



HHL

LEIPZIG
GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT

Football Fact Sheet

#3/22

März 2022

Investoren im professionellen Klubfußball – Künftiges Erfolgsmodell oder letzter Stro- halm?

Eine wissenschaftliche Studie der HHL Leipzig
Graduate School of Management

Mit freundlicher Unterstützung von



IHK Industrie- und Handelskammer
zu Leipzig

Prof. Dr. Henning Zülch

Chair of Accounting and Auditing
HHL Leipzig Graduate School of Management
henning.zuelch@hhl.de
T +49 (0) 341-9851 701
hhl.de/accounting

Executive Briefing

ZIELSETZUNG:

Ein Forschungsteam der HHL Leipzig Graduate School of Management analysierte die bisherige wissenschaftliche Forschung zu **Investoren im professionellen Klubfußball**. Die Ergebnisse wurden systematisch aufbereitet und Schlussfolgerungen gezogen. Das vorliegende Fact Sheet fasst die **wesentlichen Erkenntnisse zu Motiven, der Rolle und der Strategie sowie den Auswirkungen eines Investorenengagements** zusammen. Diese Erkenntnisse sind relevant für die Betrachtung von und den Umgang mit Investoren durch alle beteiligten Stakeholder. **Stoßrichtungen für die künftige Forschung sowie das Management von Fußballvereinen im Hinblick auf deren (potenzielle) Investoren** lassen sich ableiten.

METHODIK:

- Das bisherige wissenschaftliche Schrifttum zu Investoren im professionellen Klubfußball ist systematisch, nach Vorbild des strukturierten Vorgehens von **WHITTEMORE & KNAFL (2005)**, untersucht worden.
- Die Methodik folgt dabei fünf Schritten, beginnend mit (1) der Identifizierung des Problems, gefolgt von (2) der Literatursuche, (3) der Evaluation der gefundenen Daten, (4) einer Analyse dieser und schließlich (5) der Präsentation der Ergebnisse.

ERGEBNISSE:

- Die **Motive von Investoren** sind sehr vielfältig. In vielen Fällen geht es weder um den sportlichen Erfolg des Klubs noch um Kapitalrendite, sondern um **indirekte Erträge**.
- Die Auswirkungen eines Investorenengagements müssen differenziert betrachtet werden. Fußballklubs mit **privaten Mehrheitsinvestoren** haben einen **besseren Zugang zu Kapital**, was sportliche Erfolge, aber auch Schulden, in der Regel erhöht. Modelle mit **mehreren Investoren oder Börsennotierungen** dagegen führen zu **höherer finanzieller Effizienz**, nicht zwangsläufig aber zu größerem sportlichen Erfolg.
- Fußballklubs müssen **geeignete Investoren** suchen und **gemeinsam eine transparente Strategie** verfolgen, um erfolgreich zu sein. Die Aufgabe künftiger Forschung wird es sein, erfolgsversprechende Charakteristika von Investoren und Fußballklubs sowie die Eckpfeiler einer nachhaltigen Strategie zu bestimmen.

1. Ausgangslage und Zielsetzung

„Bislang hat mir das Investment bei Hertha abgesehen von positiven Erfahrungen mit vielen Mitgliedern nur Nachteile gebracht.“ – Lars Windhorst (STEINMANN, 2022)

Seit 2019 ist Lars Windhorst Kapitalgeber des Bundesliga-Fußballclubs Hertha BSC Berlin. Kürzlich bereute er die Entscheidung öffentlich. Neben Windhorst haben in den vergangenen Jahren viele weitere Investoren den Weg in den europäischen Profifußball gefunden. Das überrascht nicht, schreitet die Kommerzialisierung des Fußballs doch kontinuierlich voran. Am Ende der Saison 2018/19 erzielten die fünf europäischen Topligen in Deutschland, England, Spanien, Italien und Frankreich allesamt Umsatzrekorde (DELOITTE SPORTS BUSINESS GROUP, 2020) – und nach der kurzen pandemiebedingten Delle dürfte sich die Entwicklung fortsetzen. Eines der letzten aufsehenerregenden Zeichen der neuen Realität ist die Übernahme des englischen Erstligisten Newcastle United durch einen saudischen Investmentfonds für über 350 Millionen Euro. War der Klub bisher im Mittelfeld der Premier League zu finden und blieb ohne großes internationales Aufsehen, dürften nun globale Superstars im St. James' Park auflaufen.

Doch lange nicht jede Zusammenarbeit zwischen Investoren und professionellen Fußballklubs läuft wie gewünscht. Windhorst' Äußerungen skizzieren dabei nur eines von vielen Beispielen. Nicht zuletzt die Fans kritisieren die Investoreneinstiege häufig scharf und sehen in den Kapitalgebern den letzten Sargnagel des traditionellen Fußballs. Das vorliegende Fact Sheet zeigt nun, dass Investoren sehr differenziert zu betrachten sind. Es existieren die unterschiedlichsten Typen mit teilweise überraschenden Motiven und volatilen Auswirkungen auf den weiteren Werdegang der jeweiligen Klubs.

Seit etwa 15 Jahren beschäftigt sich die Wissenschaft zunehmend mit Investoren im Profifußball. Dennoch existierte bislang keine systematische Übersicht der Ergebnisse dieses Forschungsfelds. Das Team der HHL Leipzig Graduate School of Management um Prof. Dr. Zülch hat diese Lücke nunmehr geschlossen: Das gesamte relevante wissenschaftliche Schrifttum wurde analysiert und die Ergebnisse wurden systematisch aufbereitet. Die Implikationen sind bedeutend, sowohl für die Beurteilung eines Investorenengagements durch sämtliche beteiligten Stakeholder, als auch zur Schlussfolgerung für den weiteren Umgang mit ihnen.

Das Fact Sheet liefert eine Zusammenfassung der relevantesten Ergebnisse zu Motiven, der Rolle und der Strategie sowie den Auswirkungen von Investorenengagements und empfiehlt Stoßrichtungen für die künftige Forschung und das Management von Fußballklubs im Hinblick auf deren (potenzielle) Investoren.

2. Methodik der Untersuchung

Das hier genannte Team der HHL Leipzig Graduate School of Management (KIRSCH/SAUER/ZÜLCH) führte im Rahmen der Studie eine systematische Untersuchung des wissenschaftlichen Schrifttums (sog. „*systematic literature review*“) durch. Um dabei Einschränkungen in Breite oder Tiefe der Analyse zu verhindern, wurde das wissenschaftlich anerkannte und strukturierte Vorgehen nach WHITTEMORE & KNAFL (2005) angewendet. Diese Methode folgt fünf Schritten, beginnend mit (1) der Identifizierung des Problems, gefolgt von (2) der Literatursuche, (3) der Evaluation der gefundenen Daten, (4) einer Analyse dieser und schließlich (5) der Präsentation der Ergebnisse. Im Folgenden wird jeder der aufgeführten Schritte erklärt.

(1) Identifizierung des Problems

Bereits im ersten Teil dieses Fact Sheet wurde die Notwendigkeit der Studie erörtert: Trotz stetig steigender Relevanz und Bedeutung von Investoren im Profifußball gab es bis zum jetzigen Zeitpunkt keine aktuelle, systematische Betrachtung und Interpretation bisheriger wissenschaftlicher Ergebnisse.

(2) Literatursuche

SportDiscus, *Science Direct*, *Business Source Ultimate* und *Opendissertations* (letztere beide via *EBSCO*) dienten als primäre, *EMERALD Insights*, *Bielefeld Academic Search Engine (BASE)* und *Google Scholar* als sekundäre Datenquellen. Innerhalb dieser Datenbanken wurde nach den Begriffen „investor“, „owner“, „investment“, „ownership“, „shareholder“ oder „stakeholder“ in Verbindung mit „football“ oder „soccer“ gesucht. Auf diese Weise wurden 2.431 Artikel¹ identifiziert, die 814 Duplikate enthielten. Nach deren Reduktion ergab sich die Anzahl von 1.617 Artikeln.

¹ Der Begriff „Artikel“ umschreibt hier und in der Folge jegliches relevante Format an wissenschaftlichen Schriftstücken.

(3) Evaluation der Daten

Im nächsten Schritt wurden die verbleibenden Artikel hinsichtlich ihrer Relevanz überprüft. Zunächst wurden 32 Artikel, die nicht auf Englisch verfasst waren, sowie 238 Bücher oder Buchkapitel, Stellungnahmen, redaktionelle Beiträge oder Zeitungsartikel entfernt. Dieses Vorgehen stellt zwar formell eine Einschränkung der Forschungsarbeit dar, gewährleistet aber – dem Beispiel von WHITTEMORE & KNAFL (2005) folgend – einen klaren Fokus und die Vergleichbarkeit der Ergebnisse. 1.224 Artikel wurden daraufhin ausgeschlossen, weil sie Themen behandeln, die nicht dem Feld „Investoren im professionellen Klubfußball“ zugeordnet werden konnten. Abbildung 1 illustriert dieses Vorgehen und zeigt die verschiedenen Ausschlusskategorien. Zur Vervollständigung der relevanten Stichprobe wurden die Literaturreferenzen aus neun Artikeln mit umfangreichen wissenschaftlichen Quellenangaben überprüft. Die große Mehrzahl der verzeichneten Artikel war bereits Teil der identifizierten Stichprobe. Es wurden weitere sechs hinzugefügt, sodass eine Gesamtmenge von 129 Artikeln als relevant identifiziert und in der Folge analysiert werden konnte.

(4) Datenanalyse

Im Rahmen der Datenanalyse wurden alle 129 Artikel vollständig gelesen und hinsichtlich der folgenden Kriterien untersucht: Autor*innen, Titel, Format, Zeitschrift oder Verlag, Jahr, Ort der Studie, Untersuchungsmethode und Kernergebnisse. Eine Sammlung der Forschungsergebnisse sowie eine Untergliederung in thematisch abgegrenzte Teilbereiche entstanden somit. Auf diese Weise konnten Schlussfolgerungen für den weiteren Umgang mit Investoren sowie künftige Aufgaben der Wissenschaft identifiziert werden.

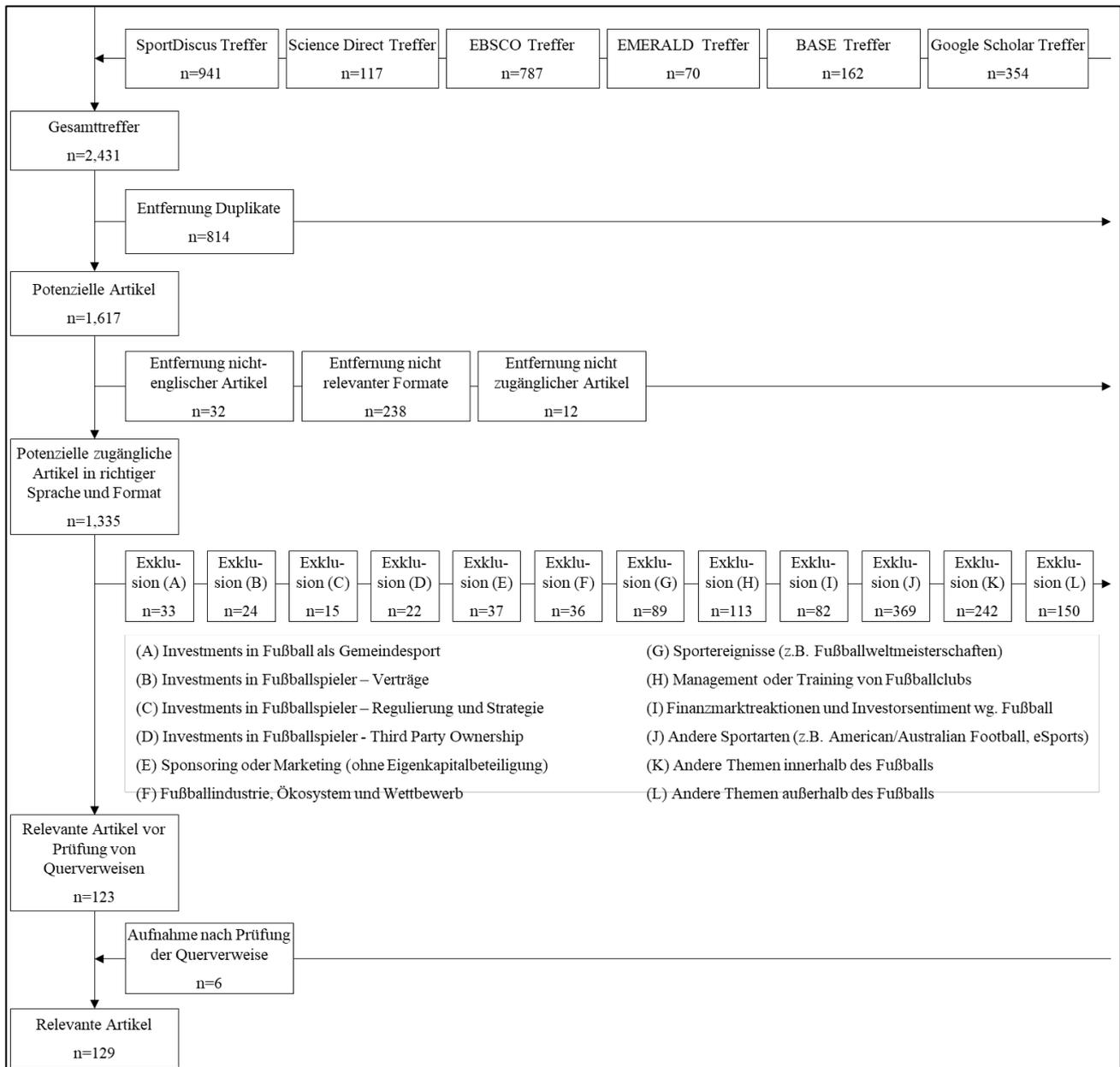


Abbildung 1: Ausschluss nicht relevanter Artikel

(5) Präsentation der Ergebnisse

Im Folgenden werden wesentliche Ergebnisse zusammengefasst und erläutert – zunächst zu Geografie und zeitlicher Verteilung der Studien, sodann zu den wesentlichen Bereichen *Wer*, *Warum* und *Was*.

3. Ergebnisse der Studie

3.1. Geografie und zeitliche Verteilung der Investorenstudien– Ein hochaktuelles, europäisch geprägtes Thema

Wissenschaftliche Forschung zu Investoren im Profifußball behandelt bisher fast ausschließlich den europäischen Kontinent. Wie aus Abbildung 2 zu entnehmen, haben sich Wissenschaftler in 32% der relevanten Fälle (41 Artikel) mit mehreren europäischen Ländern beschäftigt. Wenn einzelne Länder im Fokus standen, war England (in zwei Fällen das gesamte United Kingdom) dominierend (34%; 44 Artikel). Nur 4% der Artikel (5) befassen sich mit Ländern außerhalb Europas. Diese Ergebnisse zeigen deutlich, dass sich künftige akademische Arbeiten auf nicht-europäische Regionen, wie südamerikanische, traditionelle Fußballregionen, fokussieren sollten, um neue und ergänzende Erkenntnisse zu gewinnen.

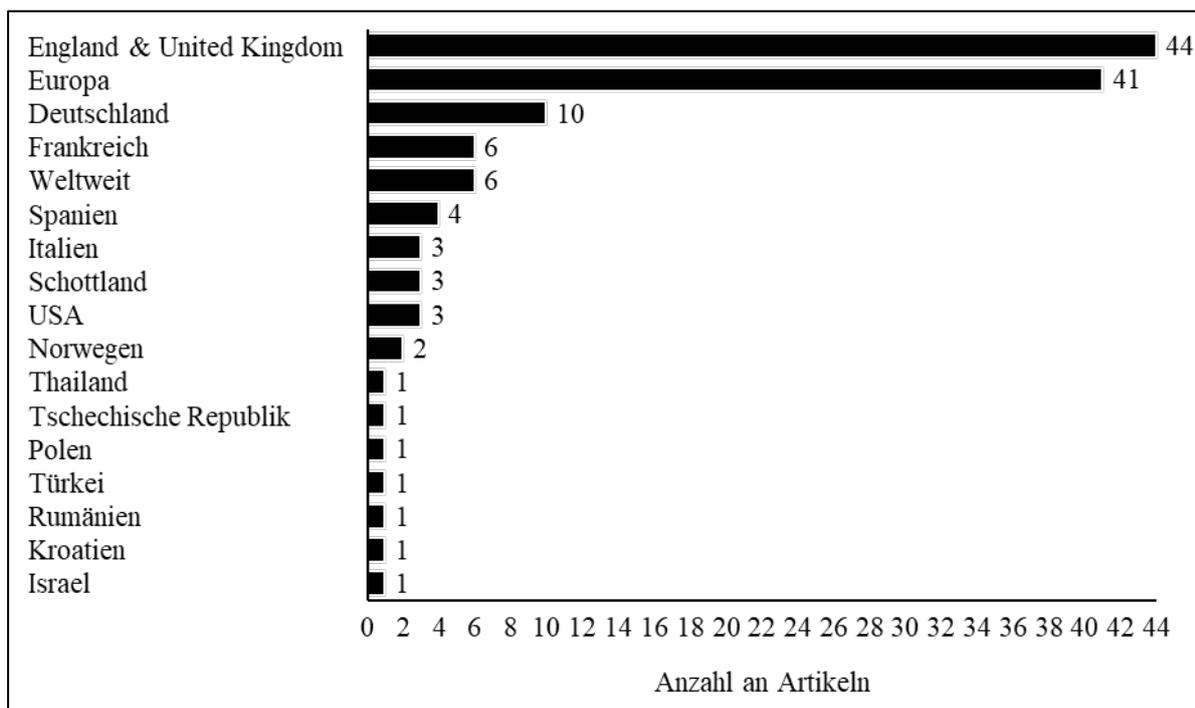


Abbildung 2: Zahl der Artikel pro Region

Abbildung 3 zeigt zudem eindeutig, dass das Interesse an Investoren im Profifußball kontinuierlich gestiegen ist. Seit 2010 vergrößerte sich die Zahl der jährlich veröffentlichten wissenschaftlichen Arbeiten in diesem Kontext deutlich – 82% der relevanten Artikel (106) wurden nach 2010 veröffentlicht und fast die Hälfte der relevanten Publikationen (61) innerhalb der letzten fünf Jahre.

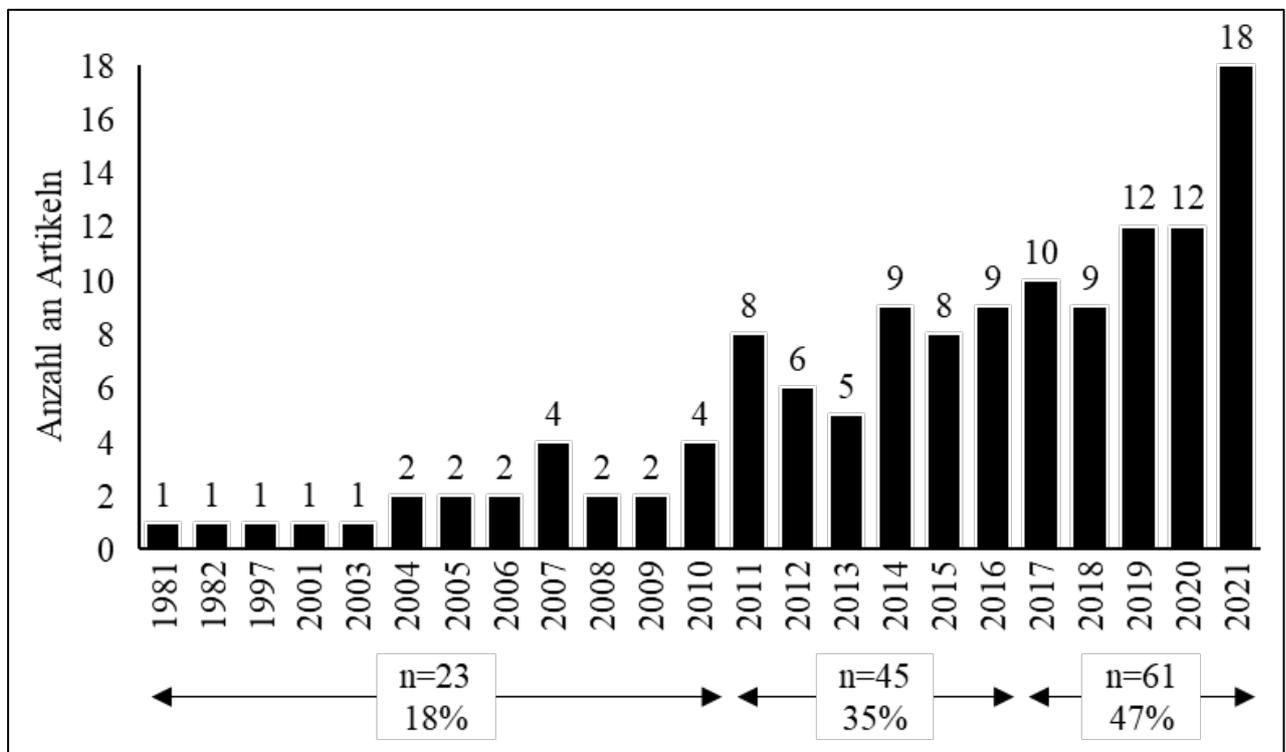


Abbildung 3: Zahl der Artikel im Zeitverlauf

3.2. Warum wird investiert: Die Investoren motive

Investoren im professionellen Klubfußball haben verschiedenste Motive. Generell gelten zwei Motive als zentral und miteinander konkurrierend. Häufig wird die Frage gestellt, ob Investoren den sportlichen Erfolg des Klubs oder die eigene finanzielle Rendite maximieren wollen. Ein Blick ins wissenschaftliche Schrifttum zeigt, dass ein Investment in Fußballklubs sehr häufig andere Gründe hat.

Anders als in U.S.-amerikanischen Sportarten wie American Football in den USA sind im europäischen Fußball rein rendite-bezogene Investments eher selten, wie LAGO ET AL. (2006) oder ANDREFF (2007) zeigen. Investoren erstreben eher indirekte Erträge. Das reicht von Abstrahleffekten auf andere Geschäftstätigkeiten über das Bilden von persönlichen Netzwerken und dem Erlangen von politischem Einfluss bis hin zur Erleichterung von Finanztransaktionen.

Die Wissenschaft beweist, dass ein Investment in einen Fußballklub weitreichende Auswirkungen hat. NICOLAU (2011) zeigt in diesem Zusammenhang bspw., dass die sportliche Leistung eines Fußballklubs direkten Einfluss auf den Aktienkurs des Unternehmens des Klubpräsidenten haben kann. Ein weiteres Beispiel, wie ein Investment in einen Fußballklub zur Förderung anderer Geschäfte genutzt werden kann, ist das katarische Engagement bei dem französischen Topverein Paris St. Germain (PSG). Die Forschung zeigt, dass das Investment dazu dient, das Land weltweit zu vermarkten und zum Beispiel als Tourismusziel anzupreisen. Andere Arbeiten beschäftigen sich mit chinesischen Investoren, die in europäische Fußballklubs investieren, um politischen Einfluss und ihr geografisches Netzwerk zu vergrößern. SRIYAKUL ET AL. (2018) erläutern des Weiteren, dass sich Verbundenheit zu einem Fußballklub durchaus auch in politischer Unterstützung der Klubbesitzer äußern kann. Nicht zuletzt ist die emotionale Verbundenheit zu einem Fußballklub der zentrale Grund für Fans, die über die Börse oder andere finanzielle Instrumente kleinere Beträge in Klubs investieren.

Die Steigerung des sportlichen Erfolgs des Fußballklubs ist in der Tat selten das Motiv von Investoren. Schon häufiger die Erwirtschaftung direkter Rendite. Oft geht es aber auch um andere, indirekte Ziele. Das macht eine sehr differenzierte Betrachtung von Investoren nötig und eröffnet die Chance zu erfolgreichen Kooperationen von Fußballklubs und Anteilseignern, wenn denn strategische Vorstellungen vorab transparent abgesprochen werden.

3.3. Wer investiert: Drei praktizierte Modelle

Fußballklubs sind emotionale Gebilde. Früher galten sie als soziale Begegnungsstätten und wurden als eingetragene Vereine häufig von Gemeinden geführt. Die Forschung zeigt indes, dass schon Ende des neunzehnten Jahrhunderts Anteilseigner begannen, englische Fußballklubs zu übernehmen und so die Professionalisierung des Sports voranzutreiben. Heutzutage sind Investoren ein übliches Phänomen.

Im wissenschaftlichen Schrifttum lassen sich drei wesentliche Eigentumsstrukturen von Fußballklubs feststellen: Privates Eigentum, öffentliches Eigentum oder die klassische mitgliedergeführte Vereinsstruktur ohne externe Investoren. In den analysierten Artikeln werden Klubs in privatem Eigentum definiert als solche, in denen eine (natürliche oder rechtliche) Person die Mehrheit der Anteile besitzt - häufig gibt es die Unterscheidung in heimische und ausländische Eigentümer. Öffentliches Eigentum kann hingegen dreierlei Ausprägungen haben: eine Börsennotierung, der Besitz durch Fonds, der von Fans und Unterstützern aufgelegt ist, oder auch der Besitz durch rein-staatliche Institutionen. Vereine sind dagegen vollständig in Besitz und unter Führung ihrer Mitglieder.

Alle drei Formen existieren im heutigen Profifußball und akademische Studien identifizieren verschiedene Vor- und Nachteile, die in Kapitel 3.4. nachfolgend beschrieben sind.

Die Forschung setzt sich bislang allerdings erstaunlich wenig mit den individuellen Eigenschaften der Eigentümer von Fußballclubs auseinander. GARNHAM & JACKSON (2003) sowie DIXON ET AL. (2004) beschreiben die ersten Anteilseigner im englischen Fußball Ende des neunzehnten Jahrhunderts als mittelalte, meistens verheiratete Familienväter aus der Mittelschicht, die mehr nach emotionalen denn nach finanziellen Gewinnen streben. Andere Studien stellen Ähnliches heutzutage fest: Bei Investoren, die eher kleine Summen in Klubs an der Börse oder über Fonds investieren, handelt es sich wenig überraschend sehr häufig um Fans der Mannschaften. Heutige Mehrheitsinvestoren werden jedoch bisher nicht systematisch hinsichtlich ihrer Gemeinsamkeiten und Unterschiede analysiert. Gerade die unterschiedlichen Auswirkungen auf die Entwicklung der Fußballklubs basierend auf diesen Eigenschaften sollten künftig in den Fokus der wissenschaftlichen Analyse gerückt werden.

3.4. Was sind die Erfolge eines Investorenengagements

Investoren haben einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklung von Fußballklubs. Die Auswirkungen unterscheiden sich allerdings deutlich abhängig vom vorherrschenden Investmentmodell und der Höhe der Beteiligung. Im Allgemeinen zeigt die wissenschaftliche Forschung, dass private Investoren regelmäßig die Wahrscheinlichkeit für sportlichen Erfolg erhöhen. Dies kann vornehmlich mit einem besseren Zugang zu Kapital und daraus resultierenden, höheren Ausgaben für den Kader begründet werden. Der Effekt ist besonders bei privaten ausländischen Investoren zu beobachten, die eine Mehrheit der Klub-Anteile besitzen. ROHDE & BREUER (2017) stellen fest, dass das Engagement privater Investoren häufig zu finanziellem Missmanagement und Ausgabenineffizienz führt. Firmen oder Einzelpersonen, die Klubs mehrheitlich besitzen, sorgen zwar in der Regel für mehr Geld, keineswegs in jedem Fall aber dafür, dass das auch effizient eingesetzt wird. Die Rentabilität leidet besonders, wenn sich das Eigentum auf einen oder wenige Investor(en) konzentriert (DIMITROPOULOS, 2014).

Anders ist das Bild, das die Wissenschaft zu Klubs in öffentlichem Besitz zeichnet. Mit einer Vielzahl an Anteilseignern steigt die finanzielle Disziplin durch den sog. Monitoring-Effekt. Das zeigt sich zum Beispiel durch eine höhere Kapitalrendite und bessere Zahlungsfähigkeit des betrachteten Klubs. Entscheidungen können hier nicht ohne die Zustimmung vieler anderer getroffen werden. Das verlangsamt allerdings auch die Entscheidungsfindung und führt unter Umständen zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Klubs im Privatbesitz. Unter anderem WILSON ET AL. (2013) zeigen, dass sich dieser Zusammenhang besonders deutlich in börsennotierten Fußballklubs beobachten lässt.

Bei Vereinen sorgt die Führung durch Fans und Unterstützer für eine stärkere Gewichtung langfristiger Planung gegenüber kurzfristigem Erfolg. Die Finanzierung ist allerdings deutlich schwieriger als in den beiden anderen Fällen – der eingeschränkte Zugang zu Kapital stellt ein großes Problem für Vereine dar. Auch aus diesem Grund lässt sich ein verstärkter Übergang von Vereinsstrukturen hin zu anderen Eigentumsformen feststellen.

Die Auswirkungen der verschiedenen Eigentumsstrukturen und insbesondere der Einfluss von Investoren geht aber über rein sportliche und finanzielle Aspekte hinaus. AMIRNEJAD ET AL. (2018) zeigen, dass hochkonzentrierte, privatisierte Eigentumsstrukturen der Identität und Kultur eines Fußballklubs schaden können, wenn Fanbelange nicht explizit

berücksichtigt werden. Klubs können außerdem durch Investoren mit unangemessenen Erwartungen konfrontiert oder überreguliert werden. Die Gegenmittel sind effektive Regeln der Unternehmensführung und das Befolgen klassischer Managementprinzipien. Eine klare Trennung in der Verantwortung zwischen Eigentümern und Klub-Management sowie eine von der Fanbasis getragene, aktiv kommunizierte Unternehmensstrategie sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren in diesem Kontext (siehe z. B. SÁNCHEZ ET AL., 2020). Darüber hinaus erhöht die Berücksichtigung der klubspezifischen (Fan-)Kultur sogar die Chancen für ein erfolgreiches Investment.

Einfluss und Auswirkungen von Investoren können sich also auf vielfältige Weise darstellen. Finanzstarke Mehrheitsinvestoren erleichtern Kapitalzugang, vergrößern sportlichen Erfolg, aber meistens auch Schulden. Ist das Eigentum breiter gestreut, verbessert sich die finanzielle Effizienz – die sportliche Performance allerdings nicht zwangsläufig. In jedem Fall müssen Investments durch eine starke Corporate Governance begleitet werden. Gute Führung unter Berücksichtigung klassischer Managementprinzipien und der Klubkultur sind letztlich Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches Investment.

4. Zusammenfassung und Ausblick

Unzweifelhaft bringen Investoren Bewegung in den Fußball – und sie werden immer zahlreicher. Dabei müssen sie keineswegs der authentischen Sportart ‚Fußball‘, die von ihren Fans geliebt wird, den Todesstoß versetzen.

Dennoch erhöhen Investoren heutzutage noch lange nicht den sportlichen Erfolg von Fußballklubs – und noch seltener bedeuten sie Nachhaltigkeit im Management. Unerlässlich ist es deshalb, dass Investoren differenziert und systematisch zu betrachten sind. Das zeigt auch der Blick auf die relevanten Ergebnisse bisheriger Forschung.

Die drei wesentlichen Eigentumsstrukturen von Fußballklubs haben unterschiedliche Vor- und Nachteile. Während Klubs in privatem Eigentum besseren Zugang zu Kapital haben, ist der effiziente Einsatz desselben keineswegs garantiert - meist erhöhen sich die Schulden. Dennoch führen die resultierenden höheren Teaminvestitionen nicht selten zu einer, zumindest kurzfristigen, Steigerung des sportlichen Erfolgs. Fußballklubs, die mehr mitspracheberechtigte Anteilseigner haben, insbesondere börsennotierte Klubs, profitieren dagegen von einer besseren Governance und einer höheren finanziellen Effizienz. Sie können jedoch nicht

so schnell auf neues Kapital zugreifen. Mitgliedergeführte Vereine können hingegen langfristiger planen, die Finanzierung stellt aber ein wachsendes Problem dar. Nichtsdestotrotz schlussfolgern ROHDE & BREUER (2018), dass die Phase vorbei sein könnte, in der hohe Investments zu Lasten von Effizienz und Langfristigkeit das vielversprechendste Modell für sportlichen Erfolg gewesen sind. Mit der Einführung des Financial Fair Play (FFP) durch die UEFA hat finanzielle Effizienz bereits an Bedeutung gewonnen - in der Zukunft wird sich dieser Trend fortsetzen.

Wirft man einen Blick auf die Motive vor allem von privaten Mehrheitsinvestoren, die den großen Geldsegen versprechen, bietet sich einem ein vielfältiges Bild. Sehr wenigen Investoren geht es vorwiegend um die Maximierung des sportlichen Erfolgs. Überraschend ist allerdings, dass direkte Kapitalrendite ebenfalls nicht zwangsläufig der Grund für ein Investment ist.

Viele Investoren zielen auf indirekte Erträge. Sie hoffen auf Abstrahleffekte auf ihre anderen Geschäfte durch eine Vergrößerung des Netzwerks, Marketingerfolge und Popularitätsgewinne. Andere versuchen wiederum ihren politischen Einfluss zu vergrößern oder Zugang zu Finanztransaktionen zu erhalten.

Die Betrachtung bisheriger Forschung zu Investoren im professionellen Klubfußball lässt zusammenfassend die Schlussfolgerung zu: Fußballklubs müssen gründlich nach – für in ihrer Situation – geeigneten Investoren suchen und eine transparente, gemeinsame Strategie entwickeln, um erfolgreich zu sein.

Überdies wird klar, dass es in Zukunft noch einige Lücken zu füllen gilt, um die tiefergehenden Fragen zu klären, die damit verbunden sind: Welche Charakteristika von Investoren und Fußballklubs führen Erfolg herbei? Welche Investoren passen am besten zu welchen Klubs? Und auf welchen Pfeilern fußt eine Strategie von Fußballklubs mit deren Investoren, die langfristigen Erfolg gewährleistet?

Die Autoren



Henning Zülch ist Inhaber des Lehrstuhls Accounting and Auditing an der HHL Leipzig Graduate School of Management. In seiner Forschung beschäftigt er sich neben dem Themenfeld Finanzmarktkommunikation mit der Übertragbarkeit betriebswirtschaftlicher Grundprinzipien auf die erfolgreiche Führung von Sportvereinen.



Benedikt Kirsch ist Doktorand und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Accounting and Auditing an der HHL Leipzig Graduate School of Management. Nach seinem Master in Mergers and Acquisitions an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster arbeitete er in verschiedenen Corporate Finance Funktionen eines global tätigen Unternehmens. Sein Forschungsschwerpunkt ist die Übertragbarkeit betriebswirtschaftlicher Grundprinzipien auf die Führung von Fußballvereinen.



Tim Sauer ist externer Doktorand am Lehrstuhl für Accounting and Auditing an der HHL Leipzig Graduate School of Management. Er arbeitete in den vergangenen zwei Jahren als Consultant für die Unternehmensberatung McKinsey & Company und begann im November 2021 seinen educational Leave. In seiner Forschung beschäftigt er sich hauptsächlich mit Investoren im Profifußball und der Frage, wie langfristiger Erfolg im Zusammenspiel von Clubs mit den Kapitalgebern gewährleistet werden kann.

Einschlägig verwendetes wissenschaftliches Schrifttum

- AMIRNEJAD, S., A. R. ELAHI AND H. A. YAZDI, 2018**, "A comparative study to identify a suitable model of ownership for Iran football pro league clubs". *International Journal of Applied Exercise Physiology*, 7: 30–47.
- ANDREFF, W., 2007**, "French Football: A Financial Crisis Rooted in Weak Governance". *Journal of Sports Economics*, 8: 652–661.
- DIMITROPOULOS, P., 2014**, "Capital structure and corporate governance of soccer clubs. European evidence". *Management Research Review*, 37: 658–678.
- DIXON, P., N. GARNHAM AND A. JACKSON, 2004**, "Shareholders and Shareholding: The Case of the Football Company in Late Victorian England". *Business History*, 46: 503–524.
- GARNHAM, N. AND A. JACKSON, 2003**, "Who Invested in Victorian Football Clubs? The Case of Newcastle-upon-Tyne". *Soccer & Society*, 4: 57–70.
- LAGO, U., R. SIMMONS AND S. SZYMANSKI, 2006**, "The Financial Crisis in European Football". *Journal of Sports Economics*, 7: 3–12.
- NICOLAU, J. L., 2011**, "The decision to raise firm value through a sports-business exchange: How much are Real Madrid's goals worth to its president's company's goals?". *European Journal of Operational Research*, 215: 281–288.
- ROHDE, M. AND C. BREUER, 2017**, "The market for football club investors: a review of theory and empirical evidence from professional European football". *European Sport Management Quarterly*, 17: 265–289.
- ROHDE, M. AND C. BREUER, 2018**, "Competing by investments or efficiency? Exploring financial and sporting efficiency of club ownership structures in European football". *Sport Management Review*, 21: 563–581.
- SÁNCHEZ, L. C., Á. BARAJAS AND P. SANCHEZ-FERNANDEZ, 2020**, "Profits may lead teams to lose matches, but scoring goals does not lead to profit". *European Research on Management and Business Economics*, 26: 26–32.
- SRIYAKUL, T., A. FANGMANEE AND K. JERMSITTIPARSERT, 2018**, "Whether Loyalty to a Football Club Can Translate into a Political Support for the Club Owner: An Empirical Evidence from Thai League". *Journal of Politics and Law*, 11: 47–52.
- WILSON, R., D. PLUMLEY AND G. RAMCHANDANI, 2013**, "The relationship between ownership structure and club performance in the English Premier League". *Sport, Business and Management: An International Journal*, 3: 19–36.
- WHITTEMORE, R. AND K. KNAFL, 2005**, "The integrative review: updated methodology". *Journal of advanced nursing*, 52: 546–553.



Weitere Schrifttumsempfehlungen

DELOITTE SPORTS BUSINESS GROUP, JUNE 2020, Home truths: Annual review of football finance 2020

STEINMANN, T., 2022, 16. FEBRUAR, Windhorst kritisiert Hertha-Clubführung. Capital. <https://www.capital.de/wirtschaft-politik/windhorst-kritisiert-hertha-clubfuehrung-31630882.html>



Football Fact Sheet Series

The HHL Football Fact Sheet Series presents a summary of academic papers on sports management. Based on outstanding master theses as well as scientific working papers and articles focusing on the current top issues in international professional football, brief presentations are offered that can provide practical assistance in essential management issues. These are empirical as well as normative elaborations and their practical implications.

HHL Leipzig Graduate School of Management

HHL is a university-level institution and ranks amongst the leading international business schools. The goal of the oldest business school in German-speaking Europe is to educate effective, responsible and entrepreneurially-minded leaders. HHL stands out for its excellent teaching, its clear research focus, its effective knowledge transfer into practice as well as its outstanding student services. Study programs include a Master in Management program, a Master with a specialization in Finance as well as an MBA program. All programs can be completed full-time or part-time. HHL also runs a Doctoral Program. The HHL Executive Education offers state-of-the-art management seminars for executive talents. Besides its main campus in Leipzig, the university maintains study locations in Cologne and Munich. HHL is accredited by AACSB International and ACQUIN. **hhl.de**

Follow us: LinkedIn | Facebook | Instagram | Youtube | Blog