



AUTOR



**Dr. Henning Vöpel**  
Senior Economist im HWWI  
Tel: 040 - 34 05 76 - 334

FINANZKRISE UND SPORT

## Der Profisport in Zeiten der Finanzkrise

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise hat mittlerweile auch den Sport erreicht: Die Fußballclubs in der englischen Premier League geraten in Zahlungsschwierigkeiten und verschieben bis auf Weiteres die geplanten Stadionneubauten, Spieler in Italien müssen Gehaltskürzungen akzeptieren, der japanische Automobilkonzern Honda verlässt die Formel 1, Sportevents finden kaum noch Sponsoren und die Sanierung von Sportstätten könnte – sofern nicht selbst Bestandteil der Konjunkturprogramme – angesichts verschuldeter öffentlicher Haushalte zukünftig öfter dem Rotstift zum Opfer fallen.

Im Profisport werden alle drei Säulen der Finanzierung – die TV-Rechte, das Sponsoring und der Ticketverkauf – von Mindereinnahmen betroffen sein. Fernsehsender erlösen weniger Werbeeinnahmen als kalkuliert und können die teuer bezahlten TV-Rechte nicht mehr refinanzieren, Unternehmen kürzen ihre Marketing- und Sponsoringbudgets und Zuschauer schränken ihre Nachfrage nach Tickets ein. Die Finanzierung des Profisports scheint gefährdet. Wirklich?

**Gehen im Profisport die Einnahmen zurück, sinken mittelfristig lediglich die Gehälter der Sportler. Spielraum hierfür ist genügend vorhanden. Cristiano Ronaldo wird auch für die Hälfte seines Millionengehalts weiterhin Fußball und Tiger Woods nach wie vor Golf spielen, bevor sie alternativen Jobs nachgehen. Das qualitative Niveau im Profisport wird sich folglich nicht ändern. Anders sieht es dagegen in unterklassigen Ligen oder Randsportarten aus. Bei sinkenden Gehältern kann die Ent-**

**scheidung von Spielern häufiger zugunsten des Berufs oder eines Studiums und gegen eine Profikarriere ausfallen. Darüber hinaus ist zu befürchten, dass Vereine, die in Schwierigkeiten geraten, zuerst mit Einsparungen im Jugend- und Nachwuchsbereich reagieren, bevor sie den Profietat antasten.**

Im Profisport herrscht ein Positionswettbewerb. Es zählt zumeist allein die Tatsache, vor jemandem platziert zu sein, nicht mit welchem Abstand. Solange die Wirtschaftskrise alle Vereine gleichmäßig trifft, ändert sich an der relativen Wettbewerbsposition praktisch nichts. Die Wirtschaftskrise wird aber Sportarten, Ligen und Vereine nicht gleichermaßen treffen. Viele Vereine der Fußballbundesliga etwa werden von Unternehmen aus dem Bankensektor und der Automobilbranche gesponsert, die ihrerseits besonders unter Druck geraten sind und sich konsolidieren müssen. Der mögliche Rückzug dieser Unternehmen aus dem Sponsoring würde die betroffenen Vereine in finanzielle Schwierigkeiten bringen und dazu zwingen, Spieler zu verkaufen. Ist ein Verein stärker als andere betroffen, können selbst vorübergehende Finanzprobleme dauerhafte Folgen für die sportliche Entwicklung haben. Hinzu kommt, dass Vereine sich infolge der „Kreditklemme“ derzeit kaum über Kredite zwischenfinanzieren können, zumal die Bonität der Vereine bei sinkendem Transferwert ihrer Spieler abnimmt.

Aber nicht nur das wirtschaftliche und sportliche Gefüge innerhalb der Bundesliga wird sich infolge der Wirtschaftskrise verändern. Auch zwischen den europäischen

Ligen wird es zu Verschiebungen kommen. Die Bundesliga kann aufgrund ihrer vergleichsweise soliden Finanzierung gegenüber den anderen Ligen an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen. Die englische Premier League, in der Mäzene aus dem Ölgeschäft wie Roman Abramowitsch beim FC Chelsea oder Scheich Suleiman Al-Fahim bei Manchester City, aber auch ausländische Investoren für frisches Kapital gesorgt haben, dürfte ein Anschauungsbeispiel dafür liefern, wie sich die Finanzkrise auf unterschiedliche Finanzierungsmodelle im Fuß-

ball auswirkt. Die finanzielle Abhängigkeit von Mäzenen und Investoren dürfte kaum geringer sein als vom traditionellen Sponsoring. Die zuletzt viel diskutierte Aufhebung der „50+1“-Regel, der zufolge Investoren keine Mehrheitsbeteiligung an Vereinen in der Bundesliga halten dürfen, ist wohl erst einmal von der Reformagenda verschwunden.

**Nicht nur Bank- und Fondsmanager, auch Sportmanager sollten aus der Finanzkrise ihre Lehren ziehen. Ein kluges Risikoma-**

**nagement passt die Finanzierung an den Planungshorizont der langfristigen sportlichen Ziele an. Die Finanzierung von Vereinen muss auf eine breite Basis gestellt werden, um sich gegen das Risiko unerwarteter Ausfälle von Einnahmen abzusichern. Wie stabil ein Verein finanziell aufgestellt ist, zeigt sich in Krisenzeiten, in denen ein umsichtiges Management zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil wird.**

*Dieser Beitrag ist am 16. Dezember 2008 im „Hamburger Abendblatt“ erschienen.*