum Auswirkungen auf die aggregierten Finanzergebnisse. Von einer Spielzeit zur nächsten können der sportliche Erfolg sowie bedeutende Spielertransfers jedoch einen beträchtlichen Unterschied ausmachen.

Ende des Finanzjahres  
und Ende der Spielzeit 2009



- Ende des Finanzjahres und Ende der Spielzeit im Sommer
- Ende des Finanzjahres und Ende der Spielzeit im Winter
- Ende des Finanzjahres im Sommer und Ende der Spielzeit im Winter
- Ende des Finanzjahres im Winter und Ende der Spielzeit im Sommer

Abschlussstichtag  
Finanzjahr 2009



- Finanzberichterstattung Ende Dezember
- Finanzberichterstattung Ende November
- Finanzberichterstattung Ende Mai
- Finanzberichterstattung Ende Juni
- Anderer Abschlussstichtag

### Antwort: 52

Der 31. Dezember ist der üblichste Abschlussstichtag, der von 65% der Erstligaklubs verwendet wird, unter anderem von allen GUS-Klubs und den Klubs im Baltikum. An zweiter Stelle folgt der 30. Juni, der von 25% der Klubs als Abschlussstichtag verwendet wird.

In 39 Verbänden verwenden alle Erstligaklubs denselben Abschlussstichtag. Abweichende Daten bestehen in: BEL, CYP, CZE, DEN, ENG, ITA, LIE, NIR, POL, SCO, SUI, SVK, TUR und WAL\*\*.

Im Endeffekt stimmen bei 47% der Klubs die sportliche und finanzielle Saison nicht überein, d.h. die Finanzaufgaben geben Teile von zwei Spielzeiten wieder.

Unter den TOP-Klubs mit Einnahmen von über EUR 50 Mio. hatten neun Klubs ihren Abschlussstichtag im Dezember\*\*\*.

Fussnoten: \* 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.

\*\* In einigen Fällen wies nur ein Klub einen abweichenden Abschlussstichtag auf. Im Fall von SCO und WAL unterschieden sich die Abschlussstichtage der Klubs um einen oder zwei Monate, lagen jedoch konsistent im Sommer bzw. im Winter.

\*\*\* Dabei handelt es sich um einen englischen, drei italienische, zwei russische, zwei türkische und einen ukrainischen Klub.

Quelle: Die Zahlen basieren auf 649 Klubs, die Angaben zu ihrem Abschlussstichtag gemacht hatten (89% der Erstligaklubs).

# Anhänge

---

Datenquellen und Erläuterungen, Begriffe

---

Ausgewählte Messgrößen für das Gleichgewicht in den Wettbewerben





## ANHANG: Datenquellen, Begriffe, Ziele, Ablehnung der Verantwortung

Datenquellen	
<b>Der Finanzanalyse zugrunde liegende Quellen</b>	<p>Falls in den Fussnoten des Berichts oder weiter unten in diesem Anhang nichts anderes angegeben ist, wurden die im Bericht verwendeten Finanzzahlen direkt den eingereichten Angaben der Klubs im Rahmen des Klublizenzierungszyklus für die UEFA-Klubwettbewerbe der Spielzeit 2010/11 entnommen. Diese Zahlen beziehen sich auf das 2009 abgeschlossene Finanzjahr, in den meisten Fällen am 31. Dezember 2009. 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 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. In einigen Fällen, insbesondere bei einigen ukrainischen Klubs, bestehen Zweifel betreffend die Vollständigkeit der gelieferten Daten.</p>
<b>Standardisierte UEFA-Vorlage 2010: Begründung</b>	<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, und 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 Personalaufwandes 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 erleichtert werden sollen. d) Die Ausführlichkeit der Vorlage wird beschränkt, damit ihre Benutzung für die Lizenzgeber nicht allzu zeitaufwändig wird.</p>

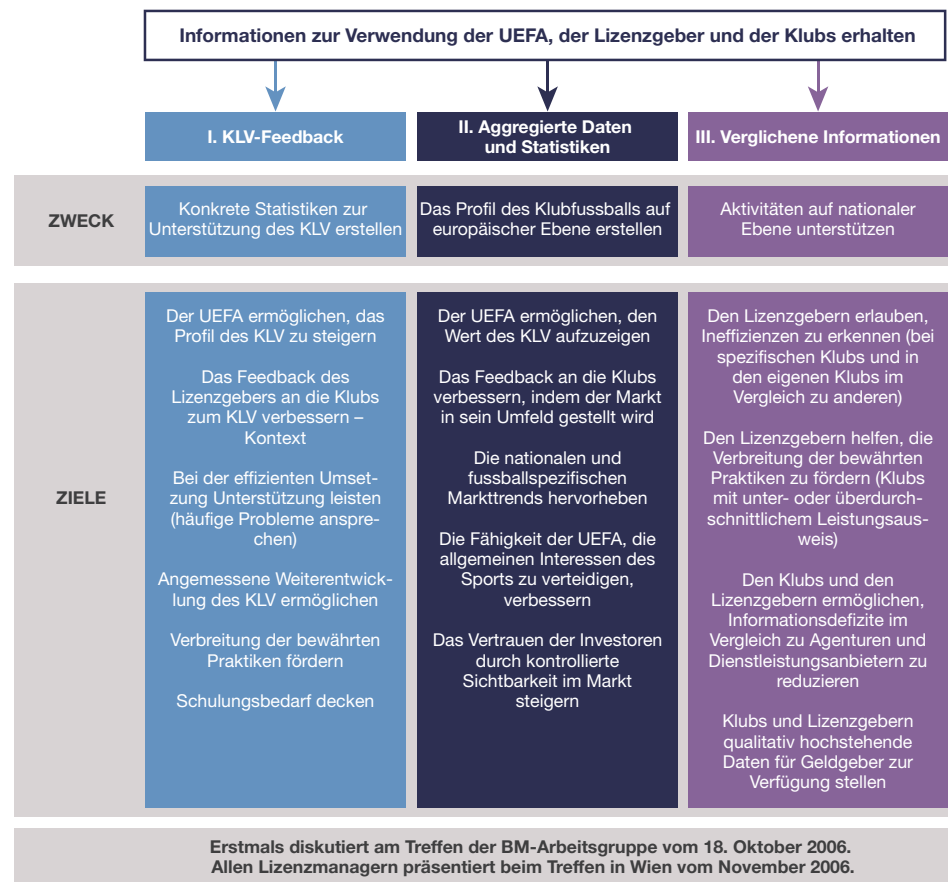
Erläuterung der Quellen	
<b>Profil der Klublizenzierung und der europäischen Governance</b>	01-04. F&A zur Klublizenzierung: Von den Nationalverbänden eingereichte Liste der Lizenzentscheide. 05-08. Organisation der Ligen: UEFA-Studie über Profiligen 2009/10.
<b>Wettbewerbsprofil des europäischen Klubfussballs</b>	09. Struktur der Ligen und Trends: Von den Nationalverbänden eingereichte Ligaorganisation. 10+11 Zuschauerzahlen und Trends: Website <a href="http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm">http://www.european-football-statistics.co.uk/attn.htm</a> in einigen Fällen durch Lizenzgeber geprüft. 12. Ligastruktur: Von den Nationalverbänden eingereichte Ligaorganisation und offizielle Websites der Ligen. 13. Transferperiode: Organisationsdatenbank der UEFA-Mitgliedsverbände. 14-16. Wettbewerbsfähigkeit: UEFA-Datenbank der Resultate der Topligen, <a href="http://www.soccerway.com">http://www.soccerway.com</a> und <a href="http://www.rsssf.com">http://www.rsssf.com</a> .
<b>Langfristiges Investitionsprofil des europäischen Klubfussballs</b>	17-21. Stadienanalyse: Stadiendatenbank der UEFA, überprüft anhand anderer Quellen (offizielle Website des Klubs oder Stadions, Wikipedia usw.). 22. Trainer: Daten zur UEFA-Trainerkonvention. 23. Beteiligung: UEFA-Broschüre „Klubs der ersten Divisionen in Europa“, die sich auf von den 53 Nationalverbänden eingereichte Zahlen stützt.
<b>Finanzielles Profil des europäischen Klubfussballs:</b> <b>Ertrag;</b> <b>Aufwand und Rentabilität;</b> <b>Vermögenswerte, Schulden und Kapitalflüsse;</b> <b>Vorbereitung auf das finanzielle Fairplay</b>	<p>Die eingereichten Daten von 664 Klubs (einschliesslich zusätzlicher spanischer Klubs) wurden verwendet, um Extrapolationen für die verbleibenden 69 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. Aufgrund der Verfügbarkeit zum Zeitpunkt der Datensammlung, umfasst der Bericht für Portsmouth, Middlesbrough, Gijon und Recreativo Zahlen des Finanzjahres 2008. Eine Datenübersicht ist für alle 20 spanischen Klubs verfügbar, doch genaue Zahlen gibt es nur für die 14 Klubs die das Lizenzierungsverfahren durchlaufen haben. 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 Finanzzahlen im Zusammenhang mit dem Schlussrang in der Liga einreichten.</p> <p>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 Ligen-Vergleichsgruppen zutreffend sein.</p> <p>Weitere Quellen: 27. Wechselkurse: <a href="http://www.oanda.com">www.oanda.com</a> 33. TV-Verträge: Sport Business Intelligence <a href="http://www.sb-intelligence.com">www.sb-intelligence.com</a></p>



Definitionen von im Bericht verwendeten Begriffen	
<b>Durchschnitt der Klubs</b>	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).
<b>Benchmarking</b>	<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>
<b>Klublizenzierungsverfahren (KLV)</b>	Darunter ist das Verfahren zu verstehen, das auf der Einhaltung der im 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).
<b>Länder/Ligen</b>	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. 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).
<b>Währung</b>	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.
<b>Ertrag/Einnahmen</b>	Ertrag (entweder durchschnittlich oder gesamt) wie er in diesem Bericht präsentiert wird, schliesst den Ertrag aus Spielertransfers aus (der separat analysiert wird); enthalten sind dagegen alle anderen Erträge in der Erfolgsrechnung (einschliesslich Anlageertrag, Zinsertrag und ausserordentliche Erträge). Manchmal wird neben Ertrag auch Einnahmen verwendet, doch für den Zweck dieses Berichts ist unter beidem dasselbe zu verstehen.
<b>Ertragsquelle/Umsatzerlöse</b>	Begriff, der verwendet wird, um die Einnahmen (den Ertrag) in kleinere Bestandteile aufzugliedern. Dieser Bericht erwähnt unter anderem die Broadcasting-Einnahmen (TV-, Radio-, Presse- und Internet-Rechte an nationalen Spielen und UEFA-Spielen; in einigen Fällen sind auch TV-bezogene Preisgelder darin enthalten).

Definitionen von im Bericht verwendeten Begriffen	
<b>Nationalverbände/NV</b>	NV bezieht sich auf die 53 UEFA-Mitgliedsverbände, durch die das Klublizenzierungsverfahren strukturiert wird. Verweise auf die NV im Text umfassen auch die drei Mitgliedsverbände, die die Durchführung der Lizenzierung auf nationaler Ebene teilweise oder vollständig an die Liga delegiert haben (AUT, GER, SUJ). Auf der Folie zu den Vergleichsgruppen ist das Logo des Lizenzgebers abgebildet, um dieser Tatsache Rechnung zu tragen.
<b>Vergleichsgruppen/PG</b>	Werden eingesetzt, um den Vergleich zu unterstützen. In diesem Bericht wurden zwei Analysen nach Vergleichsgruppen verwendet: Klub-PG und Ligen-PG. Bei der Ligen-PG wird der durchschnittliche Klub in der Liga für den Vergleich verwendet.
<b>Zentralwert</b>	Dies ist der nicht technische Begriff für Medianwert. Es handelt sich um den Mittelwert einer Gruppe (z.B. Vergleichsgruppe von neun Ligen, der Median ist die Zahl der fünftöchsten Liga).
<b>UEFA-Verbandskoeffizientenrangliste</b>	Grundlage für die UEFA-Rangliste bildet die sportliche Leistung der Teams in den europäischen Pokalwettbewerben während einer Fünfjahresperiode. Während dieser Zeit erhält jede Mannschaft zwei Punkte für einen Sieg und einen Punkt für ein Unentschieden. Seit 1999 werden diese Punkte für Qualifikationsspiele halbiert. Das Erreichen der Gruppenphase der Champions League ergibt drei Bonuspunkte (von 1996-2004: 1 Punkt). Seit der Spielzeit 2004/05 erhalten die Mannschaften, die sich für das Achtelfinale der Champions League qualifizieren, einen zusätzlichen Bonuspunkt. Die UEFA-Koeffizienten werden berechnet, indem ein Durchschnitt genommen wird, der auf der gesamten Punktzahl dividiert durch die Zahl der Mannschaften jedes Landes gründet.
<b>Finanzielles Fairplay (FFP)</b>	Das finanzielle Fairplay (FFP) ist eine neue Anforderung für die Klublizenzierung, die die UEFA in Abstimmung mit den Nationalverbänden, 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: <a href="http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/Clublicensing/01/50/09/12/1500912_DOWNLOAD.pdf">http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/Clublicensing/01/50/09/12/1500912_DOWNLOAD.pdf</a>
<b>Kaderbegrenzung</b>	Unter Kaderbegrenzung ist eine festgelegte Anzahl Spieler zu verstehen, die der Klub nicht überschreiten darf.
<b>Lokal ausgebildete Spieler</b>	Lokal 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 demselben Nationalverband angeschlossenen Klubs registriert waren.
<b>Vom Klub ausgebildete Spieler</b>	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.
<b>Ausländische Spieler/Ausländer</b>	Jeder NV hat eigene Regeln betreffend ausländische Spieler. In der Regel gilt für NV innerhalb der EU, dass unter ausländischen Spielern alle Spieler zu verstehen sind, die nicht die Nationalität eines EU-Landes haben. Für NV ausserhalb der EU sind Ausländer Spieler, die nicht die Nationalität des Landes des NV haben.

## Ziele des Benchmarking der Klublizenzierung



### Ablehnung der Verantwortung

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. Das Dokument 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.



## ANHANG: Überblick über ausgewählte Messgrößen für das Gleichgewicht in den Wettbewerben

Messgrösse für das Gleichgewicht in den Wettbewerben	Was wird gemessen?	Vorteile	Nachteile
<b>Standardabweichung der Siegquote</b>	Vergleicht die Standardabweichung der Siegquoten der Mannschaften innerhalb einer Liga und zeigt die Wettbewerbsfähigkeit während der Spielzeit. Je höher der Wert, desto unausgeglichener ist die Liga, je niedriger der Wert, desto ausgeglichener ist die Liga.	Einfach zu verstehen und als schneller und grundlegender Indikator weit verbreitet.	Die Messgrösse ist nicht dynamisch: Die Standardabweichung kann beim Vergleich verschiedener Ligen mit unterschiedlichen Ergebnissen über die Zeit hinweg den gleichen Wert annehmen, und auch die Dominanz einer einzelnen Mannschaft über die Zeit hinweg wird nicht gezeigt.
<b>C5-Index des Gleichgewichts in den Wettbewerben</b>	Der „Konzentrationsgrad“ untersucht die Konzentration der Punkte unter den Top-5-Mannschaften einer Liga und bietet Einblick in deren Dominanz über die Zeit hinweg. Diese Kennziffer misst das Gefälle zwischen den Top-5-Klubs und dem Rest der Liga.	Intuitiv verständlich: je höher die Konzentration der Punkte, desto unausgeglichener ist die Liga. Mit dieser Zahl kann auch leicht die Dominanz einer gewissen Gruppe von Mannschaften betrachtet werden, was manche als Ursache für das abnehmende Gleichgewicht in den Wettbewerben sehen.	Ein Problem dieses Indikators ist, dass er keine Angaben zum Gefälle unter den Top-5-Mannschaften oder unter den Mannschaften unterhalb der Top-5 bietet. Allerdings könnten Permutationen berechnet werden (z.B. ein C3-Index).
<b>Herfindahl-Hirschman-Index</b>	Der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) untersucht das Gefälle unter allen Teams einer Liga. Auf intuitive Weise wird der „Punkteanteil“ jedes Teams der Liga erfasst und zu einem gewichteten Index aggregiert, indem der Anteil jedes Klubs als Gewicht verwendet wird.	Der HHI zeigt das Gefälle innerhalb der Liga auch im Verlaufe der Zeit (z.B. über mehrere Spielzeiten).	Diese Messgrösse zeigt allerdings nicht, ob eine oder mehrere Mannschaften Jahr für Jahr dominieren. Der HHI bietet auch keine Informationen zur Mobilität der Mannschaften.
<b>Persistenz</b>	Persistenz betrachtet die Häufigkeit, mit der eine Mannschaft (oder eine ausgewählte Gruppe von Mannschaften) die Meisterschaft gewonnen hat (oder zumindest einen Top-n-Rang in der Meisterschaft erreicht hat). Der Persistenzindex zählt, wie oft die gleiche Mannschaft über eine bestimmte Zeitspanne hinweg ein gewisses Niveau erreicht hat.	Die Persistenz bietet einen Einblick in die Dominanz einer Liga. Mit dieser Messgrösse lässt sich feststellen, welche Mannschaften konsistent einen der Top-Ränge erreichen.	Es besteht keine Angabe über die „Geschlossenheit“ des Wettbewerbs. Die Messgrösse ist anfällig auf strukturelle Veränderungen in der Liga und im Wettbewerb (z.B. Entscheidungsspiele).
<b>Gini-Koeffizient und Lorenz-Kurve</b>	Die Lorenz-Kurve wird normalerweise für die grafische Darstellung der Einkommen oder Vermögen in der Gesellschaft verwendet. Wäre das Vermögen gleichmässig verteilt, hätte die Lorenz-Kurve die Form einer 45-Grad-Linie: 10% der Bevölkerung verfügt über 10% des Vermögens, 20% der Bevölkerung über 20% des Vermögens usw. Die Lorenz-Kurve zeigt die tatsächliche Verteilung und die Fläche zwischen ihr und der 45-Grad-Linie entspricht dem Ausmass des Gefälles. In einer völlig ausgeglichenen Liga entspräche die Lorenz-Kurve der 45-Grad-Linie. Der Gini-Koeffizient berechnet den Anteil der Fläche zwischen der Lorenzkurve und der 45-Grad-Linie. Er kann Werte zwischen 0 und 1 annehmen, wobei 1 das maximale Gefälle anzeigt.	Diese Messgrößen zeigen die Dominanz innerhalb einer Liga. Die Lorenz-Kurve und der Gini-Koeffizient sind unabhängig von der Grösse der Liga.	Ein Kritikpunkt ist, dass kein Team 100% des Anteils der Siege oder der Punkte erzielen kann. Nicht besonders nützlich für die Messung des Gleichgewichts in den Wettbewerben während der Spielzeit.

## Impressum

**Herausgabe**  
UEFA

**Verantwortlicher**  
Andrea Traverso

**Autor**  
Sefton Perry

**Beiträge von**  
Stephanie Leach Daniele Bernardi

## Besonderer Dank

Ein besonderer Dank geht an das Netzwerk für die Klublizenzierung und besonders die Mitglieder der Arbeitsgruppe Benchmarking.

## Rückfragen

Rückfragen und Kommentare sind an Sefton Perry unter der E-Mail-Adresse clublicensing@uefa.ch zu richten.

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



© UEFA 2010 All rights reserved.

HÖHEPUNKTE

INHALTSVERZEICHNIS

