

Deloitte.



A new dawn
Annual Review of Football Finance

Sport Business Gruppe
Dezember 2022

Vorwort	04
Von Stefan Ludwig und Timothy Bridge	
Sport Business Gruppe	08
Die Leistungen der Sport Business Gruppe im Überblick	
Europas Top-Ligen	10
Detaillierte Analysen zur wirtschaftlichen Entwicklung des europäischen Fußballs	
Die Bundesliga im Fokus	20
Ein besonderer Blick auf die höchste deutsche Spielklasse	
Die 2. Bundesliga und die englische Championship im Vergleich	26
Wirtschaftliche Gegenüberstellung der zweiten Ligen in Deutschland und England	
Investitionen im Fußball	30
Überblick über Investments in die „Big Five“-Ligen	
Basis unserer Analysen	34
Ausgewählte Studien von Deloitte	35

Vorwort

Willkommen zur 20. deutschen Ausgabe des „Annual Review of Football Finance“. Wie gewohnt betrachten wir zu Beginn die Analysen zur wirtschaftlichen Entwicklung des europäischen Fußballmarktes. Anschließend nehmen wir eine gesonderte Betrachtung der finanziellen Entwicklung der Bundesliga sowie der 2. Bundesliga unter den besonderen Vorzeichen der Corona-Pandemie vor. Ergänzend beleuchten wir in der diesjährigen Ausgabe die Investitionslandschaft im Fußball.

Von Stefan Ludwig und Timothy Bridge

Wir freuen uns, Ihnen die 20. deutsche Ausgabe des „Annual Review of Football Finance“ präsentieren zu können, in der wir die wirtschaftliche Situation des europäischen Profifußballs analysieren und kommentieren. Die zugrundeliegende englische Originalstudie ist in diesem Jahr bereits in ihrer 31. Auflage erschienen – ein Zeichen unserer langjährigen Tätigkeit in diesem spannenden Sektor.

Im Mittelpunkt unserer Analysen stehen die sogenannten europäischen „Big Five“-Ligen: die englische Premier League, die deutsche Bundesliga, die spanische La Liga, die italienische Serie A und die französische Ligue 1. Darüber hinaus werfen wir einen gesonderten Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesliga und vergleichen die beiden umsatzstärksten zweiten Ligen Europas: die englische Championship und die deutsche 2. Bundesliga. In einem Sonderkapitel gehen wir in der diesjährigen Ausgabe auf das Thema „Verantwortungsvolle Investitionen im Fußball“ ein, welches aufgrund der in den letzten Jahren steigenden Anzahl an Beteiligungen (insb. Mehrheitsbeteiligungen) an Clubs sowie Ligen (insb. im Austausch für einen Anteil an zukünftigen kommerziellen Rechteerlösen) an Relevanz gewonnen hat.

Die Saisons 2020/21 und 2021/22 stellten den europäischen Profifußball vor unvergleichliche Herausforderungen, da die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie zu erheblichen Beeinträchtigungen führten, was sich unter anderem in den finanziellen Ergebnissen der Clubs widerspiegelt. Im gesamten europäischen Fußball wurden in 2020/21 praktisch keine Einnahmen aus Spieltagen erzielt, da die Fans den Stadien aufgrund von Beschränkungen fast vollständig fernblieben und sogenannte „Geisterspiele“ durchgeführt wurden.

Im Mittelpunkt unserer Analysen stehen die sogenannten europäischen „Big Five“-Ligen: die englische Premier League, die deutsche Bundesliga, die spanische La Liga, die italienische Serie A und die französische Ligue 1.

Bei einem Großteil der den Ligen zugehörigen Clubs endet das Geschäftsjahr im Juni und beinhaltet somit normalerweise die gesamte Spielzeit der nationalen und internationalen Clubwettbewerbe. Im Regelfall ist somit die Vergleichbarkeit der Spieltag-, Medien- und kommerziellen Erlöse gewährleistet. Bei der Analyse der finanziellen Informationen in dieser Publikation ist daher zu beachten, dass in der Saison 2019/20 und 2020/21 diese Vergleichbarkeit durch die ligen- bzw. wettbewerbsabhängig variierenden Spielbetriebsunterbrechungen und -verschiebungen sowie durch die damit einhergehenden Verschiebungen insbesondere der Medienerlöse deutlich erschwert wird.

In der Premier League, Serie A, La Liga und den UEFA-Clubwettbewerben kam es zu solchen Unterbrechungen des Spielbetriebs sowie zu verspäteten Saisonabschlüssen. Folglich wurden die Medienerlöse der Saison 2019/20 zu Teilen in das folgende Geschäftsjahr 2020/21 überführt und zum Teil auch Rabatte mit den Medienpartnern ausgehandelt, weshalb die Erlöse der entsprechenden Ligen im Vergleich zu den tatsächlich zurechenbaren Erlösen in der diesjährigen Ausgabe vermutlich überproportional ausfallen. Die Bundesliga hingegen schloss die Saison wie gehabt im dazugehörigen Geschäftsjahr 2019/20 ab und es kam zu keiner Verschiebung von Medienerlösen aus der Vermarktung der nationalen Wettbewerbe. Bei der Ligue 1 kam es aufgrund des vollständigen Abbruchs des Spielbetriebs ebenfalls zu keiner Verschiebung der Erlöse in das Geschäftsjahr 2020/21.

Trotz der vollständigen Abwesenheit bzw. nur sehr beschränkten Anwesenheit der Fans während größter Teile der Saison 2020/21 konnte der europäische Fußballmarkt einen Zuwachs der Erlöse um 10 % auf 27,6 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten) verzeichnen.

Die Corona-Pandemie hatte zudem Auswirkungen auf die kommerziellen Aktivitäten der Ligen bzw. Clubs. So beschleunigte der Wegfall der Interaktion mit Fans und der Aktivierung von Sponsoren an Spieltagen im Stadion die Nutzung von digitalen Plattformen und Kommunikationswegen – eine Entwicklung, die auch post-COVID-19 zusätzliche Erlöspotenziale birgt. Dabei hing der konkrete Einfluss der Corona-Pandemie auf die kommerziellen Erlöse der Ligen und Clubs von der individuellen Vertragssituation, der Stärke und dem Gegenstand der Partnerschaft ab.

Trotz der vollständigen Abwesenheit bzw. nur sehr beschränkten Anwesenheit der Fans während größter Teile der Saison 2020/21 konnte der europäische Fußballmarkt einen Zuwachs der Erlöse um 10 % auf 27,6 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten) verzeichnen, welcher insbesondere durch die im Sommer 2021 verspätet ausgetragene UEFA EURO 2020 getrieben wurde. Diese Entwicklung deutet auf eine deutliche Erholung der Einnahmen hin, wobei die Rückkehr auf das pre-COVID-19-Umsatzniveau nun voraussichtlich in der Saison 2021/22 erreicht wird. Die „Big Five“-Ligen erwirtschafteten insgesamt Einnahmen in Höhe von 15,6 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten), was ein Plus von 3 % bzw. 475 Mio. Euro im Vergleich zur Vorsaison bedeutet.

Die Bundesliga musste in der Saison 2020/21 im Vergleich zu den anderen „Big Five“-Ligen den größten Umsatzrückgang von -6 % (-203 Mio. Euro) hinnehmen. Dieser ist primär auf den beinahe kompletten Wegfall der Spieltagerlöse zurückzuführen (-94 %). Darüber hinaus schloss die Bundesliga als Einzige der „Big Five“-Ligen ihre Saison 2019/20 im dazugehörigen Geschäftsjahr ab, weshalb es zu keiner erlössteigernden Verschiebung der Medien Erlöse kam. Mit einem Gesamtumsatz (exkl. Transferaktivitäten) von 3,0 Mrd. Euro belegte die Bundesliga hinter der englischen Premier League den zweiten Platz unter den „Big Five“-Ligen. Das englische Pendant generierte einen Gesamtumsatz (exkl. Transferaktivitäten) in Höhe von 5,5 Mrd. Euro.

Neben der Bundesliga war die spanische La Liga die einzige Liga unter den „Big Five“, welche einen Umsatzrückgang (-5 %) hinnehmen musste. Den größten prozentualen Anstieg der Gesamtumsätze im Vergleich zur Vorsaison konnte die Serie A verzeichnen: +23 % bzw. 470 Mio. Euro, primär bedingt durch die Verschiebung eines erheblichen Anteils der Medienerlöse aus der Saison 2019/20 in das Geschäftsjahr 2020/21. Das vergleichsweise geringe Umsatzwachstum der Ligue 1 ist unter anderem damit zu erklären, dass hier anders als in den anderen „Big Five“-Ligen die Saison 2019/20 pandemiebedingt abgebrochen und nicht „bloß“ unterbrochen wurde. Somit blieb eine Verschiebung der Einnahmen wie in den Ligen in England, Italien und Spanien in das Geschäftsjahr 2020/21 aus.

Mit Ausnahme der englischen Premier League ist es keiner der „Big Five“-Ligen gelungen, ihre Personalaufwandsquote im Vergleich zur Vorsaison zu reduzieren. Mit der Ligue 1 (98 %), La Liga (74 %) sowie Bundesliga (65 %) wiesen gleich drei Ligen in der Saison 2020/21 die höchsten Personalaufwandsquoten in ihrer Geschichte auf. Trotz Höchststand verzeichnete die Bundesliga nach wie vor die geringste Quote unter den „Big Five“-Ligen. Noch gravierender ist der Unterschied bei den zweiten Ligen: Während die Personalkostenquote der 2. Bundeslig von 57 % im Vergleich zur Vorsaison unverändert blieb, betrug diese bei der englischen Championship 125 % (+4 %).

Die Bundesliga musste in der Saison 2020/21 im Vergleich zu den anderen „Big Five“-Ligen den größten Umsatzrückgang von -6 % (-203 Mio. Euro) hinnehmen. Dieser ist primär auf den beinahe kompletten Wegfall der Spieltagerlöse zurückzuführen (-94 %).

Während die Bundesliga im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang des Betriebsergebnisses auf 62 Mio. Euro (-153 Mio. bzw. -71 %) hinnehmen musste, wies die Premier League das mit Abstand größte Wachstum im Betriebsergebnis auf (+486 Mio. bzw. +884 %). Beide Ligen sind somit die einzigen, welche ein positives Betriebsergebnis in der Saison 2020/21 verbuchen konnten.

Nachdem die „Big Five“-Ligen in der Saison 2019/20 erstmalig ein negatives aggregiertes Betriebsergebnis (-406 Mio. Euro) aufwiesen, konnte dieses im Vergleich zum Vorjahr zwar um 46 Mio. Euro (+11 %) verbessert werden, blieb jedoch weiterhin negativ (-360 Mio. Euro). Ausschlaggebend hierfür war das hohe negative Betriebsergebnis der Ligue 1 (-622 Mio. Euro) sowie der Serie A (-264 Mio. Euro). Zudem verbuchte die spanische La Liga zum ersten Mal seit Beginn unserer Analysen zum Betriebsergebnis der La Liga (Saison 2013/14) einen Betriebsverlust (-77 Mio. Euro). Während die Bundesliga im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang des Betriebsergebnisses auf 62 Mio. Euro (-153 Mio. bzw. -71 %) hinnehmen musste, wies die Premier League das mit Abstand größte Wachstum im Betriebsergebnis auf (+486 Mio. bzw. +884 %). Beide Ligen sind somit die einzigen, welche ein positives Betriebsergebnis in der Saison 2020/21 verbuchen konnten.

Aufgrund der beschriebenen finanziellen Einbußen hat der Zugang zu zusätzlichem externem Kapital für die Ligen und Clubs weiter an Bedeutung gewonnen. Vor diesem Hintergrund gehen wir in einem Sonderkapitel auf das Thema näher ein.

Zudem möchten wir allen Beteiligten danken, die uns im Rahmen dieser Studie unterstützt haben, aber auch all diejenigen, die in den letzten 30 Jahren zu diesem Bericht beigetragen haben oder die zu unseren treuen Lesern und Mandanten zählen.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre und sowohl sportlich als auch wirtschaftlich trotz aller Herausforderungen eine gute Rückrunde der Saison 2022/23.



St. Ludwig

Stefan Ludwig
Partner
Leiter Sport Business Gruppe
Deutschland



T. BRIDGE

Timothy Bridge
Partner
Leiter Sport Business Gruppe
Großbritannien

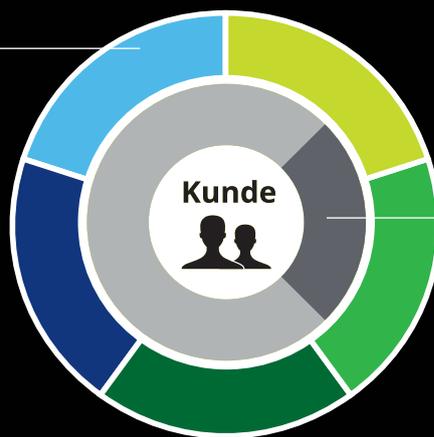
Sport Business Gruppe

Die Sport Business Gruppe der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit der Beratung und Analyse der nationalen und internationalen Sport- und Freizeitindustrie. Im Rahmen unserer Arbeit greifen wir auf das globale Netzwerk von Deloitte zurück und vereinen das Fachwissen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Financial Advisory, Risk Advisory und (Digital) Consulting mit der Branchenexpertise der Sport Business Gruppe. So konnten in jüngerer Vergangenheit beispielsweise vermehrt auch Projekte an der Schnittstelle zwischen Fußball, Digitalisierung und Nachhaltigkeit realisiert werden. Insbesondere der multidisziplinäre Ansatz unseres Teams ermöglicht eine stringente Ausrichtung unserer Arbeit an den verschiedenen Bedürfnissen von Verbänden, Ligen, Clubs, Investoren, Sportstätten und Sportrechteagenturen.

Unser Beratungsangebot umfasst ein umfangreiches Spektrum an Leistungen:

Kernkompetenzen

- Audit & Assurance
- Financial Advisory
- Consulting
- Tax & Legal
- Risk Advisory



Branchenkompetenz: Sport Business Gruppe

- Betriebs- und finanzwirtschaftliche Beratung
- Unterstützung bei IT- und digitalen Transformationsprozessen und Geschäftsmodellen
- Beratung und Implementierung von digitalen Marketing- und Commerce-Aktivitäten
- Begleitung bei der Organisationsentwicklung und bei Nachhaltigkeitsthemen
- Beratung bei Unternehmenstransaktionen
- Commercial, Financial, IT und Tax Due Diligence
- Businessplanerstellung und -prüfung
- Bewertung von Sport- und Fitnessunternehmen
- Markt- und Standortanalysen
- Benchmarking-Analysen
- Bereitstellung von Branchenwissen
- Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

Eine Übersicht zu ausgewählten Studien von Deloitte finden Sie auf Seite 35 dieser Ausgabe.

Ausgewählte Projekterfahrungen der Sport Business Gruppe

Deutscher Fußball-Bund

Nachhaltigkeitsberatung

Im Rahmen des aus mehreren Bausteinen bestehenden Projekts hat Deloitte den Deutschen Fußball-Bund bei der Erarbeitung einer ganzheitlichen Umwelt- und Klimaschutzstrategie für den Verband sowie der Entwicklung von Leitlinien zur Implementierung von Umwelt- und Klimaschutzmaßnahmen im Spielbetrieb unterstützt. Auf Ebene der DFB-Mitgliedsverbände (z. B. Regional- und Landesverbände) wurden ein Aktionsplan sowie Maßnahmenkataloge erstellt und pilotiert. Dies ermöglicht den Verbänden einen aktiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten.

„Durch die Expertise der Sport Business Gruppe an der Schnittstelle von Sport und Nachhaltigkeit konnte uns das Projektteam gezielt dabei unterstützen, die Themen Umwelt- und Klimaschutz beim DFB und seinen Mitgliedsorganisationen weiter zu stärken. Für die weitere Entwicklung dieser Bereiche stellen die Ergebnisse aus der Zusammenarbeit mit Deloitte eine wichtige Grundlage dar.“

Deutscher Fußball-Bund

FC Bayern München

Strategische Beratung

Gegenstand des Projekts war die Unterstützung des FC Bayern München bei der Erarbeitung einer langfristigen Strategie für die Abteilung Frauenfußball. Aufbauend auf einer umfassenden Markt- und Wettbewerbsanalyse wurden Leitziele und initiale strategische Maßnahmen für den Frauenfußball des FC Bayern entwickelt. Die Analyse und die Aufstellung der Maßnahmen umfassten die Bereiche Organisation, Businessplan, Marke und Vermarktung. In den Prozess der Strategieentwicklung wurden dabei alle relevanten Stakeholder im und außerhalb des Clubs mit eingebunden.

„Mithilfe der branchenspezifischen Expertise der Sport Business Gruppe von Deloitte konnten wir ein maßgeschneidertes und langfristig angelegtes Strategiekonzept für die Abteilung Frauenfußball des FC Bayern München erarbeiten. Die Ergebnisse stellen für uns einen wesentlichen Baustein für die weitere Professionalisierung der Abteilung innerhalb des FC Bayern München dar und werden nun in der täglichen Arbeit aufgenommen und zielführend eingesetzt.“

Christian Schweers

Teamlead Business, FC Bayern Campus

Europas Top-Ligen

Trotz Abwesenheit der Fans während des größten Teils der Saison 2020/21 konnte der europäische Fußballmarkt einen Anstieg der Einnahmen von 10 % auf 27,6 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten) verzeichnen. Dieser ist unter anderem auf die im Sommer 2021 verspätet ausgetragene UEFA EURO 2020 zurückzuführen. Eine Rückkehr der Einnahmen auf das pre-COVID-19-Niveau der „Big Five“-Ligen wird voraussichtlich Ende der Saison 2021/22 erreicht werden.

Gesamtvolumen der „Big Five“-Ligen

Die Saison 2020/21 war weiterhin geprägt von pandemiebedingten Einschränkungen. Viele Spiele wurden vor leeren Rängen oder mit reduzierten Stadionkapazitäten ausgetragen, was zu einem deutlichen Einbruch der Spieltagerlöse führte – auf weniger als 1 % der Gesamteinnahmen. Nichtsdestotrotz erwirtschafteten die „Big Five“-Ligen Gesamteinnahmen in Höhe von 15,6 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten), was ein Plus von 3 % im Vergleich zur Vorsaison darstellt. Dies ist insbesondere auf einen Anstieg der Medienerlöse zurückzuführen, da die Einnahmen der verschobenen Spiele aus der Vorsaison in England, Italien und Spanien dem Geschäftsjahr 2020/21 zugeschrieben wurden. In der Serie A wurden dabei die meisten Einnahmen verschoben (98 Spiele, die nach Juni 2020 ausgetragen wurden), während es in der Ligue 1 (Saison 2019/20 wurde abgesagt) und der Bundesliga (Saison 2019/20 im dazugehörigen Geschäftsjahr abgeschlossen) keine Verschiebungen gab.

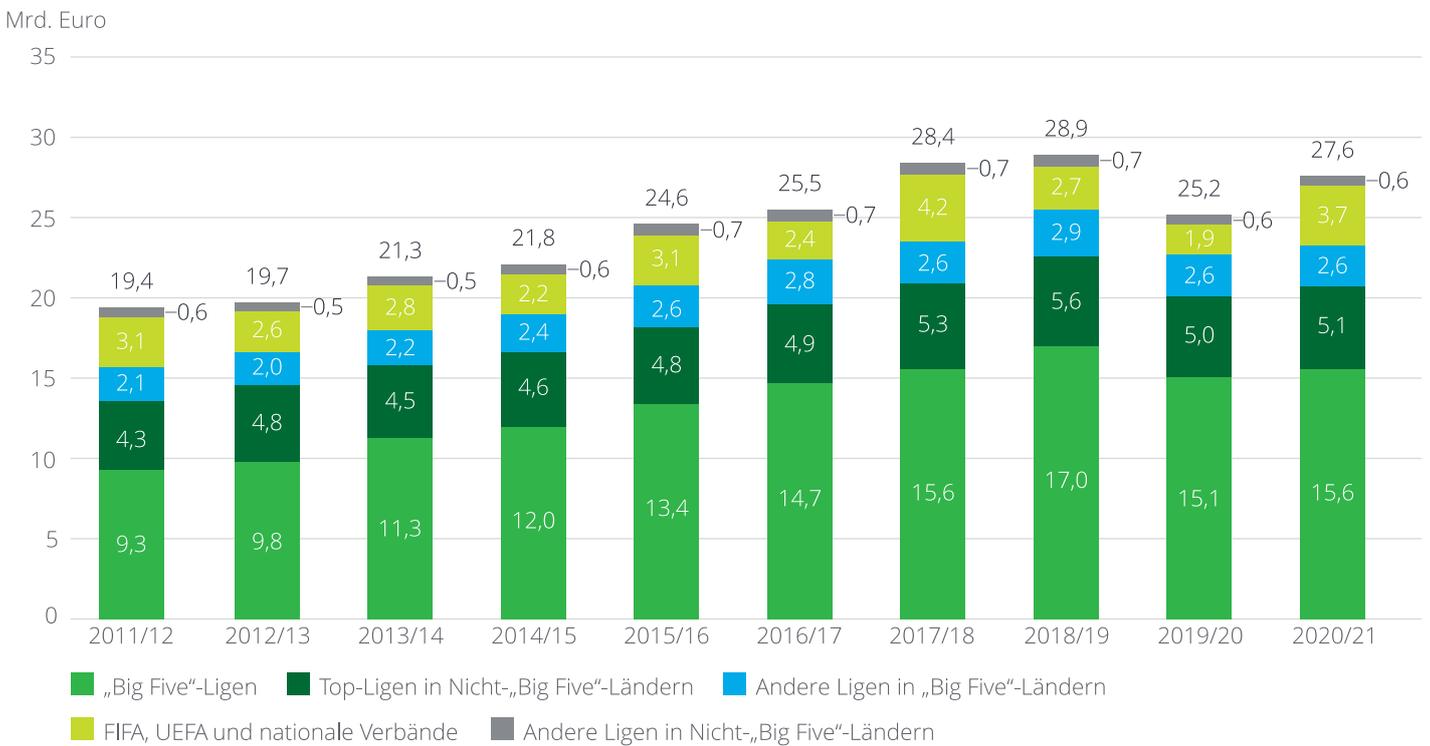
Zudem blieben die kommerziellen Erlöse 2020/21 relativ stabil. Zwar kam es zu einzelnen Zahlungsausfällen, da pandemiebedingt nicht alle vertraglich zugesprochenen Leistungen erfüllt werden konnten und Sponsoren wegfielen, allerdings konnten durch den Abschluss neuer Partnerschaften und die Nutzung neuer Produkte nahezu ausgleichend neue Einnahmequellen geschaffen werden.

Insgesamt beliefen sich die Einnahmen der europäischen Clubs auf das pre-COVID-19-Niveau von 2017/18, als die Gesamteinnahmen der „Big Five“-Ligen gleichermaßen 15,6 Mrd. Euro betragen. Jedoch führte das weiterhin reduzierte Erlösniveau gegenüber der Rekordsaison 2018/19 dazu, dass diverse Ligen und Clubs Vereinbarungen mit externen Finanzinvestoren anstrebten und anstreben, wobei zugunsten von kurzfristig verfügbaren liquiden Mitteln auf künftige Einnahmen verzichtet wird. Die spanische La Liga (ausgenommen mehrere Clubs wie bspw. FC Barcelona und Real Madrid) und die französische Ligue 1 gaben jeweils bekannt, mit dem Finanzinvestor CVC eine Vereinbarung getroffen zu haben. Die Clubs der Serie A haben Berichten zufolge eine mögliche Transaktion mit CVC im Jahr 2021 abgelehnt.

Während die Bundesliga den geplanten Verkauf von Minderheitsanteilen an der 100-prozentigen DFL Tochter „Bundesliga International“, aufgrund des Widerstands der Clubs, zunächst aufgegeben hatte, haben laut Medienberichten neue Gespräche zwischen Vertretern der DFL und potenziellen Investoren stattgefunden.

Ein Großteil des zehnpromtigen Wachstums des europäischen Fußballmarktes ist nicht auf das Wachstum der Clubs und Ligen zurückzuführen, sondern zu drei Vierteln auf die im Sommer 2021 verspätet ausgetragene UEFA EURO 2020. Die Einnahmen in der Kategorie FIFA, UEFA und nationale Verbände verdoppelten sich nahezu (95 % zur Vorsaison). Dennoch sind die Aussichten für die „Big Five“-Ligen positiv. Clubs dürfen seit dem Frühjahr 2022 ihre Fans wieder in den Stadien begrüßen und ein neuer UEFA-Medienrechtezyklus von 2021/22 bis 2023/24 beschert den teilnehmenden Clubs höhere Medienerlöse. Für die Saison 2022/23 werden daher für die „Big Five“-Ligen Gesamteinnahmen in Rekordhöhe von 18,6 Mrd. Euro prognostiziert (s. Abb. 3).

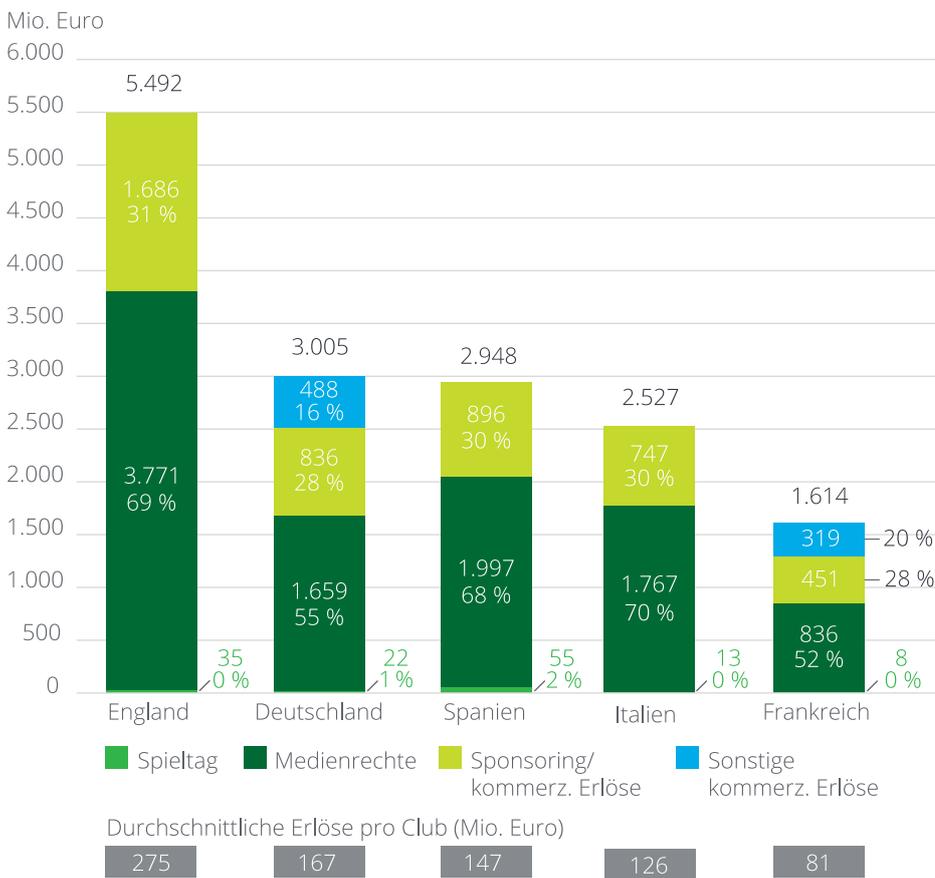
Abb. 1 – Europäischer Fußballmarkt nach Erlösen von 2011/12 bis 2020/21



Anmerkungen: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Club-Informationen, Deloitte-Analyse.

Abb. 2 – Aufteilung der Gesamtumsätze der europäischen „Big Five“-Ligen nach Erlöskategorien 2020/21



Anmerkungen: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten. Spieltagerlöse stammen größtenteils aus Ticketverkäufen (inklusive Dauerkarten). Erlöse aus Medienrechten beinhalten Erlöse aus TV- und Rundfunkverträgen, sowohl durch nationale als auch durch internationale Wettbewerbe. Kommerzielle Erlöse spiegeln insbesondere Erlöse aus Sponsoring sowie Erlöse durch Merchandising, Catering, Konferenzen und andere nicht-spieltagbezogene Erlöse wider. Kommerzielle Erlöse in England, Spanien und Italien sind nicht in „Sponsoring“ und „Sonstige kommerzielle Erlöse“ aufgeteilt.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

England

Nachdem die englische Premier League erstmals in ihrer Geschichte in der Saison 2019/20 einen pandemiebedingten Umsatzrückgang hinnehmen musste, konnte sie in der Saison 2020/21 ein Umsatzwachstum in Höhe von 369 Mio. Euro (+7 %) auf 5,5 Mrd. Euro verbuchen. Der enorme Einbruch der Spieltagerlöse um 648 Mio. Euro (-95 %) auf 35 Mio. Euro aufgrund des COVID-19-bedingten nahezu vollständigen Ausschlusses von Zuschauern wurde durch einen Anstieg der Medienerelöse überkompensiert, welche im Vergleich zur Vorsaison um 1,1 Mrd. Euro (+41 %) stiegen. Hintergrund dieses Anstiegs waren unter anderem die Einnahmen aus der Verschiebung des unterbrochenen Spielbetriebs der Saison 2019/20 in der Premier League und den UEFA-Clubwettbewerben in das Geschäftsjahr 2020/21, das Ausbleiben der im Vorjahr an Medienpartner gewährten Rabatte in Höhe von ca. 376 Mio. Euro sowie starke Leistungen der englischen Teams in europäischen Wettbewerben (u.a. Gewinn der Champions League durch FC Chelsea). Somit waren die Medienerlöse für mehr als zwei Drittel des Umsatzes (69 %) verantwortlich. Ab der Saison 2022/23 werden die neuen Verträge über nationale und internationale Medienrechte für drei Spielzeiten beginnen, welche der Premier League einen voraussichtlich erheblichen Wertzuwachs aus den internationalen Rechten generieren werden.

Aufgrund von einerseits auslaufenden Verträgen sowie Liquiditätseinschränkungen von Sponsoren durch die negativen Effekte der Corona-Pandemie auf ihr eigenes Geschäft und andererseits neu geschaffener Einnahmequellen aus technischen Entwicklungen, wie bspw. NFTs, kam es nur zu einer geringfügigen Veränderung der kommerziellen Erlöse. Insgesamt verzeichnete die Premier League einen Rückgang der kommerziellen Erlöse von 96 Mio. Euro (-5 %) auf 1,7 Mrd. Euro.

Deutschland

Die Bundesliga musste in der Saison 2020/21 den im Vergleich der „Big Five“-Ligen größten Umsatzrückgang von 6 % (-203 Mio. Euro) hinnehmen. Insgesamt wurde ein Umsatz von 3,0 Mrd. Euro erwirtschaftet. Primärer Treiber des Rückgangs waren die Spieltagerlöse, die resultierend aus dem weitestgehend vollständigen Zuschauerabschluss bzw. der nur sehr beschränkten Zuschauererlaubnis um 342 Mio. Euro (-94 %) sanken.

Hinsichtlich der Medienerlöse verzeichnete die Bundesliga den prozentual geringsten Anstieg im Vergleich der „Big Five“-Ligen. In der Saison 2020/21 stiegen sie lediglich um 11 % auf 1,7 Mrd. Euro. Der im Vergleich geringe Anstieg ist darauf zurückzuführen, dass die Bundesliga ihre Saison 2019/20 im dazugehörigen Geschäftsjahr abschloss und es daher – im Gegensatz zu der Premier League, La Liga und Serie A – zu keiner erlössteigernden Verschiebung von Medienerlösen kam.

Der dennoch erzielte Anstieg der Medienerlöse beruht größtenteils auf dem Erfolg der deutschen Clubs in internationalen Wettbewerben. RB Leipzig erreichte das Halbfinale der Champions League und Bayern München gewann den Wettbewerb 2019/20 im August 2020. In den nächsten vier Spielzeiten bis inklusive 2024/25 wird keine große Veränderung der Medienerlöse erwartet. Zwar wurden die nationalen Medienrechte der Bundesliga 5 % unter dem Wert des vorherigen Zyklus vergeben, allerdings können zukünftig zusätzliche Einnahmen aus der Vergabe der internationalen Medienrechte erwartet werden.

Im Bereich der sonstigen kommerziellen Erlöse (beinhalten Merchandising und sonstige Erlöse) konnte die Bundesliga ihre Umsätze um 5 % (+22 Mio. Euro) erhöhen. Dieses Wachstum konnte den generierten Rückgang im Sponsoring in Höhe von 53 Mio. Euro (-6 %) leicht abfedern, sodass die aggregierten kommerziellen Erlöse insgesamt nur um 31 Mio. Euro bzw. 2 % sanken.

Spanien

In der Saison 2020/21 erzielte die spanische La Liga Einnahmen in Höhe von 2,9 Mrd. Euro, was einem Rückgang von 5 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Während die Gesamteinnahmen der La Liga und Bundesliga ähnlich hoch waren, erwirtschafteten die 20 La Liga Clubs (147 Mio. Euro) im Durchschnitt 20 Mio. Euro weniger als die 18 Bundesliga Clubs (167 Mio. Euro).

Auch in Spanien hatten die pandemiebedingten Einschränkungen einen erheblichen Einfluss auf die Spieltagerlöse. So sanken diese um 354 Mio. Euro (-87 %) auf 55 Mio. Euro, womit die La Liga in der Saison 2020/21 dennoch die höchsten Spieltagerlöse der „Big Five“-Ligen erzielte.

Das Wachstum der Medienerlöse der spanischen Clubs beruhte neben der Verschiebung des Spielbetriebs und dementsprechend der Verbuchung der Medienerlöse aus der Vorsaison in das Geschäftsjahr 2020/21 vermehrt auf den internationalen Medienrechten. Die kommerziellen Erlöse der La Liga gingen um 101 Mio. Euro (-10 %) auf 896 Mio. Euro zurück, wobei der Rückgang hauptsächlich auf den FC Barcelona (-61 Mio. Euro) und Real Madrid (-38 Mio. Euro) zurückzuführen ist. In Summe waren die beiden Clubs dennoch für 67 % der aggregierten kommerziellen Erlöse der spanischen La Liga verantwortlich.

Im Dezember 2021 schlossen La Liga und der Finanzinvestor CVC eine Vereinbarung, die den meisten spanischen Clubs 2,0 Mrd. Euro garantiert und im Gegenzug CVC einen Anteil an den Medien- und Sponsoringerlösen der Liga für die nächsten 50 Jahre zusichert. Der größte Teil der Investition (70 %) soll für strategische Initiativen verwendet werden, jeweils 15 % können für den Kauf von Spielern und den Schuldenabbau genutzt werden. Insbesondere der FC Barcelona und Real Madrid sind nicht Teil dieser Vereinbarung, da sie das Angebot seitens CVC als unzureichend bewertet hatten.

Italien

Insgesamt erwirtschaftete die Serie A in der Saison 2020/21 einen Umsatz von 2,5 Mrd. Euro und damit 23 % bzw. 470 Mio. Euro mehr als im Vorjahr. Dies ist das größte Wachstum unter den „Big Five“-Ligen und gleichzeitig der bislang höchste Umsatz der Serie A, womit sie als einzige Liga unter den „Big Five“ einen höheren Umsatz als vor Beginn der COVID-19-Pandemie auswies. Dennoch belegt die italienische Serie A nach wie vor nur den vierten Rang unter den fünf größten europäischen Fußballligen und lässt einzig die französische Ligue 1 hinter sich.

Dieses Wachstum wurde in erster Linie durch die Medienerlöse (+48 % bzw. +577 Mio. Euro) getrieben, da viele Clubs die Erlöse aus der Vorsaison 2019/20 aufgrund der Spielbetriebsunterbrechung im Geschäftsjahr 2020/21 verbuchen mussten (Serie A war die erste europäische Liga, die ihre Saison unterbrach).

Die kommerziellen Erlöse stiegen um 19 % (+119 Mio. Euro) auf 747 Mio. Euro, was durch die neue kommerzielle Strategie der Serie A bedingt war. So erhalten Sponsoren beispielsweise die Möglichkeit, ihre Marke während des Einsatzes der Torlinientechnik oder des Videoschiedsrichters zu platzieren. Zudem vermeldeten 14 der 17 Clubs, die sowohl 2019/20 als auch 2020/21 in der Serie A spielten, höhere kommerzielle Einnahmen, was auf entsprechende neue Verträge und einige Verschiebungen von Einnahmen aus der Vorsaison 2019/20 zurückzuführen ist.

Frankreich

Mit einem Gesamtumsatz von 1,6 Mrd. Euro bleibt die Ligue 1 weiterhin die umsatzschwächste Liga unter den „Big Five“-Ligen. Der Abstand auf die Serie A, welche den nächsthöheren Umsatz erzielte, hat sich aufgrund eines geringen Wachstums von 1 % (+16 Mio. Euro) auf mehr als 900 Mio. Euro verdoppelt. Grund für die große Differenz ist unter anderem der pandemiebedingte Abbruch der Saison 2019/20, sodass es nicht bloß zu einer Unterbrechung des Spielbetriebs wie in den anderen Ligen kam. Folglich blieb eine Verschiebung von Einnahmen in das Geschäftsjahr 2020/21 (nur 28 von 38 Spieltagen wurden ausgetragen) aus. Lediglich Erlöse aufgrund des internationalen sportlichen Erfolgs in der Champions League von Olympique Lyon (Halbfinalist) und Paris Saint-Germain (Finalist) konnten einen zusätzlichen Effekt auf das Geschäftsjahr 2020/21 ausüben. PSG generierte mehr als ein Drittel der Gesamteinnahmen aller Ligue 1 Clubs, auch wenn der vierte Meistertitel in Folge verpasst wurde.

Die Medienerlöse stiegen im Vergleich zur Abbruchsaison um 146 Mio. Euro (+21 %) auf 836 Mio. Euro, allerdings wurden nach dem gescheiterten Mediapro-Deal die Medienrechte neu ausgeschrieben und unter anderem erstmals an Amazon vergeben. Der neue Medienrechte-Deal bringt einen durchschnittlichen jährlichen Gesamtwert von 670 Mio. Euro mit sich, was einem deutlichen Rückgang gegenüber dem ursprünglichen Wert von 1,2 Mrd. Euro p.a. und einer Rückkehr zu dem durchschnittlichen Jahreswert der Rechte vor zehn Spielzeiten und damit aus der Saison 2008/09 entspricht.

Aufgrund von pandemiebedingten Einschränkungen sanken die Spieltagerlöse erneut um 162 Mio. Euro (-95 %), wohingegen die kommerziellen Erlöse um 4 % (+32 Mio. Euro) auf 770 Mio. Euro stiegen. Ein Teil der 2022 getätigten Investitionen von CVC in die Ligue 1 wurden unmittelbar zweckgebunden, um die bestehenden Staatsgarantien der COVID-19-bedingten Verluste der Ligue de Football Professionnel (LFP) zu mildern.

Mit einem Gesamtumsatz von 1,6 Mrd. Euro bleibt die Ligue 1 weiterhin die umsatzschwächste Liga unter den „Big Five“-Ligen. Der Abstand auf die Serie A, welche den nächsthöheren Umsatz erzielte, hat sich aufgrund eines geringen Wachstums von 1 % (+16 Mio. Euro) auf mehr als 900 Mio. Euro verdoppelt.

Abb. 3 – Umsatzentwicklung der europäischen „Big Five“-Ligen 1996/97 und 2016/17 bis 2020/21 sowie Prognose bis 2022/23



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Personalaufwand der europäischen „Big Five“-Ligen

Da 2020/21 das Wachstum des in den letzten zehn Jahren stetig steigenden Personalaufwands (+10 %) oberhalb des Umsatzwachstums (+3 %) der „Big Five“-Ligen lag, stieg das Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz um vier Prozentpunkte auf 75 % an, den Höchstwert des gesamten Betrachtungszeitraums. Damit summiert sich der Personalaufwand der Clubs der fünf größten europäischen Ligen auf 11,7 Mrd. Euro (+10 % bzw. +1,03 Mrd. Euro). Mit einer Personalaufwandsquote von 98 % war der Personalaufwand in der französischen Ligue 1 nahezu identisch mit dem generierten Umsatz und stellt gleichzeitig den höchsten Wert unter den „Big Five“-Ligen dar. Neben der Ligue 1 überschritten auch die Bundesliga (65 %) und La Liga (74 %) ihre jeweiligen Rekordwerte der Personalaufwandsquote, während lediglich die englische Premier League einen leichten Rückgang der Personalaufwandsquote um zwei Prozentpunkte auf 71 % erzielen konnte.

England

Der Personalaufwand der Premier League stieg 2020/21 um 4 % auf 3,9 Mrd. Euro, obwohl Medienberichten zufolge eine Vielzahl der Clubs sich infolge von COVID-19 auf eine Gehaltsreduzierung mit den Spielern geeinigt hatte. Schlussendlich meldeten nur sieben der 17 nicht abgestiegenen Premier-League Clubs eine Gehaltskürzung. Lediglich aufgrund des überproportionalen Umsatzanstiegs schaffte es die Premier League als einzige Liga im „Big Five“-Ligen-Vergleich einen Rückgang der Personalaufwandsquote um zwei Prozentpunkte (auf 71 %) im Vergleich zur Vorsaison zu erzielen.

Deutschland

Mit einem Anstieg von neun Prozentpunkten auf 65% überschritt die Personalaufwandsquote der Bundesliga deutlich die Rekordquote der Vorsaison. Dennoch wies die Bundesliga weiterhin die mit Abstand geringste Personalaufwandsquote unter den „Big Five“-Ligen auf. Im Durchschnitt lag der Personalaufwand pro Club in der Bundesliga mit 108 Mio. Euro (+8 Mio. Euro bzw. 8 %) zwischen dem der italienischen Serie A (104 Mio. Euro) und der spanischen La Liga (109 Mio. Euro).

Spanien

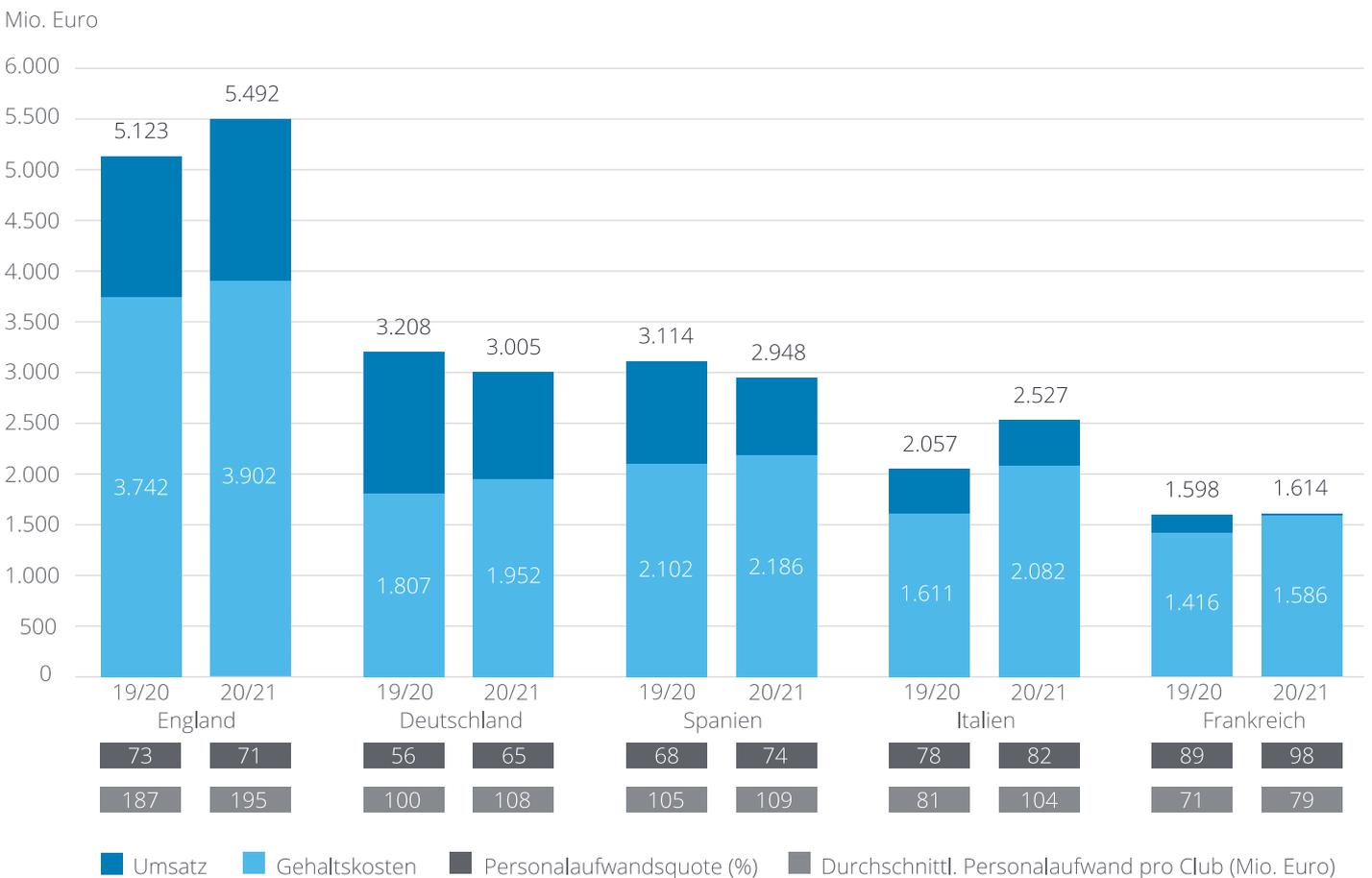
Trotz eines Mechanismus der La Liga zur Kontrolle der Ausgaben der Clubs erreichte die Personalaufwandsquote mit 74 % (Vorsaison 68 %) einen neuen Höchststand und überschritt den Schwellenwert von 70 %, der gemäß den UEFA-Richtlinien die Obergrenze für eine nachhaltige, finanzielle Stabilität repräsentiert. Der absolute Personalaufwand stieg um 4 % (+84 Mio. Euro) auf knapp 2,2 Mrd. Euro und nähert sich somit der La Liga Lohnobergrenze von 2,3 Mrd. Euro.

Italien

Nachdem es die italienische Serie A in der Saison 2019/20 als Einzige der „Big Five“-Ligen schaffte, den Personalaufwand zu senken, wuchs dieser in der Saison 2020/21, wie bereits zwei Jahre zuvor, im Vergleich zu den restlichen „Big Five“-Ligen prozentual am stärksten an. Mit einem Anstieg in Höhe von 29 % (+471 Mio. Euro) auf 2,1 Mrd. Euro erhöhte sich die Personalaufwandsquote trotz steigender Umsatzerlöse (+23 %) um vier Prozentpunkte auf 82 %, was den höchsten Wert seit der Saison 2002/03 darstellt. Lediglich mit einer Ausnahme meldeten alle Clubs der Serie A einen Anstieg der Personalkosten, wobei sich bei einigen die Kosten verdoppelten.

Frankreich

Der prozentual zweitgrößte Anstieg der Personalkosten (+12 % bzw. +170 Mio. Euro) in den „Big Five“-Ligen und ein geringer Umsatzanstieg (+1 %) führten dazu, dass die Personalaufwandsquote auf 98 % (+9 Prozentpunkte) anstieg, der höchste Wert aller „Big Five“-Ligen – dies ist der zweithöchste Wert, der jemals in den fünf großen europäischen Ligen verzeichnet wurde. Zukünftig müssen die Ligue-1-Clubs ihre Kosten im Verhältnis zu den Einnahmen senken, um spezielle Kostenkontrollvorschriften der Liga zu erfüllen.

Abb. 4 – Personalaufwand in den europäischen „Big Five“-Ligen 2019/20 und 2020/21

Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Da 2020/21 das Wachstum des in den letzten zehn Jahren stetig steigenden Personalaufwands (+10 %) oberhalb des Umsatzwachstums (3 %) der „Big Five“-Ligen lag, stieg das Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz um vier Prozentpunkte auf 75 % an, den Höchstwert des gesamten Betrachtungszeitraums.

Betriebsergebnisse der europäischen „Big Five“-Ligen

Nach einem starken Rückgang des aggregierten Betriebsergebnisses der „Big Five“-Ligen in der Saison 2019/20 infolge der Effekte der COVID-19-Pandemie konnte 2020/21 ein leichter Zuwachs in Höhe von 46 Mio. Euro (+11 %) auf -360 Mio. Euro erzielt werden. Primärer Grund hierfür war das Wachstum des Ergebnisses der Premier League um 486 Mio. Euro (+884 %) auf 541 Mio. Euro. Neben England konnte nur Italien einen minimalen Zuwachs von 7 Mio. Euro (+3 %) generieren, erwirtschaftete allerdings weiterhin ein negatives Betriebsergebnis von -264 Mio. Euro. In Deutschland (-153 Mio. Euro zur Vorsaison), Spanien (-247 Mio. Euro zur Vorsaison) und Frankreich (-47 Mio. Euro zur Vorsaison) setzte sich die rückläufige Entwicklung fort. Somit konnten mit der Bundesliga (62 Mio. Euro) und der Premier League (541 Mio. Euro) nur noch zwei der fünf „Big Five“-Ligen positive Betriebsergebnisse erwirtschaften.

England

Das Betriebsergebnis der Premier League war nach drei aufeinanderfolgenden Jahren des Rückgangs in der Saison 2020/21 wieder auf 541 Mio. Euro (+486 Mio. Euro bzw. +884 %) gestiegen. Den größten Betriebsgewinn generierte Manchester City (120 Mio. Euro), welcher unter anderem durch den Einzug in das Champions-League-Finale 2020/21 positiv beeinflusst wurde. Der Anstieg des Betriebsergebnisses der Premier League war der höchste aller „Big Five“-Ligen. Hintergrund war der Anstieg des Umsatzes um 369 Mio. Euro (+ 7 %). Nichtsdestotrotz war bereits vor der COVID-19-Pandemie ein – zumindest leicht – rückläufiger Trend im Betriebsgewinn der Premier League erkennbar.

Dies unterstreicht die Relevanz des Themas der Verschärfung von Kostenkontrollen in den kommenden Jahren.

Deutschland

Die fortlaufende Kombination aus sinkendem Umsatz (-203 Mio. Euro) und steigendem Personalaufwand (+145 Mio. Euro) führte zu einem Rückgang des Betriebsergebnisses in Höhe von 153 Mio. Euro (-71 %) auf ein Niveau von 62 Mio. Euro (Vorsaison 215 Mio. Euro). Obwohl dies der mit Abstand geringste Wert der letzten zehn Jahre ist, erwirtschaftete die Bundesliga hinter der Premier League das höchste Betriebsergebnis der „Big Five“-Ligen. Zudem bleibt sie neben der Premier League die einzige Liga, die in den vergangenen 20 Jahren konstant positive Ergebnisse erwirtschaftet hat. Letztendlich konnten 13 der 18 Bundesliga Clubs ein positives EBITDA in der Saison 2020/21 erwirtschaften (Vorsaison: 16 Clubs).

Spanien

Nachdem in der Saison 2018/19 erstmalig alle Clubs ein positives Betriebsergebnis aufwiesen, erwirtschaftete die La Liga zum ersten Mal seit der Saison 2013/14 und damit dem Beginn der Analyse dieser Kennzahl einen Betriebsverlust (-77 Mio. Euro). Allerdings war dieser hauptsächlich auf den FC Barcelona zurückzuführen, welcher trotz Finanzvorschriften auf europäischer als auch nationaler Ebene einen Betriebsverlust in Höhe von 208 Mio. Euro erlitt. Dies zeigt erneut den Einfluss, den der FC Barcelona und Real Madrid auf die La Liga haben.

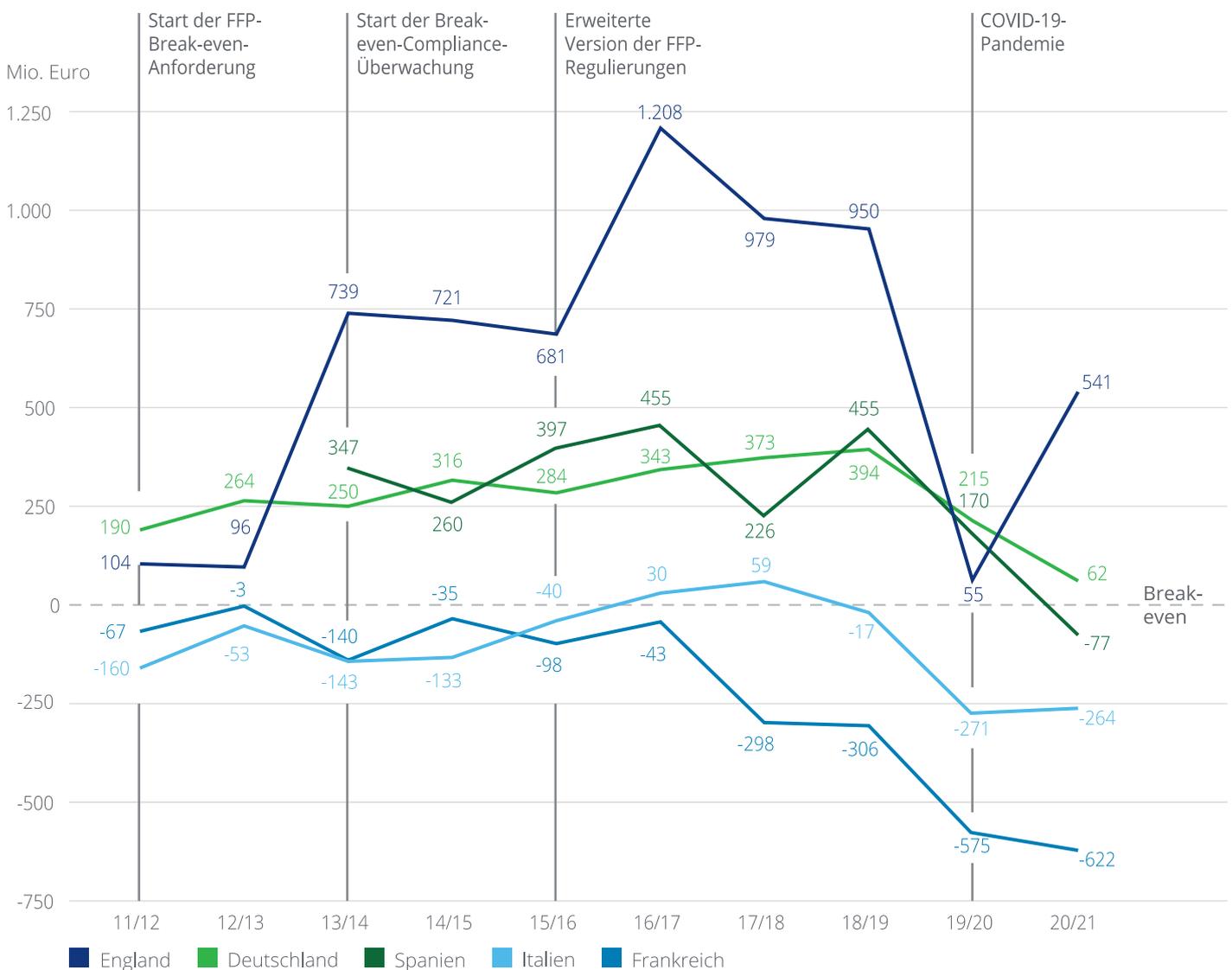
Italien

Seit der Saison 2015/16 reiht sich die Serie A im Vergleich der „Big Five“-Ligen hinsichtlich des Betriebsergebnisses auf dem vierten Platz ein. Wie in den beiden Vorjahren erzielte sie in der Saison 2020/21 einen Betriebsverlust in Höhe von 264 Mio. Euro – im Vergleich zum Rekordtief 2019/20 ein nur geringer Zuwachs von 7 Mio. Euro (+3 %). Lediglich vier Clubs konnten 2020/21 einen Betriebsgewinn erwirtschaften, wobei AS Rom (-58 Mio. Euro), Genua (-55 Mio. Euro), Parma (-41 Mio. Euro) und AC Mailand (-31 Mio. Euro), welche alle seit 2020 in neuen Besitz übergegangen sind, die größten Betriebsverluste verzeichneten. Zweifellos befindet sich die Serie A wirtschaftlich in einer besonders schwierigen Lage.

Frankreich

Mit einem erneuten Allzeittief über alle „Big Five“-Ligen hinweg erzielte die Ligue 1 zum 14. Mal in Folge einen Betriebsverlust. Dieser belief sich in der Saison 2020/21 auf 622 Mio. Euro (-8 %). Im Laufe der Coronapandemie bzw. im Vergleich zur Saison 2018/19 hat sich der Betriebsverlust mehr als verdoppelt. Alle Ligue-1-Clubs wiesen ein negatives Betriebsergebnis auf, wobei PSG (-99 Mio. Euro), Lyon (-96 Mio. Euro), AS Monaco (-92 Mio. Euro), Bordeaux (-53 Mio. Euro) und Lille (-53 Mio. Euro) für über 60 % des gesamten Betriebsverlusts der Liga verantwortlich waren. Es bleibt weiterhin abzuwarten, inwieweit die geplante Reduzierung des Teilnehmerfelds der Ligue 1 von 20 auf 18 Mannschaften ab der Saison 2023/24 und die langfristige Entwicklung der Medienerlöse, speziell nach der geplatzen Medienrechtevereinbarung mit Mediapro im Jahr 2020, die Profitabilität der Liga in Zukunft beeinflussen werden.

Abb. 5 – Betriebsergebnisse der europäischen „Big Five“-Ligen 2011/12 bis 2020/21



Anmerkungen: Das Betriebsergebnis ist als Erlöse minus Gehalts- und Lohnkosten sowie andere operative Kosten definiert. Unterschiede in der Rechnungslegung mögen einen Einfluss auf den Vergleich der einzelnen Ligen haben. Dennoch sind grundsätzliche Aussagen dieser Analyse unseres Erachtens nach valide. Alle genannten Werte sind exklusive Abschreibungen für Spielertransfers und bestimmter außerordentlicher Positionen. Für die spanischen Clubs sind vor der Saison 2013/14 keine aggregierten Betriebsergebnisse verfügbar.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Die Bundesliga im Fokus

Im zweiten Pandemiejahr musste die Bundesliga in der Saison 2020/21 erneut einen Umsatzrückgang von 6 % hinnehmen. Der Umsatz (exklusive Transferaktivitäten) der Clubs ging um 203 Mio. Euro zurück und lag somit insgesamt bei etwa 3,0 Mrd. Euro. Haupttreiber dessen waren die pandemiebedingten Ausfälle bei den Spieltagerlösen, welche trotz positiver Entwicklungen im Bereich der Medienrechte nicht vollständig ausgeglichen werden konnten.

Entwicklung der Erlöskategorien der Bundesliga

Nachdem die Bundesliga in der Saison 2019/20 zum ersten Mal nach 13 Jahren einen Umsatzrückgang hinnehmen musste, war dies auch in der Saison 2020/21 der Fall. Nach 3,2 Mrd. Euro im Vorjahr gingen die Erlöse der Liga um 203 Mio. Euro auf 3,0 Mrd. Euro (-6 %) zurück. Diese negative Entwicklung ist, wie bereits in der Vorsaison, auf die Folgen der COVID-19-Pandemie zurückzuführen.

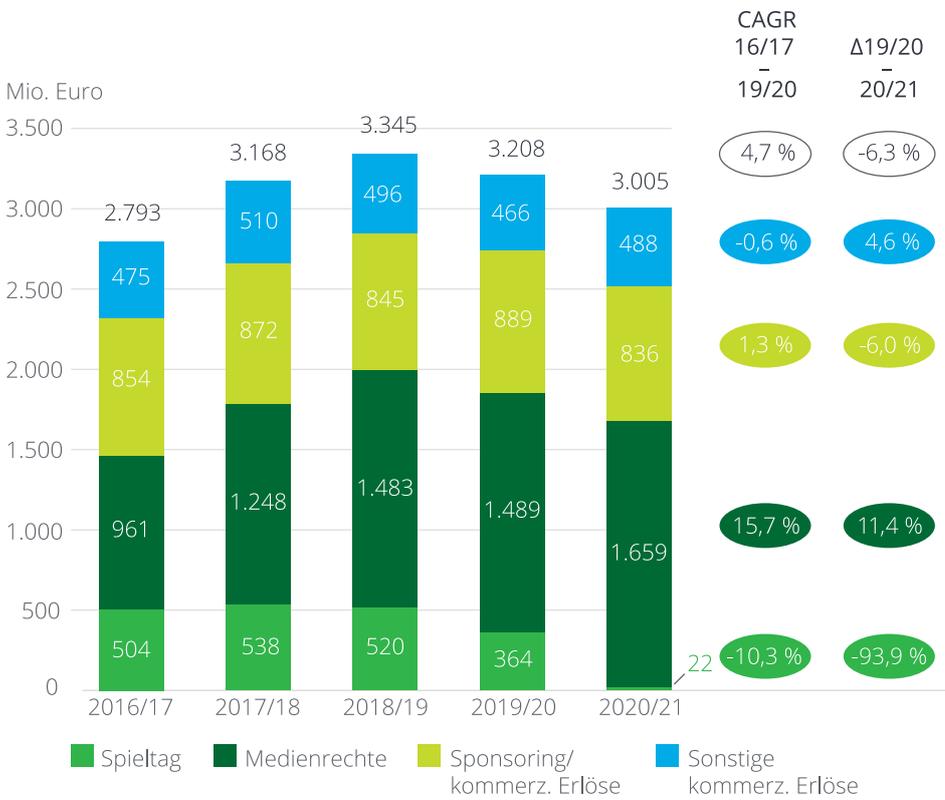
Als traditionell zuschauerstärkste europäische Liga traf der pandemiebedingte Zuschauerausschluss die Bundesliga besonders hart. Während in der Vorsaison 2019/20 bereits Umsatzeinbußen in diesem Bereich verzeichnet wurden (-30 % zum Vorjahr), war die Saison 2020/21 aufgrund der Tatsache, dass diese nahezu komplett ohne Zuschauer ausgetragen werden musste, deutlich stärker betroffen. Folglich reduzierten sich die Spieltagerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 94 % auf 22 Mio. Euro, was einen neuen Negativrekord darstellt.

Zum zweiten Mal seit Einführung dieser Studie waren die kommerziellen Erlöse der Bundesligaclubs rückläufig (erstmalig in der Saison 2018/19) und fielen von 1,4 Mrd. Euro um 31 Mio. Euro auf 1,3 Mrd. Euro (-2 %). Dabei machten die Umsätze des FC Bayern München und von Borussia Dortmund mehr als ein Drittel (37 %) der Gesamtumsätze aus, was die Bedeutung der beiden umsatzstärksten Clubs für dieses Erlössegment hervorhebt. Um dieser rückläufigen Entwicklung entgegenzuwirken, treiben die Bundesliga Clubs verschiedene Maßnahmen zur zusätzlichen Umsatzgenerierung an. Diese beinhalten unter anderem verschiedene Vermarktungskonzepte auf den sozialen Kanälen sowie neu geschaffene digitale Produkte wie beispielsweise NFTs.

Die Medienerlöse konnten in der Saison 2020/21 nach beinahe stagnierender Entwicklung in der Saison 2019/20 das starke Wachstum der Vorjahre mit einem Anstieg von 169 Mio. Euro (+11 %) fortsetzen. Aufgrund des nahezu kompletten Wegfalls der Spieltagerlöse nahmen die Medienerlöse in der Saison 2020/21 einen Rekordanteil vom Gesamtumsatz in Höhe von 55 % ein. Beginnend mit der Saison 2021/22 liegen die Live-Übertragungsrechte der Bundesliga für insgesamt vier Spielzeiten bei Sky (200 Liveübertragungen pro Saison), DAZN (106) und ProSiebenSat.1 (3). Die Erlöse aus internationalen Medienrechten erlitten 2020/21 einen Rückgang, nachdem der Vertrag mit Fox Sports in den USA auslief und der Vertrag mit beIN aufgrund von Pirateriebedenken und aus geopolitischen Gründen in der MENA-Region nicht verlängert wurde. Allerdings konnte der Rückgang durch neue Partnerschaften in den USA und Europa teilweise ausgeglichen werden.

Als traditionell zuschauerstärkste europäische Liga traf der pandemiebedingte Zuschauerausschluss die Bundesliga besonders hart.

Abb. 6 – Aufteilung der Gesamtumsätze der Bundesliga nach Erlöskategorien 2016/17 bis 2020/21



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

Erlöse pro Club in der Bundesliga

Da die Bundesliga im Gegensatz zu den anderen „Big Five“-Ligen aus 18 statt 20 Teams besteht, ist eine Betrachtung der durchschnittlichen Umsätze pro Club notwendig, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Zudem wird mit dieser Betrachtungsweise die Diskrepanz zwischen den umsatzstärksten Clubs der Bundesliga – FC Bayern München und Borussia Dortmund – und den weiteren Clubs deutlicher herausgestellt. Diese zwei waren als einzige deutsche Clubs unter den 20 umsatzstärksten europäischen Clubs in der Saison 2020/21 vertreten, wie in der Studie „Deloitte Football Money League“ 2022 dargelegt wurde.

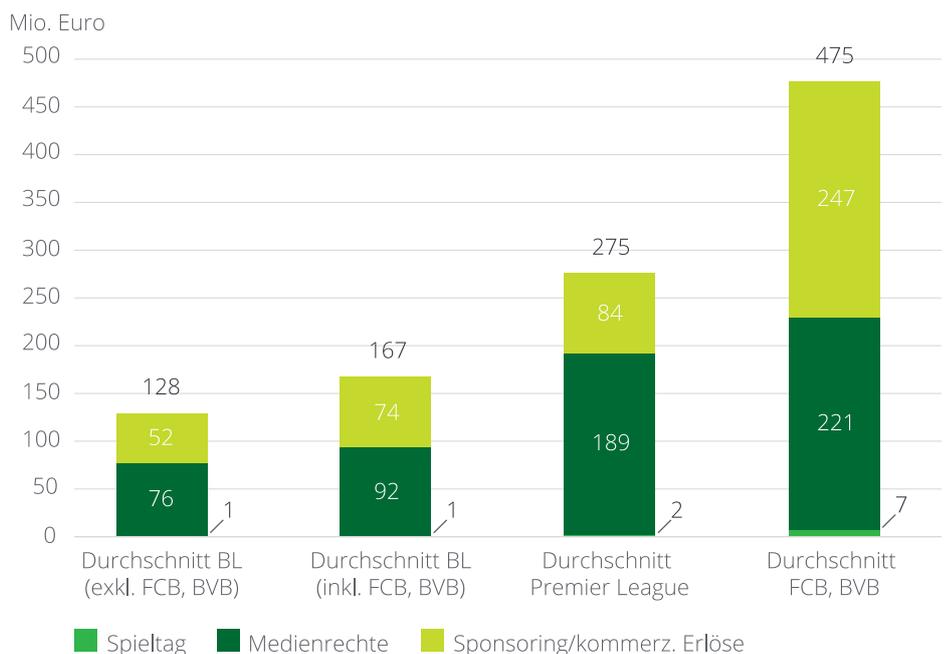
In der Saison 2020/21 erwirtschafteten die beiden umsatzstärksten Clubs im Durchschnitt Erlöse in Höhe von 475 Mio. Euro, während die übrigen Clubs durchschnittlich 128 Mio. Euro erzielten. Eine Analyse der einzelnen Erlössegmente zeigt, dass die zwei Top-Clubs das 2,9-Fache der Umsätze aus Medienrechten und das 4,8-Fache der Erlöse aus Sponsoring und kommerziellen Aktivitäten verbuchen konnten. Diese Werte verdeutlichen den umsatzbezogenen Vorsprung der Clubs aus München und Dortmund im Kontext der Bundesliga, welcher oftmals durch die Teilnahmen an den internationalen Clubwettbewerben getrieben wird.

Im direkten Vergleich mit den Clubs der englischen Premier League wiesen diejenigen der Bundesliga (inkl. FC Bayern München und Borussia Dortmund) einen um durchschnittlich 108 Mio. Euro niedrigeren Gesamtumsatz auf, nachdem der Abstand in der Vorsaison noch bei 79 Mio. Euro lag.

Die Zunahme ist vor allem auf die Einnahmen im Bereich Medienrechte zurückzuführen, welche in der Bundesliga in der Vorsaison im Durchschnitt 51 Mio. Euro unter denen der Premier League-Clubs lagen und in der Saison 2020/21 im Vergleich um 97 Mio. Euro geringer ausfielen. Allerdings ist zu beachten, dass der damalige Differenzbetrag deutlich niedriger als gewöhnlich ausfiel, da in der Saison 2019/20 alle Bundesligaspiele vor dem 1. Juli 2020 ausgetragen wurden, weshalb sämtliche Medienerlöse im entsprechenden Geschäftsjahr verbucht werden konnten.

Im Gegensatz dazu musste die Premier League ihre Saison in das darauffolgende Geschäftsjahr ausdehnen und den Medienpartnern Rabatte in dreistelliger Millionenhöhe gewähren. Im kommerziellen Bereich fielen die durchschnittlichen Erlöse der Bundesligacclubs im Vergleich zu den englischen Konkurrenten um 11 Mio. Euro geringer aus, bei den Spieltagerlösen war der Differenzbetrag mit durchschnittlich 0,5 Mio. Euro beinahe identisch, da in beiden Ligen die meisten Spiele ohne Zuschauer stattfanden.

Abb. 7 – Aufteilung des durchschnittlichen Gesamtumsatzes nach Erlöskategorien 2020/21



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Premier League, DFL, Clubs, Deloitte-Analyse.

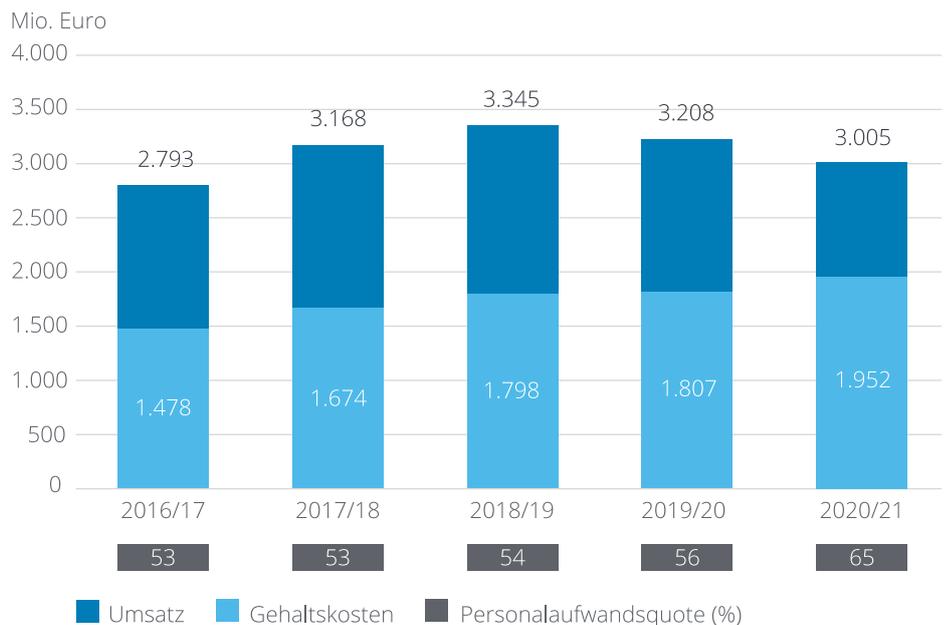
Personalaufwand der Bundesliga

Im Vergleich zur Vorsaison ist die Personalaufwandsquote der Bundesliga um neun Prozentpunkte auf 65 % angestiegen und somit zum ersten Mal seit Erstellung dieses Berichts größer als 60 %. Nichtsdestotrotz weist die Bundesliga im Vergleich zu den anderen „Big Five“-Ligen nach wie vor den niedrigsten Wert in diesem Bereich auf. Grund für den Anstieg der Personalaufwandsquote im Vergleich zur Vorsaison war der pandemiebedingte Umsatzrückgang um 6 %, während der Personalaufwand um 8 % stieg.

In den kommenden Jahren ist ein leichter Rückgang der Personalaufwandsquote zu erwarten. Einerseits wird mit einem Zuwachs des pandemiebedingten geringen Umsatzes gerechnet, andererseits müssen die Clubs aufgrund der kurzfristig unflexiblen Personalkostenstruktur und der vermehrt geforderten Kostenkontrollvorschriften in nationalen und internationalen Wettbewerben vorsichtiger auf dem Transfermarkt agieren. Intern kommunizierte Gehaltsobergrenzen wie beim 1. FC Köln sind erste Maßnahmen, um im Einklang mit den Empfehlungen der DFL-Task-Force „Zukunft Profifußball“ zur wirtschaftlichen Stabilität zu stehen.

Im Vergleich zur Vorsaison ist die Personalaufwandsquote der Bundesliga um neun Prozentpunkte auf 65 % angestiegen und somit zum ersten Mal seit Erstellung dieses Berichts größer als 60 %.

Abb. 8 – Entwicklung des Personalaufwands der Bundesliga im Vergleich zum Umsatz seit 2016/17



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

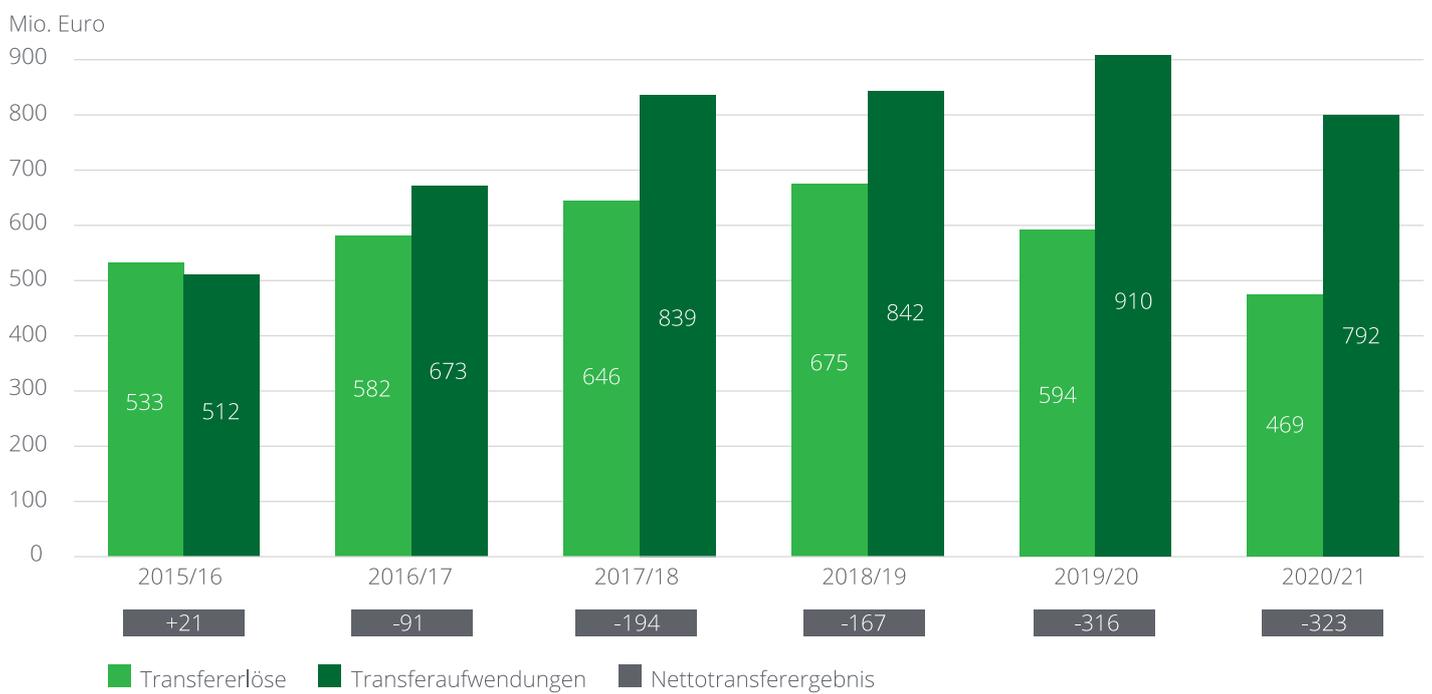
Entwicklung der Transferaktivitäten

Erwartungsgemäß war in der Saison 2020/21 aufgrund der COVID-19-Pandemie ein deutlicher Rückgang der Transfersummen auf Einnahmen- und Ausgabenseite zu beobachten. Kumuliert gaben die Bundesligaclubs 792 Mio. Euro (-13 % zur Vorsaison) für Spielertransfers aus, wodurch die Saison 2019/20 den Rekord an Transferausgaben (910 Mio. Euro) weiter innehat. Zudem ist dieser Rückgang der Transferaufwendungen der erste seit der Saison 2012/13 sowie der höchste in den letzten zehn Jahren.

Dennoch tätigten mehrere Clubs Investitionen in ihre Spielerkader, allen voran der FC Bayern München, welcher in der Saison 2020/21 Leroy Sané transferierte. Darüber hinaus hat RB Leipzig unter anderem Dominik Szoboszlai und Alexander Sørloth unter Vertrag genommen sowie Borussia Dortmund sich mit Emre Can und Jude Bellingham im Kampf um die Meisterschaft weiter verstärkt.

Auf der Erlösseite wurden in der Saison 2020/21 insgesamt 469 Mio. Euro (-21 % zur Vorsaison) erzielt. Hier stechen insbesondere die Abgänge von Kai Havertz von Bayer Leverkusen sowie Timo Werner von RB Leipzig – beide zum FC Chelsea – hervor. Folglich betrug der Nettoverlust aus Transferaktivitäten 323 Mio. Euro (+2 % zur Vorsaison), welcher einen neuen Negativrekord darstellt. Somit stellt 2015/16 weiterhin die einzige im Rahmen dieser Studie betrachtete Saison dar, in der ein positives Nettotransferergebnis erwirtschaftet wurde.

Erwartungsgemäß war in der Saison 2020/21 aufgrund der COVID-19-Pandemie ein deutlicher Rückgang der Transfersummen auf Einnahmen- und Ausgabenseite zu beobachten. Kumuliert gaben die Bundesligaclubs 792 Mio. Euro (-13 % zur Vorsaison) für Spielertransfers aus, wodurch die Saison 2019/20 den Rekord an Transferausgaben (910 Mio. Euro) weiter innehat.

Abb. 9 – Entwicklung der Transfererlöse und -aufwendungen der Bundesliga seit 2015/16

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

2. Bundesliga und Championship im Vergleich

Die beiden wirtschaftsstärksten „Unterhäuser“ im europäischen Spitzenfußball verzeichneten erneut pandemiebedingte Umsatzrückgänge. So waren die Einnahmen der 2. Bundesliga in der Saison 2020/21 mit 541 Mio. Euro um 113 Mio. Euro geringer als im Vorjahr, während die englische Championship bei einem Rückgang um 95 Mio. Euro auf einen Gesamtumsatz von 678 Mio. Euro kam. Demnach war die negative Entwicklung der 2. Bundesliga stärker ausgeprägt als in der Bundesliga (Umsatzrückgang von 17 % bzw. 6 %), während die Entwicklung von Championship und Premier League untereinander gegensätzlich ausfiel (Umsatzrückgang von 12 % bzw. Umsatzanstieg von 7 %).

Die 18 Clubs der 2. Bundesliga erzielten in der Saison 2020/21 einen Gesamtumsatz von 541 Mio. Euro, was einen Umsatzrückgang in Höhe von 113 Mio. Euro (-17 %) im Vergleich zur Vorsaison entspricht. Dieser resultierte insbesondere aus Rückgängen der Spieltagerlöse (-101 Mio. Euro; -88 %) und kommerziellen Erlöse (-33 Mio. Euro; -12 %), während die Medienerlöse aufgrund eines vertraglich vereinbarten Anstiegs im Rechtezyklus weiterhin anstiegen (+21 Mio. Euro; +8 %). Allerdings sind ab der Saison 2021/22 aufgrund neu verhandelter Medienrechtverträge geringere Medienerlöse zu erwarten.

Im selben Zeitraum erwirtschafteten die 24 Clubs der englischen Championship einen Gesamtumsatz in Höhe von 678 Mio. Euro, was einem Umsatzrückgang in Höhe von 95 Mio. Euro (-12 %) entspricht. Dabei fiel der Rückgang der Spieltagerlöse mit -86 % am stärksten aus, während sich der Rückgang der kommerziellen Erlöse auf -29 % belief. Einen deutlichen Anstieg konnte die Championship bei den Medienerlösen (+79 Mio. Euro; +18 %) verzeichnen. Nachdem die Saison 2019/20 im März 2020 unterbrochen worden war, wurden die Spiele im Juni wieder aufgenommen und erreichten ihren Höhepunkt im Play-off-Finale am 4. August 2020, welches von Fulham gewonnen wurde. Infolgedessen wurden die Einnahmen aus Medienerlösen im Geschäftsjahr 2020/21 durch die Umsatzrealisierung einiger Spiele der Saison 2019/20 positiv beeinflusst.

Im Durchschnitt entsprach dies Gesamterlösen von 28 Mio. Euro pro Championship-Club, während die Clubs der 2. Bundesliga im Durchschnitt Erlöse in Höhe von 30 Mio. Euro erwirtschafteten. In der Pro-Club-Betrachtung sind die deutschen Zweitligisten damit im Durchschnitt um 2 Mio. Euro stärker als ihre englischen Pendanten. Damit ist der Abstand zwischen den Ligen im Vergleich zur Vorsaison gesunken: In der Spielzeit 2019/20 erzielten die Clubs der 2. Bundesliga durchschnittlich 36 Mio. Euro Umsatz, während der Umsatz pro Club in der Championship bei 32 Mio. Euro lag. Für die Folgesaison 2021/22 wird aufgrund der Aufhebung der Zuschauerausschlüsse im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie eine positive Umsatzentwicklung der beiden Ligen erwartet.

Im Durchschnitt entsprach dies Gesamterlösen von 28 Mio. Euro pro Championship-Club, während die Clubs der 2. Bundesliga im Durchschnitt Erlöse in Höhe von 30 Mio. Euro erwirtschafteten.

Transferleistungen der Premier League an Championship-Clubs

Im Gegensatz zur 2. Bundesliga, bei welcher die Medienrechte gemeinsam mit der Bundesliga vermarktet werden, wird die Championship zusammen mit der dritt- und vierthöchsten englischen Liga (League 1 und League 2) – und damit losgelöst von der Premier League – vermarktet.

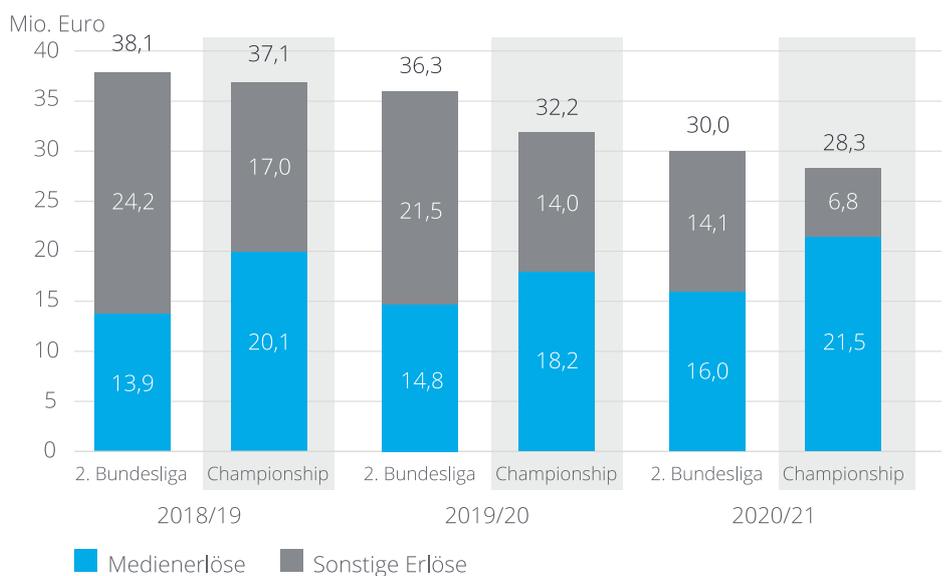
Unabhängig davon leistet die Premier League jedoch sogenannte „Fallschirm-“ und „Solidaritätszahlungen“ an Championship-Clubs. Diese verfolgen das Ziel, die Umsatzdifferenz zwischen den Ligen sowie das wirtschaftliche Risiko im Falle eines Abstiegs in die zweitklassige Championship zu verringern. So erhalten Clubs, welche in die Championship absteigen, für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren Fallschirmzahlungen, deren Höhe mit jedem Jahr geringer wird, während an die übrigen Championship-Clubs (deutlich geringere) Solidaritätszahlungen ausgeschüttet werden. Sowohl Fallschirm- als auch Solidaritätszahlungen stammen aus den zentralen TV-Erlösen der Premier League und werden daher als Erlöse aus Medienrechten kategorisiert.

Fallschirmzahlungen sorgen für ungleiche Verhältnisse zwischen den Clubs

In der englischen Championship stellen Transferleistungen aus der Premier League (siehe Infokasten) eine elementare Säule im Umsatz dar. Insbesondere die sogenannten „Fallschirmzahlungen“ treiben die Erlöse der empfangsberechtigten Clubs: Unter den sieben empfangsberechtigten Clubs in der Saison 2020/21 machten die Fallschirmzahlungen durchschnittlich 67 % des Gesamtumsatzes aus. In absoluten Zahlen erhielten diese Clubs im Schnitt 38 Mio. Euro an Fallschirmzahlungen, was mehr als dem doppelten Gesamtumsatz der nicht-fallschirmberechtigten Clubs entspricht (16 Mio. Euro).

In der 2. Bundesliga stiegen die Erlöse aus Medienrechten in der Saison 2020/21 auf insgesamt 287 Mio. Euro (16 Mio. Euro pro Club), womit diese 53 % der Gesamtumsätze ausmachen. Im Gegensatz zu dem englischen Modell mit den Fallschirmzahlungen werden in Deutschland die Bundesliga und die 2. Bundesliga gemeinsam vermarktet. Die dadurch generierten Erlöse werden über einen Verteilungsschlüssel an alle 36 Clubs ausgeschüttet. Hiervon profitieren auch die Clubs der 2. Bundesliga, wohingegen die Clubs der Championship, welche keinen Anspruch auf Fallschirmzahlungen haben, grundsätzlich eine deutlich schwächere Ertragskraft aus den Medienrechten aufweisen.

Abb. 10 – Durchschnittlicher Umsatz je Club der 2. Bundesliga und der Championship seit 2018/19



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

Kommerzielle Erlöse zweiter wesentlicher Umsatztreiber in der 2. Bundesliga

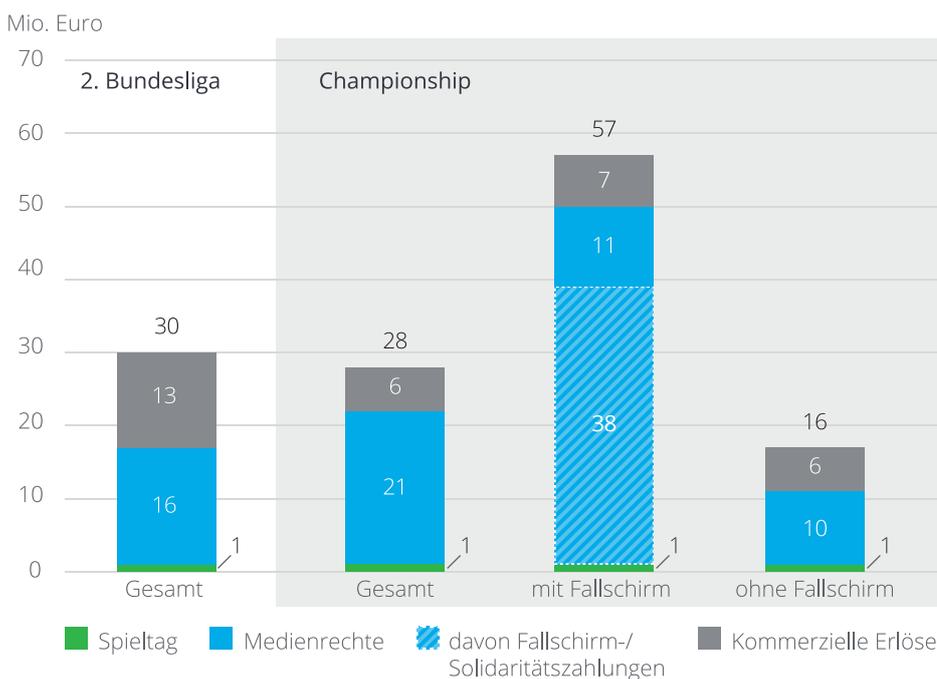
Die kommerziellen Umsätze, die sich hauptsächlich aus Sponsoring- und Merchandisingerlösen zusammensetzen, stellten in der 2. Bundesliga mit 44 % am Gesamtumsatz die zweitwichtigste Erlöskategorie dar. In der Saison 2020/21 erwirtschafteten die Clubs insgesamt 240 Mio. Euro an kommerziellen Umsätzen, was durchschnittlich rund 13 Mio. Euro pro Club entspricht. Damit verzeichnete die 2. Bundesliga erneut ein deutlich besseres Ergebnis als die Championship mit insgesamt 144 Mio. Euro (bzw. rund 6 Mio. Euro pro Club).

Stärkste pandemiebedingte Einbußen bei den Spieltagerlösen

In der Saison 2020/21 sind die Spieltagerlöse in der 2. Bundesliga aufgrund des beinahe kompletten Zuschauerausschlusses praktisch vollständig entfallen. Die Erlöse in Höhe von 13 Mio. Euro (-88 %) waren ein neuer Negativrekord, wodurch die Spieltagerlöse nurmehr 2 % des Gesamtumsatzes (-15 Prozentpunkte) ausmachten (0,7 Mio. Euro pro Club).

In der Championship kam es zu einem ähnlichen pandemiebedingten Einbruch der Spieltagerlöse in Höhe von -115 Mio. Euro (-86 %). Entsprechend entfielen nur 3 % des Gesamtumsatzes auf die Spieltagerlöse. Unter dem Einbruch litten insbesondere die nicht-fallschirmberechtigten und somit ohnehin finanzschwächeren Clubs besonders im Vergleich zu den fallschirmberechtigten Clubs. Im Durchschnitt erwirtschaftete ein Championship-Club lediglich 0,8 Mio. Euro an Stadioneinlösen.

Abb. 11 – Aufteilung des durchschnittlichen Gesamtumsatzes pro Club nach Erlöskategorien 2020/21



Reformation der Verteilungen im englischen Fußball

Die Fallschirmzahlungen sollen die Umsatzlücke zwischen den beiden Top-Ligen im englischen Fußball reduzieren und die Clubs im Falle eines Abstiegs abfedern. Sie stehen jedoch aufgrund ihres polarisierenden finanziellen Effekts in der Championship zunehmend in der Kritik.

Im November 2021 legte die Abgeordnete Tracey Crouch diesbezüglich ihren Bericht als Vorsitzende der Independent Fan Led Review of Football Governance vor.

Eine der wichtigsten strategischen Empfehlungen des Fan Led Review of Football Governance ist eine Neubewertung der Verteilung der von der Premier League generierten Gelder im englischen Fußball. Insbesondere strebt die English Football League (EFL) eine stärkere Umverteilung der Gelder an. Diese Reform des Systems der Fallschirm- und Solidaritätszahlungen soll die finanzielle Lücke zwischen den Clubs der beiden höchsten Spielklassen verringern.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Dies würde den Druck von Clubs verringern, die sich finanziell überfordern, um ihren Traum vom Aufstieg in die Premier League zu verwirklichen und die Wahrnehmung verringern, dass Clubs mit Fallschirmzahlung einen unfairen Wettbewerbsvorteil in der Championship haben.

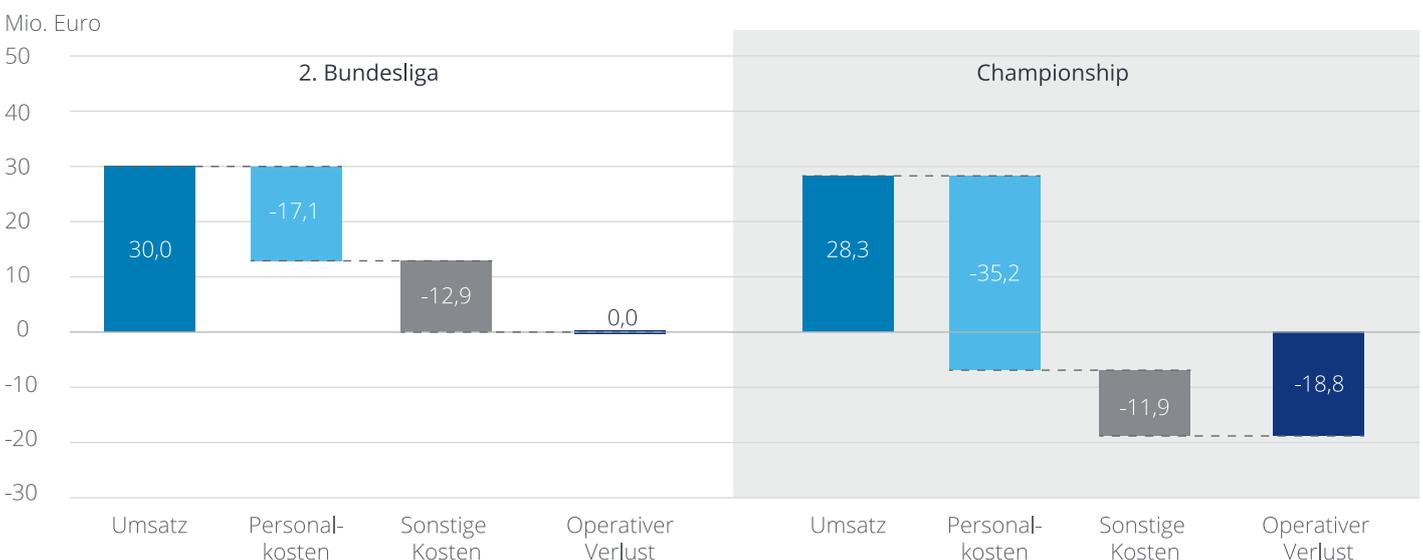
Im Gegenzug kann die Premier League von der EFL und ihren Mitgliedern bestimmte Verpflichtungen einfordern, z. B. in Bezug auf eine verbesserte Spielerentwicklung und eine solide Kostenkontrolle, um eine nachhaltige Verwendung der finanziellen Mittel zu gewährleisten. Auch wenn noch ein weiter Weg zu gehen ist, scheinen die Beteiligten im englischen Fußball der Bewältigung einer ihrer größten Herausforderungen, nämlich der Förderung einer finanziell nachhaltigeren Zukunft für Clubs, einen Schritt näher zu kommen.

Positives operatives Ergebnis trotz negativer Auswirkungen von COVID-19

Trotz erneut starkem Umsatzrückgang im Kontext der COVID-19-Pandemie konnten die Clubs der 2. Bundesliga in der Saison 2020/21 ihr operatives Ergebnis von -24,2 Mio. Euro in der Vorsaison auf +0,1 Mio. Euro verbessern. Dies ist unter anderem durch einen starken Rückgang der Personalkosten um 17 % bzw. einen Rückgang der Gesamtkosten (exkl. Transferausgaben) um 20 % zu erklären. Die Personalaufwandsquote blieb mit 57 % hierbei im Vergleich zur Vorsaison beinahe unverändert.

Die Clubs der Championship verzeichneten ein negatives operatives Betriebsergebnis in Höhe von -452 Mio. Euro, was eine leichte Verbesserung zur Negativ-Rekord-Saison 2019/20 um 53 Mio. Euro (+10 %) ist. Diese Entwicklung wurde unter anderem durch Einsparungen im Personalaufwand um 82 Mio. Euro (-9 %) erzielt. Dennoch stieg die Personalaufwandsquote aufgrund des überproportionalen Umsatzrückgangs sowie unflexibler Spielerverträge von 120 % auf 125 %. Sie ist somit deutlich höher als die der 2. Bundesliga und muss zukünftig im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens reduziert werden.

Abb. 12 – Operative Profitabilität je Club im Vergleich: 2. Bundesliga und Championship 2020/21



Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Investitionen im Fußball

Der Deloitte Annual Review of Football Finance 2022 hebt die grundsätzliche Widerstandsfähigkeit des Fußballs nach zwei turbulenten Jahren hervor. Dennoch wurden Kapitalrücklagen aufgebraucht und Verbindlichkeiten sind angestiegen. Dadurch hat sich bei vielen Clubs ein größerer Bedarf an Kapital durch Investoren entwickelt.

Investitionen in Fußballclubs sind kein neues Phänomen. Das Volumen und das Investorenprofil haben sich in den letzten Jahren jedoch weiterentwickelt bzw. verändert. Im Jahr 2021 gab es Investitionen in 15 Clubs innerhalb der „Big Five“-Ligen, wobei es sich hierbei meist um Minderheitsbeteiligungen (insgesamt elf Clubs) handelte. Damit gab es 2021 mehr Transaktionen als in den beiden vorangegangenen Jahren zusammen. Bisher wurden Investitionen in acht „Big Five“-Clubs getätigt, darunter die hochkarätigen Übernahmen des FC Chelsea und AC Mailand, welche Berichten zufolge die ersten Übernahmen von europäischen Fußballclubs in Höhe von über 1,1 Mrd. Euro darstellen. Das Spektrum an Investitionsmodellen hat sich ebenfalls weiterentwickelt.

So entstehen Deals über nur bestimmte Einnahmequellen der Clubs, wie beispielsweise die Minderheitsbeteiligung von Sixth Street Partners an einer ausgegliederten Tochtergesellschaft des FC Barcelona, welche nur die Einnahmen aus den La Liga-Medienrechten erhält.

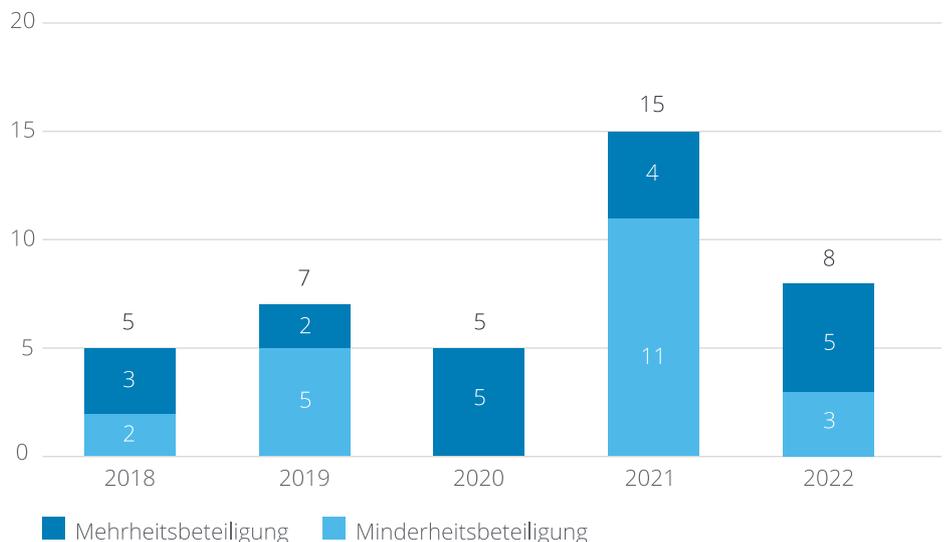
In den letzten fünf Jahren stammte der Großteil der Clubinvestitionen in den „Big Five“ von Privatpersonen (46 %) sowie Finanzinvestoren (41 %). Aus den Vereinigten Staaten entsprangen mehr als zwei Drittel der Investitionen.

Das wirtschaftliche Wechselspiel

Das erhöhte Investitionsniveau ist angesichts der grundsätzlichen Widerstandsfähigkeit des Sektors (die sich in der Fähigkeit zeigte, sich von der COVID-19-Krise zu erholen) und der starken Fundamentaldaten des europäischen Clubfußballs keine sonderliche Überraschung.

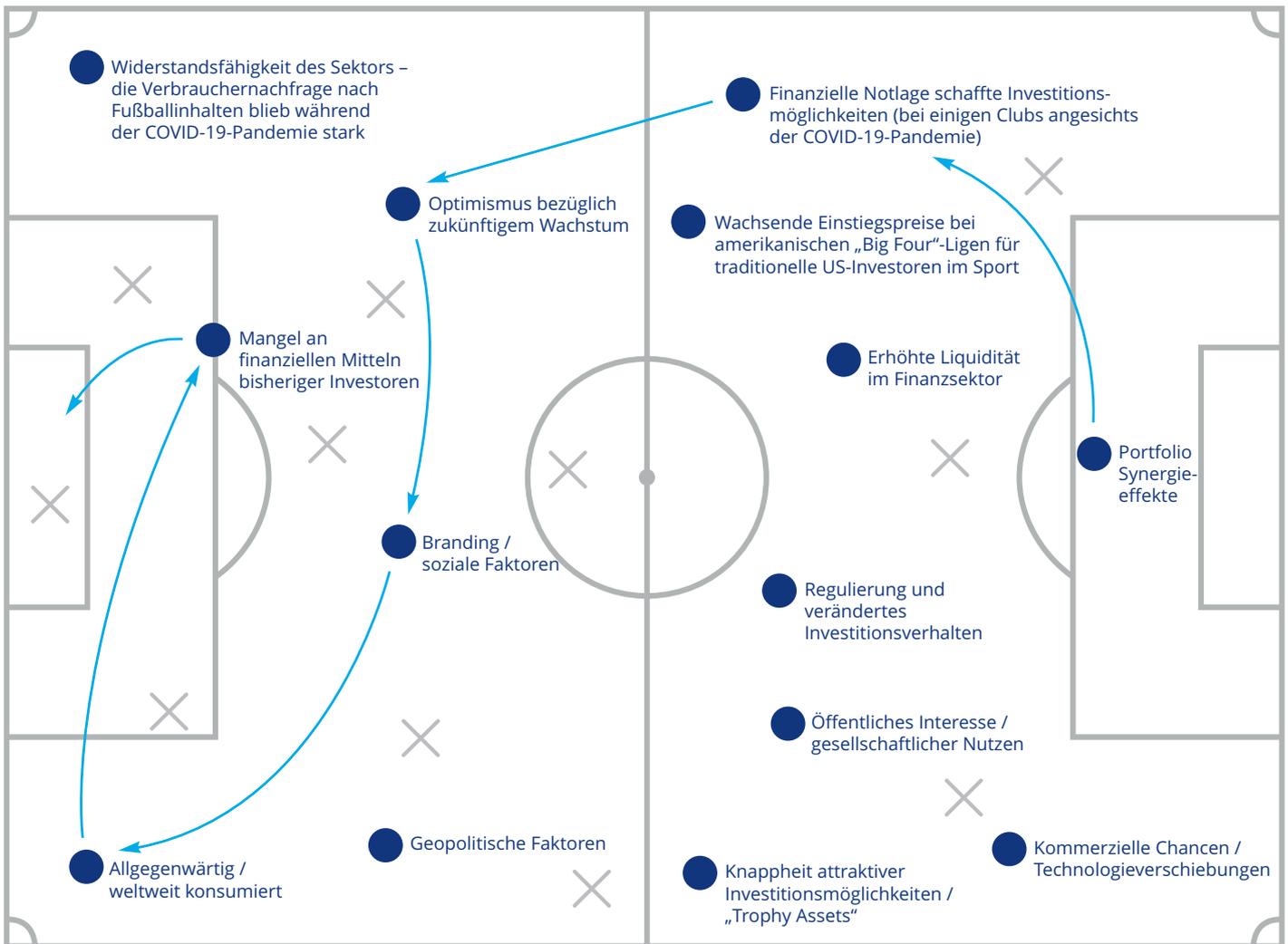
Die nachstehende Grafik (Abb. 14) veranschaulicht einige der Schlüsselfaktoren, die zum großen Interesse der Investoren am europäischen Fußball beigetragen haben.

Abb. 13 – Investitionen in „Big Five“-Fußballclubs 2018 bis 12. August 2022



Quelle: Deloitte-Analyse.

Abb. 14 – Faktoren für Investments in den Fußball



Anmerkung: Die sogenannten „Big Four“ umfassen die NFL, NBA, NHL und MLB.

Quelle: Deloitte-Analyse.

Multi-Club-Ownership (MCO)-Modell

Das sogenannte Multi-Club Ownership (MCO) entstand insbesondere in den frühen 2000er-Jahren, wobei die Akzeptanz dieses Modells in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Mittlerweile gibt es über 70 MCOs, mehr als doppelt so viele wie noch vor fünf Jahren.

MCOs werden in der Regel mit der Intention gegründet, Synergien aus dem Betrieb mehrerer Clubs sowohl im sportlichen als auch im kommerzielleren Bereich zu erschließen. MCOs bestehen in der Regel aus einem „Star-Club“, welcher wachsen soll und gleichzeitig die finanzielle Nachhaltigkeit der Gruppe und jedes einzelnen Clubs fördert. Eine wichtige Säule, die ebenfalls häufig als Grundlage eines MCO-Modells genannt wird, ist ein erfolgreiches Spielertransfermodell, bei dem der Transfer und die Entwicklung von Spielern zwischen einem „Star-Club“ und den anderen Clubs innerhalb der Gruppe als wichtig erachtet werden.

Zu Beginn der Saison 2022/23 sind neun der 20 Premier-League-Clubs Teil eines MCO-Modells, allen voran die City Football Group, welche Beteiligungen an elf Clubs auf der ganzen Welt hält. In der Bundesliga ist mit RB Leipzig lediglich ein Club Teil eines MCO-Modells. Das Red-Bull-Netzwerk erstreckt sich dabei über drei Kontinente mit insgesamt fünf Clubs.

Investitionen in Ligen

Im Jahr 2021 begannen Finanzinvestoren in die „Big Five“-Ligen zu investieren, da unter anderem eine steigende Akzeptanz seitens der Ligen und Clubs für externe Finanzierungen im Austausch für einen Anteil an zukünftigen kommerziellen Rechten zu erkennen war. CVC Capital Partners machte den Anfang und erwarb Berichten zufolge einen 10 %-igen Anteil an der spanischen La Liga (Wert der Rechte: 24 Mrd. Euro). Im März 2022 folgte der Kauf eines 13 %-igen Anteils an der französischen Ligue 1 (Wert der Rechte: 11,5 Mrd. Euro).

Investitionen in die Ligen wurden Berichten zufolge auch in der Serie A (Italien), Bundesliga (Deutschland), FA Women's Super League (Großbritannien), Campeonato Brasileiro Série A (Brasilien), Australian Professional Leagues (Australien) und Liga MX (Mexiko) diskutiert oder gar getätigt.

Derartige finanzielle Engagements in Ligen bergen nicht die typischen Risiken eines Clubfußballs wie zum Beispiel Reputationsschäden durch schlechte Leistungen auf dem Spielfeld, finanzielle Folgen eines Abstiegs oder den potenziellen Bedarf an Finanzspritzen zur Finanzierung von Spielerkäufen. Ein Investor auf Ligaebene hat aufgrund des vertraglichen Charakters der kommerziellen Rechte in der Regel eine größere Einnahmesicherheit. Typische Vereinbarungen sehen vor, dass der Großteil der Investitionen (in Phasen) den Clubs zugewiesen wird, wobei die Ausgabenkriterien auf die Verbesserung der Infrastruktur, den Transfer von Spielern sowie kommerzielle Initiativen ausgerichtet sind, um den wirtschaftlichen Wert der Liga und ihrer Clubs zu steigern.

MCOs werden in der Regel mit der Intention gegründet, Synergien aus dem Betrieb mehrerer Clubs sowohl im sportlichen als auch im kommerzielleren Bereich zu erschließen.

MCOs bestehen in der Regel aus einem „Star-Club“, welcher wachsen soll und gleichzeitig die finanzielle Nachhaltigkeit der Gruppe und jedes einzelnen Clubs fördert.

Verantwortungsvolles und nachhaltiges Investieren im Sport

Als langjährige Berater in der Fußball- (und breiteren Sport-) Branche kennen wir die Chancen und Risiken von Investitionstätigkeiten in Clubs, Ligen und Events. Nachhaltige Investitionsentscheidungen erfordern eine klare Strategie und einen ausführlichen Due Diligence Prozess. Investoren, die in den Sektor einsteigen, müssen risikoorientiert vorgehen und alle Faktoren berücksichtigen, die einen Einfluss auf die sportliche und wirtschaftliche Entwicklung haben könnten. Darunter fallen beispielsweise Faktoren wie:

- Was treibt das Interesse des Investors am Sport an?
- Wie hoch ist die Risikobereitschaft?
- Inwiefern passt das Investment in das aktuelle Portfolio?
- Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung?

- Welches Maß an Beteiligung an der Führung des Clubs wird erwartet?
- Steht der Zeithorizont für den (potenziellen) Ausstieg im Einklang mit der Strategie des Clubs?
- Ist das Managementteam eines Clubs entscheidend für den Investitionserfolg? Wird es nach der Akquisition / dem Investment bleiben?
- Wurden die Finanzprognosen einem Stresstest unterzogen?
- Wurde die Höhe der erforderlichen Anfangs- und Folgeinvestitionen identifiziert?
- Wie hoch ist das Interesse anderer Parteien, die den Kaufpreis beeinflussen könnten?
- Wurde die Due Diligence in angemessener Tiefe und Breite durchgeführt, um die Investitionsmöglichkeit und -risiken zu verstehen?
- Wurde mit relevanten Stakeholdern kommuniziert?
- Wurde die Angemessenheit der Bewertung des Clubs einem Stresstest unterzogen und geprüft?

Deloitte hat einen einzigartigen Ansatz für Mergers & Acquisitions im Sportsektor. Wir bieten einen maßgeschneiderten End-to-End-Service für unsere Kunden, die eine Investition in oder eine Veräußerung aus der Branche erwägen.

Je nachdem, in welcher Phase sich eine potenzielle Investition befindet, gehen wir flexibel auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein.

Basis unserer Analysen

Die beiden Begriffe „Land“ und „Liga“ werden im Rahmen dieser Studie synonym verwendet. Gleiches gilt für „Umsätze“ und „Erlöse“ sowie für „Aufwand“ und „Kosten“. Sofern nicht anders vermerkt, bezieht sich die Analyse auf die Top-Liga des jeweiligen Landes. In der folgenden Tabelle ist die Anzahl der Clubs in den „Big Five“-Ligen für den Betrachtungszeitraum von 2016/17 bis 2020/21 dargestellt:

Land	Liga	Clubs
Deutschland	Bundesliga	18
England	Premier League	20
Frankreich	Ligue 1	20
Italien	Serie A	20
Spanien	La Liga	20

Verfügbarkeit der Finanzdaten von Fußballclubs

Die Analyse der Finanzdaten der verschiedenen europäischen Fußball-Ligen basiert auf öffentlich verfügbaren Einzel- oder Konzernabschlüssen bzw. auf Informationen, die der Sport Business Gruppe von Deloitte von den nationalen Verbänden bzw. Ligen zur Verfügung gestellt wurden. Clubs, deren Jahresabschlussberichte für die Saison 2020/21 nicht zur Verfügung standen, sind nicht Bestandteil der Analyse. Die Beträge einzelner Ligen wurden hochgerechnet – in der Regel unter Verwendung der jeweiligen durchschnittlichen Zahlen der Liga –, um die Gesamtbeträge für Vergleichszwecke darstellen zu können. Entsprechend wurden auch die aggregierten Zahlen europäischer Ligen, sofern notwendig, hochgerechnet. Unsere Prognosen für die Saisons 2021/22 und 2022/23 basieren auf zukünftigen Finanzzahlen, welche uns bereits bekannt sind (z.B. Erlöse aus Medienrechten), sowie weiteren angemessenen Annahmen. Jedoch kann Deloitte keine Verantwortung für eventuelle Abweichungen übernehmen, da Umstände wider Erwarten eintreffen können. Vor allem in Bezug auf die COVID-19-Pandemie und deren weitere Auswirkungen in der Zukunft besteht Unsicherheit.

Die Daten für die Clubs der Bundesliga ergeben sich aus den veröffentlichten Zahlen der DFL. Vor 2014/15 wurden verschiedene Tochtergesellschaften nicht konsolidiert. Der Einfluss dieser Veränderung ist aufgrund der Datenlage nicht eindeutig bestimmbar. Die Zahlen verschiedener Ligen ergeben sich aus einer Analyse der Geschäftsabschlüsse der Clubs. Generell werden die angegebenen Werte exklusive der Transferaktivitäten dargestellt.

Einige Clubs haben im Jahr 2020 und/oder 2021 ihre Rechnungslegung angepasst und dabei auch den Zeitpunkt der Rechnungslegung umgestellt. Entsprechend haben nicht alle Clubs einen Berichtszeitraum von 12 Monaten veröffentlicht. Wir haben keine Anpassungen oder Adjustierungen für diese Daten vorgenommen, so dass diese analog in den jeweiligen Werten dargestellt sind.

Einschränkungen hinsichtlich der veröffentlichten Informationen

Wie erwähnt, basiert die Untersuchung auf Informationen der Einzel- oder Konzernabschlüsse sowie auf weiteren verfügbaren Quellen. Dies führt aus den folgenden genannten Gründen vereinzelt zu Problemen beim direkten Vergleich zwischen Clubs und Ligen:

- Aufgrund der unterschiedlichen Detailtiefen der veröffentlichten Geschäftszahlen der Clubs und Ligen wird insbesondere die Zuordnung der Erlöse und der kommerziellen Aktivitäten erschwert.
- Einige Clubs (Unternehmen/Konzerne) entfalten zunehmend Aktivitäten, die zum Teil – aufgrund von Bedeutung oder Natur der Aktivität – nur indirekt zum Kernfußballgeschäft zählen.
- Es ergeben sich Unterschiede in den von den Clubs angewandten Rechnungslegungsvorschriften nach den jeweiligen nationalen Rechnungslegungen oder den International Financial Reporting Standards (IFRS) und der Art, wie diese in der Praxis umgesetzt werden. In einigen wenigen Fällen haben wir Anpassungen hinsichtlich der Zuordnung der veröffentlichten Zahlen vorgenommen, um eine nach unserer Ansicht sinnvollere Vergleichbarkeit der Finanzergebnisse der Clubs zu ermöglichen.

- Die von uns verwendeten Werte in vorangegangenen Ausgaben dieser Studie können voneinander abweichen, da einzelne Zahlen auf Basis von neuen Informationen bzw. Korrekturen in den veröffentlichten Quellen angepasst wurden. Analog können sich die in dieser Studie für die Saison 2020/21 präsentierten Zahlen in Zukunft ändern (bspw. aufgrund von Anpassungen in Rechnungslegungsstandards).

Die Studie beinhaltet neben den Informationen aus Jahresabschlüssen verschiedene Informationen aus öffentlichen oder anderen direkten Quellen. Wir haben zum Zwecke dieses Berichts keine Überprüfung der Informationen aus den Jahresabschlussberichten oder aus anderen Quellen durchgeführt.

Wesentliche Grundlagen

Die veröffentlichten Geschäftszahlen der Ligen und Clubs unterscheiden im Hinblick auf Lohn- und Gehaltsaufwendungen nur selten zwischen Spielbetrieb und Handel/Verwaltung. Deshalb beziehen sich in dieser Studie die Verweise auf Löhne und Gehälter in der Regel auf die gesamten Personalaufwendungen eines Clubs bzw. einer Liga inklusive der nicht zum Spielbetrieb zählenden Angestellten. Das Betriebsergebnis ergibt sich aus dem Umsatz abzüglich der Personalaufwendungen sowie der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, jedoch vor Abschreibungen und außerordentlichem Ergebnis.

Wechselkurse

Für unsere grenzüberschreitenden Analysen der Saison 2020/21 wurden alle Finanzzahlen für europäische Ligen mit dem Wechselkurs per 30. Juni des jeweiligen Jahres in Euro umgerechnet (30. Juni 2021: £1 = €1,13). Für Spielzeiten vor 2020/21 wurden die bereits publizierten Wechselkurse aus vorherigen Auflagen dieser Studie genutzt. Für die Prognosen nach 2020/21 wurde der durchschnittliche Wechselkurs der zehn Monate bis zum 30. April 2022 verwendet (£1 = €1,18).

Ausgewählte Studien von Deloitte



Deloitte Football Money League
(25. englische bzw. 16. deutsche Auflage)
Analyse der umsatzstärksten Fußballclubs der Welt und ausgewählter deutscher Bundesligaclubs



Let's Play!
(7. Auflage)
Analyse der Entwicklung des eSports-Marktes in Europa und differenzierter Blick im Rahmen von Interviews



Der deutsche Fitnessmarkt
(19. Auflage)
The European Health & Fitness Market
(9. Auflage)
Übersicht über die jüngsten Entwicklungen, Trends und Treiber im deutschen und europäischen Gesundheits- und Fitnessmarkt



Sports Retail Study
(3. Auflage)
Umfrageergebnisse zum Sport- und Sportkonsumverhalten in Deutschland und Europa



Media Consumer Survey
(16. Auflage)
Analyse der neuesten Trends im Bewegtbild-Konsum deutscher Verbraucher



Tech Trends
(13. Auflage)
Analyse der wegweisenden Technologieentwicklungen und -trends

Ansprechpartner



Stefan Ludwig

Partner
Leiter Sport Business Gruppe
Tel: +49 211 8772 4701
sludwig@deloitte.de



Kim Lachmann

Senior Manager
Sport Business Gruppe
Tel: +49 211 8772 3565
klachmann@deloitte.de



Jan Halter

Manager
Sport Business Gruppe
Tel: +49 211 8772 3397
jhalter@deloitte.de

Autoren

Stefan Ludwig, Kim Lachmann, Jan Halter, Tobias Henneke, Lukas Thomas

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website auf www.deloitte.com/de/sport

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90 % der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 415.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeitenden oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.

Stand 12/2022

