

Die europäische Klubfußballlandschaft



WE CARE ABOUT FOOTBALL

Benchmarking-Bericht zur
Klublizenzierung für das Finanzjahr 2016



Vorwort

Vor Ihnen liegt die neunte Ausgabe des Benchmarking-Berichts zur Klublizenzierung der UEFA, in dem wiederum die Entwicklung des europäischen Klubfußballs im finanziellen Bereich neben dem Spielfeld im Mittelpunkt steht.



In dieser jüngsten Ausgabe des Berichts wird die Erfolgsgeschichte des europäischen Fußballs einmal mehr deutlich sichtbar. Sie zeigt, dass die regulatorische Tätigkeit der UEFA im Rahmen des finanziellen Fairplays weiterhin die Finanzen der europäischen Klubs stabilisiert und Rahmenbedingungen für Wachstum, Investitionen und Rentabilität von nie gesehenerem Ausmaß schafft. Während der Fußball auf dem Spielfeld im Wesentlichen gleich bleibt, verändert er sich neben dem Rasen weiterhin signifikant, weshalb es von entscheidender Bedeutung ist, dass die UEFA und ihre Interessenträger weiterhin wachsam und den wahren Werten des Fußballs treu bleiben.

In diesem ausführlichen Bericht wird aufgezeigt, dass sich die im letztjährigen Bericht festgehaltenen positiven Trends in Sachen Einnahmen, Investitionen und Rentabilität fortsetzen. Es wird die grundlegend positive Situation im europäischen Klubfußball dargestellt: Die 700 Erstligaklubs generierten zusammen die höchsten Betriebsgewinne vor Transfers in der Geschichte sowie ein jährliches Ertragswachstum von fast 10 %. Die Klubs generieren Einnahmen, investieren allerdings auch in Vermögenswerte und Infrastruktur – zu einem Teil dank dem UEFA-Reglement zum finanziellen Fairplay. Erstmals beliefen sich die Investitionen in Stadien und andere Sachanlagen 2016 auf über EUR 1 Mrd. Es überrascht deshalb kaum, dass eine steigende Anzahl Nationalverbände und Ligen inner- und außerhalb Europas damit beginnen, eigene Versionen des finanziellen Fairplays auf den Weg zu bringen.

Die Daten aus diesem Bericht und weitere Analysen unseres neuen Kompetenzzentrums unterstützen unsere Entscheidungsfindung. Wir müssen erneut feststellen, dass die Polarisierung der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen zwischen den Spitzenklubs und dem Rest immer ausgeprägter wird. Die „globalen“ Top-12-Klubs erzielten mit EUR 1,58 Mrd. in sechs Jahren ein dramatisches Wachstum bei den kommerziellen und Sponsoring-Einnahmen – mehr als das Doppelte des Anstiegs aller anderen europäischen Erstligaklubs zusammen. Als Hüterin des Fußballs muss die UEFA sicherstellen, dass das Gleichgewicht in den Wettbewerben erhalten bleibt, selbst wenn die finanziellen Gräben durch die Globalisierung und technologische Veränderungen größer werden.

Entsprechend dem Ziel des finanziellen Fairplays, die Transparenz im europäischen Fußball weiter zu steigern, bietet dieser Bericht erneut beeindruckende und detaillierte Informationen über die Klubs aller 55 UEFA-Mitgliedsverbände. Die Analyse der Rekord-Transferaktivitäten im Transferfenster im Sommer 2017, die Darstellung der Höhe der Spielervermittlerkommissionen und die Verdichtung bei der Anzahl Spielvermittler, die Betrachtung der Eigentümerschaft an mehreren Klubs und der Vergleich der Reichweiten der großen Klubs in den sozialen Medien mit den Reichweiten der Spitzenspieler geben auch einige Denkanstöße.

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

Aleksander Čeferin
UEFA-Präsident



Einleitung

„Die europäische Klubfußballlandschaft“ bleibt der tonangebende Bericht über den europäischen Klubfußball und bietet sowohl einen ausführlichen Überblick über den Klubfußball in allen 55 UEFA-Mitgliedsverbänden als auch eine Übersicht über zahlreiche wichtige und aktuelle Trends.

Seit der Veröffentlichung des ersten Berichts 2007 haben wir uns darum bemüht, die europäische Klubfußballlandschaft ohne übertriebene redaktionelle Kontrolle zu dokumentieren und vorzustellen. Wir präsentieren Fakten – einige sind positiv, andere weniger. Dies wird von allen wichtigen Interessenträgern im Fußball sehr geschätzt, die sich hinsichtlich der Entwicklung neben dem Spielfeld stark auf diese Publikation stützen.

Die Erfolgsgeschichte des europäischen Klubfußballs wird aus den Fakten, die auf den nachfolgenden rund 120 Seiten präsentiert werden, ersichtlich. Es gibt nur sehr wenige Aktivitäten, die an das kontinuierliche jährliche Ertragswachstum von 10 % heranreichen, das der europäische Klubfußball seit dem Jahr 2000 erzielt hat. Dies zeugt von der umfassenden Loyalität der Fans und der Fähigkeit der Klubs, neue Fans zu gewinnen. Alles hängt vom kontinuierlichen Wachstum der TV-Einnahmen und dem ausgeprägten Ertragswachstum im Rahmen der kommerziellen und Sponsoring-Partnerschaften ab; diese Geschäftstätigkeiten richten sich alle an den Endverbraucher, insbesondere die große Zahl an Fußballfans.

Während die Einnahmequellen für Klubs im Wesentlichen unverändert bleiben, führen Globalisierung und Technologie zu beispiellosen Veränderungen in der Klubfußballlandschaft. Es gibt aber nur eine begrenzte Anzahl Klubs, die das enorme kommerzielle Potenzial der globalisierten Märkte umfassend ausschöpfen können. Diese Klubs eröffnen Büros auf der ganzen Welt, führen neue Kategorien und Ebenen im Rahmen ihrer kommerziellen Partnerschaften ein und nutzen Technologien, um ihren Fans maßgeschneiderte Zugangsmöglichkeiten zu bieten und die Marken des Klubs bzw. seiner Partner zu stärken.

Dieser Bericht enthält die finanziellen Entwicklungen von 681 Erstligaklubs in über 50 Ligen. Dabei wird die wachsende finanzielle Polarisierung zwischen den Klubs und ihren unterschiedlichen Geschäftsmodellen aufgezeigt. Die größten Klubs in den Top-6-Ligen haben im Rahmen der verbesserten TV-Verträge in den letzten zehn Jahren allein 86 % des Ertragswachstums erzielt. Preisgelder aus UEFA-Klubwettbewerben und Solidaritätszahlungen stellten 50 % des gesamten Einnahmewachses der Klubs außerhalb der sechs Topligen dar. Sponsoring- und kommerzielle Einnahmen haben zum Ertragswachstum der europäischen Top-12-Klubs beigetragen und stellen 55 % aller neuen Einnahmequellen seit 2010 dar.

In anderen Wirtschaftszweigen werden Veränderungen als unumgänglich und natürlich akzeptiert. Für den europäischen Fußball mit seinem einzigartigen stabilen Modell von über Tausend Profiklubs, einer direkten Verbindung zwischen dem Breiten- und dem Profifußball und der Bedeutung einer engen Kooperation trotz Wettbewerbs zwischen den Klubs können Veränderungen jedoch Herausforderungen bedeuten.

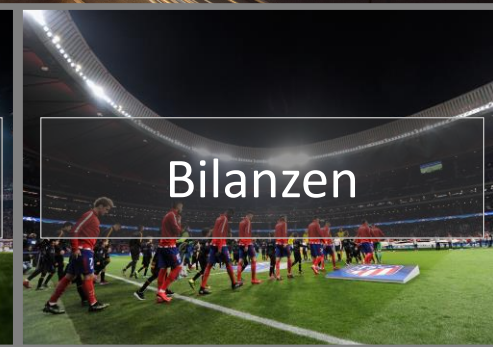
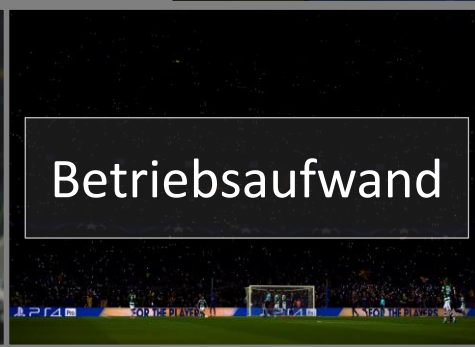
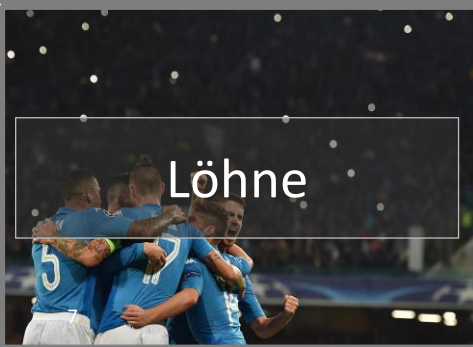
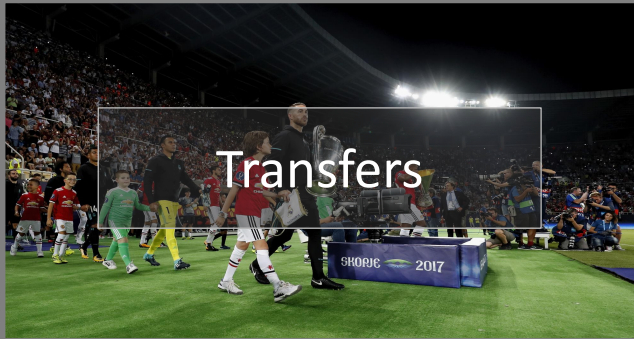
Dieser Bericht enthält die traditionellen Analysen zu Zuschauerrends, Strukturen der nationalen Meisterschaften und Klubfinanzen auf der Grundlage von Daten, die der UEFA zur Verfügung gestellt und in über 500 klärenden Gesprächen nachbereitet wurden. Darüber hinaus werden topaktuelle neue Themen diskutiert, darunter ein Vergleich der Aktivitäten von Klubs und Spielern in den sozialen Medien, eine Analyse der Spielervermittlerhonorare und der Verdichtung bei der Anzahl Spielvermittler in den verschiedenen Ligen, die Überschneidung des Meisterschaftsbeginns 2017/18 mit dem Ende des Transferfensters und der Anstieg bei länderübergreifenden Eigentümerschaften bzw. der Eigentümerschaft an mehreren Klubs.

Die Einnahmen aus dem Klub-Sponsoring werden aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet, darunter Sponsoring-Arten, ein Vergleich der Trikotpreise, eine Analyse der verschiedenen Arten des Trikotsponsorings sowie Untersuchungen aus der Industrie betreffend die Quellen des Trikotsponsorings.

Im Laufe des letzten Jahres hat das UEFA-Exekutivkomitee mit dem UEFA-Kompetenzzentrum die Schaffung einer neuen strategischen Forschungseinheit genehmigt, die aus einem Datenanalysten, einem Ökonometriker, einem Statistiker und einem Rechtsberater besteht; sie alle verfügen über spezifische technische Expertise und ein umfassendes Verständnis für die Fußballlandschaft. Das vorrangige Ziel des Kompetenzzentrums, das zur Abteilung finanzielle Nachhaltigkeit und Forschung gehört und an den UEFA-Generalsekretär berichtet, ist die Bereitstellung ausgewogener strategischer Forschungsergebnisse als Informationsgrundlage für Politikgestaltung und Entscheidungsfindung der Hauptinteressenträger im Fußball. Die Erstellung dieses Berichts fällt ab jetzt in den Verantwortungsbereich des UEFA-Kompetenzzentrums und wird weiterhin einen Beitrag zu den bestehenden Zielen der Klublizenzierung und des finanziellen Fairplays leisten, insbesondere bei der Verbesserung der Transparenz der Arbeit im europäischen Fußball neben dem Rasen.

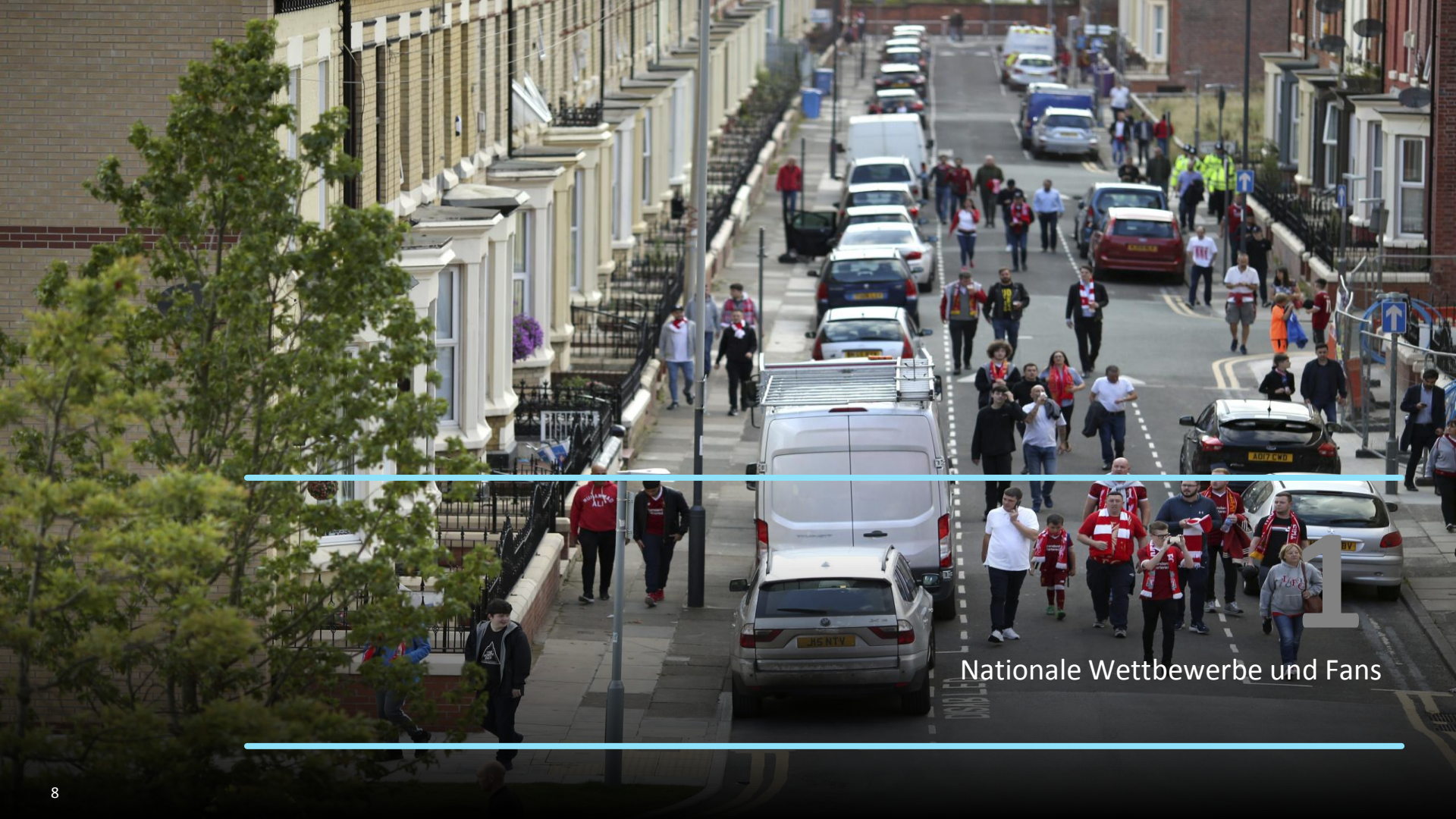
Dieser Bericht wäre nicht realisierbar ohne die ausführlichen Informationen und die Unterstützung zahlreicher nationaler Klublizenzierungsmanager und Vereine sowie vieler Kolleginnen und Kollegen, denen wir hier unseren Dank aussprechen.

Sefton Perry
Leiter UEFA-Kompetenzzentrum (Analytik)



Inhaltsverzeichnis

	Vorwort	3			
	Einleitung	4			
1	Nationale Wettbewerbe und Fans	8			
	Nationale Wettbewerbe und Fans	9			
	Ligaformate und jüngste Formatänderungen in Europa	10			
	UEFA-Koeffizienten über das Jahrzehnt	12			
	Zuschauerzahlen in Europa	13			
	Profile in den sozialen Medien	16			
	Websites der europäischen Vereine	18			
2	Eigentumsverhältnisse	19			
	Eigentumsverhältnisse: Höhepunkte	20			
	Eigentumsverhältnisse der europäischen Klubs	21			
	Ausländische Eigentümerschaft	22			
	Eigentümer mehrerer Klubs	24			
3	Sponsoring	27			
	Sponsoring: Höhepunkte	28			
	Ausrüster	29			
	Hauptsponsoren	32			
	Ärmelsponsoren und Namensrechte der Stadien	35			
4	Transfers	36			
	Transfers: Höhepunkte	37			
	Transferausgaben	38			
	Transferfenster	42			
5	Spielervermittler	44			
	Spielervermittler: Höhepunkte	45			
	Spielervermittlerhonorare	46			
	Vertretung durch Vermittler	51			
6	Einnahmen der Klubs	54			
	Einnahmen der Klubs: Höhepunkte	55			
	Ertragswachstum der europäischen Vereine	56			
	Höhe der Einnahmen der europäischen Klubs	59			
	Broadcasting-Einnahmen	64			
	UEFA-Zahlungen	68			
	Eintrittsgelder	70			
	Sponsoring- und kommerzielle Einnahmen	73			
	Zusammensetzung der Einnahmen	77			
7	Gehälter und Kaderkosten	80			
	Gehälter und Kaderkosten: Höhepunkte	81			
	Wachstum der Gehälter	82			
	Höhe der Gehälter	84			
	Aufgliederung der Gehälter	87			
8	Betriebs- und Transferaufwendungen	90			
	Betriebs- und Transferaufwendungen: Höhepunkte	91			
	Transferaufwendungen und -erträge	92			
	Betriebsaufwand der europäischen Vereine	95			
9	Brutto- und Nettorentabilität	99			
	Rentabilität: Höhepunkte	100			
	Rentabilität: Trends	101			
	Betriebliche Rentabilität	105			
	Nettorentabilität	108			
10	Bilanzen	112			
	Bilanz: Höhepunkte	113			
	Vermögenswerte der europäischen Vereine	114			
	Stadioneigentümer und Investitionen in Europa	115			
	Spielervermögen	119			
	Nettoschulden	121			
	Anhang	125			



Nationale Wettbewerbe und Fans

Nationale Wettbewerbe und Fans: Höhepunkte

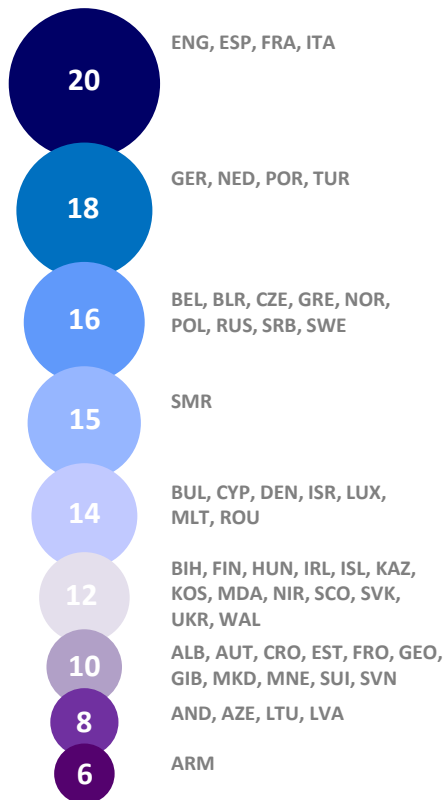
Vier Ligen (Georgien, Griechenland, Kasachstan und Moldawien) haben ihre Wettbewerbsstruktur für 2017/18 geändert.

Die Zuschauerzahlen gingen 2016/17 in 62% der Ligen zurück, womit ein Teil des 2015/16 verzeichneten Anstiegs der Zuschauerzahlen zunichte gemacht wurde.

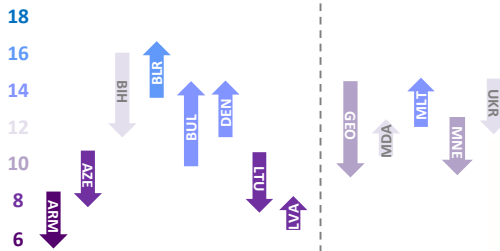
Die Websites von 22 europäischen Vereinen weisen über eine Million Besucher pro Monat auf, wobei der Anteil ausländischer Besucher von 91% (FC Barcelona) bis 5% (Galatasaray Istanbul) reicht.

Ligaformate und jüngste Formatänderungen in Europa

Anzahl Klubs In der Topliga

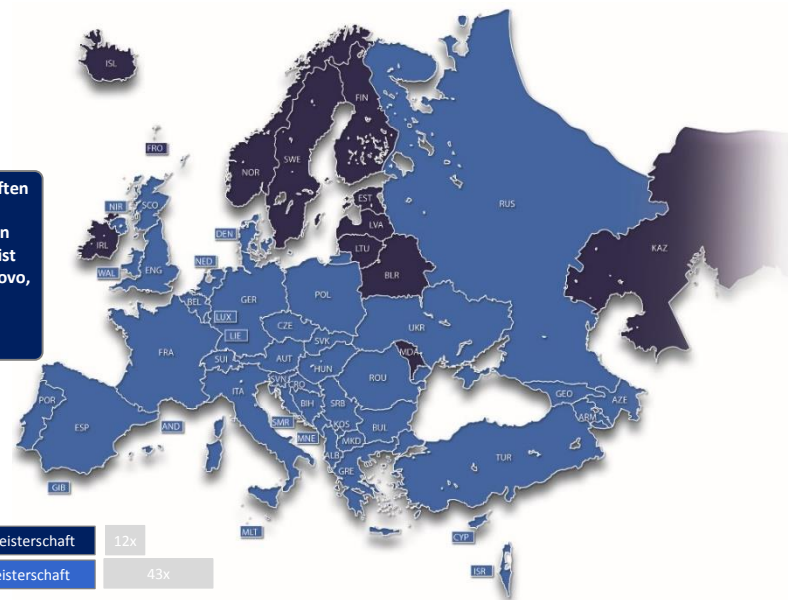


Änderungen der Anzahl Erstligaklubs (2015/16 bis 2017/18)

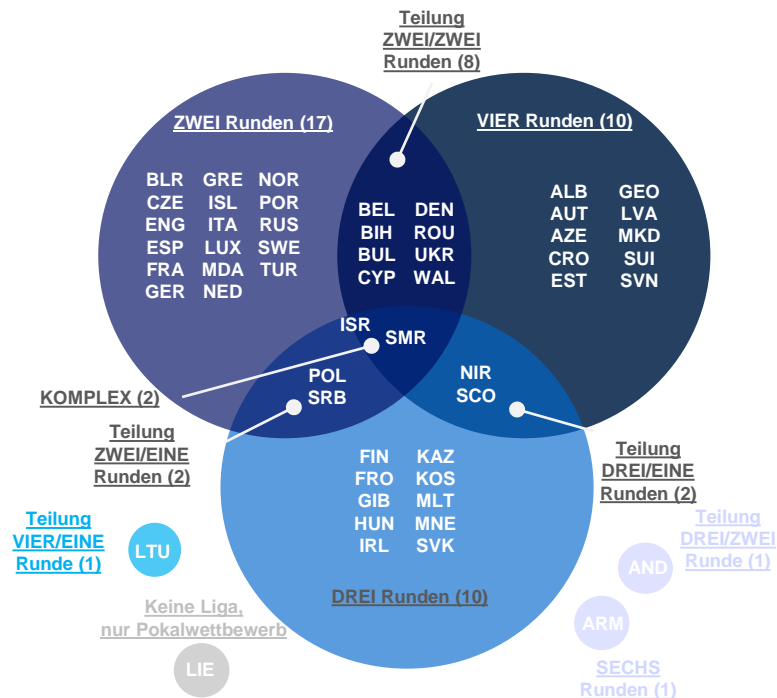


Änderungen bei der Durchführungsperiode der Meisterschaften sind selten, doch Moldawien führt, ähnlich wie Georgien 2015/16, eine Spielzeit von Frühling bis Herbst durch, um von einer Winter- zu einer Sommerspielzeit zu wechseln. Damit ist es das zwölfte Land, das eine Sommerspielzeit einführt. Kosovo, der Neuling in der europäischen Klubfußballlandschaft in diesem Jahr, zählt zu den 43 Ländern, die sich für eine Wintermeisterschaft entschieden haben.

Im Vergleich zu 2015/16 ist die Gesamtzahl der Erstligaklubs in Europa um fünf zurückgegangen. Damit wird der langfristige Abwärtstrend fortgesetzt. Malta erweiterte seine Topliga von 12 auf 14 Klubs, die Ukraine tat das Gegenteil. Moldawien erweiterte von 11 auf 12 Vereine, Montenegro hingegen reduzierte von 12 auf 10. Die größte Veränderung erfolgte schließlich in Georgien, wo die Topliga von 14 auf 10 Klubs verkleinert wurde. Die Gesamtzahl aller Vereine in den 55 europäischen Topligen liegt somit bei 713 Klubs.



Vier Ligen änderten für 2017/18 die Struktur ihrer nationalen Meisterschaft

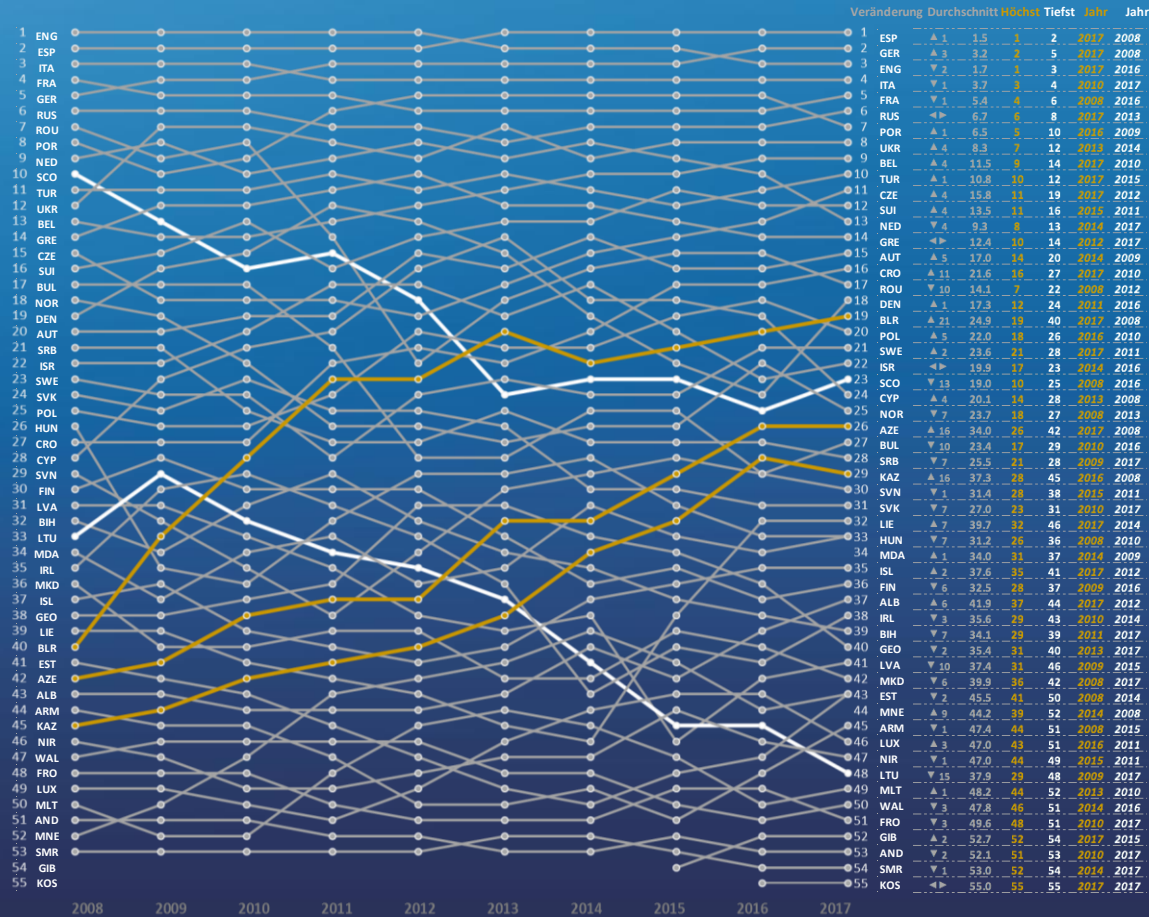


Grundformat der nationalen Topligen (Sommer- und Winter-2017/18)

Insgesamt 38 Ligen (69%), darunter auch die bekanntesten Ligen mit weltweitem Zuschauerinteresse, wenden das traditionelle Meisterschaftssystem an, bei dem jedes Team zweimal (17), dreimal (10), viermal (10) oder sechsmal (Armenien) gegen jedes andere Team spielt.

Die übrigen 17 Ligen verwenden ein anderes System und teilen die Teams zu einem bestimmten Zeitpunkt während der Spielzeit ihrem Rang entsprechend in Gruppen auf. Die Ländercodes dieser Ligen befinden sich im Schnittbereich zwischen zwei oder mehreren Kreisen, was angibt, wie viele Runden vor und nach der Aufteilung gespielt werden.

Vier Ligen haben wesentliche Anpassungen an ihren Wettbewerbsformaten vorgenommen. Georgien hat von einem Übergangsformat mit zwei Gruppen von Klubs, von denen jede zwölf Begegnungen untereinander austrägt, zu einer Liga gewechselt, in der zehn Mannschaften vier Runden austragen. Ähnlich wie Georgien führte auch Moldawien 2017 eine Übergangsspielzeit durch, in der 10 Mannschaften je zweimal gegeneinander antraten. Kasachstan ging von einer Aufteilung während der Spielzeit zu einem traditionellen Format mit drei Runden über. Litauen ist nun das einzige Land, das vier Runden spielt, bevor es zu einer abschließenden Meisterschaftsrunde übergeht, und Griechenland hat das Grundformat beibehalten, jedoch die Playoffs für die europäischen Wettbewerbe am Ende der Spielzeit abgeschafft.



Steigende und sinkende UEFA-Koeffizienten über das Jahrzehnt

Trends über das letzte Jahrzehnt

Die UEFA-Fünfjahreswertung widerspiegelt die durchschnittlichen Ergebnisse der Klubs über die letzten fünf Spielzeiten und kann so gute Angaben zu Trends und zum relativen Erfolg der Klubs aus jedem Land in den UEFA-Klubwettbewerben im Verlauf der Zeit bieten.

Die Ränge der Top-10-Länder sind tendenziell konstanter als weiter unten in der Tabelle, wo eine Reihe guter Ergebnisse eines Klubs sich maßgeblich auf den Durchschnittskoeffizienten auswirken kann. Dennoch war der Tausch zwischen Italien und Deutschland auf den Rängen 3 und 4 zu jenem Zeitpunkt von großer Bedeutung, da ein vierter Startplatz in der UEFA Champions League dadurch den Besitzer wechselte. Die stärksten Schwankungen in der oberen Tabellenhälfte verzeichnete Rumänien, das 2007 auf den 7. Rang aufstieg, dann jedoch vom 8. Rang 2010 auf den 22. nur zwei Spielzeiten später abstürzte, bevor es sich wieder bis auf Rang 15 erholte.

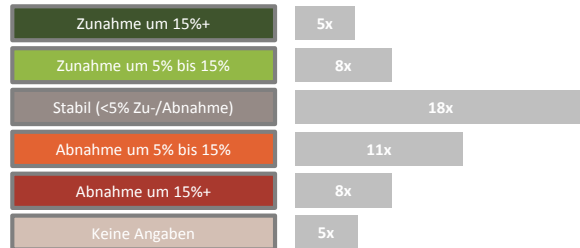
Litauen ist das Land, das im letzten Jahrzehnt am meisten an Boden verlor, mit einem Abstieg um 15 Plätze, von Rang 33 im Jahr 2007 auf Rang 48 im Jahr 2017. Die anderen großen Verlierer sind Schottland, das um 13 Plätze auf den 23. Rang zurückfiel, sowie Rumänien, Bulgarien und Lettland, die alle 10 Plätze verloren und nun auf den Rängen 17, 27, bzw. 41 liegen.

Die drei größten Anstiege in den letzten zehn Jahre verzeichneten Belarus, das 21 Plätze gutmachte und nun auf Rang 19 liegt, sowie Aserbaidschan und Kasachstan, die je um 16 Ränge auf den 26. bzw. 29. Rang vorgestoßen sind.

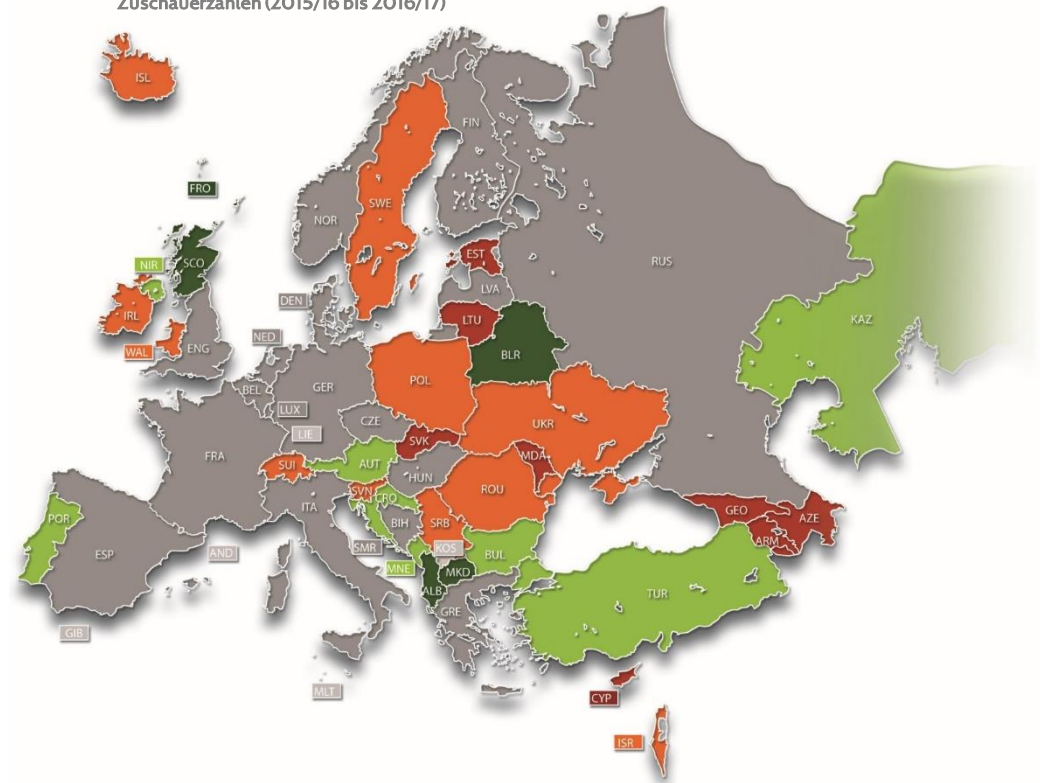
Zuschauerzahlen in Europa insgesamt stabil

Die Zuschauerzahlen der europäischen Topligen 2016/17 erreichten insgesamt fast hundert Millionen. Im Vergleich zu 2015/16 ging die Gesamtzuschauerzahl um 1% zurück, was insbesondere auf die Zusammensetzung der auf-/abgestiegenen Vereine in England und Deutschland zurückzuführen war. Die Besucherzahlen in Europa waren insgesamt stabil, in 18 Ländern betrug die Veränderung gegenüber dem Vorjahr weniger als 5%. Während fünf Ligen eine wesentliche Zunahme von über 15% auswies, verzeichneten acht Ligen, alle in Osteuropa, einen deutlichen Rückgang von über 15%.

Das Kompetenzzentrum der UEFA wird die Zuschauerzahlen weiterhin sorgfältig verfolgen, da die Anzahl Spielbesucher ein einfacher, aber aufschlussreicher Indikator für das Wohlergehen des Klubfußballs ist.



Entwicklung der aggregierten Zuschauerzahlen (2015/16 bis 2016/17)



Elf Klubs verzeichneten über eine Million Zuschauer bei Spielen der nationalen Meisterschaft

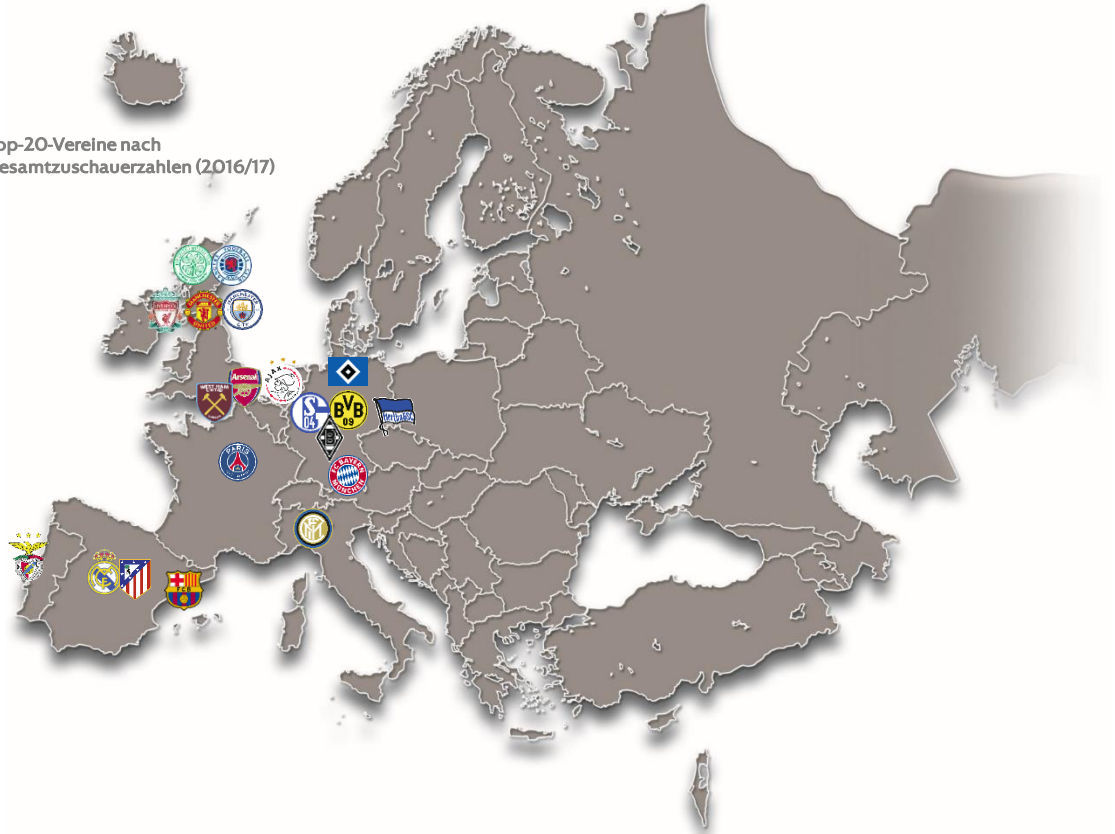
Zum ersten Mal im europäischen Fußball haben elf Klubs Gesamtzuschauerzahlen von über einer Million ausgewiesen. Neu in dieser Kategorie sind seit letztem Jahr West Ham United, Celtic Glasgow und der FC Liverpool vertreten.

West Ham United, das ins London Stadium umgezogen ist, sowie die Glasgow Rangers sind in dieser Spielzeit neu in den Top 20 vertreten und ersetzen Newcastle United und den VfB Stuttgart, die beide Ende 2015/16 abgestiegen sind.

Top-20-Vereine in Europa nach Gesamtzuschauerzahlen (2016/17)

Europaweite Rangliste der Klubs nach Gesamtzuschauerzahl an MEISTERSCHAFTS-Heimspielen 2015/16	Durchschnitt	Total
1. FC Barcelona (ESP)	78'034	1'482'646
2. Manchester United (ENG)	75'290	1'430'510
3. Borussia Dortmund (GER)	79'653	1'354'101
4. Real Madrid (ESP)	69'426	1'319'094
5. FC Bayern München (GER)	75'000	1'275'000
6. FC Arsenal (ENG)	59'957	1'139'183
7. West Ham United (ENG)	56'972	1'082'468
8. Celtic Glasgow (SCO)	54'726	1'039'794
9. FC Schalke 04 (GER)	60'703	1'031'951
10. Manchester City (ENG)	54'019	1'026'361
11. FC Liverpool (ENG)	53'016	1'007'304
12. Benfica Lissabon (POR)	55'952	951'184
13. Glasgow Rangers (SCO)	49'156	933'964
14. Hamburger SV (GER)	52'341	889'797
15. Inter Mailand (ITA)	46'622	885'818
16. Borussia Mönchengladbach (GER)	51'494	875'398
17. Paris Saint-Germain (FRA)	45'160	858'040
18. Hertha BSC Berlin (GER)	50'267	854'539
19. Atlético Madrid (ESP)	44'710	849'490
20. Ajax Amsterdam (NED)	49'620	843'540

Top-20-Vereine nach Gesamtzuschauerzahlen (2016/17)



Deutschland und England stellen fünf der zehn Ligen mit den höchsten Zuschauerzahlen

Die portugiesische Primeira Liga ist dieses Jahr neu in den Top 10 nach aggregierten Zuschauerzahlen vertreten und ersetzt die spanische Segunda División. Benfica Lissabon, Sporting Lissabon und der FC Porto sind hauptsächlich für die hohen durchschnittlichen Zuschauerzahlen in Portugal verantwortlich, da diese drei Klubs im Durchschnitt vor 37 000 bis 56 000 Zuschauern spielen, gegenüber 2 000 bis 19 000 bei allen übrigen portugiesischen Mannschaften.

Die zweithöchste Spielklasse in England (Championship) wies 2016/17 wie die englische Premier League, die deutsche Bundesliga und die spanische La Liga eine Gesamtzuschauerzahl von über 10 Millionen aus.

Top 10 europäische Ligen nach Gesamtzuschauerzahl 2016/17

Liga	Anzahl Teams	Anzahl Spiele	Aggregiert	Durchschnitt	Höchster Klubschnitt
1.ENG	20	380	13'607'420	35'809	75'290
2.GER	18	306	12'703'896	41'516	79'653
3.ENG L2	24	552	11'086'368	20'084	51'106
4.ESP	20	380	10'621'000	27'950	78'034
5.ITA	20	380	8'377'860	22'047	46'622
6.FRA	20	380	7'965'940	20'963	45'160
7.GER L2	18	306	6'652'134	21'739	50'573
8.NED	18	306	5'840'316	19'086	49'620
9.ENG L3	24	552	4'373'496	7'923	21'892
10.POR	18	306	3'622'428	11'838	55'952

Erneut verzeichnete die deutsche Bundesliga die höchste durchschnittliche Zuschauerzahl aller europäischen Ligen. Aufgrund der höheren Zahl von Mannschaften und daher auch von Spielen nimmt jedoch die englische Premier League den ersten Platz bei den Gesamtzuschauerzahlen ein.

Größte Zunahmen der durchschnittlichen Zuschauerzahlen der Klubs (5 000+)

Europaweite Rangliste der Klubs nach Zunahme der Zuschauerzahlen	Saison 2015/16	Saison 2016/17	Zunahme
1. West Ham United (ENG)	34'910	56'972	22'062
2. Celtic Glasgow (SCO)	44'850	54'726	9'876
3. FC Liverpool (ENG)	43'910	53'016	9'106
4. Spartak Moskau (RUS)	25'179	32'760	7'581
5. FK Krasnodar (RUS)	9'464	15'886	6'422
6. Vitória Guimarães (POR)	12'422	18'756	6'334
7. Benfica Lissabon (POR)	50'322	55'952	5'630
8. ZSKA Moskau (RUS)	9'591	14'454	4'863
9. FC Porto (POR)	32'324	37'130	4'806
10. Lechia Gdańsk (POL)	12'814	17'355	4'541

Zwischen 2015/16 und 2016/17 steigerten sieben Vereine ihre durchschnittlichen Zuschauerzahlen während der Spielzeit um 5 000 oder mehr. An der Spitze dieser Rangliste steht West Ham United, das von seinem Umzug in das London Stadium profitierte. Auch der FC Krasnodar zog 2016/17 in ein neues Stadion mit höherer Kapazität um, und in Liverpool wuchs die Zuschauerzahl dank dem Anbau eines neuen Bereichs auf der Haupttribüne des Anfield Stadions.

Die 20 meistverfolgten europäischen Vereine stammen alle aus den Top-6-TV-Märkten

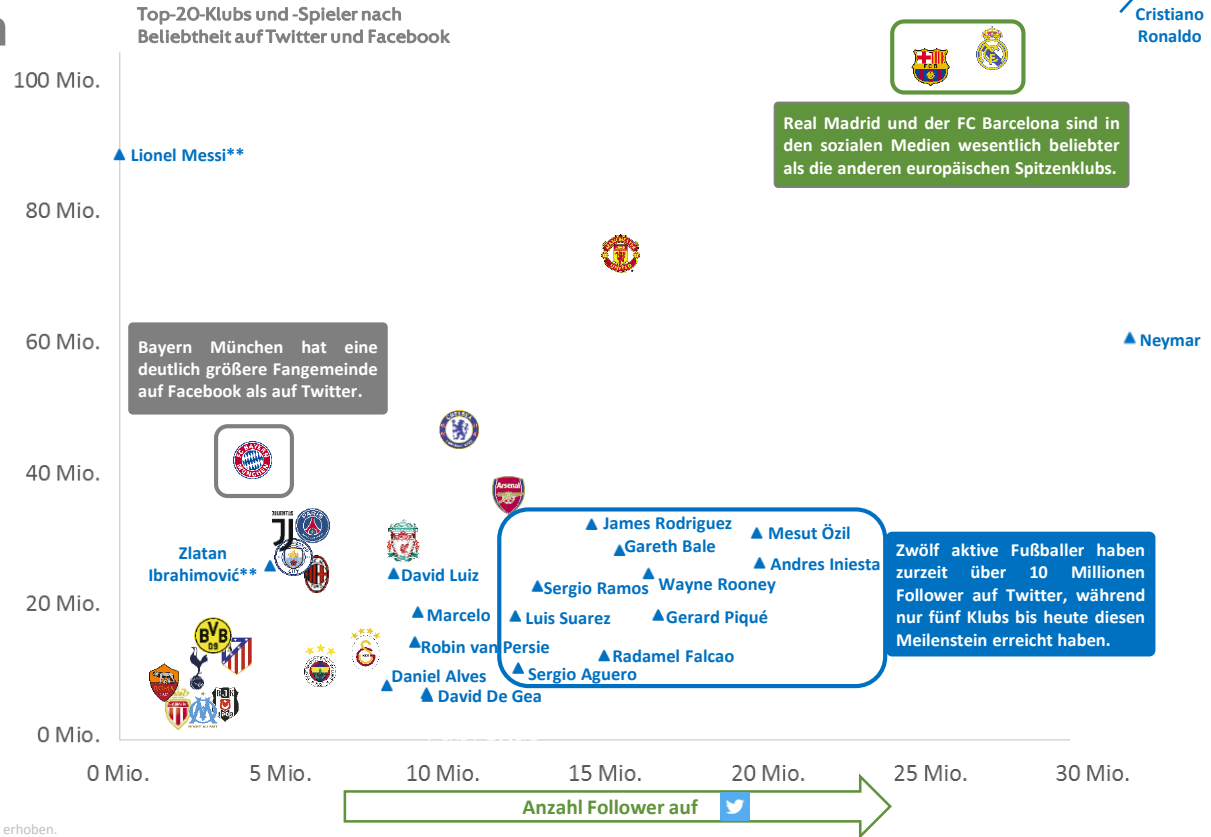
Im letztjährigen Bericht wurden die erfolgreichsten offiziellen Websites der Vereine analysiert; dieses Jahr sind die erfolgreichsten Profile in den sozialen Medien an der Reihe.

Insgesamt 14 europäische Klubs haben heute* über zehn Millionen „Gefällt mir“ auf Facebook. Fünf dieser 14 Klubs haben zudem über 10 Millionen Follower auf Twitter.

Die Grafik auf der rechten Seite zeigt die Top-20-Vereine nach Follower auf Twitter. Wären die Top-20-Vereine nur nach „Gefällt mir“ auf Facebook klassiert, würden AS Monaco und Olympique Marseille durch Leicester City und Inter Mailand ersetzt.

In vielen Fällen ist die Fangemeinde der Spitzenspieler in den sozialen Medien genau so groß wie jene der Klubs, bei denen sie spielen. Dies gilt insbesondere für Twitter. Cristiano Ronaldo, der beliebteste Spieler, hat mehr Follower auf Twitter als Real Madrid und der FC Barcelona zusammen (65,3 Mio.) und mehr Fans auf Facebook als der beliebteste europäische Erstligaklub (122 Mio.).

Anzahl „Gefällt mir“ auf Facebook

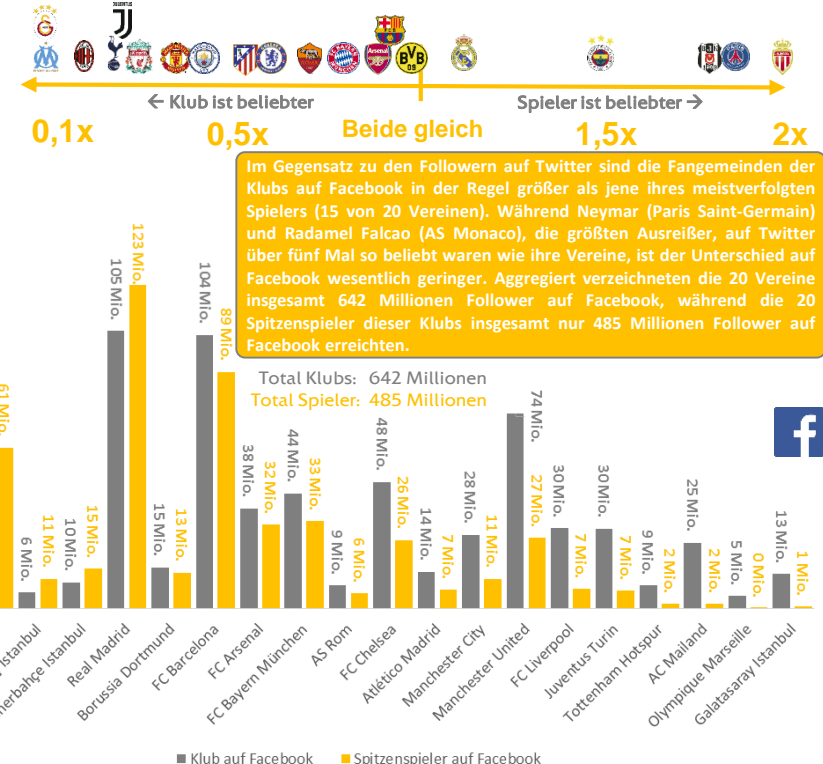
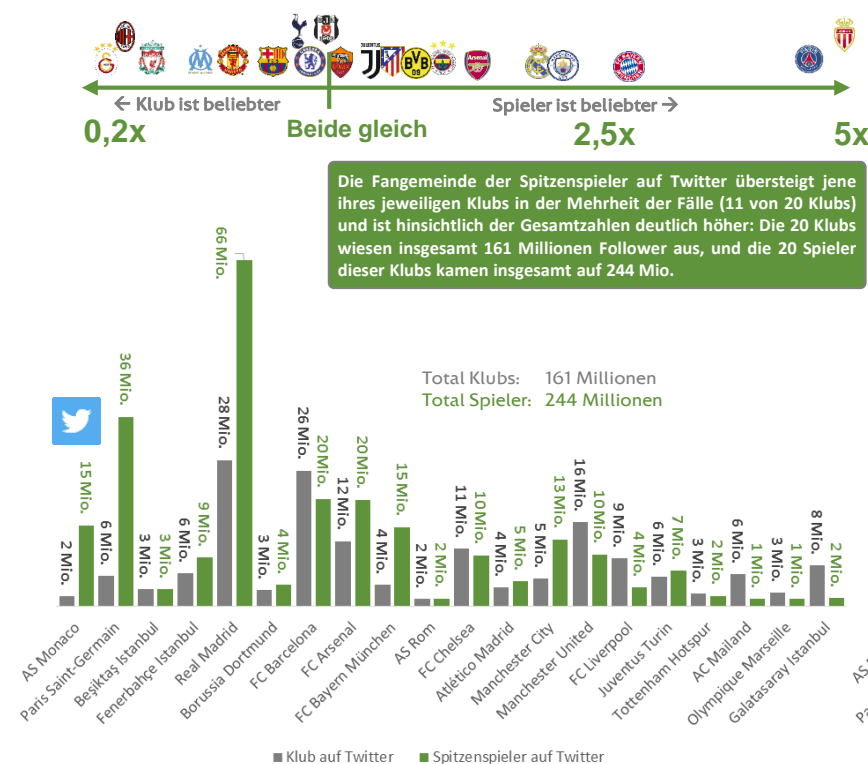


*Die in diesem Kapitel präsentierten Zahlen zu den sozialen Medien wurden im November 2017 erhoben.

** Sowohl Lionel Messi (kein offizielles Twitter-Konto) als auch Zlatan Ibrahimović wurden aufgrund ihrer hohen Zahl von Fans auf Facebook in die Grafik aufgenommen.

Spieler sind beliebter auf Twitter, Klubs auf Facebook

Die Fangemeinden der Vereine und ihrer Spitzenspieler werden im Folgenden weiter untersucht. Das Balkendiagramm unten zeigt die Fangemeinden der Top-20-Klubs auf Twitter und Facebook im Vergleich zu jenen ihres jeweils beliebtesten Spielers. Das Liniendiagramm oben mit den Vereinslogos zeigt das Profil der Klubs in den sozialen Medien im Vergleich zu jenem ihres beliebtesten Spielers.

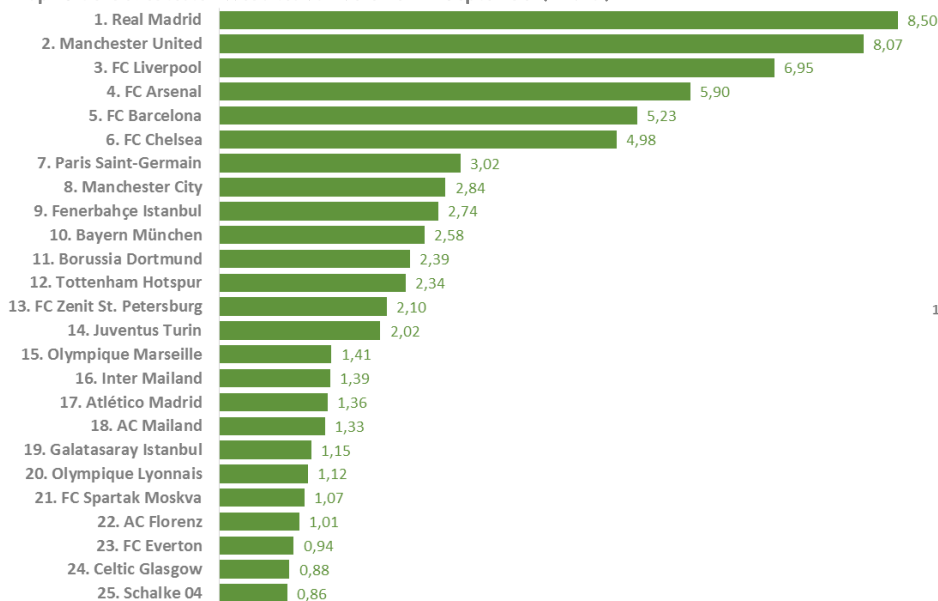


Globales Profil der größten Klubs ersichtlich aus Online-Verkehr

Im letztjährigen Bericht wurde der Erfolg der offiziellen Websites der Vereine anhand der Besucherzahl im Spitzenmonat sowie der durchschnittlich auf der Website verbrachten Zeit gemessen. Dieser Bericht untersucht die Besucherzahl im September, woher die Besucher auf die Websites zutrifften und wie.

Insgesamt 22 Websites europäischer Vereine verzeichneten im September über eine Million Besucher. In Übereinstimmung mit der Beliebtheit in den sozialen Medien verzeichnete Real Madrid die höchste Besucherzahl, knapp vor Manchester United.

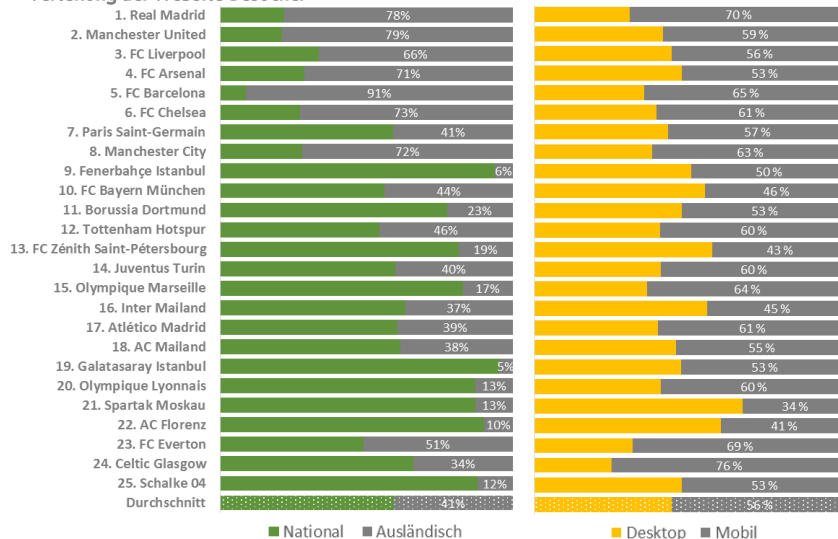
Top 25 der beliebtesten Websites von Vereinen im September (in Mio.)



Die Vereine mit den höchsten Besucherzahlen auf ihren Websites haben in der Regel eine breite Ausstrahlung, die ihren nationalen Markt sowie andere weltweite Märkte umfasst. Weiter unten in den Top 25 ist das Interesse eindeutig mehr in den Heimmärkten konzentriert. Der FC Barcelona ist der einzige Verein in den Top 25, dessen größte Besucherzahl nicht in dem Land verzeichnet wurde, in dem er seine nationalen Spiele austrägt, mit 8,9% der Besucher aus Spanien und 9,5% aus den USA. Im Gegensatz dazu weisen die türkischen Giganten Fenerbahçe Istanbul und Galatasaray Istanbul nur 4 bis 5% ausländische Besucher auf ihren Websites auf.

Das Verhältnis zwischen den Besuchern via Desktop und jenen, die mobile Geräte nutzen, scheint über die 25 Klubwebsites ausgeglichener zu sein. Celtic Glasgow weist den niedrigsten Anteil an Besuchern via Desktop auf (24%) und Spartak Moskau, dessen Website mehr via Desktop als via mobile Geräte besucht wurde, den größten (66%). Es besteht eine allgemeine Tendenz in Richtung mehr Zugriffe über mobile Geräte.

Verteilung der Website-Besucher





2

Eigentumsverhältnisse

Eigentumsverhältnisse: Höhepunkte

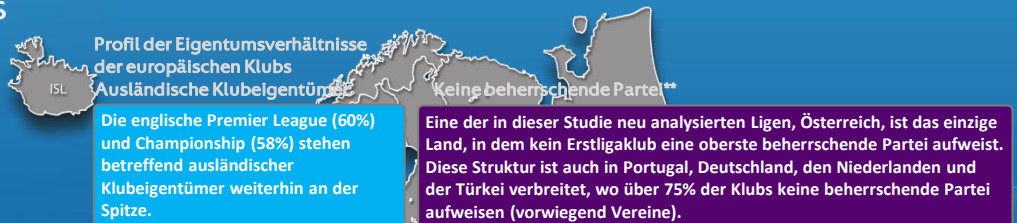
Seit der Einführung des finanziellen Fairplays haben ausländische Eigentümer in 39 europäische Vereine investiert, und der Anteil der Klubs mit ausländischen Eigentümern in großen Ligen ist auf 18% gestiegen.

Die Eigentumsverhältnisse der Klubs in den großen Ligen sind recht stabil; nur 5% wechselten in den letzten zwölf Monaten den Eigentümer.

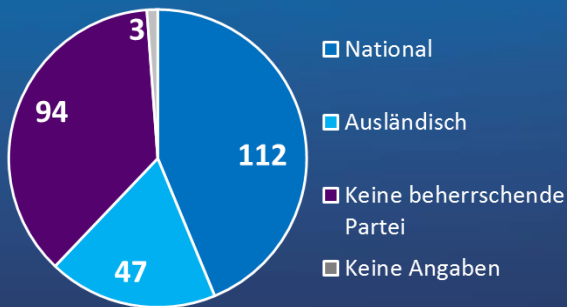
Über 20 Vereine in den 15 größten europäischen Ligen gehören zu Strukturen mit Eigentümern mehrerer Klubs.

Eigentumsverhältnisse der europäischen Klubs

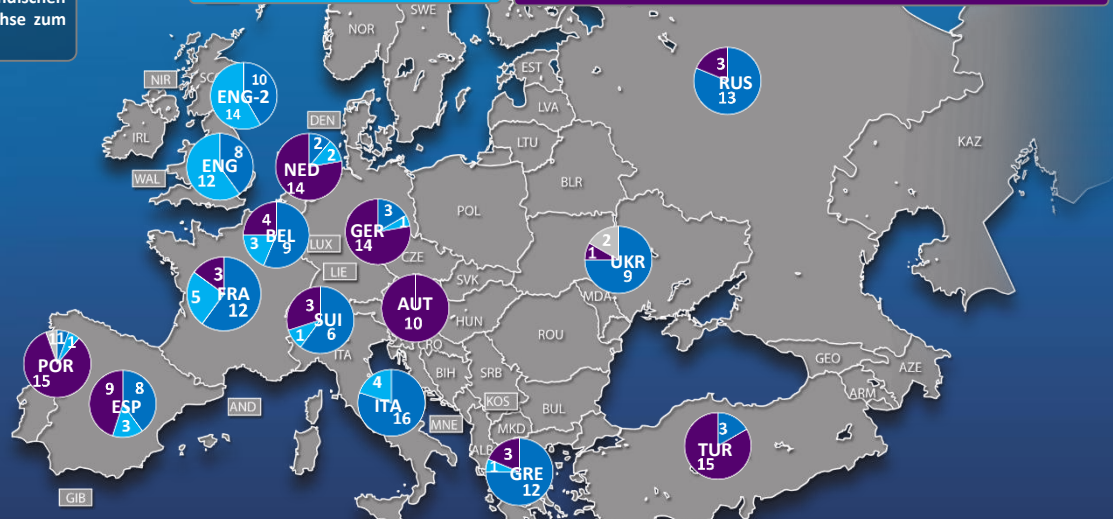
Wie dies in der letzten Ausgabe der Europäischen Klubfußballlandschaft begonnen wurde, bieten die nächsten Seiten einen groben Überblick über Klubeigentümer, Eigentumsverhältnisse und Trends in 15 der großen europäischen Ligen* (neu sind auch die österreichische Bundesliga und die griechische Super League enthalten). Die Analyse auf dieser Seite untersucht, ob die Vereine beherrschende Parteien aufweisen (die über 50% der Aktien besitzen) und ob die Mehrheitseigentümer Staatsbürger des Landes oder Ausländer sind. Die beiden folgenden Seiten enthalten eine Zeitachse zur ausländischen Eigentümerschaft und das Kapitel schließt mit einigen Beispielen und einer Zeitachse zum Eigentum mehrerer Klubs im globalen Klubfußball.



Art des Eigentums



Die Mehrheit der 256 Klubs in dieser Analyse weisen eine beherrschende Partei auf, eine wesentliche Minderheit (37%) hat allerdings keine. Von den 63%, die eine beherrschende Partei aufweisen, haben die meisten einen nationalen Eigentümer. Ein nationaler Eigentümer ist die üblichste Form des Eigentums in 6 der 15 analysierten Ligen (RUS, UKR, GRE, ITA, FRA und BEL).



In der zwölfmonatsperiode von September 2016 bis September 2017 wechselten zehn Klubs ihren Eigentümer. Obwohl darunter einige bedeutende Änderungen waren (z.B. AC Mailand, FC Southampton, Olympique Marseille und FC Basel), bleiben die Eigentumsverhältnisse der Klubs relativ stabil und Änderungen betreffen nur 5% aller Klubs in den 15 untersuchten Ligen.

* Die Informationen wurden aus Klubprofilen, die im Rahmen des Klublizenzierungsverfahrens (März bis Juli 2017) eingereicht wurden sowie aus Sekundärforschung der UEFA (bis September 2017) zusammengetragen. ** „Keine beherrschende Partei“ bedeutet in dieser Analyse, dass kein einzelner Eigentümer und keine Gruppe von Eigentümern, die abgestimmt handeln, über mehr als 50% der Stimmrechtsanteile verfügen.

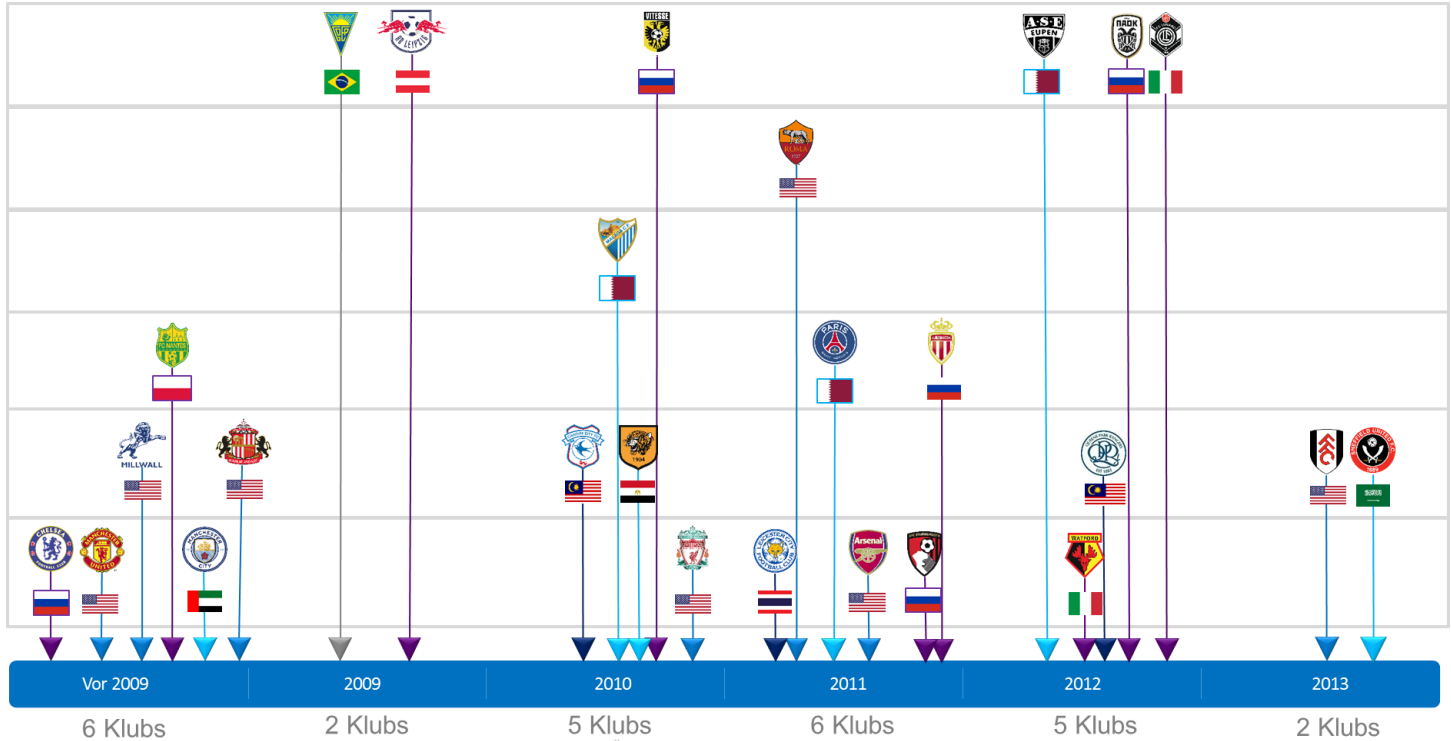
Veränderung der Nationalität der ausländischen Klubeigentümer im Lauf der Zeit

Die auf diesen beiden Seiten gezeigten Übernahmen von Klubs sind ziemlich aussagekräftig; nicht zuletzt illustrieren sie, wie das Nationalitätenprofil der neuen Klubeigentümer sich über die letzten zehn Jahre verändert hat.*

Der regelmäßige Zustrom neuer ausländischer Eigentümer kam aus den USA; in den meisten untersuchten Jahren tätigten US-Eigentümer Klubübernahmen.

Hingegen ist die Zahl der bedeutenden Investoren aus Russland und dem Nahen Osten gegenüber 2008 bis 2012 stark zurückgegangen.

- Übrige**
- Serie A
- La Liga
- Ligue 1
- Championship
- Premier League



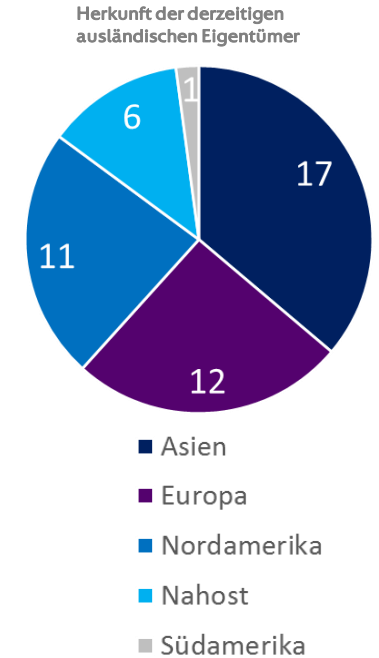
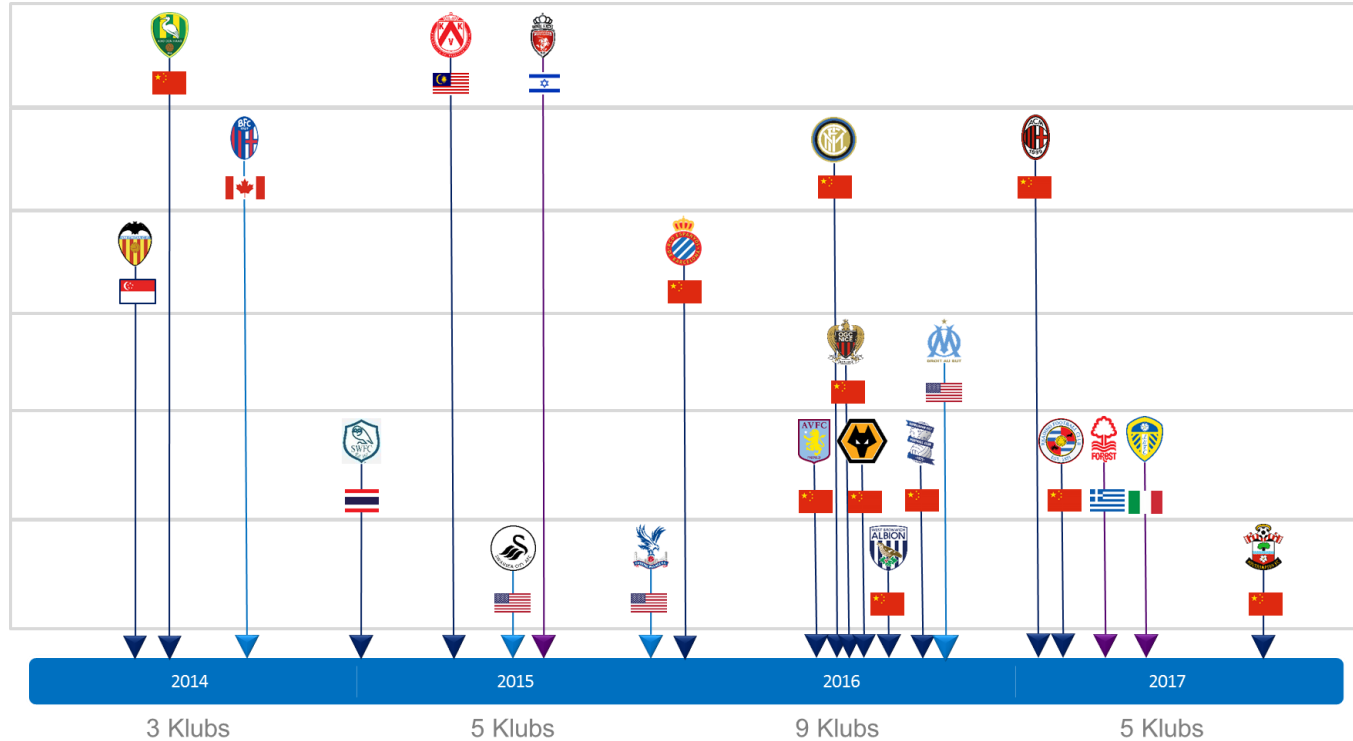
*Diese Zeitachse enthält nur die wichtigsten aktuellen Eigentümer. Wenn ein Klub im untersuchten Zeitraum mehrmals übernommen wurde, ist nur die letzte Übernahme abgebildet.

** „Andere“ Ligen in der Zeitachse umfassen ausländische Eigentümer in Belgien, Deutschland, Griechenland, den Niederlanden, Portugal und der Schweiz. Österreich, Russland, die Türkei und die Ukraine erscheinen nicht, da es dort zurzeit keine ausländische Eigentümerschaft gibt, wie die Karte auf der letzten Seite zeigt.

An über 70% der ausländischen Übernahmen in den Top-15-Ligen seit 2016 waren chinesische Investoren beteiligt. In diesem Zeitraum haben chinesische Eigentümer Klubs in der Premier League, Championship, Serie A, Ligue 1, La Liga und Eredivisie übernommen.

Mit Aston Villa, Wolverhampton Wanderers, West Bromwich Albion und Birmingham City wurden alle Fußballklubs aus Birmingham in den beiden höchsten englischen Spielklassen von chinesischen Investoren übernommen.

Die Zeitachse illustriert auch die Intensität der neuen ausländischen Übernahmetätigkeiten. Nach der Rekordzahl an Übernahmen durch Ausländer 2016, als neun Klubs einen ausländischen Eigentümer erhielten, wurden 2017 noch fünf neue ausländische Eigentümer gemeldet, was wieder dem Trend der vorangegangenen Jahre entspricht.

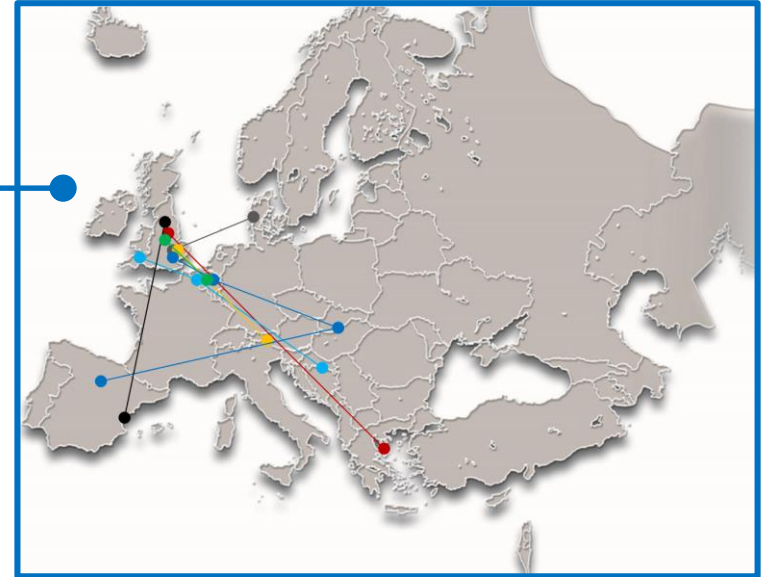


Mindestens 12 private Eigentümer mit Beteiligungen an mehr als einem Klub

Die letzten Seiten dieses Kapitels konzentrierten sich vor allem auf private Eigentümer, die einen beherrschenden Anteil an einem Fußballklub erwerben. Die nächsten drei Seiten sollen eine Einführung zu den Eigentümern mehrerer Klubs in denselben 15 Ligen bieten. Die Beispiele teilen sich auf drei Gruppen auf: Privatpersonen üben die Beherrschung und/oder einen entscheidenden Einfluss über mehr als einen Fußballklub aus, Unternehmen („verbundene Unternehmen“) üben die Beherrschung und/oder einen entscheidenden Einfluss über mehr als einen Fußballklub aus und schließlich Klubs üben die Beherrschung und/oder einen entscheidenden Einfluss über andere Fußballklubs aus.

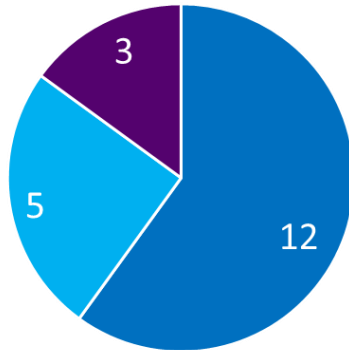
Verschiedene private Eigentümer aus dem Ausland üben die Kontrolle oder einen entscheidenden Einfluss über mehrere Fußballklubs aus. Die Karte auf der rechten Seite illustriert fünf solche Beispiele, an denen mindestens eine der 15 untersuchten Ligen beteiligt ist.

Zwölf oberste beherrschende Parteien sind zurzeit Eigentümer eines Klubs in den bedeutenden europäischen Ligen und verfügen zudem über Beteiligungen an einem oder mehreren anderen Fußballklubs.



Neben den aufgeführten Eigentümern und Privatpersonen mit einem entscheidenden Einfluss über mehr als einen Fußballklub gibt es noch mehrere Spielervermittler, die Einfluss in mehr als einem Fußballklub haben sollen. Ein solches Beispiel wäre die gemeldete Beteiligung eines Spielervermittlers an einem zypriotischen Klub, bei dem er als Investor aufgeführt ist, und bei einem belgischen Klub, bei dem seine Verwandten als derzeitiger Eigentümer bzw. als Mitglied des Verwaltungsrates aufgeführt sind.

Art der Eigentümer von mehreren Klubs



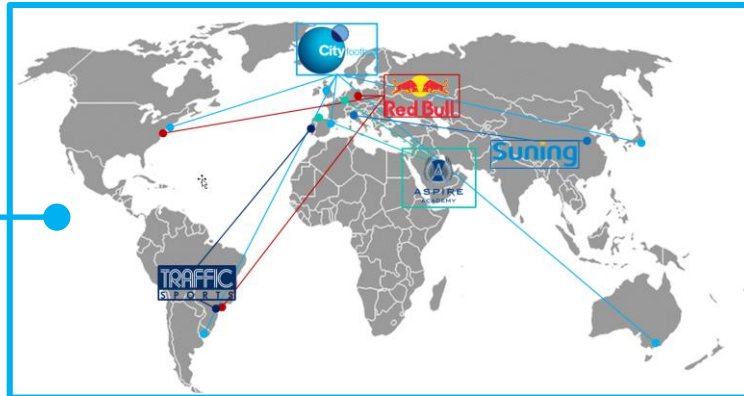
- Private Eigentümer
- Unternehmen
- Klubs

Eigentümerstrukturen umfassen auch Klubgruppen und Verbindungen zwischen mehreren Klubs

Die „Klub“-Kategorie ist eine relativ neue Form der Kapitalverflechtung, bei der ein Klub die Beherrschung und/oder einen entscheidenden Einfluss über einen anderen Fußballklub ausübt. Die jüngsten bedeutenden Beispiele sind Atlético Madrid und AS Monaco, die Beteiligungen an den Zweitligisten FC Lens (Frankreich) und Cercle Brugge (Belgien) erworben haben.



An der zweiten Form von Kapitalverflechtungen sind Kapitalgesellschaften beteiligt. Die City Football Group ist wahrscheinlich die bekannteste Gesellschaft mit Eigentum auf fünf verschiedenen Kontinenten. Weitere auf der Karte rechts abgebildete Beispiele sind Red Bull, Traffic Sports, Suning Group und Aspire Academy.



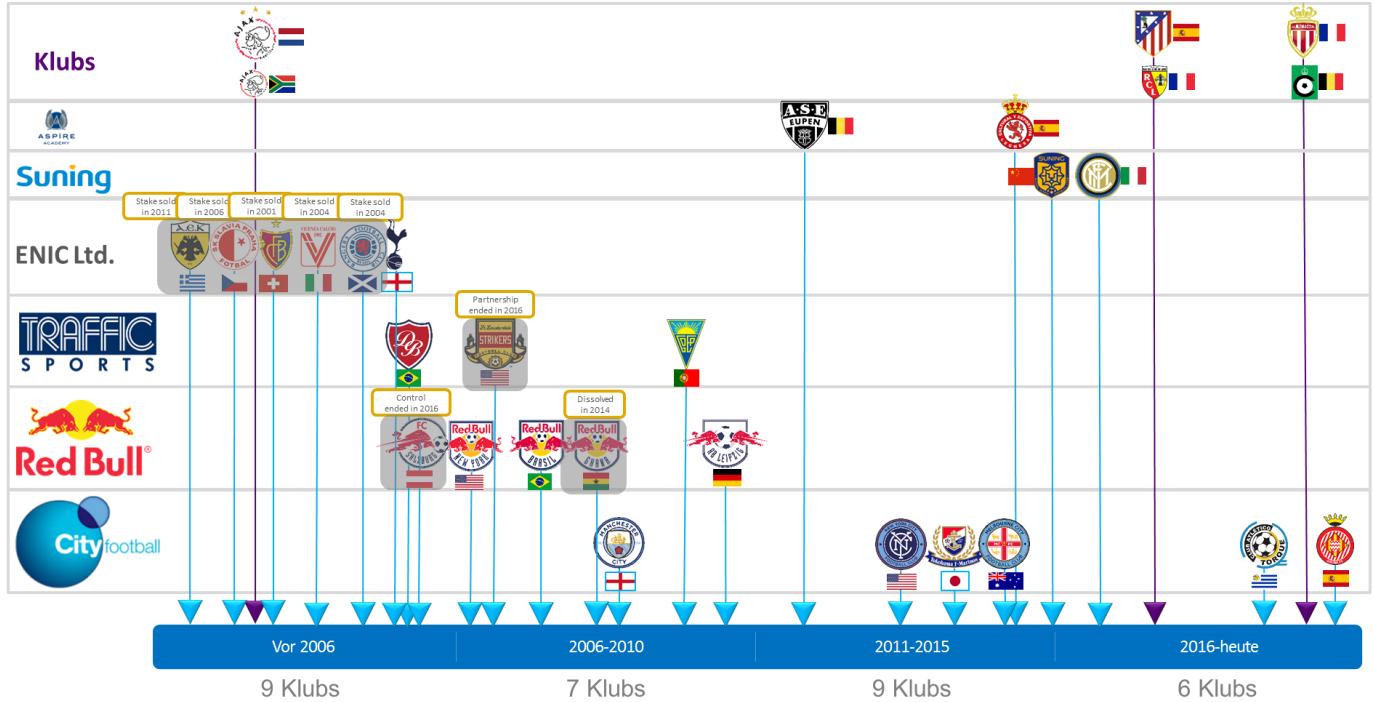
Zeitachse der Eigentümer mehrerer Klubs

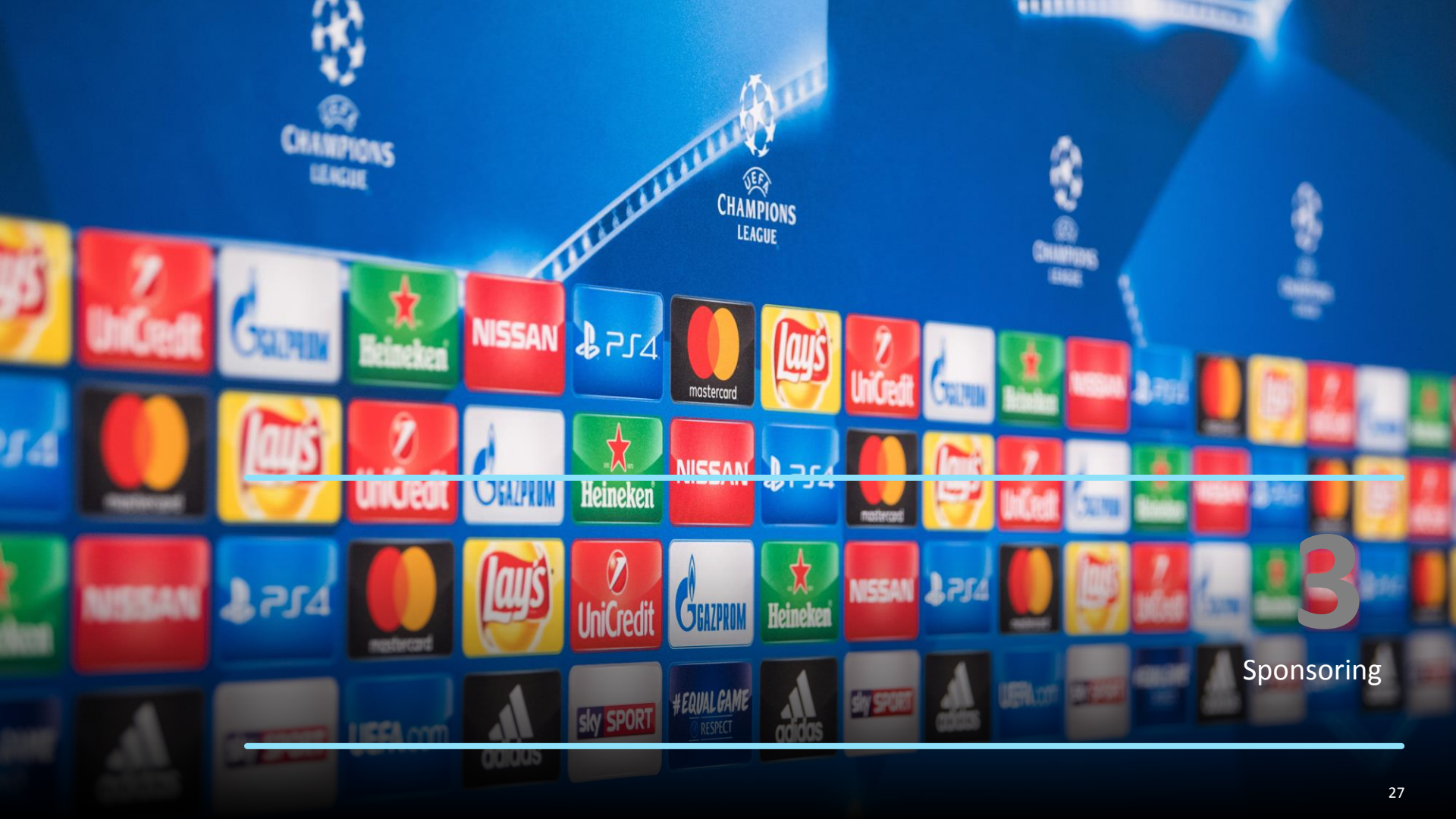
Die letzte Seite enthielt einige aktive Beispiele von Kapitalverflechtungen mit Bezug zu den 15 untersuchten Ligen. Diese zweite Zeitachse gibt einen Überblick über die Eigentümer mehrerer Klubs im Verlauf der Zeit.

Mit Ausnahme von Ajax Amsterdam sind die meisten Beispiele von Kapitalverflechtungen zwischen Klubs in den letzten drei Jahren aufgekommen.

Die fünf ausgewählten Gesellschaften auf der letzten Seite waren seit 1997 an insgesamt 26 Fußballklubs weltweit beteiligt. Diese Zeitachse enthält zusätzlich noch ENIC International Limited, die heute nicht mehr in verschiedenen Klubs aktiv ist. Traffic Sports und Red Bull kauften ihre Aktien vor über sieben Jahren, während die Aktivitäten der City Football Group, der Suning Group und von Aspire Academy jüngeren Datums sind.

Die Zunahme der ausländischen Eigentümer und die grundlegenden Modelle der Kapitalverflechtung, die in diesem Kapitel aufgezeigt werden, sind einige der vielen Entwicklungen bei den Eigentumsstrukturen der Klubs, welche die Dachverbände berücksichtigen müssen. Nach der Ära der Dritteigentümerschaften an Spielern sind der wachsende Einfluss von Spielervermittlern bei einigen Klubs und die Übernahme von Vereinen aus unteren Ligen rein zur Vereinfachung der Transferaktivitäten weitere Entwicklungen, welche die Integrität der Wettbewerbe zu gefährden drohen. Es ist wichtig, dass die Dachverbände mindestens die folgenden drei Schritte im Zusammenhang mit der möglichen Übernahme eines Klubs durchführen: Die direkte und indirekte Herkunft der Investitionen ist zu prüfen, es ist zu bestimmen, ob der Investor über die nötigen Mittel verfügt, um die Übernahme des Klubs und die weiteren nötigen Investitionen zu finanzieren, und schließlich sind das grundlegende Geschäftsmodell und die Motivation für den Kauf zu prüfen.





3

Sponsoring

Sponsoring: Höhepunkte

Die Top-3-Klubs erzielen über 100 Mal mehr Einnahmen aus Ausrüsterverträgen und 25 Mal mehr aus dem Trikotsponsoring als die kleineren Klubs in ihrer Liga.

Zahlreiche Ausrüsterverträge laufen über zehn oder mehr Jahre und nur jeder achte Klub wechselte seinen Ausrüster 2017.

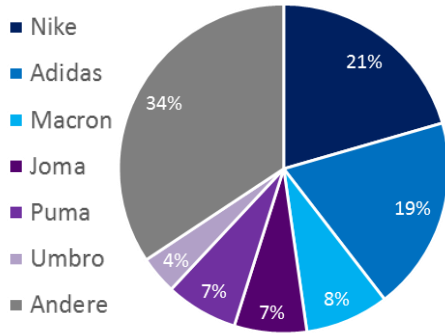
Mit 41 verschiedenen Marken besteht eine erstaunliche Vielfalt an Ausrüstern, wobei adidas und Nike zusammen nur einen Marktanteil von 40% aufweisen.

Mit Ausnahme der meisten Klubs der Premier League sowie einigen Top-Vereinen in anderen Ligen ist die Mehrzahl der Klubs weiterhin lokal verankert und nur 24% haben internationale Trikotsponsoren.

Starker Wettbewerb bei den Ausrüsterverträgen der Klubs

Dieses Kapitel befasst sich mit zwei der bekanntesten Arten des Klub-Sponsorings: Ausrüster und Trikotonsoren*. Eine ähnliche Stichprobengröße wie im Kapitel zu den Eigentumsverhältnissen wurde verwendet. Das Sponsoring-Kapitel konzentriert sich auf eine Auswahl von 16 bedeutenden europäischen Ligen mit insgesamt 268 Klubs. Als erstes wird die Marktkonzentration und die Stabilität der wichtigsten Ausrüster untersucht. Anschließend werden die Preise der neuen Replika-Trikots 2017/18 gemäß der offiziellen Websites der Vereine betrachtet. Darauf folgt eine Analyse der geografischen Konzentration sowie jener nach Branche und eine Analyse der Stabilität der Haupt-Trikotonsoren. Den Schluss bildet eine Analyse der Verwendung und des Volumens der verschiedenen Sponsoring-Arten.

Marktanteil der Ausrüster der Klubs



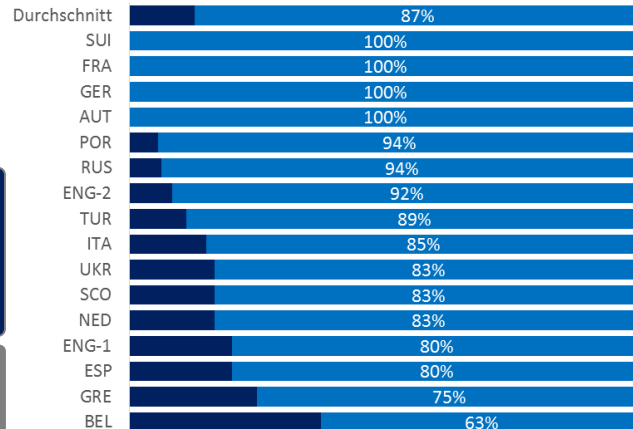
Von den sechs Ausrüstern, welche die Ausrüstung von mindestens zehn Vereinen in dieser Stichprobe von 16 Ligen liefern, weisen die Trikots von Nike mit EUR 71 den höchsten durchschnittlichen Verkaufspreis auf, gegenüber EUR 54 im Durchschnitt für die Trikots von Joma. Dies hängt eindeutig von den jeweiligen Klubs und Ligen ab, welche die verschiedenen Marken ausrüsten.

Der bedeutende Wert und die lange Dauer der Ausrüsterverträge für die größten Klubs wurde am Beispiel des FC Chelsea deutlich, der eine einmalige Vertragskündigungszahlung von EUR 67 Mio. leisten musste, als er den Ausrüster wechselte und den bestehenden Vertrag sechs Jahre vor Ablauf kündigte.

Nike und adidas sind die beiden vorherrschenden Marken unter den Ausrüstern der Klubs. Im Gegensatz zu vielen anderen Sportarten, in denen zentralisierte Ausrüsterverträge üblich sind, herrscht jedoch eine große Vielfalt bei den europäischen Ausrüstern. Der kombinierte Marktanteil der beiden Marktführer beträgt nur 40%, und 41 verschiedene Ausrüster sind allein in den 16 für diesen Bericht analysierten Ligen vertreten.

Es gibt auch keine lokale Marktbeherrschung, denn in keiner der untersuchten Ligen sponsert ein einzelner Ausrüster mehr als die Hälfte der Klubs. adidas sponsert sieben Erstligamannschaften in Russland und Nike deren acht in der Türkei, womit sie in diesen Ligen einen Marktanteil von 44% aufweisen. Dies ist der höchste Prozentsatz von allen 16 Ligen.

Wechsel der Ausrüster



Die 268 untersuchten Klubs in den 16 Ligen weisen bei den Ausrüstern eine relativ stabile Situation auf. Nur gerade 13% der Vereine wechselten ihren Ausrüster für die Spielzeit 2017/18.

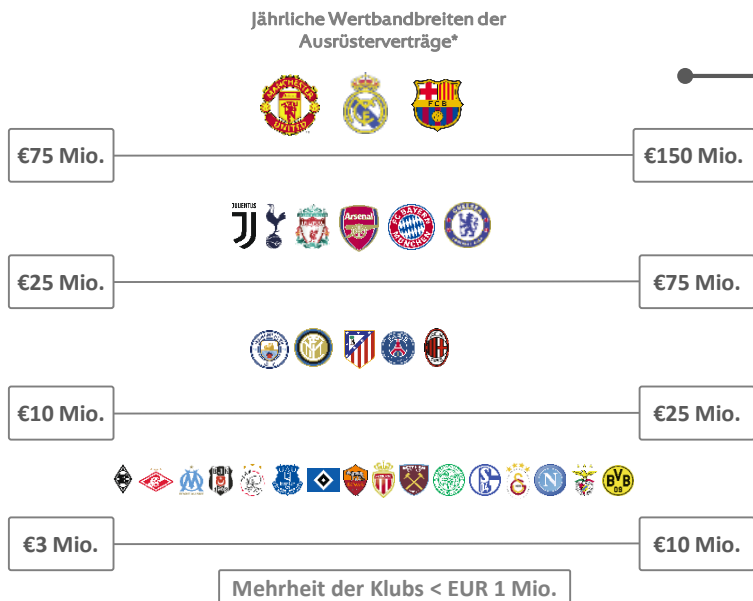
In vier der 16 Ligen wechselte überhaupt kein Klub seinen Ausrüster für 2017/18. Am anderen Ende der Skala behielten nur 63% der belgischen Erstligaklubs denselben Ausrüster, während sechs Klubs diesen für 2017/18 wechselten.

■ Neuer Ausrüster ■ Gleicher Ausrüster

*Die Kategorie „andere“ umfasst alle Ausrüster, die weniger als zehn Klubs sponsern, einschließlich Jako (9), Kappa (8), Lotto, New Balance (beide 7), Hummel und Legea (beide 6).

Große Unterschiede zwischen den Klubs beim Wert der Ausrüsterverträge

Diese Seite bietet einen groben Überblick über die Ausrüster. Eine Auswahl von 30 Klubs wird präsentiert, mit ungefähren Wertbandbreiten ihrer letzten bekanntgegebenen Ausrüsterverträge*, von denen einige noch nicht in Kraft getreten sind. Die gleiche Analyse wird auf der nächsten Seite für die Trikotsponsoren durchgeführt. Anschließend folgt eine ausführliche Analyse der Trends und der Höhe des Werts von Sponsoring- und kommerziellen Verträgen anhand der geprüften Werte des Finanzjahres 2016. Diese werden für alle Top-20-Ligen untersucht und weiter hinten im Kapitel zu den Einnahmen präsentiert.



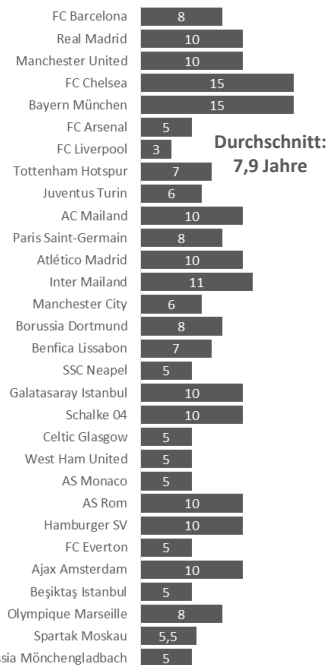
Die Verteilung der Klubs nach Wertbandbreite zeigt klar den riesigen Unterschied zwischen den allergrößten Klubs und anderen großen Klubs. Die Top-3-Klubs erzielen Einnahmen aus Ausrüsterverträgen, die 10 Mal so hoch sind wie jene vieler nationaler Rivalen und über 100 Mal so hoch wie jene der kleineren Klubs in ihrer nationalen Liga.

Wie bei anderen Sponsoring- und kommerziellen Partnerschaften hängt der Wert des Ausrüstervertrags eines Klubs vom Profil des Klubs ab, einerseits von der potenziellen Reichweite des Klubs / der Liga und andererseits vom Erfolgsniveau, das mit der „Klubmarke“ verbunden wird.

Allerdings geht es beim Ausrüstervertrag auch um ein Produkt und nicht nur um den Ruf; daher hängt der Wert für den Ausrüster auch stark von der Fanbasis und von potenziellen Merchandising-Einnahmen ab.

Die neuesten Ausrüsterverträge der Stichprobe von 30 bedeutenden Klubs haben eine durchschnittliche Dauer von 8 Jahren, ein relativ langer Zeitraum für den Klubfußball. Sowohl die TV-Vertragszyklen als auch die Verträge mit den wichtigsten Trikotsponsoren laufen in der Regel über drei bis fünf Jahre. So haben 12 der 30 untersuchten Klubs langfristige Ausrüsterverträge mit einer Dauer von mindestens zehn Jahren, während andere kürzere Verträge aufweisen, diese jedoch mit dem selben Ausrüster erneuern.

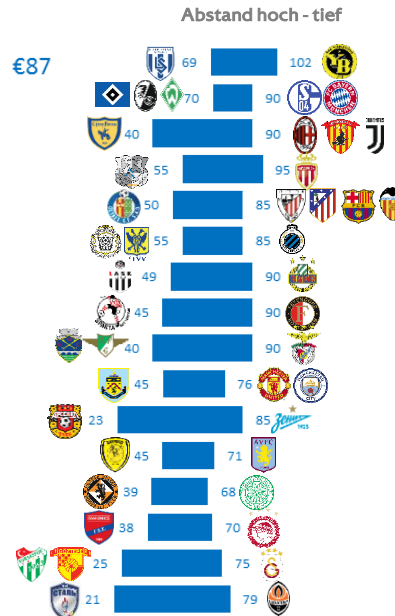
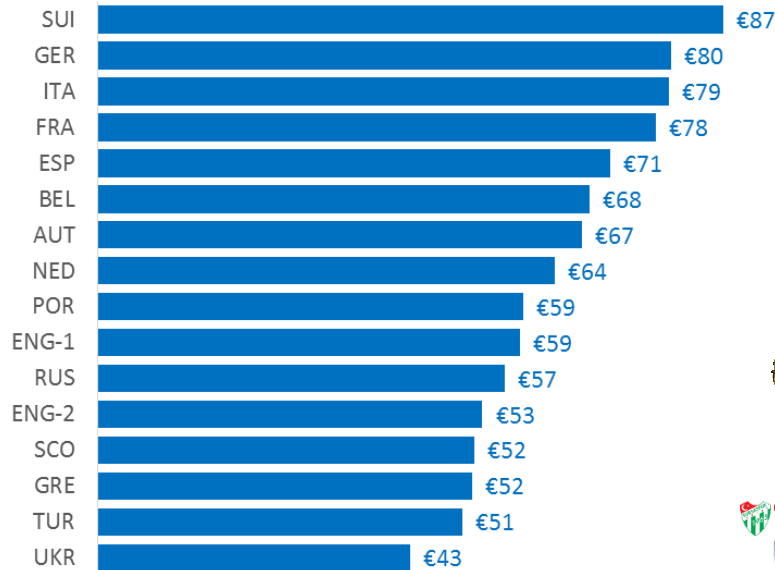
Dauer des letzten Ausrüstervertrags



*Die Umrechnung der langfristigen Ausrüsterverträge in eine jährliche Summe ist keine exakte Wissenschaft, da oft die Zahlungsstrukturen (gleichmäßig, fallend oder steigend) und Bonusstrukturen (Unterzeichnungsbonus, leistungsabhängiger Bonus, Strafklauseln, Erweiterungsoptionen und andere geschäftliche Klauseln) einen gewissen Grad an Subjektivität zur jährlichen Bewertung hinzufügen. Zudem ist beim Vergleich von Verträgen oder beim Erstellen von Listen Vorsicht angebracht (daher werden in dieser Analyse indikative Wertbandbreiten verwendet), da beträchtliche Unterschiede bei den Vereinbarungen im Ausrüstervertrag möglich sind (reiner Ausrüstervertrag/Merchandising-Vertrag oder zusätzliches Sponsoring) wie auch in den Vertragsstrukturen (Teilung von Merchandising-Gewinnen oder Einnahmen und/oder Bezahlung einer festen Summe). Die Wertbandbreiten und Vertragsdauern basieren auf Daten von TVSM und wurden durch die UEFA auf ihre Plausibilität geprüft.

Weite Preisspanne der Klubtrikots in den verschiedenen Ligen

Durchschnittlicher Trikot-Preis in ausgewählten Ligen**



Klubtrikot
Offizielle Replika des Klubtrikots 2017/18, die auf der offiziellen Website des Vereins zum Verkauf angeboten wird

Ausrüster
Marke, welche die Ausrüstung für die erste Mannschaft herstellt

Trikotsponsor
Sponsor auf der Vorderseite des Heimspiel-Trikots, in der Regel auch der Hauptsponsor des Klubs

Mit EUR 87 haben die Klubs der Schweizer Super League die höchsten durchschnittlichen Trikotpreise für die Spielzeit 2017/18, mit einigem Abstand auf die deutsche Bundesliga, die italienische Serie A, und die französische Ligue 1. Der durchschnittliche Trikotpreis ist in der Ukraine am niedrigsten von den 16 Ligen und beträgt gerade einmal EUR 43.

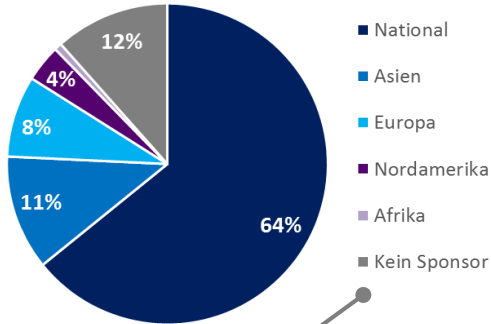
In der deutschen Bundesliga ist der Unterschied zwischen den teuersten Trikots (Bayern München und Schalke 04) und den günstigsten (Hamburger SV, SC Freiburg und Werder Bremen) mit einem Abstand von nur EUR 20 am geringsten von allen Ligen. Die russische Premier League weist den größten Abstand zwischen hoch und tief auf; ein Trikot von Zenit St. Petersburg kostet fast das Vierfache eines Trikots von Arsenal Tula**.

* Alle Trikotpreise werden in Euro ausgewiesen und die zum Zeitpunkt der Verfassung des Berichts geltenden Wechselkurse verwendet.

**In dieser Studie wurden die auf den offiziellen Websites der Vereine angebotenen Trikotpreise per Oktober 2017 erhoben. Manche Klubs boten nicht die Möglichkeit, das Trikot über ihre Website zu erwerben und wurden deshalb von dieser Studie ausgenommen.

Zwei von drei Klubs haben nach wie vor einen nationalen Trikotsponsor

Herkunft der Hauptsponsoren

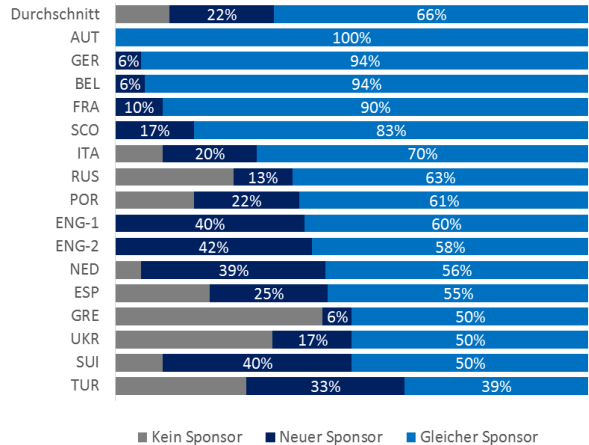


Trotz der zunehmenden globalen Attraktivität des europäischen Klubfußballs sind die meisten Klubs in den 16 Topligen weiterhin lokale und nicht globale Marken.* Dies zeigt sich deutlich bei den Haupt-Trikotsponsoren, von denen 64% aus demselben Land stammen wie der Klub, den sie sponsern. 12% der Vereine haben keinen Trikotsponsor, so dass nur 24% einen internationalen Sponsor aufweisen. Die Vereine in Österreich, Griechenland, den Niederlanden und Russland haben nur nationale Marken als Trikotsponsoren.

Die meisten ausländischen Trikotsponsoren stammen aus Asien; Unternehmen aus diesem Raum sind auf 11% der europäischen Klubtrikots vertreten (31 verschiedene Klubs). Die englische Premier League ist die einzige Liga mit einer Mehrheit von internationalen Trikotsponsoren. Ausländische Unternehmen sind auf 16 der 20 Klubtrikots präsent. Die Championship (zweithöchste Spielklasse in England) weist auf 12 von 24 Vereinstrikots einen ausländischen Sponsor auf. Dies widerspiegelt die internationale Ausstrahlung und die verbreitete ausländische Eigentümerschaft bei englischen Fußballklubs.

Einen Monat nach Beginn der Spielzeit 2017/18 haben immer noch 12% der Vereine keinen Trikotsponsor. Am häufigsten ist dies in Griechenland der Fall, wo 7 der 16 Klubs nach wie vor keinen Trikotsponsor aufweisen.

Wechsel der Trikotsponsoren



Im Vergleich zur stabilen Beziehung zwischen den Klubs und ihren Ausrüstern ist der Anteil der von einem Jahr zum nächsten wechselnden Trikotsponsoren deutlich höher: Zwischen 2016/17 und 2017/18 beträgt er 22%. Werden die 12% der Vereine, die über keinen Trikotsponsor verfügen, von der Analyse ausgenommen, dann wechselte 2017/18 genau ein Viertel der Klubs ihren Sponsor.

Die Herkunft und die Art der Trikotsponsoring-Verträge in Europa unterscheiden sich stark. Diese Studie konzentriert sich auf den wichtigsten Trikotsponsor, den ein Klub für die ganze Spielzeit auswählt. In manchen Fällen entscheiden sich Vereine allerdings, verschiedene Sponsoren für ihre Heim-, Auswärts- oder europäischen Spiele einzusetzen oder wechseln sogar von Spiel zu Spiel. In diesen Fällen berücksichtigt die Studie nur den offiziellen Trikotsponsor für die Heimspielausrüstung, mit dem ein Vertrag für die ganze Spielzeit besteht.

In den beiden höchsten englischen Spielklassen und in der höchsten Spielklasse der Schweiz wechselten für die Spielzeit 2017/18 rund 40% der Klubs ihren Hauptsponsor. Im Gegensatz dazu behielten alle zehn Klubs in der höchsten Spielklasse Österreichs für die Spielzeit 2017/18 denselben Sponsor wie 2016/17.

*Die Unterscheidung, ob ein Unternehmen oder eine Marke national oder international ist, kann in gewissen Fällen subjektiv sein. Wenn ein Trikotsponsor den Hauptsitz im Inland hat, die Marke aber international ist, wurde er für diese Analyse als national betrachtet.

Verhältnis von über 25 zu 1 beim Wert des Trikotsponsorings zwischen den Ligen



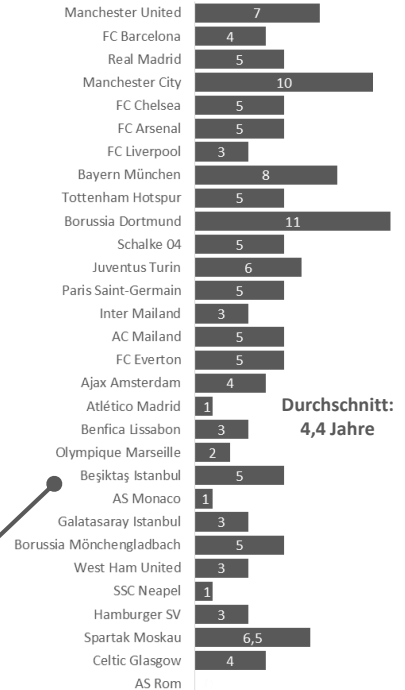
Die Unterschiede beim Trikotsponsoring sind zwar kleiner als bei den Ausrüsterverträgen, dennoch erzielen die Top-3-Klubs Einnahmen aus dem Trikotsponsoring, die 5 Mal so hoch sind wie jene vieler nationaler Rivalen und über 25 Mal so hoch wie jene der kleineren Klubs in ihrer nationalen Liga.

Wie bei den Ausrüsterverträgen und anderen Sponsoring- und kommerziellen Partnerschaften hängt der Wert des Vertrags mit dem Haupt-Trikotsponsor eines Vereins vom Profil des Klubs ab, einerseits von der potenziellen Reichweite des Klubs / der Liga und andererseits vom Erfolgsniveau, das mit der „Klubmarke“ verbunden wird.

In den meisten Fällen ist der Haupt-Trikotsponsor auch der Hauptsponsor des Klubs und der Trikotsponsoringvertrag sein größter einzelner kommerzieller Vertrag. Es kommt recht häufig vor, dass der Haupt-Trikotsponsor mit dem größten Investor/Mäzen des Vereins verbunden ist, insbesondere in Osteuropa oder weiter unten in der Fußballpyramide.

Die jüngsten Verträge mit den Haupt-Trikotsponsoren in der Stichprobe von 30 bedeutenden Klubs laufen im Durchschnitt über 4,4 Jahre. Tendenziell weisen Verträge mit höherem Wert auch eine längere Laufzeit auf. Wie bereits auf der letzten Seite erwähnt, hatten 12% der Vereine in den 16 größten Ligen zu Beginn dieser Spielzeit keinen Haupt-Trikotsponsor und einjährige Verträge, die manchmal verlängert werden, sind nicht selten.

Dauer des Trikotsponsorings für den neusten Vertrag

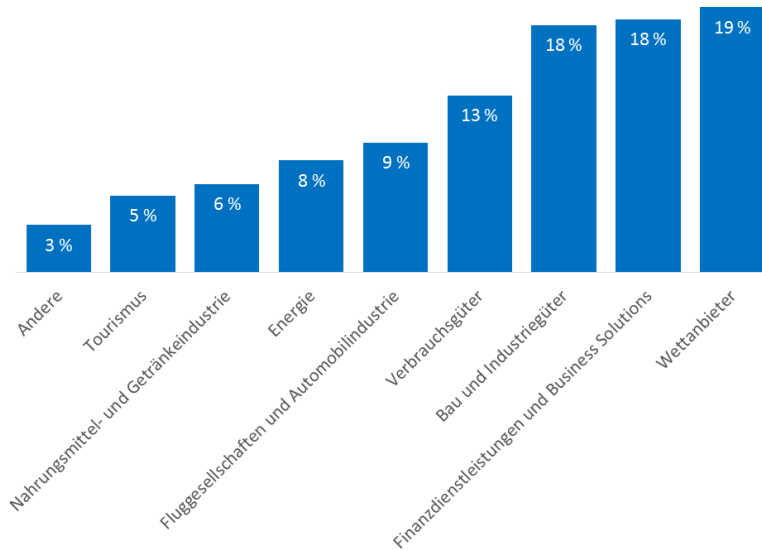


*Die Umrechnung der langfristigen Trikotsponsoringverträge in eine jährliche Sponsoringsumme ist keine exakte Wissenschaft, da zu den Zahlungsstrukturen (gleichmäßig, fallend oder steigend) und Bonusstrukturen (Unterzeichnungsbonus, leistungsabhängiger Bonus, Strafklauseln, Erweiterungsoptionen und andere geschäftliche Klauseln) Annahmen getroffen werden müssen. Zudem ist beim Vergleich von Verträgen oder beim Erstellen von Listen Vorsicht angebracht (daher werden in dieser Analyse indikative Wertbandbreiten verwendet), da beträchtliche Unterschiede bei den Vertragsarten im Trikotsponsoring möglich sind (einfache oder mehrfache Trikotsponsoringverträge) sowie in den gebündelten Rechten, die vom Sponsorvertrag abgedeckt werden (Namensgebung, Beschilderung, Hospitality, TV-Rechte usw.) was die Wertvergleiche komplex macht und für einen gewissen Grad an Subjektivität sorgt. Die Wertbandbreiten und Vertragsdauern basieren auf Daten von TVSM und wurden durch die UEFA auf ihre Plausibilität geprüft.

Vielfältige Anziehungskraft des Klubfußballs widerspiegelt sich in den Marken der Trikotsponsoren

Marke der Hauptsponsoren

Die breite Anziehungskraft des europäischen Klubfußballs widerspiegelt sich in den verschiedenen Wirtschaftszweigen, die den Klubfußball sponsern, als Haupt-Trikotsponsor und nicht nur als kommerzieller Partner. Selbst wenn die verschiedenen Tätigkeiten der Unternehmen in nur gerade acht Wirtschaftssektoren gruppiert werden, gibt es keinen dominierenden Sektor und die Liste enthält B2B- und B2C-Unternehmen.



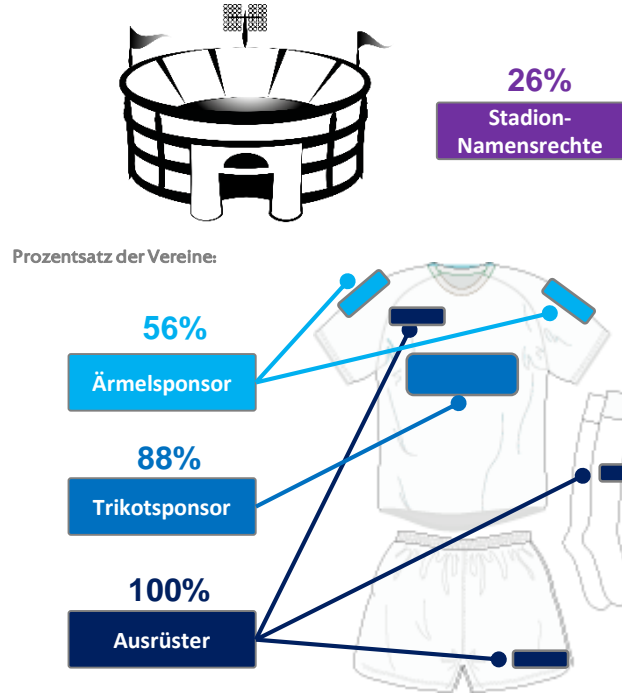
Wettanbieter sind die meistvertretenen Trikotsponsoren im europäischen Fußball, zurzeit bestehen 45 aktive Verträge mit solchen Unternehmen. Das Trikotsponsoring durch Wettanbieter ist in den beiden höchsten Spielklassen in England und in der griechischen Topliga stark verbreitet, wo jeweils rund 50% der Vereine Wettanbieter als Trikotsponsoren aufweisen. Nur zwei andere Ligen erreichen diesen Konzentrationsgrad – die höchsten Spielklassen in der Schweiz und in Schottland. In der Schweiz sponsern Finanzdienstleistungsunternehmen (Banken und Versicherungen) und in Schottland Bau- und Industriegüterunternehmen die Hälfte der Vereine.

Nur 5 der 212 verschiedenen Unternehmen sind als Trikotsponsoren in mehr als einer Liga präsent. Die Fluggesellschaft Emirates ist der meistvertretere Trikotsponsor in den Ligen. Sie hat sechs bedeutende Trikotsponsoring-Verträge in sechs verschiedenen Ländern abgeschlossen. Der Getränkehersteller Red Bull, die Energiefirma Gazprom und die Wettanbieter Dafabet und Marathonbet sind die einzigen anderen Unternehmen, die in mehr als einer Liga präsent sind. Allerdings sind diese nur in je zwei Ländern vertreten, was wiederum die nationale Ausrichtung der meisten Trikotsponsoren und die Vielfalt im ausländischen Trikotsponsoring unterstreicht.

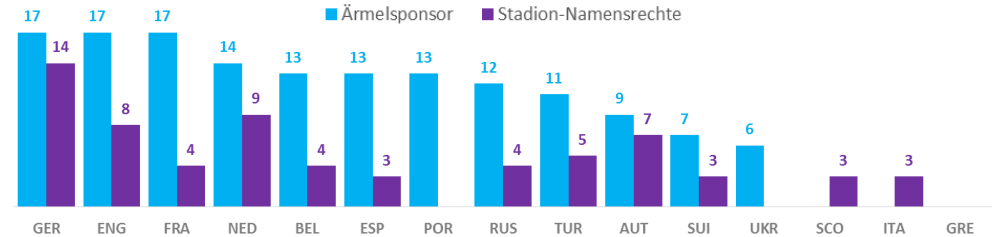
* Die Kategorie „Andere“ umfasst Regierungsorganisationen, wohltätige Einrichtungen, Akademien und einzelne Philanthropen.

Unterschiedliche Nutzung von Ärmelsponsoring und Stadion-Namensrechten

Diese Seite des Berichts illustriert die Verwendung verschiedener Sponsoring-Arten in den 16 ausgewählten Ligen. Ergänzend zu den vorherigen Seiten (Trikotsponsoring und Ausrüster) werden zwei weitere Kategorien untersucht: Sponsoren, die auf dem Ärmel der Fußballtrikots präsent sind (Ärmelsponsoren) und Sponsoren, welche die Namensrechte des Klubfußballstadions erwerben (Stadion-Namensrechte). Die Verbreitung solcher Verträge wird nach Liga sowie als Gesamtprozentsatz nach Sponsoring-Art angegeben.

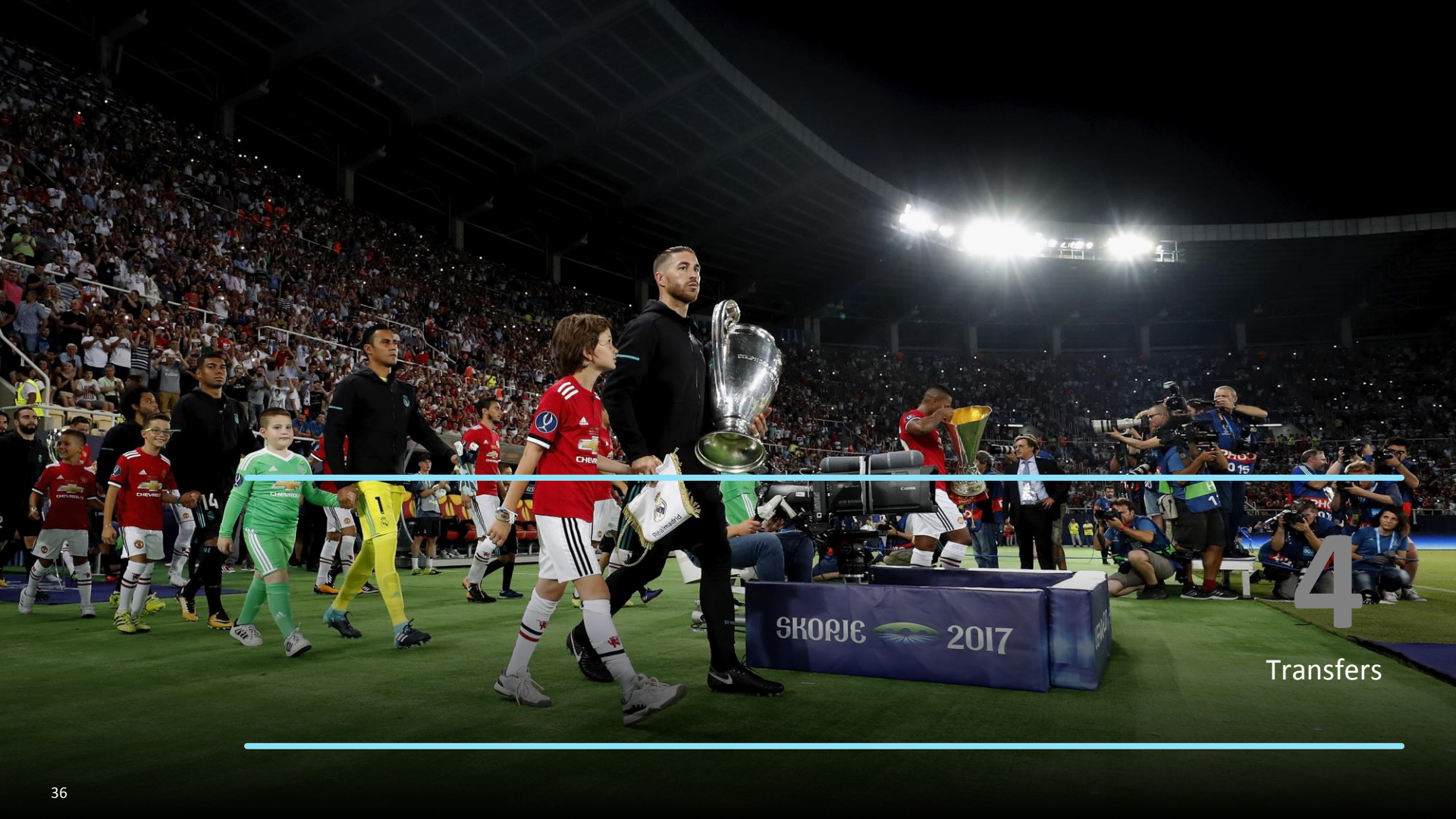


Stadion-Namensrechte und Ärmelsponsoring nach Liga



Während Ausrüster und Trikotsponsoren (Hauptsponsoren) im europäischen Klubfußball schon lange Teil der Sponsoring-Landschaft sind, sind Stadion-Namensrechte und Ärmelsponsoren weniger verbreitet. Obwohl Ärmelsponsoring in 12 der 16 analysierten Ligen eine verbreitete Praxis ist, wird es nur von gut der Hälfte der analysierten Vereine verwendet, während es in verschiedenen Ligen zurzeit gar kein Ärmelsponsoring gibt. Die Stadion-Namensrechte sind noch konzentrierter. Für die Spielzeit 2017/18 verfügen nur drei Ligen (Deutschland, die Niederlande und Österreich) über eine Mehrheit von Klubstadien mit Namensrechten.

Zusätzliche Ausrüsterverträge gewinnen in der europäischen Klub-Sponsoring-Landschaft an Bedeutung. Dafür gibt es viele Beispiele: Trainingsausrüstungsverträge in England, Sponsoren auf den Hosen in Belgien, mehrere Sponsoren auf der Vorderseite des Trikots in Frankreich und Sponsoren auf der Rückseite des Trikots in Österreich. Ärmelsponsoring ist ein weiteres Beispiel, das auf dieser Liste ergänzt werden kann. In England und Deutschland, die als die beiden größten kommerziellen Fußballmärkte in Europa gelten, unterzeichneten vor Beginn der Spielzeit 2017/18 58% der Vereine neue Vereinbarungen mit einem Ärmelsponsor. Diese Art Sponsoring erfolgte zuvor in der Bundesliga zentralisiert (einziger Vertrag) und wurde in der Premier League im Hinblick auf die Spielzeit 2017/18 eingeführt.



4

Transfers

Transfers: Höhepunkte

Die Transferausgaben erreichten im Sommer 2017 eine neue Rekordhöhe von beinahe EUR 5,6 Mrd.

80% der weltweiten Transferausgaben in der Sommerperiode wurden in den Top-5-Ligen in Europa getätigt (ENG, ITA, FRA, ESP und GER).

Im Sommer 2017 waren 6 der 20 höchsten Transfersummen aller Zeiten zu verzeichnen, und zehn gemeldete Transfers von über EUR 50 Mio.

Von den 96 bedeutenden Transfers mit einer Summe von über EUR 15 Mio. im Sommer 2017 gingen nur vier Spieler zu Klubs in Ligen außerhalb der Top 5 (3x Zenit und 1x Porto).

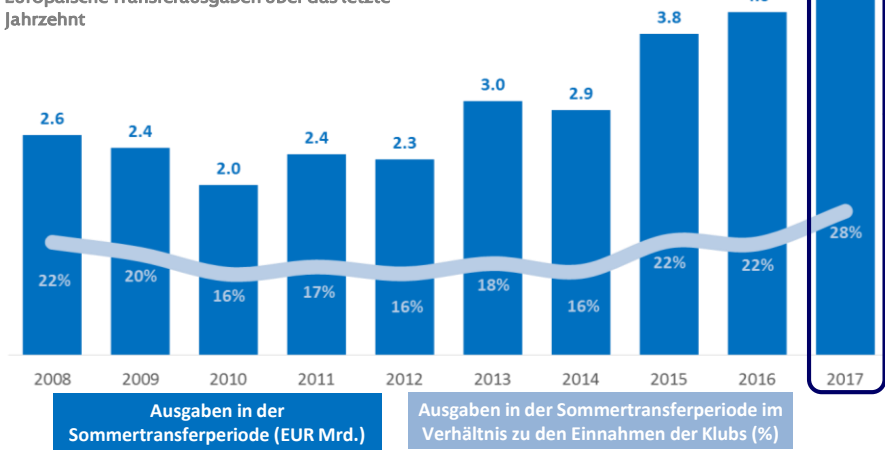
Rekordausgaben in Sommertransferperiode vor allem dank Top-5-Ligen

Dieses Kapitel untersucht die jüngsten Transferaktivitäten (Sommer 2017) und stellt sie in einen breiteren Kontext. Die Daten sind nur indikativ, da bekannte Werte durch gemeldete Schätzungen ergänzt werden. Detaillierte und geprüfte historische Daten zu den Transfers werden im Kapitel Betriebsaufwand dieses Berichts analysiert.

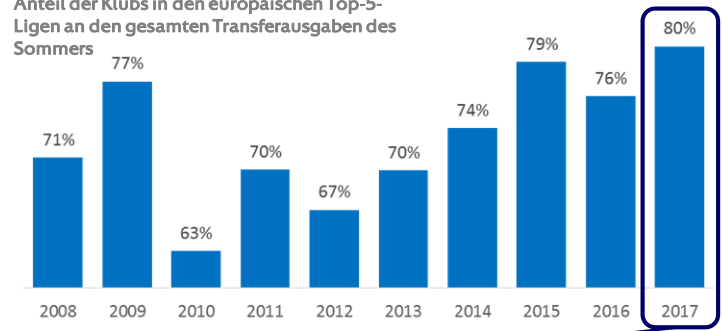
Die gesamten europäischen Transferausgaben in der Sommertransferperiode 2017 erreichten mit EUR 5,6 Mrd. einen neuen Rekordstand. Die Klubs gaben zudem in der Januar-Transferperiode nahezu EUR 1 Mrd. aus, womit die gesamten Transferausgaben 2017/18 sich auf EUR 6 Mrd. bis EUR 7 Mrd. belaufen dürften.

Die Ausgaben in der Sommertransferperiode entsprachen 28% der geplanten Gesamteinnahmen der Klubs für das Finanzjahr 2017, womit eine neue Benchmark erreicht wird, denn dieser Prozentsatz ist 6% höher als der höchste Wert in den letzten zehn Jahren.

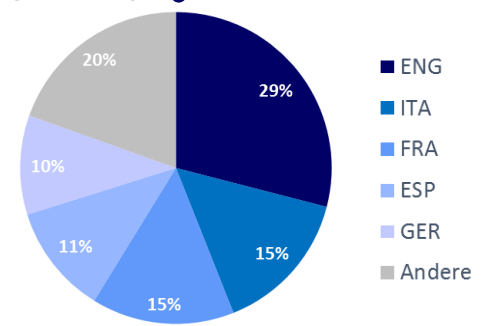
Europäische Transferausgaben über das letzte Jahrzehnt



Anteil der Klubs in den europäischen Top-5-Ligen an den gesamten Transferausgaben des Sommers



Transferausgaben nach Liga



Der Anteil der Premier League von 29% ist um 3% niedriger als letztes Jahr. Der Großteil dieses Rückgangs wurde von der französischen Ligue 1 absorbiert, die ihren Anteil im Sommer 2017 von 5% auf 15% der gesamten Ausgaben steigerte. Von den Ligen außerhalb der Top 5, die zusammen 20% der gesamten Transferausgaben ausmachen, weist die englische Championship mit 4% den grössten Anteil auf.

Fast 100 sehr teure Transfers (EUR 15 Mio. und mehr) im Sommer ausgewiesen

Die sehr teuren Sommertransfers haben über die Zeit zugenommen, wie dies angesichts der steigenden Einnahmen der Vereine auch zu erwarten war.

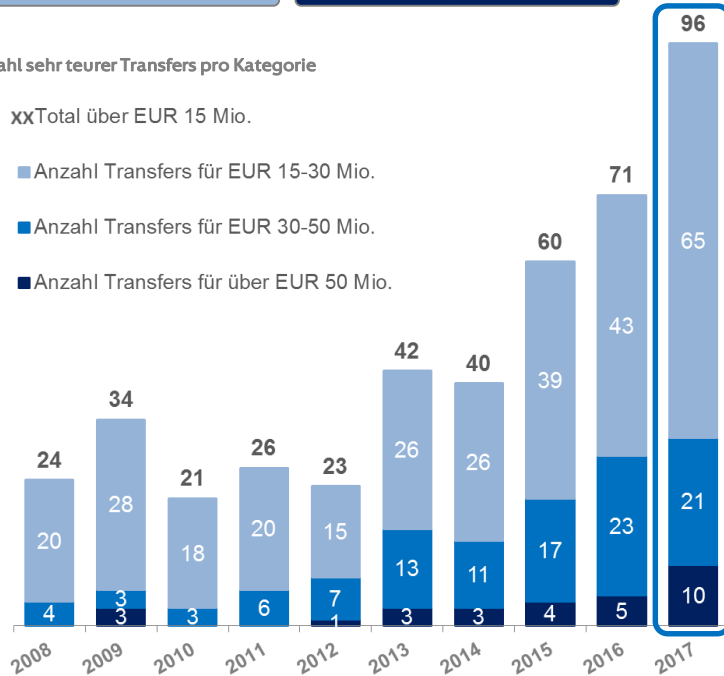
Den größten Anstieg verzeichnete das Segment ab EUR 50 Mio., wo die Zahl der Transfers doppelt so hoch ist wie noch in der Sommertransferperiode 2016.

Bei den 96 sehr teuren Transfers in der Sommertransferperiode 2017 scheint die Nachfrage nach französischen Spielern am höchsten gewesen zu sein. Hinter den 11 französischen folgen 8 spanische sowie je 7 argentinische, englische und italienische Spieler. Insgesamt 19 weitere Transfers, die nicht in dieser Liste aufgeführt sind, betrafen Spieler 19 verschiedener Nationalitäten, was die internationale Natur der Spitzenspieler zeigt.

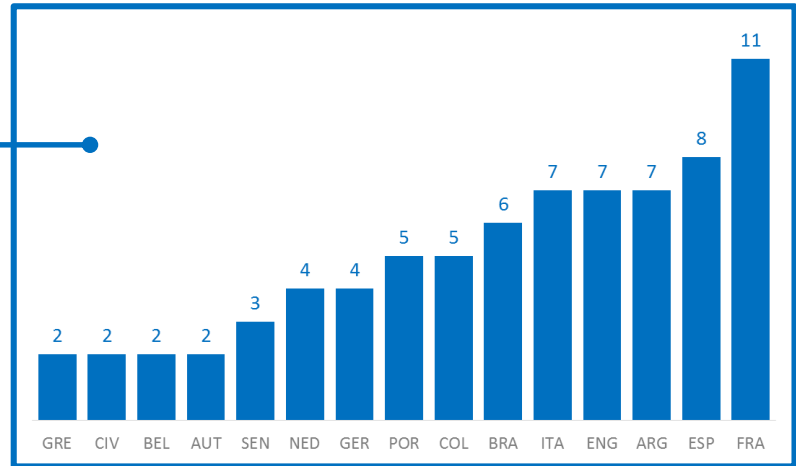
Anzahl sehr teurer Transfers pro Kategorie

xxTotal über EUR 15 Mio.

- Anzahl Transfers für EUR 15-30 Mio.
- Anzahl Transfers für EUR 30-50 Mio.
- Anzahl Transfers für über EUR 50 Mio.

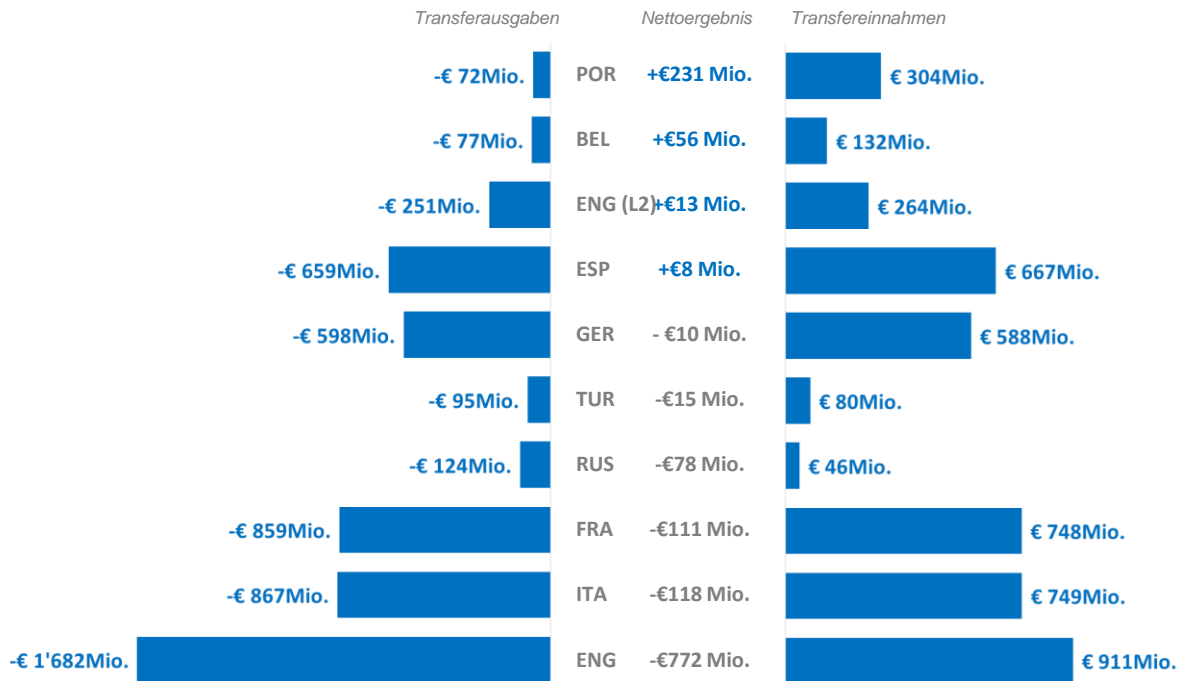


Im Sommer 2017 an sehr teuren Transfers beteiligte Nationalitäten



Premier League in der Sommertransferperiode 2017 am aktivsten

Top-10-Ligen nach Transferausgaben



Top-10-Märkte

Die Premier League verzeichnete sowohl die höchsten Ausgaben als auch die höchsten Einnahmen in dieser Sommertransferperiode. Obwohl sie die höchsten Einnahmen aufwies, waren die Nettotransferausgaben der Premier League mit -EUR 772 Mio. auch am höchsten. Auf der anderen Seite des Spektrums befindet sich Portugal, das ein positives Nettoergebnis von EUR 231 Mio. aufweist.

Außerhalb der Top-10-Märkte

Die Niederlande verpassten die Top 10 nur knapp, nachdem sie ihre Ausgaben diesen Sommer von EUR 40 Mio. auf EUR 67 Mio. steigerten. Die Ukraine, Schweden und Norwegen verzeichneten den höchsten proportionalen Anstieg gegenüber dem Vorjahr.

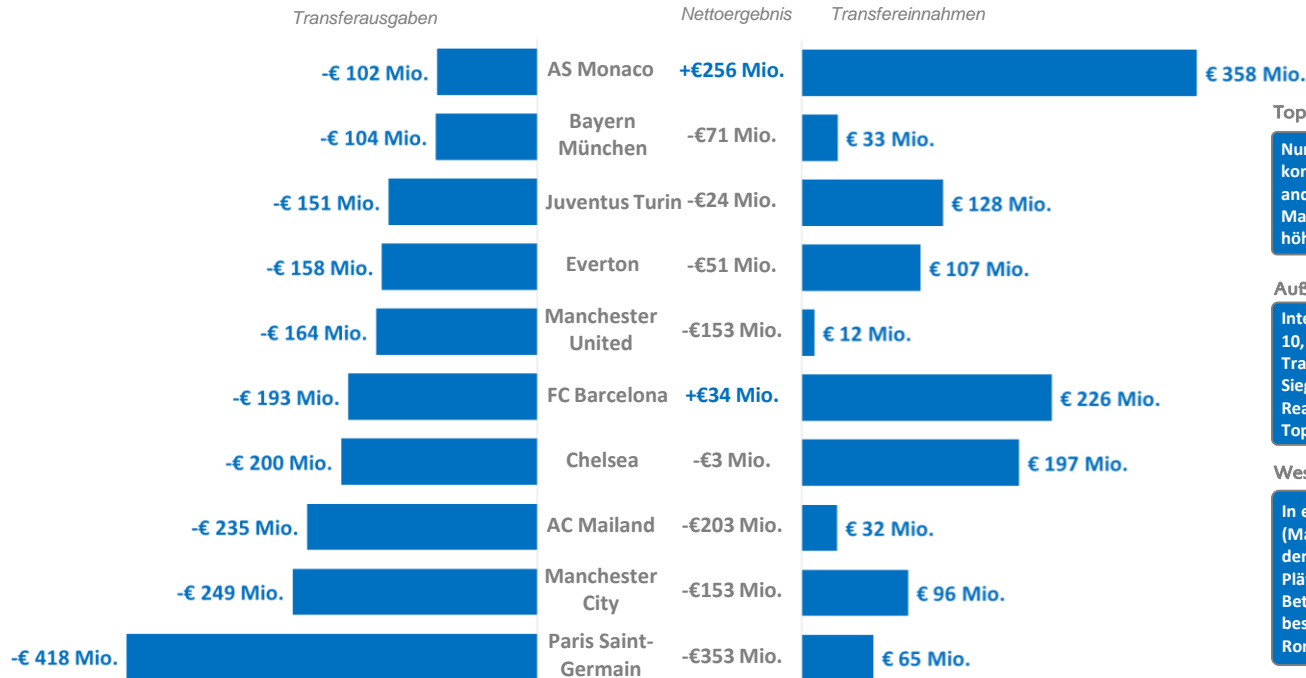
Würden die Top 10 nach Transfereinnahmen klassiert, hätten die Niederlande und Rumänien es anstelle der Türkei und Russlands in die Liste geschafft. Griechenland verzeichnete das beste Nettoergebnis aller Länder außerhalb der Top-10-Märkte und erzielte ein Plus von knapp EUR 20 Mio.

Wesentliche Veränderungen

Die französische Ligue 1 meldete ein Wachstum von 331% gegenüber ihren Transferausgaben vom letzten Sommer. Dies ist mit Abstand das höchste Wachstum in den Top-10-Märkten (deutlich vor der türkischen Superlig, deren Transferausgaben um 92% stiegen). Obwohl die Sommer-Transferausgaben der englischen Championship gegenüber dem Vorjahr um 3% zurückgingen, holen die zweithöchsten Spielklassen der großen Länder gegenüber den kleineren Ländern in Sachen Transferausgaben weiterhin auf.

Vier Klubs dominierten die Nettotransferausgaben des Sommers 2017

Top-10-Klubs nach Transferausgaben



Top-10-Märkte

Nur zwei Klubs (AS Monaco und FC Barcelona) aus den Top 10 konnten ihre Transferaktivitäten ausgeglichen gestalten. Auf der anderen Seite verzeichneten vier Klubs (Paris Saint-Germain, AC Mailand, Manchester City und Manchester United) wesentlich höhere Nettotransferausgaben als die anderen großen Käufer.

Außerhalb der Top-10-Märkte

Inter Mailand, Arsenal und Borussia Dortmund fielen aus den Top 10, nachdem sie in der Sommerperiode 2016 noch Transferausgaben von über EUR 100 Mio. verzeichnet hatten. Der Sieger der letzten beiden Ausgaben der UEFA Champions League, Real Madrid, war in keinem der beiden vergangenen Jahre in den Top 10 zu finden.

Wesentliche Veränderungen

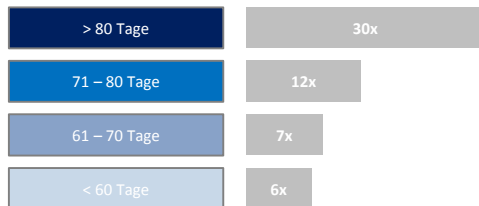
In einer Rangliste über fünf Jahre sind drei englische Klubs (Manchester City (1.), Manchester United (3.) und Chelsea (4.)) in den Top 5 nach Transferausgaben vertreten. Die anderen beiden Plätze belegen Paris Saint-Germain (2.) und der FC Barcelona (5.). Betrachtet man die Transfereinnahmen über denselben Zeitraum, bestehen die Top aus AS Monaco, Chelsea, Benfica Lissabon, AS Rom und Juventus Turin.

Beträchtliche Timing-Unterschiede bei den Sommertransferperioden

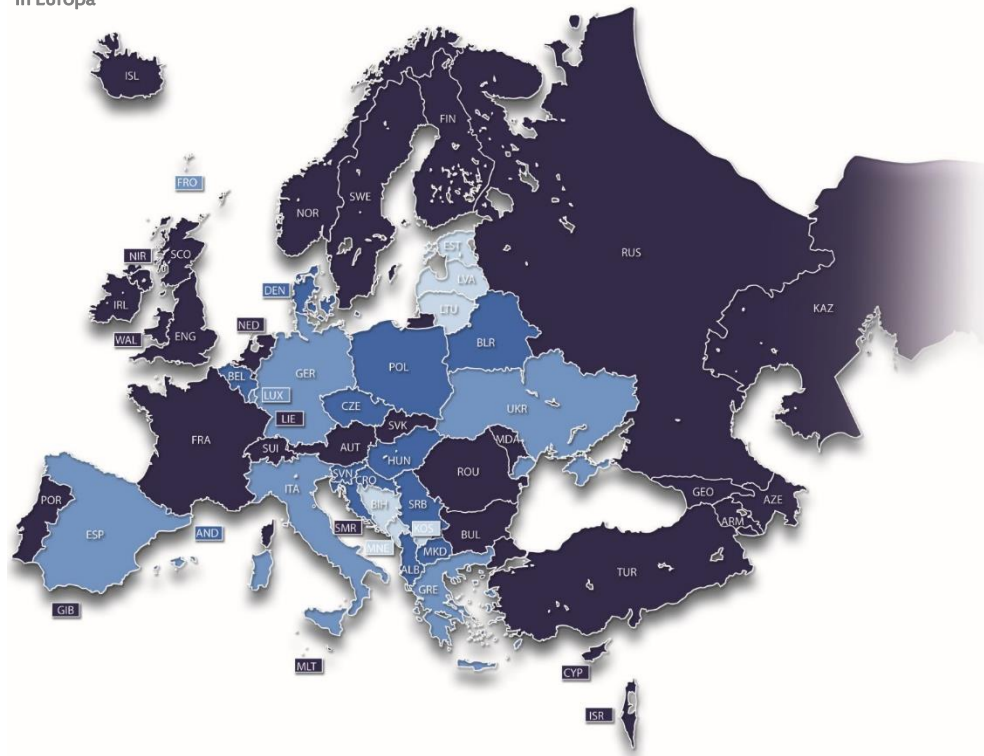
Der Zeitraum, in dem Transfers vorgenommen werden dürfen, unterscheidet sich stark zwischen den 55 Mitgliedsverbänden der UEFA. 2017 eröffnete Luxemburg am 25. Mai als erster Verband seine Sommertransferperiode, und Portugal war am 3. Juli der letzte.*

Insgesamt 22 Länder öffneten ihr Sommertransferfenster (d.h. das Fenster, das nach dem Abschluss der letzten Spielzeit geöffnet wird) für 83 Tage, was die längste Periode in Europa ist. Der längste Gesamtzeitraum für Spielerregistrierungen (Winter- und Sommer-Transferfenster zusammen) dauerte 113 Tage, was in 11 Ländern vor dem Start der Spielzeit 2017/18 der Fall war.

Bosnien-Herzegowina und Estland sind mit 50 bzw. 52 Tagen die Länder mit den kürzesten Sommertransferfenstern. Über die ganze Saison hinweg weist Lettland mit nur 73 Tagen den kürzesten Zeitraum für die Spielerregistrierungen auf.



Sommertransferperiode 2017
in Europa



*Die Informationen zu den Transferperioden wurden am 9. Oktober der FIFA-TMS-Website entnommen, wo alle Verbände die Daten zu ihren Transferfenstern direkt eingeben.

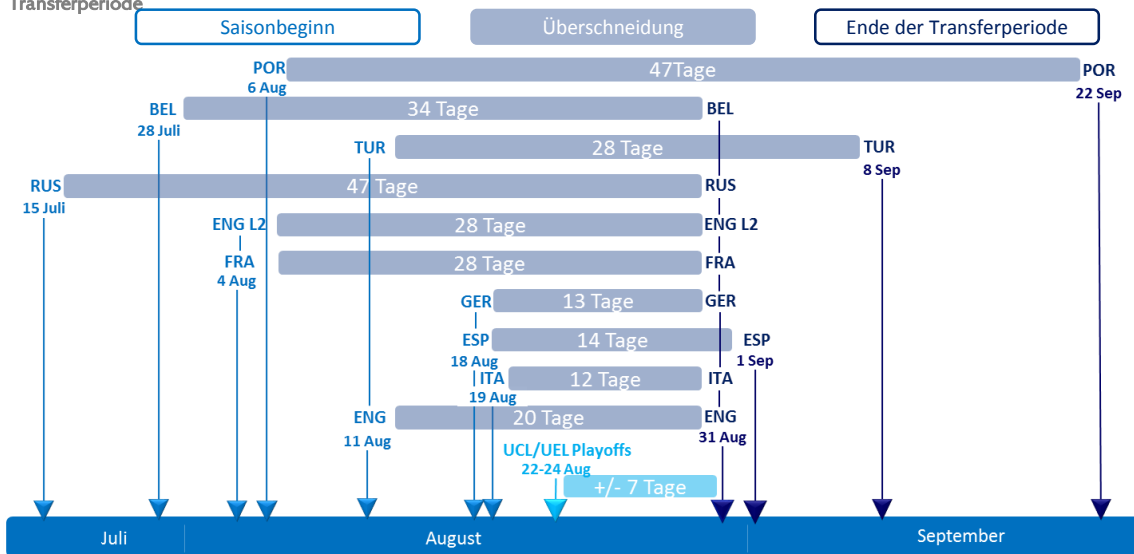
Ein Viertel der Transferausgaben wird nach Saisonbeginn getätigt

Während auf der letzten Seite die Länge der Perioden für die Spielerregistrierung in den 55 UEFA-Mitgliedsverbänden untersucht wurde, zeigt diese Seite, inwiefern sich diese Registrierungsperioden bei den Top-10-Ligen nach Transferausgaben (siehe S. 40) mit dem Saisonbeginn überschneiden.*

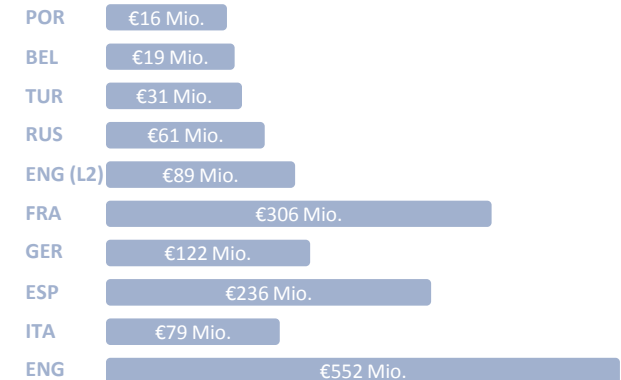
Portugal weist den längsten Zeitraum zwischen dem Saisonbeginn und dem Ende der Transferperiode auf (47 Tage). Im Gegensatz dazu betrug diese Überschneidung bei den Klubs der Serie A 2017/18 nur 12 Tage.

Insgesamt EUR 1,5 Mrd. wurden in den Top-10-Ligen zwischen dem Saisonbeginn und dem Tag, an dem die jeweiligen Transferperioden endeten, ausgegeben. Fast ein Drittel dieser Summe (EUR 552 Mio.) ging auf die Rechnung der Premier League.

Überschneidung zwischen Saisonbeginn und Ende der Transferperiode

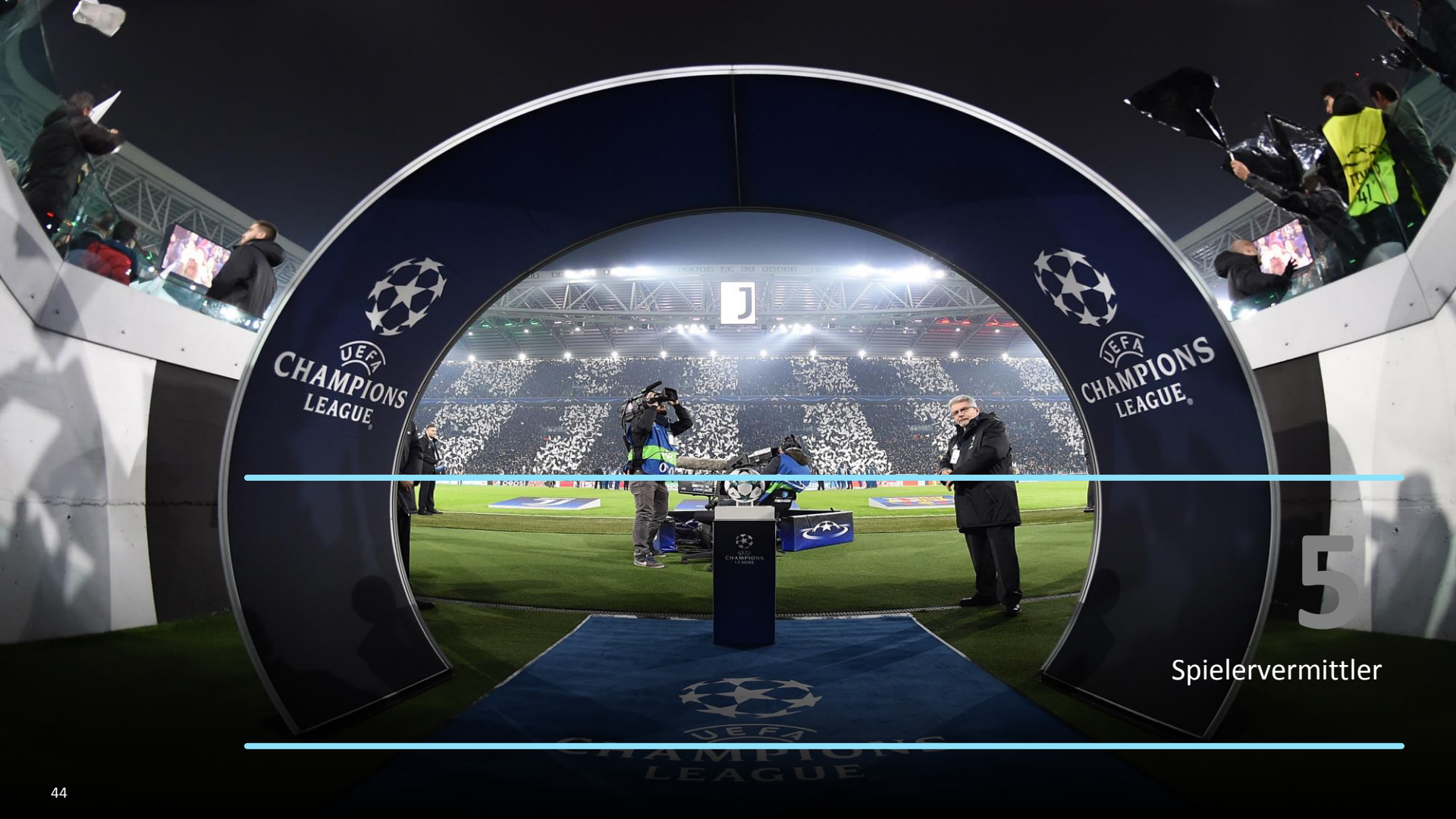


Transferausgaben während der Überschneidung (EUR Mio.)



Die Klubs tätigten 25% ihrer Transferausgaben im Sommer 2017 nach Beginn ihrer nationalen Meisterschaften.

*Da die nationalen Spielzeiten in der Regel am Wochenende beginnen, kann die exakte Überschneidung zwischen dem Saisonbeginn und dem Ende der Transferperiode leicht variieren. Manche Ligen beginnen im Sommer vor einem bedeutenden Turnier auch früher (z.B. August 2017 vor der WM 2018). Daher könnte im Sommer 2018 die Überschneidung in Frankreich, Deutschland, Portugal, Russland und der Türkei eine Woche kürzer sein, als hier für 2017 aufgeführt.



UEFA
CHAMPIONS
LEAGUE

UEFA
CHAMPIONS
LEAGUE

5

Spielervermittler

Spielervermittler: Höhepunkte

Über rund 2 000 zwischen 2014 und 2017 untersuchte Transfers hinweg machten die Honorare für Spielervermittler durchschnittlich 12,6% der Transfersumme aus – ein wesentlicher Kostenfaktor für die Vereine.

Es gibt kein „übliches“ Spielervermittlerhonorar – in 769 Fällen betrugen die Honorare weniger als 10% der Transfersumme, in 576 zwischen 10 und 20% und 646 Transfers wiesen Honorare von über 20% auf.

In der Regel sind die Spielervermittlerhonorare bei kleineren Transfers höher – der Durchschnitt beträgt weniger als 10% bei Transfers von EUR 5 Mio. und mehr, jedoch 20% bei Transfers unter EUR 1 Mio.

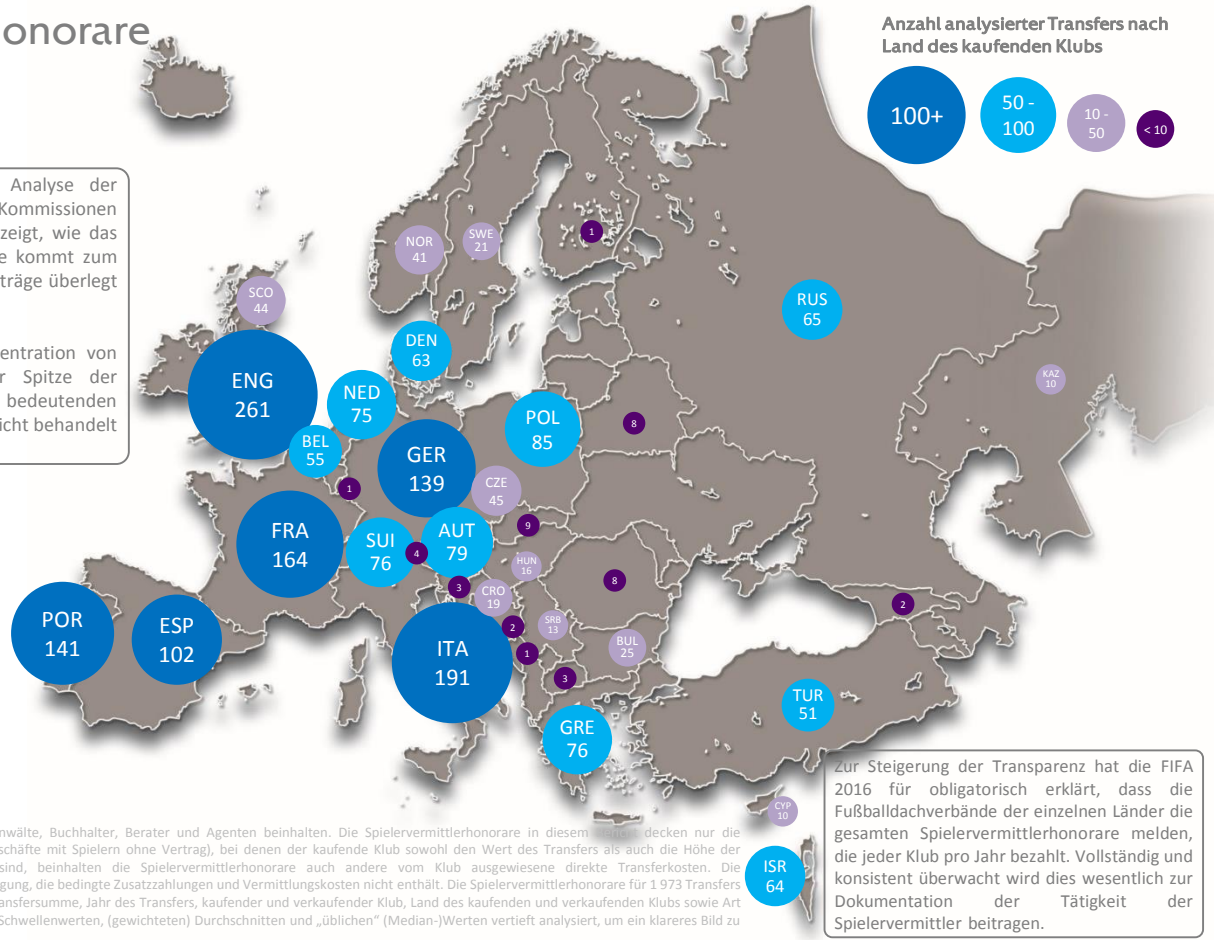
Die Spielervermittlung ist ein relativ offener Markt, die größte Agentur war an nur gerade 6 der 96 bedeutenden Transfers im Sommer 2017 beteiligt.

Analyse der Spielervermittlerhonorare über 2 000 Transfers

Dieses Kapitel ist eine beträchtliche Erweiterung der groben Analyse der Spielervermittlerhonorare im Bericht für das Finanzjahr 2012, da die Kommissionen von gegen 2 000 Spielertransfers untersucht wurden. Die Analyse zeigt, wie das „übliche“ Honorar je nach Markt und Art des Transfers variiert. Sie kommt zum Schluss, dass bei der Verwendung dieser Benchmark für einzelne Verträge überlegt vorgegangen werden muss.

Der zweite Teil dieses Kapitels beinhaltet eine Analyse der Konzentration von Agenten und Agenturen im weltweiten Fußball und an der Spitze der Fußballpyramide und stellt die Verbindung dieser Analyse zu den bedeutendsten einzelnen Transfers her, die im Kapitel zu den Transfers in diesem Bericht behandelt werden.

Die Analyse der Spielervermittlerhonorare umfasst Klubs aus 37 UEFA-Mitgliedsverbänden, die zwischen 2014 und 2017 an den UEFA-Klubwettbewerben teilgenommen haben. Die Stichprobe ist höchst repräsentativ, da sie mindestens 100 verschiedene Spielertransfers für die Klubs aus den sechs aktivsten Ländern sowie mindestens 50 Transfers für weitere 10 der Länder, die auf dem Transfermarkt aktiv sind, umfasst. Die Transfers umfassen auch verkaufende Klubs aus 84 verschiedenen Ländern, einschließlich Klubs in 47 UEFA-Mitgliedsverbänden, sowie 15 CAF (Afrika), 10 AFC (Asien), 9 CONMEBOL (Südamerika) und 3 CONCACAF (Nord- und Zentralamerika und Karibik) Mitgliedsverbänden. Diese repräsentative Stichprobe widerspiegelt in etwa die Aktivität, die im Transfer-Kapitel dieses Berichts enthalten ist.



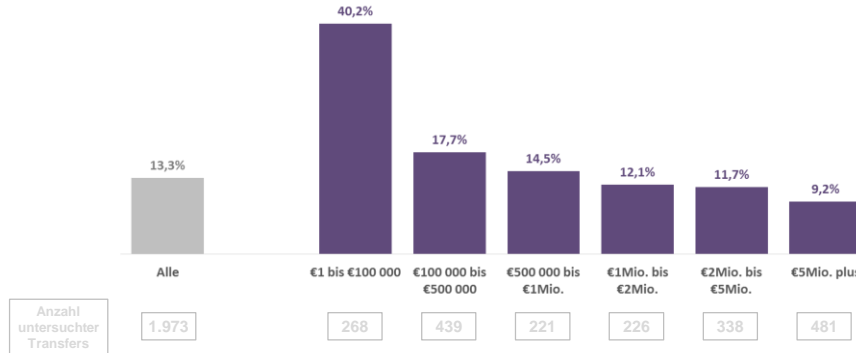
*Für den Zweck dieses Berichts ist der Begriff „Spielervermittler“ weit gefasst und kann Anwälte, Buchhalter, Berater und Agenten beinhalten. Die Spielervermittlerhonorare in diesem Bericht decken nur die entsprechenden Kosten des kaufenden Vereins für Transfers ab (keine Ausleihungen oder Geschäfte mit Spielern ohne Vertrag), bei denen der kaufende Klub sowohl den Wert des Transfers als auch die Höhe der Kommission für den Spielervermittler offenlegt. In einigen Fällen, wo diese relevant sind, beinhalten die Spielervermittlerhonorare auch andere vom Klub ausgewiesene direkte Transferkosten. Die Spielervermittlerhonorare und Transfersummen basieren auf der vereinbarten Transferentschädigung, die bedingte Zusatzzahlungen und Vermittlungskosten nicht enthält. Die Spielervermittlerhonorare für 1 973 Transfers wurden anhand von verschiedenen Kriterien analysiert: Höhe des Honorars und Anteil an der Transfersumme, Jahr des Transfers, kaufender und verkaufender Klub, Land des kaufenden und verkaufenden Klubs sowie Art des Transfers (national oder international). Der Anteil der Honorare wird auf der Grundlage von Schwellenwerten, (gewichteten) Durchschnitts- und „üblichen“ (Median-)Werten vertieft analysiert, um ein klareres Bild zu erhalten.

Die Spielervermittlerhonorare sind bei Transfers mit niedrigeren Werten deutlich höher

Benchmark für Spielervermittlerhonorare: Total, gewichteter Durchschnitt und Medianwert der Spielervermittlerhonorare*

Bei den 2 000 untersuchten Transfers, die rund 40% der gesamten Transferausgaben der europäischen Vereine im Zeitraum 2013-17 abdeckten, haben die Klubs insgesamt beeindruckende EUR 1,270 Mrd. an Spielervermittlerhonoraren ausbezahlt. Diese Honorare machten 12,6% der Transfersummen aus, und die Medianrate der Honorare betrug 13,3%.

Medianrate der Spielervermittlerhonorare nach Höhe der Transfersumme



Transfers mit niedrigeren Werten von weniger als EUR 100 000 weisen mit einer Medianrate von 40% die höchsten Spielervermittlerhonorare auf. Wird die Bandbreite auf EUR 1 bis EUR 1 Mio. ausgeweitet, beträgt die Medianrate der Spielervermittlerhonorare immer noch 20%.

Das mediane Spielervermittlerhonorar als Prozentsatz der Transfersumme geht mit zunehmendem Wert des Transfervertrags zurück. Für Transfers von über EUR 5 Mio. beträgt die Benchmark noch 9,2%.

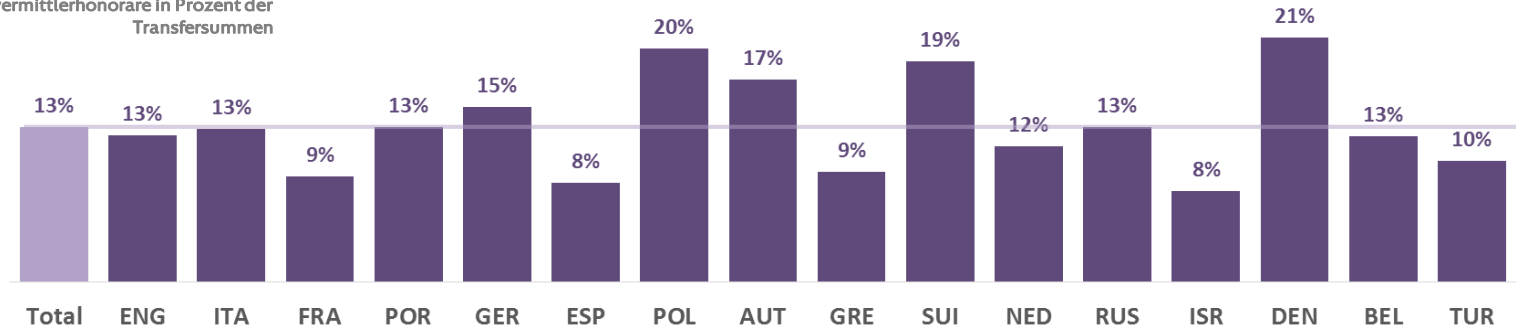
Die Medianrate ist über die Jahre hinweg relativ konsistent. Sie schwankt für jeden der untersuchten Zeiträume zwischen 13% und 14%.

*Der „gewichtete Durchschnitt“ der Spielervermittlerhonorare ist das Total der Spielervermittlerhonorare als Prozentsatz der totalen Transfersumme. Dies ist die beste Messgröße zur Abschätzung des gesamten Aufwands für Spielervermittler in Europa. Die gewichteten Durchschnittskosten von 12,6% wurden angepasst, um die übermäßige Auswirkung zweier Ausreißer auszuschließen, wo unverhältnismäßig hohe Spielervermittlerkosten verzeichnet wurden. Diese waren die Folgen einer Dritteigentümerschaft; würden diese beiden Transfers mitberücksichtigt, würde der Durchschnitt auf 13,4% steigen. Der Rest der Analyse in diesem Kapitel konzentriert sich auf die mediane Rate der Spielervermittlerhonorare, d.h. diejenige in der Mitte der Liste vom höchsten zum niedrigsten (Medianwert). Diese ist eine aussagekräftigere Benchmark für die Spielervermittlerhonorare, auch wenn in diesem Bericht betont wird, dass es kein „übliches“ Honorar gibt, da die Raten enorme Unterschiede aufweisen. Der Begriff „Durchschnitt“, der als Durchschnitt der durchschnittlichen Raten berechnet würde, wird in diesem Bericht vermieden, da er stark durch einige Ausreißer mit Spielervermittlerhonoraren von über 100% beeinflusst würde, die sich übermäßig auf das Ergebnis auswirken.

Die Rate der Spielervermittlerhonorare unterscheidet sich von Land zu Land

Französische, israelische und spanische Vereine verzeichneten zwischen 2013 und 2016 die niedrigsten Spielervermittlerhonorare mit Raten von 8-9%, während dänische, polnische und schweizerische Vereine mit 19-21% die höchsten Medianraten auswiesen. Dies ist zum Teil auf das Verhältnis zwischen den teuren Transfers und den Transfers mit niedrigerem Wert zurückzuführen. Bei den Vereinen aller Ligen war nämlich die Medianrate der Spielervermittlerhonorare deutlich höher bei Transfers mit niedrigerem Wert (Transfersumme unter EUR 1 Mio.).

Medianrate der Spielervermittlerhonorare nach Land* des kaufenden Vereins:
Spielervermittlerhonorare in Prozent der Transfersummen

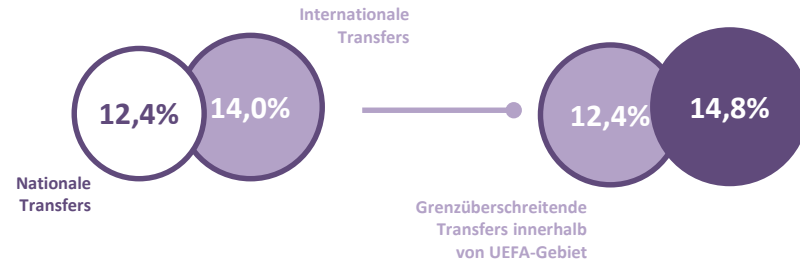


* Die Raten der Spielervermittlerhonorare pro Land werden für die 16 Ligen präsentiert, die eine aussagekräftige Stichprobe von mindestens 50 Transfers aufweisen. Beim Total werden alle Transfers aus diesen 16 Ligen sowie jene aus den anderen Ligen, wo eine kleinere Zahl von Transfers analysiert wurde, berücksichtigt.

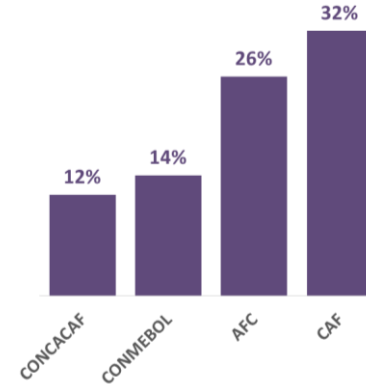
Höhere Honorare bei internationalen Transfers

Die Medianrate der Spielervermittlerhonorare bei grenzüberschreitenden Transfers (14,0%) ist höher als jene bei nationalen Transfers (12,4%). Bei den grenzüberschreitenden Transfers ist außerdem die Medianrate für Transfers mit Ursprung außerhalb des UEFA-Gebiets mit 14,8% höher als innerhalb des UEFA-Gebiets (d.h. zwischen zwei Klubs aus verschiedenen UEFA-Mitgliedsverbänden) mit 12,4%.

Medianraten der
Spielervermittlerhonorare



Transfers von
außerhalb der
UEFA



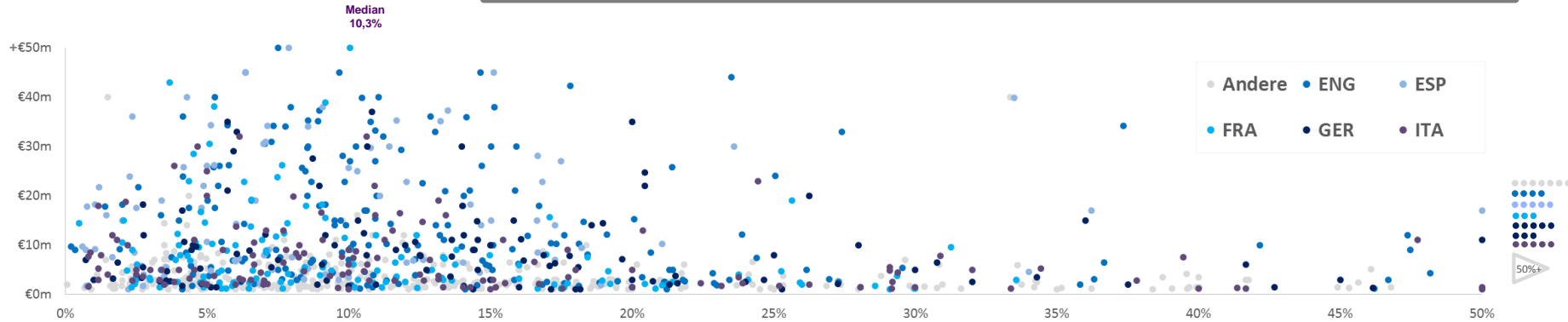
Die Medianraten der Spielervermittlerhonorare für Transfers aus Nord- und Mittelamerika sowie der Karibik (CONCACAF) oder Südamerika (CONMEBOL) unterscheiden sich nicht wesentlich von den Medianraten für grenzüberschreitende Transfers innerhalb von Europa.

Die Medianraten von 26% auf den 28 Transfers aus Asien (AFC) und 32% auf den 50 Transfers aus Afrika (CAF) sind deutlich höher. Dies liegt teilweise am niedrigen Durchschnittswert der Verträge, doch die Medianraten der bezahlten Spielervermittlerhonorare sind auch deutlich höher als bei Transfers aus anderen Regionen, wenn man nur die größeren Verträge (EUR 1 Mio.+) berücksichtigt.*

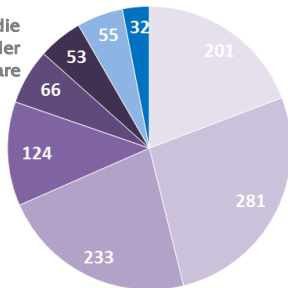
Es gibt keine „übliche“ Rate der Spielervermittlerhonorare

Spielervermittlerhonorar in Prozent der Transfersumme in 1 045 Transfers zwischen EUR 1 Mio. und EUR 50 Mio.*

Auf dem Diagramm wurde jeder einzelne Transfer abgebildet, um die großen Unterschiede zwischen den Raten der Spielervermittlerhonoraren zu illustrieren, sowie die Tatsache, dass diese Unterschiede für jedes Land (nach kaufendem Klub) gelten. Dies zeigt, wie wenig der Spielervermittlermarkt noch strukturiert und reguliert ist.

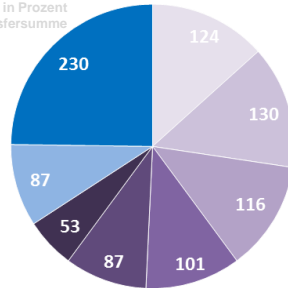


Anzahl großer Transfers (EUR 1 Mio.+ über die verschiedenen Prozentgruppen der Spielervermittlerhonorare



Spielervermittlerhonorare in Prozent der Transfersumme

- <5%
- 5 bis 10%
- 10 bis 15%
- 15 bis 20%
- 20 bis 25%
- 25 bis 33%
- 33 bis 50%
- 50 bis 100%



Anzahl kleinerer Transfers (weniger als EUR 1 Mio.) über die verschiedenen Prozentgruppen der Spielervermittlerhonorare

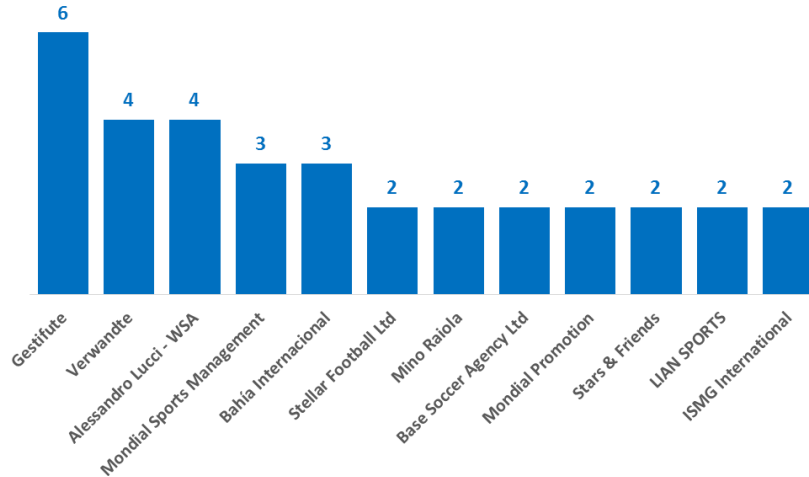
Extreme Spielervermittlerhonorare, die über 50% der Transfersumme betragen, sind bei großen Transfersverträgen selten (32 Fälle, insgesamt 3%), kommen jedoch bei kleineren Verträgen recht häufig vor (230 Fälle, 25% des Totals). Bedeutende Spielervermittlerhonorare, die über 25% der Transfersumme ausmachen, wurden in 140 Fällen bei großen Verträgen (13%) und in 370 Fällen bei kleineren Verträgen (40%) verzeichnet.

* Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden die 28 Ausreißer mit Spielervermittlerhonoraren von 50%+ (horizontale Achse) auf der rechten Seite hinzugefügt, jedoch nicht nach Wert im Diagramm eingetragen. Alle Transfers über EUR 50 Mio. (vertikale Achse) wurden ausgenommen, um die Anonymität zu wahren.

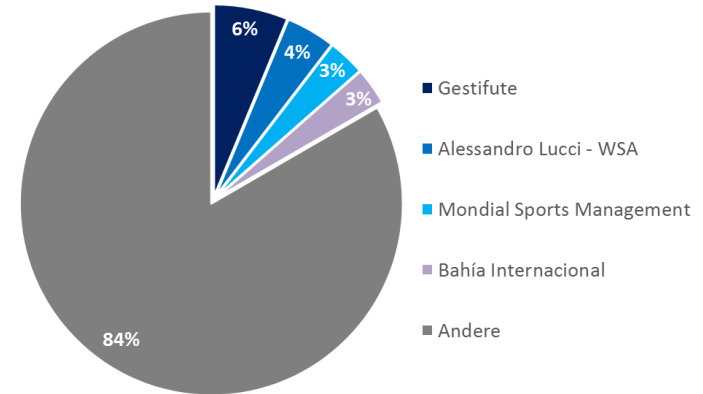
Über 70 verschiedene Spielervermittler an den großen Verträgen dieses Sommers beteiligt

Auf dieser Seite wird die Rolle der Spielervermittler bei den 96 bedeutenden Transfers im Sommer 2017 (Transfersumme EUR 15 Mio.+) untersucht, auf die im Kapitel zu den Spielertransfers in diesem Bericht verwiesen wurde. Insbesondere werden die Konzepte der Konzentration oder Dominanz der Spielervermittler untersucht.

Meistvertretene Spielervermittler bei den 96 teuren Transfers im Sommer 2017



Konzentration der Spielervermittler nach Transferwert bei den bedeutenden Transfers im Sommer 2017



Gestifute ist die einzige Agentur, die an mehr als fünf der teuren Transfers beteiligt war und auch die einzige, die mehr als einmal mit einem einzelnen Klub zusammengearbeitet hat. Sie war am Transfer von je zwei Spielern vom FC Porto und von Benfica Lissabon weg sowie am Transfer von zwei Spielern zu Manchester City beteiligt. Die nach Wert wichtigsten Vertreter von Spielern waren deren Verwandte. Vier Spieler wurden bei teuren Transfers mit einer Gesamttransfersumme von rund EUR 320 Mio. von ihren Verwandten vertreten.*

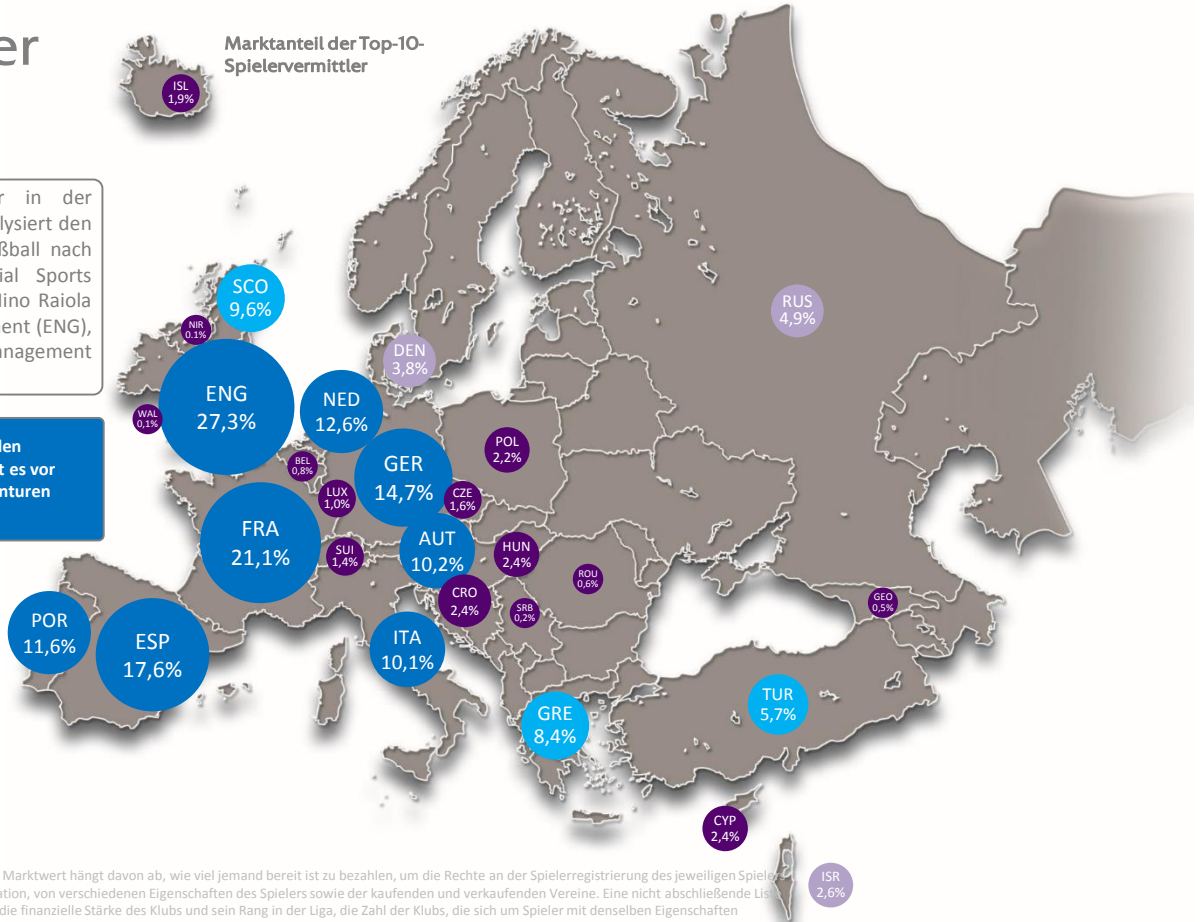
Die vier Spielervermittler, die an der größten Zahl von Transfers in der Sommertransferperiode 2017 beteiligt waren, machen gemeinsam nur 17% aller Transfers aus. Insgesamt waren mehr als 70 verschiedene Spielervertreter an den 96 teuren Transfers beteiligt, was deutlich zeigt, dass bei den Top-Transfers keine Konzentration von Spielervermittlern besteht.

* Bei sechs teuren Transfers, die in der Sommertransferperiode 2017/18 erfolgten, sind die beteiligten Spielervermittler nicht bekannt. Daher wurden diese Spieler als „unbekannt“ aufgeführt und zur Kategorie „Andere“ hinzugefügt.

Top-10-Spielervermittler und ihr Marktanteil

Auf der letzten Seite wurden die Top-10-Spielervermittler in der Sommertransferperiode 2017 betrachtet. Diese Seite zeigt und analysiert den Marktanteil der Top-10-Spielervermittler im europäischen Klubfußball nach Spielerwert.* Die zehn untersuchten Agenturen sind: Mondial Sports Managment (GER), Gestifute (POR), Stellar Football Ltd (ENG), Mino Raiola (NED), Sports Entertainment Group (NED), Unique Sports Management (ENG), SportsTotal (GER), Base Soccer Agency Ltd (ENG), ROGON Sportsmanagement GmbH (GER) und Bahia Internacional (ESP).

Nicht unerwartet ist England das Land, in dem die Top-10-Spieleragenturen den höchsten Anteil an starken Spielern vertreten (27,3%). Mit diesem Anteil liegt es vor Frankreich (21,1%) und Spanien (17,6%). Insgesamt vertreten die Top-10-Agenturen 23,1% des geschätzten Marktwerts der aktuellen Spitzenspieler in Europa.



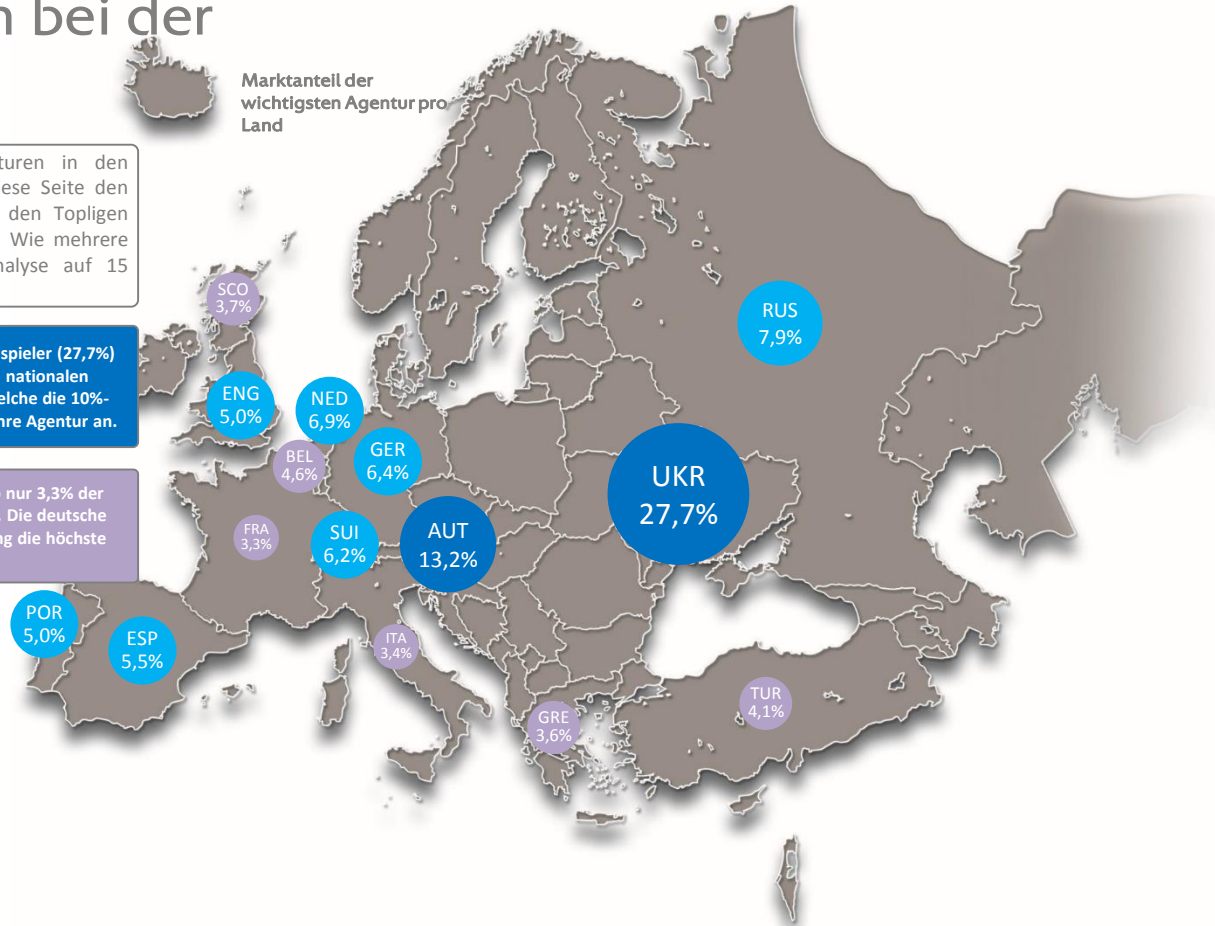
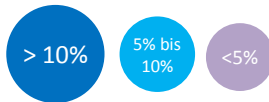
* Der Marktwert der „Spitzenspieler“ ist ein theoretischer, geschätzter Marktwert, denn der effektive Marktwert hängt davon ab, wie viel jemand bereit ist zu bezahlen, um die Rechte an der Spielerregistrierung des jeweiligen Spielers zu erwerben. Dies wiederum hängt von zahlreichen Faktoren ab, unter anderem von der Vertragssituation, von verschiedenen Eigenschaften des Spielers sowie der kaufenden und verkaufenden Vereine. Eine nicht abschließende Liste der Eigenschaften der Vereine enthält die Verfügbarkeit alternativer Spieler (im Klub und außerhalb), die finanzielle Stärke des Klubs und sein Rang in der Liga, die Zahl der Klubs, die sich um Spieler mit denselben Eigenschaften bemühen sowie die Führungssituation des Klubs (z.B. neuer Cheftrainer oder Sportdirektor).

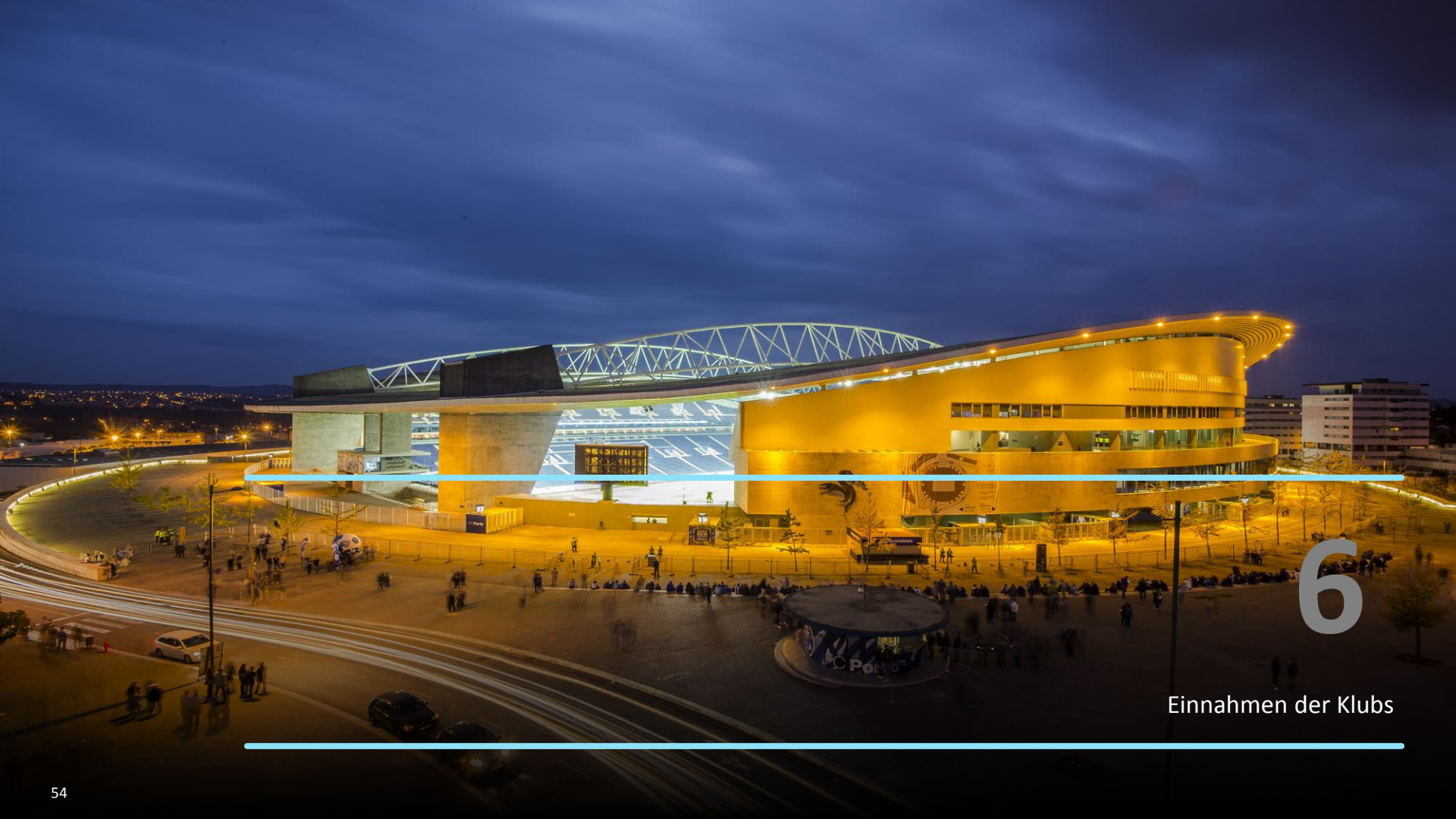
Niedrige Konzentration bei der Spielerververtretung

Während auf der letzten Seite der Einfluss der Top-Agenturen in den verschiedenen europäischen Ländern untersucht wurde, zeigt diese Seite den Grad der Marktkonzentration, indem der Anteil der Spieler in den Topligen aufgezeigt wird, die durch die größte Agentur vertreten werden. Wie mehrere frühere Kapitel in diesem Bericht konzentriert sich diese Analyse auf 15 ausgewählte Ligen in Europa.

In der höchsten Spielklasse der Ukraine wird mehr als ein Viertel der Erstligaspieler (27,7%) durch die Agentur ProStar vertreten, was die größte Konzentration von allen nationalen Ligen bedeutet. Die österreichische Bundesliga ist die einzige andere Liga, welche die 10%-Schwelle überschreitet. 13,2% der Erstligaspieler führen Stars @Friends als ihre Agentur an.

Die französische Ligue 1 ist am anderen Ende des Spektrums angesiedelt, wo nur 3,3% der Erstligaspieler durch die Agentur mit den meisten Kunden vertreten werden. Die deutsche Bundesliga schließlich weist mit über 200 Agenturen bei der Spielerververtretung die höchste Vielfalt auf.





6

Einnahmen der Klubs

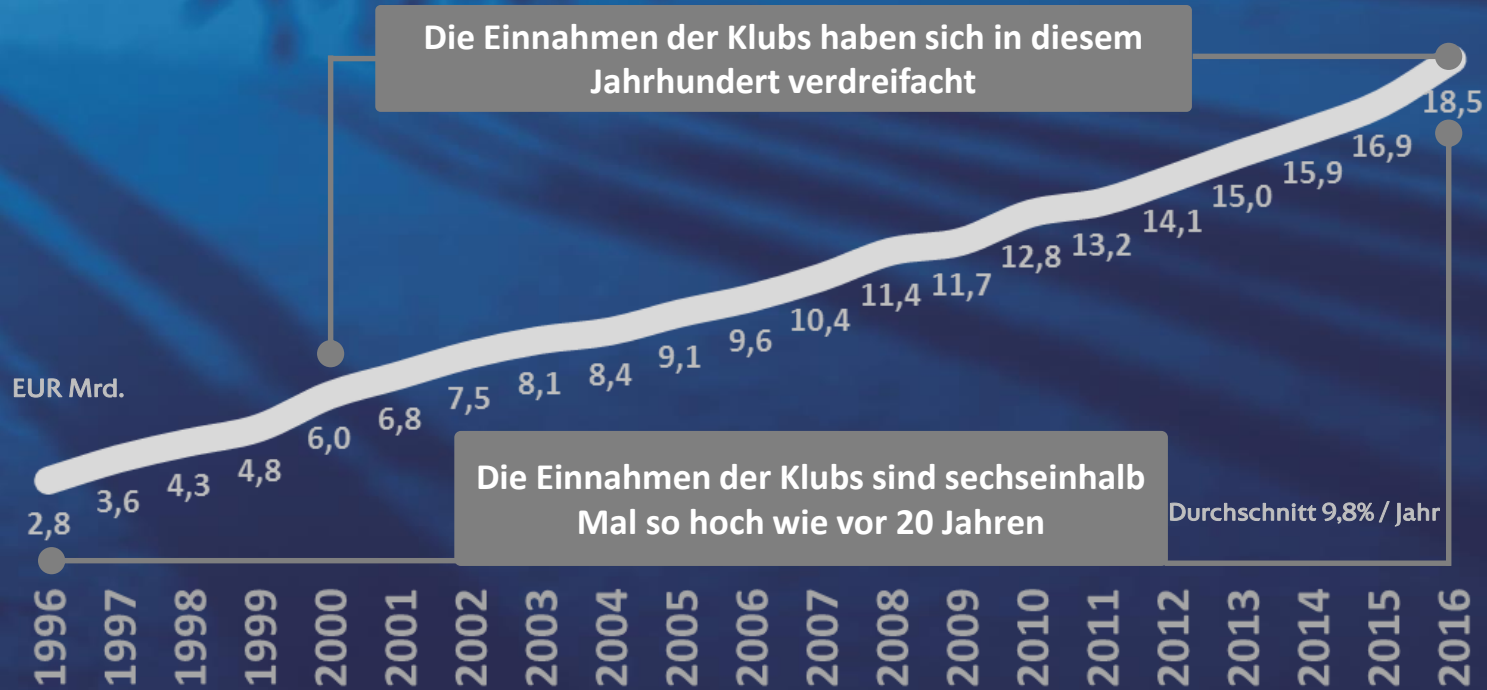
Einnahmen der Klubs: Höhepunkte

Die Einnahmen der europäischen Klubs haben sich in diesem Jahrhundert mehr als verdreifacht.

Die Ausschüttungen der TV-Einnahmen aus Ligaspielen unterscheiden sich beträchtlich in Umfang und Verteilung zwischen den Klubs.

Das Ertragswachstum verläuft sehr unterschiedlich: Die Top-12-Klubs wachsen dank kommerzieller Einnahmen, für kleinere Klubs in den großen Ligen sind die TV-Einnahmen der Wachstumsmotor, während die Klubs in kleineren Ligen vor allem von steigenden UEFA-Zahlungen profitieren.

Langfristiges Ertragswachstum der europäischen Klubs: eine Erfolgsgeschichte



* Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (Compound average growth rate). Quelle: Die Daten von allen europäischen Erstligaklubs, die der UEFA seit 2007 direkt unterbreitet werden. Vorher waren keine europaweiten Daten verfügbar, doch viele der größten Ligen erhoben Daten, die in der seit 1996 veröffentlichten Annual Football Review von Deloitte zusammengefasst werden. Die gesamten aggregierten Einnahmen und Gehälter der europäischen Topligen zwischen 1996 und 2006 wurden geschätzt, indem die Zahlen für die fehlenden Ligen im Verhältnis von 68:32 (bekannte Top-5-Daten: extrapolierte Daten der Nicht-Top-5-Ligen) extrapoliert wurden.

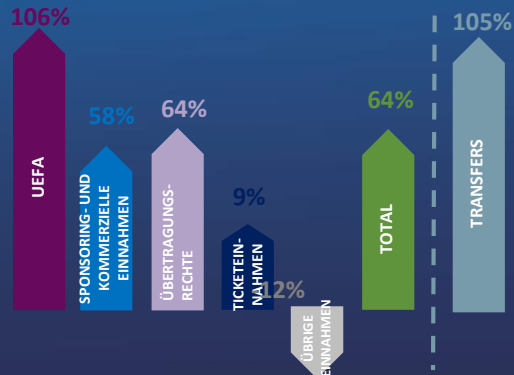
Mittelfristiges Ertragswachstum der Ligen verläuft sehr unterschiedlich

Ertragswachstum über zwei Zyklen für die Finanzjahre 2010 bis 2016 (aggregierter Anstieg der Liga, Anstieg pro Klub in EUR Mio. und prozentuales Wachstum)*

Mittelfristig betrachtet (Finanzjahr 2010-16, was zwei TV-Zyklen entspricht) haben die Klubs in 16 der Top-20-Ligen (nach durchschnittlichen Einnahmen) ihre Einnahmen gesteigert. In absoluten Zahlen haben die englischen Vereine ihren Vorsprung bei den Einnahmen mit einem durchschnittlichen Anstieg von EUR 110 Mio. pro Klub weiter ausgebaut. Auch die deutschen (EUR 58 Mio. pro Klub) und spanischen Vereine (EUR 44 Mio. pro Klub) verzeichneten ein starkes Wachstum. Die Klubs der nächsten vier Ligen, alle in Ländern mit hohen Bevölkerungszahlen, wiesen mit durchschnittlich EUR 15 Mio. bis EUR 20 Mio. pro Klub ebenfalls ein gesundes Wachstum auf, fielen jedoch gegenüber den Top-3-Ligen weiter zurück.

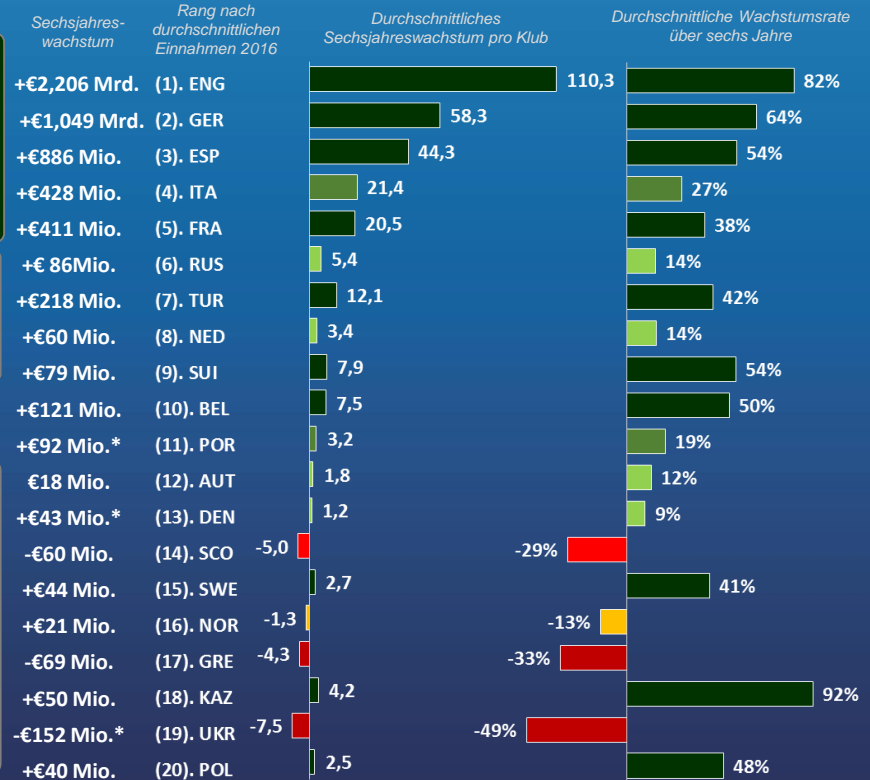
Weiter unten in der Rangliste war das Ertragswachstum durchzogener, da die Klubs in Ländern mit geringeren Bevölkerungszahlen nicht von einem ähnlich hohen Wachstum der TV-Einnahmen profitieren konnten. Klubs aus Belgien, Kasachstan, Polen und der Schweiz waren vergleichsweise am erfolgreichsten bei der Steigerung ihrer Einnahmen, dagegen gingen die durchschnittlichen Einnahmen in Griechenland, Norwegen, Schottland und der Ukraine zurück.

Sechsjahreswachstum der Einnahmen der europäischen Klubs nach Umsatzerlös (2010-16, alle 54 Ligen)



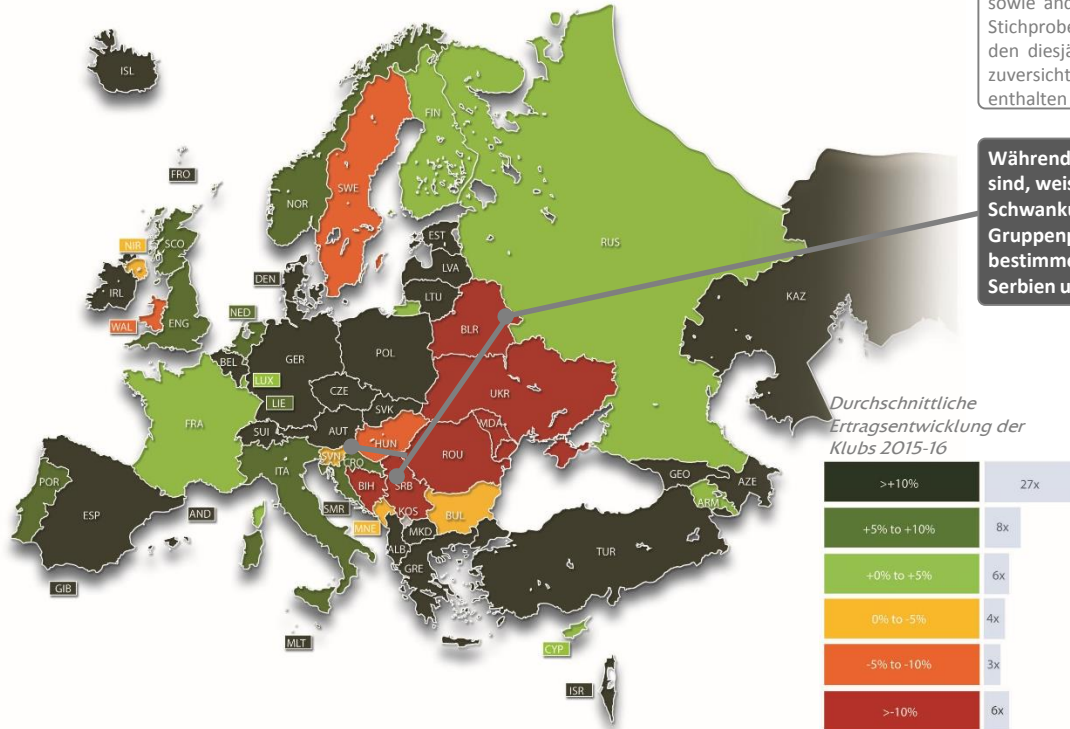
Mittelfristig stiegen die gesamten Einnahmen der europäischen Klubs um 64%. Die Zusammensetzung der Einnahmen hat sich verändert, da ein bescheidenes Wachstum bei den Ticketeinnahmen und ein Rückgang bei den übrigen Einnahmen (vor allem Spenden) deren Anteil zurückgehen ließ. Die Bruttotransfereinnahmen (die in den Einnahmen nicht enthalten sind, sondern in den Finanzberichten getrennt analysiert werden) sowie die UEFA-Preisgelder haben sich mehr als verdoppelt.

* Der Anstieg der Gesamteinnahmen in Dänemark zwischen 2010 und 2016 resultiert aus steigenden durchschnittlichen Einnahmen pro Klub verbunden mit einer Erhöhung der Anzahl Klubs von 12 auf 14. Auch die portugiesische Liga wurde von 16 auf 18 Vereine erweitert. Dagegen ist der Rückgang der Gesamteinnahmen in der Ukraine auf sinkende durchschnittliche Einnahmen sowie auf eine Reduktion der Anzahl Klubs von 16 auf 12 zurückzuführen.



Kurzfristiges Ertragswachstum der europäischen Klubs im Finanzjahr 2016

Entwicklung der Einnahmen im Vorjahresvergleich
(2015-16) in den Lokalwährungen*



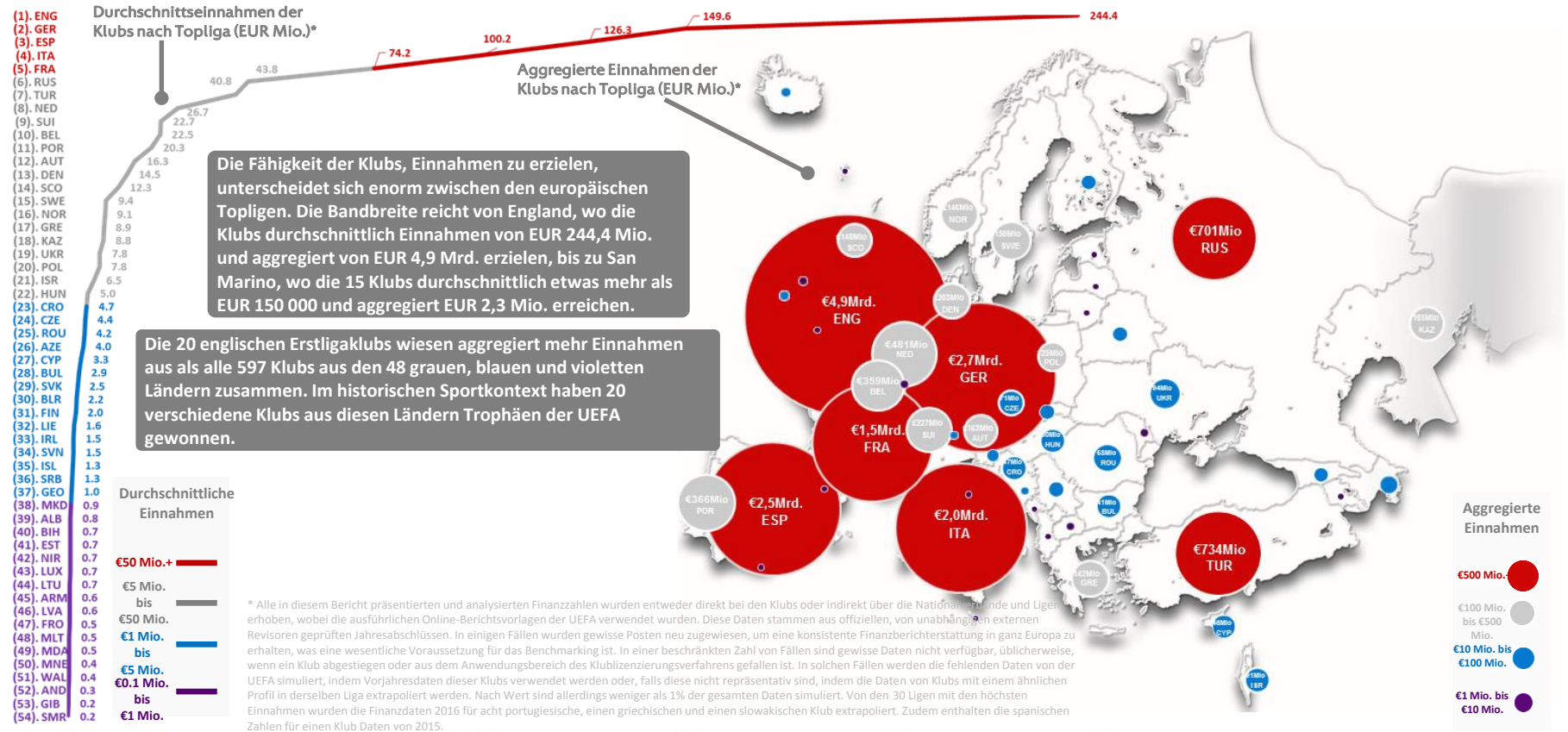
Die ersten beiden kosovarischen Vereine nahmen an den UEFA-Klubwettbewerben 2017/18 teil, nachdem sie das Klublizenzierungsverfahren absolviert und finanzielle sowie andere Daten eingereicht hatten. Zwei Klubs sind jedoch keine ausreichende Stichprobe, um die finanziellen Ergebnisse einer Liga zu beurteilen, weshalb Kosovo in den diesjährigen Kapiteln zu den Finanzen nicht enthalten ist. Wir hoffen und sind zuversichtlich, dass Kosovo nächstes Jahr in den Kapiteln zu den Finanzen vollständig enthalten sein wird.

Während die gesamten Einnahmen der europäischen Klubs laufend gestiegen sind, weisen die Entwicklungen in den einzelnen Ländern naturgemäß gewisse Schwankungen auf. Für Ligen mit mittlerem Einkommen kann das Verpassen der Gruppenphase der UEFA Champions League durch einen Klub den Trend bestimmen, und der starke Rückgang der Einnahmen der Klubs aus Belarus, Serbien und Slowenien war in erster Linie darauf zurückzuführen.

Der im letztjährigen Bericht aufgezeigte allgemeine Aufwärtstrend bei den Einnahmen der Klubs in Europa setzte sich fort, wobei 41 Ligen ein Ertragswachstum verzeichneten, 27 davon gar ein deutliches Ertragswachstum von über 10%.

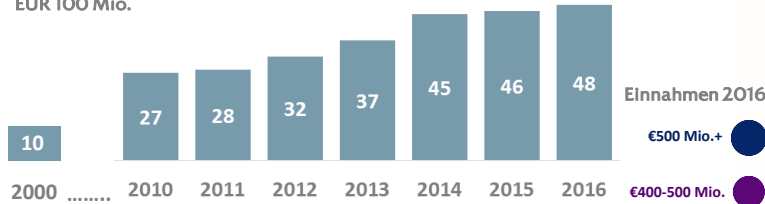
*Bei Klubs mit einer anderen Währung als dem Euro können sich Wertschwankungen ihrer Lokalwährung auf die finanziellen Ergebnisse auswirken. Wenn (wie auf dieser Seite) der grundlegende Trend in einer bestimmten Liga oder einem Land untersucht wird, müssen der Währungseffekt neutralisiert und die Trends in der Lokalwährung analysiert werden. Wenn dagegen aggregierte europäische Trends betrachtet oder grenzüberschreitende Vergleiche gemacht werden (wie an anderen Stellen in diesem Bericht), ist es angemessener und aussagekräftiger, die Trends in Euro zu analysieren, da der Wert der Landeswährung sich auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirkt.

Aggregierte und Durchschnittseinnahmen nach Land

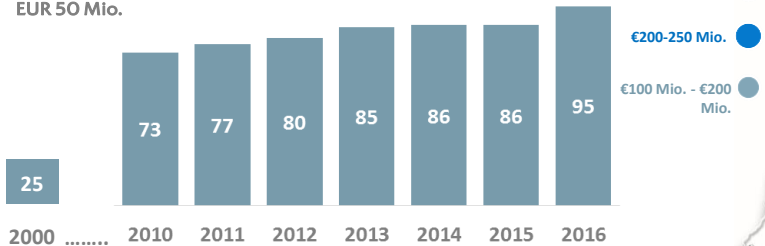


Immer mehr Klubs mit Einnahmen von über EUR 100 Mio.

Klubs mit jährlichen Einnahmen von über EUR 100 Mio.



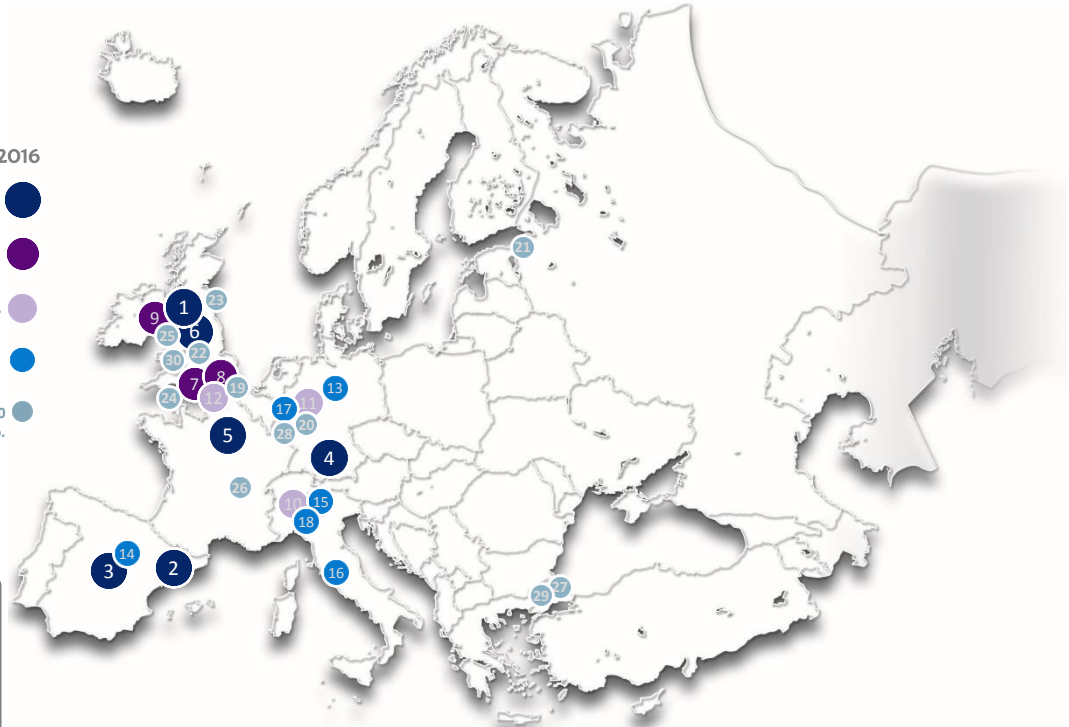
Klubs mit jährlichen Einnahmen von über EUR 50 Mio.



Die Zahl der europäischen Vereine mit Einnahmen von über EUR 100 Mio. stieg von 46 auf 48. Es gab allerdings einige Veränderungen: Fünf Klubs fielen unter die EUR-100-Mio.-Grenze, während sechs Klubs diese übertrafen.

Ausgeprägter ist der Trend bei den Vereinen mit Einnahmen von über EUR 50 Mio., bei denen ein deutlicher Anstieg von 86 auf 94 verzeichnet wurde. Zum Jahrhundertwechsel gab es nur geschätzte 25 Vereine mit dieser Höhe von Einnahmen und der entsprechenden Kaufkraft.*

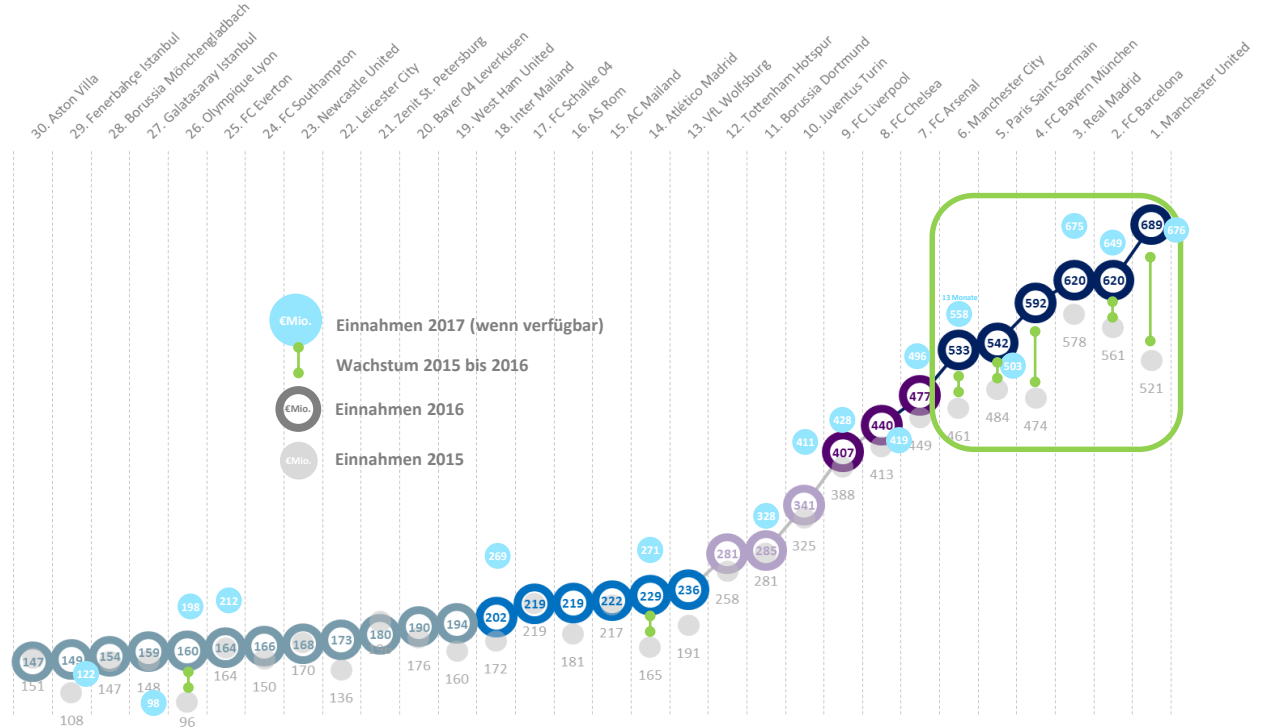
*Das vollständige Bild der europäischen Klubfinanzen ist erst bekannt, seit die UEFA die Finanzdaten für alle 700 Erstligaklubs erhält (2007). Allerdings veröffentlicht Deloitte seit Beginn des Jahrhunderts eine „Rich List“ / „Money League“. Obwohl diese in den letzten Jahren nicht alle Klubs abgedeckt hat (insbesondere mehrere große osteuropäische Klubs geben ihre Daten nur der UEFA bekannt), ist doch die große Mehrheit der Klubs enthalten. In den Jahren 1999/2000 ist es recht wahrscheinlich, dass die 25 Klubs mit Einnahmen von über EUR 50 Mio. alle auf der Liste aufgeführt waren.



Diese Top-30-Liste umfasst nicht nur die größten Klubs Europas nach Einnahmen, sondern jene weltweit. Der Fußball ist zwar eine globale Sportart, die Karte oben unterstreicht jedoch die geografische Konzentration dieses Vermögens.

Top-30-Klubs nach Einnahmen

Rang	Verein	Land	2016	Wachstum gegenüber Vorjahr	Wachstumsrate
1	Manchester United	ENG	€689Mio.	€169Mio.	32%
2	FC Barcelona	ESP	€620Mio.	€59Mio.	11%
3	Real Madrid	ESP	€620Mio.	€42Mio.	7%
4	FC Bayern München	GER	€592Mio.	€118Mio.	25%
5	Paris Saint-Germain	FRA	€542Mio.	€58Mio.	12%
6	Manchester City	ENG	€533Mio.	€73Mio.	16%
7	FC Arsenal	ENG	€477Mio.	€28Mio.	6%
8	FC Chelsea	ENG	€440Mio.	€27Mio.	7%
9	FC Liverpool	ENG	€407Mio.	€18Mio.	5%
10	Juventus Turin	ITA	€341Mio.	€17Mio.	5%
11	Borussia Dortmund	GER	€285Mio.	€4Mio.	1%
12	Tottenham Hotspur	ENG	€281Mio.	€22Mio.	9%
13	VfL Wolfsburg	GER	€236Mio.	€45Mio.	23%
14	Atlético Madrid	ESP	€229Mio.	€64Mio.	39%
15	AC Mailand	ITA	€222Mio.	€5Mio.	2%
16	AS Rom	ITA	€219Mio.	€38Mio.	21%
17	FC Schalke 04	GER	€219Mio.	€0Mio.	0%
18	Inter Mailand	ITA	€202Mio.	€30Mio.	17%
19	West Ham United	ENG	€194Mio.	€34Mio.	21%
20	Bayer 04 Leverkusen	GER	€190Mio.	€14Mio.	8%
21	Zenit St. Petersburg	RUS	€180Mio.	-€16Mio.	-8%
22	Leicester City	ENG	€173Mio.	€37Mio.	27%
23	Newcastle United	ENG	€168Mio.	-€2Mio.	-1%
24	FC Southampton	ENG	€166Mio.	€17Mio.	11%
25	FC Everton	ENG	€164Mio.	€0Mio.	0%
26	Olympique Lyon	FRA	€160Mio.	€64Mio.	66%
27	Galatasaray Istanbul	TUR	€159Mio.	€11Mio.	7%
28	Borussia Mönchengladbach	GER	€154Mio.	€7Mio.	4%
29	Fenerbahçe Istanbul	TUR	€149Mio.	€41Mio.	37%
30	Aston Villa	ENG	€147Mio.	-€4Mio.	-3%
1-30	Durchschnitt		€305Mio.	€34Mio.	
1-30	Aggregiert		€9,159Mrd.	€1,019Mrd.	13%



Die Top-30-Klubs erzielten im Finanzjahr 2016 Einnahmen von über EUR 9,1 Mrd. Dies entspricht knapp der Hälfte aller Einnahmen der europäischen Erstligaklubs. Sämtliche Top-30-Klubs verzeichneten 2016 ein Ertragswachstum, und die durchschnittliche Wachstumsrate von 12% entspricht jener des Vorjahres.

Im letztjährigen Bericht wurden die zwei Geschwindigkeiten beim Wachstum der kommerziellen Einnahmen der Klubs über die letzten fünf Jahre und der sich ausdehnende Abstand zwischen den „globalen Superklubs“ und den anderen großen Vereinen aufgezeigt. Sieben Klubs (grüne Markierung) wiesen ein Ertragswachstum von über EUR 50 Mio. aus, wobei Manchester United und Bayern München gar einen Anstieg von über EUR 100 Mio. verzeichneten.

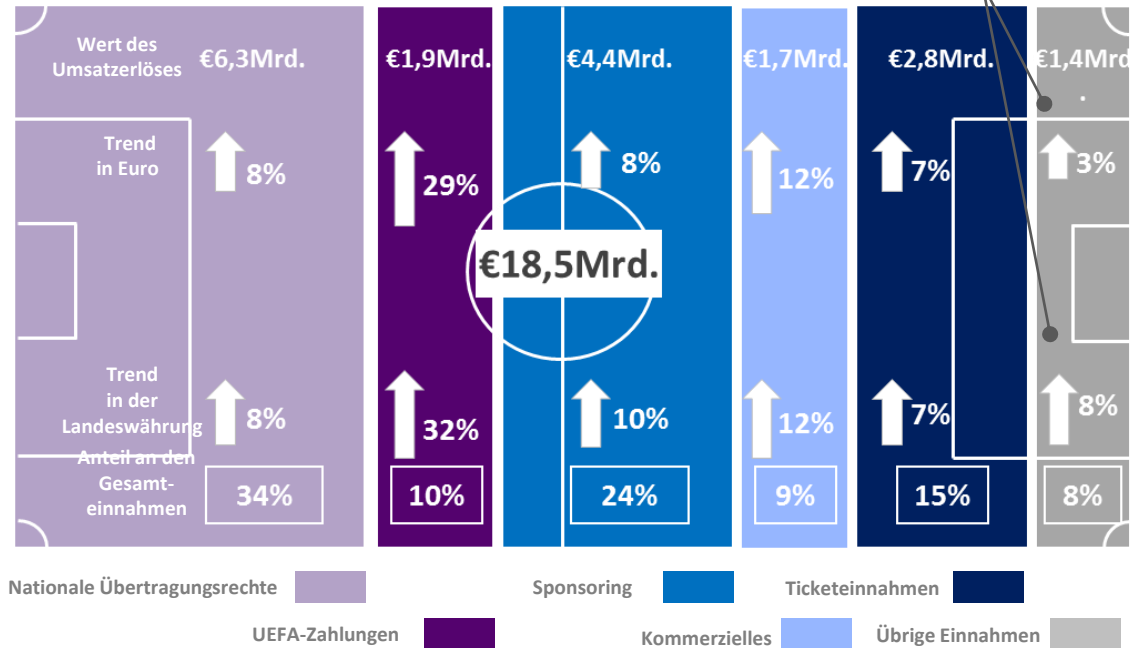
Einnahmen der europäischen Vereine nach Art

Die Einnahmen der Klubs in Euro stiegen zwischen 2015 und 2016 um 9,5%, nachdem der Anstieg in den beiden vorangegangenen Jahren 6% betragen hatte.

In diesem Bericht werden zwei Wachstumsraten verwendet. Die Wachstumsrate in Euro bietet den besten Vergleich der relativen Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Ligen und Klubs, während die Wachstumsrate in der Landeswährung den zugrunde liegenden Trend für jedes Land und jeden Klub aufzeigt.

Die Einnahmen aus nationalen Übertragungsrechten stiegen 2016 um solide 8% und der neue Zyklus der internationalen TV-Rechte führte zu einem massiven Gesamtanstieg von EUR 101 Mio. / +16% in Deutschland und EUR 167 Mio. / +28% in Spanien. Die italienischen Klubs verzeichneten einen Anstieg von 6% infolge des Beginns des neuen TV-Zyklus und die TV-Einnahmen der englischen Klubs wuchsen um 4% aufgrund eines zusätzlichen Anstiegs in der Mitte des Zyklus.

Die Einnahmen aus UEFA-Zahlungen stiegen 2016 markant (+29% in Euro), da nun bei allen Klubs die vollen Auswirkungen des aktuellen Zyklus ausgewiesen wurden. Dieser Anstieg folgt auf den mit 20% ebenfalls beträchtlichen Anstieg 2015, wo der verbesserte TV-Vertrag in den Konten der Klubs mit Abschlussstichtag im Dezember erstmals teilweise zum Tragen kam. Insgesamt verzeichneten die Klubs einen Anstieg von EUR 240 Mio. gegenüber dem letzten Finanzjahr. Die UEFA-Zahlungen stiegen an und machen nun 10% der Einnahmen aller Klubs und 16% der Einnahmen der an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs aus.



Die Einnahmen der europäischen Klubs von EUR 18,5 Mrd. sind ungefähr dreigeteilt, mit 34% aus nationalen Übertragungsrechten, 33% aus Sponsoring und kommerziellen Einnahmen und 33% aus Ticketeinnahmen, UEFA-Zahlungen und übrigen Einnahmen.

Die Sponsoring-Einnahmen der Klubs stiegen 2016 in der Landeswährung um starke 10%, nach einem Anstieg um 5% 2015. 2016 konzentrierte sich das Wachstum der Sponsoring-Einnahmen wiederum auf die größten Klubs, wobei die zwölf Klubs mit den höchsten Einnahmen über 60% der zusätzlichen Einnahmen erzielten.

Die kommerziellen Einnahmen stiegen 2016 um bemerkenswerte 12%, nach einem Anstieg um 9% 2015. Das Wachstum der kommerziellen Einnahmen konzentrierte sich wiederum auf die 12 größten „globalen“ Vereine, die zusammen für 50% des Wachstums verantwortlich zeichneten.

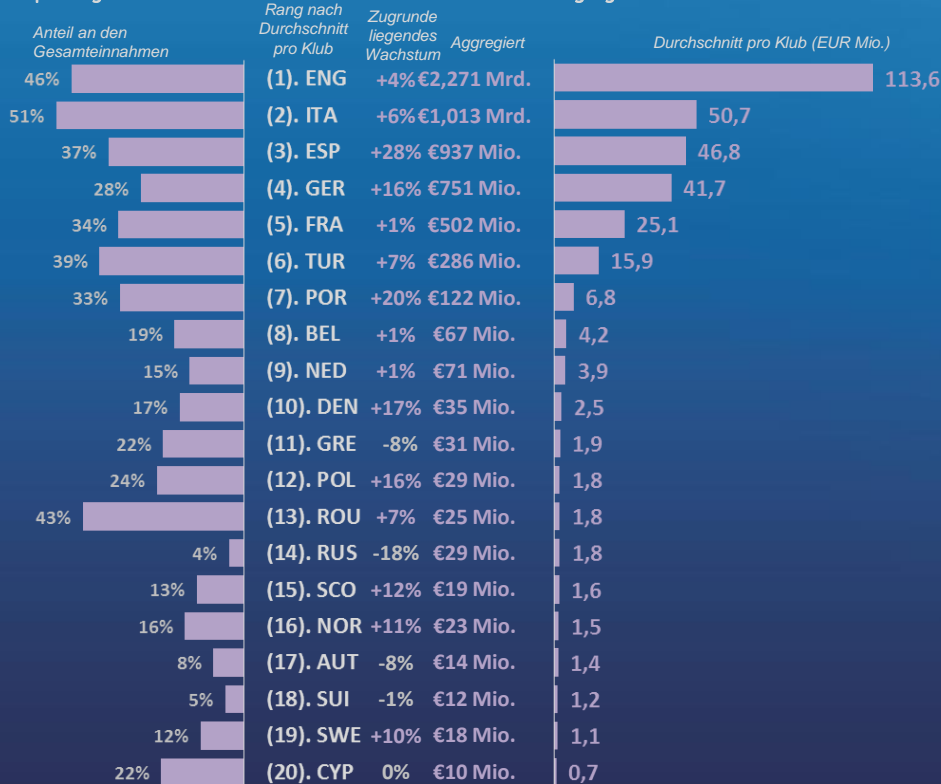
Die Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf stiegen 2016 um 7%, was die höchste Wachstumsrate seit mehreren Jahren ist. Dieser Trend ist einerseits auf verschiedene Stadionentwicklungen (Liverpool, Lyon, Manchester City und West Ham), andererseits auf die Tatsache zurückzuführen, dass Vereine mit hohen Stadionkapazitäten mehr Heimspiele austragen (Borussia Dortmund, FC Barcelona, FC Bayer München und Manchester United).

Die übrigen Einnahmen stiegen 2016 in der Landeswährung um 8% aufgrund höherer Subventionen, Einnahmen aus nicht fußballerischen Tätigkeiten und außerordentlichen Posten.

Nicht in den Einnahmen enthalten sind die Transferverkäufe, die in den Abschlüssen der Klubs unter den Gewinnen aus der Veräußerung von Vermögenswerten separat ausgewiesen werden. Der Bruttotransferertrag belief sich 2016 auf EUR 4,2 Mrd., was 23% der Gesamteinnahmen entspricht. Der Ertrag aus den Transferverkäufen ist seit 2014 um 48% gestiegen und dürfte weiter steigen, wie weiter vorne im Bericht im Kapitel zu den Transfers erläutert wurde. Dies widerspiegelt die inflationären Werte im Transfermarkt.

An der Spitze des europäischen Fußballs machen die TV-Einnahmen einen höheren Anteil an den Gesamteinnahmen aus

Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Einnahmen der Klubs aus Übertragungsrechten



Die sechs größten TV-Märkte

Das erste Jahr eines neuen Zyklus der internationalen TV-Rechte zeichnete sich durch einen starken Anstieg der Einnahmen aus TV-Rechten der spanischen (+28%) und deutschen (+16%) Vereine aus. Das 6%-Wachstum der italienischen Klubs widerspiegelt den relativ bescheidenen Anstieg aus deren neuem TV-Zyklus. Auch das französische Ertragswachstum von 1% widerspiegelt einen relativ niedrigen Anstieg bei den internationalen Rechten an der Ligue 1, die jedoch ab 2018/19 deutlicher steigen dürften. Das englische Wachstum von 4% widerspiegelt das letzte Jahr des TV-Zyklus und den zusätzlichen jährlichen Anstieg während des Zyklus. Für nächstes Jahr wird erwartet, dass die englischen Klubs trotz eines Wertverlusts des britischen Pfunds von 12-13% einen massiven Anstieg von 33% in Euro ausweisen werden.

Die italienischen Klubs sind weiterhin am stärksten von den Einnahmen aus Übertragungsrechten abhängig, die mehr als die Hälfte ihrer Gesamteinnahmen ausmachen. Mit dem neuen TV-Vertrag dürfte auch der TV-Anteil der englischen Klubs an den Gesamteinnahmen die 50%-Marke übertreffen.

Andere Top-20-Märkte

Höhere Einnahmen aus TV-Rechten infolge des Starts eines neuen Zyklus führten zu starkem zweistelligem Wachstum in Dänemark, Polen, Portugal und Schweden. Das dänische Wachstum von 17% ist allerdings zum Teil auf die Erhöhung der Zahl der Klubs von 12 auf 14 zurückzuführen. Die portugiesische Liga ist die letzte bedeutende Liga, in der die Klubs die Rechte einzeln verkaufen, und der 20%-Anstieg widerspiegelt eine starke Steigerung der Einnahmen von zwei der drei großen Klubs, welche die portugiesische Klubfußballlandschaft dominieren. In den ausgewiesenen höheren TV-Einnahmen der Schottischen Klubs, die auf einen neu strukturierten TV-Vertrag zurückzuführen sind, sind zwei der größten Erstligaklubs (Glasgow Rangers und Heart of Midlothian) nicht enthalten.

Außerhalb der Top-20-TV-Märkte

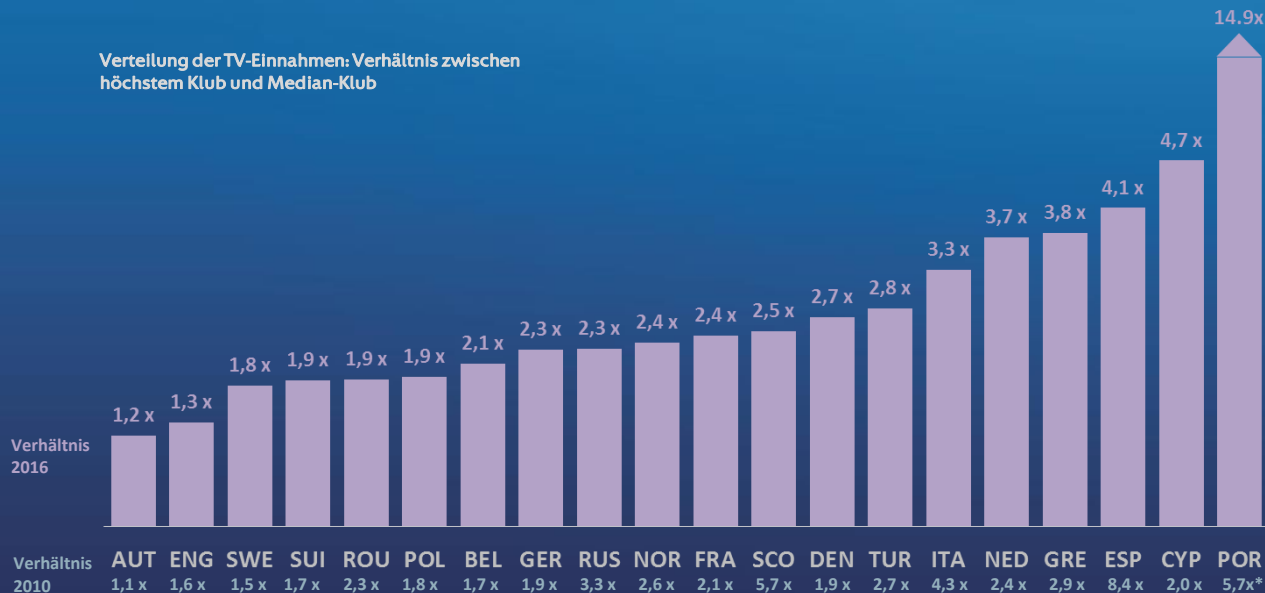
Während die Einnahmen aus Übertragungsrechten für mehrere große Märkte die bedeutendste Einnahmequelle bilden, tragen sie in allen europäischen Ligen außerhalb der Top-20 weniger als 10% zu den Gesamteinnahmen bei. Unter diesen erzielen nur die tschechischen (8% der Gesamteinnahmen), die israelischen und serbischen (7%) sowie die bulgarischen und isländischen Klubs (5%) mehr als 5% ihrer Gesamteinnahmen aus Übertragungsrechten.

Große Unterschiede bei der Verteilung der TV-Gelder innerhalb der Ligen

Die von den Ligen angewandten Ausschüttungsmodelle unterscheiden sich, was sich in der Verteilung der Gelder zwischen den Klubs zeigt. In allen bedeutenden Ligen ist ein Teil der Ausschüttungen vom Erfolg in den nationalen Ligen abhängig, doch es bestehen große Unterschiede hinsichtlich der diesbezüglichen Grundlagen. Portugal ist inzwischen die einzige bedeutende Liga, in der die Vereine ihre Rechte einzeln verkaufen, und dies widerspiegelt sich im riesigen Abstand zwischen den TV-Rechten der Top-3-Klubs und der übrigen Vereine. Das Verhältnis zwischen dem höchsten Klub und dem Median-Klub liegt dort bei über 14, während das entsprechende Verhältnis im Durchschnitt der Ligen 2,3 beträgt.

Die TV-Einnahmen in Spanien (4,1x) und Italien (3,3x) sind deutlich weniger gleichmäßig zwischen den Klubs verteilt als in Frankreich (2,4x) und Deutschland (2,3x). Dies liegt daran, dass der Wechsel zum kollektiven Rechteverkauf in diesen Ländern noch nicht lange zurückliegt, bei dem die Vorteile der höheren Gesamteinnahmen aus dem kollektiven Verkauf tendenziell zwischen den Klubs aufgeteilt werden, während die größten Klubs mehr oder weniger gleich viel verdienen wie zuvor.

Verteilung der TV-Einnahmen: Verhältnis zwischen höchstem Klub und Median-Klub



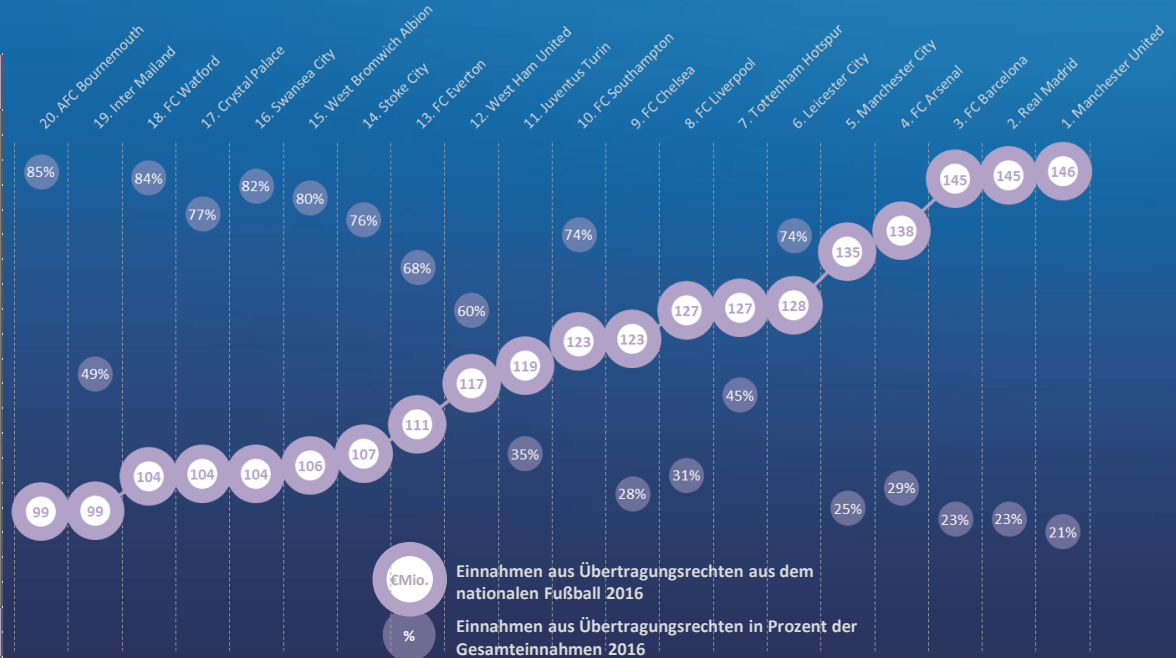
Während die TV-Gelder in einigen Ligen ausgeglichener verteilt werden, insbesondere in Italien und Spanien, wo individuelle Verträge der Klubs durch den kollektiven Verkauf ersetzt wurden, sind diese Ligen in der Unterzahl gegenüber jenen, in denen das Verhältnis zwischen dem höchsten Klub und dem Median-Klub zwischen 2010 und 2016 gestiegen ist.

*Die Zahlen für Portugal basieren auf dem Verhältnis zwischen dem höchsten und dem sechstplatzierten Klub, da historische Daten fehlen.

Top-20-Klubs nach Einnahmen aus Übertragungsrechten

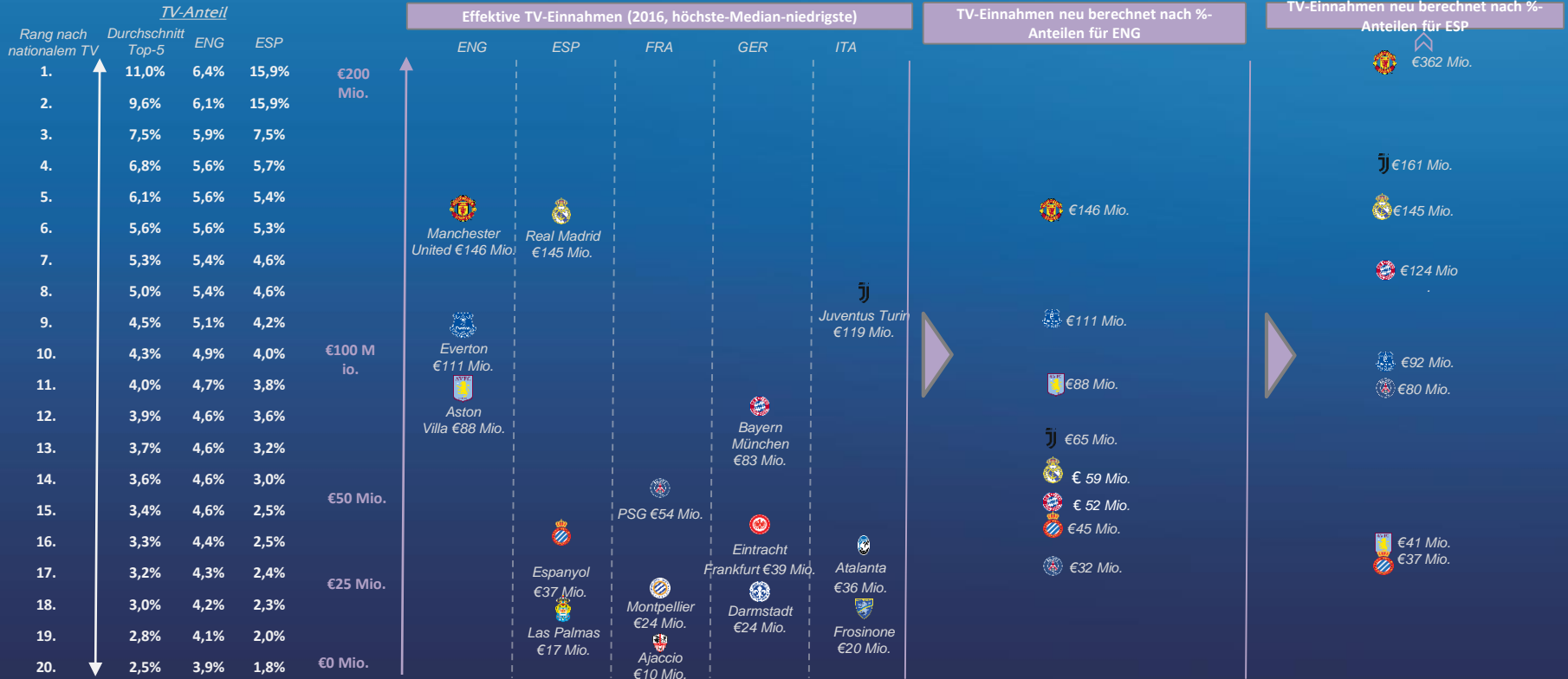
Englische Klubs nehmen 16 der ersten 20 Plätze in der Rangliste der Einnahmen aus Übertragungsrechten ein. Vielleicht überraschender ist jedoch, dass zum ersten Mal ein englischer Klub an der Spitze der Rangliste steht, während früher Real Madrid, der FC Barcelona oder Juventus Turin jeweils höhere Einnahmen aus nationalen TV-Rechten erzielten. Diese drei Vereine sind weiterhin in den Top-20 vertreten und Inter Mailand ist der letzte nicht englische Klub in den Top-20. Die Ausschüttungen in der englischen Premier League werden teilweise gleichmäßig verteilt, teilweise durch die Ergebnisse bestimmt, sowie dadurch, wie oft ein Team für eine TV-Übertragung ausgewählt wird. Dadurch ergeben sich jedes Jahr Veränderungen. Der dramatische Titelgewinn von Leicester City führte zu einem Anstieg der TV-Einnahmen dieses Klubs von 35%. Die Grafik illustriert, wie überragend die TV-Gelder in der Zusammensetzung der Einnahmen vieler Vereine der Premier League sind, machen sie doch im Fall des AFC Bournemouth bis zu 85% der Gesamteinnahmen aus. Die Grafik und die Tabelle zeigen auch, dass die TV-Gelder für die vermögendsten „globalen“ Vereine zwar bedeutend, nicht aber dominant sind, da sie in einigen Fällen weniger als 30% der Gesamteinnahmen ausmachen.

Rang	Verein	Land	2016	Wachstum gegenüber Vorjahr	% der Gesamteinnahmen	Verhältnis zum Liga-durchschnitt
1	Manchester United	ENG	€146Mio.	5%	21%	1,3 x
2	Real Madrid	ESP	€145Mio.	3%	23%	3,1 x
3	FC Barcelona	ESP	€145Mio.	2%	23%	3,1 x
4	FC Arsenal	ENG	€138Mio.	8%	29%	1,2 x
5	Manchester City	ENG	€135Mio.	1%	25%	1,2 x
6	Leicester City	ENG	€128Mio.	35%	74%	1,1 x
7	Tottenham Hotspur	ENG	€127Mio.	7%	45%	1,1 x
8	FC Liverpool	ENG	€127Mio.	-1%	31%	1,1 x
9	FC Chelsea	ENG	€123Mio.	-11%	28%	1,1 x
10	FC Southampton	ENG	€123Mio.	11%	74%	1,1 x
11	Juventus Turin	ITA	€119Mio.	12%	35%	2,4 x
12	West Ham United	ENG	€117Mio.	14%	60%	1,0 x
13	FC Everton	ENG	€111Mio.	4%	68%	1,0 x
14	Stoke City	ENG	€107Mio.	6%	76%	0,9 x
15	West Bromwich Albion	ENG	€106Mio.	5%	80%	0,9 x
16	Swansea City	ENG	€104Mio.	-7%	82%	0,9 x
17	Crystal Palace	ENG	€104Mio.	0%	77%	0,9 x
18	FC Watford	ENG	€104Mio.	n/a	84%	0,9 x
19	Inter Mailand	ITA	€99Mio.	10%	49%	2,0 x
20	AFC Bournemouth	ENG	€99Mio.	n/a	85%	0,9 x
1-20	Durchschnitt		€120Mio.	6%	54%	
1-20	Aggregiert		€2,408Mrd.	5%	40%	



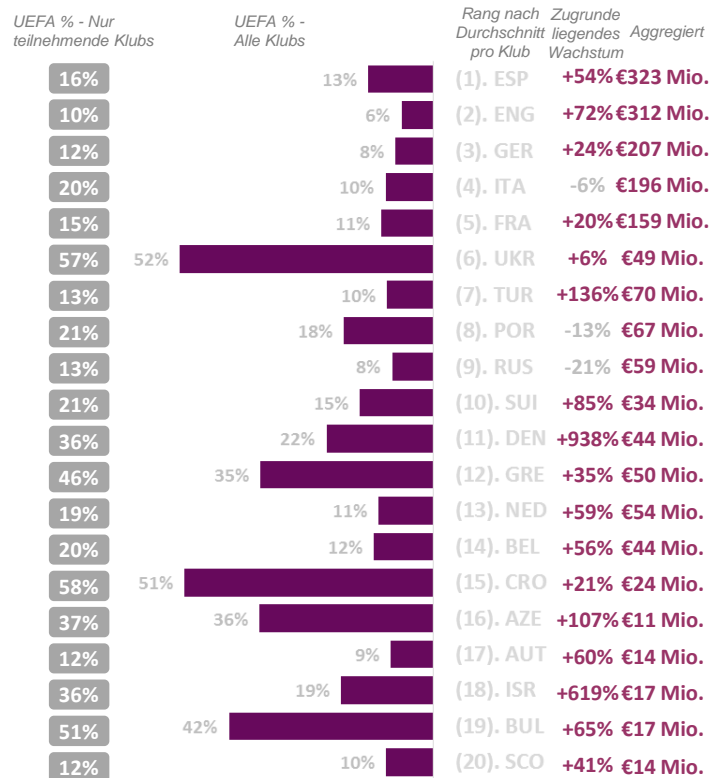
Ausschüttungen aus nationalen Übertragungsrechten neu kalibriert

Die folgende Analyse ist eine rein theoretische Betrachtung, die zeigt, wie sich die Ausschüttungsmechanismen in verschiedenen Ligen auf die Klubs auswirken.



Stark steigende Einnahmen aus UEFA-Klubwettbewerben

Top-20-Ligen nach durchschnittlich erhaltenen UEFA-Zahlungen pro Klub



Top-20-Märkte

Die Höhe der von einem Klub erhaltenen UEFA-Preisgelder wird teilweise von seiner sportlichen Leistung und teilweise vom Beitrag des nationalen Broadcasters an den Marktpool bestimmt. Die UEFA-Wettbewerbsrechte, Preisgelder und Solidaritätszahlungen an nicht teilnehmende Vereine basieren auf einem Dreijahreszyklus, wobei das Finanzjahr 2016 für die meisten großen westeuropäischen Vereine mit Abschlusstichtag im Sommer den Start des Zyklus 2015/16-2017/18 und für die Vereine mit Abschlusstichtag im Dezember das zweite Jahr dieses Zyklus darstellt. Die Ausschüttungen der UEFA erreichten in den Abschlüssen der Vereine für das Finanzjahr 2016 insgesamt EUR 1,931 Mrd., was einen Anstieg von EUR 431 Mio. gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Nur italienische, portugiesische und russische Klubs wiesen niedrigere Einnahmen aus UEFA-Zahlungen aus (leistungsabhängiger Rückgang der Preisgelder).

Außerhalb der Top-20-Märkte

In den Top-20-Märkten machte der UEFA-Beitrag zwischen 6% der Gesamteinnahmen der Klubs in England und über 50% in Kroatien und der Ukraine aus. Außerhalb der Top-20-Ligen machen die Einnahmen aus UEFA-Wettbewerben jedoch für Klubs in weniger vermögenden Ligen einen größeren Anteil an den Gesamteinnahmen aus. Die Solidaritätszahlungen an in den Qualifikationsrunden ausgeschiedene Vereine, die im neuen Zyklus zwischen EUR 200 000 für die erste Qualifikationsrunde der UEFA Europa League und EUR 400 000 für die dritte Qualifikationsrunde der UEFA Champions League betragen, können verhältnismäßig betrachtet einen größeren Anteil an den Gesamteinnahmen kleinerer Klubs ausmachen als die Leistungsprämien in der Höhe von Dutzenden von Millionen, welche größere Klubs in der Gruppenphase der UEFA Champions League erhalten. Dies wird auch in den Zahlen für 2016 deutlich, mit 50% der Gesamteinnahmen der Klubs in Albanien, Andorra, Armenien, Gibraltar und Lettland, die aus UEFA-Beiträgen stammen, obwohl kein Verein die Gruppenphase der Champions League oder der Europa League erreichte.

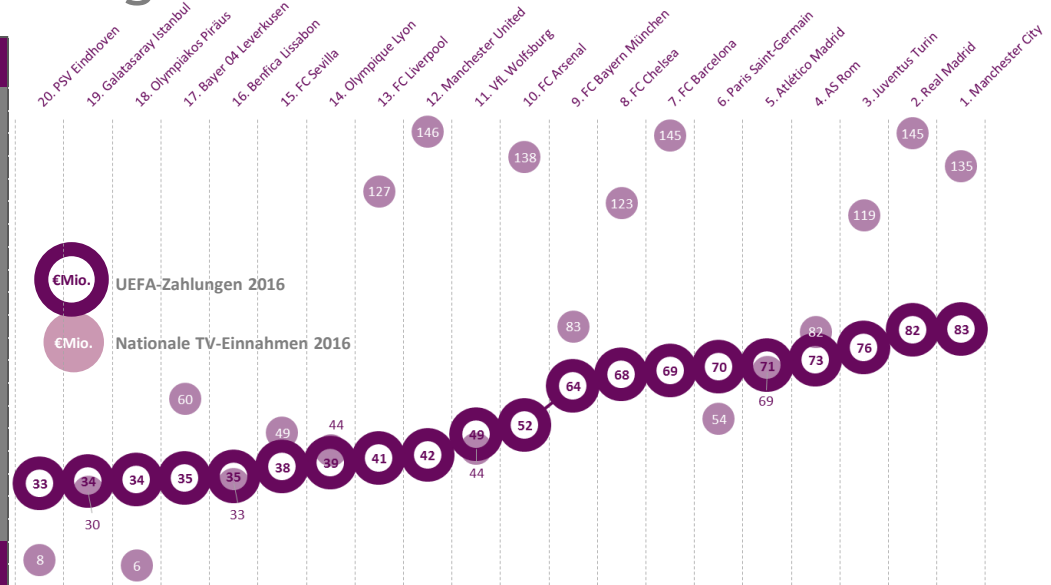
Ausblick

Ab der Spielzeit 2018/19 wird aufgrund des neuen Zyklus der TV-Rechte ein erneuter Anstieg der UEFA-Preisgelder erwartet. Sowohl die Preisgelder für die Teilnehmer als auch die Solidaritätszahlungen für Klubs in den Qualifikationsrunden und an keinem UEFA-Klubwettbewerb teilnehmende Klubs werden deutlich steigen.

* Die Zahlen „Durchschnitt pro Klub“ und „UEFA % - Alle Klubs“ decken alle Teams der Liga ab und nicht nur die vier bis sieben Teams, die während der betrachteten Finanzperiode an UEFA-Wettbewerben teilnehmen. Dies ist konsistent mit den Analysen der anderen Umsatzerlöse. Der Anteil der UEFA-Zahlungen an den Gesamteinnahmen der Vereine, die während der betrachteten Finanzperiode an einem UEFA-Klubwettbewerb teilgenommen haben, ist der höhere Prozentsatz in der Spalte ganz links in der Tabelle. Je nachdem, welche Art von Klub sich in einer Spielzeit qualifiziert, kann diese Zahl schwanken. Die aggregierten Einnahmen aus UEFA-Zahlungen enthalten alle direkten Einnahmen, einschließlich Preisgelder, Solidaritätszahlungen an die in den Qualifikationsrunden ausgeschiedenen Klubs und in den meisten Fällen auch Solidaritätszahlungen an nicht teilnehmende Vereine, die über ihre jeweiligen Ligen ausgeschüttet werden. Indirekte Einnahmen, d.h. Boni von Sponsoren und kommerziellen Partnern sowie Ticketeinnahmen, werden an anderer Stelle ausgewiesen.

Top-20-Klubs nach UEFA-Zahlungen

Rang	Verein	Land	UEFA-Zahlungen 2016*	Sportlicher Erfolg	% der Einnahmen 2016	Nationale TV-Einnahmen 2016	Verhältnis UEFA / nationale TV-Einnahmen	UEFA-Zahlungen 2015
1	Manchester City	ENG	€83Mio.	UCL HF	15%	€135Mio.	0,6x	€43Mio.
2	Real Madrid	ESP	€82Mio.	UCL F	13%	€145Mio.	0,6x	€54Mio.
3	Juventus Turin	ITA	€76Mio.	UCL AF	22%	€119Mio.	0,6x	€92Mio.
4	AS Rom	ITA	€73Mio.	UCL AF	33%	€82Mio.	0,9x	€43Mio.
5	Atlético Madrid	ESP	€71Mio.	UCL F	31%	€69Mio.	1,0x	€44Mio.
6	Paris Saint-Germain	FRA	€70Mio.	UCL VF	13%	€54Mio.	1,3x	€54Mio.
7	FC Barcelona	ESP	€69Mio.	UCL VF	11%	€145Mio.	0,5x	€59Mio.
8	FC Chelsea	ENG	€68Mio.	UCL AF	15%	€123Mio.	0,6x	€39Mio.
9	FC Bayern München	GER	€64Mio.	UCL HF	11%	€83Mio.	0,8x	€48Mio.
10	FC Arsenal	ENG	€52Mio.	UCL AF	11%	€138Mio.	0,4x	€35Mio.
11	VfL Wolfsburg	GER	€49Mio.	UCL VF	21%	€44Mio.	1,1x	€9Mio.
12	Manchester United	ENG	€42Mio.	UCL GP/UEL AF	6%	€146Mio.	0,3x	€4Mio.
13	FC Liverpool	ENG	€41Mio.	UEL F	10%	€127Mio.	0,3x	€32Mio.
14	Olympique Lyon	FRA	€39Mio.	UCL GP	25%	€44Mio.	0,9x	€2Mio.
15	FC Sevilla	ESP	€38Mio.	UCL GP/UEL F	31%	€49Mio.	0,8x	€23Mio.
16	Benfica Lissabon	POR	€35Mio.	UCL VF	28%	€33Mio.	1,1x	€15Mio.
17	Bayer 04 Leverkusen	GER	€35Mio.	UCL GP/UEL AF	18%	€60Mio.	0,6x	€33Mio.
18	Olympiakos Piräus	GRE	€34Mio.	UCL GP/UEL SF	56%	€6Mio.	5,3x	€27Mio.
19	Galatasaray Istanbul	TUR	€34Mio.	UCL GP/UEL SF	21%	€30Mio.	1,1x	€18Mio.
20	PSV Eindhoven	NED	€33Mio.	UCL AF	34%	€8Mio.	3,9x	€4Mio.
1-20	Durchschnitt		€54Mio.			€82Mio.		€34Mio.
1-20	Aggregiert		€1,087Mrd.		16%	€1,640Mrd.	0,7x	€678Mio.



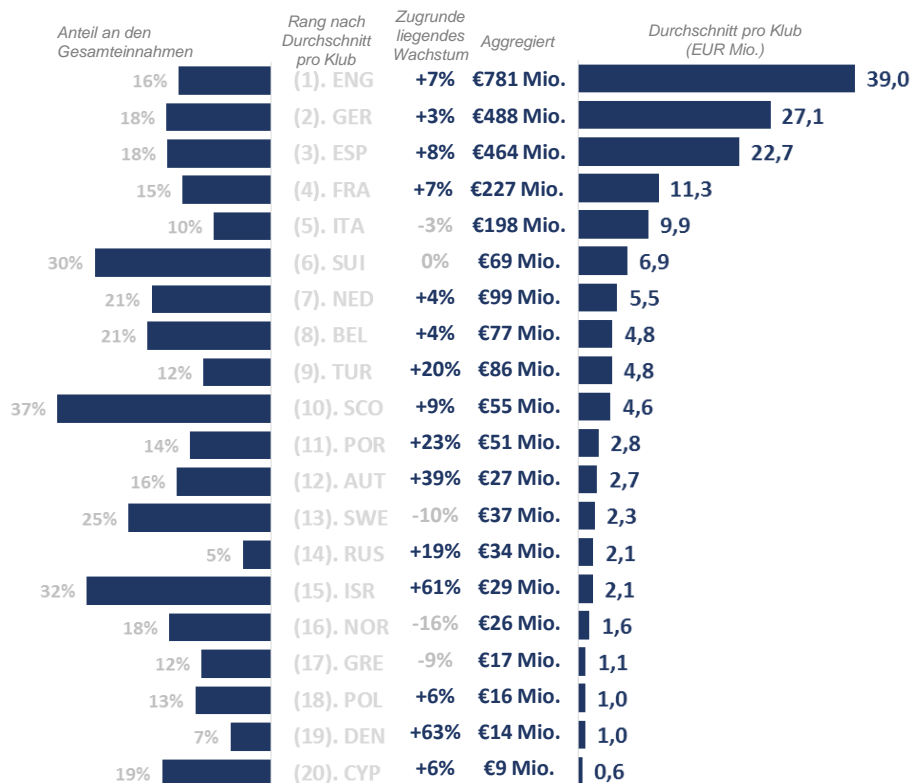
Der Halbfinalist der UEFA Champions League 2015/16, Manchester City, steht an der Spitze der Rangliste der 2016 erhaltenen UEFA-Zahlungen, da er von einer größeren Ausschüttung aus dem Marktpool profitierte als die beiden spanischen Finalisten. Es überrascht nicht, dass die Top-10-Klubs nach UEFA-Zahlungen alle in der K.-o.-Phase der Champions League 2015/16 vertreten waren. Vielleicht interessanter ist die Tatsache, dass beide Finalisten der UEFA Europa League 2015/16 zum ersten Mal in den Top-20-Klubs nach UEFA-Zahlungen vertreten sind, da sie von einem deutlichen Anstieg der Preisgelder der Europa League profitierten. Die vom FC Liverpool für die ausschließliche Teilnahme an der Europa League erhaltenen EUR 41 Mio. liegen nur EUR 1 Mio. unter der Zahlung an Manchester United, das an der Gruppenphase der Champions League teilnahm, bevor es in die Europa League abstieg. Dies zeigt, dass auch die Qualifikation für die Europa League von wesentlichem kommerziellen Interesse für die Klubs ist.

Die TV-Einnahmen aus dem nationalen Fußball wurden wiederum in der Grafik ergänzt, um die relative Bedeutung der TV-Einnahmen aus UEFA- bzw. nationalen Wettbewerben für die einzelnen Klubs aufzuzeigen. Die meisten Klubs in den Top-20 erzielten höhere Einnahmen aus nationalen Übertragungsrechten als aus UEFA-Zahlungen, obwohl Paris Saint-Germain und Atlético Madrid mehr Einnahmen von der UEFA als von der Ligue 1 bzw. von La Liga erhielten. Der Abstand zwischen den UEFA-Zahlungen und den Einnahmen aus nationalen Übertragungsrechten fällt auch für PSV Eindhoven und Olympiakos Piräus auf. Für diese Top-20-Klubs machten die UEFA-Zahlungen durchschnittlich 16% der Gesamteinnahmen aus, was einen bescheidenen Anstieg gegenüber den 15% des Vorjahres bedeutet, und reichten von 6% für Manchester United bis 56% für Olympiakos Piräus.

* Das Timing der Zahlungen und die Rechnungslegungsgrundsätze führen dazu, dass die von der UEFA für 2015/16 veröffentlichten Preisgelder nicht exakt mit den in den Jahresrechnungen der Klubs ausgewiesenen Werten übereinstimmen. Bei Klubs mit Abschlussstichtag im Sommer liegen die Beträge in der Regel nahe beieinander, da nur der letzte Marktpool-Anstieg üblicherweise im folgenden Jahr ausgewiesen wird. Bei Klubs mit Abschlussstichtag im Dezember (üblicherweise 10 bis 12 Klubs in der Gruppenphase der UEFA Champions League und 14 bis 16 Klubs in der Gruppenphase der UEFA Europa League) sind die ausgewiesenen Preisgelder jedoch eine Kombination der Spielzeiten 2015/16 und 2016/17.

Höhe und Trends der Ticketeinnahmen

Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Ticketeinnahmen der Klubs



Top-20-Märkte

Die Vereine der englischen Premier League erzielten 2016 insgesamt EUR 781 Mio. Ticketeinnahmen. Dieser Anstieg von 7% war vor allem auf ein zweistelliges Wachstum bei Manchester United, Manchester City, FC Liverpool und West Ham United zurückzuführen. Im Durchschnitt erzielten die Vereine der Premier League fast viermal so viel Ticketeinnahmen wie jene der Serie A.

In Schottland (37%) und in der Schweiz (30%) machten die Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf erneut den größten Anteil an den Gesamteinnahmen aus. Zu diesen beiden Ländern stieß 2016 Israel (32%), wo die Teilnahme von Maccabi Tel Aviv an der Gruppenphase der UEFA Champions League sowie ein neues Stadion von Maccabi Haifa für ein sehr hohes Wachstum gegenüber dem Vorjahr sorgten. Am anderen Ende der Skala machten die Ticketeinnahmen nur gerade 5% der Einnahmen der russischen Klubs aus.

Außerhalb der Top-20-Märkte

In vielen Ligen außerhalb der Top-20-Märkte machen die Ticketeinnahmen weniger als 10% der Gesamteinnahmen aus. In einigen nordeuropäischen Ländern wie den Färöer-Inseln (16%), Finnland (20%), Nordirland (22%) und der Republik Irland (21%) sind sie jedoch ein wesentlicher Bestandteil der Gesamteinnahmen.

Ausblick

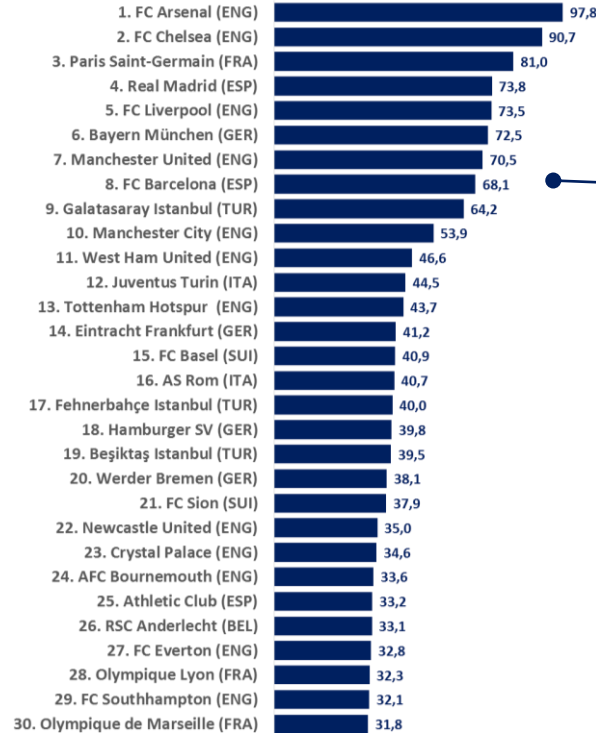
Während die Einnahmen der Klubs aus Sponsoring, kommerziellen Rechten sowie UEFA-Zahlungen und nationalen TV-Rechten trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in Europa laufend gestiegen sind, sieht das Bild bei den Ticketeinnahmen anders aus. Die Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf sind in allen Top-20-Märkten mit Ausnahme von Schweden und Israel seit 2010 im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen zurückgegangen.

Mit dem anhaltenden Spardruck auf der Ebene der lokalen und nationalen Regierungen in Europa, sind die meisten Klubs nicht in der Lage, ihre Hospitality-Einrichtungen optimal zu nutzen, die für einen wesentlichen Teil des Wachstums der Ticketeinnahmen der größten Klubs verantwortlich waren und zum bemerkenswerten Anstieg der Ticketeinnahmen der europäischen Klubs von 7% gegenüber dem Vorjahr beigetragen haben.

Mit Zuschauerzahlen 2016/17, die insgesamt 1% unter jenen von 2015/16 lagen und nur fünf Klubs, die ihre Besucherzahlen bei Heimspielen um über 100 000 steigern konnten, gehen wir für nächstes Jahr von einem geringen Wachstum der Ticketeinnahmen aus.

Durchschnittsertrag pro Zuschauer

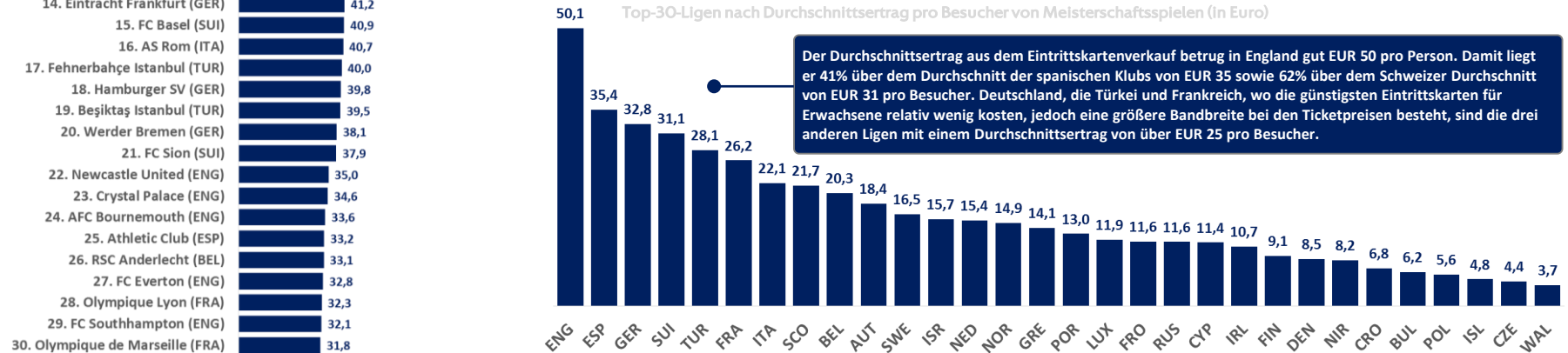
Top-30-Klubs nach Durchschnittsertrag pro Besucher von Meisterschaftsspielen (in Euro)



Der Durchschnittsertrag bietet einen Benchmark für den Preis des Besuchs von Fußballspielen.* Er berücksichtigt alle Arten von Ticketeinnahmen, einschließlich Saisonkarten, Eintrittskartenverkauf am Spieltag, Mitgliederbeiträge (wenn Eintrittskarten Teil dieser Mitgliedschaft sind), Premium-Tickets und Hospitality (an Spieltagen).

Der Durchschnittsertrag unterstreicht die positive Auswirkung, welche Stadionentwicklungen auf die Steigerung der Einnahmen eines Klubs und auf die Diversifizierung seiner Einnahmequellen haben können. Der Durchschnittsertrag (in Euro pro Besucher) widerspiegelt die Mischung von normalen und Premium-Preisen. Neue Stadien können hohe Erträge generieren, wie sich bei mehreren der Top-12-Klubs nach Ertrag zeigt (FC Arsenal, Bayern München, Galatasaray Istanbul, Manchester City, West Ham United und Juventus Turin), die in den letzten Jahren in neue, moderne Stadien umgezogen sind. Andere Klubs an der Spitze der Liste haben von wesentlichen Verbesserungen der Stadien profitiert (FC Liverpool) oder von regelmäßigen Verbesserungen der Einrichtungen (Real Madrid), wodurch die Zahlen und der Ertrag aus Premium-Eintrittskartenverkäufen gesteigert wurden.

Top-30-Ligen nach Durchschnittsertrag pro Besucher von Meisterschaftsspielen (in Euro)

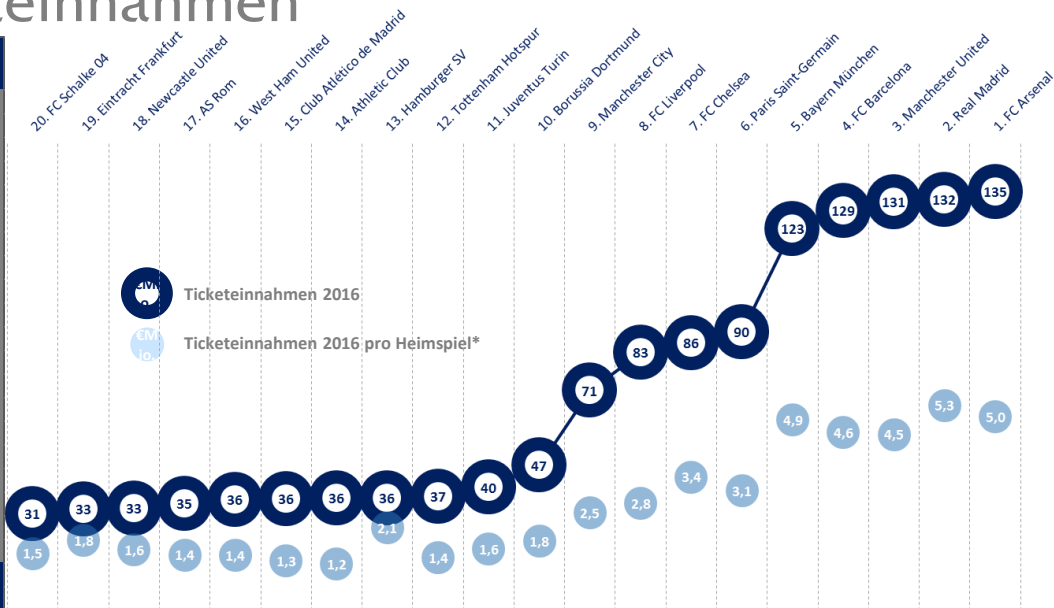


Der Durchschnittsertrag aus dem Eintrittskartenverkauf betrug in England gut EUR 50 pro Person. Damit liegt er 41% über dem Durchschnitt der spanischen Klubs von EUR 35 sowie 62% über dem Schweizer Durchschnitt von EUR 31 pro Besucher. Deutschland, die Türkei und Frankreich, wo die günstigsten Eintrittskarten für Erwachsene relativ wenig kosten, jedoch eine größere Bandbreite bei den Ticketpreisen besteht, sind die drei anderen Ligen mit einem Durchschnittsertrag von über EUR 25 pro Besucher.

*Der Durchschnittsertrag wird berechnet, indem die Ticketeinnahmen durch die Zahl der Besucher bei Meisterschafts- und UEFA-Klubwettbewerbsspielen geteilt werden. Der effektive „echte Ertrag“, der alle Wettbewerbe und Freundschaftsspiele abdeckt, dürfte etwas niedriger liegen. Aus Konsistenzgründen wurden keine Anpassungen für die Besucherzahlen bei Pokalspielen oder Freundschaftsspielen vorgenommen, da eine exakte Berechnung des Ertrags unter Berücksichtigung der Besucher von Pokalspielen oder unter Ausschluss der Ticketeinnahmen aus nationalen Pokalspielen nicht möglich ist. Zwar verlangt die UEFA nun eine Aufteilung zwischen Ticketeinnahmen aus nationalen und UEFA-Klubwettbewerben und erhält diese auch, eine Aufgliederung oder Zuweisung nach Pokalspielen ist jedoch in der Regel nicht verfügbar. Es sind auch nicht für alle Pokalwettbewerbe in Europa die detaillierten Zuschauerzahlen verfügbar. Für diese Analyse wird auch davon ausgegangen, dass alle Ticketeinnahmen an den Heimverein gehen und nicht zwischen Heim- und Gastverein geteilt werden und/oder Abgaben unterliegen.

Top-20-Klubs nach Ticketeinnahmen

Rang	Verein	Land	2016	Wachstum gegenüber Vorjahr	% der Einnahmen 2016	Verhältnis zum Ligadurchschnitt	Geschätzte Einnahmen pro Spiel
1	FC Arsenal	ENG	€135Mio.	3%	28%	3,4 x	€5,0Mio.
2	Real Madrid	ESP	€132Mio.	1%	21%	5,8 x	€5,3Mio.
3	Manchester United	ENG	€131Mio.	23%	19%	3,4 x	€4,5Mio.
4	FC Barcelona	ESP	€129Mio.	7%	21%	5,7 x	€4,6Mio.
5	FC Bayern München	GER	€123Mio.	12%	21%	4,5 x	€4,9Mio.
6	FC Chelsea	ENG	€86Mio.	1%	20%	2,2 x	€3,4Mio.
7	FC Liverpool	ENG	€83Mio.	10%	20%	2,1 x	€2,8Mio.
8	Manchester City	ENG	€71Mio.	25%	13%	1,8 x	€2,5Mio.
9	Borussia Dortmund	GER	€47Mio.	17%	16%	1,7 x	€1,8Mio.
10	Paris Saint-Germain	FRA	€43Mio.	2%	8%	5,1 x	€1,5Mio.
11	Juventus Turin	ITA	€40Mio.	-17%	12%	4,0 x	€1,6Mio.
12	Tottenham Hotspur	ENG	€37Mio.	0%	13%	0,9 x	€1,4Mio.
13	Hamburger SV	GER	€36Mio.	-11%	26%	1,3 x	€2,1Mio.
14	Athletic Bilbao	ESP	€36Mio.	24%	31%	1,6 x	€1,2Mio.
15	Atlético Madrid	ESP	€36Mio.	-5%	16%	1,6 x	€1,3Mio.
16	West Ham United	ENG	€36Mio.	37%	18%	0,9 x	€1,4Mio.
17	AS Rom	ITA	€35Mio.	0%	16%	3,5 x	€1,4Mio.
18	Newcastle United	ENG	€33Mio.	-3%	20%	0,8 x	€1,6Mio.
19	Eintracht Frankfurt	GER	€33Mio.	2%	34%	1,2 x	€1,8Mio.
20	FC Schalke 04	GER	€31Mio.	-7%	14%	1,1 x	€1,5Mio.
1-20	Durchschnitt		€67Mio	6%	19%	2,6 x	€2,6Mio.
1-20	Aggregiert		€1,332Mrd	6%	18%		€2,6Mio.



Die Top-20-Liste umfasst acht englische, fünf deutsche, vier spanische, zwei italienische und einen französischen Klub. Zusammen erzielten diese 20 Vereine im Finanzjahr 2016 EUR 1,378 Mrd. Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf, was 49% aller Ticketeinnahmen der europäischen Erstligaklubs ausmacht.

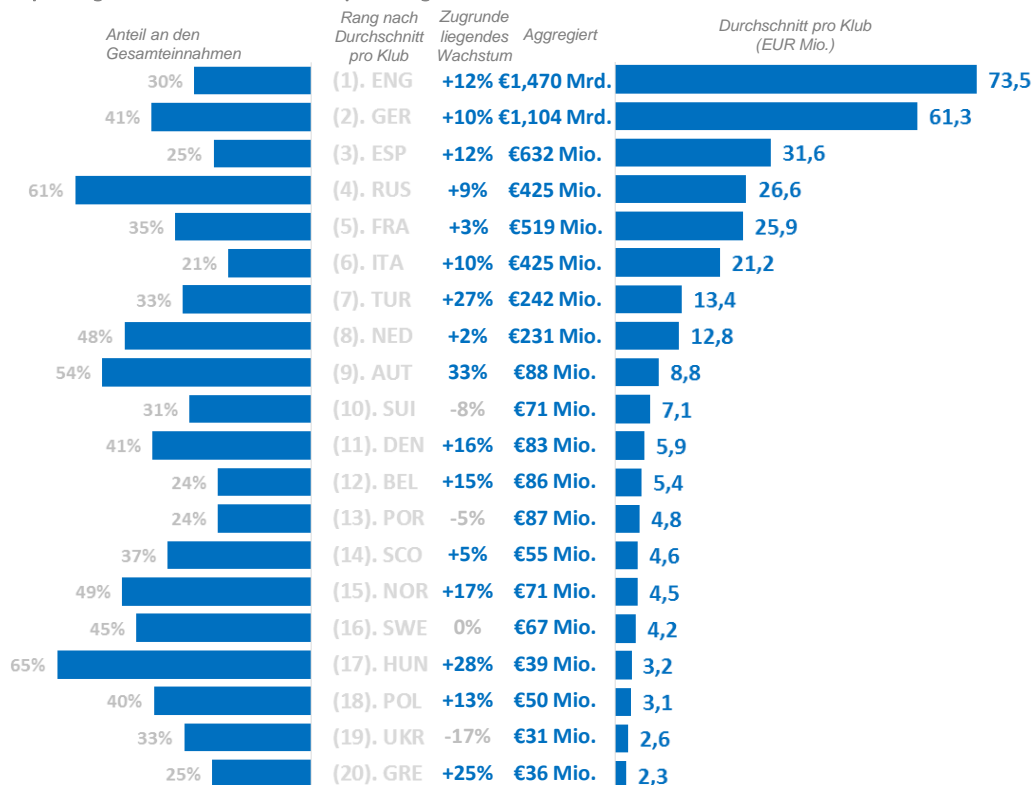
Fünf Vereine, alle mit Stadionkapazitäten von 60 000 und mehr, erzielten 2016 wiederum Ticketeinnahmen von über EUR 100 Mio. bei einem Durchschnitt von zwischen EUR 4,5 Mio. und EUR 5,3 Mio. pro Heimspiel.* Die Fähigkeit der Klubs, Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf zu generieren, ist sehr unterschiedlich, wobei der Klub auf dem vierten Rang (FC Barcelona) dreimal so viele Ticketeinnahmen erzielt wie jener auf dem elften Rang (Juventus Turin). Bei den meisten Vereinen in der Top-20-Liste sind die Stadien praktisch oder gar völlig ausverkauft. Damit beschränkt sich das Potenzial für ein Wachstum im Vorjahresvergleich auf eine Erhöhung der Ticketpreise. Die Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf machten für diese Top-20-Klubs durchschnittlich 19% ihrer Gesamteinnahmen aus, wobei die Ticketeinnahmen bei Eintracht Frankfurt (34%) und bei Athletic Bilbao (31%) die höchsten Beiträge leisteten.

Entwicklungsprojekte (Neubauten oder Renovierungen) für die Stadien von Atlético Madrid, Beşiktaş Istanbul, Dinamo Moskau, Chelsea, Liverpool, Zenit St. Petersburg und Tottenham Hotspur sollten in den kommenden Jahren zu einem zusätzlichen Wachstum der Einnahmen führen, einige Bewegung in diese Rangliste bringen und für eine mögliche Verengung des Abstandes zwischen den Top-5-Vereinen und den übrigen Klubs sorgen.

* Die Einnahmen aus dem Eintrittskartenverkauf pro Spiel werden berechnet, indem die gesamten Ticketeinnahmen durch die Anzahl der während des Finanzjahres ausgetragenen offiziellen nationalen Ligaspiele und Pokalwettbewerbe sowie UEFA-Spiele geteilt werden. Dies kann in einigen Fällen zu einer etwas zu hohen Schätzung der Einnahmen pro Spiel führen, wenn die Klubs auch Ticketeinnahmen aus nicht offiziellen Freundschaftsspielen erzielen.

Höhe und Trends der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen

Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Sponsoringeinnahmen der Klubs



Diskussionen zur finanziellen Polarisierung konzentrieren sich tendenziell auf die Verteilung der TV-Einnahmen oder die UEFA-Preisgelder. Wie die Kapitel zum Sponsoring in diesem Bericht zeigen, ist die unterschiedliche Fähigkeit der Klubs, Sponsoring-Einnahmen zu generieren und ihre kommerziellen Partnerschaften zu erweitern jedoch ebenfalls von Bedeutung. Daher werden dieses Jahr neben den Top-20-Ligen auf dieser Seite einige weitere Analysen präsentiert. Die Sponsoring-Einnahmen werden in Kategorien unterteilt, um die Herkunft der Einnahmen im Finanzjahr 2016 zu analysieren, dann wird der Unterschied zwischen den Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen der Top-3-Klubs und den Median-Klubs in jeder Liga aufgezeigt, und schließlich wird die Verteilung des Ertragswachstums zwischen 2010 und 2016 zwischen den großen und den kleinen Klubs und anhand von vier Gruppen von Klubs analysiert.

Top-20-Märkte

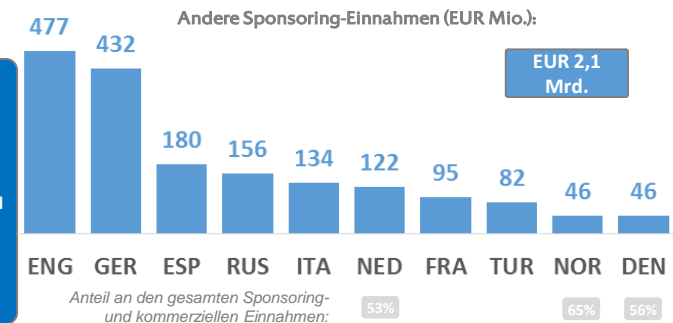
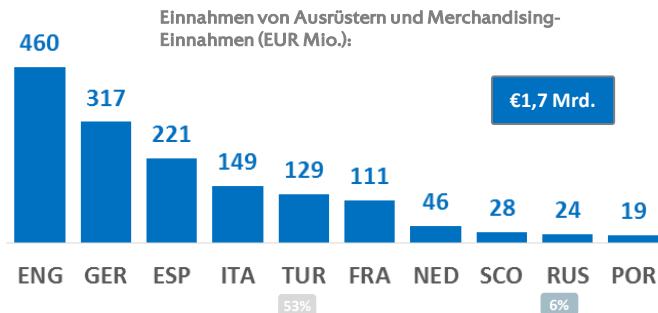
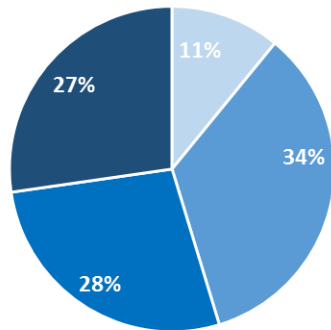
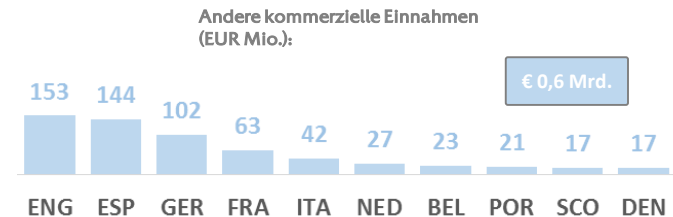
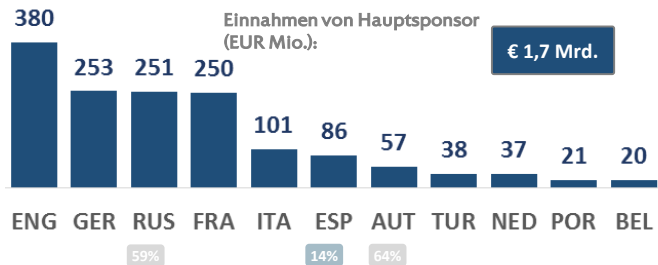
An der Spitze wachsen die Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen, die inzwischen EUR 6,1 Mrd. erreicht haben, weiter. Die Top-3-Ligen verzeichneten ein zweistelliges Wachstum zwischen 10 und 12%, obwohl sich die Höhe und die Wachstumsraten der Einnahmen, wie bereits in den Kapiteln zum Sponsoring in diesem Bericht erläutert, innerhalb jeder Liga stark unterscheiden, da die kommerziellen und Sponsoring-Verträge von den Klubs individuell abgeschlossen werden. Der Abstand zwischen dem Durchschnitt der englischen und deutschen Vereine (EUR 73 Mio. bzw. EUR 61 Mio. pro Klub) und den Vereinen der anderen bedeutenden Ligen ist beachtlich. Die englischen und deutschen Klubs sind gemeinsam für 43% der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen aller europäischen Erstligaklubs verantwortlich.

Außerhalb der Top-20-Märkte

Außerhalb der Top-20-Ligen ist der Erfolg durchgezogen, wobei die kommerziellen Einnahmen in zwei von drei Ligen gestiegen sind. Es gibt Anzeichen für anhaltend schwierige Bedingungen in Osteuropa, wo Armenien, Aserbaidschan, Belarus und Moldawien alle zweistellige Rückgänge der kommerziellen und Sponsoring-Einnahmen auswies. Dies ist allerdings durch die Feststellung zu nuancieren, dass die Abgrenzung zwischen Sponsoring und Spenden bei vielen Klubs, die sich hauptsächlich auf die Finanzierung durch Mäzene stützen, oft recht unscharf ist. Dennoch geben die rückläufigen Einnahmen zu einigen Sorgen Anlass.

Zusammensetzung der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen

Das Klublizenzierungsverfahren und das finanzielle Fairplay der UEFA sorgen weiterhin für eine steigende Qualität der Finanzberichterstattung der europäischen Vereine. Zum ersten Mal haben genügend Klubs* ausführliche Daten zu ihren Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen eingereicht, um eine zuverlässige Aufgliederung dieser Einnahmen analysieren zu können. Der Hauptsponsor des Klubs, der in der Regel auch der Trikotsponsor ist, trug 27% zu den insgesamt EUR 6,1 Mrd. an Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen bei. Ausrüsterverträge und Merchandising-Einnahmen trugen ebenfalls 27% bei, während andere Sponsoring-Vereinbarungen 34% und andere kommerzielle Einnahmen die restlichen 11% ausmachten.



Die Top-10-Ligen nach Sponsoring-Art zeigen deutliche Unterschiede in der Zusammensetzung der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen zwischen den Ligen auf. Die große nationale Fanbasis der türkischen Klubs sorgt dafür, dass über die Hälfte ihrer Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen aus Merchandising- und Ausrüsterverträgen stammt. Dagegen kommt der Großteil der Sponsoring-Einnahmen österreichischer und russischer Klubs von ihren Hauptsponsoren, während dänische, niederländische und norwegische Vereine sich hauptsächlich auf ihre diversifizierten Sponsoring-Partnerschaften neben dem Hauptsponsor stützen.

*Die Aufgliederung der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen in detailliertere Kategorien wird von den Internationalen und den meisten nationalen Richtlinien für die Finanzberichterstattung nicht verlangt. Das UEFA-Online-System zur Finanzberichterstattung erlaubt den Klubs jedoch, zusätzliche Details anzugeben, indem die geprüften Angaben zu den Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen weiter aufgliedert werden. Über 90% der Klubs nach Wert der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen wiesen die Einnahmen vom Hauptsponsor getrennt aus und über 80% machten Angaben zu Ausrüsterverträgen, Merchandising und anderen Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen. Die Gesamtsummen pro Liga und die europaweite Aufgliederung wurden berechnet, indem Algorithmen auf der Grundlage von Extrapolationen verwendet und diese nach Land und Art des Vereins angepasst wurden.

Große Vereine erzielen einen hohen Anteil der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen

Sponsoring- und kommerzielle Einnahmen nach Klub-Typ:

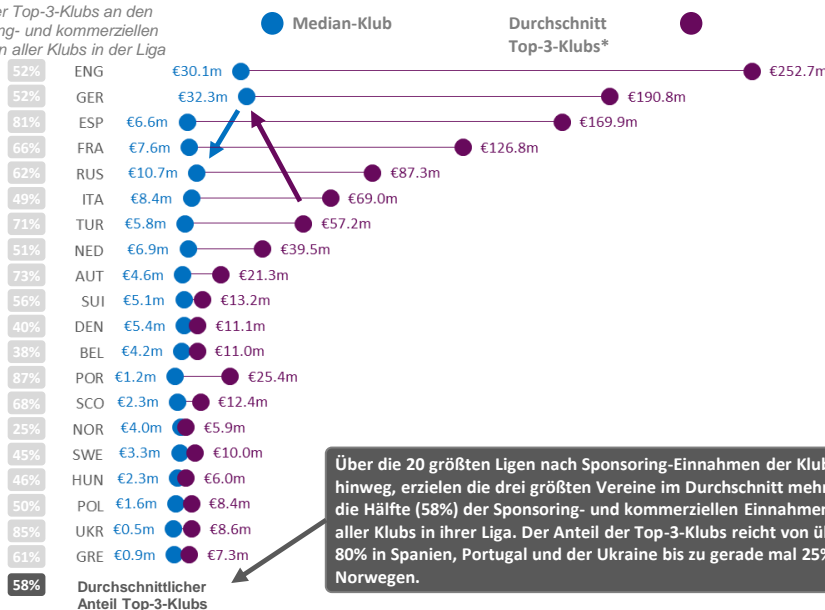
Die Grafik auf der linken Seite unterstreicht den massiven Unterschied in der Fähigkeit „typischer“ englischer und deutscher Vereine (Median-Klubs) Sponsoring- und kommerzielle Einnahmen zu erzielen, im Vergleich zu den Klubs der anderen bedeutenden Ligen. Während der „typische“ deutsche und englische Klub EUR 32 Mio. bzw. EUR 30 Mio. erzielte, kamen die „typischen“ spanischen, französischen, italienischen und niederländischen Vereine gerade mal auf EUR 6 bis EUR 8 Mio.

Weiter zeigt die Grafik die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Top-3-Klubs mehrerer Ligen außerhalb der Top-5-Ligen auf, die wesentlich höhere Einnahmen erzielen als die französischen, italienischen und spanischen Median-Klubs. Dies kontrastiert stark mit ihrer Fähigkeit, von TV-Ausschüttungen zu profitieren.

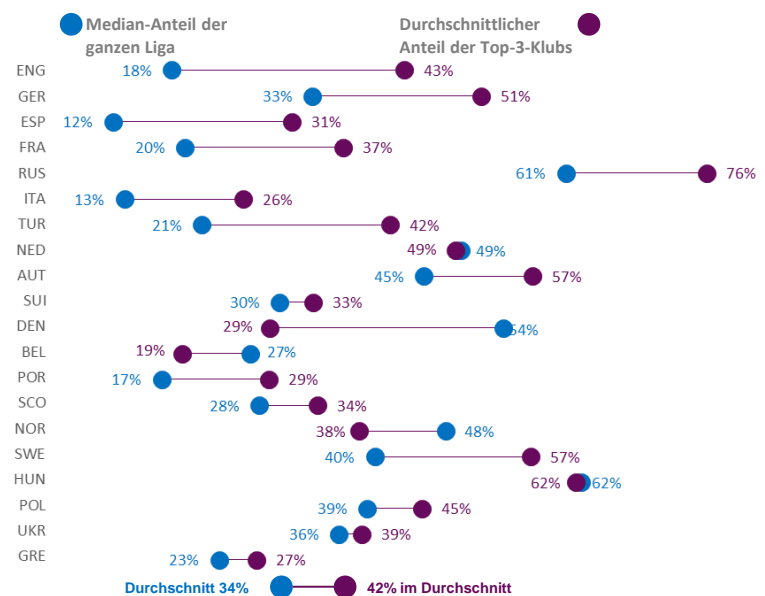
Anteil von Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen an den Gesamteinnahmen:

In den meisten Ligen bilden die Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen der Top-3-Klubs einen höheren Anteil an ihren Gesamteinnahmen als bei den „typischen“ (Median-)Klubs. Besonders ausgeprägt ist dies bei den Ligen mit den größten TV-Märkten an der Spitze der Grafik, wo die Sponsoring-Einnahmen nur bei den allergrößten Vereinen mit den TV-Ausschüttungen mithalten können.

Anteil der Top-3-Klubs an den Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen aller Klubs in der Liga

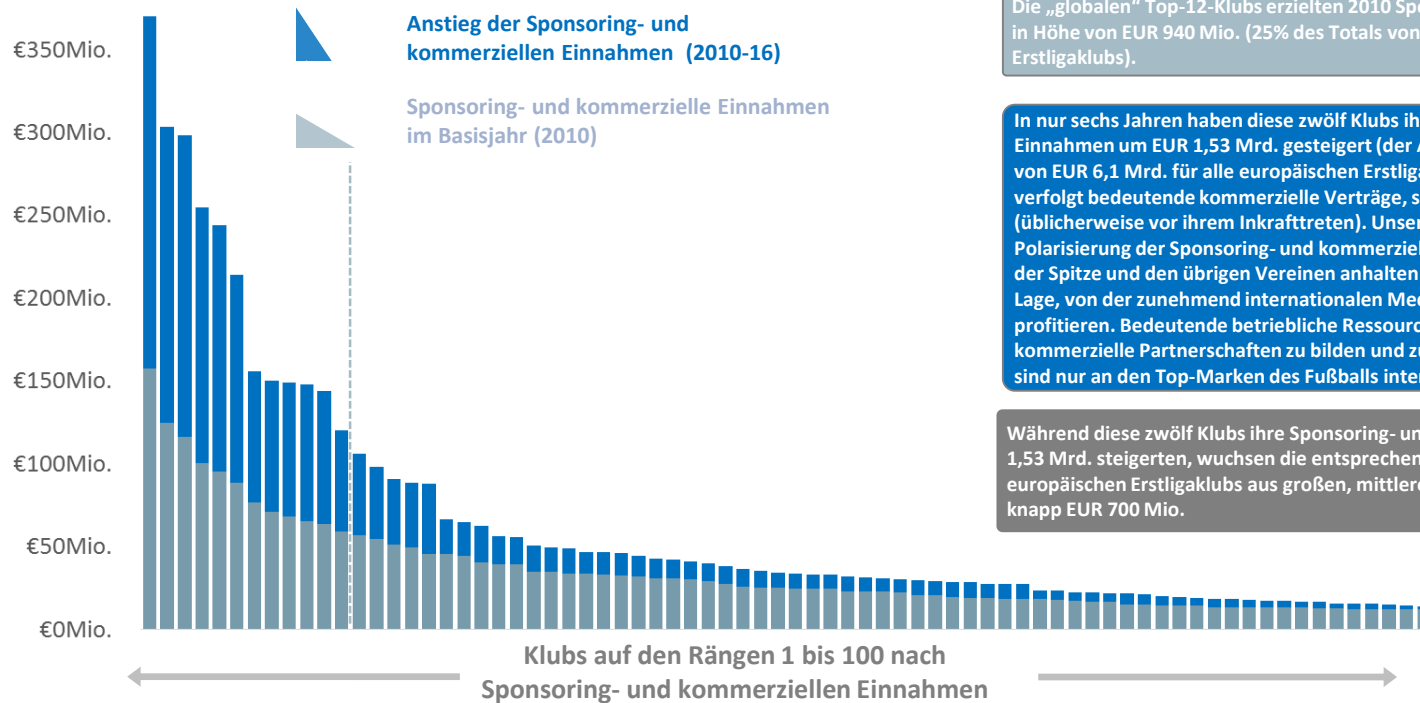


Über die 20 größten Ligen nach Sponsoring-Einnahmen der Klubs hinweg, erzielen die drei größten Vereine im Durchschnitt mehr als die Hälfte (58%) der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen aller Klubs in ihrer Liga. Der Anteil von Top-3-Klubs reicht von über 80% in Spanien, Portugal und der Ukraine bis zu gerade mal 25% in Norwegen.



* Für diese Analyse der Konzentration der Sponsoring-Einnahmen und der Anteile der verschiedenen Klub-Typen werden die Top-3-Klubs nach Gesamteinnahmen mit dem Median-Klub nach Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen verglichen. Der Median-Klub in jeder Liga wird auch als „typischer“ Klub bezeichnet.

Polarisierung an der Spitze durch Wachstum der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen verschärft



Die „globalen“ Top-12-Klubs erzielten 2010 Sponsoring- und kommerzielle Einnahmen in Höhe von EUR 940 Mio. (25% des Totals von EUR 3,8 Mrd. für alle europäischen Erstligaklubs).

In nur sechs Jahren haben diese zwölf Klubs ihre Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen um EUR 1,53 Mrd. gesteigert (der Anteil beträgt nun 40% der Totalsumme von EUR 6,1 Mrd. für alle europäischen Erstligaklubs). Das UEFA-Kompetenzzentrum verfolgt bedeutende kommerzielle Verträge, sobald diese bekannt gegeben werden (üblicherweise vor ihrem Inkrafttreten). Unsere Analyse weist darauf hin, dass die Polarisierung der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen zwischen den Klubs an der Spitze und den übrigen Vereinen anhalten wird. Nur die größten Klubs sind in der Lage, von der zunehmend internationalen Medienpräsenz der Topligen umfassend zu profitieren. Bedeutende betriebliche Ressourcen sind erforderlich, um weltweit kommerzielle Partnerschaften zu bilden und zu unterhalten, und globale Sponsoren sind nur an den Top-Marken des Fußballs interessiert.

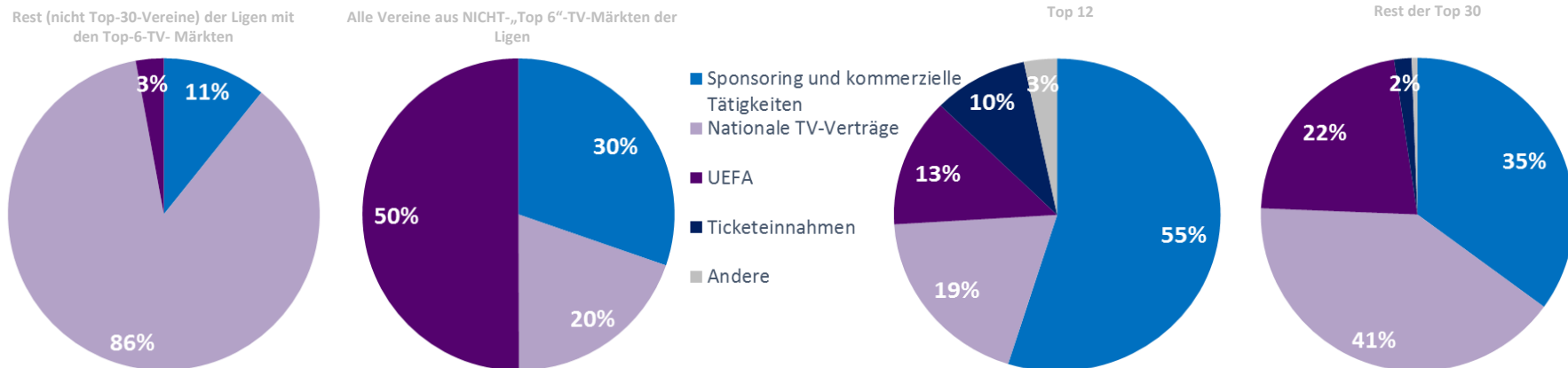
Während diese zwölf Klubs ihre Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen um EUR 1,53 Mrd. steigerten, wuchsen die entsprechenden Einnahmen der übrigen 700 europäischen Erstligaklubs aus großen, mittleren und kleinen Ligen insgesamt nur um knapp EUR 700 Mio.

Sehr unterschiedliche Quellen des Ertragswachstums zwischen verschiedenen Gruppen

Diese Seite fasst die Quellen des mittelfristigen Ertragswachstums für vier verschiedene Kategorien von europäischen Erstligaklubs zusammen und setzt die Analyse der vorangehenden Seiten fort. Die kombinierten Auswirkungen der drei hauptsächlichen Trends bei den Einnahmen in den letzten Jahren werden deutlich illustriert:

- (1) der bedeutende Unterschied beim Anstieg der TV-Einnahmen zwischen den größeren und den mittleren/kleinen „Märkten“, der zu einem wachsenden Abstand zwischen den Ligen führt;
- (2) das explosionsartige Wachstum der Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen bei einer kleinen Zahl von Vereinen, die in der Lage sind, aus der Globalisierung und technologischen Trends finanziellen Nutzen zu ziehen;
- (3) die Verdoppelung der Einnahmen aus UEFA-Klubwettbewerben, wobei die Preisgelder für das Erreichen der Gruppenphase, die Ausschüttungen an die Klubs, die an der Qualifikationsrunde teilnehmen, sowie die Solidaritätszahlungen an nicht teilnehmende Klubs in gleichem Maße wachsen, bei den Klubs in mittleren/kleineren „Märkten“ jedoch stärker ins Gewicht fallen.

Quelle des mittelfristigen Ertragswachstums nach Kategorie des Klubs (2010 bis 2016)



Bei den kleineren Klubs in den großen TV-Märkten (ENG, ITA, FRA, ESP, GER und TUR), die selten an UEFA-Wettbewerben teilnehmen und keine globalen „Marken“ sind, stammt praktisch das ganze mittelfristige Ertragswachstum (86%) aus verbesserten nationalen TV-Verträgen für den Fußball.

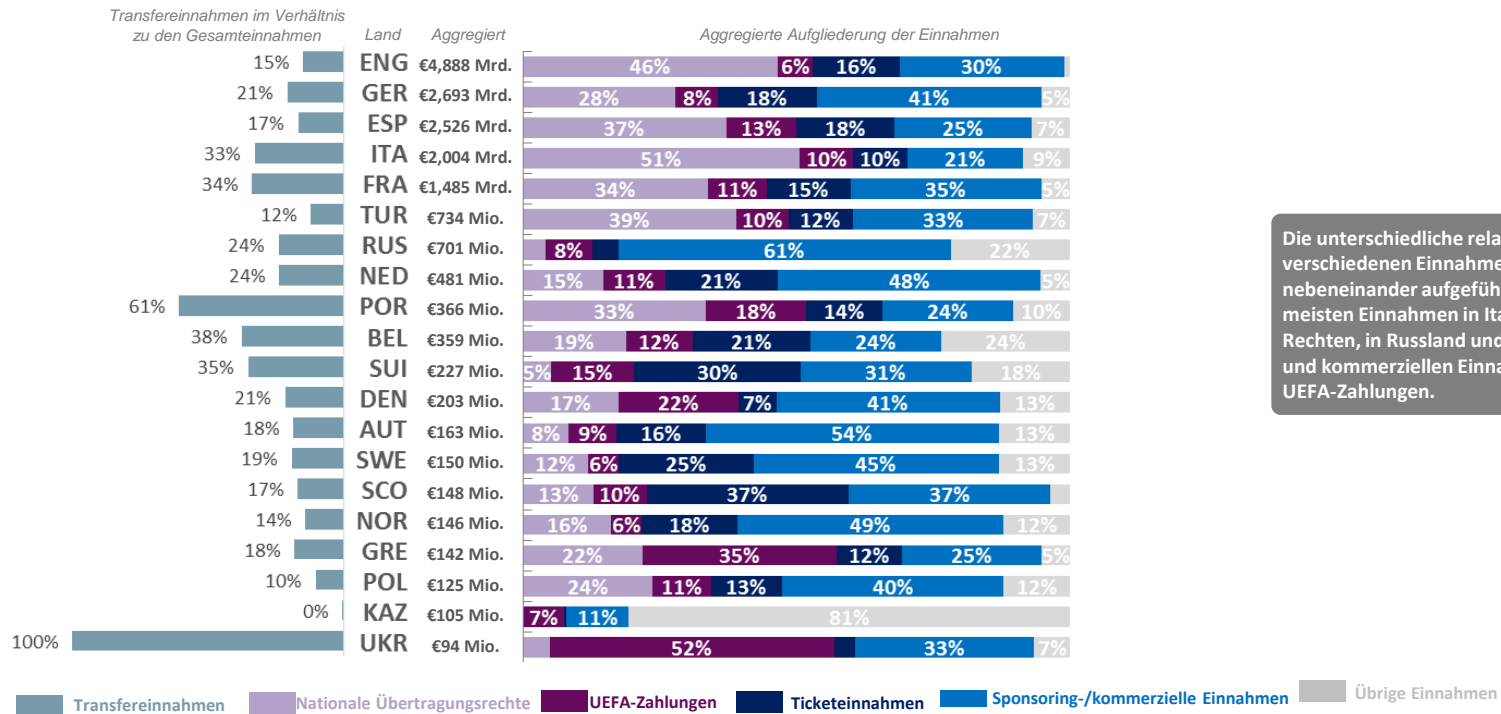
Im Gegensatz dazu stammt die Hälfte des mittelfristigen Ertragswachstums bei den Vereinen außerhalb der sechs größten TV-Märkte aus den höheren Ausschüttungen aus UEFA-Klubwettbewerben, teils aus Preisgeldern (Teilnahme an der Gruppenphase), teils aus Solidaritätszahlungen. Die Anstiege bei den nationalen TV-Einnahmen trugen 20% und das Sponsoring 30% zum Wachstum der Gesamteinnahmen bei.

Die dritte Gruppe von Vereinen, die weiter vorne in diesem Kapitel identifizierten Top-12-Klubs, haben auch wesentlich von den höheren nationalen und UEFA-TV-Verträgen profitiert. Jedoch war ihre Fähigkeit, finanziellen Nutzen aus ihrem internationalen Profil als globale Marken zu ziehen so groß, dass über die Hälfte (55%) ihres mittelfristigen Ertragswachstums direkt aus dem Ausbau des Klub-Sponsorings und der kommerziellen Partnerschaften stammt. Sie sind auch die einzige Gruppe, bei der die Ticketeinnahmen einen spürbaren Beitrag zum Ertragswachstum lieferten (10%), dies dank höheren Ticketpreisen, Kapazitäten und Wachstum im Hospitality-Bereich.

Bei der letzten Gruppe handelt es sich um die übrigen Top-30-Klubs, eine Mischung aus mittelgroßen/großen Klubs aus großen Märkten und den größten Klubs aus mittelgroßen Märkten. Ihr mittelfristiges Ertragswachstum ist eine Mischung aus den drei anderen Gruppen, wobei nationale TV-Verträge, Sponsoring und UEFA-Zahlungen alle einen wesentlichen Beitrag leisten, aber keine Quelle dominiert.

Zusammensetzung der Einnahmen in den Top-20-Ligen

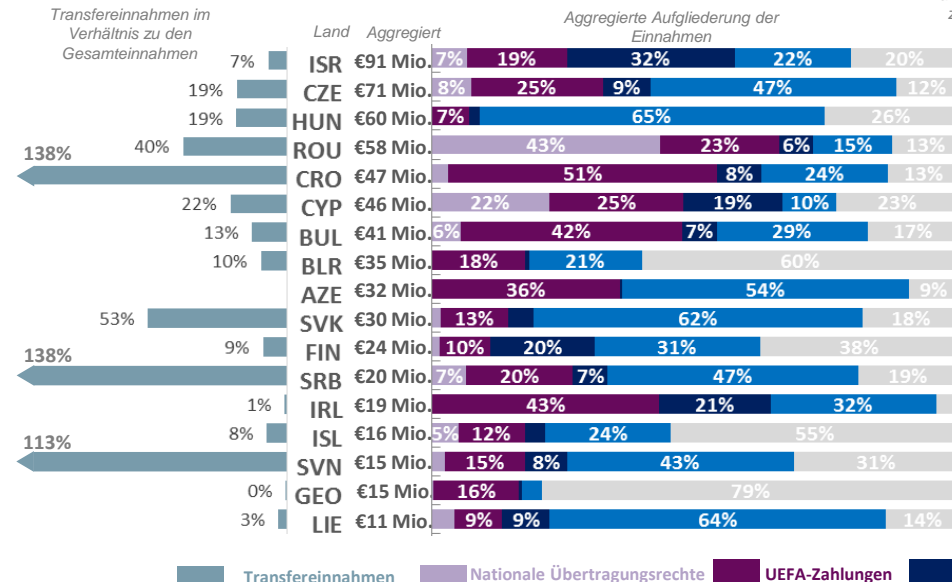
Der Vollständigkeit halber wird der Anteil der einzelnen Umsatzerlöse an den Gesamteinnahmen in den folgenden Diagrammen ausgewiesen. Damit bilden sie eine Zusammenfassung der vorangehenden Top-20-Listen. Zum Beispiel stammen 46% der Gesamteinnahmen der englischen Premier League von EUR 4,888 Mrd. aus Übertragungsrechten an nationalen Meisterschafts- und Pokalbegegnungen. Die Transfereinnahmen wurden zum Vergleich links von jeder Liga ergänzt, werden jedoch nicht unter den Einnahmen ausgewiesen. So sind zum Beispiel die Transfereinnahmen der Vereine der englischen Premier League von EUR 721 Mio. im Finanzjahr 2016 nicht in den Einnahmen enthalten, sondern entsprechen 15% der Gesamteinnahmen.



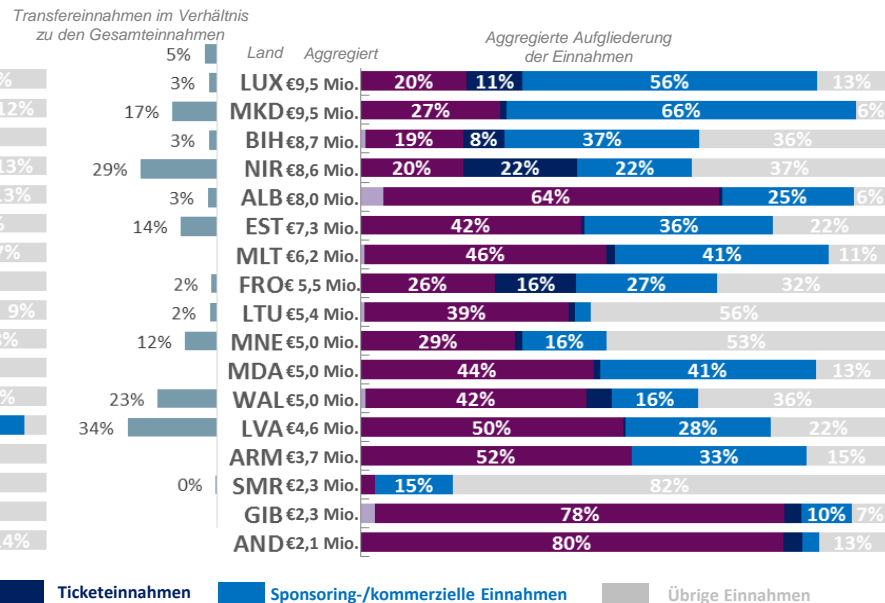
Die unterschiedliche relative Bedeutung der verschiedenen Einnahmequellen lässt sich am besten nebeneinander aufgeführt in einer Grafik zeigen: Die meisten Einnahmen in Italien stammen aus TV-Rechten, in Russland und Österreich aus Sponsoring- und kommerziellen Einnahmen und in der Ukraine aus UEFA-Zahlungen.

Zusammensetzung der Einnahmen außerhalb der Top-20-Ligen

Umsatzerlöse und Transfereinnahmen der 17 Ligen mit Gesamteinnahmen der Klubs zwischen EUR 10 Mio. und EUR 90 Mio.



Umsatzerlöse und Transfereinnahmen der 17 Ligen mit Gesamteinnahmen der Klubs unter EUR 10 Mio.



Im Gegensatz zu den meisten Top-20-Ligen sind die Einnahmen aus TV-Verträgen für die Ligen mit mittlerem Einkommen beschränkt und für die Ligen mit niedrigem Einkommen praktisch irrelevant. Nur die Vereine in Rumänien und Zypern erzielen über 10% ihrer Einnahmen aus Übertragungsrechten an nationalen Wettbewerben.

Die kroatischen und serbischen Vereine wiesen mit je 138% erneut das höchste Verhältnis in Europa zwischen den Transfereinnahmen und den Gesamteinnahmen auf. In vielen Ligen mit mittlerem und niedrigem Einkommen sind jedoch die Transfereinnahmen minimal.

Die Einnahmen aus den UEFA-Klubwettbewerben sind für Klubs in den meisten Ligen mit mittlerem oder niedrigem Einkommen jedoch von großer Bedeutung. Bei 44 an den Qualifikationsrunden der UEFA Champions League und UEFA Europa League teilnehmenden Klubs trugen die UEFA-Zahlungen mehr zu den Gesamteinnahmen bei als alle anderen Einnahmequellen zusammen.

„Übrige“ Einnahmen umfassen zahlreiche Posten, wobei Spenden und Darlehen am weitesten verbreitet sind. Der relativ hohe Anteil dieses Umsatzerlöses an den Gesamteinnahmen zeigt die heikle Finanzlage zahlreicher Klubs in Ligen mit mittlerem und niedrigem Einkommen.



KAPITEL

7

Gehälter und Kaderkosten

Gehälter und Kaderkosten: Höhepunkte

Der Gehaltszuwachs stieg auf 8,6%, bleibt jedoch unter dem Ertragswachstum der Klubs von 9,5%.

Zum ersten Mal erreichten die durchschnittlichen Gehaltssummen der Vereine der englischen Premier League mehr als das Doppelte der Liga mit den nächsthöchsten Gehaltssummen (Bundesliga).

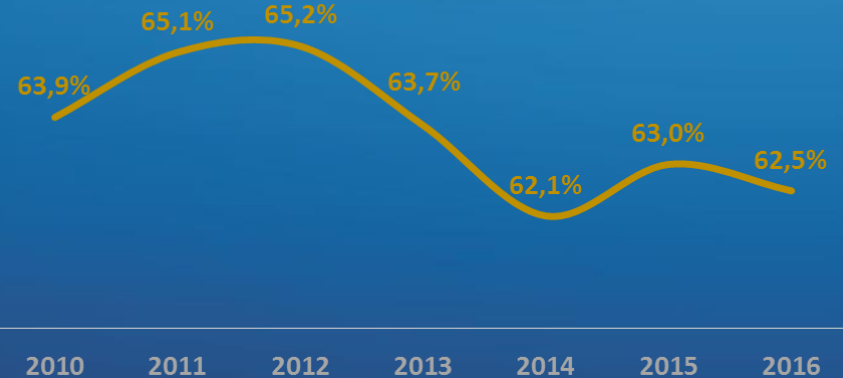
Der Anteil der Spieler an der Gehaltssumme der Vereine liegt im Durchschnitt bei 71% und reicht von 55% in Dänemark bis 84% in Spanien und in der Türkei.

Verhältnis zwischen Gehältern und Einnahmen geht zurück

Entwicklung der gesamten Einnahmen und Gehälter (jährliches prozentuales Wachstum)



Für Gehälter ausgegebener Anteil der Klubeinnahmen



Nach zwei Jahren (2013 und 2014), in denen das Ertragswachstum über dem Gehaltszuwachs lag, zeigte die letzte Ausgabe dieses Berichts (Finanzjahr 2015) eine Rückkehr zu einem stärkeren Gehaltszuwachs auf. Dieser Trend wurde 2016 wieder umgekehrt, und das Ertragswachstum von 9,5% übertraf den Gehaltszuwachs von 8,6%.

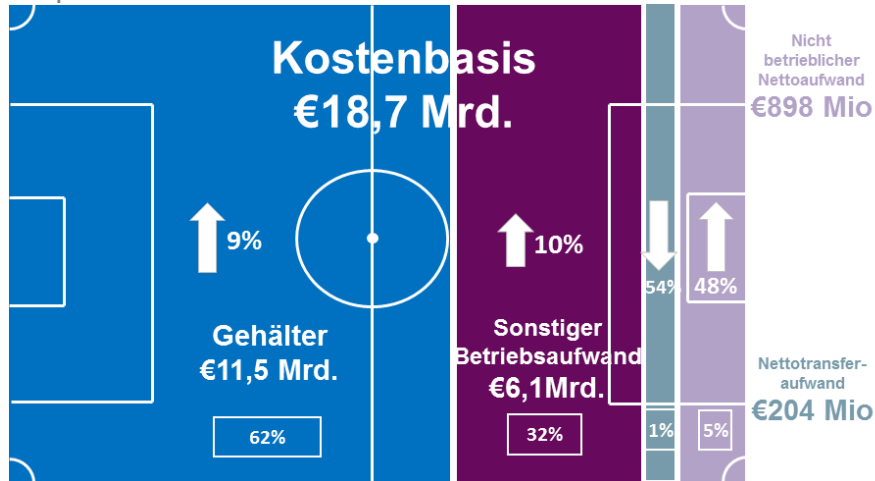
Das Verhältnis zwischen den Gehältern und den Einnahmen, das weithin als ein zentraler finanzieller Indikator für Fußballklubs anerkannt wird, sank von 63% im Finanzjahr 2015 auf 62,5% 2016.* Die aktuelle Wachstumsrate ist die zweitniedrigste, die je verzeichnet wurde, und trug zu den 2016 von den Klubs ausgewiesenen rekordhohen Betriebsgewinnen bei.

Im Rest dieses Abschnitts werden die Ursachen und Schlüsselfaktoren für diesen Gehaltszuwachs aufgezeigt.

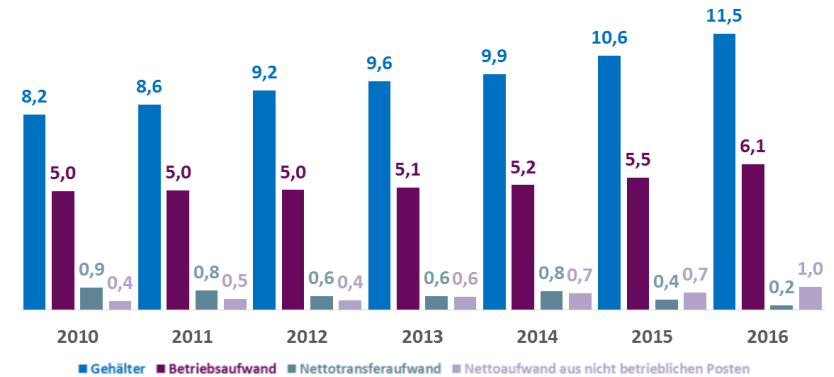
* „Weithin anerkannt“ im Geschäftsberichtsteil der Jahresberichte aller größeren Fußballklubs sowie als wesentliche Kennzahl in allen Benchmarking-Studien.

Kosten der Klubs und mittelfristiges Wachstum der Gehälter

Aufgliederung der Kosten der europäischen Vereine



Mittelfristige Entwicklung der Gehälter, betrieblichen Aufwendungen, Nettotransferaufwendungen und nicht betrieblichen Nettoaufwendungen (EUR Mrd.)



Die Gehälter machen 62% der Nettokosten der europäischen Vereine aus, die sonstigen betrieblichen Aufwendungen weitere 32%. Nach der Verrechnung von Gewinnen und Verlusten machen die nicht betrieblichen Aufwendungen (einmalige nicht betriebliche Posten, Finanzierung, Steuern und Veräußerungen) 3,5% aus und die Nettotransferaufwendungen gerade einmal 2,6%.

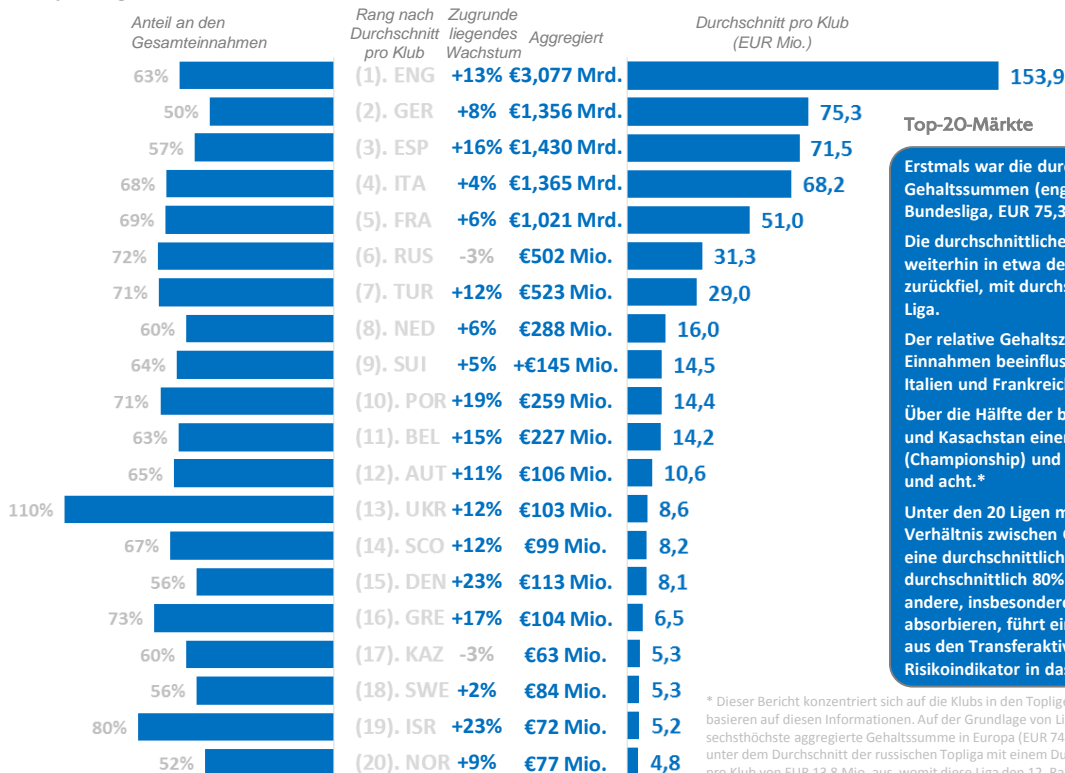
Zwar machten die nicht betrieblichen Aufwendungen und die Nettotransferaufwendungen 2016 gerade einmal 6% der gesamten Kostenbasis der europäischen Klubs aus, jedoch gibt es Fälle, in denen sie signifikante Auswirkungen auf das Ergebnis einzelner Klubs haben.

Die Gehaltssummen der Klubs sind über die letzten zwei Zyklen hinweg um 42%, von EUR 8,2 Mrd. auf EUR 11,5 Mrd. gestiegen. Über dieselbe Periode haben alle anderen Kosten zusammen um 12%, von EUR 6,3 Mrd. auf EUR 7,3 Mrd. zugenommen, wobei dem Rückgang des Nettotransferaufwands ein steigender nicht betrieblicher Nettoaufwand von ähnlichem Ausmaß gegenüberstand. Vom Anstieg der Einnahmen zwischen 2010 und 2016 um EUR 5,7 Mrd. wurden 59% (EUR 3,3 Mrd.) für Gehälter aufgewendet, 17% (EUR 1 Mrd.) für sonstige Aufwendungen und 24% (EUR 1,4 Mrd.) für die Reduktion der Verluste der Klubs.

* „Gehälter“ und „Gehaltssummen“ beziehen sich in diesem Abschnitt des Berichts auf den gesamten Personalaufwand (einschließlich des Anteils des Vereins an den Sozialabgaben) für alle Angestellten (Trainer und administratives Personal sowie Spieler).

Gehaltszuwachs in den Top-20-Ligen

Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Gehaltssummen der Vereine



Top-20-Märkte

Erstmals war die durchschnittliche Gehaltssumme (EUR 153,9 Mio.) der Liga mit den höchsten durchschnittlichen Gehaltssummen (englische Premier League) mehr als doppelt so hoch wie jene der nächsthöchsten Liga (deutsche Bundesliga, EUR 75,3 Mio.).

Die durchschnittlichen Gehaltssummen der 20 italienischen, 20 spanischen und 18 deutschen Erstligaklubs liegen weiterhin in etwa derselben Größenordnung, wobei die italienische Serie A erstmalig auf den vierten Rang zurückfiel, mit durchschnittlichen Gehaltssummen von EUR 68,2 Mio. gegenüber EUR 71,5 Mio. in der spanischen Liga.

Der relative Gehaltszuwachs zwischen den Ligen in den letzten Jahren wird stark durch den Anstieg der TV-Einnahmen beeinflusst. Die englischen, deutschen und spanischen Gehälter wachsen dabei schneller als jene in Italien und Frankreich.

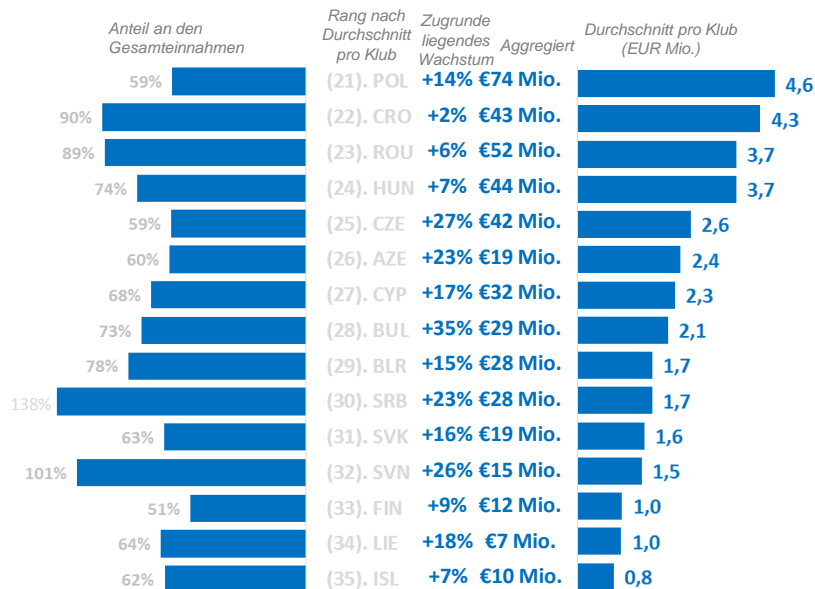
Über die Hälfte der bedeutenden Ligen verzeichneten einen zweistelligen Gehaltszuwachs, während nur Russland und Kasachstan einen Rückgang auswiesen. Die Gehaltssummen der zweithöchsten Spielklasse in England (Championship) und der Topligen in Russland und in der Türkei liegen weiterhin klar auf den Rängen sechs, sieben und acht.*

Unter den 20 Ligen mit den höchsten Gehaltssummen weist weiterhin der deutsche Klubfußball das niedrigste Verhältnis zwischen Gehältern und Einnahmen auf (50%). Am anderen Ende der Skala verzeichneten mehrere Ligen eine durchschnittliche Gehaltssumme in der Höhe von 70% bis 80% der Einnahmen, wobei die israelischen Vereine durchschnittlich 80% aller Einnahmen für Gehälter ausgaben und die ukrainischen Vereine gar über 100%. Da andere, insbesondere feste, betriebliche Aufwendungen tendenziell zwischen 33% und 40% der Einnahmen absorbieren, führt ein Verhältnis von über 70% wahrscheinlich zu Verlusten, sofern kein signifikanter Überschuss aus den Transferaktivitäten besteht (was in der Ukraine der Fall war). Daher wurde dieses Verhältnis als Risikoindikator in das UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay aufgenommen.

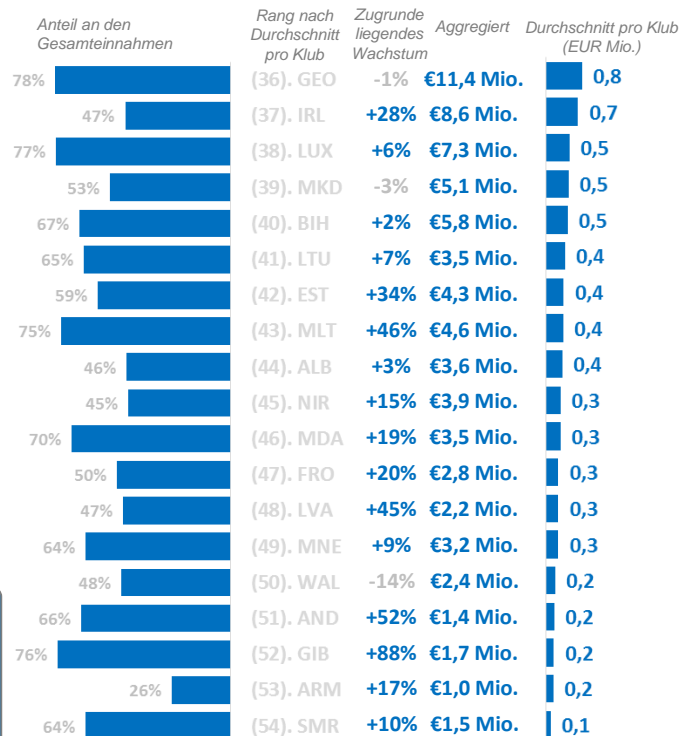
* Dieser Bericht konzentriert sich auf die Klubs in den Topligen der UEFA-Mitgliedsverbände, für welche die UEFA ausführliche Finanzinformationen erhält. Alle Tabellen und Diagramme basieren auf diesen Informationen. Auf der Grundlage von Liga-Benchmarking-Berichten von Dritten verzeichneten die Vereine der zweithöchsten Spielklasse in England die sechsthöchste aggregierte Gehaltssumme in Europa (EUR 748 Mio.), wobei sie nach durchschnittlicher Gehaltssumme der Klubs mit EUR 31,2 Mio. den siebten Rang erreichten, leicht unter dem Durchschnitt der russischen Topliga mit einem Durchschnitt von EUR 31,3 Mio. pro Klub. Die zweithöchste Spielklasse in Deutschland wies durchschnittliche Gehaltssummen pro Klub von EUR 13,8 Mio. aus, womit diese Liga den 12. Rang erreicht. Die zweithöchste Spielklasse Italiens würde mit durchschnittlichen Gehaltssummen von EUR 9,1 Mio. pro Klub auf Rang 16 und jene Frankreichs mit EUR 7,9 Mio. pro Klub auf Rang 19 liegen. Die aggregierte Gehaltssumme der dritthöchsten Spielklasse in England würde mit EUR 151 Mio. Rang 15 erreichen, verteilt man diese jedoch auf die 24 beteiligten Klubs, fallen die durchschnittlichen Gehaltssummen gerade knapp aus den Top-20.

Höhe und Trends der Gehälter außerhalb der Top-20-Ligen

Ligen 21 bis 35 nach durchschnittlichen Gehaltssummen der Klubs



Ligen 36 bis 54 nach durchschnittlichen Gehaltssummen der Klubs



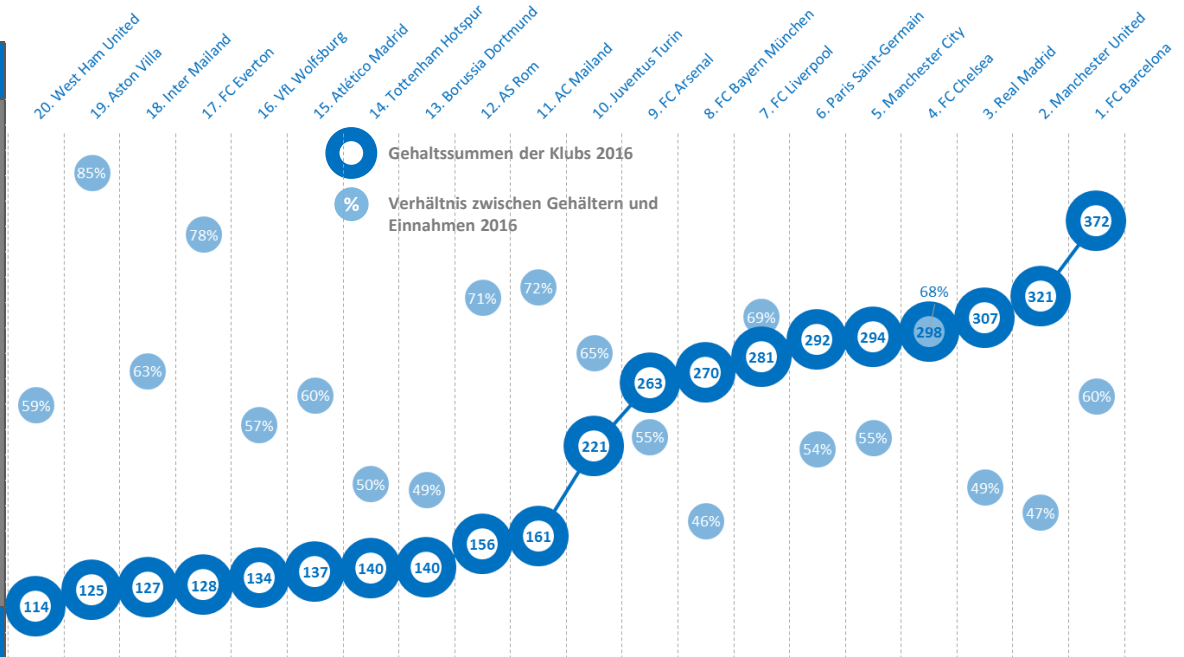
Von den auf dieser Seite analysierten 34 Ligen mit niedrigeren Gehaltssummen verzeichneten vier – die Topligen in Kroatien, Rumänien, Serbien und Slowenien – ein Verhältnis zwischen den Gehältern und den Einnahmen von über 80%, zwei davon über 100%. Dies ist ein massiver und möglicherweise signifikanter Fortschritt gegenüber dem Finanzjahr 2014, in dem zehn Ligen dieser Kategorie Verhältnisse von über 80% und vier von über 100% auswiesen. Zudem erzielten alle vier Ligen, Kroatien, Rumänien, Serbien und Slowenien, bedeutende Transfergewinne im Finanzjahr 2016.

Wahrscheinlich gibt es viele Gründe für das bessere Gleichgewicht zwischen Einnahmen und Gehältern, nicht zuletzt die größere allgemeine Akzeptanz des Konzepts „nicht mehr auszugeben als man einnimmt“. Der deutliche Anstieg der Solidaritätsbeiträge und der UEFA-Zahlungen für die Teilnahme an den Qualifikationsrunden im Finanzjahr 2015 scheint jedoch bei diesen Fortschritten auch eine wesentliche Rolle gespielt zu haben.

Höhe und Trends der Gehälter der Top-20-Klubs

Top-20-Klubs nach Gehaltssummen

Rank	Verein	Land	2016	Wachstum gegenüber Vorjahr	% der Gesamteinnahmen	Verhältnis zum Ligadurchschnitt
1	FC Barcelona	ESP	€372Mio.	9%	60%	5,2 x
2	Manchester United	ENG	€321Mio.	21%	47%	2,1 x
3	Real Madrid	ESP	€307Mio.	6%	49%	4,3 x
4	FC Chelsea	ENG	€298Mio.	5%	68%	1,9 x
5	Manchester City	ENG	€294Mio.	6%	55%	1,9 x
6	Paris Saint-Germain	FRA	€292Mio.	15%	54%	5,7 x
7	FC Liverpool	ENG	€281Mio.	30%	69%	1,8 x
8	FC Bayern München	GER	€270Mio.	14%	46%	3,6 x
9	FC Arsenal	ENG	€263Mio.	5%	55%	1,7 x
10	Juventus Turin	ITA	€221Mio.	12%	65%	3,2 x
11	AC Mailand	ITA	€161Mio.	-2%	72%	2,4 x
12	AS Rom	ITA	€156Mio.	14%	71%	2,3 x
13	Borussia Dortmund	GER	€140Mio.	19%	49%	1,9 x
14	Tottenham Hotspur	ENG	€140Mio.	-1%	50%	0,9 x
15	Atlético Madrid	ESP	€137Mio.	31%	60%	1,9 x
16	VfL Wolfsburg	GER	€134Mio.	11%	57%	1,8 x
17	FC Everton	ENG	€128Mio.	27%	78%	0,8 x
18	Inter Mailand	ITA	€127Mio.	6%	63%	1,9 x
19	Aston Villa	ENG	€125Mio.	14%	85%	0,8 x
20	West Ham United	ENG	€114Mio.	20%	59%	0,7 x
1-20	Durchschnitt		€214Mio.		61%	
1-20	Aggregiert		€4,283Mrd.	12%	58%	

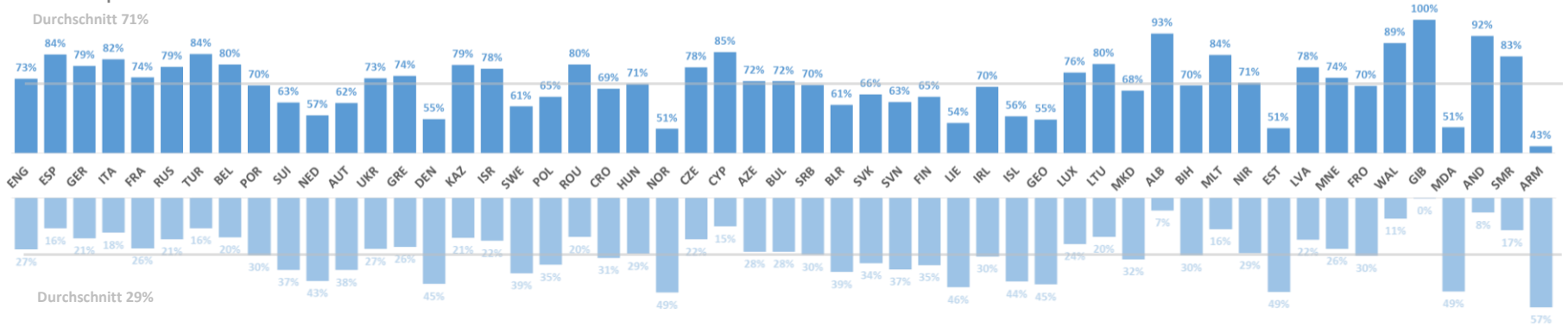


Die Anzahl Vereine mit Gehaltssummen von über EUR 100 Mio. stieg von 24 im Finanzjahr 2015 auf 30 im Finanzjahr 2016, wobei 10 dieser Klubs sogar Gehaltssummen von über EUR 200 Mio. aufwiesen. Der durchschnittliche Gehaltszuwachs der Top-20-Klubs lag bei 12%, gegenüber 14% im Vorjahr. Die größten prozentualen Anstiege verzeichneten Atlético Madrid (31%), Liverpool (30%), Everton (27%) und Manchester United (21%). Diese Gehaltsinflation nahm die erneut steigenden TV-Einnahmen in der Premier League vorweg. Von den 20 Vereinen mit den höchsten Gehaltssummen verzeichneten nur vier eine Gehaltssumme von über 70% der Gesamteinnahmen, während zwölf Klubs ein nachhaltiges Verhältnis von unter 60% aufwiesen.

Durchschnittlich 71% der Gehälter der Klubs gehen an die Spieler

Anteil der Spieler an den Gehältern

Durchschnitt 71%



Anteil anderer Angestellter der Klubs an den Gehältern

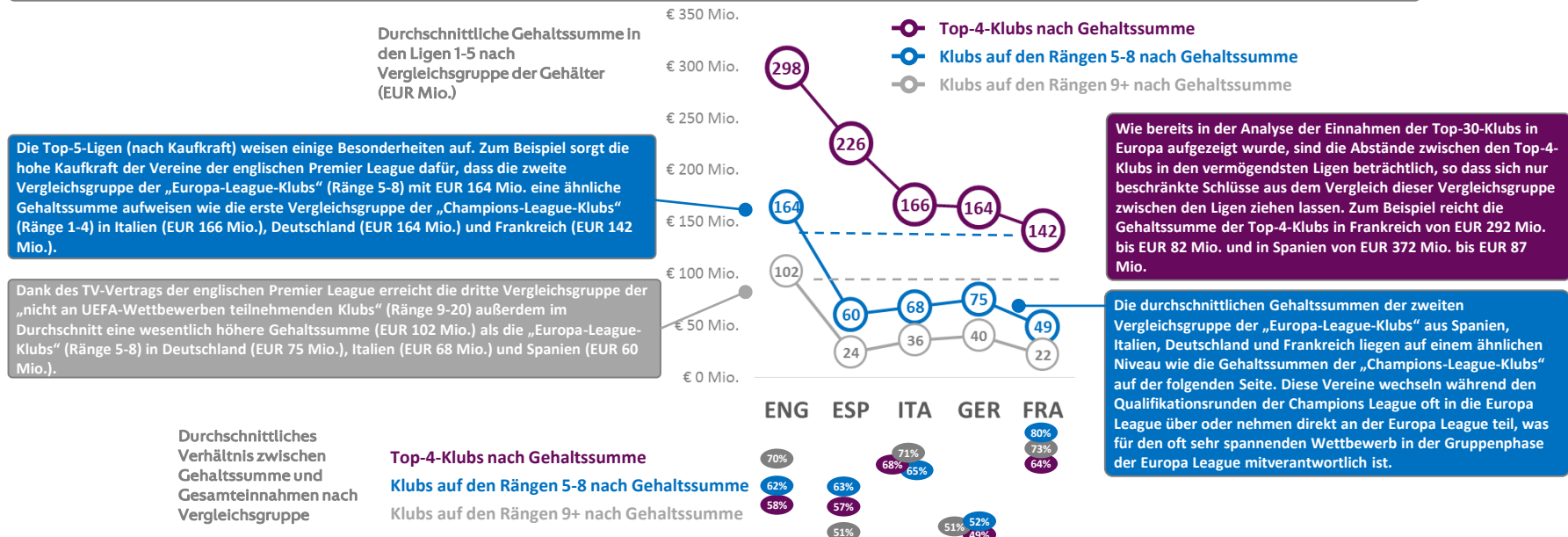
Zum ersten Mal wurde eine volle Analyse der Verteilung der Personalkosten der europäischen Vereine durchgeführt. Der Anteil der Spieler an den Gehältern liegt durchschnittlich bei 71%, während die anderen 29% an technische und administrative Mitarbeitende gehen.

Dieses Verhältnis unterscheidet sich stark zwischen den Ländern, was die Struktur der Vereine in diesen Ländern widerspiegelt. Unter den Top-20-Ligen erhalten die Spieler im Durchschnitt in Spanien und in der Türkei (je 84%) den höchsten Anteil an der Gehaltssumme, den niedrigsten in Dänemark (55%) und in den Niederlanden (57%).

Vergleich der Gehaltssummen der Klubs innerhalb und zwischen den Top-20-Ligen

Die Vergleiche der durchschnittlichen und aggregierten Gehaltssummen zwischen den Ligen liefern nützliche Erkenntnisse, haben jedoch auch inhärente Beschränkungen. Durch die Analyse von Vergleichsgruppen wird ein klareres Bild der relativen Kaufkraft der Klubs innerhalb der einzelnen Ligen und zwischen den verschiedenen Ligen möglich. Auf dieser und der folgenden Seite werden die Vereine in Vergleichsgruppen nach Gehaltssumme der Klubs zusammengefasst und dann die Durchschnittswerte dieser Gruppen zwischen den Ländern verglichen.*

Der starke Zusammenhang zwischen den Ausgaben für Gehälter und dem sportlichen Erfolg bedeutet, dass die erste Gruppe Vereine enthält, die in der Regel die UEFA Champions League bestreiten, die zweite solche, die normalerweise an der UEFA Europa League teilnehmen und die dritte die Klubs, die sich selten für UEFA-Klubwettbewerbe qualifizieren.



Die Top-5-Ligen (nach Kaufkraft) weisen einige Besonderheiten auf. Zum Beispiel sorgt die hohe Kaufkraft der Vereine der englischen Premier League dafür, dass die zweite Vergleichsgruppe der „Europa-League-Klubs“ (Ränge 5-8) mit EUR 164 Mio. eine ähnliche Gehaltssumme aufweisen wie die erste Vergleichsgruppe der „Champions-League-Klubs“ (Ränge 1-4) in Italien (EUR 166 Mio.), Deutschland (EUR 164 Mio.) und Frankreich (EUR 142 Mio.).

Dank des TV-Vertrags der englischen Premier League erreicht die dritte Vergleichsgruppe der „nicht an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs“ (Ränge 9-20) außerdem im Durchschnitt eine wesentlich höhere Gehaltssumme (EUR 102 Mio.) als die „Europa-League-Klubs“ (Ränge 5-8) in Deutschland (EUR 75 Mio.), Italien (EUR 68 Mio.) und Spanien (EUR 60 Mio.).

Wie bereits in der Analyse der Einnahmen der Top-30-Klubs in Europa aufgezeigt wurde, sind die Abstände zwischen den Top-4-Klubs in den vermögendsten Ligen beträchtlich, so dass sich nur beschränkte Schlüsse aus dem Vergleich dieser Vergleichsgruppe zwischen den Ligen ziehen lassen. Zum Beispiel reicht die Gehaltssumme der Top-4-Klubs in Frankreich von EUR 292 Mio. bis EUR 82 Mio. und in Spanien von EUR 372 Mio. bis EUR 87 Mio.

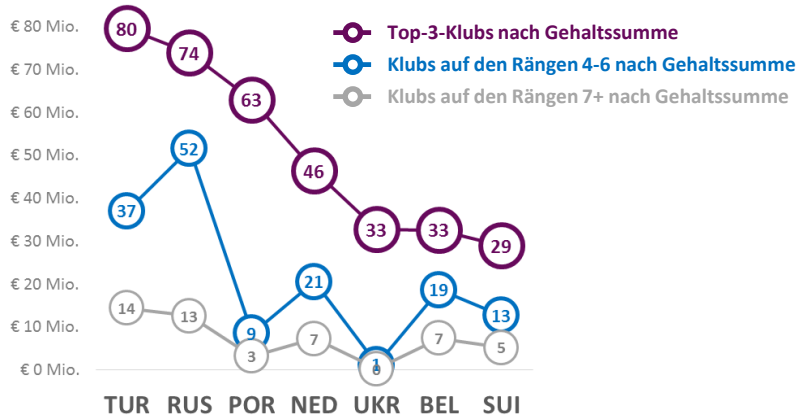
Die durchschnittlichen Gehaltssummen der zweiten Vergleichsgruppe der „Europa-League-Klubs“ aus Spanien, Italien, Deutschland und Frankreich liegen auf einem ähnlichen Niveau wie die Gehaltssummen der „Champions-League-Klubs“ auf der folgenden Seite. Diese Vereine wechseln während den Qualifikationsrunden der Champions League oft in die Europa League über oder nehmen direkt an der Europa League teil, was für den oft sehr spannenden Wettbewerb in der Gruppenphase der Europa League mitverantwortlich ist.

*Im letztjährigen Bericht wurden alle Ligen in Vergleichsgruppen mit vier Klubs aufgeteilt. Dieses Jahr wurde die Vergleichsgruppenanalyse für dieselben Top-20-Ligen durchgeführt, die Größe der Vergleichsgruppen jedoch nach der relativen Kaufkraft der Liga und ihrer ungefähren Teilnehmerzahl an UEFA-Wettbewerben angepasst, von Gruppen mit vier Klubs (Top-5-Ligen) über Gruppen mit drei Klubs (Ligen 6-12) bis zu Gruppen mit zwei Klubs (Ligen 13-20). Aufgrund der relativen Verteilung der Kaufkraft zwischen den Klubs von den stärksten Klubs nach unten sowie des unterschiedlichen Zugangs der Ligen zu den UEFA-Klubwettbewerben, erlauben diese angepassten Vergleichsgruppen aussagekräftigere Vergleiche.

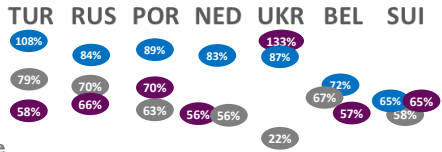
Der Abstand zwischen den beiden höchsten Vergleichsgruppen in den beiden auf dieser Seite präsentierten Gruppen ist aufschlussreich. Der Unterschied in der Kaufkraft insbesondere in Portugal, der Ukraine und Schottland führt dazu, dass ein nationaler Meister außerhalb der Top-3 / Top-2 äußerst unwahrscheinlich ist. Das Verhältnis zwischen den Gehaltssummen in den anderen Ligen ist deutlich ausgeglichener. Die beiden höchsten Vergleichsgruppen liegen näher beieinander, vor allem in Russland, Belgien, Dänemark, Schweden und Norwegen, wo das Verhältnis der durchschnittlichen Gehaltssummen zwischen den Gruppen weniger als 2:1 beträgt. Dieses relative Ungleichgewicht oder Gleichgewicht bei der nationalen Kaufkraft hat wesentliche Auswirkungen darauf, ob die Mannschaften der verschiedenen Ligen, die sich für die beiden UEFA-Klubwettbewerbe qualifizieren, von einer Spielzeit zur nächsten ändern oder dieselben bleiben.

Vergleiche der relativen Kaufkraft zwischen den Ligen hängen davon ab, welche Gruppen von Klubs miteinander verglichen werden. Während zum Beispiel die Top-3-Vereine in Portugal (sowohl auf als neben dem Spielfeld) als Konkurrenten der Top-3-Klubs in Russland oder in der Türkei betrachtet werden können, verfügen die portugiesischen Klubs außerhalb dieser Spitzengruppe nur über einen Bruchteil der Kaufkraft der übrigen russischen oder türkischen Vereine. Ein ähnliches Bild ergibt sich beim Vergleich ukrainischer mit belgischen oder niederländischen Klubs oder der ersten und zweiten Vergleichsgruppe in Schottland mit ihren Entsprechungen in Österreich, Griechenland oder Dänemark.

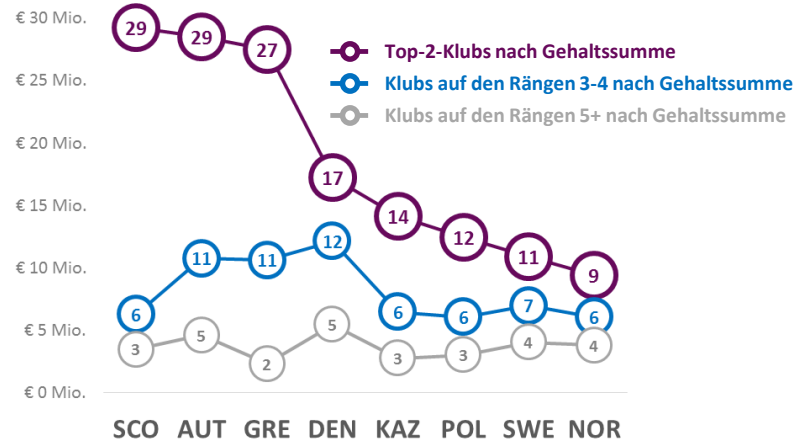
Durchschnittliche Gehaltssumme in den Ligen 6-12 nach Vergleichsgruppe der Gehälter (EUR Mio.)



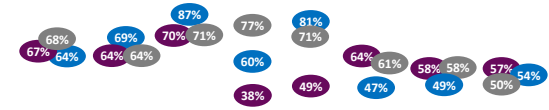
Durchschnittliches Verhältnis zwischen Gehaltssumme und Gesamteinnahmen nach Vergleichsgruppe



Durchschnittliche Gehaltssumme in den Ligen 13-20 nach Vergleichsgruppe der Gehälter (EUR Mio.)



Durchschnittliches Verhältnis zwischen Gehaltssumme und Gesamteinnahmen nach Vergleichsgruppe





KAPITEL

8

Betriebs- und Transferaufwendungen

Betriebs- und Transferaufwendungen: Höhepunkte

Die Inflation der Transfersummen brachte den Vereinen 2016 Gewinne aus der Veräußerung von Spielern in Rekordhöhe ein, was zu einem Rückgang der Nettotransferaufwendungen auf nur gerade 1,1% der Gesamteinnahmen führte.

166 Vereine in Europa wiesen 2016 Nettotransfereinnahmen von über 10% der Gesamteinnahmen aus, was die Abhängigkeit zahlreicher Klubs von ihren Transferaktivitäten unterstreicht.

Der Betriebsaufwand der Vereine (ohne Personalaufwand) stieg 2016 unter den Top-20-Klubs um rekordmäßige 8%; dies widerspiegelt die wesentlichen Ausgaben der Spitzenklubs neben dem Spielfeld zur Stärkung ihrer globalen Klubmarken.

Transferaktivität und Transfergewinne/-verluste der Klubs

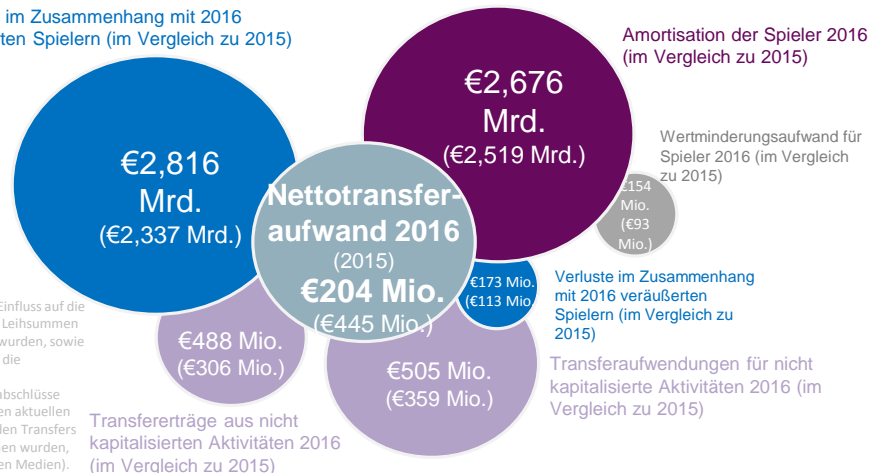
Die Buchhaltung der Transferaktivität widerspricht ein Stück weit der Intuition. Mit zunehmenden Transferausgaben nimmt der Nettoaufwand aus der Transferaktivität und damit die Höhe der aggregierten Verluste der Vereine tendenziell ab. Dies ist auf den Timing-Unterschied zurückzuführen: Die Gewinne, die mit zunehmender Transferaktivität steigen, werden unverzüglich bei der Veräußerung hervorgerufen, während die Kosten, die mit zunehmender Transferaktivität ebenfalls steigen, über die Dauer der Spielerverträge hinweg (üblicherweise drei bis fünf Jahre) verbucht werden.

Die Transferaktivitäten verfügen oft über einen bedeutenden Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung der Vereine. Die Gewinne und Verluste (in der Regel Gewinne) aus den Spielerverkäufen während der Zwölfmonatsperiode werden mit den Transfererträgen und -aufwendungen aus bzw. für Leihverträge und mit den Transferaufwendungen (Amortisation und Wertminderung) für während des Jahres weiterhin beim Klub beschäftigte Spieler kombiniert. Diese Transferaufwendungen basieren auf der ursprünglichen Transfersumme, die über die Vertragsdauer der einzelnen Spieler (üblicherweise drei bis fünf Jahre) aufgeteilt wird. Am besten lässt sich die komplexe Interaktion zwischen Transferaktivität und Gewinn/Verlust des Klubs mit einem vereinfachten Beispiel erläutern: Ein mit einem Fünfjahresvertrag über EUR 50 Mio. verpflichteter Spieler erzeugt einen Aufwand von EUR 10 Mio. pro Jahr (Amortisation). Wird der Spieler nach nur zwei Jahren weiterverkauft, wird der neue Transferwert (die im Kapitel zu den Einnahmen erwähnten „Transfereinnahmen“) mit dem Buchwert des Spielers verglichen. In diesem Beispiel hat der Spieler einen Buchwert von EUR 30 Mio. (ursprüngliche EUR 50 Mio. abzüglich zwei Jahre Amortisation zu EUR 10 Mio.). Beträgt der neue Transferwert EUR 60 Mio., erzielt der Klub einen „Gewinn“ von EUR 30 Mio. (Transfersumme von EUR 60 Mio. minus Buchwert von EUR 30 Mio.).* Die Kombination von Gewinnen, Verlusten, Erträgen und Aufwendungen auf gesamteuropäischer Ebene, die im Finanzjahr 2016 zu kombinierten Nettotransferaufwendungen von EUR 204 Mio. führten, wird im Diagramm unten illustriert.**

Die europäischen Erstligaklubs tendieren insgesamt dazu, Nettotransferaufwendungen auszuweisen, da sie Nettoimporteure von Spielern aus Ländern außerhalb Europas und aus niedrigeren Ligen sind und da bei den Transferaktivitäten in der Regel Transaktionskosten (Vermittlungskosten) anfallen. Als Vergleichswert aus der Analyse von rund 2 000 Transfergeschäften weiter vorne in diesem Bericht machten die Spielervermittlerhonorare durchschnittlich 13,3% der Transfersumme des kaufenden Klubs aus. Werden diese auf die Bruttotransferausgaben von zwischen EUR 3,1 Mrd. und EUR 5,4 Mrd. pro Jahr in den Jahren 2010-16 extrapoliert, entspricht dies jährlichen Vermittlungskosten von EUR 410 Mio. bis EUR 720 Mio. während dieser Zeit.

* Das hier dargestellte einfache Beispiel widerspiegelt die Transferaktivitäten, die durch Veräußerungsgewinne und Amortisationsaufwendungen den größten Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung haben. Die Transfererträge und -aufwendungen aus nicht kapitalisierten Aktivitäten für das Jahr 2016 sind eine Kombination aus Leihsummen (Aufwendungen und Erträge), Spielervermittlerhonorare, die nicht in die Transfersumme integriert („kapitalisiert“) und damit im Finanzjahr 2016 ausgewiesen wurden, sowie der gesamten Transferaktivität einiger vorwiegend kleinerer Klubs, die eine andere Methode für die buchhalterische Behandlung der Transfers verwenden und die Transfererträge und -aufwendungen unmittelbar nach Abschluss des Transfers ausweisen. ** Das Timing der Finanzperioden der Mehrheit der Klubs mit den umfangreichsten Transferaktivitäten (Abschlussstichtag kurz vor Beginn der Sommertransferperiode), verbunden mit den Fristen bis zur Publikation der Jahresabschlüsse bedeutet, dass bis zum Zeitpunkt der Analyse der Zahlen mehrere Transferperioden vergangen sind, was die Zahlen weniger relevant erscheinen lässt als die vielen aktuellen Berichte zum Transfermarkt in den Medien. Dennoch sind die Zahlen in diesem Bericht von beträchtlichem Wert, da sie als die einzigen „offiziellen“ Zahlen zu den Transfers der europäischen Vereine betrachtet werden können, die den erläuternden Anhangangaben zu den geprüften Jahresabschlüssen von über 700 Klubs entnommen wurden, gegenüber Zahlen, die nur einen Teil des Transfermarktes abdecken (FIFA-TMS-Berichte) oder reinen Schätzungen (andere Berichte, Websites oder Zahlen in den Medien).

Gewinne im Zusammenhang mit 2016 veräußerten Spielern (im Vergleich zu 2015)



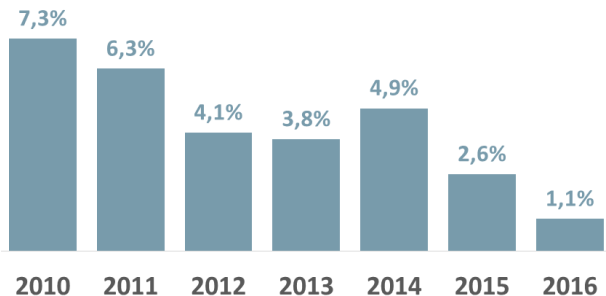
Steigende Transfersummen sorgen für Gewinne und reduzieren die Nettoaufwendungen

Analyse der Nettotransferaufwendungen 2016

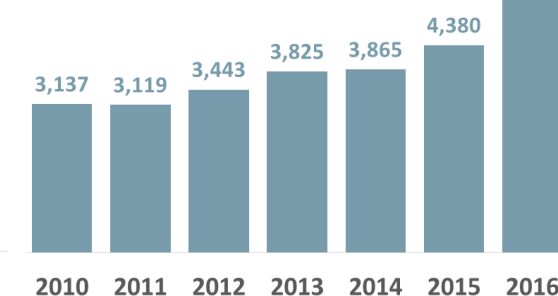
Im Finanzjahr 2016 verzeichneten die Vereine Nettotransferaufwendungen von EUR 205 Mio., was 1,1% der Einnahmen entsprach und deutlich unter den EUR 445 Mio. von 2015 lag.* Für die Klubs der Ligen 21-54 resultierte aus den Transferaktivitäten gar ein Nettotransferertrag in der Höhe von 16,7% der Einnahmen, gegenüber 8,9% im Vorjahr, da mit den steigenden Transfersummen höhere Preise für talentierte Spieler erzielt werden. Die effektiven Transferausgaben waren 2016 allerdings um 24% höher als 2015 und um 40% höher als 2014.

Das Diagramm unten bietet einen weiteren deutlichen Hinweis auf die Transferpreisinflation: Die 2016 für Transfereinnahmen von EUR 4,4 Mrd. veräußerten Spieler wurden ursprünglich für EUR 3 Mrd. gekauft (Inflation von 137%). Das Niveau dieser Inflation ist deutlich höher als in den letzten Jahren.

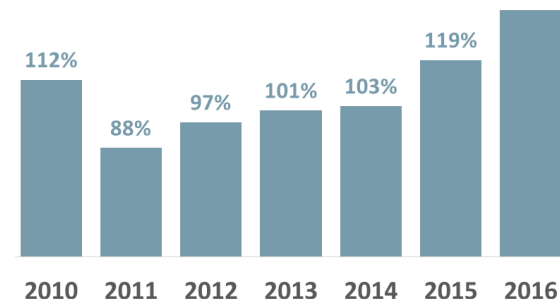
Sechsjahresverlauf des Nettotransferaufwands der Vereine im Verhältnis zu den Einnahmen



Sechsjahresverlauf der Bruttotransferausgaben (EUR Mrd.)



Sechsjahresverlauf des letzten Transferpreises im Verhältnis zum ursprünglichen Transferpreis



Auf der Grundlage der Sommertransferperioden 2016 und 2017 sowie veröffentlichter oder geschätzter Transfersummen kann davon ausgegangen werden, dass die Transferausgaben und ihre Konzentration weiter zunehmen. Die genauen Auswirkungen auf die Nettotransferaufwendungen sind jedoch schwieriger vorauszusehen, da die Transferperioden über das Ende des Finanzjahres hinaus laufen können.

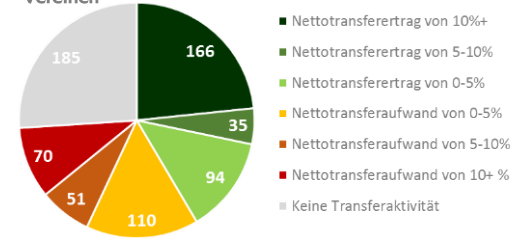
* Seit der Berichterstattung 2014 wurden gemeinsame Anstrengungen unternommen, um alle Transferaufwendungen und -erträge sowie die Ausleihungen in der Analyse der Transferaktivität zu berücksichtigen. In manchen Fällen mussten die Klubs dafür Transferaufwendungen/-erträge aus dem allgemeinen Betriebsaufwand in die Transferaktivitäten umklassieren. Im Finanzjahr 2014 führte dies zu zusätzlichen EUR 70 Mio. (2,3%) an Transfererträgen/-einnahmen aus nicht kapitalisierten Aktivitäten und EUR 130 Mio. (3,4%) an Bruttotransferaufwendungen/-ausgaben aus nicht kapitalisierten Aktivitäten. Um einen bestmöglichen Vergleich zu gewährleisten, wurden die ausgewiesenen Transferaufwendungen/-ausgaben, Transfererträge/-einnahmen, Nettotransferaufwendungen/-ausgaben sowie Transfervolumen in den Finanzjahren 2010 bis 2013 um dieselben Prozentsätze angepasst.

Kaufende und verkaufende Vereine in den einzelnen Ligen

Verteilung der Nettotransferausgaben (orange/rot) und Nettotransfereinnahmen (grün) der einzelnen Klubs in den europäischen Ligen



Überblick über die Nettotransfereinnahmen/-ausgaben von 711 Vereinen



Das Diagramm oben zeigt, dass die Transferaktivitäten zwischen den Vereinen unterschiedlicher Kaufkraft nuancierter zu betrachten sind als nur „große Ligen kaufen von kleineren Ligen“. In fast allen Ligen gibt es Nettokäufer und Nettoverkäufer. Während die große Mehrheit der englischen, deutschen, spanischen und italienischen Vereine Nettokäufer waren, erzielten 16 der 20 Klubs der französischen Ligue 1 Nettoerträge im Jahr 2016.

Für 166 Klubs in Europa entsprachen die Nettotransfereinnahmen 2016 über 10% der Gesamteinnahmen, wobei die meisten dieser Vereine von den Transfereinnahmen abhängig waren, um ihre Rechnungen auszugleichen.

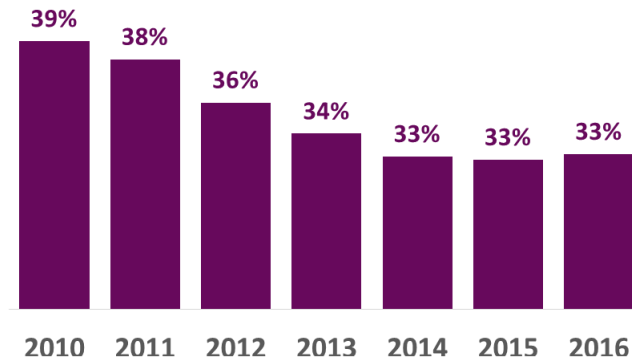
Der Betriebsaufwand der europäischen Vereine verzeichnete die

Seit jeher ist ein wesentlicher Teil der Betriebskostenbasis eines Klubs entweder fest (Vermögenswerte und Sachanlagen, Aufwand für Einrichtungen und grundlegende Verwaltungskosten) oder hängt von der Zahl der ausgetragenen Spiele ab (Ausgaben an Spieltagen). * Dank den jedes Jahr deutlich steigenden Einnahmen nahm der Anteil des Betriebsaufwands (ohne Gehälter) deutlich ab (Rückgang von 39% im Finanzjahr 2010 auf 33% 2014).

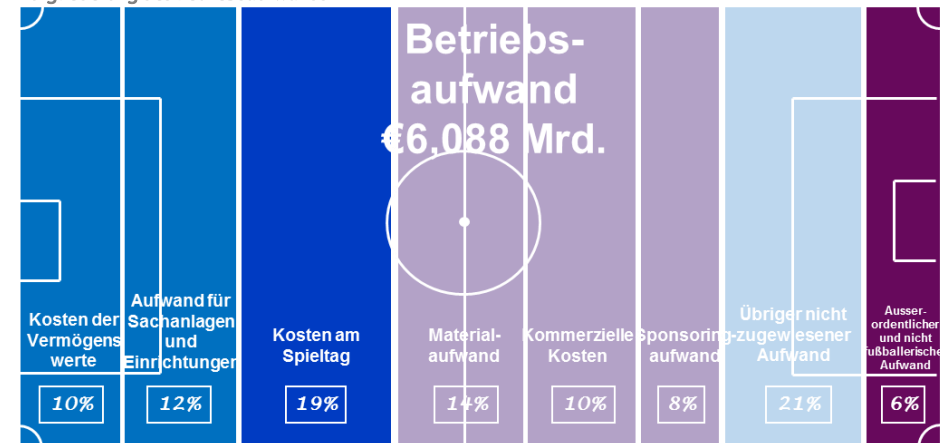
In den letzten beiden Jahren war allerdings ein deutlicher Anstieg des Betriebsaufwands ohne Gehälter zu verzeichnen, mit einem Wachstum von 10% im Finanzjahr 2016. Ein Teil des Wachstums lässt sich durch einmalige Ereignisse erklären (Wertminderungen und andere außerordentliche Aufwendungen), sowie durch den geringfügigen Anstieg der Kosteninflation, es scheint jedoch, als ob der Betriebsaufwand nun stärker zunimmt, da die Klubs ihre Sponsoring- und kommerziellen Tätigkeiten sowie Stadionentwicklungen ausbauen. So ist wohl davon auszugehen, dass dieser variable Betriebsaufwand wächst und die Tendenz sich wahrscheinlich fortsetzen wird, da die Klubs ihre Aktivitäten weiter verstärken.

Die Qualität und der Detailgrad der Offenlegung des Betriebsaufwands variieren in Europa stark, was Vergleiche schwierig macht. ** Die wichtigsten Kostenkategorien sind auf dem Spielfeld unten aufgeführt, wobei der nicht zugewiesene „übrige“ Betriebsaufwand 21% ausmacht.

Sechsjahresverlauf des Betriebsaufwands der Vereine im Verhältnis zu den Einnahmen*



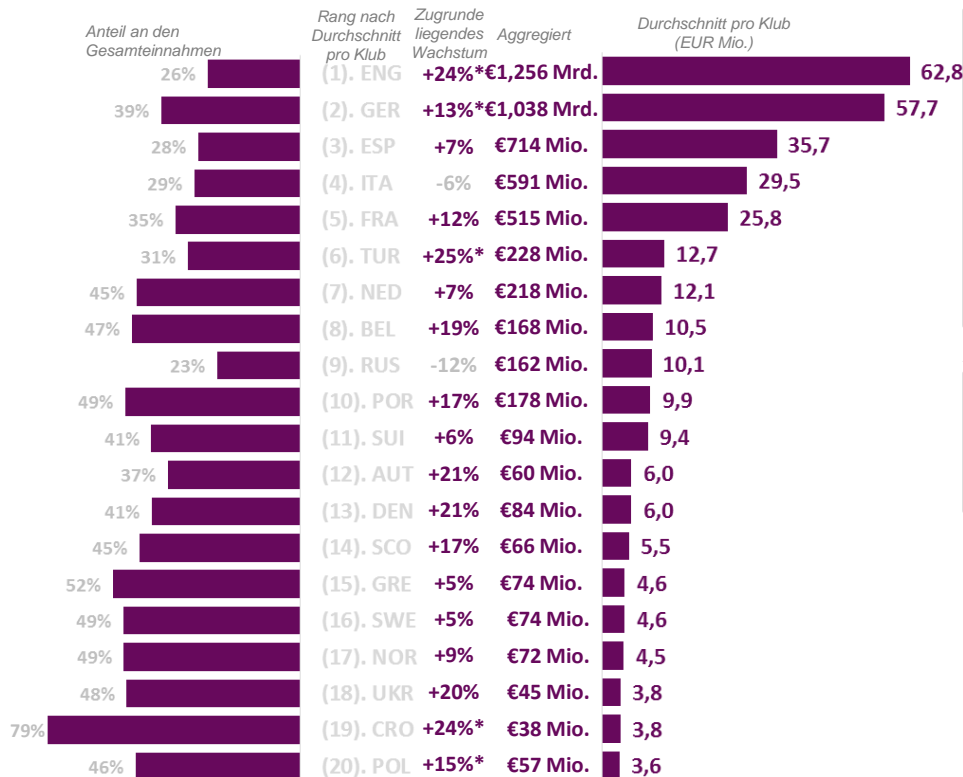
Aufgliederung des Betriebsaufwands



* In den in diesem Bericht verwendeten Begriffen „Betriebskostenbasis“ und „Betriebsaufwand“ sind der Personalaufwand (der getrennt analysiert wurde) und die Transferaktivität (Amortisation wird ebenfalls an anderer Stelle im Bericht analysiert) nicht enthalten. ** Die Angaben zum Betriebsaufwand unterscheiden sich zwischen den verschiedenen Rechnungslegungsvorschriften maßgeblich. Die UEFA und viele ihrer Mitgliedsverbände verlangen zusätzliche Angaben von den Vereinen, die über die übliche Unternehmensberichterstattung hinausgehen, was diese erste europaweite Analyse des in verschiedene Kategorien aufgegliederten Betriebsaufwands ermöglicht hat. Die Kostenstrukturen der einzelnen Klubs unterscheiden sich stark voneinander. Ein offensichtliches Beispiel ist das Stadioneigentum, das sich massiv auf die „Kosten der Vermögenswerte“ (einschließlich Abschreibungen) sowie den „Aufwand für Sachanlagen und Einrichtungen“ (einschließlich Reparaturen und Unterhaltskosten, sowie Miet-/Leasingkosten) auswirkt. Merchandising- und Hospitality-Verträge beeinflussen auch den „Materialaufwand“ (einschließlich Rohmaterial), sowie die „Kosten am Spieltag“ und die „kommerziellen Kosten“.

Höhe und Trends des Betriebsaufwands in den Ligen

Top-20-Ligen nach durchschnittlichem Betriebsaufwand der Klubs



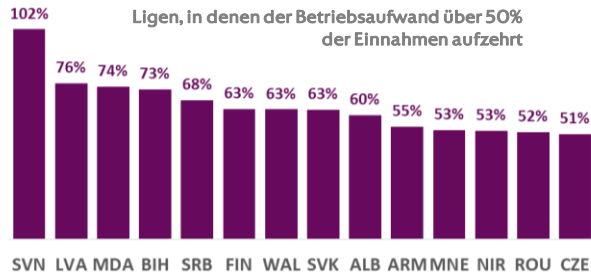
Top-20-Märkte

Das bei der Analyse der Einnahmen aufgezeigte Ausmaß der kommerziellen Aktivitäten der deutschen und englischen Vereine schlägt sich mit einem durchschnittlichen Betriebsaufwand von EUR 62,8 Mio. bzw. EUR 57,7 Mio. auch auf der Kostenseite nieder. Dieser Betriebsaufwand ist wesentlich höher als der Durchschnitt der Klubs aller anderen bedeutenden Ligen. Die hohe Quote des Stadieneigentums der Klubs in England und Deutschland ist ebenfalls ein wesentlicher Faktor für deren relativ hohen Betriebsaufwand.

Mit einem Betriebsaufwand, der nur gerade 26% der Gesamteinnahmen der englischen Klubs absorbiert, bleiben aber offensichtlich ausreichende Erträge übrig, um hohe Gehälter und Transfersummen zu bezahlen. In der Regel ist weniger Betriebsaufwand mit der Erzielung von TV-Einnahmen verbunden als mit kommerziellen Einnahmen oder Einnahmen am Spieltag. Es ist nämlich üblich, dass die bedeutenden mit TV-Einnahmen verbundenen Kosten (Vermittlungs- oder Kommissionskosten) bereits beglichen werden, bevor die TV-Einnahmen an die Klubs ausgeschüttet werden. Daher wirken sie sich nicht auf den Betriebsaufwand aus. Dies zeigt sich am Anteil der Einnahmen, der durch den Betriebsaufwand absorbiert wird. Dieser ist tendenziell höher in jenen Ligen, die nicht von lukrativen TV-Verträgen profitieren.

Außerhalb der Top-20-Märkte

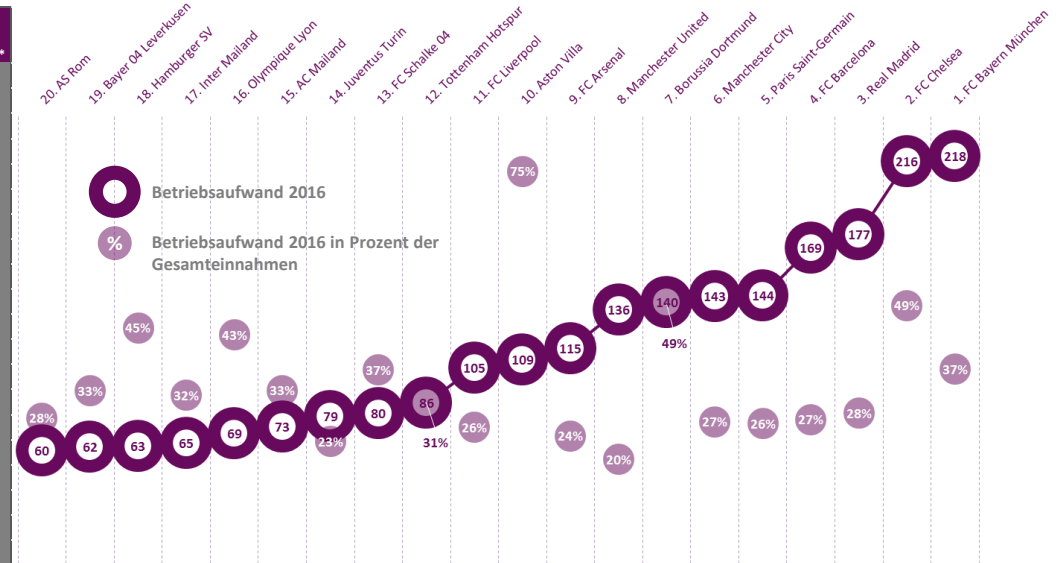
Die Tendenz, dass der feste Betriebsaufwand einen höheren Anteil der Einnahmen aufzehrt, wird bei der Analyse der Ligen außerhalb der Top 20 noch deutlicher. Der Betriebsaufwand absorbiert durchschnittlich 50% der Einnahmen der Klubs in diesen Ländern und mehr als die Hälfte der Einnahmen der Klubs in den 14 Ligen, die im Diagramm unten präsentiert werden. Von den Top-20-Ligen wiesen nur Griechenland und Kroatien ein Verhältnis von über 50% auf. Bei dieser Höhe des Betriebsaufwands vor Gehältern ist klar, dass die Vereine Transfergewinne erzielen müssen, um ihre Rechnung auszugleichen.



* In manchen Fällen sind relativ starke Anstiege auf einmalige und/oder äußere Faktoren zurückzuführen. Über die Hälfte des Wachstums des Betriebsaufwands in England wurde durch EUR 150 Mio. an außerordentlichen Ereignissen und Wertminderungen auf Vermögenswerten ohne Spieler verursacht. Ebenso ist über die Hälfte des Anstiegs des Betriebsaufwands in Deutschland auf einmalige außerordentliche Ereignisse zurückzuführen.

Höhe und Trends des Betriebsaufwands der Top-20-Klubs

Rang	Verein	Land	2016	% der Gesamteinnahmen	Wachstum gegenüber Vorjahr	Außerordentliche und einmalige Posten	Standardisiertes Wachstum gegenüber Vorjahr*
1	FC Bayern München	GER	€218 Mio.	37%	18%	€0 Mio.	18%
2	FC Chelsea	ENG	€216 Mio.	49%	76%*	€90 Mio.	4%
3	Real Madrid	ESP	€177 Mio.	28%	-11%	€2 Mio.	-7%
4	FC Barcelona	ESP	€169 Mio.	27%	4%	€0 Mio.	4%
5	Paris Saint-Germain	FRA	€144 Mio.	26%	32%	€0 Mio.	35%
6	Manchester City	ENG	€143 Mio.	27%	19%	€0 Mio.	19%
7	Borussia Dortmund	GER	€140 Mio.	49%	13%	€0 Mio.	13%
8	Manchester United	ENG	€136 Mio.	20%	22%	€0 Mio.	24%
9	FC Arsenal	ENG	€115 Mio.	24%	-2%	€0 Mio.	-2%
10	Aston Villa	ENG	€109 Mio.	75%	115%*	€60 Mio.	-4%
11	FC Liverpool	ENG	€105 Mio.	26%	22%	€0 Mio.	21%
12	Tottenham Hotspur	ENG	€86 Mio.	31%	22%	€7 Mio.	13%
13	FC Schalke 04	GER	€80 Mio.	37%	-16%	€0 Mio.	-16%
14	Juventus Turin	ITA	€79 Mio.	23%	17%	€1 Mio.	17%
15	AC Mailand	ITA	€73 Mio.	33%	-15%	€6 Mio.	0%
16	Olympique Lyon	FRA	€69 Mio.	43%	97%*	€0 Mio.	97%
17	Inter Mailand	ITA	€65 Mio.	32%	-1%	€6 Mio.	9%
18	Hamburger SV	GER	€63 Mio.	45%	15%	€7 Mio.	2%
19	Bayer 04 Leverkusen	GER	€62 Mio.	33%	14%	€0 Mio.	14%
20	AS Rom	ITA	€60 Mio.	28%	-2%	€1 Mio.	3%
1-20	Durchschnitt		€116 Mio	32%		€9 Mio	
1-20	Aggregiert		€2'311 Mrd.	32%	17%	€179 Mio	8%



Der Betriebsaufwand verschlang im Durchschnitt 32% der Einnahmen der Top-20-Klubs, von 20% bei Manchester United und Juventus Turin bis zu 49% bei Borussia Dortmund.

Der Betriebsaufwand der Top-20-Klubs stieg 2016 durchschnittlich um 17%. Bereinigt um die einmaligen Ereignisse und die Währungsschwankungen lag dieser Anstieg allerdings bei 8% und damit nur leicht über dem europaweiten Durchschnitt. Das hohe Volumen der Kosten ohne Gehälter der globalen Superklubs unterstreicht die bedeutenden Mittel, über welche diese Klubs verfügen und die Investitionen, die sie in die weltweite Ausdehnung ihrer kommerziellen Aktivitäten tätigen. Dies ist die Schattenseite des im letzten Kapitel aufgezeigten starken Anstiegs der kommerziellen Einnahmen.

*Insbesondere in zwei Fällen waren das hohe Niveau und Wachstum des Betriebsaufwands mit einmaligen Ereignissen verbunden: Aston Villa verzeichnete eine außerordentliche Wertminderung auf Vermögenswerten ohne Spieler, während der FC Chelsea eine einmalige Zahlung für die Kündigung seines Vertrags mit Adidas sechs Jahre vor der vereinbarten Frist zu leisten hatte. Das hohe Wachstum des Betriebsaufwands von Olympique Lyon ist auf die volle Integration der Kosten des topmodernen Stadions und der Einrichtungen im Eigentum des Klubs zurückzuführen.

Aufwand aus nicht betrieblichen Posten

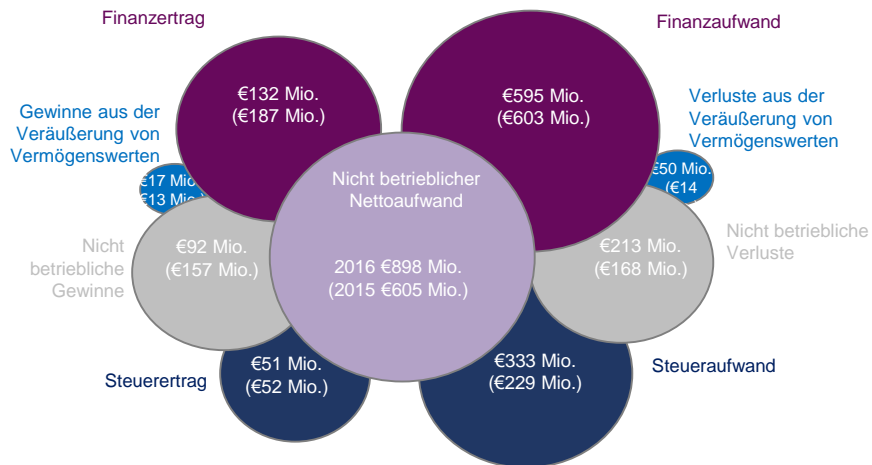
Neben den Gehältern, den Transferausgaben und dem üblichen Betriebsaufwand verzeichneten die Klubs 2016 einen Aufwand aus nicht betrieblichen Posten (nach Verrechnung von Gewinnen und Verlusten) von knapp EUR 900 Mio., was einem bedeutenden Anstieg von EUR 293 Mio. gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieser Nettoaufwand, der Finanzierung, Veräußerungen, sonstige nicht betriebliche Gewinne und Verluste sowie Steuern umfasst, entsprach 5,3% der Einnahmen und erhöht direkt die Nettoverluste. Es ist darauf hinzuweisen, dass viele dieser Posten bei der Berechnung des Break-even-Ergebnisses des Klubs im Rahmen des finanziellen Fairplays angepasst oder ausgenommen werden. In diesem Bericht wurden jedoch keine Anpassungen an den hier aufgezeigten Zahlen vorgenommen.

Aufgliederung des nicht betrieblichen Aufwands der europäischen Vereine

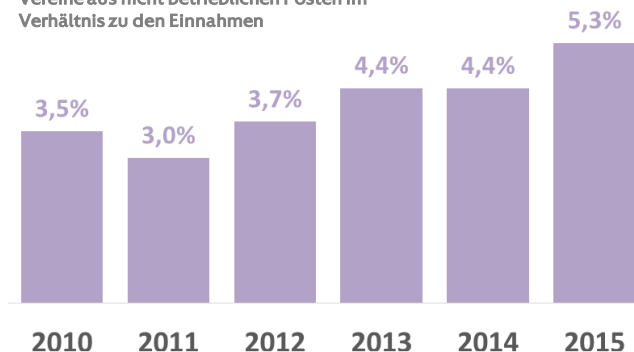
Die spanischen Klubs verzeichneten 2016 einen kombinierten nicht betrieblichen Aufwand von EUR 152 Mio., was 6% der Einnahmen entsprach. Im Verhältnis zu den Einnahmen war der nicht betriebliche Aufwand der ukrainischen Klubs mit Abstand am höchsten, da Verluste aus der Veräußerung von Vermögenswerten sich stark auf die von den ukrainischen Klubs 2016 ausgewiesenen Verluste auswirkten.

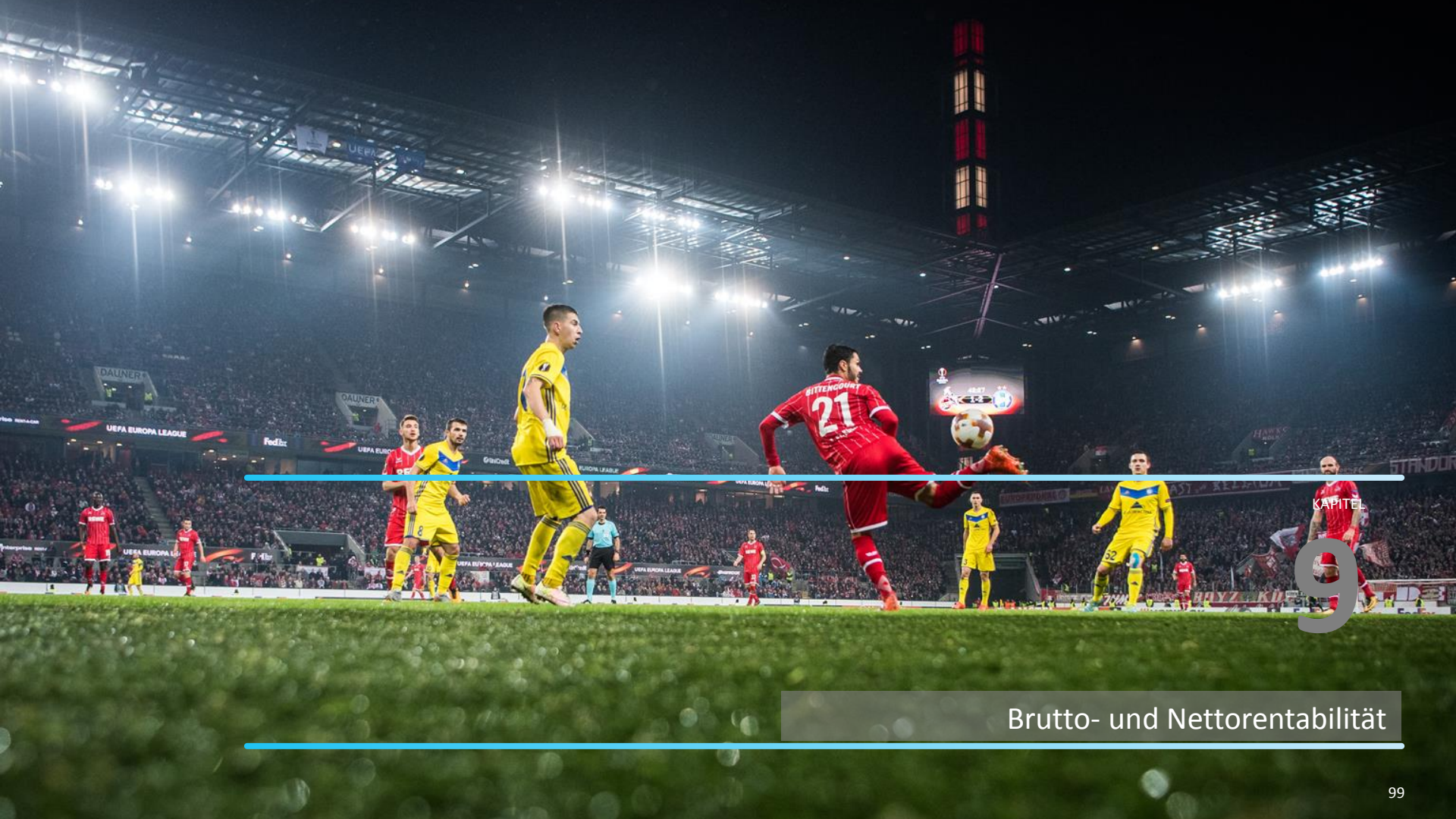
Die relativ hohen Finanzierungsaufwendungen der dänischen, portugiesischen und türkischen Vereine absorbieren weiterhin einen wesentlichen Anteil der Einnahmen der Klubs. Der nicht betriebliche Nettoaufwand entspricht 16,3%, 16,7% bzw. 12,4% der Einnahmen. Dieses recht hohe Niveau der Finanzierungsaufwendungen ist vorwiegend auf Investitionen in Stadien und andere Infrastrukturen zurückzuführen.

Land	Verluste (+) / Gewinne (-) aus Veräußerungen	Nicht betriebliche Posten Verluste (+) / Gewinne (-)	Nettofinanzierungsaufwand (+) / -verlust (-)	Nettosteuerertrag (+) / Ertrag (-)	Nicht betrieblicher Nettoaufwand (+) / - Ertrag (-)	Nicht betrieblicher Nettoaufwand in % der Einnahmen
ESP	€2m	€57m	€63m	€30m	€152m	6,0%
GER	€1m	€32m	€25m	€92m	€149m	5,5%
ITA	€0m	€17m	€81m	€33m	€131m	6,5%
ENG	-€10m	-€8m	€89m	€39m	€109m	2,2%
TUR	€0m	€1m	€82m	€7m	€91m	12,4%
POR	€0m	€18m	€40m	€3m	€61m	16,7%
FRA	€0m	€7m	€16m	€34m	€57m	3,9%
UKR	€43m	-€1m	€9m	€0m	€52m	55,1%
DEN	€0m	€0m	€28m	€6m	€33m	16,3%
RUS	€0m	€0m	€5m	€20m	€25m	3,5%
Andere	-€2m	-€1m	€26m	€14m	€37m	1,3%
Total	€32m	€122m	€464m	€280m	€898m	4,9%



Sechsjahresverlauf des Nettoaufwands der Vereine aus nicht betrieblichen Posten im Verhältnis zu den Einnahmen





KAPITEL
9

Brutto- und Nettoertragsfähigkeit

Rentabilität: Höhepunkte

Der europäische Klubfußball verzeichnete 2016 mit EUR 832 Mio. aggregierte Betriebsgewinne (vor Transfers) in Rekordhöhe.

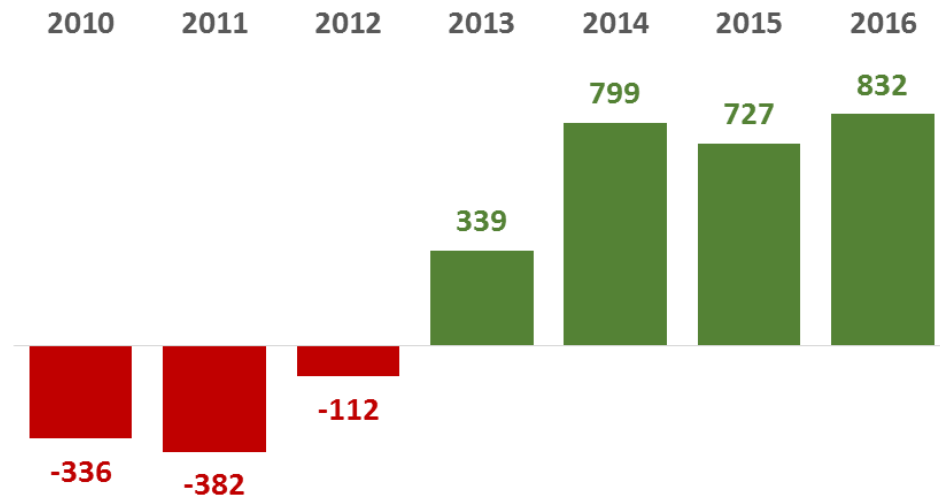
Die kombinierten Nettoverluste (nach Transfers) gingen seit der Einführung des finanziellen Fairplays 2011 um 84% zurück.

Fast die Hälfte der Topligen (26 von 54) wiesen 2016 aggregierte Nettogewinne aus, was ebenfalls eine Rekordzahl ist.

Steigender mittelfristiger Trend bei den Betriebsgewinnen der Klubs

Für die Analyse der Rentabilität (Gewinne oder Verluste) der Klubs in Europa werden zwei verschiedene Messgrößen angewendet. Die erste ist der Betriebsgewinn, der die grundlegende Fähigkeit der Klubs misst, Gewinne zu erzielen, die dann wieder in Transfer- und Finanzierungsaktivitäten investiert werden können. Die zweite Messgröße ist der Nettogewinn nach Steuern, in diesem Bericht als „Nettogewinn“ bezeichnet, da es sich dabei um das Endergebnis nach allen Erträgen und Aufwendungen sowie Gewinnen und Verlusten handelt. In diesem Kapitel werden zunächst die mittelfristigen Trends aufgezeigt und anschließend die Ergebnisse der Vereine im Finanzjahr 2016 europaweit aggregiert, nach Liga und nach Klubs analysiert.

Aggregierter Betriebsgewinn der europäischen Vereine
(EUR Mio.)



Die massive Verbesserung der Bruttorentabilität der Klubs wurde 2016 mit einem dritten aufeinanderfolgenden Jahr bedeutender Betriebsgewinne im europäischen Klubfußball erneut bestätigt. Der Betriebsgewinn von EUR 832 Mio. im Finanzjahr 2016 war der höchste, der je verzeichnet wurde.* Die europäischen Vereine haben in den letzten drei Jahren insgesamt über EUR 2,3 Mrd. an Betriebsgewinnen erzielt. Dies steht im Vergleich zu den kombinierten Betriebsverlusten von EUR 0,8 Mrd. zwischen 2010 und 2012.

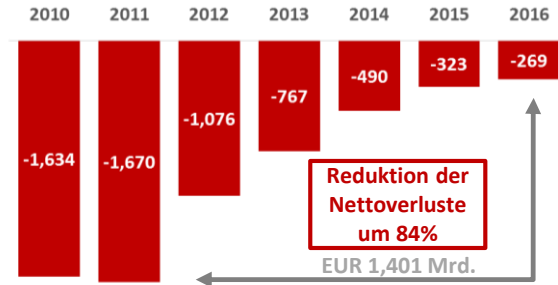
* Die Erhebung ausführlicher europaweiter Daten der einzelnen Klubs wurde 2008 durch die UEFA aufgenommen, und das Ergebnis 2016 ist mit Abstand das beste seither. Aggregierte Daten für die größten Ligen (die in den letzten 20 Jahren rund 70% der Einnahmen und Ausgaben der Topligen ausmachen) wurden seit bald 20 Jahren von Deloitte erhoben und analysiert. Der Betriebsgewinn dieser Ligen ist 2016 mehr als doppelt so hoch wie der frühere Höchststand. Die aggregierten Einnahmen vor 1996 waren nicht hoch genug, um einem Betriebsgewinn in der Größenordnung von 2016 zu entsprechen. Auf dieser Grundlage lässt sich folgern, dass der aggregierte Betriebsgewinn 2016 der höchste war, der im europäischen Fußball jemals erzielt wurde.

Seit der Einführung des finanziellen Fairplays gingen die Nettoverluste der europäischen Vereine auf einen Sechstel zurück

Die hier ausgewiesenen Verluste, auf die im ganzen Bericht Bezug genommen wird, sowohl für die einzelnen Vereine, aggregiert für die Ligen oder aggregiert für ganz Europa, sind definitive Verluste nach Steuern aus geprüften Jahresabschlüssen, die manchmal auch als „Nettoverluste“ bezeichnet werden. Sie werden ausschließlich um nicht realisierte Wechselkursgewinne/-verluste angepasst. Sie entsprechen nicht dem Break-even-Ergebnis, das verschiedene Anpassungen enthält, wie die Ausnahme von Ausgaben für Investitionen in die Nachwuchsförderung, gemeinwohlorientierte Projekte oder Infrastruktur, die Ausnahme bestimmter Steuern und die Bestimmung des Zeitwerts von Geschäftsvorfällen mit verbundenen Parteien. Mit ihren Bestrebungen, die Break-even-Vorschrift zu erfüllen, verbessern die Klubs tendenziell jedoch auch ihre Nettoertragsfähigkeit.

Aggregierte Nettoverluste der europäischen Vereine

2016 beliefen sich die Nettoverluste nach Transfers, nicht betrieblichen Posten, Finanzierung, Steuern und Veräußerungen aggregiert auf EUR 269 Mio. Dies bedeutet, dass die Verluste der Klubs auf nur gerade noch 16% des Standes vor Einführung des finanziellen Fairplays (2011) gesenkt werden konnten. Es ist wichtig hervorzuheben, dass dieser massive Rückgang der Nettoverluste vorwiegend auf Bruttogewinnen aus den betrieblichen Aktivitäten und nicht nur auf vorübergehenden Schwankungen bei den nicht betrieblichen Posten gründet.



Vom Betriebsergebnis zum Nettoergebnis

Betriebliche
Gewinne/
Verluste



Transfererträge / -aufwendungen



Gewinne/Verluste aus der Veräußerung von Vermögenswerten



Nicht betriebliche Erträge/Aufwendungen



Finanzgewinne/-verluste, ausschließlich Fremdwährungseffekte



Steuererträge/-aufwendungen



Nettogewinne/-verluste

Rekordzahl rentabler Ligen

Sprunghafter Anstieg der Anzahl Länder mit rentablen Topligen

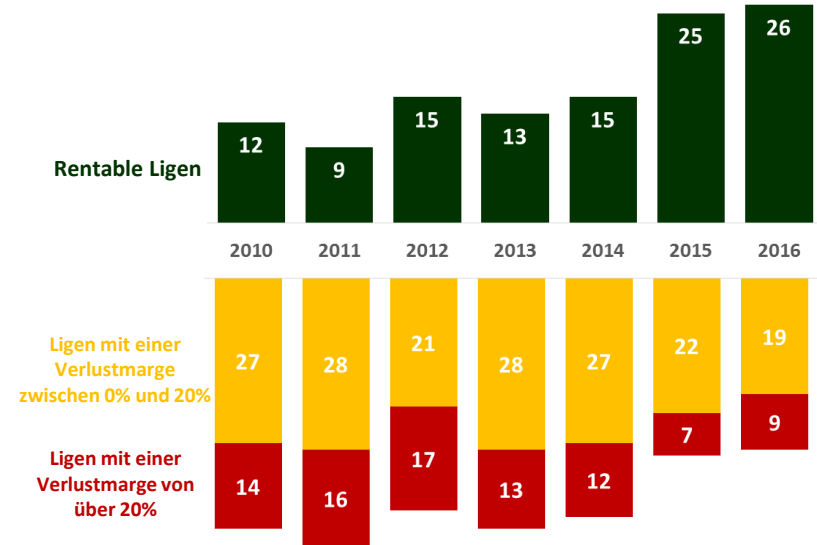
Während die Analyse des Finanzjahres 2015 die Wirksamkeit des finanziellen Fairplays bei der Verringerung der großen, wiederholten Verluste der Klubs in den Topligen unterstrich, zeigt das Diagramm auf dieser Seite weitere allgemeine Verbesserungen in Europa auf. Eine Rekordzahl von Ligen (26) wies 2016 Gewinne aus (aggregierte Gewinne und Verluste der einzelnen Klubs in der Liga), was bestätigt, dass die im letzten Jahr festgestellte massive Verbesserung keine einmalige Angelegenheit war.

Das Kernstück des finanziellen Fairplays, die Break-even-Vorschrift, richtet sich nicht direkt an kleine und mittelgroße Vereine mit Ausgaben und Einnahmen unter EUR 5 Mio., wobei das finanzielle Fairplay andere direkte und indirekte Auswirkungen auf diese Klubs hat. Direkte Auswirkungen insofern, als die UEFA und die Finanzkontrollkammer für Klubs detaillierte Finanzdaten von allen an UEFA-Wettbewerben teilnehmenden Klubs durchsehen und insbesondere sorgfältig und regelmäßig alle überfälligen Verbindlichkeiten prüfen. Indirekte Auswirkungen dadurch, dass im Zuge des finanziellen Fairplays ein deutlich höheres Niveau der Überprüfung der Klubfinanzen und der Handlungen von Eigentümern und Geschäftsführern der Klubs erreicht wurde. Außerdem haben manche Länder, wie zum Beispiel Zypern, ihre eigene Version des finanziellen Fairplays eingeführt, die an ihre Klubs und an den Umfang derer Finanztätigkeiten angepasst ist.

Bedeutender Rückgang der Anzahl Länder mit hohe Verluste ausweisenden Topligen

Die Zahl der Topligen mit einer kombinierten Verlustmarge der Klubs von 20% oder mehr stieg gegenüber 2015 von sieben auf neun, ist jedoch weiterhin deutlich niedriger als in früheren Jahren. Eine Verlustmarge von 20% bedeutet, dass die Klubs Ausgaben von mindestens EUR 6 für jede Einnahme von EUR 5 verzeichnen. Die Höchstzahl der Ligen mit diesem Verlustniveau wurde 2009 mit 17 Ligen erreicht, die niedrigste Zahl vor 2015 betrug 13 in den Jahren 2013 und 2014.

Entwicklung der Rentabilität der Ligen – Anzahl Ligen (2010-16)



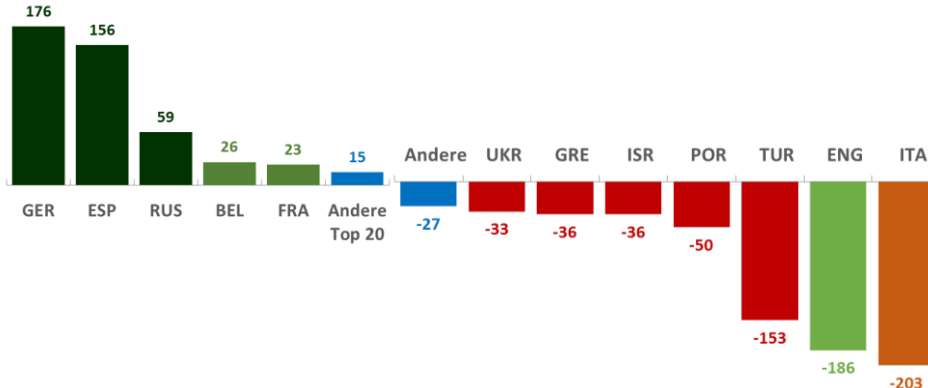
Rentabilitätsunterschiede in den Top-20-Ligen

Gewinn- und Verlustmargen der Top-20-Ligen

Die betriebliche Rentabilität und die Nettoertragsfähigkeit der europäischen Vereine haben sich stark verbessert, jedoch bestehen weiterhin große Unterschiede zwischen den Ligen. Das Balkendiagramm unten macht deutlich, wer hauptsächlich zum Nettoverlust von EUR 269 Mio. im Finanzjahr 2016 beigetragen hat, während das Streudiagramm die Betriebs- und Nettoertragsfähigkeit der einzelnen Top-20-Ligen zeigt.

Die kombinierte Betriebsgewinnmarge der Klubs in den Top-20-Ligen stieg von 4,9% 2015 auf 5,6% 2016, während nach Transferaktivität und Finanzierung eine Nettoverlustmarge von bescheidenen 1,2% bleibt. Die Top-20-Ligen sind zweigeteilt, mit zehn Ländern, in denen Nettogewinne und zehn, in denen Nettoverluste ausgewiesen werden.

Wesentliche Nettogewinne und -verluste nach Liga (EUR Mio.)



Das Balkendiagramm zeigt, dass 2016 drei Länder für den Großteil der Nettoverluste in Europa verantwortlich waren. Die italienischen und türkischen Klubs sind nach 2015 erneut vertreten, ihre Verluste gingen allerdings um 30% bzw. 25% zurück. Dazu kommen die englischen Klubs, die nach Nettogewinnen im Finanzjahr 2015 für 2016 einen aggregierten Verlust von EUR 186 Mio. auswiesen, der einerseits auf mehrere große einmalige Aufwendungen und andererseits auf eine Inflation der Gehälter in Vorwegnahme der höheren TV-Einnahmen 2017 zurückzuführen war. Auf der nächsten Doppelseite wird die Rentabilität der Ligen nach Klubs untersucht. Dabei werden die Grenzen der aggregierten Analysen aufgezeigt sowie die notwendige Vorsicht, wenn diese für Verallgemeinerungen herangezogen werden. So wiesen zum Beispiel die meisten englischen und italienischen Vereine 2016 Gewinne aus.

Betriebs- und Nettogewinnmargen in den Top-20-Ligen



Vergleich der Rentabilität außerhalb der Top-20-Ligen

Betriebliche Rentabilität in den Ligen 21 bis 54

Während die gesamten europaweiten Betriebsgewinne gestiegen und die Nettoverluste gesunken sind, variieren die Ergebnisse in Europa.

Von den 34 Nicht-Top-20-Ligen erzielten 2016 nur zehn aggregierte Betriebsgewinne. Die Gehälter verschlagen durchschnittlich 73% der Einnahmen und es bestanden weniger Einnahmen als in den vermögendsten Ligen, um den sonstigen, in erster Linie festen Betriebsaufwand zu decken.

Auf aggregierter Basis für die 393 Vereine der Nicht-Top-20-Ligen stieg die betriebliche Verlustmarge von 14% der Einnahmen 2015 wieder zurück auf 23% der Einnahmen 2016. Beim Vergleich dieser Ligen mit den Top-20-Ligen fällt auf, dass die Klubs dieser Ligen sich stärker auf Mäzene, Transfergewinne und Preisgelder aus UEFA-Klubwettbewerben stützen, was zu größeren Schwankungen der finanziellen Performance von einem Jahr zum nächsten führen kann.

Keine Liga befindet sich im oberen linken Quadranten des Diagramms, was Betriebsgewinne bei Nettoverlusten bedeuten würde.

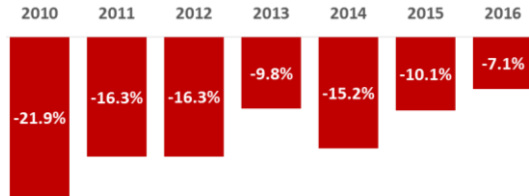
Nettorentabilität in den Ligen 21 bis 54

Auf der Ebene der Nettogewinne, nach Berücksichtigung von Transfers, nicht betrieblichen Posten, Finanzierung, Steuern und Veräußerungen, verzeichneten rekordmäßige 15 der 34 Ligen außerhalb der Top 20 im Finanzjahr 2016 aggregierte Gewinne. Zehn dieser Ligen wiesen sowohl Betriebs- als auch Nettogewinne aus, während sechs (Albanien, Kroatien, Malta, Serbien, Ungarn und Wales) in der Lage waren, ihre Betriebsverluste durch Transfergewinne in einen Nettogewinn umzuwandeln.

2016 waren die Klubs aus sechs Ländern weniger erfolgreich beim Ausgleichen ihrer Rechnung und verzeichneten Nettoverlustmargen von über 20%. Die Verlustmargen in Georgien und Israel lagen wiederum über 30%, was 2016 auch für Moldawien der Fall war.

Auf aggregierter Basis wurde 2016 für die 393 Vereine der Nicht-Top-20-Ligen eine Nettoverlustmarge von 7,1% verzeichnet, eine wesentliche Verbesserung im Vergleich zu den Vorjahren.

Entwicklung der Nettoverlustmarge der Ligen 21 bis 54.



Betriebs- und Nettogewinnmargen in den Ligen 21 bis 54

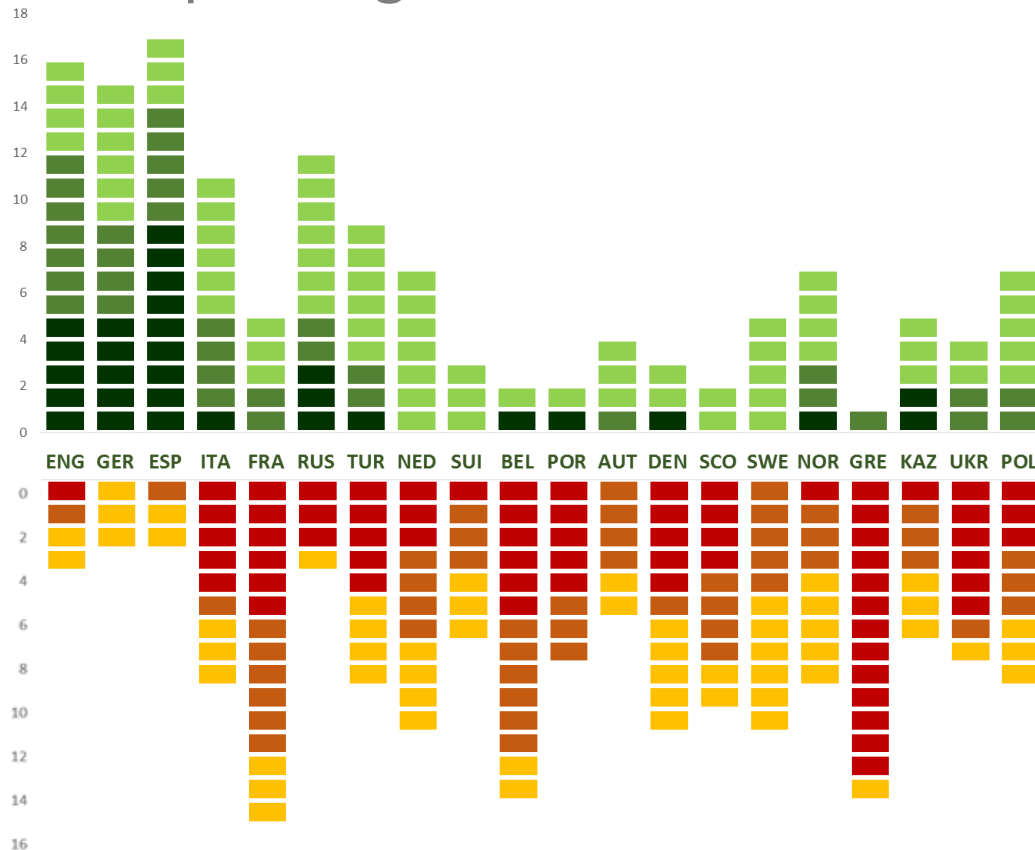
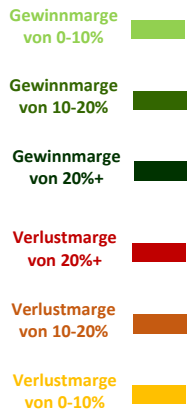
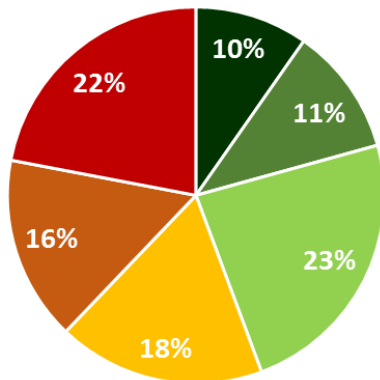


Betriebliche Rentabilität in den Top-20-Ligen

Betriebsgewinne und -verluste in den Top-20-Ligen*

2016 verzeichneten 44% der Klubs in den Top-20-Ligen einen Betriebsgewinn, womit der bisherige Rekord 2014 egalisiert wurde. Dies sind deutlich mehr als vor der Einführung des finanziellen Fairplays 2011, als nur 35% der Klubs Betriebsgewinne auswiesen.

Die Mehrzahl der Vereine in England, Deutschland, Spanien, Italien und Russland erzielen Betriebsgewinne, während in den anderen Top-20-Ligen die Mehrheit der Klubs Betriebsverluste aufweist und sich auf Transfergewinne aus der Entwicklung talentierter Spieler abstützt, um in die Gewinnzone zurückzukehren.



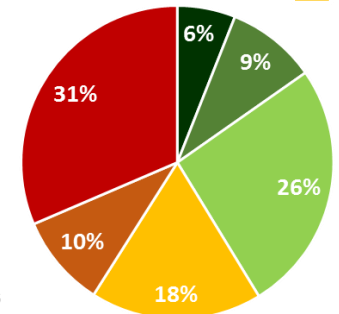
* Für alle Vereine der auf dieser Seite analysierten Top-20-Ligen waren Daten verfügbar, mit Ausnahme eines italienischen, zweier ukrainischer und sechs portugiesischer Klubs. Die Analyse der einzelnen Klubs umfasst für diese Ligen daher 19, 12 bzw. 12 Vereine.

Betriebliche Rentabilität außerhalb der Top-20-Ligen

Betriebsgewinne und -verluste in den Ligen 21 bis 54*



In drei Ligen, Kroatien, Rumänien und Slowenien, verzeichnete 2016 kein Klub Betriebsgewinne (vor Transfers). Die meisten Klubs in diesen Ligen wiesen sogar eine Nettoverlustmarge von über 20% auf, was bedeutet, dass die Gehälter und der Betriebsaufwand zusammen mindestens 120% der Einnahmen ausmachten.

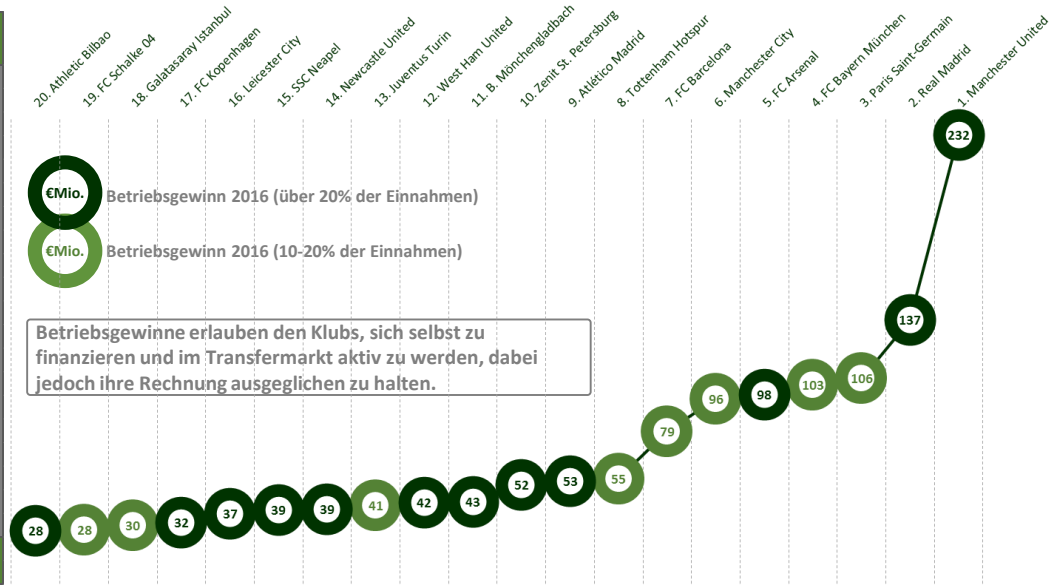


*In den meisten auf dieser Seite analysierten Ligen waren Daten für alle Klubs verfügbar, insgesamt für 366 der 393 Erstligaklubs der Ligen 21 bis 54. Am wenigsten vollständig waren die Daten für Gibraltar (5 von 10 Klubs), EJR Mazedonien (6 von 10), Montenegro (8 von 12) und Rumänien (14 von 18).

Betriebsgewinne der Top-20-Klubs

Top-20-Klubs nach Betriebsgewinn

Rang	Verein	Land	Betriebsgewinn n 2016	Betriebsgewinnmarge in %	Rang nach Einnahmen 2016	UEFA-Wettbewerbe im Finanzjahr	Anzahl Betriebsgewinne in letzten 6 Saisons
1	Manchester United	ENG	€232m	34%	1	UCL GP/ UEL AF	6x
2	Real Madrid	ESP	€137m	22%	3	UCL F	6x
3	Paris Saint-Germain	FRA	€106m	20%	5	UCL VF	6x
4	FC Bayern München	GER	€103m	17%	4	UCL HF	6x
5	FC Arsenal	ENG	€98m	21%	7	UCL AF	6x
6	Manchester City	ENG	€96m	18%	6	UCL HF	4x
7	FC Barcelona	ESP	€79m	13%	2	UCL VF	6x
8	Tottenham Hotspur	ENG	€55m	19%	12	UEL AF	6x
9	Atlético Madrid	ESP	€53m	23%	14	UCL F	6x
10	Zenit St. Petersburg	RUS	€52m	29%	21	UEL GP	5x
11	B. Mönchengladbach	GER	€43m	28%	28	UCL GP/ UEL AF	6x
12	West Ham United	ENG	€42m	22%	19	UEL 3. QR	5x
13	Juventus Turin	ITA	€41m	12%	10	UCL AF	4x
14	Newcastle United	ENG	€39m	23%	23	UCL GP	6x
15	SSC Neapel	ITA	€39m	27%	31	UEL SF	6x
16	Leicester City	ENG	€37m	21%	22		n/a
17	FC Kopenhagen	DEN	€32m	44%	65	UCL GP	5x
18	Galatasaray Istanbul	TUR	€30m	19%	27	UCL GP/ UEL SF	2x
19	FC Schalke 04	GER	€28m	13%	17	UEL SF	6x
20	Athletic Bilbao	ESP	€28m	24%	42	UEL VF	5x
1-20	Durchschnitt		€68m	22%	18	UCL 12x	5,4x
1-20	Aggregiert		€1,369m	21%	8 der Top 10	Keine UCL/UEL 2x	102x



Die sieben Vereine mit den höchsten Betriebsgewinnen im Finanzjahr 2016 sind zugleich auch jene mit den höchsten Gesamtgewinnen. Der größte dieser Klubs, Manchester United, hat zum zweiten Mal hintereinander den Rekordbetriebsgewinn eines Klubs des jeweiligen Vorjahres übertroffen.

Die meisten Vereine in der Liste haben in jeder der letzten sechs Spielzeiten Gewinne erwirtschaftet, was die grundlegende Rentabilität der Spitzenklubs unterstreicht. Diese steigt von Jahr zu Jahr, da das Ertragswachstum nur zum Teil von höheren Gehältern und sonstigem Betriebsaufwand absorbiert wird. Das Diagramm auf der rechten Seite zeigt das Wachstum der Betriebsgewinne der Top-20-Klubs von Jahr zu Jahr, sowie die Tatsache, dass sich die aggregierten Betriebsgewinne dieser Spitzenklubs über die letzten zwei Zyklen von EUR 658 Mio. auf EUR 1,369 Mrd. mehr als verdoppelt haben.

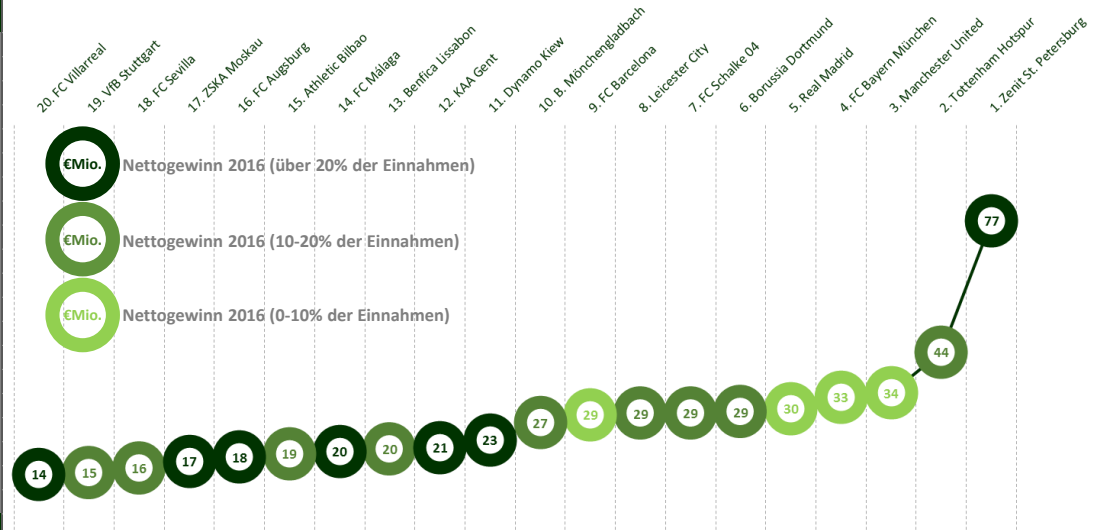
Diese Betriebsgewinne heizen die Transferausgaben an und erlauben damit vielen anderen Vereinen in Europa, hohe Gehälter zu bezahlen, Betriebsverluste aufzuweisen und sich dank den Transfers dennoch in Richtung Break-even zu entwickeln.



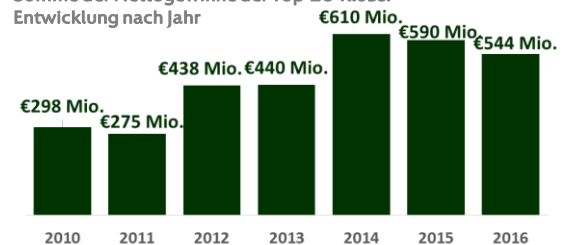
Top-20-Klubs nach Nettogewinnen

Top-20-Klubs nach Nettogewinn*

Rang	Verein	Land	Nettogewinn 2016	Nettogewinn marge in %	Rang nach Einnahmen	UEFA-Wettbewerbe im	Anzahl Nettogewinne in
1	Zenit St. Petersburg	RUS	€77 Mio.	42%	21	UCL AF/ UEL GP	3
2	Tottenham Hotspur	ENG	€44 Mio.	16%	12	UEL AF	5
3	Manchester United	ENG	€34 Mio.	5%	1	UCL GP/ UEL AF	4
4	FC Bayern München	GER	€33 Mio.	6%	4	UCL HF	6
5	Real Madrid	ESP	€30 Mio.	5%	3	UCL F	6
6	Borussia Dortmund	GER	€29 Mio.	10%	11	UEL VF	6
7	FC Schalke 04	GER	€29 Mio.	13%	17	UEL SF	5
8	Leicester City	ENG	€29 Mio.	17%	22	UEL VF	2
9	FC Barcelona	ESP	€29 Mio.	5%	2	UCL VF	5
10	B. Mönchengladbach	GER	€27 Mio.	17%	28	UCL GP	5
11	Dynamo Kiew	UKR	€23 Mio.	65%	114	UCL AF	4
12	CAA Gent	BEL	€21 Mio.	30%	73	UCL AF	4
13	Benfica Lissabon	POR	€20 Mio.	16%	39	UCL VF	3
14	FC Málaga	ESP	€20 Mio.	35%	84	UCL GP	3
15	Athletic Bilbao	ESP	€19 Mio.	17%	45	UEL VF	5
16	FC Augsburg	GER	€18 Mio.	23%	59	UEL SF	5
17	ZSKA Moskau	RUS	€17 Mio.	33%	92	UCL GS	1
18	FC Sevilla	ESP	€16 Mio.	13%	41	UCL GP/ UEL F	5
19	VfB Stuttgart	GER	€15 Mio.	15%	54	UCL HF	2
20	FC Villarreal	ESP	€14 Mio.	24%	61	UCL HF	2
1-20	Durchschnitt		€27 Mio.	20%	39	UCL 11x	70%
1-20	Aggregiert		€544 Mio.	12%	4 der Top 10	Keine UCL / UEL 3x	81



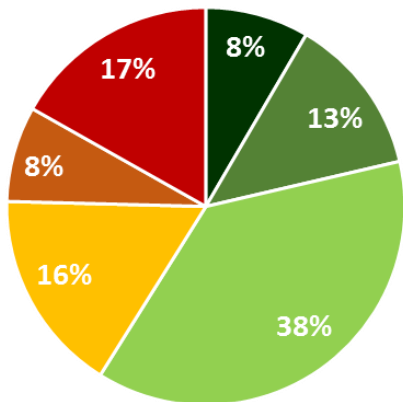
Summe der Nettogewinne der Top-20-Klubs: Entwicklung nach Jahr



Der Nettogewinn von Zenit St. Petersburg von EUR 77 Mio. ist der dritthöchste je verzeichnete Gewinn und war vorwiegend auf einen großen Nettotransfergewinn zurückzuführen. Die Top-20-Liste umfasst sechs deutsche, sechs spanische und drei englische Klubs sowie fünf Vereine aus anderen Ländern. Alle fünf anderen Vereine erzielten einen Nettotransferertrag. Im Gegensatz dazu verzeichneten über die Hälfte der Klubs aus den Top-3-Ligen Nettogewinne, obwohl sie einen Nettotransferaufwand aufwiesen. Gut die Hälfte der Klubs in den Top 20 nahmen 2016 an der UEFA Champions League teil. Während die Vereine in der diesjährigen Liste öfter Nettogewinne verzeichnen (Vorkommen von 70% über die letzten sechs Jahre), haben nur drei Klubs in jedem dieser sechs Jahre einen Nettogewinn ausgewiesen (Bayern München, Real Madrid und Borussia Dortmund).

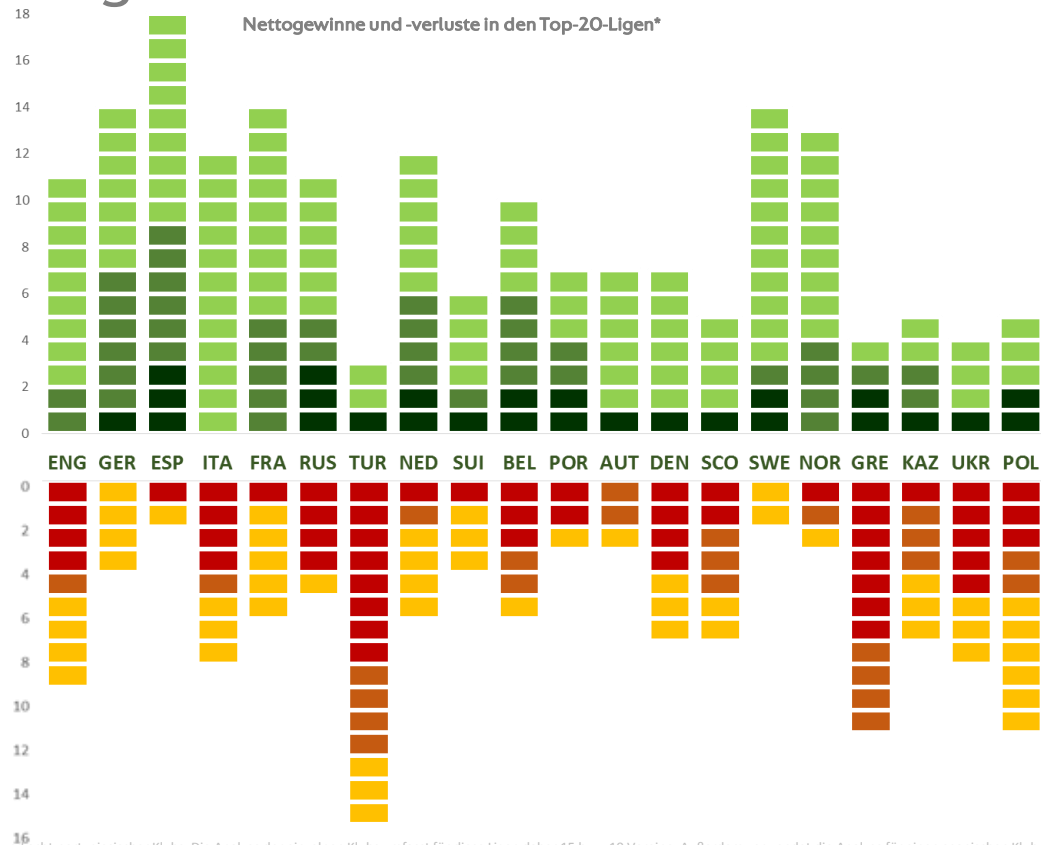
Nettogewinne in den Top-20-Ligen

Der letztjährige Bericht zeigte auf, dass erstmalig über die Hälfte (51%) der Vereine der Top-20-Ligen Nettogewinne auswiesen. Dieser positive Trend hat sich fortgesetzt, mit 59% der Vereine, die 2016 Nettogewinne verzeichneten. Dies ist eine wesentliche Verbesserung. Dieses Verhältnis der rentablen und Verluste ausweisenden Vereine ist im Kontext des Klubfußballs zu beurteilen, wo die meisten Klubeigentümer eher hoffen als davon ausgehen, die Gewinnschwelle zu erreichen, im Gegensatz zu den meisten kommerziellen Tätigkeiten, wo in erster Linie laufend Gewinne erzielt werden sollen.



Die Wende bei der Rentabilität der englischen und spanischen Topligen ist besonders auffallend, mit 11 englischen und 18 spanischen Erstligaklubs, die 2016 Gewinne auswiesen.* Im Vergleich dazu verzeichneten 2010 nur vier englische Klubs Nettogewinne und noch 2011 waren es nur sieben spanische Vereine.

Nettogewinne und -verluste in den Top-20-Ligen*



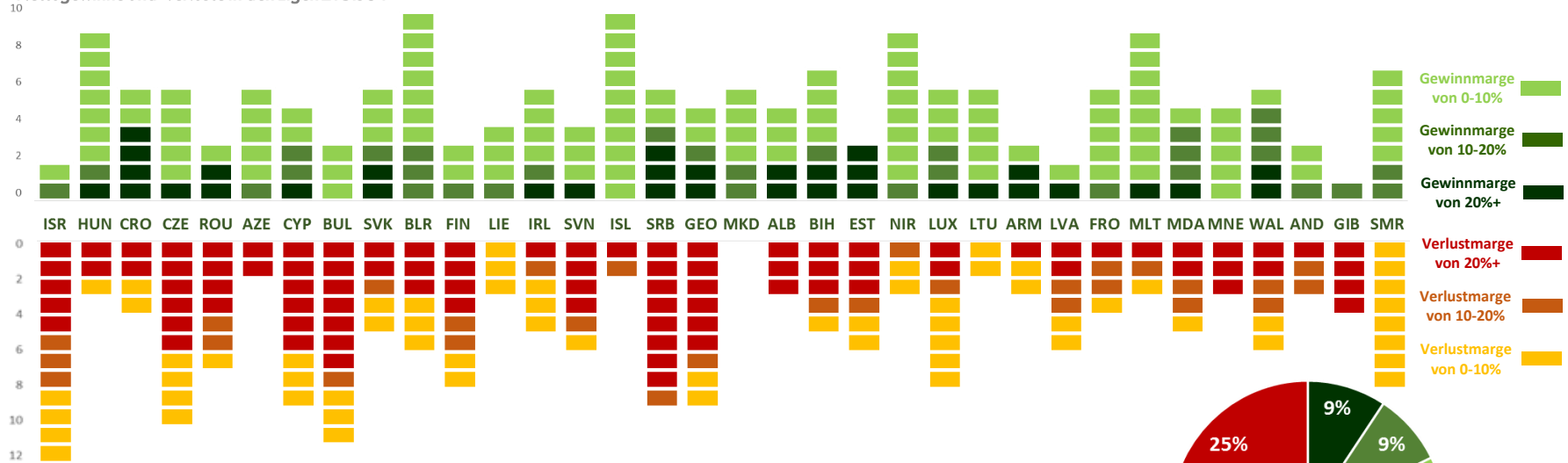
* Für alle Vereine der auf dieser Seite analysierten Top-20-Ligen waren Daten verfügbar, mit Ausnahme eines griechischen und acht portugiesischer Klubs. Die Analyse der einzelnen Klubs umfasst für diese Ligen daher 15 bzw. 10 Vereine. Außerdem verwendet die Analyse für einen spanischen Klub die Daten von 2015.

Nettogewinne außerhalb der Top-20-Ligen

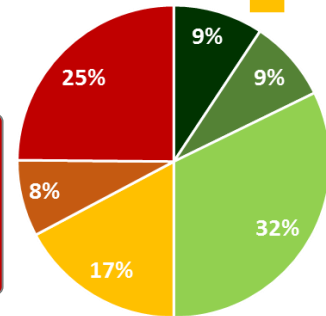
Erstmals verzeichneten die Hälfte der Klubs außerhalb der Top-20-Ligen Nettogewinne, mit einem bemerkenswerten Anstieg von 45% rentabler Vereine 2015 auf 50% 2016.

Jede Liga in Europa wies mindestens einen rentablen Klub auf.

Nettogewinne und -verluste in den Ligen 21 bis 54



Viele der Vereine in dieser Gruppe sind zu klein, um unter der Break-even-Vorschrift beurteilt zu werden, da ihre relevanten Einnahmen und Ausgaben unter EUR 5 Mio. liegen. Angesichts der Anzahl der Klubs, die Ausgaben von mindestens EUR 6 für jede Einnahme von EUR 5 verzeichnen (Verlustmarge von über 20%), bleibt die Abhängigkeit von Mäzenen und gelegentlichen Erträgen aus Transfers und Ausbildungsentschädigungen offensichtlich. In einer Reihe von Ländern ist Rentabilität weiterhin eher die Ausnahme als die Regel.





KAPITEL

10

Bilanzen

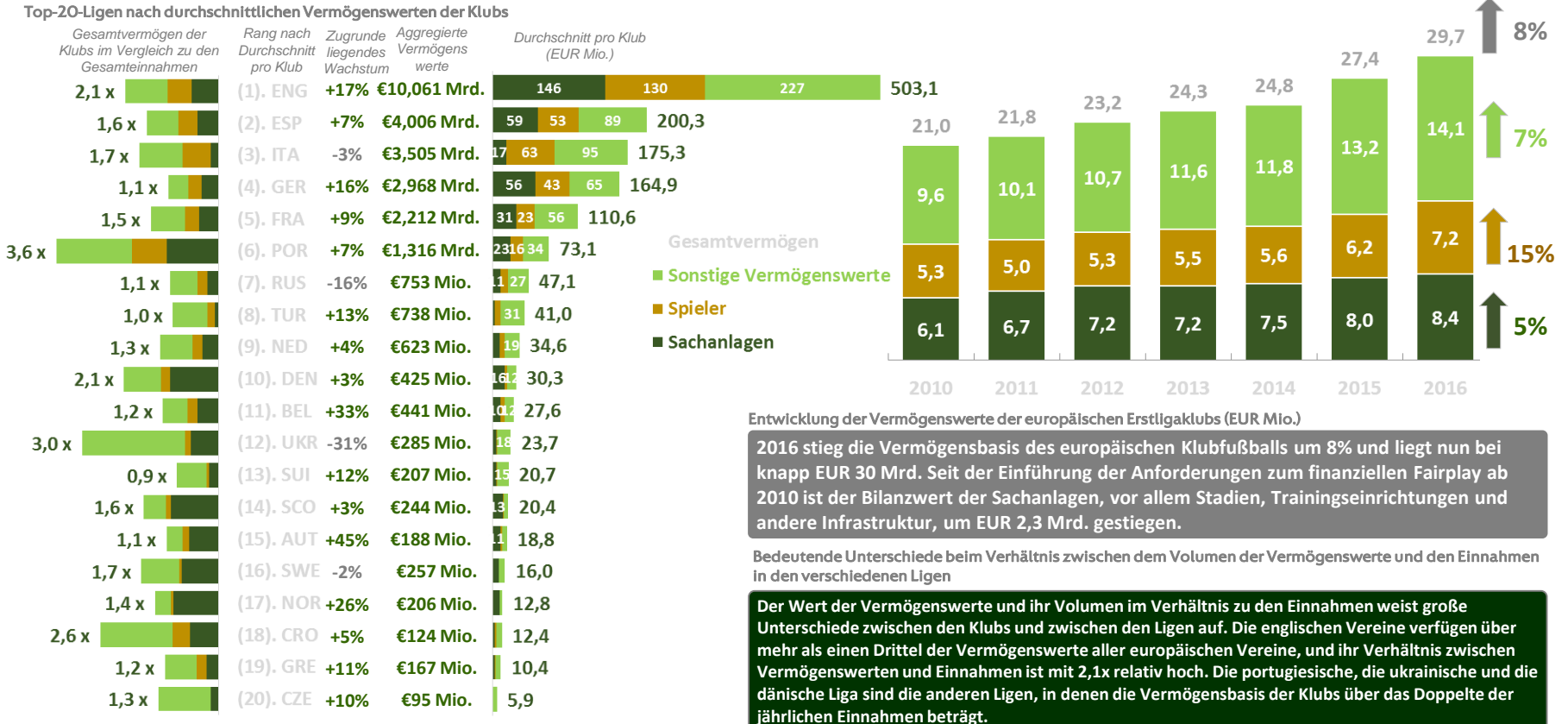
Bilanz: Höhepunkte

2016 überschritten die Investitionen der Klubs in Stadien, Trainingseinrichtungen und andere Sachanlagen erstmalig EUR 1 Mrd.

Die Nettoschulden der Klubs gehen weiter zurück, von 65% der Einnahmen vor der Einführung des finanziellen Fairplays 2011 über 40% 2015 auf nur gerade noch 35% 2016.

Das Nettovermögen der Klubs (Vermögenswerte > Verbindlichkeiten und Schulden) stieg das sechste Jahr in Folge und hat sich mit EUR 6,7 Mrd. gegenüber vor der Einführung des finanziellen Fairplays mehr als verdoppelt.

Alle Kategorien von Vermögenswerten wachsen

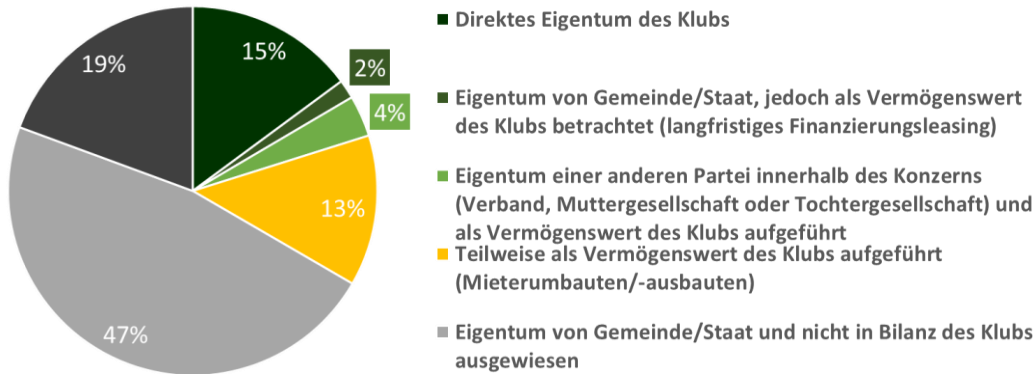


Nur 20% der europäischen Klubs sind Stadioneigentümer

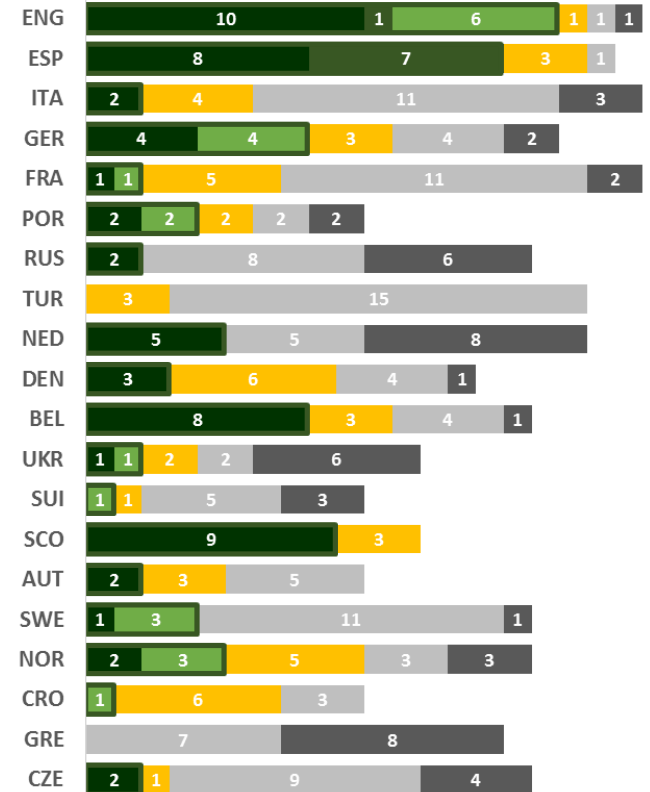
Stadioneigentum bei den Erstligaklubs

Stadioneigentum ist weiterhin bei den meisten europäischen Vereinen eher die Ausnahme als die Regel. Insgesamt sind nur 15% der europäischen Erstligaklubs Direkteigentümer ihres Stadions und nur 21% weisen ihr Stadion in ihrer Bilanz aus. Nur in vier Topligen in Europa weist die Mehrheit der Klubs das Stadion in ihrer Bilanz aus: in England (17 von 20 Vereinen), Nordirland (7 von 12), Schottland (9 von 12) und Spanien (15 von 20).

Stadioneigentum bei den Erstligaklubs

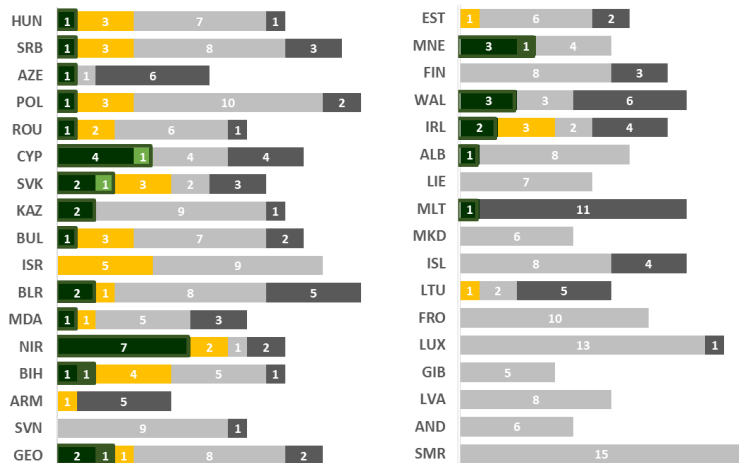


Stadioneigentum in den Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Vermögenswerten der Klubs



Profil des Stadioneigentums der europäischen Vereine

Stadioneigentum in anderen Ligen:



Stadioneigentum außerhalb der Top-20-Ligen ist weiterhin noch seltener, nur in Zypern, Montenegro, Nordirland und Wales sind drei oder mehr Klubs Direkteigentümer ihres Stadions. In insgesamt 19 Topligen in Europa ist kein Klub der direkte Eigentümer seines Stadions.

- Direktes Eigentum des Klubs
- Eigentum von Gemeinde/Staat, jedoch als Vermögenswert des Klubs betrachtet (langfristiges Finanzierungsleasing)
- Eigentum einer anderen Partei innerhalb des Konzerns (Verband, Muttergesellschaft oder Tochtergesellschaft) und als Vermögenswert des Klubs aufgeführt
- Teilweise als Vermögenswert des Klubs aufgeführt (Mieterumbauten/-ausbauten)
- Eigentum von Gemeinde/Staat und nicht in Bilanz des Klubs ausgewiesen

Während das direkte oder indirekte Eigentum an einem Stadion (durch ein langfristiges Finanzierungsleasing oder innerhalb eines Konzerns) einem Klub eine stabile Basis bietet, hängt die Fähigkeit eines Klubs, die Qualität seiner Einrichtungen zu verbessern, das Stadion zu modernisieren und die Einnahmen daraus zu diversifizieren von der Art der Mietvereinbarung zwischen dem Klub und dem Stadioneigentümer oder -Betreiber ab. Die Aufnahme von Mieterum-/ausbauten in die Bilanz des Klubs (gelb im Diagramm links), bietet einige Angaben dazu, wo Klubs in die Verbesserung der Stadioneinrichtungen investieren konnten, auch wenn sie nicht selbst Stadioneigentümer sind.

Investitionen in Stadien auf Rekordniveau

Anstiege des Buchwerts der Sachanlagen zwischen 2010 und 2016 um über EUR 50 Mio.*

Rang	Verein	Land	Sachanlage n 2016	Anstieg 2016 gegenüber 2010	Art der Erweiterung	Zusätzliche Sachanlagen 2016
1	Olympique Lyon	FRA	€421 Mio.	€401 Mio.	Neues Stadion	€108 Mio.
2	Manchester City	ENG	€541 Mio.	€262 Mio.	Umbau Stadion, neue Trainingseinrichtungen	€27 Mio.
3	FC Bayern München	GER	€260 Mio.	€236 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€21 Mio.
4	Tottenham Hotspur	ENG	€385 Mio.	€221 Mio.	Neues Stadion in Bau, neue Trainingseinrichtungen	€108 Mio.
5	Borussia Dortmund	GER	€188 Mio.	€160 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€10 Mio.
6	FC Porto	POR	€140 Mio.	€137 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€3 Mio.
7	Atlético Madrid	ESP	€141 Mio.	€133 Mio.	Neues Stadion im Bau	€82 Mio.
8	ZSKA Moskau	RUS	€131 Mio.	€131 Mio.	Neues Stadion	€27 Mio.
9	Bayer 04 Leverkusen	GER	€109 Mio.	€99 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€3 Mio.
10	Juventus Turin	ITA	€161 Mio.	€92 Mio.	Neues Stadion	€9 Mio.
11	FC Schalke 04	GER	€97 Mio.	€84 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€6 Mio.
12	TSG 1899 Hoffenheim	GER	€83 Mio.	€79 Mio.	Neues Stadion	€2 Mio.
13	Paris Saint-Germain	FRA	€79 Mio.	€76 Mio.	Renovierung Stadion, neue Trainingseinrichtungen	€21 Mio.
14	FC Liverpool	ENG	€173 Mio.	€69 Mio.	Ausbau Stadion	€90 Mio.
15	Hamburger SV	GER	€63 Mio.	€61 Mio.	Stadion in Klubbilanz transferiert	€2 Mio.
16	Rapid Wien	AUT	€55 Mio.	€54 Mio.	Neues Stadion	€38 Mio.
17	Real Madrid	ESP	€334 Mio.	€52 Mio.	Erweiterung Stadion und Trainingseinrichtungen	€0 Mio.
18	Udinese Calcio	ITA	€51 Mio.	€51 Mio.	Umbau Stadion	€46 Mio.

Entwicklung der Anlagen der Klubs (zusätzliche Sachanlagen) EUR Mio.

Zum ersten Mal seit Daten erhoben werden, haben die europäischen Erstligaklubs 2016 über EUR 1 Mrd. in neue Sachanlagen investiert.

Die zusätzlichen neuen Sachanlagen in Höhe von EUR 1 Mrd., hauptsächlich Stadien sowie Trainingseinrichtungen und -komplexe, übertrafen die 2015 investierten EUR 996 Mio. sogar und stellten die 2014 investierten EUR 670 Mio. in den Schatten.

2016 investierten elf Vereine je über EUR 20 Mio. in neue Sachanlagen, zwei weitere transferierten Vermögenswerte in dieser Höhe in den Klub. Hinsichtlich der Investitionen 2016 standen Olympique Lyon und Tottenham Hotspur, die ihre Sachanlagen um je EUR 108 Mio. erhöhten an der Spitze: Ersterer, indem er sein neues Stadion vollendete und letzterer, indem er den Bau seines neuen Stadions in Angriff nahm.

Investitionen der Klubs seit der Einführung des finanziellen Fairplays.

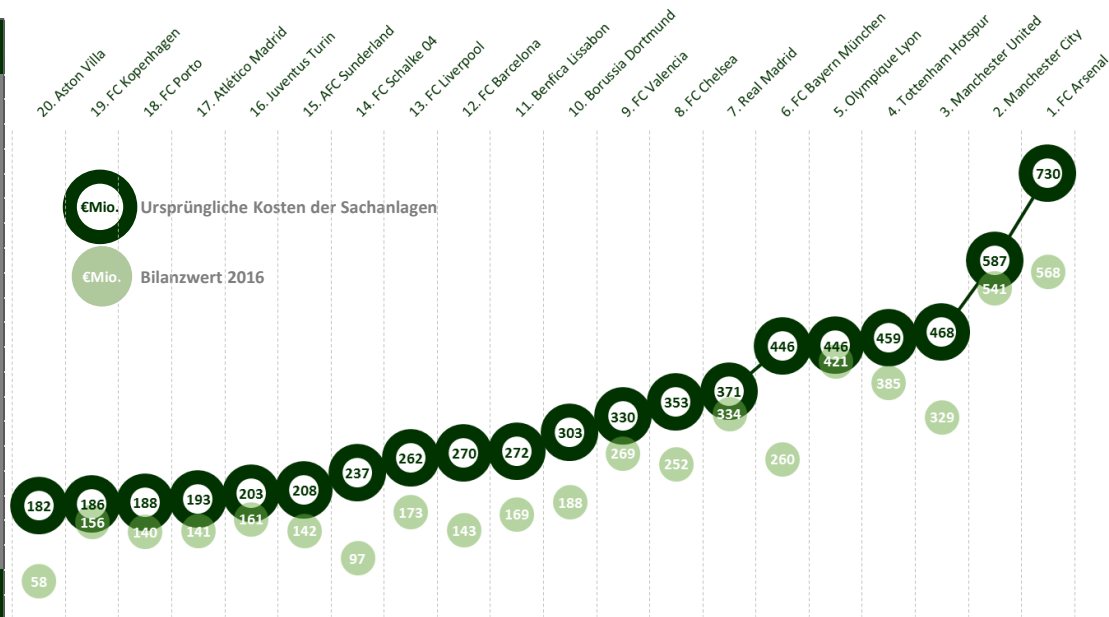
Insgesamt 50 Vereine aus 23 verschiedenen Ländern haben den Buchwert ihrer Sachanlagen zwischen Ende 2010 und Ende 2016 um mindestens EUR 10 Mio. gesteigert. Darunter befinden sich auch die 18 oben aufgeführten Klubs, die den Wert der Sachanlagen in ihren Büchern um über EUR 50 Mio. gesteigert haben. Zwölf von ihnen haben neue Vermögenswerte gebaut und sechs haben ihr Stadion in den Berichtskreis des Klubs verschoben.

* Sachanlagen umfassen Stadien, Grundstücke, andere Einrichtungen wie Trainingskomplexe, Stadien und andere Einrichtungen im Bau, Motorfahrzeuge, verschiedene andere Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Begriffe „Investitionen in Stadien“ und „Investitionen in Sachanlagen“ werden in diesem Bericht austauschbar verwendet, da die Stadien die überwiegende Mehrheit der Sachanlagen nach Wert ausmachen. Dies wird auch durch die Tatsache deutlich, dass die Top-30-Klubs nach Bilanzwert der Sachanlagen alle entweder Eigentümer ihres Stadions sind, langfristige Finanzierungsleasings aufweisen (die in der Buchhaltung wie Eigentum behandelt werden) oder dabei sind, ein eigenes Stadion zu bauen.

Top-20-Klubs nach Investitionen in Stadien und Einrichtungen

Top-20-Investitionen in Stadien/Sachanlagen*

Rang	Verein	Land	Ursprüngliche Kosten der Sachanlagen	Bilanzwert	Wertminderung	Verhältnis der Kosten der Sachanlagen zu den Einnahmen
1	FC Arsenal	ENG	€730 Mio.	€568 Mio.	22%	1.5 x
2	Manchester City	ENG	€587 Mio.	€541 Mio.	8%	1.1 x
3	Manchester United	ENG	€468 Mio.	€329 Mio.	30%	0.7 x
4	Tottenham Hotspur	ENG	€459 Mio.	€385 Mio.	16%	1.6 x
5	Olympique Lyon	FRA	€446 Mio.	€421 Mio.	6%	2.8 x
6	FC Bayern München	GER	€446 Mio.	€260 Mio.	42%	0.8 x
7	Real Madrid	ESP	€371 Mio.	€334 Mio.	10%	0.6 x
8	FC Chelsea	ENG	€353 Mio.	€252 Mio.	29%	0.8 x
9	FC Valencia	ESP	€330 Mio.	€269 Mio.	18%	2.8 x
10	Borussia Dortmund	GER	€303 Mio.	€188 Mio.	38%	2.0 x
11	Benfica Lissabon	POR	€272 Mio.	€169 Mio.	38%	2.2 x
12	FC Barcelona	ESP	€270 Mio.	€143 Mio.	47%	0.4 x
13	FC Liverpool	ENG	€262 Mio.	€173 Mio.	34%	0.6 x
14	FC Schalke 04	GER	€237 Mio.	€97 Mio.	59%	1.1 x
15	AFC Sunderland	ENG	€208 Mio.	€142 Mio.	32%	1.5 x
16	Juventus Turin	ITA	€203 Mio.	€161 Mio.	21%	0.6 x
17	Atlético Madrid	ESP	€193 Mio.	€141 Mio.	27%	0.8 x
18	FC Porto	POR	€188 Mio.	€140 Mio.	25%	2.5 x
19	FC Kopenhagen	DEN	€186 Mio.	€156 Mio.	16%	2.5 x
20	Aston Villa	ENG	€182 Mio.	€58 Mio.	68%	1.2 x
1-20	Durchschnitt		€335 Mio.	€246 Mio.	26%	1.4 x
1-20	Aggregiert		€6'693 Mrd.	€4'927 Mrd.	26%	1.0 x



Im Finanzjahr 2016 umfassen die Top 20 acht englische, vier spanische, drei deutsche, zwei portugiesische Vereine sowie je einen Klub aus Dänemark, Frankreich und Italien. Die in den Bilanzen dieser 20 Klubs enthaltenen Sachanlagen in Höhe von EUR 4,9 Mrd. machen einen hohen Anteil (59%) der Sachanlagen aller Erstligaklubs aus.

Es ist bemerkenswert, dass elf der Top-12-Klubs nach Einnahmen auch unter den Top-20-Klubs nach Investitionen in Sachanlagen sind, nur Paris Saint-Germain fehlt.

Die Höhe der Abschreibung von Sachanlagen hängt vom Alter der Vermögenswerte ab, aber auch von der buchhalterischen Behandlung (Periode, über die der Wert von Sachanlagen abgeschrieben wird) und von der Art der Vermögenswerte (Stadien, Grundstücke und andere Sachanlagen). Der Bilanzwert und der ursprüngliche Investitionsaufwand liegen bei Klubs mit relativ neuen Stadioninvestitionen, wie Olympique Lyon und Manchester City nahe beieinander.

* Sachanlagen umfassen Stadien, Grundstücke, andere Einrichtungen wie Trainingskomplexe, Stadien und andere Einrichtungen im Bau, Motorfahrzeuge, verschiedene andere Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung. Die Begriffe „Investitionen in Stadien“ und „Investitionen in Sachanlagen“ werden in diesem Bericht austauschbar verwendet, da die Stadien die überwiegende Mehrheit der Sachanlagen nach Wert ausmachen. Dies wird auch durch die Tatsache deutlich, dass die Top-30-Klubs nach Bilanzwert der Sachanlagen alle entweder Eigentümer ihres Stadions sind, langfristige Finanzierungsleasings aufweisen (die in der Buchhaltung wie Eigentum behandelt werden) oder dabei sind, ein eigenes Stadion zu bauen.

Spielervermögen nach Liga

Top-20-Ligen nach durchschnittlichem Bilanzwert der Spieler der einzelnen Klubs

	Kaderkosten im Verhältnis zu den Gesamteinnahmen (Transfersummen)	Ursprüngliche Kaderkosten	Rang nach Durchschnitt pro Klub	Zugrunde liegendes Wachstum	Bilanzwerte aggregiert	Durchschnitt pro Klub (EUR Mio.) (Bilanzwert)
1.0 x		€5,041 Mrd.	(1). ENG	+22%	€2,602 Mrd.	130.1
1.2 x		€2,324 Mrd.	(2). ITA	+13%	€1,252 Mrd.	62.6
0.8 x		€1,925 Mrd.	(3). ESP	+14%	€1,062 Mrd.	53.1
0.6 x		€1,572 Mrd.	(4). GER	+18%	€782 Mio.	43.5
0.7 x		€1,046 Mrd.	(5). FRA	+2%	€463 Mio.	23.2
1.2 x		€452 Mio.	(6). POR	+34%	€285 Mio.	15.8
0.5 x		€377 Mio.	(7). RUS	0%	€158 Mio.	9.9
0.4 x		€328 Mio.	(8). TUR	-18%	€132 Mio.	7.4
0.4 x		€194 Mio.	(9). NED	+11%	€109 Mio.	6.0
0.4 x		€139 Mio.	(10). BEL	+50%	€78 Mio.	4.9
0.3 x		€70 Mio.	(11). DEN	0%	€40 Mio.	2.9
0.3 x		€45 Mio.	(12). AUT	+8%	€24 Mio.	2.4
0.4 x		€61 Mio.	(13). GRE	+67%	€31 Mio.	1.9
0.7 x		€33 Mio.	(14). CRO	-9%	€18 Mio.	1.8
0.3 x		€40 Mio.	(15). SCO	+20%	€14 Mio.	1.2
0.3 x		€77 Mio.	(16). SUI	-28%	€11 Mio.	1.1
0.7 x		€63 Mio.	(17). UKR	-23%	€13 Mio.	1.1
0.2 x		€21 Mio.	(18). POL	+30%	€12 Mio.	0.7
0.3 x		€26 Mio.	(19). ISR	+59%	€10 Mio.	0.7
0.2 x		€26 Mio.	(20). NOR	+31%	€9 Mio.	0.6

Die Zahlen in diesem Kapitel des Berichts wurden zu einem bestimmten Zeitpunkt (zum Ende des Finanzjahres) erhoben und sind daher nicht so aktuell wie die Daten im Kapitel zu den Transfers in diesem Bericht oder gewissen anderen Transfermarkt-Berichten, die von Sportagenturen oder Beratungsunternehmen veröffentlicht werden. Allerdings decken die hier verwendeten Zahlen als einzige den ganzen Markt sowohl für nationale als auch für grenzüberschreitende Transferaktivitäten ab und gründen auf geprüften und verifizierten Transfersummen; sie können daher als eine maßgebende Momentaufnahme betrachtet werden.

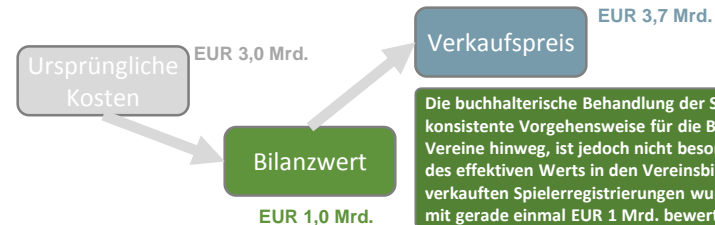
Top-20-Ligen nach durchschnittlichem Spielervermögen

Während der gesamte Bilanzwert der Spieler EUR 7,2 Mrd. betrug, beliefen sich die für die Bildung dieser Kader ursprünglich bezahlten Transfersummen Ende 2016 auf EUR 14 Mrd.* Die englischen und italienischen Klubs sind gemeinsam für über die Hälfte der kumulativen Transferausgaben der europäischen Topligen und des Bilanzwerts per Jahresende verantwortlich. In Italien, Portugal und England waren auch die kumulativen Transfersummen im Vergleich zu den jährlichen Einnahmen relativ hoch.

Top-20-Märkte

Die weiterhin hohen Transferausgaben der Vereine der englischen Premier League haben den Anteil der Spieler am Bilanzwert von 34% auf 36% erhöht. Die englischen Klubs wiesen 2016 in ihren Bilanzen ein immaterielles Spielervermögen von EUR 130 Mio. aus, was mehr als zweimal dem Durchschnitt der Serie A von EUR 63 Mio. und dreimal dem Durchschnitt der deutschen Bundesliga entspricht. Die immateriellen Vermögenswerte (Spieler) stiegen in 16 der Top-20-Ligen und mehr als die Hälfte der Ligen verzeichneten zweistellige Wachstumsraten, was die Inflation der Transfersummen widerspiegelt.

Verborgene Spielerwerte in den Bilanzen

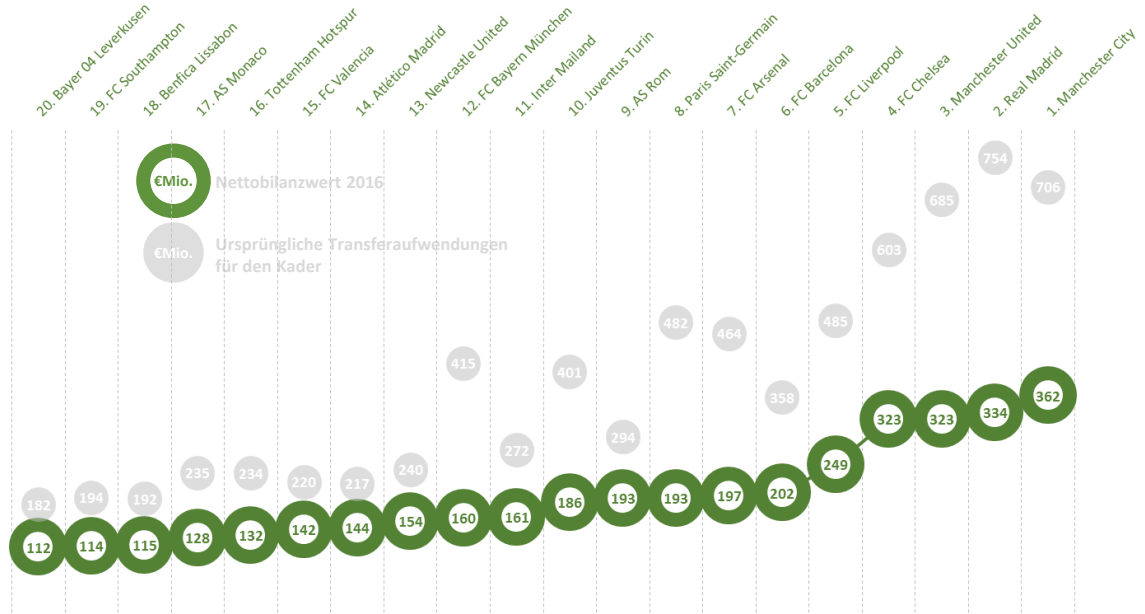


* Die gesamten Transfersummen sind den erläuternden Anhangangaben zu den Jahresabschlüssen der Klubs entnommen, welche die gesamten Transferkosten der Spieler in ihren Büchern zu Beginn und zum Ende des Finanzjahres ausweisen. Diese wurden durch qualifizierte unabhängige Abschlussprüfer extern geprüft und können daher als präziser betrachtet werden als andere Transferzahlen, die in den Medien, in Berichten oder auf Websites veröffentlicht werden.

Top-20-Klubs nach Spielervermögen

Top-20-Klubs nach **Bilanzwert** der Spieler und **ursprünglichen Transferaufwendungen**

Rang	Verein	Land	Bilanzwert der Spieler	Ursprüngliche Transferkosten des Kaders	Bilanzwert in % der Kosten	Kaderkosten im Verhältnis zu den Einnahmen
1	Manchester City	ENG	€362 Mio.	€706 Mio.	51%	1,3 x
2	Real Madrid	ESP	€334 Mio.	€754 Mio.	44%	1,2 x
3	Manchester United	ENG	€323 Mio.	€685 Mio.	47%	1,0 x
4	FC Chelsea	ENG	€323 Mio.	€603 Mio.	54%	1,4 x
5	FC Liverpool	ENG	€249 Mio.	€485 Mio.	51%	1,2 x
6	FC Barcelona	ESP	€202 Mio.	€358 Mio.	56%	0,6 x
7	FC Arsenal	ENG	€197 Mio.	€464 Mio.	42%	1,0 x
8	Paris Saint-Germain	FRA	€193 Mio.	€482 Mio.	40%	0,9 x
9	AS Rom	ITA	€193 Mio.	€294 Mio.	66%	1,3 x
10	Juventus Turin	ITA	€186 Mio.	€401 Mio.	46%	1,2 x
11	Inter Mailand	ITA	€161 Mio.	€272 Mio.	59%	1,3 x
12	FC Bayern München	GER	€160 Mio.	€415 Mio.	39%	0,7 x
13	Newcastle United	ENG	€154 Mio.	€240 Mio.	64%	1,4 x
14	Atlético Madrid	ESP	€144 Mio.	€217 Mio.	67%	0,9 x
15	FC Valencia	ESP	€142 Mio.	€220 Mio.	65%	1,8 x
16	Tottenham Hotspur	ENG	€132 Mio.	€234 Mio.	56%	0,8 x
17	AS Monaco	FRA	€128 Mio.	€235 Mio.	54%	3,2 x
18	Benfica Lissabon	POR	€115 Mio.	€192 Mio.	60%	1,5 x
19	FC Southampton	ENG	€114 Mio.	€194 Mio.	59%	1,2 x
20	Bayer 04 Leverkusen	GER	€112 Mio.	€182 Mio.	61%	1,0 x
1-20	Durchschnitt		€196 Mio.	€382 Mio.	54%	1,3 x
1-20	Aggregiert		€3,923 Mrd.	€7,630 Mrd.	51%	1,1 x



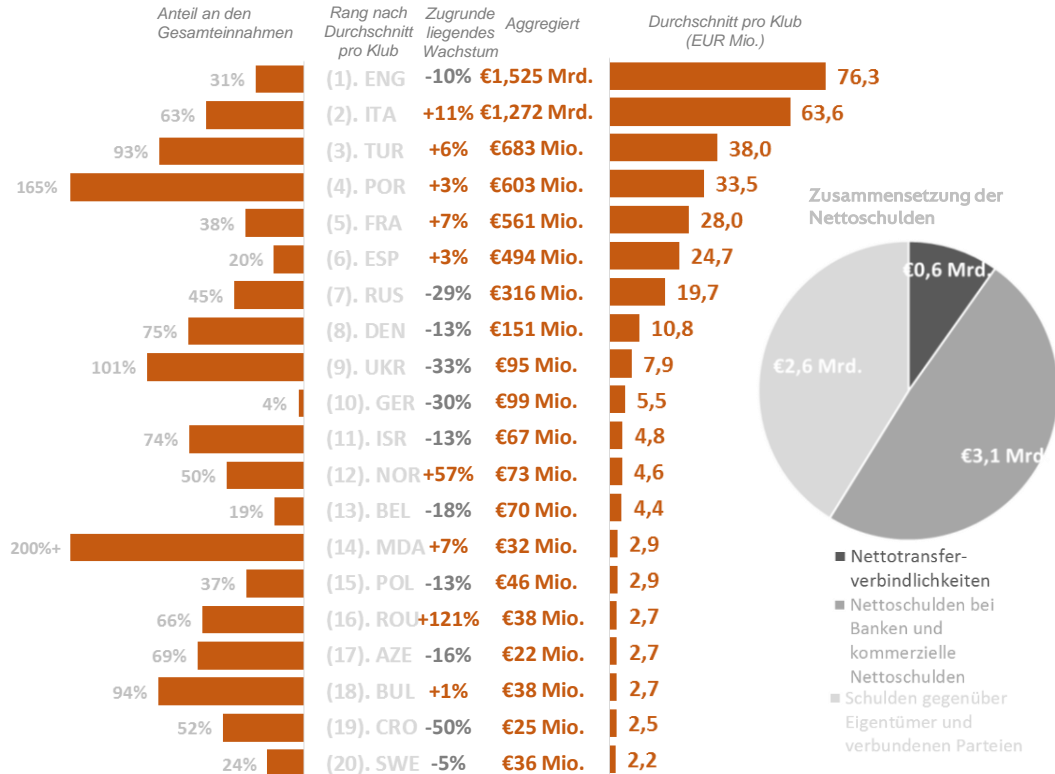
Die Top-20-Liste enthält Vereine mit EUR 3,9 Mrd. an Spielertransfers, die als Vermögenswerte in ihrer Bilanz verbleiben. Diese Spieler kosteten zusammen ursprünglich EUR 7,6 Mrd. an Transfersummen, was bedeutet, dass der verbleibende Bilanzwert 51% der ursprünglichen Transfersumme entspricht. Sowohl der Nettobuchwert als auch die ursprünglichen Transferaufwendungen der Top-20-Kader stiegen gegenüber 2015 um 10%, was die anziehenden Transferpreise widerspiegelt. Die Kaderkosten von EUR 382 Mio. entsprechen 1,3 Mal den Einnahmen 2016.

Manchester City überholte Real Madrid an der Spitze der Klubs mit dem höchsten Wert von Spielern in der Bilanz (EUR 362 Mio.), wobei die ursprünglichen Transferaufwendungen für den Kader von Real Madrid (EUR 721 Mio.) nach wie vor die höchsten waren. Im Vergleich zu den Jahreseinnahmen der Vereine verfügen unter den Top-20-Klubs der FC Barcelona (mit Kaderkosten in der Höhe von 0,6x Einnahmen), Bayern München (0,7x) und Tottenham Hotspur (0,8x) über die preiswertesten Kader.

Am anderen Ende der Skala wies AS Monaco mit Abstand die höchsten Kaderkosten im Verhältnis zu den Einnahmen auf (3,2x), obwohl mehrere teure Spieler ausgeliehen waren (jedoch weiterhin in der Bilanz geführt wurden). Wie im Kapitel zu den Transfers in diesem Bericht aufgezeigt, wurde der Kader in den letzten 18 Monaten stark angepasst.

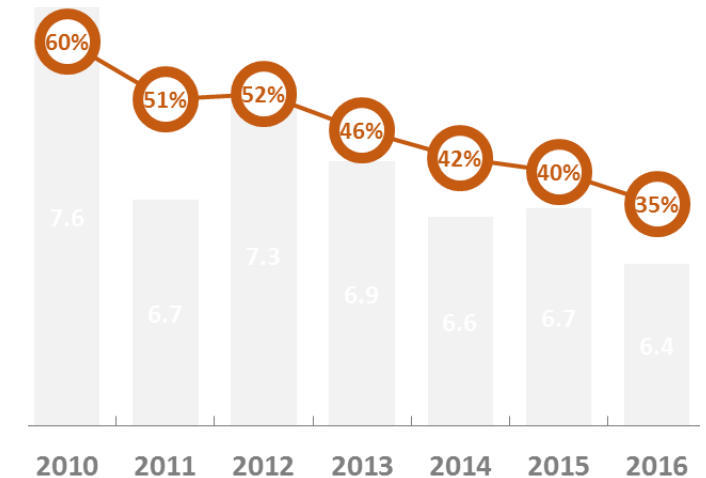
Nettoschulden der Vereine sinken weiterhin

Top-20-Ligen nach durchschnittlichen Nettoschulden der Klubs*



Entwicklung der Nettoschulden*

Definition des UEFA-Reglements zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay umfasst das Nettofremdkapital (d.h. Kontokorrentkredite und Bankdarlehen, sonstige Darlehen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Parteien abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) sowie den Nettosaldo aus den Spielertransfers (d.h. Saldo der Forderungen aus



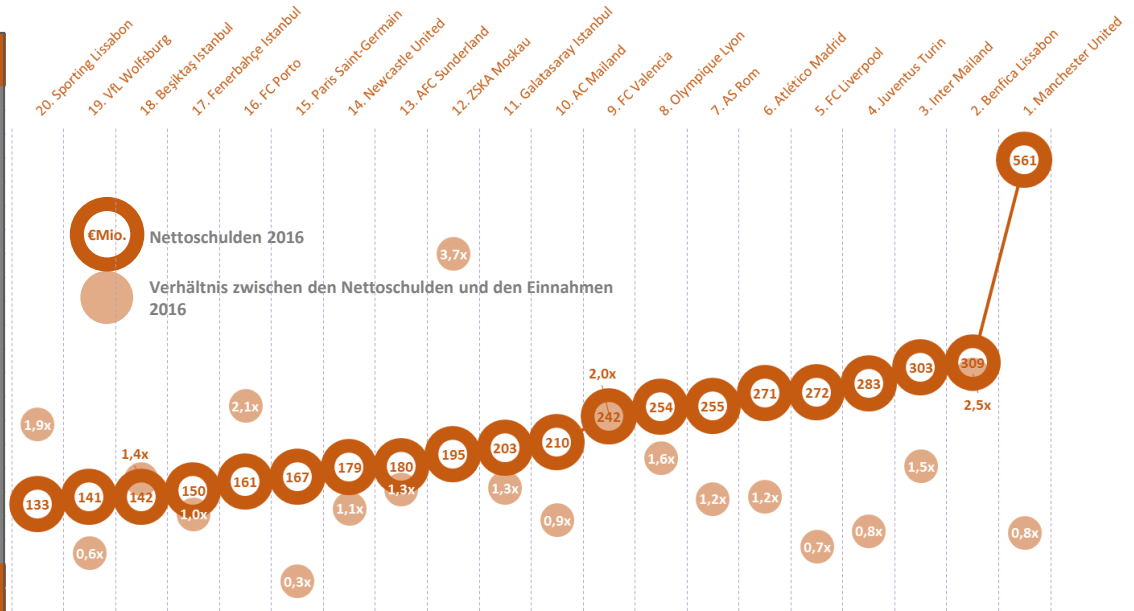
Die kombinierten Nettoschulden der europäischen Erstligaklubs sind in den letzten sechs Jahren stark zurückgegangen, von 60% der Einnahmen auf 35% der Einnahmen per Ende 2016.

* Die Nettoschulden werden gemäß der Definition im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay berechnet, das Kontokorrentkredite und Bankdarlehen, sonstige Darlehen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Parteien und Transferverbindlichkeiten mit Transferforderungen und Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten saldiert. Gewisse andere Verbindlichkeiten, wie etwa Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörden oder Arbeitnehmern, sind in dieser Definition nicht enthalten, können aber trotzdem einen Finanzaufwand hervorrufen. Die Bruttoschulden umfassen alle obigen Posten (ohne die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und die Transferforderungen).

Top-20-Klubs nach Nettoschulden

Top-20-Klubs nach Nettoschulden*

Rang	Verein	Land	Nettoschulden 2015	Wachstum gegenüber Vorjahr	Verhältnis zu den Einnahmen	Verhältnis zum L-Vermögen**
1	Manchester United	ENG	€561 Mio.	5%	0,8 x	0,9 x
2	Benfica Lissabon	POR	€309 Mio.	-8%	2,5 x	1,1 x
3	Inter Mailand	ITA	€303 Mio.	-1%	1,5 x	1,7 x
4	Juventus Turin	ITA	€283 Mio.	35%	0,8 x	0,8 x
5	FC Liverpool	ENG	€272 Mio.	66%	0,7 x	0,6 x
6	Atlético Madrid	ESP	€271 Mio.	65%	1,2 x	0,9 x
7	AS Rom	ITA	€255 Mio.	23%	1,2 x	1,3 x
8	Olympique Lyon	FRA	€254 Mio.	59%	1,6 x	0,6 x
9	FC Valencia	ESP	€242 Mio.	-15%	2,0 x	0,6 x
10	AC Mailand	ITA	€210 Mio.	-16%	0,9 x	1,7 x
11	Galatasaray Istanbul	TUR	€203 Mio.	-9%	1,3 x	5,9 x
12	ZSKA Moskau	RUS	€195 Mio.	-13%	3,7 x	1,4 x
13	AFC Sunderland	ENG	€180 Mio.	-13%	1,3 x	0,9 x
14	Newcastle United	ENG	€179 Mio.	119%	1,1 x	0,7 x
15	Paris Saint-Germain	FRA	€167 Mio.	-10%	0,3 x	0,6 x
16	FC Porto	POR	€161 Mio.	30%	2,1 x	0,7 x
17	Fenerbahçe Istanbul	TUR	€150 Mio.	-10%	1,0 x	3,8 x
18	Beşiktaş Istanbul	TUR	€142 Mio.	7%	1,4 x	5,7 x
19	VfL Wolfsburg	GER	€141 Mio.	58%	0,6 x	1,1 x
20	Sporting Lissabon	POR	€133 Mio.	29%	1,9 x	2,5 x
1-20	Durchschnitt		€231 Mio.		1,4 x	1,7 x
1-20	Aggregiert		€4,610 Mrd.	11%	1,0 x	1,0 x



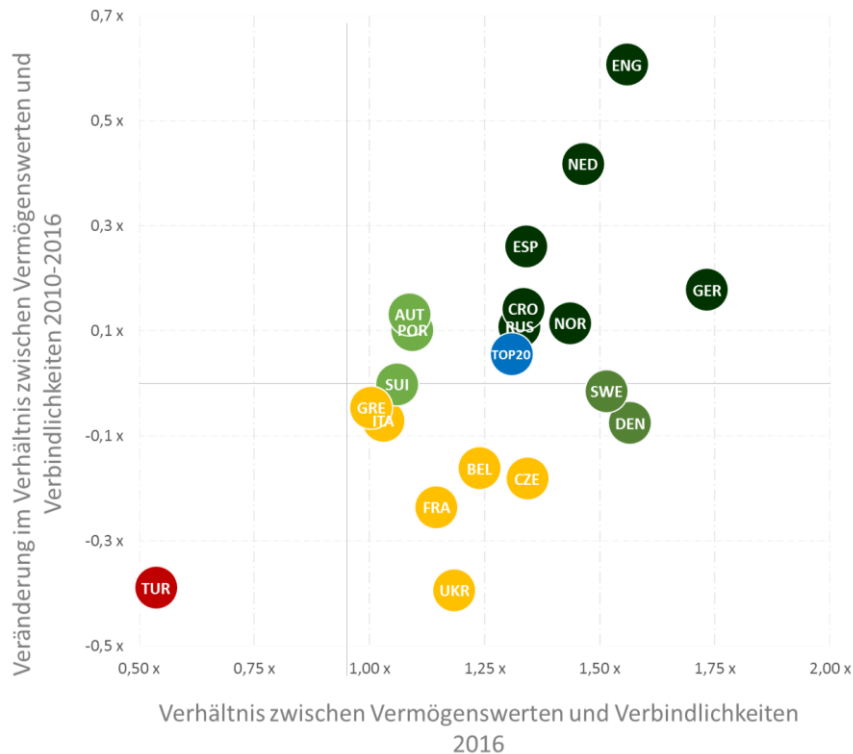
Es ist wichtig, die Nettoschulden im Zusammenhang zu analysieren und nicht für sich allein betrachtet, denn das Risikoprofil von Schulden, die zur Finanzierung von Investitionen eingesetzt werden, sieht ganz anders aus als jenes von Schulden zur Finanzierung der betrieblichen Tätigkeit. Das Diagramm und die Tabelle oben enthalten das Verhältnis zwischen Nettoschulden und Einnahmen, das als Risikoindikator im Rahmen des finanziellen Fairplays verwendet wird, sowie das Verhältnis zwischen den Nettoschulden und den langfristigen Vermögenswerten („L-Vermögen“), die oft als Sicherheit für die Schulden verwendet und ganz oder teilweise mittels Schulden finanziert werden.*

* Die Nettoschulden werden gemäß der Definition im UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay berechnet, das Kontokorrentkredite und Bankdarlehen, sonstige Darlehen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Parteien und Transferverbindlichkeiten mit Transferforderungen und Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten saldiert. Gewisse andere Verbindlichkeiten, wie etwa Verbindlichkeiten gegenüber Steuerbehörden oder Arbeitnehmern, sind in dieser Definition nicht enthalten, können aber trotzdem einen Finanzaufwand hervorrufen. Die Bruttoschulden umfassen alle obigen Posten (ohne die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente und die Transferforderungen).

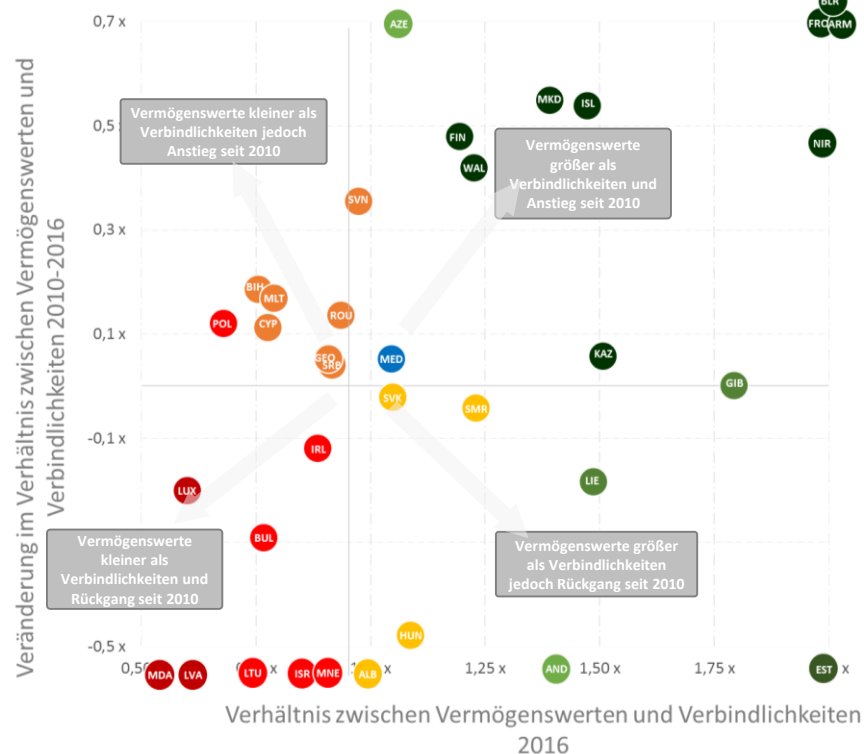
** „L-Vermögen“ steht für langfristige Vermögenswerte und entspricht in diesem Zusammenhang der Summe aller Sachanlagen und des immateriellen Spielervermögens. Nicht enthalten sind andere langfristige Vermögenswerte wie Goodwill oder intern erzeugte immaterielle Vermögenswerte.

Verhältnis zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und Trends

Verhältnis zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (Schulden und Verpflichtungen) in den Top-20-Ligen und Änderung zwischen 2010 und 2016*



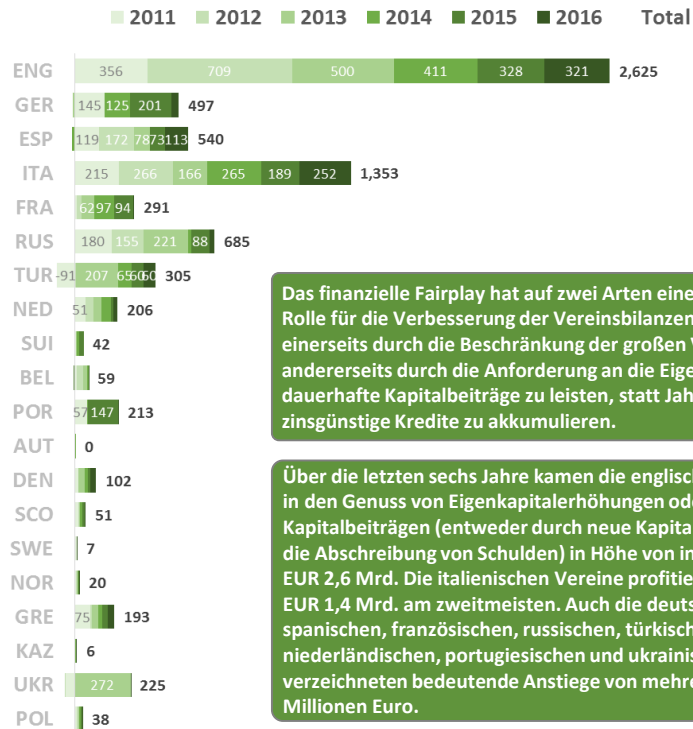
Verhältnis zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (Schulden und Verpflichtungen) in den Ligen 21 bis 54 und Änderung zwischen 2010 und 2016*



* Die Diagramme auf dieser Seite illustrieren den Wert der Vermögenswerte im Verhältnis zu den Verbindlichkeiten (Schulden und Verpflichtungen). Ein Verhältnis von über 1x bedeutet, dass der Klub positives Nettoeigenkapital aufweist, die Vermögenswerte also größer sind als die Verbindlichkeiten. Die Änderung der Verhältnisse zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wird auf der Y-Achse ausgedrückt und zeigt, ob dieses Verhältnis von Ende 2010 bis Ende 2016 angestiegen oder zurückgegangen ist. Die Ergebnisse werden nach Liga präsentiert, d.h. für alle Klubs der Liga in jedem Jahr aggregiert, was nicht unbedingt in beiden Jahren dasselbe ist. Der Vorjahresvergleich kann auch durch Währungsschwankungen beeinflusst werden.

Nettovermögen der Klubs seit Einführung des finanziellen Fairplays verdoppelt

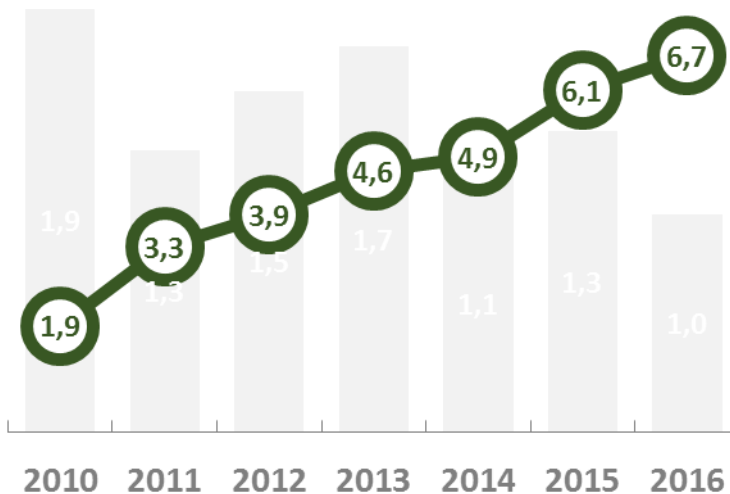
Überblick über die Eigenkapitalerhöhungen und Kapitalbeiträge in den Top-20-Ligen seit der Einführung des finanziellen Fairplays



Das finanzielle Fairplay hat auf zwei Arten eine wesentliche Rolle für die Verbesserung der Vereinsbilanzen gespielt: einerseits durch die Beschränkung der großen Verluste und andererseits durch die Anforderung an die Eigentümer, dauerhafte Kapitalbeiträge zu leisten, statt Jahr für Jahr zinsgünstige Kredite zu akkumulieren.

Über die letzten sechs Jahre kamen die englischen Vereine in den Genuss von Eigenkapitalerhöhungen oder Kapitalbeiträgen (entweder durch neue Kapitalspritzen oder die Abschreibung von Schulden) in Höhe von insgesamt EUR 2,6 Mrd. Die italienischen Vereine profitierten mit EUR 1,4 Mrd. am zweitmeisten. Auch die deutschen, spanischen, französischen, russischen, türkischen, niederländischen, portugiesischen und ukrainischen Vereine verzeichneten bedeutende Anstiege von mehreren hundert Millionen Euro.

Entwicklung des Nettoeigenkapitals (Vermögenswerte minus Verbindlichkeiten; EUR Mrd.) der europäischen Erstligaklubs und jährliche Kapitalbeiträge (EUR Mrd.)



Die Bilanzen der europäischen Vereine sind das sechste Jahr in Folge gewachsen und 2016 deutlich solider als bei der Genehmigung des finanziellen Fairplays 2010.* Das Nettoeigenkapital, das den Vermögenswerten abzüglich aller Schulden und Verbindlichkeiten entspricht, hat sich von EUR 1,9 Mrd. auf EUR 6,7 Mrd. mehr als verdreifacht. Dieser Anstieg ist auf Beiträge von Eigentümern und Kapitalerhöhungen von gegen EUR 10 Mrd. während dieser Periode sowie auf den Rückgang der Verluste der Klubs zurückzuführen.

* Die aggregierte Entwicklung der Bilanzen im europäischen Erstliga-Fußball wird durch Veränderungen bei den Klubeigentümern, Umstrukturierungen und die Zusammensetzung der Vereine in den verschiedenen Topligen (Auf- und Abstiege) sowie durch die finanzielle Performance und die Finanzierung dieser Vereine beeinflusst. Wie in früheren Benchmarking-Berichten aufgezeigt wurde, war der massive Anstieg des Nettoeigenkapitals zwischen 2010 und 2011 vorwiegend auf Veränderungen im Berichtsbereich einiger englischer und deutscher Vereine zurückzuführen. Die Fortschritte seit 2011 (nach der Einführung der Break-even-Vorschrift) sind fast vollständig auf höhere Kapitalbeiträge von Eigentümern sowie auf die Abschreibung von Schulden gegenüber Eigentümern zurückzuführen, was beides durch die Break-even-Vorschrift gefördert wird.

Anhang: Datenquellen und Anmerkungen

Datenquellen und Anmerkungen	
Den Finanzaufstellungen zugrunde liegende Quellen: Die europäische Fußballlandschaft	Falls im Bericht, in den Fußnoten oder in diesem Anhang nichts anderes angegeben ist, wurden die in diesem Abschnitt verwendeten Finanzaufstellungen direkt den von Vereinen oder Nationalverbänden im Mai und Juli 2017 über das Online-System der UEFA zur Finanzberichterstattung übermittelten Zahlen entnommen. Diese Zahlen beziehen sich auf das 2016 abgeschlossene Finanzjahr, in den meisten Fällen am 31. Dezember 2016. Die Zahlen wurden Jahresabschlüssen entnommen, die entweder unter nationalen Rechnungslegungsstandards oder unter den International Financial Reporting Standards erstellt und gemäß internationalen Prüfungsgrundsätzen geprüft wurden. Die Zahlen zum Wachstum der Einnahmen und Gehälter über die letzten 20 Jahre hinweg enthalten Schätzungen für 1996 bis 2006, die auf den Top-5-Daten des Annual Review of Football Finance von Deloitte basieren und für die übrigen Ligen mit einem Verhältnis von 68:32 (bekannte Top-5-Daten: extrapolierte Daten außerhalb der Top-5) extrapoliert wurden.
Quellen für die Analyse zu den nationalen Wettbewerben und Fans (Kapitel 1)	Die Zuschauerzahlen der europäischen Ligen basieren auf den unter www.european-statistics.co.uk/attn.htm veröffentlichten Zahlen, welche die Zahlen der einzelnen Klubs enthalten und die überwiegende Mehrheit der europäischen Ligen abdecken. Sie werden durch Zahlen ergänzt, welche die Ligen und Nationalverbände direkt der UEFA unterbreiten. Die Daten zu den Websites der Klubs wurden im November 2017 www.similarweb.com entnommen. Die Daten zu den sozialen Medien wurden im November 2017 direkt den entsprechenden sozialen Netzwerken (www.facebook.com und twitter.com) entnommen.
Quellen für die Analysen zu den Eigentumsverhältnissen (Kapitel 2)	Die Daten zum Klubeigentum wurden im Verlauf des Finanzjahres 2016 dem Online-System der UEFA zur Finanzberichterstattung entnommen. Ergänzend zu den mit diesem System eingereichten Daten wurde Anfang Oktober Sekundärforschung betrieben, um die neusten Änderungen in den Eigentumsverhältnissen der Klubs zu berücksichtigen. Die Eigentumsstrukturen in 15 der finanziell bedeutendsten europäischen Fußballligen wurden analysiert.
Quellen für die Analysen zum Sponsoring (Kapitel 3)	Für das Kapitel zum Sponsoring dieses Berichts wurden die Daten direkt den von den Vereinen oder Nationalverbänden im Mai und Juli 2017 über das Online-System der UEFA zur Finanzberichterstattung übermittelten Zahlen entnommen. Diese Angaben wurden für die Analyse der Preisspannen bei den Trikotonsponsoren und Ausrüstern durch Informationen eines offiziellen Partners des UEFA-Kompetenzzentrums, Sportbusiness, ergänzt. Die Informationen zu den Fußballtrikots der Vereine wurden im Oktober direkt den verschiedenen Klubwebsites entnommen.
Quellen für die Analysen zu Transfers und Spielervermittlern (Kapitel 4 und 5)	Allgemeine Netto- und Bruttodaten zur Transferperiode 2017/18 wurden dem Informationsportal www.transfermarkt.com entnommen und von der UEFA analysiert. Diese Daten wurden durch Informationen aus den erhaltenen Jahresabschlüssen der Klubs ergänzt, einschließlich der ausführlichen Anhangsanmerkungen zu den Jahresabschlüssen betreffend Spieler. Informationen zur Transferperiode für die Spielzeit 2017/18 wurden der FIFA-TMS-Website entnommen, welche die Nationalverbände direkt aktualisiert. Die aggregierten Daten zu den Spielervermittlerkommissionen und zur Dauer der Spielerverträge wurden von den Klubs im Rahmen der an die UEFA eingereichten Informationen zu überfälligen Transferverbindlichkeiten übermittelt. Die Daten für die Analyse zur Konzentration der Spielervermittler und zur Beteiligung an der Sommertransferperiode 2017 wurden dem Online-Portal Transfermarkt.com entnommen und durch zusätzliche Untersuchungen des UEFA-Kompetenzzentrums ergänzt.

Datenquellen und Anmerkungen	
Finanzaufstellungen der Klubs: Kurze und lange Berichtsperioden in den Kapiteln zu den Finanzen (Kapitel 6 bis 10)	Jedes Jahr ändern einige Klubs ihren Abschlussstichtag und verlängern oder verkürzen damit ihre Berichtsperiode. Für Benchmarking-Zwecke passt die UEFA die Zahlen zu den Gewinnen und Verlusten an, falls die Berichtsperiode kürzer als 9 Monate oder länger als 15 Monate ist. Berichtsperioden von über 15 Monaten würden daher angepasst. Berichtsperioden zwischen 9 und 15 Monaten werden nicht angepasst.

Im Bericht angewandte Wechselkurse (Euro-Wechselkurse)

Um einen besseren Vergleich zu ermöglichen, wurden die Finanzdaten der Vereine in Euro umgerechnet. Der verwendete Wechselkurs ist der Durchschnitt von zwölf Monatsendkursen. In vielen Ländern weisen nicht alle Vereine dasselbe Ende des Finanzjahres auf; daher entsprechen die verwendeten zwölf Monate jeweils der Finanzperiode des betreffenden Klubs. Zum Beispiel war 2016 der Wechselkurs der englischen Vereine mit Abschlussstichtag im Mai 1.34792 und jener der Vereine mit Abschlussstichtag im Juli 1.31891. Die vollständige Liste der verwendeten Wechselkurse ist in der Tabelle unten aufgeführt.

Land	Jahresende (Monat)	Gemeinsame oder verschiedene Jahresendende	Währung	Angewandter Durchschnittskurs
ALB	12	Gemeinsam	LEK	0,00729
AND	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
ARM	12	Gemeinsam	DRAM	0,00189
AUT	6	Gemeinsam	EURO	1,00000
AZE	12	Gemeinsam	MANAT	0,58911
BEL	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
BIN	12	Gemeinsam	MARK	0,51133
BLR	12	Gemeinsam	BYR	0,45965
BUL	12	Gemeinsam	LEV	0,51130
CRO	12	Gemeinsam	KUNA	0,13282
CYP	5 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
CZE	6 / 12	Verschiedene	Kroner	0,03697 / 0,03699
DEN	6 / 12	Verschiedene	KRONE	0,13416 / 0,13434
ENG	5 / 6 / 7	Verschiedene	GBP	1,34792 / 1,33773 / 1,31891
ESP	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
EST	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
FIN	11 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
FRA	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
FRO	12	Gemeinsam	KRONE	0,03699
GEO	12	Gemeinsam	LARI	0,38672
GER	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
GIB	12	Gemeinsam	GBP	1,224580
GRE	6	Gemeinsam	EURO	1,00000
HUN	12	Gemeinsam	FORINT	0,00321
IRL	11	Gemeinsam	EURO	1,00000
ISL	12	Gemeinsam	KRONA	0,00753
ISR	5	Gemeinsam	SHEKEL	0,23536

Land	Jahresende (Monat)	Gemeinsame oder verschiedene Jahresendende	Währung	Angewandter Durchschnittskurs
ITA	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
KAZ	12	Gemeinsam	TENGE	0,00265
LIE	6 / 12	Verschiedene	CHF	0,91884 / 0,91638
LTU	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
LUX	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
LVA	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
MDA	12	Gemeinsam	LEU	0,04546
MKD	12	Gemeinsam	Denar	0,01624
MLT	12	Gemeinsam	LEV	1,00000
MNE	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
NED	6 / 12	Verschiedene	EURO	1,00000
NIR	4 / 5 / 12	Verschiedene	GBP	1,35632 / 1,34792 / 1,22488
NOR	12	Gemeinsam	KRÖNER	0,10777
POL	6 / 12	Verschiedene	ZLOTY	0,23233 / 0,22871
POR	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
ROU	12	Gemeinsam	LEU	0,22255
RUS	12	Gemeinsam	ROUBLE	0,01360
SCO	5 / 6 / 7	Verschiedene	GBP	1,34792 / 1,33773 / 1,31891
SMR	6	Gemeinsam	EURO	1,00000
SRB	12	Gemeinsam	DINAR	0,00813
SUI	6 / 12	Verschiedene	CHF	0,91884 / 0,91638
SVK	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
SVN	12	Gemeinsam	EURO	1,00000
SWE	12	Gemeinsam	SEK	0,10566
TUR	5 / 12	Verschiedene	LIRA	0,31202 / 0,29872
UKR	12	Gemeinsam	HRVYNIA	0,03556
WAL	6 / 11 / 12	Verschiedene	GBP	1,33773 / 1,24098 / 1,22488
USA	12	Gemeinsam	USA	0,90264

Produktion

Finanzielle Nachhaltigkeit und Forschung / UEFA-Kompetenzzentrum

Rückfragen

Rückfragen sind an intelligencecentre@uefa.ch zu richten.



UEFA
ROUTE DE GENÈVE 46
CH-1260 NYON 2
SWITZERLAND
TELEPHONE: +41 848 00 27 27
TELEFAX: +41 848 01 27 27
UEFA.com

WE CARE ABOUT FOOTBALL
