



Der Schweizer Profi- Fussball und die Pandemie

**Analyse der finanziellen Situation der Clubs der Schweizer
Super League und Auswirkungen von COVID-19**

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	4
Einfluss der Pandemie auf die Schweizer Fussballliga	5
Finanzielle Analysen Schweizer Fussballclubs	7
BSC Young Boys	10
FC Basel	11
FC St. Gallen	12
FC Sion	13
FC Luzern	14
FC Lugano	15
FC Zürich	16
Restliche Clubs im Lizenzverfahren	17
Basis unserer Analysen	18
Deloitte Sport Business Gruppe	20
Quellenverzeichnis	21

Vorwort

Willkommen zur Finanzanalyse der Schweizer Super League von Deloitte Schweiz, in der wir die finanzielle Situation ausgewählter Schweizer Clubs darstellen. Die zugrundeliegende Originalstudie der Sports Business Group aus Grossbritannien wurde im Januar 2021 bereits in ihrer 24. Auflage veröffentlicht. Die «Football Money League» beinhaltet Informationen zu den 20 umsatzstärksten Spitzenclubs Europas und ist seit Jahren eine der renommiertesten Studien, welche Deloitte publiziert.

Im vorliegenden Bericht wollen wir Einblicke in die finanzielle Situation der Schweizer Super League Clubs schaffen und dabei im speziellen die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie auf die Clubs aufzeigen.

Philipp Luettmann

Partner, Forensics
Deloitte Schweiz

Ein Vergleich zwischen der Schweizer Super League und den grossen Ligen Europas ist aufgrund unterschiedlicher Dimensionen im Bereich Umsatzerlöse schwierig: Während die drei umsatzstärksten Clubs Europas für die Saison 2019/2020 Umsätze zwischen EUR 700-850 Mio. verzeichneten, erreichte nur der FC Basel in der Vergangenheit die Umsatzschwelle von CHF 100 Mio. Die höchste Schweizer Fussballiga spielt hier sprichwörtlich in einer anderen Liga. Anhand eines Vergleichs der relativen Umsatzangaben können jedoch spannende Aussagen zu strukturellen Unterschieden und zur Problematik der ausbleibenden Zuschauereinnahmen getroffen werden.

Die Auswirkungen der Pandemie stellen für den Schweizer Profifussball eine noch

nie dagewesene Herausforderung dar. In vielen Industriezweigen ist COVID-19 ein Katalysator für positive Veränderungen (z.B. Fortschritte in der Digitalisierung, flexibles Arbeiten von zu Hause). Jede Krise bietet Chancen, strukturelle Fehlentwicklungen zu korrigieren, die in der Vergangenheit nur schwer zu beseitigen waren – so auch im Fussball. Um die Herausforderungen der Pandemie bestmöglich zu bewältigen, ist flexibles Handeln aller beteiligten Akteure (Verband, Clubs, Spieler, Politik, usw.) gefragt.

Wir sind zuversichtlich, dass der Fussball auch diese Herausforderung meistern wird.

Christopher Tattersall

Partner, Financial Advisory
Deloitte Schweiz



Einfluss der Pandemie auf die Schweizer Fussballliga

Abb. 1: Einfluss der COVID-19-Pandemie auf den Spielplan der Schweizer Super League

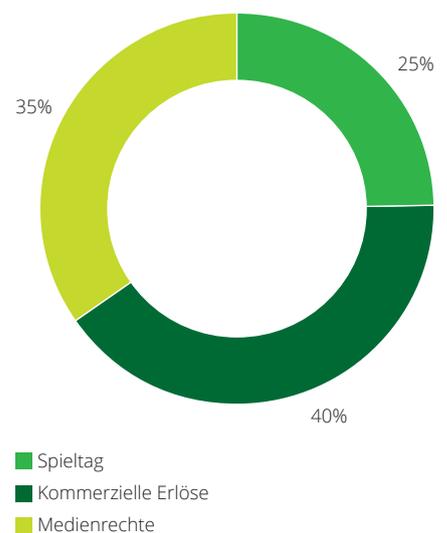


Die Entwicklung der Pandemie verunmöglichte das Weiterführen der Saison 2019/2020, die Schweizer Super League wurde nach der 23. Runde unterbrochen. Die ausstehenden Runden wurden von Mitte Juni bis Mitte August 2020 mehrheitlich ohne Zuschauer ausgetragen, sodass die Saison beendet werden konnte. In der darauffolgenden Saison 2020/2021 war nur kurzzeitig wieder eine begrenzte Anzahl Zuschauer bei den Spielen zugelassen, bevor man ab November 2020 bedingt durch die sich erneut verschärfende epidemiologische Lage wieder zum Format der zuschauerlosen Geisterspiele zurückkehrte.

Die Auswirkungen der Pandemie treffen die Schweizer Super League in ihrem Kern, denn durch die COVID-bedingten Geisterspiele sind die Einnahmen im Bereich Spieltagerlöse eingebrochen.

Vergleicht man die prozentuale Aufteilung der Umsatzerlöse aus Spieltagerlösen, Vermarktung von Medienrechten sowie kommerziellen Erträgen, stellt man fest, dass die Schweizer Clubs viel stärker von Zuschauereinnahmen abhängig sind als die Clubs der europäischen Top-Ligen. Die zwanzig Top Clubs der Deloitte Money Football League erwirtschafteten durchschnittlich 44 % ihres aggregierten Umsatzes aus der Vermarktung von Medienrechten, während die Spieltagerlöse in der Saison 18/19 (vor COVID-19) nur 16 % ausmachten. Im Vergleich: Bei den analysierten Schweizer Clubs der Schweizer Super League beliefen sich die Spieltagerlöse vor COVID-19 auf 35 % des Umsatzes, was für die Schweizer Clubs eine mehr als doppelt so grosse Abhängigkeit bedeutet, ihre Spiele vor Zuschauern austragen zu können.

Abb. 2: Aufteilung der operativen Umsätze 2020 der Schweizer Super League (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)



35%

Spieltagerlöse Schweizer Super League
(vor COVID-19-Krise 2019)

16%

Spieltagerlöse europäische Top-Clubs
(vor COVID-19-Krise 2018/2019)

(Quelle: Deloitte-Analysen)

In der fortfolgenden Analyse der im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens veröffentlichten Finanzzahlen der Schweizer Clubs über die letzten drei Jahre kann festgehalten werden, dass den hiesigen Clubs bereits vor der Corona-Krise ökonomische Grenzen gesetzt waren. Oftmals ist das wirtschaftliche Überleben der Clubs abhängig von privaten Geldgebern. Durch sportliche Erfolge auf europäischer Ebene (Teilnahme an der Champions League und/oder Europa League) oder Spielerverkäufe können Einnahmen generiert werden, die das strukturelle Defizit ausgleichen. Allerdings sind diese Einnahmen unbeständig und meistens nur einzelnen Clubs der Liga vorbehalten, was die Ungleichheit unter den Clubs verstärkt. Zudem dürften aufgrund der Pandemie auch auf dem Transfermarkt kurzfristig weniger Einnahmen zu verzeichnen sein. Die Pandemie hat also die finanziellen Risiken

im Schweizer Profi-Fussball zusätzlich zum Vorschein gebracht und die Situation der einzelnen kleineren Clubs verschärft.

Die Krise als Chance

Da die Pandemie uns wahrscheinlich noch einige Zeit begleiten wird, muss das gesamte Sport-Ökosystem neue Wege finden, um mit Bedrohungen der finanziellen und betriebstechnischen Kontinuität umzugehen, die sich aus den unterbrochenen Cashflows und möglichen Rückgängen bei den langfristigen Zuschauerzahlen ergeben.

Die Clubs standen schon vor der Krise vor grossen strukturellen Problemen, wobei als Beispiel der zu den Einnahmen unverhältnismässige Anstieg der Spielerlöhne hervorzuheben ist. Die Krise zwingt die Clubs dazu, noch genauer hinzuschauen und kurzfristige Lösungen zu suchen. Gleichzeitig bietet sich an, sich nicht nur mit der Frage „Wie überleben wir diese Krise?“ zu beschäftigen, sondern „Wie können wir die Krise nutzen, um neue Ideen und Ansätze zu generieren, die die nachhaltige Rentabilität und das Financial Fairplay gewährleisten? Wie finden wir Wege, gestärkt aus dieser Krise herauszukommen?“ Die Krise schafft Raum für innovative Ideen. Fragen, zu denen die Clubs zurzeit Antworten suchen, sind:

- Wie können wir den stetig steigenden Lohnzahlungen entgegenwirken?

- Wie können die Liga und der Spielbetrieb reformiert werden, um die Positionierung des Fussballs in der Schweiz zu stärken?
- Welche alternativen Finanzierungsmodelle bieten sich an?
- Wie können Schweizer Fussballclubs nachhaltige Investitionen aus dem Ausland anziehen?
- Wie minimieren wir das Ansteckungsrisiko der Fans, sobald sie wieder ins Stadion zugelassen sind?
- Wie intensivieren und monetarisieren wir den digitalen Kontakt zwischen Fans und Spielern oder Fans und Clubs?
- Wie können neue Technologien (z.B. Smart-Stadium) das Erlebnis und die Sicherheit des Fans verbessern?
- Wie können wir vermehrt eigenen Content produzieren, um den neuen Fanbedürfnissen gerecht zu werden?
- Wie stärken wir die Beziehungen zu den Partnern (Media, Sponsoren, Lieferanten, etc.) mit der Krise als Chance?

Finanzielle Analysen Schweizer Fussballclubs

Im Folgenden zeigen wir eine Analyse mit Fokus auf die sieben Schweizer Super League Clubs, die während der letzten drei Saisons (Saisons 18/19, 19/20 und 20/21) konstant an der höchsten Liga teilnahmen. Dabei stellen wir die finanzielle Situation vor Ausbruch der Pandemie (Januar – Dezember 2019) der Situation nach dem ersten vollen Krisenjahr (Januar – Dezember 2020) gegenüber. Dies ermöglicht eine Sicht auf den finanziellen Schaden, der sich aus der Corona-Krise ergab. Als Basis der Analyse dienen die operativen Umsätze der Clubs, welche im Rahmen des Lizenzverfahrens veröffentlicht wurden.

Der BSC Young Boys und der FC Basel bilden für 2020 das absolute Spitzenduo, wenn man die Clubs an den operativen Umsätzen misst. Der FC Basel verzeichnete mit einem operativen Umsatzminus von CHF 23 Mio. den grössten pandemiebedingten Verlustbetrag. Prozentual erlitt der FC Zürich mit einem Minus von 65.3 % die grössten Einbussen, wobei dies verglichen mit dem Vorjahr vor allem auf die ausbleibenden Einnahmen aus der Europa League zurückzuführen ist. Der FC Lugano war der einzige Club, der den operativen Umsatz im Krisenjahr 2020 dank der vorhergehenden Qualifikation für die Europa League steigern konnte.

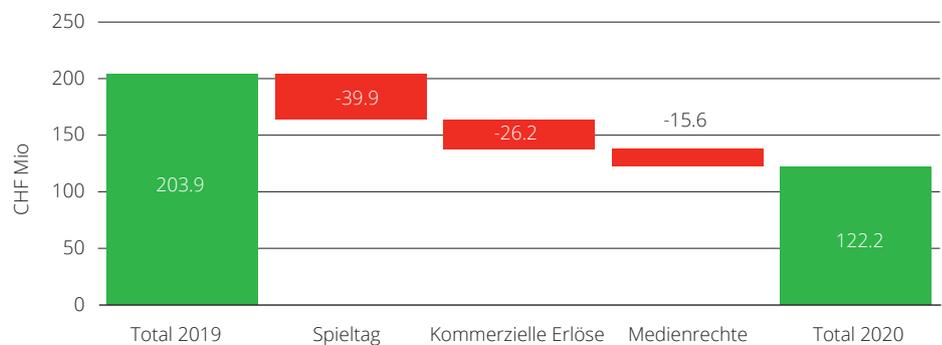
Gesamthaft verzeichneten die sieben analysierten Clubs von 2019 auf 2020 insgesamt operative Umsatzeinbussen von CHF 81 Mio., wobei der Bereich Spieltagerlöse mit einem Minus von -57 % am stärksten ins Gewicht fällt. Des Weiteren gingen auch die kommerziellen Erträge zurück und die Einnahmen aus der Vermarktung von medialen Verwertungsrechten verringerten sich. Im Gegensatz zum Vorjahr erklärt sich der Rückgang des letzten Postens durch das frühe Ausscheiden der in den europäischen Wettbewerben aktiven Schweizer Clubs.

*Der **operative Umsatz** setzt sich aus Spieltagerlösen, Umsätzen aus der Vermarktung von medialen Verwertungsrechten sowie kommerziellen Erträgen zusammen. Dabei ausgenommen sind sonstige betriebliche Erträge und Spielertransfers.

Abb. 3: Rangliste nach operativem Umsatz 2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

	Operativer Umsatz 2020 CHF Mio.	Operative Umsatzentwicklung 2019-2020 in CHF Mio	Operative Umsatzentwicklung 2019-2020 in %
1. BSC Young Boys	36.2	-22.3	-38%
2. FC Basel	27.5	-23.0	-46%
3. FC St. Gallen	15.5	-5.6	-26%
4. FC Sion	12.3	-10.9	-47%
5. FC Luzern	11.1	-6.6	-37%
6. FC Lugano	10.8	+3.3	+44%
7. FC Zürich	8.8	-16.6	-65%

Abb. 4: Operative Umsatzentwicklung der Schweizer Super League 2019-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)



Im Rahmen des Lizenzverfahrens zur Spielberechtigung in der Schweizer Super League werden die Clubs aufgefordert, neben Angaben zur Erfolgsrechnung auch eine einfache Bilanz zu veröffentlichen. Eine Analyse dieser Bilanzen zeigt, dass die Pandemie den Verschuldungsgrad weiter erhöht hat. Besteht begründete Besorgnis einer Überschuldung, d.h. wenn das Eigenkapital und die Schulden der Unternehmen nicht mehr durch die Aktiven gedeckt sind, müsste der Verwaltungsrat das Gericht benachrichtigen. Besteht keine Aussicht auf eine Sanierung, müsste vom Gericht der Konkursverfahren über das Unternehmen eingeleitet werden. Es ist anzunehmen, dass die meisten überschuldeten Clubs auf Rangrücktritte bei Darlehen zurückgreifen können,

um die Benachrichtigung des Richters zu vermeiden bzw. aufzuschieben. Es ist allerdings zu beachten, dass der Rangrücktritt grundsätzlich als ein Instrument für die Überbrückung der *kurzfristigen* Überschuldung angedacht ist. Inwiefern diese Überschuldungen der einzelnen Clubs konkret im Lizenzierungsverfahren berücksichtigt werden, ist nicht bekannt. Bereits vor der Krise waren viele Teams überschuldet; so wiesen bereits 2019 acht von zehn Clubs ein unbefriedigendes Eigenkapital aus. Nur der FC Basel und der FC St. Gallen verfügen über eine gesunde Bilanz, welche sich auch während des Pandemiejahres 2020 nicht sonderlich verschlechterte.

Abb. 5: Eigenkapitalquote der Clubs 2020 im Vergleich zu 2019 (illustriert im kleinen Punkt) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)



Die Vergleichbarkeit und Trendanalysen der Eigenkapitalquoten sind allerdings eingeschränkt. Sie müssen unter Anbetracht folgender Umstände interpretiert werden:

1. Den ausgewiesenen Gewinn/Verlust der einzelnen Clubs kann man nicht direkt miteinander vergleichen, da die wenigsten Clubs Angaben zu den angewandten buchhalterischen Richtlinien veröffentlichen. Folgende unterschiedliche Handhabungen sind zu berücksichtigen (Liste nicht abschliessend):
 - 1.1 Die Höhe der Transfereinnahmen fluktuiert von Jahr zu Jahr stark. Je

nach Strategie des Clubs kann dies einzelne Jahresabschlüsse in ihrer Aussagekraft verzerren.

- 1.2 Die Handhabung der Aktivierung (Abschreibung) von Spielerwerten ist bei den meisten Clubs nicht ersichtlich.
- 1.3 Die Clubs weisen keine Details aus, welche Beträge in die Position «Sonstiger betrieblicher Ertrag» einfließen.
2. Die Handhabung des negativen Eigenkapitals ist nicht ersichtlich. Es wird angenommen, dass diese Clubs auf Rangrücktritte bei Darlehen oder andere Garantien von den Clubs

nahestehenden natürlichen oder juristischen Personen zurückgreifen. Dies ist bei jedem Club individuell.

3. Gewisse Clubs profitieren von Defizitgarantien übergeordneter und nicht konsolidierter Holdings oder Privatpersonen.
4. Unterschiedliche Bilanzstichtage: FC Zürich, FC Lugano und FC Luzern haben nur Finanzzahlen per 31. Juni 2020 veröffentlicht. Bei diesen Clubs fehlt ein halbes Jahr, das von der Pandemie geprägt ist, in der Bilanz.

Exkurs: Lizenzerteilung für die Saison 2020/2021

Das Reglement für die Lizenzerteilung und das Lizenzhandbuch der SFL sehen vor, dass eine Lizenz für Clubs in der Super League, Challenge League oder Promotion League nur erteilt wird, wenn bestimmte rechtliche, infrastrukturelle, sportliche, administrative, finanzielle und sicherheitsspezifische Kriterien erfüllt sind.

Aufgrund der schwierigen Situation aller Clubs hat das SFL-Komitee allerdings entschieden, mildere Regeln für die Saison 2021/2022 anzuwenden. Das bedeutet, dass die meisten Clubs darauf

verzichten konnten, ein detailliertes Budget für die nächste Saison einzureichen und die Lizenzerteilung auf die finanzielle Situation per Ende 2020 abgestellt wurde. Bei der Bewertung der Stadien stand die Medieninfrastruktur im Vordergrund; die SFL hat berücksichtigt, dass sie die TV- und Marketingrechte der Clubs aus der Zentralvermarktung für weitere vier Jahre zu sehr guten Konditionen vergeben konnten und die daraus hervorgehenden vertraglichen Verpflichtungen erfüllen werden. In den anderen Bereichen (z. B. Garderoben,

Catering, usw.) wurde keine detaillierte Untersuchung durchgeführt, abgesehen von den notwendigen Installationen für Spielbetrieb und Sicherheit.

Die Lizenzkommission der SFL hat den zehn aktuellen Clubs der Super League die Berechtigung für die Teilnahme an der Meisterschaft der Saison 2021/2022 an der höchsten Liga erteilt. (Swiss Football League, 2021)



BSC Young Boys

1. Platz

Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓38%

Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

7%

Eigenkapitalquote 2020

1. Platz

Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Der BSC Young Boys ist der operativ umsatzstärkste Club der Schweizer Super League und belegt den 1. Platz unseres Rankings. Auch sportlich konnten sich die Berner mittlerweile vier Mal in Serie als Schweizer Meister krönen und dank dem sportlichen Erfolg der vergangenen Saison war der operative Umsatzrückgang 2020 in den Bereichen kommerzielle Aktivitäten (-35.7%) und Vermarktung von Medienrechten (-16.8%) im Vergleich zu den anderen Clubs tiefer.

Der BSC Young Boys ist im Besitz der Familien Rihs und die veröffentlichten Bilanzkennzahlen beinhalten neben dem Fussball auch den Betrieb aus dem Stadion, welches ebenfalls im Eigentum der YB-Besitzer ist. Den bilanziellen Gewinn der letzten Jahre hatten die Besitzer eigentlich vor allem als weitere Stärkung des noch als ungenügend kommunizierten Eigenkapitals im Club vorgesehen. Nun mussten die Reserven zum Überstehen der Krise eingesetzt werden (Berner Zeitung, 2020). Dabei hätte das Jahr 2020 nicht nur sportlich sehr interessant werden können. Der ohnehin bemerkenswerte Zuschauerschnitt bis zur Winterpause der Saison 2019/2020 wäre in der Schlussphase der spannenden Meisterschaft im Titelkampf mit St. Gallen und Basel noch gesteigert worden. Im Kader figurierten zudem einige Spieler, die vor dem Sprung in eine Topliga standen. Deren Marktwert dürfte durch die Krise ebenfalls gesunken sein.

Die stark leistungsabhängigen Spielerverträge schmälern die positiven Auswirkungen des sportlichen Erfolgs auf die wirtschaftliche Situation des Clubs. Das Geschäftsmodell des BSC Young Boys ist explizit auf Einnahmen aus europäischen Wettbewerben und einem positiven

Ertrag aus Spielertransfers ausgerichtet, da nur so das strukturelle Defizit gedeckt werden kann. YB ist daher weiterhin auf den sportlichen Erfolg angewiesen, um ein nachhaltiges und eigenständiges Bestehen (ohne finanzielle Unterstützung der Besitzerfamilie) zu garantieren.

Abb. 6: BSC Young Boys | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)



Abb. 7: BSC Young Boys | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

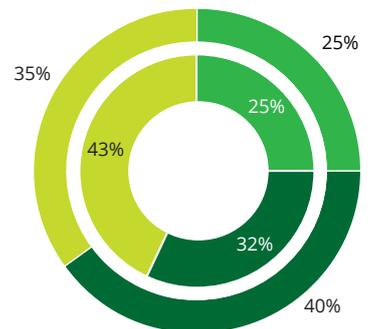


Abb. 8: BSC Young Boys | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	1. Platz Finale	1. Platz 1/4 Finale	1. Platz Sieg
Europäische Wettbewerbe	CL* Playoffs/ EL** Gruppenphase	CL* Gruppenphase	CL* Playoffs/ EL** Gruppenphase
Ø Zuschauerzahlen	21'973	25'751	16'671

* Champions League
** Europa League

FC Basel

2. Platz

Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓46%

Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

54%

Eigenkapitalquote 2020

2. Platz

Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Der FC Basel war über lange Zeit der operativ umsatzstärkste Club der Schweizer Super League und erreichte in der Vergangenheit mehrmals Erlöse von über CHF 100 Mio. Über die in diesem Report betrachtete Zeitperiode (Januar 2018 – Dezember 2020) lagen die Basler zwar jeweils hinter YB, zusammen bilden die zwei Clubs jedoch das klare Spitzenduo der Liga – wirtschaftlich wie auch sportlich.

Im Jahr 2019 konnte der operative Gesamtertrag von CHF 45 Mio. vom Vorjahr auf CHF 51 Mio. gesteigert werden, obwohl die Spieltagerlöse rückläufig waren. Durch das Erreichen der Viertelfinals in der Europa League generierten die Basler zusätzliche Einnahmen mit der Vermarktung von Medienrechten.

Das Pandemiejahr 2020 war umso schmerzvoller für die Basler, da die guten Resultate in der Europa League 2019/2020 nur bedingt weiter monetisiert werden konnten. Wegen der COVID-19-Pandemie kam es zu Spielabsagen und Zuschauerausschlüssen: Das Viertelfinal-Rückspiel zwischen dem FC Basel und Eintracht Frankfurt wurde zunächst abgesagt, bevor sich die beiden Vereine darauf einigten, das Spiel, wie schon das Hinspiel, in Frankfurt auszutragen. Der operative Gesamtumsatz brach im Jahr 2020 um 46 % ein, wobei die Einnahmen aus Spieltagen um CHF 10.5 Mio. sanken (-54.5 %).

Als einziger Club der Schweizer Super League konnte der FC Basel zwischen Dezember 2019 und Dezember 2020 seine ausgewiesene Eigenkapitalquote von 45 % auf 54 % erhöhen. Allerdings hätte der ausgewiesene Verlust im Jahr 2019 das Eigenkapital der Basler nahezu vollkommen absorbiert, wenn die übergeordnete FC Basel Holding AG nicht eine Defizitgarantie von CHF 18.7 Mio. gesprochen hätte. Der hohe ausgewiesene Verlust im Jahr 2019 ist

vor allem auf die defensive Transferpolitik zurückzuführen, wobei die Führung des FC Basel auf eine erfolgreiche europäische Saison 2019/2020 spekulierte und verschiedene Spieler erst nach der Saison verkaufte. Die Preise am Spielermarkt gerieten durch die Auswirkungen der Pandemie unter Druck und es ist anzunehmen, dass die Transfereinnahmen im 2020 ohne Pandemie bedeutend höher ausgefallen wären.

Abb. 9: FC Basel | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

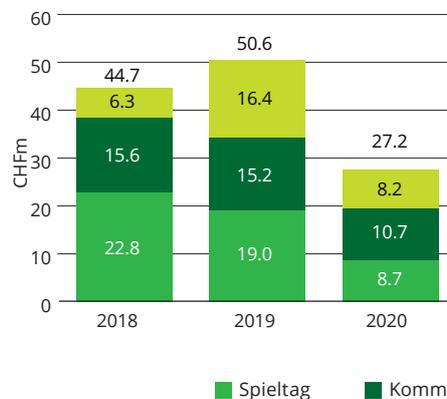


Abb. 10: FC Basel | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

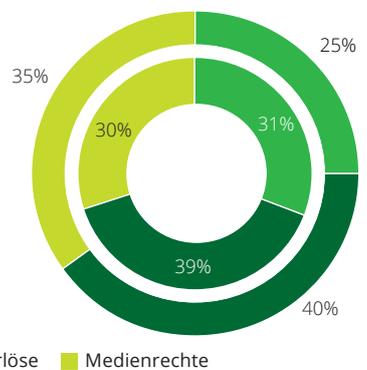


Abb. 11: Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	2. Platz 1/2 Finale	2. Platz Sieg	3. Platz Finale
Europäische Wettbewerbe	CL* 1/8 Finale	CL* 2. Quali-Runde/ EL** Play-Offs	CL* 3. Quali-Runde/ EL** 1/4-Finale
Ø Zuschauerzahlen	25'857	24'259	15'118

* Champions League

** Europa League

FC St. Gallen

3. Platz Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓26% Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

41% Eigenkapitalquote 2020

7. Platz Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Nachdem der FC St. Gallen in der Saison 2018/2019 die Qualifikation für die Europa League nur aufgrund des schlechteren Torverhältnisses verpasst hatte, mauserten sich die Ostschweizer in der Saison 2019/2020 überraschend zum Vizemeister. Trotz dieser positiven sportlichen Entwicklung in der Saison 2019/2020, traf die Pandemie den FC St. Gallen hart.

So erlitten die St. Galler 2020 ein Minus von 76 % bei den Spieltagerträgen, den höchsten Rückgang aller untersuchten Schweizer Super League Clubs. Der FC St. Gallen ist zudem sehr stark von kommerziellen Aktivitäten abhängig (65 % des Umsatzes), wobei diese erfreulicherweise nur einen Rückgang von 5 % aufwies. So konnten trotz der Pandemie nahezu sämtliche Hospitality- und Logenpartnerschaften sowie rund 98 % der Sponsorenverträge verlängert werden. Das erfolgreiche sportliche Abschneiden im 2020 führte auch zu höheren Einnahmen aus der Vermarktung aus Medienrechten, was vor allem mit den höheren Prämien und der Teilnahme an der Europa League in der Saison 2020/2021 zu tun hat. Insgesamt kam der FC St. Gallen während des Jahres 2020 vergleichsweise gut über die Runden und weist «nur» einen operativen Umsatzrückgang von 26 % aus

Die Bilanz des FC St. Gallen ist gesund und weist eine Eigenkapitalquote von 41% aus, wobei auf der Fremdkapitalseite vor allem kurzfristige Rückstellungen gebucht wurden und der Club per

Ende 2020 über ca. CHF 10 Mio. an flüssigen Mitteln verfügt. Die finanzielle Situation stimmt zuversichtlich, dass die Ostschweizer die Krise aus eigener Kraft und überstehen können.

Abb. 12: FC St. Gallen | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

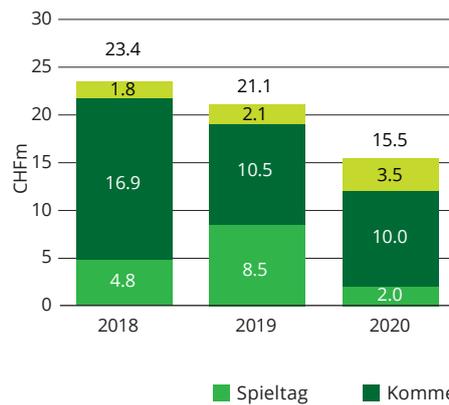


Abb. 13: FC St. Gallen | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

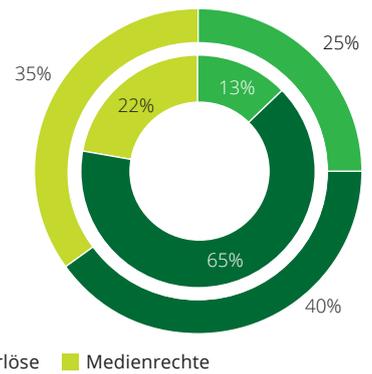


Abb. 14: FC St. Gallen | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	5. Platz 1/4 Finale	6. Platz 1/8 Finale	2. Platz 1/16 Finale
Europäische Wettbewerbe	n/a	EL* 2. Quali-Runde	n/a
Ø Zuschauerzahlen	12,614	12,692	9,626

* Europa League

FC Sion

4.
Platz

Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓47%

Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

-43%

Eigenkapitalquote 2020

9.
Platz

Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Der FC Sion weist eine stark negative Eigenkapitalquote auf. Diese lag bei den letzten publizierten Finanzinformationen im Dezember 2020 bei -43 % und der Club ist stark auf seinen langjährigen Präsidenten Christian Constantin angewiesen, welcher nach eigenen Angaben den Club jährlich mit CHF 5 Mio. alimentiert (Neue Zürcher Zeitung, 2020). Die Eigenkapitalquote war bereits vor der Krise negativ. Damit der FC Sion jeweils eine Lizenz für die Spielberechtigung erhält, kann von Rangrücktritten einzelner Fremdkapitalgeber oder anderen Garantien von Aktionären ausgegangen werden.

Der FC Sion verlor im COVID-Jahr 2020 47% seiner operativen Umsatzeinnahmen, wobei neben den Spieltagerträgen auch die kommerziellen Einnahmen stark zurückgingen. Als Beispiel ist hier an die bekannte Gala des FC Sion zu denken, die in der Vergangenheit jährlich einen Millionengewinn abwarf und letztes Jahr pandemiebedingt nicht stattfand.

2019 konnten die Einnahmen aus kommerziellen Aktivitäten (Sponsoring und Werbung) mehr als verdoppelt werden, was der Grund für den operativen Gesamtumsatzanstieg auf 23 Millionen Franken war. Im Pandemiejahr 2020 gingen diese Einnahmen wieder zurück unter das Niveau von 2018.

Das strukturelle Defizit des FC Sion ist gross und da der sportliche Erfolg in den letzten Jahren unter den Erwartungen blieb, ist das Überleben des Clubs auch in Zukunft von Christian Constantin abhängig.

Auch in dieser Saison verlief das sportliche Abschneiden weit unter den Erwartungen

der Walliser und der Club rettete sich nur in extremis in die Barrage. Dort setzte man sich gegen den FC Thun durch und spielt damit auch nächste Saison in der Super League.

Abb. 15: FC Sion | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

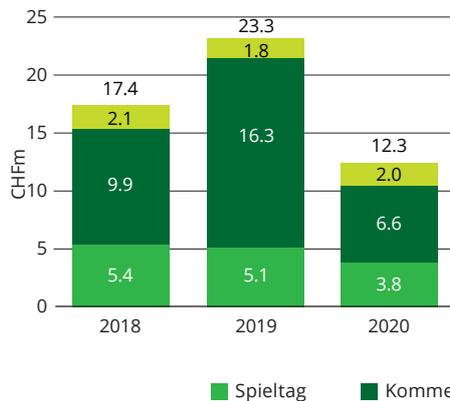


Abb. 16: FC Sion | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

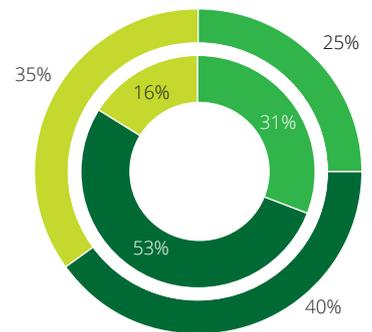


Abb. 17: FC Sion | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	6. Platz 1/16 Finale	8. Platz 1/4 Finale	8. Platz 1/2 Finale
Europäische Wettbewerbe	EL* 3. Quali-Runde	n/a	n/a
Ø Zuschauerzahlen	9'922	9'106	5'711

* Europa League

FC Luzern

5. Platz

Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓37%

Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

-3%

Eigenkapitalquote 2020

5. Platz

Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Neben dem FC Basel und dem BSC Young Boys waren die Luzerner der einzige Club, welcher während des analysierten Zeitraums konstant an europäischen Wettbewerben teilnahm. Allerdings kam der Club nie über die 3. Qualifikationsrunde der Europa League hinaus. Die sportliche Situation und auch die Einnahmen aus den drei illustrierten operativen Umsatzquellen vor der Pandemie können als stabil betrachtet werden, wobei dies nur geringfügige positiven Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation des Clubs hatte.

Die finanzielle Situation des FC Luzern war schon vor COVID angespannt und die ausgewiesene Eigenkapitalquote war mit 9 % sehr tief. Die Pandemie verschärfte die Situation und bereits im Juni 2020 wies der FC Luzern ein negatives Eigenkapital aus: Schuldenerlasse, Eigenkapitalerhöhungen durch die beiden Hauptaktionäre, sowie ein zinsloses Darlehen vom Staat ermöglichten die Verhinderung des Konkurses. Ein Führungswechsel soll nun die finanzielle Situation des FC Luzern beruhigen, doch der FC Luzern ist darauf angewiesen, positiven Cash Flow zu genießen, um die Rückzahlung des zinslosen Darlehens bis 2023 an den Staat zu gewährleisten. Der Club hofft in seinen Bemühungen, die Krise zu überstehen, vor allem auf die Solidarität seiner Fans und Gönner.¹

Abb. 18: FC Luzern | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

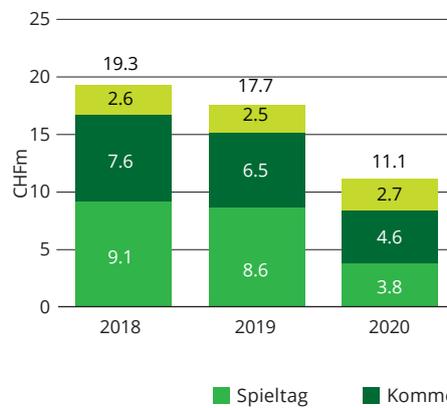


Abb. 19: FC Luzern | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

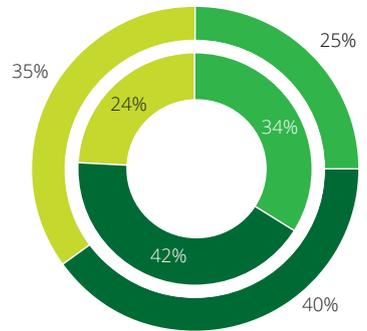


Abb. 20: FC Luzern | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	3. Platz 1/4 Finale	5. Platz 1/2 Finale	6. Platz 1/4 Finale
Europäische Wettbewerbe	EL* 2. Quali-Runde	EL* 3. Quali-Runde	EL* 3. Quali-Runde
Ø Zuschauerzahlen	10,051	9,364	6,025

* Europa League

¹ Der FC Luzern weist die Bilanzzahlen jeweils von Juli – Juni aus. Ein Zwischenbericht ist nicht öffentlich verfügbar.

FC Lugano

6.

Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↑44%

Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

-82%

Eigenkapitalquote 2020

4.

Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Der FC Lugano ist der einzige Club der Analyse, der sich vom Jahr 2019 ins COVID-Jahr 2020 über eine operative Umsatzsteigerung freuen kann. Durch das Erreichen der Gruppenphase in der Europa League konnte das Krisenjahr mittels Einnahmen aus der Vermarktung von Medienrechten mehr als kompensiert werden. Der relative Anteil aus der Vermarktung von Medienrechten ist mit 73 % an den gesamten Einnahmen am höchsten aller analysierten Clubs der Super League. Die Spieltagerträge waren auch vor dem Krisenjahr anteilmässig relativ tief: Der FC Lugano weist den tiefsten Zuschauerschnitt der analysierten Clubs auf. Trotz sportlicher Erfolge auf der internationalen Bühne und dem 4. Platz in der abgelaufenen Saison war der FC Lugano bereits vor der Krise im Juni 2019 hoch verschuldet und wies damals eine negatives Eigenkapital von fast CHF 5 Mio. aus. Per Juni 2020 war das negative Eigenkapital bei einer Bilanzsumme von CHF 10 Mio. bereits auf CHF 8 Mio. angestiegen. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich die finanzielle Situation des Clubs in der Zwischenzeit noch weiter verschlechtert hat.² Unklar ist, wie der Club den Konkurs bis jetzt verhindert hat, wobei Präsident und Mehrheitsaktionär Angelo Renzetti möglicherweise Rangrücktritte bei Aktionärsdarlehen gewährte. In Lugano hofft man auf das neue Stadion, über welches das Stimmvolk bald abstimmen

wird. Die aktuelle Stadioninfrastruktur wurde im Lizenzverfahren schon mehrmals bemängelt und ohne neues Stadion laufen die Luganesi Gefahr, in Zukunft keine neue Lizenz mehr zu erhalten (Corriere del

Ticino, 2021). Nach kürzlich veröffentlichten Medienberichten ist Renzetti aktiv auf der Suche nach einem Käufer für den Club. Der FC Lugano steht vor einer ungewissen Zukunft.

Abb. 21: FC Lugano | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

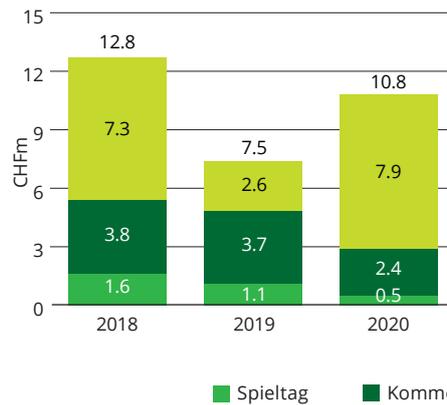


Abb. 22: FC Lugano | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

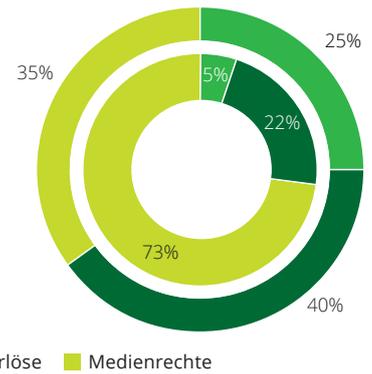


Abb. 23: FC Lugano | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	8. Platz 1/4 Finale	3. Platz 1/4 Finale	5. Platz 1/16 Finale
Europäische Wettbewerbe	EL* Gruppenphase	n/a	EL* Gruppenphase
Ø Zuschauerzahlen	3'747	3'557	2'434

* Europa League

² Der FC Lugano weist die Bilanzzahlen jeweils von Juli – Juni aus. Ein Zwischenabschluss ist nicht öffentlich verfügbar

FC Zürich

7. Platz Rangierung nach operativem Umsatz 2020

↓65% Operative Umsatzentwicklung 2019 - 2020

1% Eigenkapitalquote 2020

8. Platz Sportliches Abschneiden Saison 2020/2021

Beim FC Zürich ist beispielhaft ersichtlich, wie stark die finanzielle Situation mit der sportlichen Leistung der Mannschaft korreliert. Grösster Treiber des operativen Umsatzwachstums im 2019 waren Erlöse aus Medienrechten, welche primär infolge des Erreichens der Sechzehntelfinals in der Europa League anstiegen. Auch die Spieltagerlöse und Erträge aus kommerziellen Aktivitäten konnten im Jahr 2019 gesteigert werden.

Auf den ersten Blick ist der FC Zürich mit einem operativen Umsatzminus von 65 %, der Club, welcher prozentual am stärksten unter der Pandemie gelitten hat. Allerdings ist das Minus vor allem auf die - verglichen mit dem Vorjahr - ausbleibenden Einnahmen aus europäischen Wettbewerben und den damit tieferen Einnahmen aus der Vermarktung von Medienrechten zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote war per Bilanzstichtag am 30. Juni 2020 knapp positiv, dürfte sich jedoch bis Ende 2020 in den negativen Bereich verändert haben.³

Im April 2020 wurde bekannt, dass Antepay, der Hauptsponsor des FCZ, seinen Betrieb aufgrund der Verluste während der Pandemie einstellen musste und der FCZ in einem bereits schwierigen Umfeld einen neuen Hauptsponsor suchen muss (Tagesanzeiger, 2020).

Ein weiterer ungünstiger Umstand ist, dass der FC Zürich aktuell über kein Stadion verfügt, welches er selbst bewirtschaften kann und fussballspezifischen Anforderungen entspricht. Nachdem die Zürcher Stadtbevölkerung im September 2020 zum zweiten Mal «Ja» gestimmt hat, rückt die Realisation eines Zürcher Fussballstadions

näher. Diese scheint frühestens 2024 realistisch und bis dahin ist der FC Zürich weiterhin auf externe Geldgeber angewiesen. Allein das Ehepaar Canepa (Präsident FC Zürich: Ancillo Canepa) hat in den letzten 15 Jahren beträchtliche Beträge in den FC Zürich investiert, um das Überleben des Clubs sicherzustellen (Neue Zürcher Zeitung, 2020).

Abb. 24: FC Zürich | Operative Umsatzentwicklung 2018-2020 (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

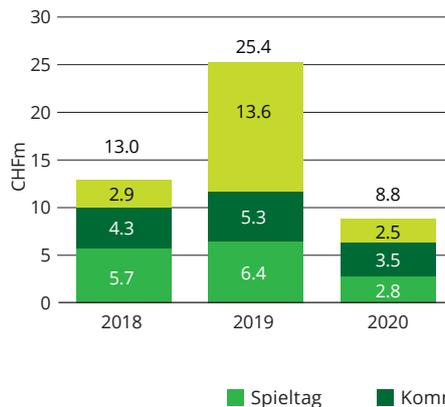


Abb. 25: FC Zürich | Aufteilung der operativen Umsätze 2020 (innerer Ring) vs. Ligadurchschnitt (äusserer Ring) (Quelle: Clubinformationen, Deloitte-Analyse)

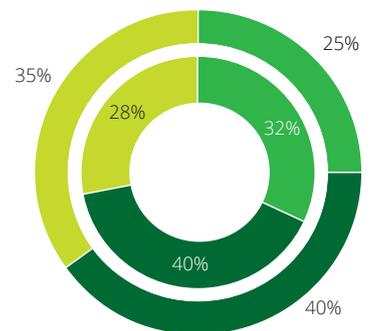


Abb. 26: FC Zürich | Sportliches Abschneiden (Quelle: UEFA, SFV, SFL)

Saison	17/18	18/19	19/20
Meisterschaft Cup	4. Platz Sieger	7. Platz 1/2 Finale	7. Platz 1/8 Finale
Europäische Wettbewerbe	n/a	EL* 1/16 Finale	n/a
Ø Zuschauerzahlen	10'726	10'660	6'450

* Europa League

³ Der FC Zürich weist die Bilanzzahlen jeweils von Juli – Juni aus. Ein Zwischenbericht ist nicht öffentlich verfügbar.

Restliche Clubs im Lizenzverfahren

Im folgenden Abschnitt werden die Clubs kommentiert, die in der Saison 2020/2021 an der Schweizer Super League bzw. am Lizenzverfahren der Liga teilgenommen haben, jedoch im Untersuchungszeitraum nicht konstant in der die höchsten Liga spielberechtigt waren.

FC Vaduz



Eigenkapitalquote
2020

Der FC Vaduz ist der Club mit den tiefsten operativen Umsätzen der Schweizer Super League. Die Liechtensteiner operieren im Kleinen, weisen dafür aber eine gesunde Bilanz aus. Die begrenzten ökonomischen Mittel des FC Vaduz reichten trotz beachtlichen sportlichen Auftritten nicht aus, den Ligaerhalt zu sichern: Der Club mit einer der besten Eigenkapitalquoten muss nach einem Jahr Schweizer Super League erneut den Gang in die zweithöchste Spielklasse antreten.

FC Lausanne Sport



Eigenkapitalquote
2020

Der FC Lausanne-Sport ist letztes Jahr aufgestiegen und konnte sich diese Saison sportlich im Mittelfeld der Liga etablieren. Der Club wies per 31. Dezember 2020 eine Eigenkapitalquote von 8 % aus. Bei den ausgewiesenen Erträgen fällt auf, dass die Position «Sonstige Betriebliche Erträge» 48 % der gesamten Erträge des Vereins im 2020 ausmachten. Was genau hinter dieser Bilanzposition steckt, ist nicht aufgeschlüsselt.

Servette



Eigenkapitalquote
2020

Servette ist ein weiterer Club, der stark verschuldet ist. Bei der Analyse der veröffentlichten Finanzzahlen fällt auf, dass die Genfer ihre ausgewiesenen kommerziellen Erlöse von CHF 3.5 Mio. im 2019 auf CHF 19.8 Mio. (Bilanzstichtag 30. Juni 2020) steigern konnten (+566 %). Sportlich überraschte Servette und erreichte in der abgelaufenen Saison 2020/2021 den dritten Platz. Weiter erfreulich ist, dass die Genfer mitten im COVID-Jahr 2020 einen finanzstarken Sponsor gewinnen konnten: LG Electronics wird drei Jahre als Trikotsponsor fungieren.

Basis unserer Analysen

In der vorliegenden Studie betrachten wir die Umsatzerlöse aus dem operativen Geschäft der sieben Schweizer Fussballclubs, welche sich seit der Saison 2017/2018 konstant in der Schweizer Super League befanden: BSC Young Boys, FC Basel, FC Sion, FC St. Gallen, FC Luzern, FC Lugano und den FC Zürich. Im Rahmen unserer Detailanalyse gliedern wir die operativen Gesamtumsätze der Clubs in ihre drei wichtigsten Kategorien: (i) Spieltagerlöse, (ii) Umsätze aus der Vermarktung von medialen Verwertungsrechten sowie (iii) kommerzielle Erträge. Spieltagerlöse stammen in erster Linie aus Ticket-

Verkäufen inklusive der Hospitality-Umsätze. Erträge aus Medienrechten beinhalten entsprechende Erträge sowohl aus nationalen als auch aus internationalen Wettbewerben. Kommerzielle Erträge spiegeln insbesondere Erträge aus Sponsoring, Merchandising und Catering wider. Bei den in dieser Studie ausgewiesenen operativen Gesamtumsätzen sind sonstige betriebliche Erträge inkl. Spielertransfers ausgeschlossen.

Als Basis unserer Analyse dienen die Finanzkennzahlen, welche von den Clubs aufgrund der Lizenzbestimmungen der

Swiss Football League (SFL) und der UEFA veröffentlicht wurden. Im Rahmen des Lizenzverfahrens wurden die Clubs aufgefordert, bis März 2021 unter anderem die geprüfte finanzielle Lizenzierungs-Dokumentation bei der SFL einzureichen. Von Clubs, die ihr Geschäftsjahr von Juli bis Juni definiert haben, wurde zudem der geprüfte Zwischenbericht eingefordert. Die untersuchten Clubs unterscheiden sich untereinander im Zeitpunkt des Jahresabschlusses. Für den FC Luzern, FC Lugano und FC Zürich sind nur Finanzinformationen per Juni 2020 öffentlich verfügbar.

Abb. 27: Übersicht individuelle Jahresabschlüsse und Betrachtungszeitraum (Quelle: Clubinformationen)



Um zwischen den publizierten Finanzzahlen eine Vergleichbarkeit herbeizuführen, definieren wir für die vorliegende Analyse den Betrachtungszeitraum Januar 2020 - Dezember 2020. Für die Clubs mit Finanzjahresabschluss per 30. Juni konnte der definierte Betrachtungszeitraum anhand der veröffentlichten Zwischenberichte kalkuliert werden (betrifft FC Sion und FC Luzern).⁴ Die Finanzkennzahlen der Clubs, welche per 30. Juni ihren Geschäftsabschluss definieren und *keine* Zwischenberichte publizierten (FC Luzern, FC Lugano und FC Zürich), werden anhand der Median %-Variation der Finanzkennzahlen der Clubs der vier anderen untersuchter Clubs geschätzt. Die Basis dieser Schätzung ist der Finanzjahresabschluss per 30. Juni 2019 (letztes ganzes Finanzjahr vor COVID-19).

Es bestehen grundsätzlich allgemein verschiedene Einschränkungen hinsichtlich der Vergleichbarkeit der Finanzdaten von Fussballclubs. Die Clubs unterscheiden sich teilweise erheblich im Hinblick auf ihre Organisationsstrukturen, sowie in der Klassifizierung ihrer Umsätze in den einzelnen Ertragskategorien. In wenigen Fällen haben wir die Zuordnung der veröffentlichten Finanzzahlen angepasst, um eine Vergleichbarkeit der operativen Umsatzkategorien zu ermöglichen. Transfererlöse werden aufgrund ihrer hohen Volatilität sowie ihrer begrenzten Aussagekraft für die nachhaltige Wertschöpfung von Fussballclubs nicht in unsere Analysen der Umsätze miteinbezogen und nur vereinzelt im Zusammenhang mit der Entwicklung der Bilanzen erwähnt.

Für einen detaillierteren Vergleich der Clubs wären zusätzliche Informationen zu den Gesamterträgen erforderlich, die aktuell nicht öffentlich verfügbar sind oder nicht dem erforderlichen Detailgrad entsprechen. Die in der Studie aufgeführten Gesamterträge beschränken sich auf die Einnahmen aus den drei oben genannten operativen Einnahmequellen, exklusive betriebliche Erträge und Einnahmen durch Spielertransfers. Dies führt zu Abweichungen bei den Gesamterträgen, welche von den Clubs z.T. in ihren Geschäftsberichten publiziert werden.

⁴ Berechnung des Betrachtungszeitraums Jan – Dez 2020 = Finanzjahr 2020 - 1. Hälfte Finanzjahr 2020 + 1. Hälfte Finanzjahr 2021

Deloitte Sports Business Gruppe

Unsere Dienstleistungen



Ihre Ansprechpartner

Wir unterstützen Sie gerne, die Herausforderungen zu meistern und Ihre Visionen zu verwirklichen.

Autoren der Studie

Bettina Baer

Senior Consultant
Technology Strategy & Transformation
Zürich, Schweiz
Telefon: +41.58.279.7354
E-mail: babaer@deloitte.ch

Timo Helbling

Senior Consultant
Financial Advisory
Zürich, Schweiz
Telefon: +41.58.279.7612
E-mail: thelbling@deloitte.ch

Leitung Sports Business Gruppe Schweiz

Philipp Luettmann

Partner
Forensics
Zürich, Schweiz
Telefon: +41.58.279.71 14
E-mail: pluettmann@deloitte.ch

Christopher Tattersall

Partner
Financial Advisory
Zürich, Schweiz
Telefon: +41.58.279.69 54
E-mail: chtattersall@deloitte.ch

Quellenverzeichnis

Berner Zeitung. (2020). *YB verbucht erneut einen Rekordgewinn.*

Corriere del Ticino. (2021). *Licenza in prima istanza per l'FC Lugano.*

F.C. Lugano SA. (2021). *Conti annuali consolidati della società F.C. Lugano SA con l'associazione Football Club Lugano 2019/2020.*

FC Basel 1893 AG. (2021). *Geschäftsjahr 2020.*

FC Luzern Gruppe. (2021). *Geschäftsbericht 2019/20.*

FC Sion. (2020). *Informations Financiers (Bilans compares au 31 Decembre 2019 et 30 Juin 2019).*

FC Sion. (2021). *Information Financieres (Bilans compares au 32 Decembre 2020 et 30 Juin 2020).*

FC St. Gallen 1879 /FC SG AG/FCSG Event AG). (2021). *Kriterium F.051: Bilanz.*

FC Vaduz. (2021). *Finanzinformation 2020-21.*

FC Vaduz. (2021). *Finanzinformationen Saison 2020/2021.*

FC Zürich. (2019). *Finanzinformationen Saison 2017/2018 (umfassend die Periode 1.7.2017 - 30.6.2018).*

FC Zürich. (2020). *Finanzinformationen Saison 2018/2019 (umfassend die Periode 1.7.2018-30.6.2019).*

FC Zürich. (2021). *Finanzinformation 2019/20 (umfassend die Periode 1.7.2019-30.6.2020).*

Neue Zürcher Zeitung. (2020). *Der FCZ-Präsident Ancillo Canepa sagt: «Wir haben nicht vor, uns privat wieder finanziell zu engagieren».*

Neue Zürcher Zeitung. (2020). *Entlassungen, Klagen, sportlicher Niedergang: Der FC Sion wird zu einem Klub für Netflix.*

Schweizer Fussballverband (SFV). (2021). *Statistik und Resultate.*

Swiss Football League. (2021). *22 Klubs erhalten in 1. Instanz die Lizenz für 2021/22.*

Swiss Football League. (2021). *Matchcenter.*

Tagesanzeiger. (2020). *Wegen Corona - der FCZ verliert seinen Hauptsponsor.* UEFA. (2021). *Spiele und Ergebnisse.*

Deloitte.

Diese Publikation ist allgemein abgefasst und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie gestützt auf den Inhalt dieser Publikation Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG übernimmt keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Verluste ab, die sich ergeben, wenn eine Person aufgrund der Informationen in dieser Publikation eine Handlung vornimmt oder unterlässt. Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte NSE LLP, einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), eine "UK private company limited by guarantee" (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur finden Sie unter www.deloitte.com/ch/about.

Deloitte AG ist eine von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassene und beaufsichtigte Revisionsgesellschaft.

© Deloitte AG 2021. Alle Rechte vorbehalten.

Designed by CoRe Creative Services. RITM0712790