

Deloitte.



A balancing act
Annual Review of Football Finance

Sport Business Gruppe
Dezember 2023

Vorwort	03
Von Stefan Ludwig und Timothy Bridge	
Sport Business Gruppe	05
Die Leistungen der Sport Business Gruppe im Überblick	
Europas Top-Ligen	07
Detaillierte Analysen zur wirtschaftlichen Entwicklung des europäischen Fußballs	
Die Bundesliga im Fokus	17
Ein besonderer Blick auf die höchste deutsche Spielklasse	
Die 2. Bundesliga und die Championship im Vergleich	22
Wirtschaftliche Gegenüberstellung der zweiten Ligen in Deutschland und England	
Basis unserer Analysen	25
Ausgewählte Studien von Deloitte	26

Vorwort

Willkommen zur 21. deutschen Ausgabe des „Deloitte Annual Review of Football Finance“. Wie gewohnt betrachten wir die Analysen zur wirtschaftlichen Entwicklung des europäischen Fußballmarktes. Ein besonderer Fokus liegt auf dem Vergleich wesentlicher finanzieller Kennzahlen der Bundesliga mit den anderen „Big Five“-Ligen. Zusätzlich erfolgt eine Betrachtung der Unterschiede zwischen der 2. Bundesliga und der englischen Championship.

Von Stefan Ludwig und Timothy Bridge

Wir freuen uns, Ihnen die 21. 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 32. Auflage erschienen. Im Mittelpunkt unserer Analysen stehen die sogenannten europäischen „Big Five“-Ligen: die englische Premier League, die spanische La Liga, die deutsche Bundesliga, 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.

Insbesondere die Aufhebung der COVID-19-Beschränkungen führte in ganz Europa zu Anstiegen bei den Spieltag- und kommerziellen Erlösen in der Saison 2021/22. Die Einnahmen im europäischen Fußballmarkt in der Saison 2021/22 stiegen um 7 % auf 29,5 Mrd. Euro. Diese Entwicklung wurde angeführt von den „Big Five“-Ligen. So erzielten die Gesamteinnahmen der fünf großen europäischen Ligen mit 17,2 Mrd. Euro (exkl. Transferaktivitäten) – einem Plus von 10 % bzw. 1,6 Mrd. Euro im Vergleich zur Vorsaison 2020/21 – sogar das Niveau vor der Pandemie (2018/19: 17,0 Mrd. Euro). Ein weiterer Rekordumsatz von 18,2 Mrd. Euro wird für die Saison 2022/23 für die fünf Topligen prognostiziert.

Der Gesamtumsatz der Bundesliga stieg in der Saison 2021/22 um 5 % auf 3,1 Mrd. Euro, insbesondere aufgrund von höheren Spieltagerlösen (+ 254 Mio. Euro) und kommerziellen Erlösen (+ 169 Mio. Euro). Diese wurden teilweise durch einen Rückgang der Medienerlöse um 279 Mio. Euro auf 1,4 Mrd. Euro kompensiert, was u.a. darauf zurückzuführen ist, dass zur Saison 2021/22 ein neuer nationaler Medienrechtezyklus begonnen hat, welcher im Vergleich zum vorherigen Zyklus rund 5 % (durchschnittlich ca. - 60,0 Mio. Euro pro Saison) weniger Erlöse einspielt.

Des Weiteren waren deutsche Mannschaften insbesondere in der UEFA Champions League weniger erfolgreich. Hinzu kommen die einmaligen pandemiebedingten Spielbetriebsverschiebungen der UEFA-Clubwettbewerbe und die daraus resultierende Verbuchung der UEFA-Ausschüttungen für die Saison 2019/20 in der Saison 2020/21.

Gemessen am Gesamtumsatz belegte die Bundesliga hinter der englischen Premier League (6,4 Mrd. Euro, + 944 Mio. Euro im Vergleich zur Vorsaison) und der spanischen La Liga (3,3 Mrd. Euro, + 324 Mio. Euro im Vergleich zur Vorsaison) den dritten Platz innerhalb der „Big Five“-Ligen. Bei einem Blick auf den Umsatz pro Club liegt die Bundesliga (175 Mio. Euro) jedoch weiterhin vor der spanischen La Liga (164 Mio. Euro). Die italienische Serie A ist die einzige Liga unter den „Big Five“, welche einen Umsatzrückgang (- 7 %) hinnehmen musste. Den größten prozentualen Anstieg des Gesamtumsatzes im Vergleich zur Vorsaison verzeichnete dagegen die Ligue 1: + 26 % bzw. + 412 Mio. Euro auf 2 Mrd. Euro, liegt damit jedoch weiter hinter den anderen vier Topligen.

Die Personalaufwandsquote konnte in allen „Big Five“-Ligen im Vergleich zur Vorsaison verringert werden. Die Ligue 1 wies dabei mit 87 % erneut die höchste Personalaufwandsquote auf, konnte diese jedoch im Vergleich zum Vorjahr um elf Prozentpunkte reduzieren. Wie bereits in der Saison 2020/21 verzeichnete die Bundesliga mit 59 % die geringste Quote unter den „Big Five“-Ligen, gefolgt von der Premier League (67 %) und der Serie A (83 %). Deutlicher ist der Unterschied bei den zweiten Ligen: Während die 2. Bundesliga eine Personalaufwandsquote von 51 % (minus sechs Prozentpunkte im Vergleich zur Vorsaison) aufwies, betrug diese bei der englischen Championship 108 % (- 18 Prozentpunkte im Vergleich zur Vorsaison). Diese Kennzahlen unterstreichen einmal mehr die wirtschaftliche Nachhaltigkeit der Bundesliga und der 2. Bundesliga.

Nachdem die „Big Five“-Ligen in der Saison 2020/21 ein negatives aggregiertes Betriebsergebnis (- 400 Mio. Euro) erwirtschaftet hatten, konnte dieses im Vergleich 2021/22 zwar um 76 Mio. Euro (+ 19 %) verbessert werden, blieb jedoch weiterhin negativ (- 324 Mio. Euro). Ausschlaggebend hierfür waren die hohen negativen Betriebsergebnisse der Ligue 1 (- 599 Mio. Euro) sowie der Serie A (- 412 Mio. Euro).

Zudem verzeichnete die spanische La Liga eine weitere Verschlechterung des bereits im Vorjahr negativen Betriebsergebnisses auf - 82 Mio. Euro (- 5 Mio. Euro bzw. - 6 %). Während die Premier League einen Anstieg des Betriebsergebnisses auf 542 Mio. Euro (+ 22 Mio. Euro bzw. + 4 %) erzielen konnte, generierte die Bundesliga den mit Abstand größten Zuwachs (+ 266 %) auf 227 Mio. Euro. Beide Ligen sind somit erneut die Einzigen der Topligen mit einem positiven Betriebsergebnis in der Saison 2021/22.

Wir möchten allen Beteiligten danken, die uns im Rahmen dieser Studie unterstützt haben, aber auch all denjenigen, 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 eine erfolgreiche Rückrunde der Saison 2023/24.



St. Ludwig

Stefan Ludwig
Partner
Leiter Sport Business Gruppe
Deutschland



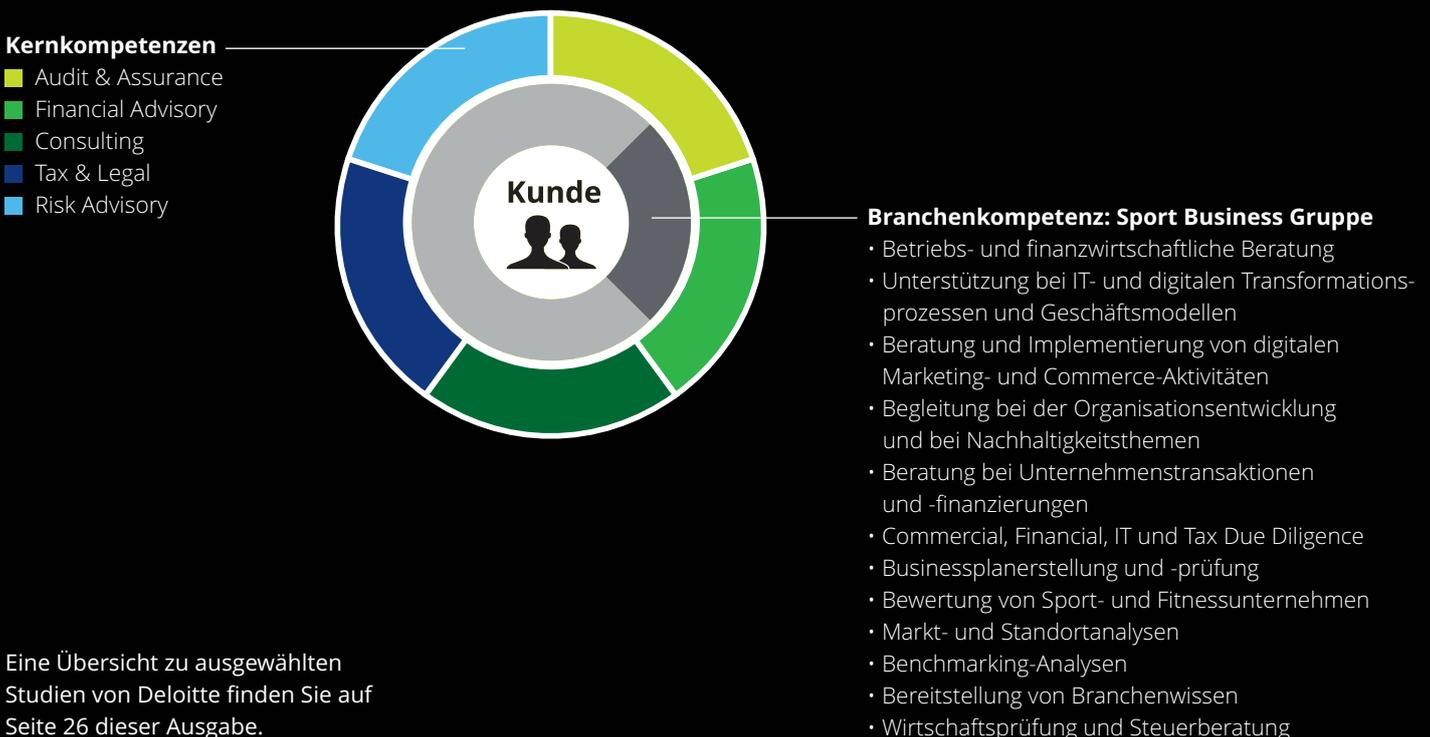
T. BRIDGE

Timothy Bridge
Partner
Leiter Sport Business Gruppe
Großbritannien

Sport Business Gruppe

Die Sport Business Gruppe der Wirtschaftsprüfungs- 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 Sport, 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, Sponsoren, Investoren, Sportstätten und Sportrechteagenturen.

Unser Beratungsangebot umfasst ein umfangreiches Spektrum an Leistungen:



Eine Übersicht zu ausgewählten Studien von Deloitte finden Sie auf Seite 26 dieser Ausgabe.

Club-Assessment-Ansatz

Sportorganisationen, insbesondere professionelle Fußball-Clubs, stehen vor diversen Herausforderungen – auch abseits der sportlichen Performance. Zu diesen Herausforderungen zählen die Sicherstellung der kommerziellen Attraktivität, die Weiterentwicklung der digitalen und IT-Infrastruktur, die steigende Bedeutung von nachhaltigem Handeln sowie die Weiterentwicklung bzw. Implementierung von zeitgemäßen Governance- und Finanzprozessen.

Diverse Sportorganisationen konnten wir bereits in einem oder mehreren der genannten Themenfelder unterstützen. Gerne begleiten wir auch Ihre Organisation mit unserem erprobten zweistufigen Assessment-Ansatz. Für einen unverbindlichen Austausch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Projektreferenzen

- **FC Bayern München**
Beratung des Clubs bei der Entwicklung einer Strategie für die Frauenfußballabteilung von 2020 bis 2024.
- **UEFA**
Entwicklung einer IT-/Digital-Strategie für drei UEFA-Mitgliedsverbände auf Basis des zweistufigen Assessment-Ansatzes.
- **DOSB**
Unterstützung des DOSB bei der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie.
- **FC Augsburg/Bolt Ventures**
Due-Diligence-Leistungen im Rahmen des Erwerbs einer Minderheitsbeteiligung am FC Augsburg durch Bolt Ventures.

Assessment-Module



Zweistufiger Assessment-Ansatz

1. Auswahl der Assessment-Module

Auf Basis des Club-individuellen Status quo und potenzieller Ressourcenbeschränkungen erfolgt eine Priorisierung bzw. Auswahl der Assessment-Module. Die Analyse einzelner Module ist unabhängig voneinander möglich.

2. Assessment-Methodik (je Modul)

- Analyse des Status quo
- Definition von Zielerfordernissen
- Ableitung von Maßnahmen und Roadmap

Europas Top-Ligen

In der Saison 2021/22 erwirtschafteten die fünf großen europäischen Ligen einen Gesamtumsatz in Höhe von 17,2 Mrd. Euro und übertrafen damit den bisherigen Höchstwert von 17,0 Mrd. Euro aus der Saison 2018/19. Dies ist vor allem auf den Anstieg der kommerziellen Einnahmen um 815 Mio. Euro (seit 2018/19) zurückzuführen.

Gesamtvolumen des europäischen Fußballmarktes

Die Saison 2021/22 stand im Zeichen der Erholung des europäischen Fußballs von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie, insbesondere im Hinblick auf die Spieletageinnahmen (+ 1,9 Mrd. Euro im Vergleich zur Vorsaison) infolge der Rückkehr der Fans in die Stadien. Die kommerziellen Erlöse stiegen um 17 % auf 6,3 Mrd. Euro im Jahr 2021/22, begünstigt durch das gestiegene Sponsoringinteresse an Sportarten bzw. Ligen mit globaler Reichweite, vor allem der Premier League.

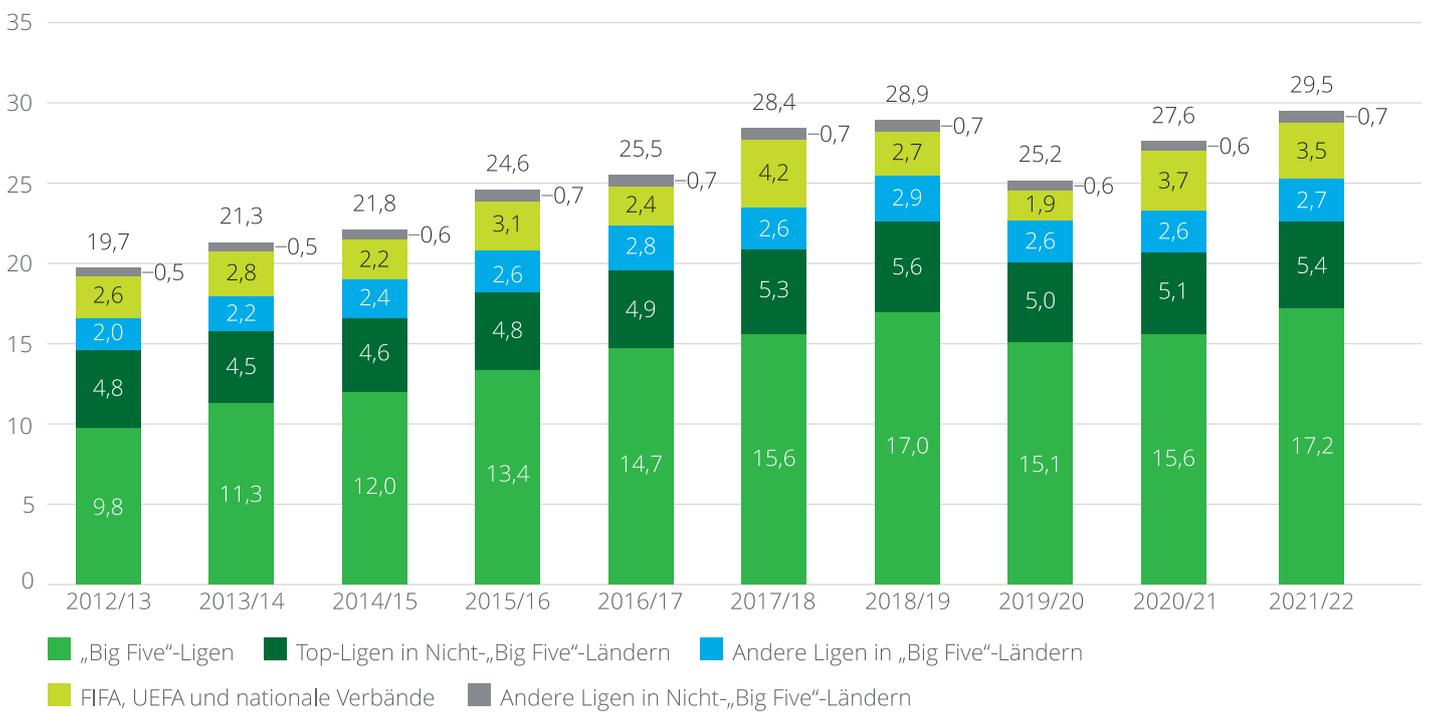
Im Gegensatz dazu gingen in der Saison 2021/22 die Medienerlöse um 12 % auf 8,9 Mrd. Euro zurück. Dies ist primär auf die pandemiebedingten Spielbetriebsverschiebungen sowie späteren Saisonabschlüsse einiger Ligen und der UEFA-Clubwettbewerbe in der Saison 2019/20 und den daraus resultierenden positiven Einmaleffekt auf die Medienerlöse in der Saison 2020/21 zurückzuführen. Durch die Verschiebungen konnte ein Teil der Medienerlöse, welcher der Saison 2019/20 zuzurechnen war, erst nach dem 30. Juni 2020 und damit im nachfolgenden Geschäftsjahr 2020/21 verbucht werden. Da in den nachfolgenden Saisons alle Spiele wie geplant stattfinden konnten, kam es zu keiner derartigen Verschiebung in der hier betrachteten Saison 2021/22.

Ab der Saison 2024/25 verändert die UEFA das Wettbewerbsformat der UEFA Champions League, indem sie die Anzahl der zugelassenen Teams von 32 auf 36 erhöht und die Gruppenphase durch eine Ligaphase ersetzt.

Positiv wirkte sich hingegen ein neuer Medienrechtezyklus für die UEFA-Clubwettbewerbe (inkl. Einführung des neuen Wettbewerbs UEFA Europa Conference League) aus, durch welchen pro Saison rund 3,2 Mrd. Euro an die teilnehmenden Clubs ausgeschüttet werden. In der Champions League wird dieser Zyklus gleichzeitig der letzte mit dem traditionellen Format der Gruppenphasen sein.

Ab der Saison 2024/25 verändert die UEFA das Wettbewerbsformat, indem sie die Anzahl der zugelassenen Teams von 32 auf 36 erhöht und die Gruppenphase durch eine Ligaphase ersetzt. In dieser Ligaphase bestreiten die Clubs acht Spiele gegen acht verschiedene Gegner (vier Heim- und vier Auswärtsspiele), die zuvor ausgelost werden. Der diesem Modus zugrundeliegende neue Medienrechtezyklus umfasst den Zyklus bis einschließlich der Saison 2026/2027. Durch die Anpassung des Formats werden ab der Saison 2024/25 insgesamt 64 zusätzliche Spiele in der Champions League ausgetragen und nochmals signifikante Mehrerlöse aus der Medienrechtevermarktung erzielt.

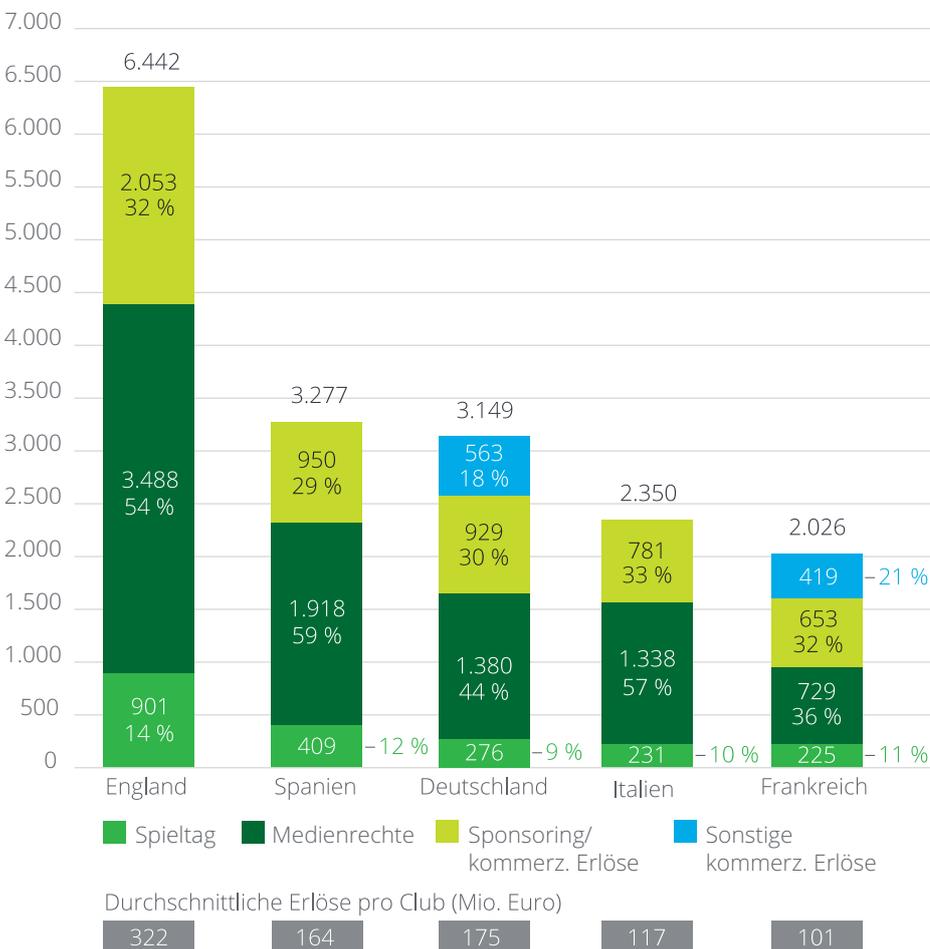
Abb. 1 – Europäischer Fußballmarkt nach Erlösen von 2012/13 bis 2021/22 (in Mrd. Euro)



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Ligen, UEFA, FIFA, Deloitte-Analyse.

Abb. 2 – Aufteilung der Gesamtumsätze der europäischen „Big Five“-Ligen nach Erlöskategorien 2021/22 (in Mio. Euro)



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.

Gesamtvolumen der „Big Five“-Ligen

England

In der Saison 2021/22 stiegen die Einnahmen der englischen Premier League auf ein neues Allzeithoch von 6,4 Mrd. Euro (+ 944 Mio. Euro im Vergleich zur Vorsaison). Dieser Anstieg ist vor allem auf neue Rekordeinnahmen der Spieltagerlöse in Höhe von 901 Mio. Euro (+ 866 Mio. Euro) zurückzuführen, da die Fans erstmals seit Beginn der COVID-19-Pandemie wieder uneingeschränkt in die Stadien zurückkehren durften. Die kommerziellen Einnahmen profitierten ebenfalls und erreichten mit einem Plus von 361 Mio. Euro (+ 21 %) einen neuen historischen Höchststand (2,1 Mrd. Euro). Die Medienerlöse hingegen gingen um 8 % auf 3,5 Mrd. Euro in der Saison 2021/22 zurück, was mit der Verschiebung von Spielen der Saison 2019/20 in das Geschäftsjahr 2020/21 und der damit verbundenen Verschiebung der Medienerlöse zu begründen ist. Auch die Ausschüttungen an die Clubs aus den UEFA-Clubwettbewerben fielen geringer aus, da die Leistungen in diesen Wettbewerben im Vergleich zur Saison 2020/21 rückläufig waren.

Für die Saison 2022/23 wird mit einem Anstieg der Medienerlöse gerechnet, der vor allem auf eine erhebliche Wertsteigerung der neuen internationalen Medienrechteverträge sowie auf die Erfolge von Manchester City (Gewinn der UEFA Champions League) und West Ham United (Gewinn der UEFA Europa Conference League) in den europäischen Clubwettbewerben begründet wird. Die Premier League wird somit voraussichtlich ihre dominante Position weiter ausbauen und den Abstand zur La Liga und zur Bundesliga vergrößern.

Spanien

Die Lockerung der COVID-19-Beschränkungen gegen Ende 2021 trug dazu bei, dass die Clubs der spanischen La Liga in der Saison 2021/22 Spieltagerlöse in Höhe von 409 Mio. Euro erzielten, was einem Anstieg von 353 Mio. Euro gegenüber der Vorsaison entspricht. Die Spieltagerlöse waren der Hauptwachstumstreiber für den Anstieg der Gesamteinnahmen um 11 % auf 3,3 Mrd. Euro. Dennoch blieben die Gesamteinnahmen der La Liga etwa halb so hoch wie die der Premier League. Während die Gesamteinnahmen der spanischen Spitzenliga um 128 Mio. Euro über denen der Bundesliga lagen, erwirtschafteten die 20 La-Liga-Clubs (164 Mio. Euro) im Durchschnitt 11 Mio. Euro weniger als die 18 Bundesliga-Clubs (175 Mio. Euro). Die Medienerlöse gingen in der Saison 2021/22 um 83 Mio. Euro (- 4 %) im Vergleich zur Vorsaison zurück.

Während die Gesamteinnahmen der spanischen Spitzenliga um 128 Mio. Euro über denen der Bundesliga lagen, erwirtschafteten die 20 La-Liga-Clubs (164 Mio. Euro) im Durchschnitt 11 Mio. Euro weniger als die 18 Bundesliga-Clubs (175 Mio. Euro).

Mit der Saison 2022/23 beginnt ein neuer Medienzyklus für die nationalen Übertragungsrechte mit einer Laufzeit von fünf Jahren. DAZN und Telefónica konnten sich die Rechte für einen geschätzten Wert von ca. 1 Mrd. Euro pro Saison sichern. Für die spanische La Liga wird für die Saison 2022/23 ein leichtes Umsatzwachstum prognostiziert, wobei die Einnahmen aus den Spieltagen trotz der laufenden und geplanten Stadionsanierungen bei Real Madrid und dem FC Barcelona wieder auf das Niveau vor der Pandemie zurückkehren werden. Des Weiteren wird mit einem anhaltenden Wachstum innerhalb der kommerziellen Erlöse bei den größten Clubs gerechnet.

Deutschland

Der Gesamtumsatz der Bundesliga stieg in der Saison 2021/22 um 5 % auf 3,1 Mrd. Euro, was insbesondere durch höhere Spieltagerlöse (+ 254 Mio. Euro) und kommerzielle Erlöse (+ 169 Mio. Euro) getrieben wurde. Unverändert zur Vorsaison entfielen mehr als ein Drittel (37 %) der kommerziellen Einnahmen auf den FC Bayern München und Borussia Dortmund, was die Bedeutung der beiden umsatzstärksten Clubs für dieses Segment unterstreicht. Der Anstieg wurde teilweise durch einen Rückgang der Medienerlöse in Höhe von 279 Mio. Euro kompensiert, was vor allem auf das schwächere Abschneiden der deutschen Mannschaften in der UEFA Champions League sowie auf die pandemiebedingten Spielbetriebsverschiebungen der UEFA-Clubwettbewerbe und der daraus resultierenden Verbuchung der UEFA-Ausschüttungen für die Saison 2019/20 in die Saison 2020/21 zurückzuführen ist.

Verstärkt wurde der beschriebene Rückgang der Medienerlöse durch den Start eines neuen, im Vergleich zur vorherigen Rechteperiode geringer dotierten, nationalen Medienrechtezyklus, welcher im Vergleich zum vorherigen Zyklus rund 5 % (durchschnittlich ca. - 60,0 Mio. Euro pro Saison) weniger einspielt. Die internationale Anziehungskraft der Bundesliga (gemessen am Wert der internationalen Medienrechteverträge, der für die Saison 2021/22 bei ca. 230 Mio. Euro lag) liegt weiterhin deutlich hinter der Premier League (ca. 1,6 Mrd. Euro) und der La Liga (ca. 897 Mio. Euro).

Aufgrund der im Vergleich zur spanischen La Liga geringeren Steigerung des Gesamtumsatzes verliert die Bundesliga ihren zweiten Platz aus dem Vorjahr und belegt in diesem Jahr den dritten Platz unter den „Big Five“-Ligen. Auch für die deutsche Bundesliga wird ein leichtes Umsatzwachstum prognostiziert, unter anderem aufgrund eines anhaltenden Wachstums innerhalb der kommerziellen Erlöse der größten Clubs. Im Kapitel „Die Bundesliga im Fokus“ erfolgt eine tieferegehende Analyse der Bundesliga.

Italien

Die Serie A war die einzige der „Big Five“-Ligen, die in der Saison 2021/22 im Vergleich zur Vorsaison einen Rückgang des Gesamtumsatzes (- 7 % bzw. - 171 Mio. Euro) auf 2,4 Mrd. Euro verbuchte. Dieser Rückgang ist auf geringere Medienerlöse in Höhe von 1,3 Mrd. Euro (- 24 %) zurückzuführen, der sich aus den ab der Saison 2021/22 geltenden geringer dotierten nationalen und internationalen Medienrechtverträgen, dem schlechteren Abschneiden in den europäischen Wettbewerben und der durch COVID-19 bedingten Verschiebung der Medienerlöse der Saison 2019/20 in die Saison 2020/21 ergibt. Der Rückgang der Medienerlöse wurde teilweise durch einen Anstieg der Spieltagerlöse (+ 218 Mio. Euro) aufgrund der Lockerung der COVID-19-Einlassbeschränkungen während der Saison kompensiert. Die Aufhebung aller Zuschauerbeschränkungen, der enge Wettbewerb an der Tabellenspitze und das erfolgreiche Abschneiden der italienischen Clubs in den europäischen Wettbewerben tragen alle zu einem prognostizierten Anstieg der Gesamteinnahmen der Serie-A-Clubs in der Saison 2022/23 bei.

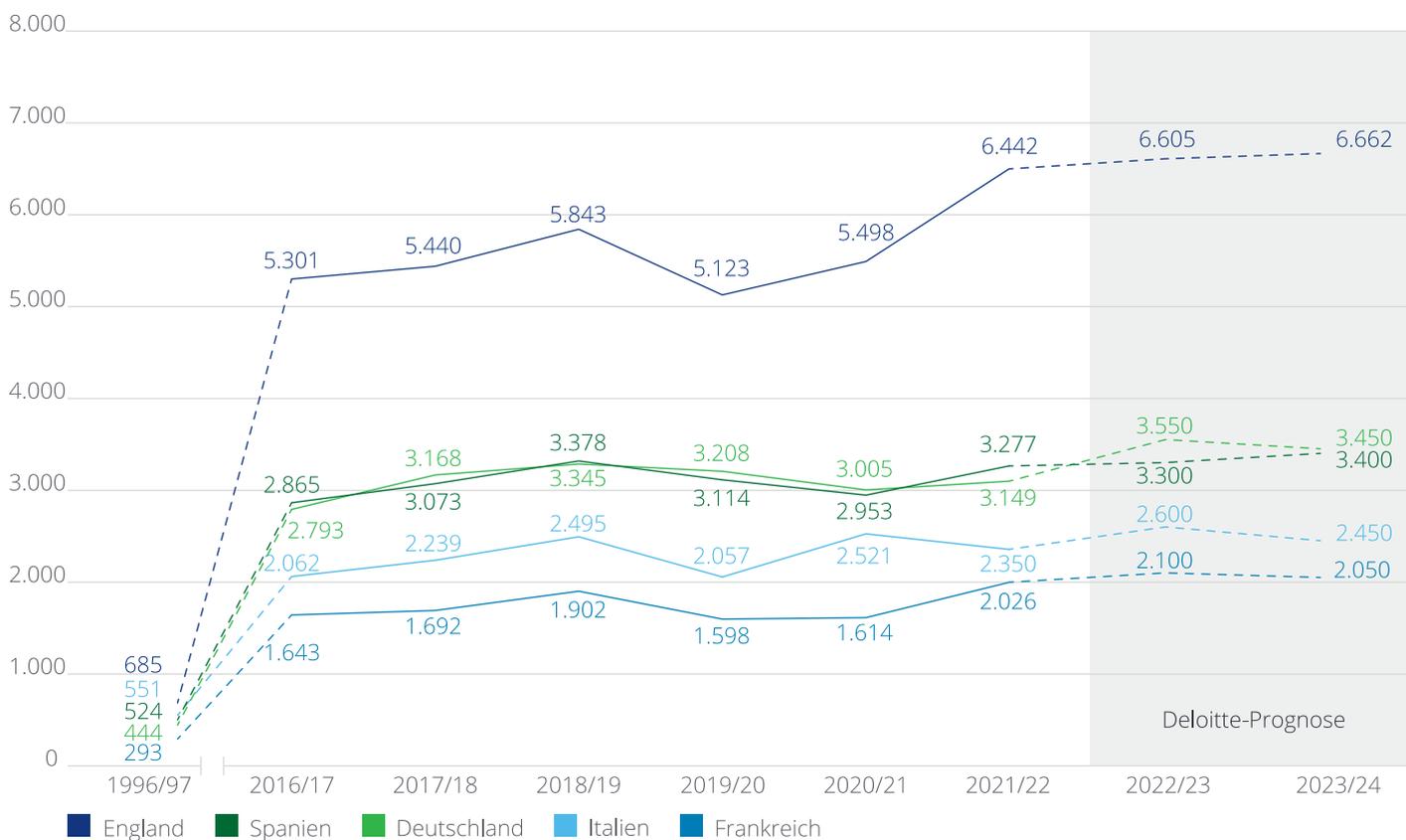
Frankreich

Die Ligue 1 verzeichnete in der Saison 2021/22 mit + 26 % (+ 412 Mio. Euro) das größte prozentuale Wachstum des Gesamtumsatzes innerhalb der „Big Five“-Ligen. Trotz des Rekordumsatzes von 2 Mrd. Euro bleibt die Ligue 1 jedoch weiterhin die umsatzschwächste Liga unter den „Big Five“-Ligen. Das Wachstum wurde in erster Linie von den kommerziellen Einnahmen (+ 301 Mio. Euro) getragen, wobei Marseille (+ 97 Mio. Euro) und Paris Saint-Germain (+ 45 Mio. Euro) aufgrund neuer kommerzieller Verträge für 47 % dieses Anstiegs verantwortlich waren. Die Spieltagerlöse stiegen ebenfalls, und zwar um 217 Mio. Euro, da die COVID-19-Beschränkungen während der gesamten Saison aufgehoben wurden und somit die Zuschauerzahlen in den Stadien wieder ein ähnliches Niveau wie vor der COVID-19-Pandemie erreichen konnten. Im Gegensatz dazu gingen die Medienerlöse in der Saison 2021/22 um 13 % auf 729 Mio. Euro zurück.

Dies ist zum einen auf den ab 2021/22 geltenden geringer dotierten neuen nationalen Medienrechtvertrag mit Amazon und zum anderen auf die Verschiebung der Verbuchung der UEFA-Ausschüttungen von der Saison 2019/20 in die Saison 2020/21 zurückzuführen. Im Juni 2021 hat die Ligue de Football Professionnel (LFP) erste Schritte in Richtung einer umfassenderen Reform unternommen und angekündigt, dass die Ligue 1 ab der Saison 2023/24 aus 18 Mannschaften bestehen wird. Damit kehrt die Ligue 1 zu der zuletzt zwischen 1997 und 2002 praktizierten Wettbewerbsgröße zurück, welche der deutschen Bundesliga gleicht.

Die Serie A war die einzige der „Big Five“-Ligen, die in der Saison 2021/22 im Vergleich zur Vorsaison einen Rückgang des Gesamtumsatzes (- 7 % bzw. - 171 Mio. Euro) auf 2,4 Mrd. Euro verbuchte. Die Ligue 1 verzeichnete in der Saison 2021/22 mit + 26 % (+ 412 Mio. Euro) das größte prozentuale Wachstum des Gesamtumsatzes innerhalb der „Big Five“-Ligen.

Abb. 3 – Umsatzentwicklung der europäischen „Big Five“-Ligen 1996/97 und 2016/17 bis 2021/22 sowie Prognose bis 2023/24 (in Mio. Euro)



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten. Projektionen für Deutschland, Spanien, Italien und Frankreich sind auf die nächsten 50 Mio. Euro gerundet.
 Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Personalaufwand der europäischen „Big Five“-Ligen

Der Personalaufwand der Clubs der fünf größten europäischen Ligen belief sich in der Saison 2021/22 auf insgesamt 12,3 Mrd. Euro (+ 5 % bzw. + 535 Mio. Euro), während der Gesamtumsatz im Vergleich zur Vorsaison um 11 % auf 17,2 Mrd. Euro anstieg. Da der Umsatz in der Saison 2021/22 stärker anstieg als der Personalaufwand, der in den letzten zehn Jahren kontinuierlich zugenommen hatte, ist die Personalaufwandsquote um vier Prozentpunkte auf 71 % gesunken. Dies entspricht dem Wert der Saison 2019/20. Die Kennzahl konnte von allen „Big Five“-Ligen im Vergleich zur Vorsaison verringert werden. Die französische Ligue 1 wies mit 87 % weiterhin die höchste Personalaufwandsquote der „Big Five“-Ligen auf, konnte die Quote jedoch im Vergleich zur Vorsaison deutlich senken (minus elf Prozentpunkte).

England

Der Personalaufwand der Premier League wuchs in der Saison 2021/22 um 10 % auf 4,3 Mrd. Euro und somit zum fünften Mal in Folge an. Wie in der Saison 2020/21 verbuchten sieben der 17 nicht abgestiegenen Premier-League-Clubs eine Reduzierung des Personalaufwands, wohingegen dies nur für einen dieser Clubs (Crystal Palace) in beiden Saisons zutraf. Der höhere Personalaufwand wurde durch einen stärkeren Anstieg des Umsatzes auf 6,4 Mrd. Euro (+ 17 %) übertroffen, sodass das Verhältnis von Personalaufwand zu Umsatz (67 %) zum zweiten Mal in Folge sank. Obwohl dies einen deutlichen Rückgang (vier Prozentpunkte) gegenüber der Vorsaison (71 %) darstellt, liegt die Personalaufwandsquote der Premier League weiterhin über dem Niveau vor der Pandemie (Durchschnitt 2016/17 bis 2018/19: 58 %).

Spanien

Nachdem die Personalaufwandsquote der La Liga in der Vorsaison mit 74 % ihren Höchststand erreicht hatte, ging diese in der Saison 2021/22 um einen Prozentpunkt zurück (73 %). Dennoch lag diese nach wie vor oberhalb des Schwellenwertes von 70 %, der gemäß den UEFA-Richtlinien die Obergrenze für eine nachhaltige, finanzielle Stabilität repräsentiert. Der absolute Personalaufwand stieg um 9 % (+ 194 Mio. Euro) auf 2,4 Mrd. Euro und lag damit oberhalb der von der La Liga gesetzten Lohnobergrenze von 2,3 Mrd. Euro.

Deutschland

Nachdem auch die Bundesliga in der Vorsaison einen Rekordwert der Personalaufwandsquote aufgestellt hatte, ging dieser in der Saison 2021/22 um sechs Prozentpunkte auf 59 % zurück und lag somit drei Prozentpunkte oberhalb des Wertes der Saison 2019/20. Die Bundesliga wies erneut die mit Abstand geringste Personalaufwandsquote unter den „Big Five“-Ligen auf. Dies unterstreicht die hohe wirtschaftliche Stabilität der Bundesliga. Im Durchschnitt lag der Personalaufwand pro Club in der Bundesliga im Vergleich der „Big Five“-Ligen mit 103 Mio. Euro (- 5 Mio. Euro bzw. - 5 %) wie der Umsatz auf Platz 3 vor dem der italienischen Serie A (98 Mio. Euro) und der französischen Ligue 1 (88 Mio. Euro).

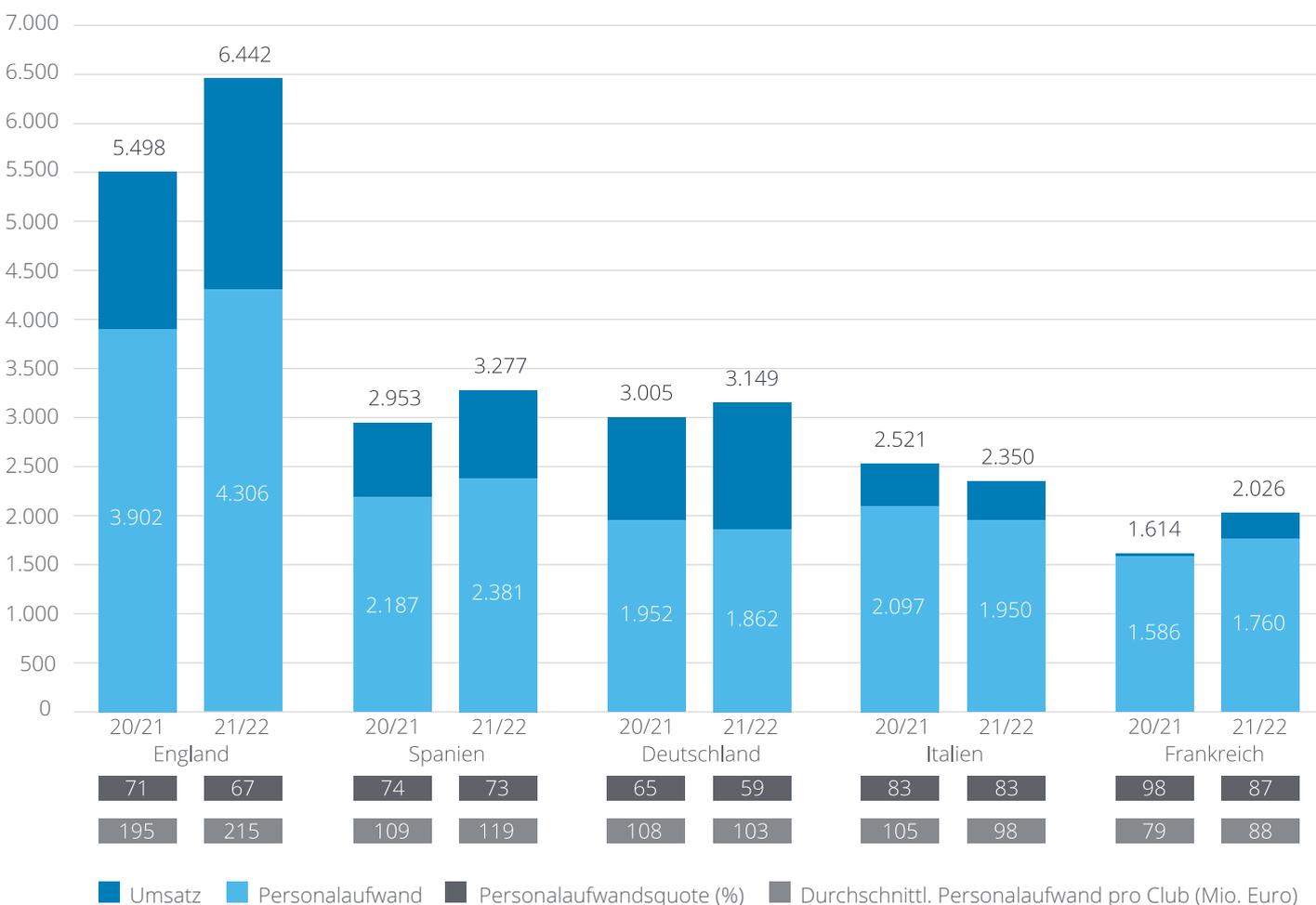
Italien

Die Personalaufwandsquote der Serie A blieb in der Saison 2021/22 mit einem Wert von 83 % konstant, da der Personalaufwand (- 7 %) entsprechend dem Rückgang des Gesamtumsatzes (- 7 %) auf 2 Mrd. Euro zurückging. Zum fünften Mal in Folge wies die Serie A die zweithöchste Personalaufwandsquote der „Big Five“-Ligen auf, wobei 14 Clubs in der Saison 2021/22 die Quote von 80 % übertrafen.

Frankreich

Insbesondere aufgrund des prozentual stärksten Umsatzanstieges (+ 26 %) konnte die Ligue 1 den größten Rückgang der Personalaufwandsquote um elf Prozentpunkte auf 87 % erzielen. Dennoch stellt dieser Wert nach wie vor den höchsten aller „Big Five“-Ligen dar.

Abb. 4 – Personalaufwand in den europäischen „Big Five“-Ligen 2020/21 und 2021/22 (in Mio. Euro)



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Der Personalaufwand der Clubs der fünf größten europäischen Ligen belief sich in der Saison 2021/22 auf insgesamt 12,3 Mrd. Euro (+ 5 % bzw. + 535 Mio. Euro), während der Gesamtumsatz im Vergleich zur Vorsaison um 11 % auf 17,2 Mrd. Euro anstieg.

Betriebsergebnisse der europäischen „Big Five“-Ligen

Nach einem starken Rückgang des aggregierten Betriebsergebnisses der „Big Five“-Ligen in den beiden Spielzeiten 2019/20 und 2020/21 aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie konnte in der Saison 2021/22 ein Anstieg in Höhe von 76 Mio. Euro (+ 19 %) auf - 324 Mio. Euro erzielt werden. Haupttreiber hierfür war das Wachstum der Bundesliga um 165 Mio. Euro (+ 266 %) auf 227 Mio. Euro. Neben der Bundesliga konnten auch die Ligue 1 um 23 Mio. Euro (+ 4 %) und die Premier League um 22 Mio. Euro (+ 4 %) ihr Betriebsergebnis verbessern. Mit der La Liga (- 82 Mio. Euro), der Serie A (- 412 Mio. Euro) und der Ligue 1 (- 599 Mio. Euro) verzeichneten jedoch drei der fünf „Big Five“-Ligen zum Teil deutlich negative Betriebsergebnisse. Lediglich die Premier League (542 Mio. Euro) und die Bundesliga (227 Mio. Euro) konnten in der Saison 2021/22 ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften.

Neben der Bundesliga konnten auch die Ligue 1 um 23 Mio. Euro (+ 4 %) und die Premier League um 22 Mio. Euro (+ 4 %) ihr Betriebsergebnis verbessern. Mit der La Liga (- 82 Mio. Euro), der Serie A (- 412 Mio. Euro) und der Ligue 1 (- 599 Mio. Euro) verzeichneten jedoch drei der fünf „Big Five“-Ligen zum Teil deutlich negative Betriebsergebnisse.

England

Das Betriebsergebnis der Premier League belief sich in der Saison 2021/22 auf 542 Mio. Euro, was einer Steigerung von + 22 Mio. Euro bzw. + 4 % gegenüber der Vorsaison entspricht. Während der Gesamtumsatz (+ 944 Mio. Euro bzw. + 17 %) stärker anstieg als die Personalkosten (+ 404 Mio. Euro bzw. + 10 %), haben sich die allgemeinen Betriebskosten erhöht. Dies ist unter anderem auf den anhaltenden Inflationsdruck auf die allgemeinen Ausgaben (z. B. Energiekosten) im Laufe der Saison zurückzuführen. Darüber hinaus war bereits vor der COVID-19-Pandemie ein leichter Abwärtstrend beim Betriebsgewinn der Premier League zu beobachten.

Spanien

In der Saison 2021/22 verzeichnete die spanische La Liga zum zweiten Mal in Folge ein negatives Betriebsergebnis in Höhe von - 82 Mio. Euro. Dies ist insbesondere auf die negativen Betriebsergebnisse von Real Madrid (- 133 Mio. Euro) und dem FC Barcelona (- 53 Mio. Euro) zurückzuführen. Zwölf der übrigen 18 Clubs erwirtschafteten operative Gewinne mit einem durchschnittlichen Betriebsergebnis von 6 Mio. Euro pro Club.

Deutschland

Der langjährige Fokus der Bundesliga auf finanzielle Nachhaltigkeit spiegelt sich auch in dem seit 20 Jahren konstant positiven Betriebsergebnis wider, welches in der Saison 2021/22 bei 227 Mio. Euro (+ 165 Mio. Euro bzw. + 266 %) lag. Zudem war die Bundesliga neben der Premier League die einzige unter den „Big Five“-Ligen, welche ein positives Betriebsergebnis erzielte. In der Saison 2021/22 konnten 16 der 18 Bundesliga-Clubs ein positives operatives Ergebnis erwirtschaften (Vorjahr: 15).

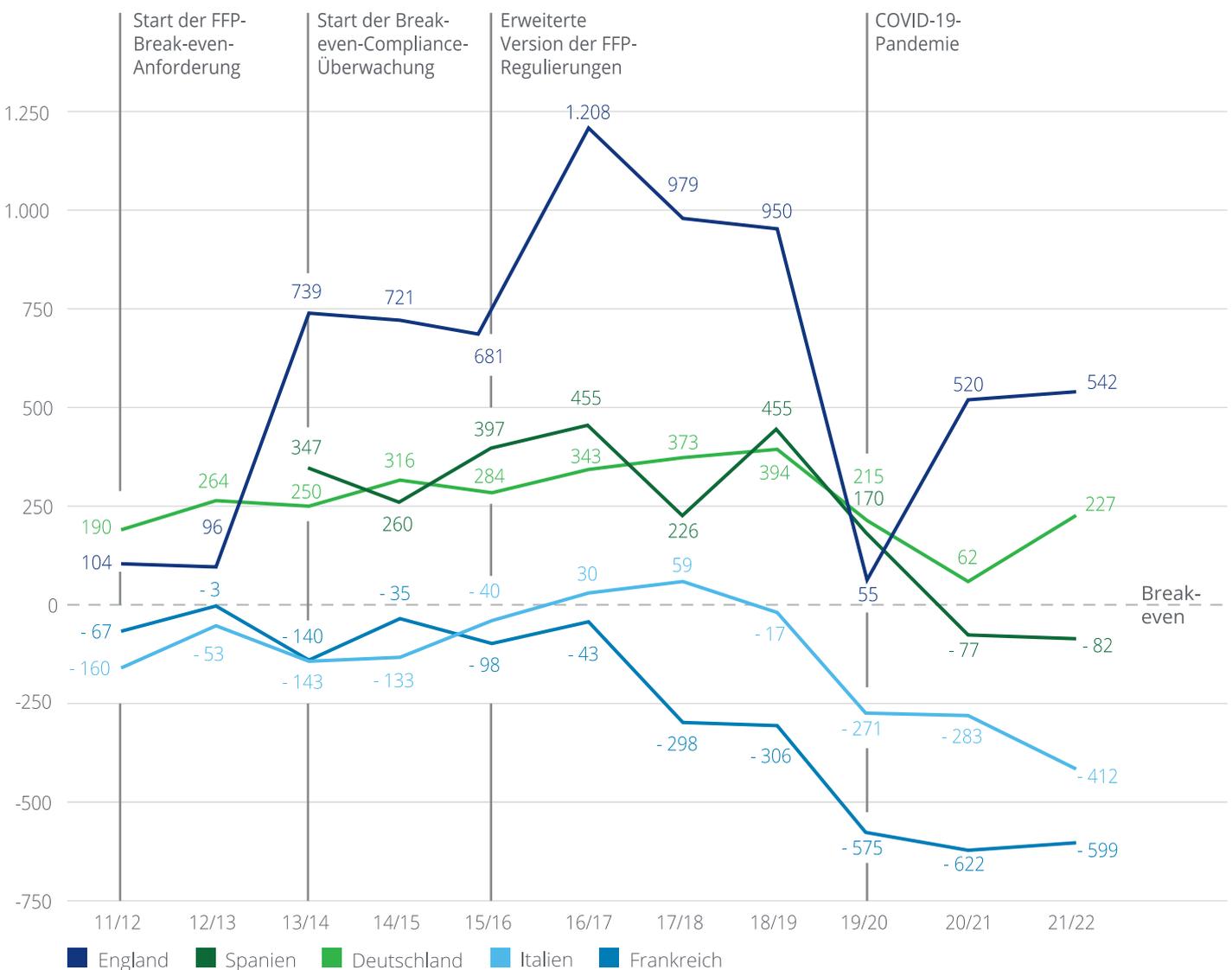
Italien

Die Serie A musste in der Saison 2021/22 den stärksten Rückgang des Betriebsergebnisses hinnehmen (- 129 Mio. Euro bzw. - 46 %), das mit - 412 Mio. Euro zudem einen neuen Negativwert seit Beginn der Analyse des Betriebsergebnisses darstellt. Nur zwei Clubs – Atalanta Bergamo und der AC Mailand – erzielten einen Betriebsgewinn, während alle weiteren 18 Clubs der Serie A ein negatives operatives Ergebnis aufwiesen. Die größten Verluste verzeichneten der AS Rom (- 105 Mio. Euro), der CFC Genua 1893 (- 80 Mio. Euro) und Juventus Turin (- 57 Mio. Euro).

Frankreich

Die Saison 2021/22 war die 15. in Folge, in der die Ligue 1 ein negatives Betriebsergebnis verzeichnete. Die Verluste konzentrierten sich auf Paris Saint-Germain (- 254 Mio. Euro), AS Monaco (- 77 Mio. Euro) und Girondins Bordeaux (- 65 Mio. Euro), die damit für den Großteil des negativen operativen Ergebnisses der Liga verantwortlich waren. Die Liga ist bestrebt durch gewisse Kontrollvorschriften die wirtschaftliche Stabilität der Clubs zu gewährleisten.

Abb. 5 – Betriebsergebnisse der europäischen „Big Five“-Ligen 2011/12 bis 2021/22 (in Mio. Euro)



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.

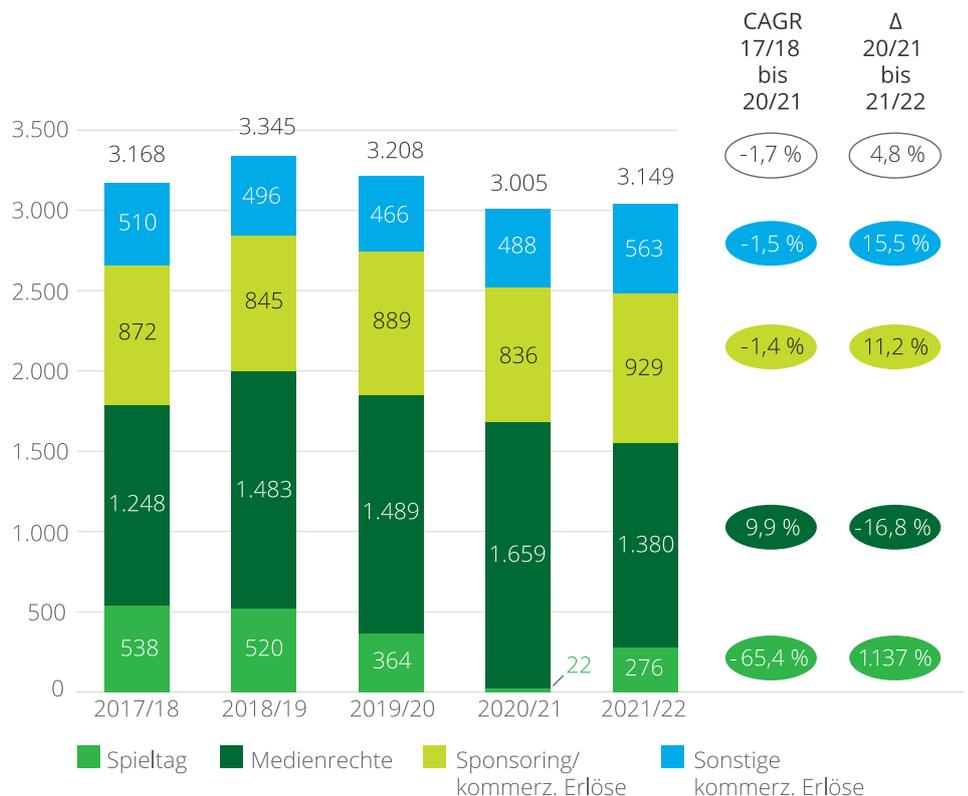
Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

Die Bundesliga im Fokus

Nach zwei Spielzeiten in Folge mit rückläufigen Gesamtumsätzen konnte die Bundesliga in der Saison 2021/22 ein Umsatzplus von 5 % erzielen. Der Umsatz (exklusive Transferaktivitäten) der Clubs stieg um 144 Mio. auf 3,1 Mrd. Euro. Haupttreiber waren die stark gestiegenen Spieltagerlöse, die jedoch durch einen Rückgang im Bereich der Medienrechte teilweise kompensiert wurden.

Nachdem die Umsätze bis 2018/19 sukzessive angewachsen waren (CAGR 1996/97 bis 2018/19: 9,6%), führte die COVID-19-Pandemie zu rückläufigen Erlösen 2019/20 und 2020/21. Für 2021/22 ist ein Anstieg der Erlösströme festzustellen, der hauptsächlich durch die Rückkehr der Spieltagerlöse (+ 254 Mio. Euro) und das Wachstum der kommerziellen Erlöse (+ 169 Mio. Euro) getrieben ist. Trotz dieser positiven Entwicklung liegt der Gesamtumsatz knapp unterhalb des vorpandemischen Niveaus, was insbesondere auf geringere Spieltagerlöse im Vergleich zur Saison 2018/19 zurückzuführen ist. Diese wurden teilweise durch einen Rückgang der Medienerlöse um 279 Mio. Euro auf 1,4 Mrd. Euro kompensiert, was u.a. darauf zurückzuführen ist, dass zur Saison 2021/22 ein neuer nationaler Medienrechtezyklus begonnen hat, welcher im Vergleich zum vorherigen Zyklus rund 5 % (durchschnittlich ca. - 60,0 Mio. Euro pro Saison) weniger Erlöse einspielt. Für die nachfolgenden Jahre wird erwartet, dass der Gesamtumsatz den Höchstwert von 2018/19 übertrifft und damit einen neuen Rekordwert erreicht (vgl. Abb. 6).

Abb. 6 – Aufteilung der Gesamtumsätze der Bundesliga nach Erlöskategorien 2017/18 bis 2021/22 (in Mio. Euro)



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 Mannschaften besteht, ist eine Betrachtung der durchschnittlichen Umsätze pro Club notwendig, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Zudem wird bei dieser Betrachtungsweise die Diskrepanz zwischen dem umsatzstärksten Club der Bundesliga, dem FC Bayern München, und den übrigen Bundesliga-Clubs deutlich. Letzterer ist der einzige Bundesligavertreter unter den zehn umsatzstärksten europäischen Clubs in der Saison 2021/22, wie in der Studie „Deloitte Football Money League“ 2023 dargestellt. Mit Borussia Dortmund liegt zudem ein weiterer deutscher Club innerhalb der 20 umsatzstärksten europäischen Clubs in der Saison 2021/22.

In der Saison 2021/22 erwirtschaftete der FC Bayern München einen Umsatz (exkl. Transferaktivitäten) in Höhe von 654 Mio. Euro. Damit übertrafen die Münchner den durchschnittlichen Bundesliga-Club-Umsatz (175 Mio. Euro, inkl. FC Bayern München) um das 3,7-Fache. Dieser Wert verdeutlicht den – insbesondere durch die stetige erfolgreiche Teilnahme an den UEFA-Clubwettbewerben getriebenen – Umsatzvorsprung des deutschen Rekordmeisters. Mit einem Umsatz (exkl. Transferaktivitäten)* von 357 Mio. Euro ist Borussia Dortmund der Bundesligaclub mit dem zweithöchsten Umsatz.

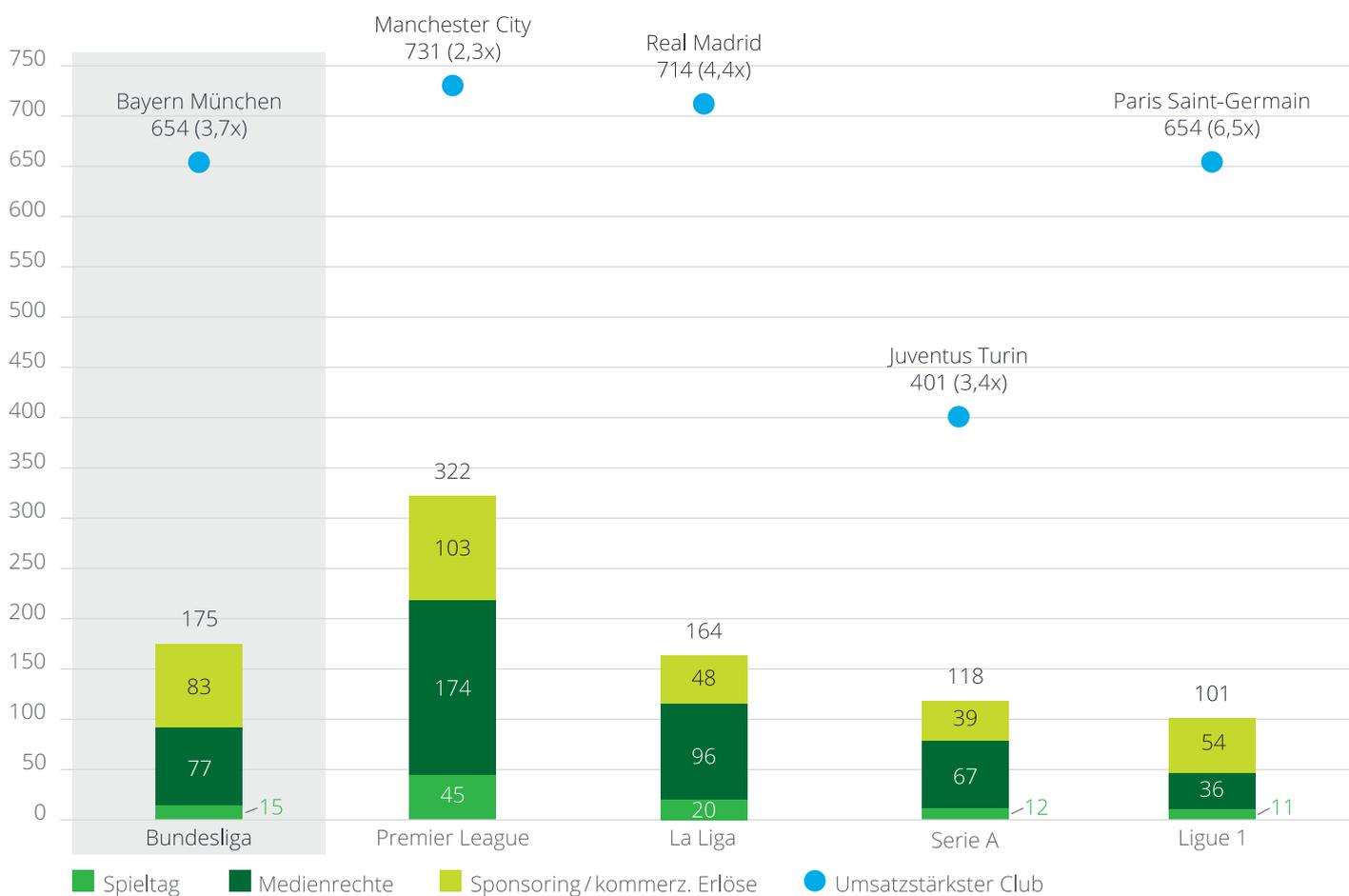
Im direkten Vergleich mit den Clubs der englischen Premier League wiesen die der Bundesliga (inkl. FC Bayern München) einen um durchschnittlich 147 Mio. Euro geringeren Gesamtumsatz auf. In der Vorsaison betrug der Abstand noch 108 Mio. Euro. Die Zunahme ist vor allem auf die Spieltagerlöse zurückzuführen, welche in der Vorsaison im Durchschnitt 1 Mio. Euro unter denen der Premier-League-Clubs lagen und in der Saison 2021/22 um 30 Mio. Euro geringer ausfielen. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Clubs der Premier League ihre Spiele während der gesamten Saison 2021/22 ohne Zuschauerbeschränkungen austragen konnten, während dies in der Bundesliga erst ab Ende März 2022, also in der zweiten Saisonhälfte, dauerhaft möglich war.

Im kommerziellen Bereich lagen die durchschnittlichen Erlöse der Bundesliga-Clubs um 20 Mio. Euro unter denen der englischen Konkurrenz, was einem Anstieg der Differenz um 9 Mio. Euro im Vergleich zur Vorsaison entspricht. Dieser Anstieg ist unter anderem getrieben durch neue bzw. verlängerte Partnerschaften (z. B. Manchester United mit TeamViewer als neuem Trikotsponsor). Bei den Medienerlösen blieb der Differenzbetrag mit durchschnittlich 98 Mio. Euro (Vorsaison 96 Mio. Euro) nahezu konstant.

Die Umsatzunterschiede innerhalb der „Big Five“-Ligen sind unterschiedlich stark ausgeprägt. In der Ligue 1 ist die Diskrepanz am größten: Paris Saint-Germain erzielte das 6,5-Fache des Durchschnittsumsatzes der Ligue 1 (inkl. Paris Saint-Germain). Der entsprechende Multiplikator (jeweils inkl. umsatzstärkstem Club der Liga) der Bundesliga (3,7x) liegt nach der Premier League (2,3x) und der Serie A (3,4x) im Mittelfeld der „Big Five“-Ligen.

*Anmerkung: Umsatzerlöse aus dem operativen Geschäft.

Abb. 7 – Aufteilung des durchschnittlichen Gesamtumsatzes nach Erlöskategorien und Vergleich mit umsatzstärkstem Club 2021/22 (in Mio. Euro)

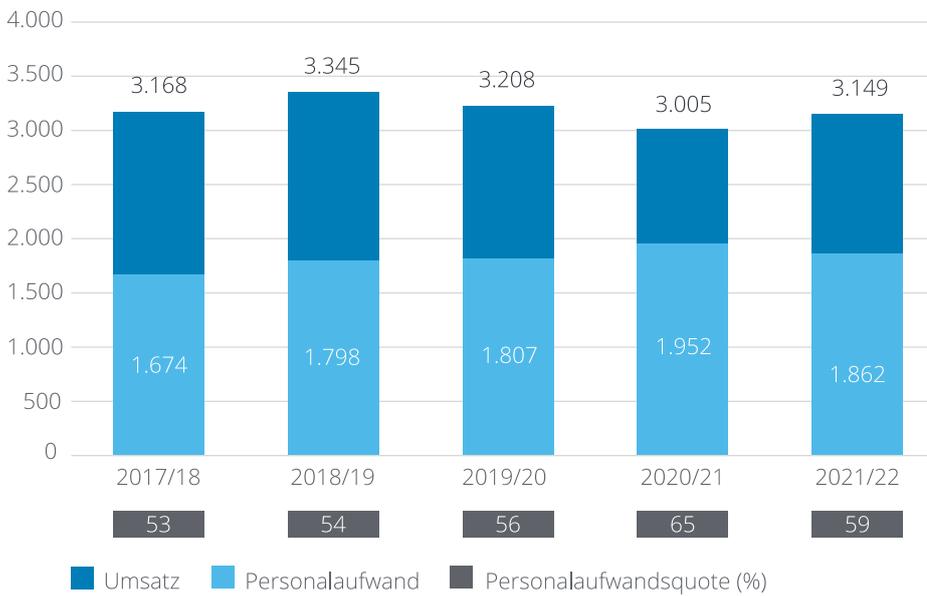


Anmerkungen: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten. Dargestellte Clubs sind die Clubs mit dem höchsten Umsatz der jeweiligen Liga. Der Faktor entspricht dem Verhältnis zum Durchschnittsumsatz der Liga. Die gezeigten Umsätze der Ligen inkludieren jeweils den umsatzstärksten Club.
 Quellen: Clubs, Ligen, Deloitte-Analyse.

Personalaufwand der Bundesliga

Nach der pandemiebedingt hohen Personalaufwandsquote im Vorjahr konnte diese 2021/22 auf ein nahezu vorpandemisches Niveau gesenkt werden. Der Rückgang war hauptsächlich durch einen Anstieg der Erlöse getrieben. Diese Entwicklung reflektiert die wirtschaftliche Stabilität der deutschen Clubs.

Abb. 8 – Entwicklung des Personalaufwands der Bundesliga im Vergleich zum Umsatz seit 2017/18 (in Mio. Euro)



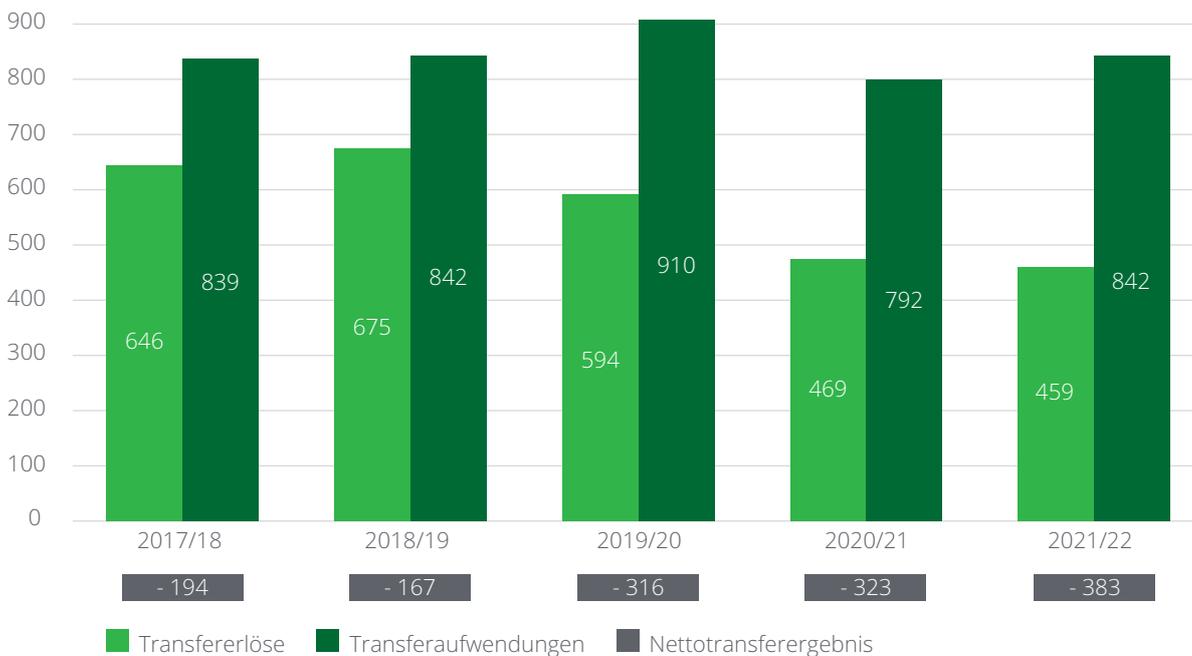
Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

Entwicklung der Transferaktivitäten

Nach einem Rückgang der Transferausgaben in der Saison 2020/21, der insbesondere auf die COVID-19-Pandemie zurückzuführen war, stiegen diese in der Saison 2021/22 um 50 Mio. Euro (+ 6 %) auf 842 Mio. Euro. Damit lagen die Transferausgaben auf dem Niveau der Saison 2018/19 und damit lediglich 68 Mio. Euro unter der Rekordsaison 2019/20. Auf der Erlösseite kam es zu einem zweiprozentigen Rückgang (- 9 Mio. Euro), woraus insgesamt ein Rückgang des Nettotransferergebnisses auf - 383 Mio. Euro resultiert – ein neuer Tiefstwert.

Abb. 9 – Entwicklung der Transfererlöse und -aufwendungen der Bundesliga seit 2017/18 (in Mio. Euro)



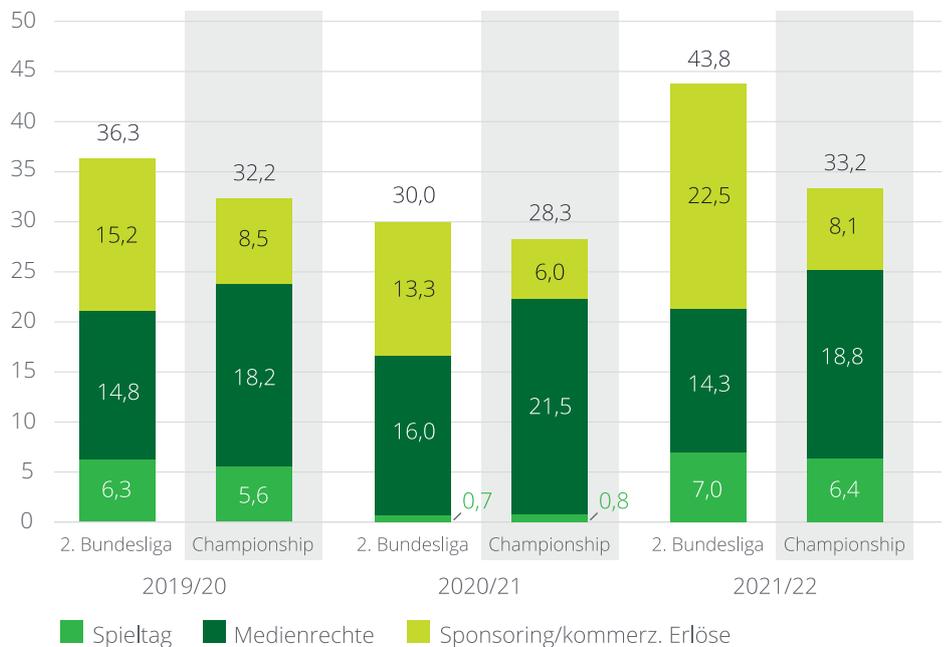
Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

2. Bundesliga und die Championship im Vergleich

Nach zwei von COVID-19 stark geprägten Spielzeiten konnten die beiden umsatzstärksten „Unterhäuser“ im europäischen Spitzenfußball ihre jeweiligen Gesamtumsätze aus der Saison 2020/21 übertreffen. So lag der Umsatz der 2. Bundesliga in der Saison 2021/22 mit 789 Mio. Euro um 248 Mio. Euro höher als im Vorjahr, während die englische Championship mit einem Plus von 120 Mio. Euro auf einen Gesamtumsatz von 798 Mio. Euro kam. Somit war die relative positive Entwicklung der 2. Bundesliga (Umsatzanstieg von 46 %) stärker ausgeprägt als die der Bundesliga (Umsatzanstieg von 5 %), während die Entwicklung von Championship (Umsatzanstieg von 18 %) und Premier League ähnlich ausfiel (Umsatzanstieg von 17 %).

Die 18 Clubs der 2. Bundesliga erzielten in der Saison 2021/22 einen Gesamtumsatz von 789 Mio. Euro, was einem Umsatzanstieg in Höhe von 248 Mio. Euro (+ 46 %) im Vergleich zur Vorsaison entspricht. Haupttreiber dieses Anstiegs waren die kommerziellen Erlöse (+ 165 Mio. Euro; + 69 %), sowie, insbesondere durch die Abschaffung aller Zuschauerbeschränkungen ab März, die Spieltagerlöse (+ 113 Mio. Euro; + 859 %). Der Anstieg der kommerziellen Erlöse war unter anderem getrieben durch die Zusammensetzung der Liga, da in der Saison 2021/22 mit Schalke 04 und Werder Bremen kommerziell vergleichsweise erfolgreiche Clubs in der 2. Bundesliga vertreten waren. Die Spieltagerlöse konnten auf das vorpandemische Niveau zurückkehren (126 Mio. Euro 2021/22 vs. 131 Mio. Euro 2018/19). Insgesamt machten die Spieltagerlöse (7 Mio. Euro pro Club) 16 % des Gesamtumsatzes aus (+ 14 Prozentpunkte im Vergleich zur Vorsaison).

Abb. 10 – Aufteilung des durchschnittlichen Gesamtumsatzes pro Club nach Erlöskategorien seit 2019/20 (in Mio. Euro)



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.

Quellen: DFL, Deloitte-Analyse.

In der Saison 2021/22 erwirtschafteten die Clubs insgesamt 405 Mio. Euro an kommerziellen Umsätzen, was durchschnittlich 23 Mio. Euro pro Club entspricht. Damit verzeichnete die 2. Bundesliga erneut ein deutlich besseres Ergebnis als die Championship, welche insgesamt 194 Mio. Euro (bzw. 8 Mio. Euro pro Club) an kommerziellen Erlösen erzielte. Diesem Anstieg stand ein Rückgang der Medieneinnahmen gegenüber, der unter anderem auf den neuen Medienrechtevertrag zurückzuführen ist (- 29 Mio. Euro; - 10 %). In der 2. Bundesliga sanken die Erlöse aus den Medienrechten in der Saison 2021/22 auf insgesamt 258 Mio. Euro (14 Mio. Euro pro Club), womit diese 33 % des Gesamtumsatzes ausmachten.

Im selben Zeitraum erwirtschafteten die 24 Clubs der englischen Championship einen Gesamtumsatz in Höhe von 798 Mio. Euro, was einem Umsatzanstieg in Höhe von 120 Mio. Euro (+ 18 %) entspricht. Den stärksten Anstieg konnten die Spieltagerlöse mit + 135 Mio. Euro (+ 748 %) verzeichnen, gefolgt von den kommerziellen Erlösen mit + 49 Mio. Euro (+ 34 %). Entsprechend entfielen 19 % des Gesamtumsatzes auf die Spieltagerlöse (3 % in 2020/21). Im Durchschnitt erwirtschaftete ein Championship-Club 6 Mio. Euro an Spieltagerlösen. In der englischen Championship stellen Medienerlöse das relevanteste Umsatzsegment dar. In der Saison 2021/22 machte dieser Erlösstrom 57 % des Gesamtumsatzes aus, verzeichnete allerdings im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang um 65 Mio. Euro auf 451 Mio. Euro (19 Mio. Euro pro Club).

Vergleicht man die Umsätze von 2. Bundesliga und Championship, ist festzustellen, dass der Umsatz der deutschen Zweitligisten im Durchschnitt um 11 Mio. Euro höher als der ihrer englischen Pendanten war (2. Bundesliga 44 Mio. Euro vs. Championship 33 Mio. Euro). Damit hat sich der Abstand zwischen den Ligen im Vergleich zur Vorsaison vergrößert: In der Spielzeit 2020/21 erzielten die Clubs der 2. Bundesliga einen durchschnittlichen Umsatz von 30 Mio. Euro, während der Umsatz pro Club in der Championship bei 28 Mio. Euro lag. In Bezug auf die Medienerlöse lag die Championship (19 Mio. Euro) vor der 2. Bundesliga (14 Mio. Euro). Im Gegensatz zum englischen Modell werden in Deutschland die Bundesliga und die 2. Bundesliga gemeinsam vermarktet. Die dadurch generierten Erlöse werden über einen Verteilungsschlüssel an alle 36 Clubs ausgeschüttet, wovon auch die Clubs der 2. Bundesliga profitieren.

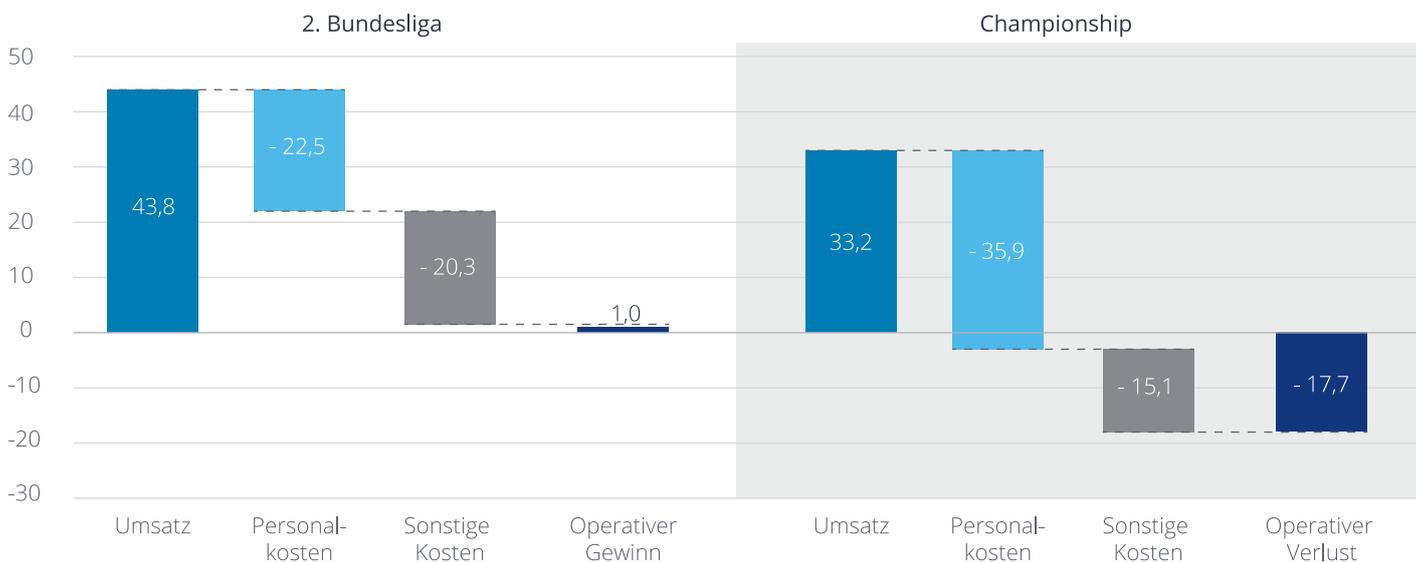
Vergleicht man die Umsätze von 2. Bundesliga und Championship, ist festzustellen, dass der Umsatz der deutschen Zweitligisten im Durchschnitt um 11 Mio. Euro höher als der ihrer englischen Pendanten war (2. Bundesliga 44 Mio. Euro vs. Championship 33 Mio. Euro). Damit hat sich der Abstand zwischen den Ligen im Vergleich zur Vorsaison vergrößert.

Positives operatives Ergebnis trotz negativer Auswirkungen von COVID-19

Nach einem starken Umsatzrückgang im Kontext der COVID-19-Pandemie im Vorjahr konnten die Clubs der 2. Bundesliga ihr operatives Ergebnis von + 0,1 Mio. Euro in der Saison 2020/21 auf + 18 Mio. Euro in der Saison 2021/22 verbessern. Die positive Entwicklung der Profitabilität resultiert aus der Tatsache, dass der Umsatz (+ 248 Mio. Euro bzw. + 46%) stärker anwuchs als die Kosten (+ 242 Mio. Euro bzw. + 44%).

Die Clubs der Championship verzeichneten ein negatives operatives Betriebsergebnis in Höhe von - 426 Mio. Euro, was eine leichte Verbesserung gegenüber der Saison 2020/21 um 26 Mio. Euro (+ 6 %) darstellt. Diese Entwicklung resultiert aus einem Anstieg des Gesamtumsatzes um 120 Mio. Euro (+ 18 %) bei relativ konstantem Personalaufwand (+ 7 Mio. Euro bzw. + 1 %). Dies wiederum führte zu einer reduzierten Personalaufwandsquote von 126 % auf 108 %, welche jedoch nach wie vor nicht nur deutlich höher ist als die der 2. Bundesliga, sondern auch immer wieder zu finanziellen Schwierigkeiten bei englischen Clubs führt.

Abb. 11 – Operative Profitabilität je Club im Vergleich: 2. Bundesliga und Championship 2021/22 (in Mio. Euro)



Anmerkung: Gesamtumsätze exklusive Transferaktivitäten.
 Quellen: Ligen, Deloitte-Analyse.

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 2017/18 bis 2021/22 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 2021/22 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 2022/23 und 2023/24 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.

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 2020 und/oder 2021 ihre Rechnungslegung angepasst und dabei auch den Zeitpunkt der Rechnungslegung umgestellt. Entsprechend haben nicht alle Clubs einen Berichtszeitraum von zwölf Monaten veröffentlicht. Die Berichtszeiträume, die 2020 und 2021 enden, waren ebenfalls von der COVID-19-Pandemie betroffen. 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 2021/22 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.

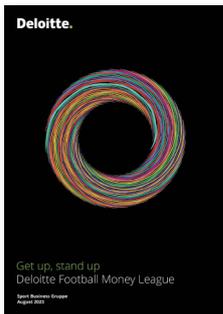
Wesentliche Grundlagen

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 2021/22 wurden alle Finanzzahlen für europäische Ligen mit dem Wechselkurs per 30. Juni des jeweiligen Jahres in Euro umgerechnet (30. Juni 2022: £1 = €1,18). Für Spielzeiten vor 2021/22 wurden die bereits publizierten Wechselkurse aus vorherigen Auflagen dieser Studie genutzt. Für die Prognosen nach 2021/22 wurde der durchschnittliche Wechselkurs der elf Monate bis zum 31. Mai 2023 verwendet (£1 = €1,15).

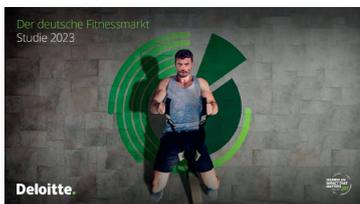
Ausgewählte Studien von Deloitte



Deloitte Football Money League
(26. englische bzw. 17. 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



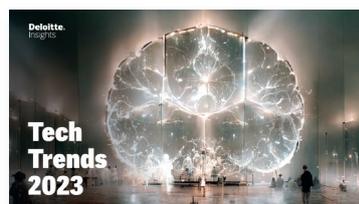
Der deutsche Fitnessmarkt
(20. Auflage)
The European Health & Fitness Market
(10. Auflage)
Übersicht über die jüngsten Entwicklungen, Trends und Treiber im deutschen und europäischen Gesundheits- und Fitnessmarkt



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
(14. Auflage)
Analyse der wegweisenden Technologieentwicklungen und -trends

Kontakte



Stefan Ludwig

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



Kim Lachmann

Director
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, Konstantin Schubert

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 Mitarbeitenden 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 457.000 Mitarbeitenden 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 (insgesamt 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 12/2023

