

- DFVV: Mitglieder, Zugriff am 21.2.2012 unter <http://www.dfvv.net/mitglieder.htm>.
- DFVV: Ziele, Zugriff am 21.2.2012 unter <http://www.dfvv.net/ziele.htm>.
- EFAA: Connected Partners, Zugriff am 23.2.2012 unter http://www.eufotballagents.com/index.php?page_id=2.
- FIFA: Liste der Spielervermittler, Zugriff am 13.3.2012 unter <http://de.fifa.com/about-fifa/organisation/footballgovernance/playeragents/list.html>.
- FIFA: Reglement bezüglich Status und Transfer von Spielern, Zürich, 2010.
- FIFA: Spielervermittlerreglement. Zürich, 2008.
- Frick, B./Prinz, J.: Spielerallokation und Spielerentlohnung im professionellen Team-sport, Köln, 2005.
- Fritzweiler, J./Pfister, B./Summerer, T.: Praxishandbuch Sportrecht, München, 2007.
- Johnigk, F.: Spielervermittler, Spielerberater und Rechtsberatungsgesetz, in Bepeler, K. (Hrsg.), Sportler, Arbeit und Statuten, Berlin, 2000, S. 121–136.
- Jungheim, S.: Berufsregelungen des Weltfußballverbandes für Spielervermittler, Berlin, 2002.
- Kathmann, U.: Die Spielervermittler-Regelung des Weltfußballverbandes FIFA und ihre praktische Anwendung, in: Akademie des württembergischen Sports (Hrsg.): Rechtsfragen zur Sportlervermittlung und des Sportlermanagements, Stuttgart, 20–34.
- Küpper, M. (20.8.2010): Der Preis des Erfolgs, Zugriff am 21. Februar 2012 unter <http://www.dradio.de/dlf/sendungen/hintergrundpolitik/1253541/>.
- Lam, C.: Rechtliche Aspekte der Spielervermittlung. Wie lassen sich die Tätigkeiten eines Spielervermittlers und -beraters mit den deutschen Gesetzen der Rechtsberatung und Arbeitsvermittlung vereinen?, Norderstedt, 2007.
- Menke, J.-M./Reiter, G.: Sportlerberatung zwischen Vermittlung und Verhandlung: Zu den rechtlichen Spielfeldern eines Sportler-Agenten, in: Sciamus – Sport und Management, 2/2011, S. 19–27.
- Picot, A./Dietl, H./Franck, E.: Organisation: Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart, 2008.
- Schmeilzl, B.: Was dürfen Spielervermittler und Sportmanager?, in: Leistung-sport1/2004, S. 24–26.
- Sport-Informationen-Dienst: Bundesliga-Manager für Spielervermittler-Reform, in: Focus online (26.10.2010), Zugriff am 12.1.2012 unter http://www.focus.de/sport/fussball/fifa-bundesliga-manager-fuer-spielervermittler-reform_aid_565880.html.
- spx.com (6.4.2011): FIFA plant Grenze für Beraterhonorare, Zugriff am 28.11.2011 unter <http://www.spx.com/de/sport/fussball/international/1104/News/weltverband-fifa-will-den-spielerberatern-den-geldhahn-zudrehen.html>.
- Stopper, M./Holzhäuser, F.: Juristische Fallstricke im Recht der Spielervermittler, in: SpuRt, 2011, S. 13–17.
- Westermann, H.-P.: Die rechtliche Bewertung des Spielervermittlers/Spielerberaters nach deutschem Zivilrecht, in: Akademie des württembergischen Sports (Hrsg.): Rechtsfragen zur Sportlervermittlung und des Sportlermanagements, Stuttgart, 2003, S. 53–73.
- Wertenbruch, J.: Die FIFA-Spielervermittlerlizenz im Fadenkreuz zwischen RDG, EG-Kartellrecht und Art. 12 GG, in: SpuRt, 2009, S. 183–187.
- Weistart, J. C./Lowell, C. H.: The law of sports, Indianapolis, 1979.
- Woratschek, H.: Theoretische Elemente einer ökonomischen Betrachtung von Sportdienstleistungen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 4/2002, S. 1–22.

Marktgestützte finanzielle Spielerbewertung im Team-sport

von Albert Galli

Inhaltsverzeichnis

39.1	Professioneller Sport ist Rechtehandel	676
39.2	Anmerkungen zum „Spielervermögen“ und Bewertungsanlässe für eine finanzielle Spielerbewertung	677
39.3	Bewertungsverfahren und finanzielle Spielerbewertung im Team-sport	678
39.3.1	Grundlegende Überlegungen	678
39.3.2	Income-Approach	679
39.3.3	Cost-Approach	680
39.3.4	Market-Approach	681
39.4	Umsetzungsschritte einer individuellen marktgestützten finanziellen Spielerbewertung im Team-sport	682
39.4.1	Klassifizierung und Analyse realisierter Transferzahlungen	682
39.4.2	Anpassung realisierter Transferzahlungen an die Marktentwicklung	685
39.4.3	Berücksichtigung individueller Aspekte des zu bewertenden Spielers	686
39.5	Fazit	688

39.1 Professioneller Sport ist Rechtehandel

Der ökonomische Bezugsrahmen ist für Betriebe, die professionellen Sport anbieten, einfach zu erklären: Die generierten Einzahlungen müssen die Auszahlungen an einkommensmaximierende Sportler wenigstens so weit übersteigen, dass die Auszahlungen für Overhead und sonstige erforderliche Leistungen gedeckt sind. Dies gilt einerseits für gewinnorientierte Sportanbieter und für unternehmerische Aktivitäten, die professionelle Sportler für eigene Vermarktungszwecke betreiben. Dies gilt andererseits aber auch für Vereine und die überwiegende Mehrzahl der Klubs, die trotz Rechtsformwechsel vom Verein zur Kapitalgesellschaft weiterhin am Oberziel der Maximierung des sportlichen Erfolgs unter Aufrechterhaltung des finanziellen Gleichgewichts festhalten.

Wie kaum in einer anderen Branche kennzeichnen immaterielle Vermögenswerte den Leistungserstellungs- und Leistungsverwertungsprozess im professionellen Sport. Generell stellen immaterielle Vermögenswerte in entwickelten Wirtschaften die oft entscheidenden Werttreiber im Leistungserstellungsprozess dar. Der Begriff immaterielle Vermögenswerte umfasst dabei die Gesamtheit aller nicht durch körperliche Substanz bestimmten Vermögenswerte. Der gestiegenen Bedeutung folgend, gibt es eine breite und stetig zunehmende Literatur, die sich mit Fragen der Klassifizierung, des Managements, der Bewertung und der internen und externen Berichterstattung immaterieller Vermögenswerte auseinandersetzt. (Richtungsweisend bei der Thematisierung der genannten Aspekte: Lev, 2001).

Alle wesentlichen Einzahlungsströme aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultieren im professionellen Sport aus dem Handel mit Rechten, die auf immateriellen Vermögenswerten basieren. Darunter fallen Einzahlungen aus Sponsoring und Werbung, aus Licensing und Merchandising, aus Ticketing und Hospitality, aus medialer Vermarktung und aus Spielertransfers.

Die zugrunde liegenden immateriellen Vermögenswerte können aus drei zentralen Blickwinkeln beleuchtet werden. Im Mittelpunkt steht die eigene Marke, die unter anderem durch die Gewährung von Rechten am Bild sowie am Logo und den Vereinsfarben Einzahlungen generiert. Weiterhin geht es um Verwertungs- und Nutzungsrechte, die im Zusammenhang mit der Durchführung einer Sportveranstaltung entstehen, insbesondere um Medien- und Werberechte. Aus der Teamperspektive sind außerdem direkte oder abgeleitete Rechte von Bedeutung, die auf arbeitsvertraglichen oder mitgliedschaftlichen Regelungen beruhen. Sie erlauben es dem Sportklub, Einzahlungen zu generieren, indem Spieler im Team und für Vermarktungszwecke eingesetzt sowie gegebenenfalls während eines laufenden Vertrags gegen Transferzahlung an einen anderen Klub abgegeben werden können.

Der nachfolgende Beitrag zeigt die Relevanz für eine individuelle finanzielle Spielerbewertung auf und stellt einen Ansatz für eine marktgestützte finanzielle Bewertung von Spielern in Teamsportarten vor. Die hierfür angestellten Bewertungsüberlegungen basieren auf den in der Theorie und Praxis anerkannten und angewendeten Verfahren der Unternehmensbewertung (Im Folgenden Galli, 2003, m. w. N.).

39.2 Anmerkungen zum „Spielervermögen“ und Bewertungsanlässe für eine finanzielle Spielerbewertung

Spieler sind für die Klubs im professionellen Teamsport die entscheidenden Produktionsfaktoren und stellen gleichzeitig die wesentlichen Vermögenswerte dar. Das aktivierte „Spielervermögen“ ist aber nur ein Teil der gesamten immateriellen „Spielerwerte“ des Klubs.

Auf die geschichtliche Entwicklung des Spielertransfers, die Ausgestaltung von Transferregelungen, die Gründe für die Entrichtung von so genannten Transfer(entschädigungs)zahlungen und die (arbeits)rechtliche Stellung des Sportlers im professionellen Teamsport soll hier ebenso wenig eingegangen werden wie auf bilanzielle Behandlung von Transferzahlungen in den Jahresabschlüssen der Klubs, die seit Jahrzehnten kontrovers diskutiert wird (Mit weitergehenden Anmerkungen und Nachweisen hierzu vgl. bereits Galli, 1997, 160–165 und 227–269).

Nur so viel: Transferzahlungen wurden im Teamsport jahrzehntelang grundsätzlich dann entrichtet, wenn ein Spieler den Klub wechselte, unabhängig, ob er dies vor oder nach Ablauf des Arbeitsvertrags tat. Nach einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes aus dem Jahr 1995 („Bosman-Urteil“; EuGH v. 15.12.1995) und daraus resultierender Änderungen der Transferbestimmungen der Verbände können faktisch bei einem Wechsel eines Spielers nach Ablauf des Arbeitsvertrags vom abgebenden Klub keine Transferzahlungen gefordert werden. Davon ausgenommen sind z. B. im Fußballsport so genannte Ausbildungs- und Förderungsentschädigungs-Zahlungen für jüngere vertragsfreie Spieler. Zwischen den beteiligten Klubs frei verhandelte Transferzahlungen werden vom aufnehmenden an den abgebenden Klub regelmäßig auch nach dem Einschnitt durch das „Bosman-Urteil“ geleistet, wenn Spieler den Klub vor Ablauf des Vertrags wechseln. Diese fallen im Fußballsport neben den gegebenenfalls zu entrichtenden Ausbildungs- und Förderungsentschädigungs-Zahlungen an.

Transferzahlungen für Spieler, die aus laufenden Verträgen „herausgekauft“ werden, kommen sowohl nach Urteilen des Bundesfinanzhofs (BFH v. 26.08.1992, I R 24/91, bestätigt durch BFH v. 14.12.2011, I R 108/10) als auch international üblich und anerkannt (so auch nach den Bestimmungen der UEFA zur Klub-Lizenzierung; UEFA, 2010, 67–68) in den Bilanzen der Klubs zum Ansatz. Dieses „herausgekaufte Spielervermögen“ wird über Umwege und Konstruktionen im Ergebnis als derivatives immaterielles Anlagevermögen qualifiziert und mit Anschaffungskosten in Höhe der Transferzahlungen angesetzt. Faktisch wird aber die arbeitsvertraglich geregelte „Arbeitskraft“ des Spielers, vor allem im Sinne seiner sportlichen Leistungsfähigkeit sowie seiner Vermarktungsfähigkeit, die im Klub eingesetzt Nutzen stiftet und Erträge generiert, zum Ansatz gebracht. Demgegenüber besteht nach handelsrechtlichen Bestimmungen gem. § 248 Abs. II HGB ein grundsätzliches Ansatzwahlrecht für originäres immaterielles Anlagevermögen, im Kontext tangiert dies die Kosten für die Aus- und Fortbildung der Spieler aus dem eigenen Nachwuchs. Nicht zum Ansatz in den Bilanzen kommen Spieler, die nach Ablauf ihres Arbeitsvertrags, ohne Zahlung einer Transferzahlung, zum Klub gewechselt sind.

Neben aktivierten Spielern und Spielern aus dem eigenen Nachwuchs stellen aber auch Spieler, die nach Ablauf ihres Arbeitsvertrags, ohne Zahlung einer Transferzahlung, zum Klub gewechselt sind, für diesen Klub während der Laufzeit ihres Vertrags einen immateriellen Vermögenswert dar. Die individuellen finanziellen Spielerwerte können

sich beim Wechsel eines Spielers von einem Klub zu einem anderen in tatsächlich gezahlten Transferpreisen konkretisieren.

Die Frage nach einem individuellen finanziellen Wert für einen Spieler kommt im Wesentlichen aufgrund der nachfolgend genannten Bewertungsanlässe in Betracht:

- Ausgestaltung der Transferpolitik im Rahmen der Unternehmensführung, mit Fokus auf die Budgetierung und die daraus abgeleitete Liquiditäts- und Finanzdisposition,
- Zugangs- und Folgebewertung im externen Rechnungswesen,
- Berücksichtigung stiller Reserven und handelsrechtlich nicht aktivierungsfähiger Vermögenswerte in einer Überschuldungsbilanz bzw. in einem Überschuldungsstatus,
- Besicherung eines Kredits durch „Spielervermögen“,
- Versicherung von Spielern,
- Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Klubs, insbesondere im Rahmen der Lizenzierungsverfahren der Verbände.

Ein objektives Bewertungsverfahren zur finanziellen Spielerbewertung wird zwar schon lange gefordert, aber ein von Verbänden angewendetes standardisiertes Verfahren existiert weder national noch international.

39.3 Bewertungsverfahren und finanzielle Spielerbewertung im Teamsport

39.3.1 Grundlegende Überlegungen

Spieler im Teamsport können in zweifacher Weise Nutzen für den Klub stiften. Zum einen ist der Spieler während der Laufzeit des Vertrags mit dem Klub ein wesentlicher Produktionsfaktor, der in Meisterschaftsspielen sein sportliches Leistungspotenzial zum Einsatz bringt und zur Vermarktung des Klubs herangezogen wird. Zum anderen können Spieler während eines noch laufenden Vertrags, vorzugsweise nach Entwicklungsschritten, auf dem Transfermarkt gegen Transferzahlung platziert werden. Diesen Nutzen- und daraus abgeleiteten Einzahlungspotenzialen aus der vertraglichen Bindung eines Spielers an den Klub stehen dem Spieler direkt zurechenbare einmalige und laufende Auszahlungen gegenüber. Zum einen sind dies Auszahlungen für den Transfer, im Sinne von Kosten für die Akquisition eines Spielers aus einem laufenden Vertrag bei einem anderen Klub heraus sowie Auszahlungen für spielerbezogene Sonderzahlungen, im Sinne von Handgeldern beim Transfer, zum anderen handelt es sich um das Spielergeloh sowie sonstige spielerbezogene Sonderzahlungen. Auszahlungen für die Aus- und Fortbildung des Spielers dürften demgegenüber schwer allozierbar sein.

Der eingangs erwähnte ökonomische Bezugsrahmen für Klubs, demzufolge die generierten Einzahlungen die Auszahlungen an einkommensmaximierende Sportler wenigstens so weit übersteigen müssen, dass die Auszahlungen für Overhead und sonstige erforderliche Leistungen gedeckt sind, grenzt den Handlungsspielraum ein: Ein Klub versucht, einen Spieler an sich zu binden, weil er glaubt, dass ihm Nutzen, im Sinne von sportlichem und vielleicht auch wirtschaftlichem Erfolg, erwächst. Klubs

messen dem Vorteil, einen Spieler im eigenen Team und für Vermarktungszwecke einsetzen und später vielleicht selbst transferieren zu können, einen über die laufende Vergütung und gegebenenfalls über die Leistung einer Transferzahlung bzw. Aus- und Fortbildungsinvestitionen, hinausgehenden Nutzen bei. Dieser stellt, aus Einzahlungspotenzialen abgeleitet, einen Vermögenswert dar. Der Wert des Spielers konkretisiert sich bei Transaktionen in einem Marktpreis, der sich aus dem Angebot und der Nachfrage auf dem Transfermarkt einstellt. Die Preisfindung erfolgt vor dem Hintergrund der Verhandlungsmacht und ökonomischen Lage der beteiligten Klubs, insbesondere aber auch unter Berücksichtigung der individuellen Einsatzmöglichkeit des Spielers im Team des Klubs, der ihn derzeit unter Vertrag hat, sowie der individuellen Einsatzmöglichkeit des Spielers im Team des Klubs, der ihn unter Vertrag nehmen will.

Die Frage nach einem objektiv ermittelten individuellen finanziellen Wert für einen Spieler ist, wie oben gezeigt, aus verschiedenen Perspektiven relevant. Sie ist schwer zu beantworten. Zum einen vereinigt der Spieler individuelle Qualitäten, Qualifikationen und Motivationsaspekte in sich, die als Kombination seiner psychologischen, psychosozialen und physiologischen Faktoren in einen Entwicklungsprozess eingebracht und im Rahmen dessen weiter auf- und ausgebaut werden. Zum anderen besteht in komplexen Teamsportarten, wie zum Beispiel Fußball, Handball, und Eishockey, anders als etwa beim Baseball, eine unmittelbare Abhängigkeit der Teammitglieder untereinander, die schon eine individuelle sportliche Leistungsbewertung zusätzlich erschwert. Alle Spieler sowie das Management tragen gemeinsam zur Erstellung eines sportlichen und daraus abgeleiteten finanziellen Teamprodukts bei. Dieser finanzielle Wertbeitrag wird insbesondere durch Vermarktungsaspekte, die mit sportlichen Leistungen korrespondieren, zusätzlich beeinflusst. Eine aus dem Teamprodukt abgeleitete Ermittlung des individuellen finanziellen Wertbeitrags des einzelnen Spielers am finanziellen Erfolg des Klubs ist aber faktisch nicht möglich.

Im Folgenden geht es darum, die einzelnen in der Theorie und Praxis anerkannten und angewendeten Verfahren zur Unternehmens- und Assetbewertung auf ihre Eignung hinsichtlich der Ableitung einer objektivierten individuellen finanziellen Spielerbewertung zu überprüfen. Diese lassen sich im Wesentlichen drei Gruppen zuordnen: Dem Income-Approach, dem Cost-Approach und dem Market-Approach. Bei den Überlegungen zur Bewertung von Humankapital spielen, neben anderen, insbesondere nicht-finanziellen Modellen, vor allem Income-Approach- und Cost-Approach-Modelle eine entscheidende Rolle. Market-Approach-Modelle, wie bei der Unternehmensbewertung, wurden hierfür bislang nicht entwickelt.

Während beim Income-Approach der Wert über positive Wertbeiträge, im Sinne des zu erwartenden Outputs des Bewertungsobjekts, quantifiziert wird, erfolgt beim Cost-Approach die diametral entgegengesetzte Herangehensweise. Die Wertableitung wird durch Zusammenstellung negativer Wertbeiträge, im Sinne des für das Bewertungsobjekt zu leistenden Inputs, vorgenommen. Beim Market-Approach wird der Wert eines Bewertungsobjekts anhand von Börsenkursen oder realisierten Marktpreisen vergleichbarer Objekte abgeleitet.

39.3.2 Income-Approach

Der Income-Approach bzw. die Zukunftserfolgswertverfahren, im Sinne des Ertragswertverfahrens und der Discounted-Cashflow-Verfahren, stellen outputorientierte Gesamtbewertungsverfahren dar und sind grundsätzlich auch für Zwecke der Assetbewertung anwendbar. Sowohl das Ertragswertverfahren als auch die Discounted-

Cashflow-Verfahren beruhen auf dem Kapitalwertkalkül. Sie ermitteln den Barwert künftiger finanzieller Überschüsse, die dem Bewertungsobjekt direkt zuordenbar sind.

Die Verfahren stellen auf die Zukunftsbezogenheit des Erfolgs des Bewertungsobjekts ab, schließen Risikoaspekte in die Betrachtung ein und ermitteln den Beitrag, den das Bewertungsobjekt zur Zielerreichung leistet.

Die als Fundamentalbewertungsverfahren bezeichneten Zukunftserfolgswertverfahren sind für die individuelle finanzielle Spielerbewertung im Kontext dieses Beitrages nicht anwendbar, da, wie oben ausgeführt, das Teamprodukt, also der finanzielle Wertbeitrag, den ein Team in komplexen Teamsportarten generiert, nicht auf den einzelnen Spieler allozierbar ist. Dementsprechend mögen zwar Überlegungen, die sich auf eine Übertragung realoptionsbasierter Investitionsbewertung auf die Bewertung einzelner Spieler in komplexen Teamsportarten richten (Götz, 2001, 103 – 135, insbesondere S. 128-130) zwar theoretisch interessant klingen. Praxisrelevanz werden sie, bis auf den Ausnahmefall zusätzlicher Verkäufe von Trikots mit dem Namenszug des Spielers, die sich operationalisieren lassen, nicht erlangen. Der Grund ist einfach: Spielern können keine individuellen finanziellen Erfolgsbeiträge zugeordnet werden. Zukunftserfolgsmethoden sind nur relevant, wenn es um die Steuerung ganzer Teams geht.

39.3.3 Cost-Approach

Der Cost-Approach bzw. die Substanzwertmethode stellen ein inputorientiertes Einzelbewertungsverfahren dar. Im Mittelpunkt steht die Überlegung, dass ein Käufer für einen zu bewertenden Vermögensgegenstand nicht mehr zu bezahlen bereit ist, als für die identische Rekonstruktion eines Vermögensgegenstandes an Rekonstruktionskosten bzw. für die funktionale Rekonstruktion eines Vermögensgegenstandes bei identischer Nutzenstiftung, an Wiederbeschaffungskosten aufgewendet werden müssen. Zur Wertableitung sind ermittelte Rekonstruktions- bzw. Wiederbeschaffungswerte gegebenenfalls um Wertminderungen zu bereinigen, die auch beim zu bewertenden Vermögensgegenstand bis zum Bewertungszeitpunkt eingetreten sind, da beide Werte vor der Bereinigung Kapitalbeträge darstellen, die aufgewendet werden müssen, um die Substanz neuwertig zu rekonstruieren bzw. zu ersetzen.

Im Rahmen der Unternehmens- und auch der Assetbewertung ist fraglich, ob derartig ermittelten Werten Entscheidungsrelevanz zukommen kann, weil die Zukunftsbezogenheit des Erfolgs und dessen Beitrag zur Zielerreichung außer Acht bleibt.

Bei einer finanziellen Spielerbewertung ergeben sich im Zusammenhang mit dem Cost-Approach aus mehrfacher Hinsicht Probleme.

Zur Ermittlung eines Rekonstruktions- bzw. Wiederbeschaffungswertes müssen die relevanten Kostenbestandteile nachweis-, zuorden- und quantifizierbar sein. Dabei sind alle Kosten maßgeblich, die einzugehen sind, um erneut denselben Spieler oder einen anderen Spieler mit Qualitäten, die für den Klub identischen Nutzen stiften, fiktiv über die Jahre seiner bisherigen Karriere hinweg aufzubauen und vertraglich an das Team zu binden. Dies dürfte regelmäßig Schwierigkeiten aufwerfen, weil hierbei, neben solchen Kosten, die dem Spieler direkt zuordenbar sind, wie etwa diejenigen für Gehalt und Transfer, insbesondere solche Kosten zu berücksichtigen sind, die dem Spieler nicht direkt zuordenbar sind, wie unter anderem diejenigen für Aus- und Fortbildung sowie sämtliche anteiligen sonstigen Overheadkosten. Einzubeziehen und nachvollziehbar zu quantifizieren ist beim Cost-Approach auch der mit der Aus- und Fortbildung des Spielers vom Klub erwartete kalkulatorische Unternehmerlohn. Eine unerlässliche Be-

reinigung der Rekonstruktions- bzw. Wiederbeschaffungswerte um Zu- und Abschläge für Wertsteigerungen und Wertminderungen, die auch beim zu bewertenden Spieler bis zum Bewertungszeitpunkt eingetreten sind, wird zwar kompliziert aber machbar sein, wie unten in Gliederungspunkt 39.4.3 gezeigt wird.

Der Cost-Approach kann bei der Bewertung von Spielern insofern nur eingeschränkte Aussagekraft besitzen, als eine identische Rekonstruktion eines Spielers zur Ableitung eines Rekonstruktionswertes nicht möglich ist und eine funktionale Rekonstruktion zur Ableitung eines Wiederbeschaffungswertes auf Grenzen stößt. Schon der nicht aus- und fortgebildete Sportler vereint individuelle Qualitäten, Qualifikationen und Motivationsaspekte in sich, die einzigartig sind, und bringt diese als Voraussetzung in die Aus- und Fortbildung ein. Diese Einzigartigkeit kann sich durch entsprechende Aus- und Fortbildung weiterentwickeln und im Lauf der Zeit immer größere Abstände zur Norm aufweisen. Der Cost-Approach vermag deswegen vielleicht einzelne Aspekte, nicht aber die Summe der individuellen Qualitäten des Spielers, in das System zu integrieren.

39.3.4 Market-Approach

Bleibt nun noch zu überprüfen, ob der Market-Approach bzw. das Vergleichspreisverfahren zielführend sein könnte. Dieses Verfahren stellt ein Gesamtbewertungsverfahren dar, das grundsätzlich auch für Zecke der Assetbewertung angewendet werden kann. Die Ableitung des Werts des Bewertungsobjekts erfolgt nach den einzelnen Methoden dieses Verfahrens, auf die hier nicht näher eingegangen werden muss, faktisch anhand von Analogien, die zwischen dem Bewertungsobjekt sowie den Börsenkursen oder tatsächlich zwischen fremden Dritten realisierten Marktpreisen vergleichbarer Objekte bestehen. Die Überlegung hierbei ist, dass gleiche Wertmaßstäbe für bestimmte signifikante Vergleichsgrößen unternehmensübergreifend Gültigkeit besitzen können. Davon kann ausgegangen werden, sofern nach sorgfältiger Auswahl hinreichende Ähnlichkeiten zwischen dem Bewertungsobjekt sowie den Vergleichsobjekten festgestellt werden und fallbezogen ein Markt mit funktionsfähigen Marktmechanismen sowie rational handelnden Marktteilnehmern vorliegt. Besonderheiten des Bewertungsobjekts können außerdem durch individuelle Zu- oder Abschläge berücksichtigt werden. Für das Bewertungsobjekt wird folglich weniger ein Wert ermittelt als vielmehr, welcher Preis sich einstellen könnte, wenn es auf dem entsprechendem Markt platziert werden würde, auf dem auch die Preisfindung für die Vergleichsobjekte stattgefunden hat.

Da sich der Market-Approach auf, wenn auch zeitnahe, Vergangenheitsdaten stützt ist die Zukunftsbezogenheit des Erfolgs und dessen Beitrag zur Zielerreichung für das Bewertungsobjekt nicht direkt abbildbar. Die Einschätzung des Marktes, als Ergebnis eines Verhandlungsprozesses, in den die Einschätzungen des Käufers und des Verkäufers eingeflossen sind, vermag aber unter Umständen indirekt eine Indikation hierfür abgeben. Im Rahmen der Unternehmens- und Assetbewertung kommt dem auf Basis des Market-Approaches ermittelten möglichen Marktpreis des Bewertungsobjekts regelmäßig eine Plausibilisierungsfunktion zu. Der Market-Approach dient gewöhnlich der Überprüfung der Überlegungen im Rahmen fundamentaler Bewertungsverfahren. Trotz bisweilen kritischer Vereinfachungen sowie der anwendungsvoraussetzenden hinreichenden Erfahrung, Objekt- und Branchenkenntnis des Bewerter, steht die praktische Relevanz dieses Verfahrens, gerade aufgrund einfacher Anwendbarkeit und Marktorientierung, für objektivierte Wert- bzw. Preisüberlegungen, insbesondere zur Verhandlungsunterstützung, außer Frage.

Nachdem sich der Income-Approach nicht für eine individuelle finanzielle Bewertung der Spieler im Team sport eignet und beim Cost-Approach teilweise schwerwiegende Probleme bei der Wertableitung eintreten können, wird im folgenden versucht, einen möglichen Weg für eine auf Markttransaktionen gestützte Wertableitung aufzuzeigen.

39.4 Umsetzungsschritte einer individuellen marktgestützten finanziellen Spielerbewertung im Team sport

Für eine marktgestützte Ableitung objektiver individueller finanzieller Spielerwerte sind im Wesentlichen drei Schritte notwendig. In einem ersten Schritt erfolgt eine Klassifizierung und Analyse realisierter Transferzahlungen, im Sinne von Transferpreisen, und deren Erfassung in einer Datenbank. Der zweite Schritt passt diese aufbereiteten Transferpreise aus der Vergangenheit um Marktentwicklungen bis zum Entscheidungszeitpunkt an und im dritten Schritt werden zur Ermittlung des Spielerwerts individuelle Aspekte des zu bewertenden Spielers durch Zu- und Abschläge auf die marktberinigten Transferpreise berücksichtigt. Abbildung 1 zeigt die Umsetzungsschritte.



Abb. 1: Überblick über die Umsetzungsschritte einer individuellen marktgestützten finanziellen Spielerbewertung im Team sport

39.4.1 Klassifizierung und Analyse realisierter Transferzahlungen

Als Basis für die Ableitung marktgestützter individueller Spielerwerte im Team sport müssen Transaktionen, die in der Vergangenheit stattgefunden haben, anhand preisbildender Faktoren zweckentsprechend klassifiziert und in einer Datenbank erfasst werden. Die hierfür notwendigen Informationen können in der Regel durch die Verbände oder die Ligenveranstalter in professionellen Team sport bereitgestellt werden. Der DFB bzw. der Ligaverband und seine Tochtergesellschaft DFL GmbH erfassen seit Jahrzehnten sämtliche Transfers im Fußball sport in Deutschland. Aus dieser Datenbasis, die zwar für andere Zwecke angelegt ist, können unter anderem folgende Informa-

tionen entnommen und aufbereitet werden, die für die Zwecke der Spielerbewertung von Bedeutung sind:

- **Transferkonstellation:**

Abgebildet wird hierbei die Lizenzzugehörigkeit der Klubs, die auf der einen Seite den Spieler abgeben und die auf der anderen Seite den Spieler gegen Leistung der Transferzahlung aufnehmen. Grundsätzlich können die beteiligten Klubs entweder im Ausland oder in Deutschland angesiedelt sein. Das wesentliche Transfergeschehen spielt sich auf dem Binnenmarkt ab. Deutsche Klubs im Fußball sport können solche der Bundesliga, der 2. Bundesliga, der 3. Liga, der Regionalliga und der nachfolgenden Amateurligen sein. In einer Datenbank zu berücksichtigen sind hierbei Transferkonstellationen, die jeweils alle Möglichkeiten der Spielerabgabe und der Spieleraufnahme abbilden.

Da sich beim Wechsel eines Spielers die Transferzahlung immer insbesondere auch entsprechend der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, der Verhandlungsmacht und des Verhandlungsgeschicks des aufnehmenden sowie des abgebenden Klubs einstellt, ist eine Klassifizierung, die eben diese Kriterien über die Lizenzzugehörigkeit grob greift, eine Grundvoraussetzung für die Vergangenheitsanalyse. In das Modell fließen dadurch unter anderem Nutzenüberlegungen aus Käufer- und Verkäuferseite ein.

- **Position Spieler:**

Ein wesentlicher preisbildender Faktor bei der Spielerbewertung ist die Position eines Spielers im Team. Torjäger scheinen grundsätzlich mehr wert zu sein als Verteidiger.

Eine Klassifizierung ist hinsichtlich der Position eines Spielers im Team beliebig tief möglich. Für den Fußball sport bietet sich mindestens eine grundlegende Differenzierung in Torhüter, Abwehr-, Mittelfeld- und Angriffsspieler an.

- **Alter Spieler:**

Ein weiterer wesentlicher preisbildender Faktor ist das Alter des zu bewertenden Spielers. Während Spieler jüngeren Alters eine längere „Restnutzungsdauer“ aufweisen und Entwicklungspotenziale bergen können, die im Team und für künftige Transfers Nutzensteigerungen erwarten lassen, mögen für Spieler höheren Alters die Risikokomponenten der Sportinvalidität, der Grenze der physischen Leistungsfähigkeit und der persönlichen Motivation andere, tendenziell höhere Ausprägungen annehmen, als dies bei jüngeren Spielern der Fall ist.

Die Klasseneinteilung könnte differenzieren nach Spieler < 23 Jahre; < 25 Jahre; < 28 Jahre, < 30 Jahre; < 35 Jahre; > 35 Jahre, wobei diese Differenzierung beliebig erweiterbar ist. Die Altersgrenzen < 23 Jahre und < 28 Jahre rekursieren auf die im Fußball sport zu entrichtenden Ausbildungs- und Förderungsentschädigungszahlungen.

- **Laufzeit Vertrag:**

Der entscheidende preisbildende Faktor für einen Klub ist seit dem Einschnitt durch das „Bosman-Urteil“ und die daraus resultierenden Veränderungen der Transferbestimmungen, wie lange der zu bewertende Spieler noch an der Verein gebunden ist, weil Transferzahlungen nach Ablauf des Vertrags nicht mehr geleistet werden müssen und der Nutzenzufluss aus dem Einsatz im Team bzw. dem Transfer auf die Vertragslaufzeit beschränkt ist.

• Transferpreis:

Berücksichtigung finden nur die Transferpreise, die vom aufnehmenden an den abgebenden Klub gezahlt wurden. Sonstige Zahlungen zur Realisierung des Transfers, im Rahmen von Nebenabreden zum Vertrag, der dem Verband oder Ligenveranstalter vorliegt, seien es Zahlungen an Spieler oder an sonstige Dritte, können mangels Informationstransparenz nicht berücksichtigt werden.

Entsprechend der genannten Klassenkriterien ist eine Datenbank auf- und für die jeweiligen Kriterien beliebig ausbaubar, die eine Vielzahl realisierter Transferzahlungen bereithält. In jeder Klasse kann die minimal, die durchschnittlich und die maximal geleistete Transferzahlung in der Vergangenheit analysiert und wiedergegeben werden. Hierbei ist zu überlegen, ob Transferzahlungen für absolute Starspieler unmittelbar in die Datenbank und insbesondere in die Ermittlung der durchschnittlichen Transferzahlung pro Klasse einfließen sollen, da sie das Ergebnis unter Umständen verfälschen würden. Ein gesonderter Vermerk wäre denkbar.

Der Aufbau einer solchen Datenbank, in der realisierte Transferzahlungen, im Sinne von Transferpreisen, nach den vorgenannten Kriterien klassifiziert und analysiert werden, ist in Abbildung 2 veranschaulicht.

Alleine durch das Vorliegen einer Datenbank entsprechend Schritt 1 können die Zwecke, die mit einer Spielerbewertung verfolgt werden, nicht erreicht werden, da es sich lediglich um historische Daten handelt, die in der Entscheidungssituation unter Umständen wertlos sind.

Erst durch einen zweiten und dritten Schritt, einer Anpassung der historischen Daten um Marktentwicklungen bis zum Entscheidungszeitpunkt sowie einer Berücksichtigung individueller Aspekte des zu bewertenden Spielers, erhalten diese Daten Aussagekraft.

	Alter Spieler < 23						Alter Spieler < ...		
	VertragsLZ 1 Jahr			VertragsLZ 2 Jahre			VertragsLZ 1 Jahr		
	min	Ø	max	min	Ø	max	min	Ø	max
Transferkonstellation: Bundesliga - Bundesliga
Position Spieler: Tor Abwehr Mittelfeld Angriff
Transferkonstellation: Bundesliga - 2. Bundesliga
Position Spieler: Tor Abwehr Mittelfeld Angriff

Abb. 2: Datenbankausschnitt – Klassifizierung und Analyse realisierter Transferzahlungen

39.4.2 Anpassung realisierter Transferzahlungen an die Marktentwicklung

Die Preisentwicklung auf dem Markt für Spieler wird immer eine Abhängigkeit von der Ertragssituation des Gesamtmarktes aufweisen. Grundsätzlich werden für Spieler Transfer- und Gehaltszahlungen geleistet, wobei zu beachten ist, dass Transferzahlungen nur für solche Spieler anfallen, die aus laufenden Verträgen „herausgekauft“ werden.

Anhand veröffentlichten Zahlenmaterials der DFL GmbH geht hervor, dass im Fußballsport Steigerungen der Aufwandskategorien Personal und Transfer immer in Abhängigkeit zu Steigerungen der gesamten Erträge zu sehen sind. Abbildung 3 verdeutlicht diesen Zusammenhang.

Die Verbände und Ligen verfügen zudem über Detailinformationen, wie sich das Transfersgeschehen und die Transferzahlungen im Zeitablauf entwickelt haben.

Ausgangsbasis für eine Abbildung der Marktentwicklung ist eine Analyse der Entwicklung der durchschnittlichen Transferzahlungen, vor dem Hintergrund der Erlössituation, die unter Umständen auch eine strukturierte Erlösbetrachtung mit einschließt. Bei einer solchen strukturierten Erlösbetrachtung sollten insbesondere TV-Erlöse gesondert beleuchtet werden. Aufgrund dieser Analyse kann bei dieser hinreichenden Korrelation eine Fortschreibung historischer Transferzahlungen über die Marktentwicklung, gestützt auf die Entwicklung der Erlössituation der Klubs, vorgenommen werden. Aus den Erkenntnissen dieser Analyse können zweckentsprechend Inflations- bzw. Deflationsfaktoren abgeleitet werden.

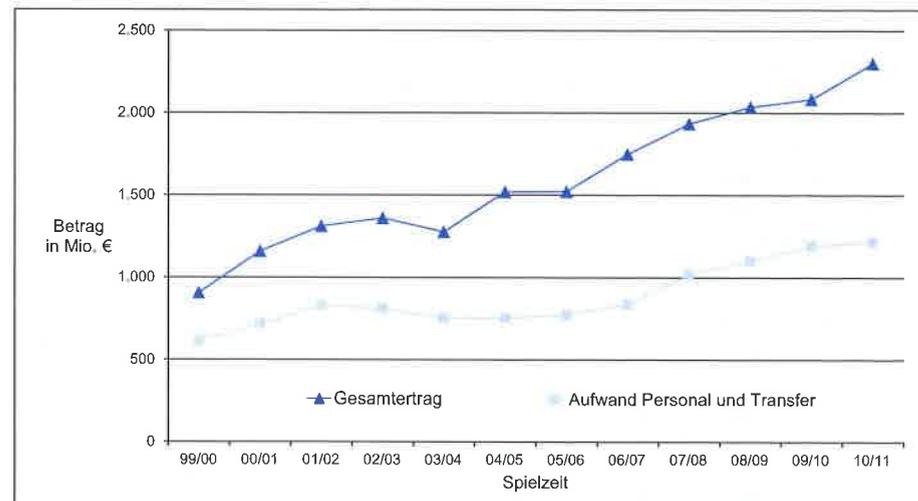


Abb. 3: Entwicklung Gesamtertrag sowie Personal- und Transferaufwand der Fußball-Lizenzligen in Deutschland (Bundesliga und 2. Bundesliga) von 1999 bis 2010 (DFL, 2003, 8, 14; DFL 2005, 15, 23; DFL, 2008, 166, 167; DFL, 2012, 50, 51)

In Schritt 1 wurden klassenspezifisch abgegrenzte durchschnittliche, minimale und maximale Transferpreise anhand tatsächlich geleisteter historischer Transferzahlungen ermittelt. Durch Gewichtung mit Inflations- bzw. Deflationsfaktoren werden diese Ver-

gangenheitsdaten an die Marktentwicklung und damit an die Entscheidungssituation zum Bewertungsstichtag angepasst.

Nach diesem zweiten Schritt liegen nun Transferpreise im Sinne von Vergleichspreisen vor, die die Marktentwicklung bis zum Entscheidungszeitpunkt berücksichtigen. Individuelle Aspekte des zu bewertenden Spielers sind jedoch noch nicht in das System integriert. Auch wenn es sich bis hierhin um entscheidungsrelevante Daten, im Sinne von Referenzgrößen, handeln mag, die für Transferverhandlungen genügen mögen, erlauben sie noch keine individuelle Wertableitung für die relevanten Zwecke einer finanziellen Spielerbewertung im Rahmen dieses Beitrags. Hierfür ist Schritt 3 unabdingbar.

39.4.3 Berücksichtigung individueller Aspekte des zu bewertenden Spielers

Im dritten Schritt werden zur Ermittlung des Spielerwerts individuelle Aspekte des zu bewertenden Spielers durch Zu- und Abschläge auf die marktbereinigten durchschnittlichen Transferpreise berücksichtigt. Individuelle Aspekte des Spielers können in mehrfacher Weise in das System integriert werden. Aus der sportlichen Perspektive müssen zum einen die Erfahrung bzw. die Entwicklung des Spielers, zum anderen aber auch seine altersbedingten Ausfallrisiken betrachtet werden. Da im Sport, als einem Teil der Entertainment-Industrie, immer mehr individuelle Vermarktungspotenziale sowie insbesondere mediale und daraus abgeleitete sonstige Sympathiefaktoren eine Rolle spielen, könnte auch diese Perspektive in Bewertungsüberlegungen einfließen.

Unterstellt man rationales Verhalten, ist davon auszugehen, dass, wenn auch oft intuitiv, eine Abwägung der Chancen und Risiken bei der Festlegung tatsächlich geleisteter historischer Transferzahlungen hinsichtlich der sportlichen Perspektive aber auch hinsichtlich individueller Vermarktungspotenziale und Sympathiefaktoren stattgefunden hat. Nach Schritt 2 liegen dann durchschnittliche, an die Marktentwicklung bis zum Entscheidungszeitpunkt angepasste, Transferpreise vor, in die diese Chancen und Risiken eingepreist sind. Signifikant vom Durchschnitt abweichende und deswegen in besonderem Maß wertbeeinflussende Kriterien zur Berücksichtigung individueller Aspekte des Spielers können in die Wertfindung durch Zu- und Abschläge einfließen. Sie sollen hier nur kurz skizziert werden:

- Erfahrung und Entwicklung des Spielers:

Die Erfahrung und Entwicklung eines Spielers, als Indiz für seine Qualität, können anhand einfach aufbereiteter Daten zu bestimmten Kriterien dokumentiert werden. Solche Daten werden im professionellen Team sport unter anderem von den Scouts der Klubs oder von externen Scouts gesammelt, nach standardisierten Vorgaben systematisiert und, falls die Kriterien Vergleiche zwischen Spielern erlauben, bewertet. Neben persönlichen Daten anhand des Lebenslaufes, unter Angabe der Nationalität, werden vor allem vertragspezifische und sportliche Kriterien beleuchtet. Hierzu zählen die bisherigen Einsätze des Spielers, bezogen sowohl auf die Klubs als auch auf die Spielklassen, die nationalen und internationalen Wettbewerbe und die Auswahlteams, in denen der Spieler zum Einsatz gekommen ist. Ferner werden die Laufzeit seines aktuellen Vertrags und transferrelevante Vertragsinhalte, unter anderem festgeschriebene Transferzahlungen bei Vertragsauflösung, festgehalten. Daneben werden die Spielposition, besondere motorische Fähigkeiten, wie beidfüßiges oder beidhändiges Schuss- bzw. Wurfvermögen, technisches und taktisches Spielverhalten sowie zwischenmenschliches Verhalten, konditioneller Zustand so-

wie Formverlauf und Verletzungsgeschichte in der Vergangenheit, bei Feldspielern natürlich auch die Torgefährlichkeit, systematisiert und, soweit möglich, mittels eines Punktbewertungsmodells bewertet.

Entsprechende Zu- bzw. Abschläge auf die marktbereinigten durchschnittlichen Transferpreise in jeder Klasse können auf Basis solcher Kriterien vorgenommen werden.

- Altersbedingte Ausfallrisiken:

Spieler unterliegen mit zunehmendem Alter einer höheren Ausfallwahrscheinlichkeit. Aus einer denkbaren Parallelität mit der versicherungsmathematischen Kalkulation von Risiken im Bereich der Lebens-, Kranken- und Unfallversicherung können individuelle Risikoaspekte des Spielers in das System integriert werden.

Bei der Klassifizierung in Schritt 1 wurde neben der Transferkonstellation, der Position des Spielers und der Laufzeit des Vertrags insbesondere auch das Alter des Spielers berücksichtigt. Anhand der Verletzungsgeschichte des Spielers ist zu überprüfen, ob und mit welcher Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass der zu bewertende Spieler von folgenden möglichen Kriterien abweicht, die gerade die durchschnittlichen an die Marktentwicklung bis zum Entscheidungszeitpunkt angepassten Transferpreise mit prägend beeinflussen:

- Mittlere einjährige Nutzung:

Mit dieser Größe mit kurzfristigem Fokus wird am Maßstab der Summe der Spiele einer Saison abgebildet, für wie viele Spiele der durchschnittliche Spieler bestimmten Alters im Lauf einer Saison aufgrund physischer Kriterien prinzipiell zur Verfügung steht.

- Mittlere Restnutzungsdauer des Spielers:

Hierbei wird eine Abgangsordnung für den durchschnittlichen Spieler bestimmten Alters ermittelt, die auf Berufsunfähigkeit abstellt.

Insbesondere die mittlere Restnutzungsdauer des Spielers ist durch verbandliches Datenmaterial unschwer statistisch ermittelbar.

Ausgehend von den marktbereinigten durchschnittlichen Transferpreisen in jeder Klasse, gegebenenfalls korrigiert um Aspekte hinsichtlich der Erfahrung und Entwicklung des Spielers, können individuelle altersbedingte Ausfallrisiken durch Zu- und Abschläge berücksichtigt werden.

- Vermarktungspotenziale, Sympathiefaktoren und sonstige strategische Aspekte:

Da Sport als Teil der Entertainment-Industrie zu verstehen ist, schließt die Transferpolitik der Klubs zunehmend auch Transfers ein, die strategische Aspekte berücksichtigen. Solche strategischen Transfers stellen bisweilen vordergründig auf das abgeleitete Zuschauer-, Käufer-, Sponsoring-, Werbe- und insbesondere Medieninteresse ab. Sie sollen aber bisweilen auch der Schwächung des Mitbewerbers in der Liga dienen und nicht ausschließlich eine Erhöhung der sportlichen Leistungsfähigkeit des aufnehmenden Klubs bewirken.

Im Mittelpunkt für Überlegungen hinsichtlich Zu- oder Abschlägen auf die marktbereinigten durchschnittlichen Transferpreise in jeder Klasse stehen hierbei individuelle Vermarktungspotenziale des Spielers, die sich insbesondere anhand zusätzlicher Verkäufe von Trikots mit dem Namenszug des Spielers operationalisieren und plausibilisieren lassen. Mediale und oft daraus abgeleitete sonstige Sympathiefaktoren des Spielers, die sich auf die Perzeption des Klubs durch Medien, Zuschauer, Fanartikelkäufer sowie Sponsoring- und Werbepartner richten, werden

demgegenüber ebenso schwer operationalisier- und plausibilisierbar sein, wie die gezielte Schwächung des Mitbewerbers. Derartige Überlegungen müssen aber für interne Steuerungszwecke bei der Transferpolitik des Klubs ebenso berücksichtigt werden, wie die seit jeher gestellte Frage, ob der Spieler aus zwischenmenschlichen Erwägungen in das Mannschaftsgefüge passt. Im Rahmen einer objektivierten individuellen Spielerbewertung können sie keine Berücksichtigung finden.

Weitere Kriterien und Detaillierungsgrade innerhalb der aufgezeigten Kriterien zur Berücksichtigung individueller Aspekte des zu bewertenden Spielers sind grundsätzlich nahezu beliebig ergänzbar, können aber Systematisierungs-, Operationalisierungs- und Plausibilisierungsprobleme mit sich bringen.

Technisch lassen sich diese individuellen Aspekte, wie im Market-Approach auch ansonsten üblich, durch Zu- bzw. Abschläge auf die nach Schritt 2 ermittelten, an die Marktentwicklung angepassten klassenspezifischen Transferpreise abbilden. Dem Vorwurf der Subjektivität des Bewertenden ist durch entsprechend plausible und auch für Dritte nachvollziehbare Annahmen und Prämissen zu begegnen, um dem Ziel einer objektivierten Spielerbewertung nicht entgegenzulaufen.

39.5 Fazit

Immaterielle Vermögenswerte stellen in entwickelten Wirtschaften die oft entscheidenden Werttreiber im Leistungserstellungsprozess dar. Für die Unternehmensführung weniger Branchen scheinen sie derart relevant zu sein, wie für den professionellen Team sport. Der Leistungserstellungsprozess ist dort in besonderer Weise gekennzeichnet, wenn nicht determiniert, durch immaterielle Vermögenswerte. Im Team sport sind insbesondere direkte oder abgeleitete Rechte von besonderer Bedeutung, die auf arbeitsvertraglichen oder mitgliedschaftlichen Regelungen beruhen. Sie erlauben es dem Klub, künftigen Nutzen zu generieren, indem Spieler im Team eingesetzt und gegebenenfalls an einen anderen Klub transferiert werden können.

Ziel des Beitrages war es, ausgehend von der spielerbezogenen Problematik immaterieller Vermögenswerte im professionellen Team sport, die Relevanz für eine individuelle finanzielle Spielerbewertung aufzuzeigen und die Konzeption eines Ansatzes vorzustellen.

Die Frage nach einem objektiviert ermittelten individuellen finanziellen Wert für einen Spieler ist schwer zu beantworten. Zum einen vereinigt der Spieler individuelle Qualitäten, Qualifikationen und Motivationsaspekte in sich, die als Kombination seiner psychologischen, psycho-sozialen und physiologischen Faktoren in einen Entwicklungsprozess eingebracht und im Rahmen dessen weiter auf- und ausgebaut werden. Zum anderen besteht in komplexen Team sportarten, wie zum Beispiel Fußball, Handball, und Eishockey, anders als etwa beim Baseball, eine unmittelbare Abhängigkeit der Teammitglieder untereinander, die schon eine individuelle sportliche Leistungsbewertung zusätzlich erschwert. Alle Spieler sowie das Management tragen gemeinsam zur Erstellung eines sportlichen und daraus abgeleiteten finanziellen Teamprodukts bei. Dieser finanzielle Wertbeitrag wird insbesondere durch Vermarktungsaspekte, die mit sportlichen Leistungen korrespondieren, zusätzlich beeinflusst. Eine aus dem Teamprodukt abgeleitete Ermittlung des individuellen finanziellen Wertbeitrags des einzelnen Spielers am finanziellen Erfolg des Klubs ist aber faktisch nicht möglich.

Da das Teamprodukt nicht auf den einzelnen Spieler allozierbar ist, eignet sich der Income-Approach nicht für eine individuelle finanzielle Bewertung der Spieler im Team sport. Auch beim Cost-Approach können teilweise schwerwiegende Probleme bei der Wertableitung eintreten. Insbesondere vermag der Cost-Approach vielleicht einzelne Aspekte, nicht aber die Summe der individuellen Qualitäten des Spielers, in das System zu integrieren. Den möglichen verbleibenden Lösungsweg stellt eine auf Markttransaktionen gestützte Wertableitung dar. Für eine derartige marktgestützte Ableitung objektivierter individueller finanzieller Spielerwerte wurden die notwendigen Schritte aufgezeigt: In einem ersten Schritt erfolgt eine Klassifizierung und Analyse realisierter Transferzahlungen, im Sinne von Transferpreisen, und deren Erfassung in einer Datenbank. Der zweite Schritt passt diese aufbereiteten Transferpreise aus der Vergangenheit um Marktentwicklungen bis zum Entscheidungszeitpunkt an und im dritten Schritt werden zur Ermittlung des Spielerwerts individuelle Aspekte des zu bewertenden Spielers durch Zu- und Abschläge auf die marktberinigten Transferpreise berücksichtigt.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- BFH Urteil vom 26.08.1992, I R 24/91, BFHE 169, 163, BStBl II 1992, 977 ff.
 BFH Urteil vom 14.12.2011, I R 108/10, DStR 2012, 229 ff.
 DFL Deutsche Fußball Liga GmbH: Die wirtschaftliche Situation im Lizenzfußball, Frankfurt am Main 2003.
 DFL Deutsche Fußball Liga GmbH: Die wirtschaftliche Situation im Lizenzfußball 2005, Frankfurt am Main 2005.
 DFL Deutsche Fußball Liga GmbH: Bundesliga Report 2008, Frankfurt am Main 2008.
 DFL Deutsche Fußball Liga GmbH: Bundesliga Report 2012, Frankfurt am Main 2012.
 EuGH-Urteil Rs. C-415/93 vom 15. 12.1995, abgedruckt in: EuZW, 1996, S. 82 ff.
 Galli, A.: Das Rechnungswesen im Berufsfußball, Düsseldorf 1997.
 Galli, A.: Individuelle finanzielle Spielerbewertung im Team sport, in: Finanzbetrieb 2003, S. 810–820.
 Götz, J.: Realloptionsbasierte Bewertung von Investitionen im Profifußball, in: Sigloch, J./Klimmer, C. (Hrsg.): Unternehmen Profifußball, Wiesbaden 2001, S. 103–135.
 Lev, B.: Intangibles: Management, Measurement and Reporting. Washington 2001.
 UEFA: UEFA-Reglement zur Klublizenzierung und zum finanziellen Fairplay, Nyon 2010.

Sportmanagement

Herausgegeben von

Prof. Dr. Albert Galli

Prof. Dr. Vera-Carina Elter

Prof. Dr. Dr. h.c. Rainer Gömmel

Wolfgang Holzhäuser

Wilfried Straub

2., völlig überarbeitete Auflage

Verlag Franz Vahlen München

VERLAG
VAHLEN
MÜNCHEN
www.vahlen.de

ISBN 978-3-8006-3678-5

© 2012 Verlag Franz Vahlen GmbH, Wilhelmstr. 9, 80801 München

Satz: Fotosatz H. Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza

Neustädter Str. 1–4, 99947 Bad Langensalza

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

Bildnachweise: © Sportlibrary, © sportgraphic, © NickR (alle fotolia.com)

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Autoren

Prof. Dr. Ariane Bagusat	Prof. Dr. Dirk Jungels
Dietmar Beiersdorfer	Oliver Köster
Marcel Benz	Dr. Joachim Lang
Kai Bockelmann	Gregor Lentze
Laura Brager	Armin Lipp
Christopher Bragrock	Ewald Manz
Prof. Dr. Frank Daumann	Werner Möglich
Dr. Thomas Dehesselles	Elmar Neveling
Prof. Dr. Peter Duvinage	Wolfgang Niersbach
Thomas Ehemann	Andreas Parenzen
Prof. Dr. Vera-Carina Elter	Prof. Dr. Andreas Rathgeber
Christian Frodl	Prof. Dr. Florian Riedmüller
Prof. Dr. Albert Galli	Dr. Peter Rohlmann
Dr. Steffen Gehring	Christoph Schickhardt
Prof. Dr. Dr. h.c. Rainer Gömmel	Dr. Hermann Schlindwein
Dr. Oliver Haas	Prof. Dr. Carsten Schröer
Karl Hamacher	Dietmar Schubert
Dr. Mario Hamm	Prof. Dr. Udo Steiner
Philipp Hasenbein	Dr. Martin Stopper
Prof. Dr. Arnold Hermanns	Ingo Süßmilch
Thomas Hertl	Andrea Traverso
Dr. Felix Holzhäuser	Dr. Marc Wagner
Wolfgang Holzhäuser	

Links

- Controller Magazin (Fachzeitschrift):
<http://www.controllermagazin.de>
- Controllingportal (Fachportal):
<http://www.controllingportal.de>
- Controlling-Portal (Fachportal):
<http://www.controlling-portal.org>
- Dreamteam Solutions (Consulting-Unternehmen):
<http://www.dreamteam-solutions.de>
- Forum Balanced Scorecard (Fachportal):
<http://www.balancedscorecard.de>
- Internationaler Controllerverein (Controlling Fachverband):
<http://www.controllerverein.de>
- International Group of Controlling (Controlling Fachverband):
<http://www.igc-controlling.org>

Kapitel 11: Rechnungslegung im Sport



Simone Jäck



Thomas Meffert

Lernziele	312
Überblick über das Kapitel	312
11.1 Einführung in die Thematik	312
11.2 Grundlagen der Rechnungslegung	313
11.2.1 Vermögens- und Erfolgsermittlung	313
11.2.2 Aussage und Instrumente des Jahresabschluss	315
11.2.3 Internationalisierung der Rechnungslegung	317
11.3 Rechnungslegungspflichten von Sportorganisationen	318
11.3.1 Gemeinnützige Sportvereine	318
11.3.1.1 Bürgerliches Recht	318
11.3.1.2 Handelsrecht	318
11.3.1.3 Steuerrecht	319
11.3.2 Kaufmännische Sportunternehmen	321
11.4 Besonderheiten der Rechnungslegung im Sport	321
11.4.1 Bilanzielle Behandlung von Übertragungs- und Werberechten	321
11.4.1.1 Bilanzierung beim Verkäufer	323
11.4.1.2 Bilanzierung beim Käufer	324
11.4.2 Bilanzierung von Sportlern	326
11.4.2.1 Aktivierung von Transferentschädigungen	326
11.4.2.2 Bewertung der bilanzierten Spielerwerte	329
11.5 Lizenzierungsverfahren der Deutschen Fußball Liga	330
11.5.1 Grundproblematik und Lizenzierungsverfahren als Lösung	330
11.5.2 Zielsetzung	331
11.5.3 Einzureichende Unterlagen	332
11.5.4 Beurteilung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und Konsequenzen	333
11.6 Fallstudie	334
11.7 Fazit und Ausblick	336
Kontrollfragen	336
Literaturverzeichnis	337
Weiterführende Ressourcen	338

Lernziele

- Nach der Durchsicht dieses Kapitels sollte der Leser in der Lage sein,
- Grundmodelle der Vermögens- und Erfolgsermittlung darzustellen.
 - die Aufgaben und Instrumente handelsrechtlicher Jahresabschlüsse zu erläutern.
 - die gesetzlichen Rechnungslegungspflichten für Sportvereine darzustellen.
 - die bilanzielle Behandlung von Übertragungsrechten zu erläutern.
 - darzustellen, in welchen Fällen Sportler in der Bilanz erfasst werden.
 - sich zur bilanziellen Bewertung von Sportlern zu äußern.
 - Grundidee und Umsetzung der Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens der DFL wiederzugeben.

Überblick über das Kapitel

In diesem Kapitel werden die Grundlagen des externen Rechnungswesens erläutert und zentrale Problemfelder im Bereich des Sports angesprochen. Hierzu wird zunächst grundlegendes Wissen der Rechnungslegung vermittelt, wobei der handelsrechtliche Jahresabschluss im Vordergrund steht. Anschließend erfolgt eine Übertragung dieser Grundlagen auf Sportvereine und kaufmännische Sportunternehmen. Im Folgeabschnitt widmet sich der Beitrag der bilanziellen Abbildung von Übertragungs- und Werberechten sowie der besonderen Problemstellung der Bilanzierung von Sportlern. Zuletzt wird auf Anforderungen durch Lizenzierungsverfahren am Beispiel der Deutschen Fußball Liga (DFL) eingegangen. Eine Fallstudie, die sich mit der Rechnungslegung eines imaginären Basketballbundesligisten beschäftigt, rundet das Kapitel ab.

11.1 Einführung in die Thematik

Die Begriffe Sport und Rechnungslegung werden in der Öffentlichkeit nur sehr selten miteinander in Verbindung gebracht. Dabei sind letztlich auch Sportvereine als Unternehmen anzusehen, für die ebenfalls Rechenschaftspflichten aus verschiedensten Quellen bestehen können. Für Sportunternehmen in anderen Rechtsformen gelten die gesetzlichen Vorschriften für das externe Rechnungswesen ohnehin. Auch in der Sportbranche sind deshalb Kenntnisse der komplexen Materie „Rechnungslegung“ für Entscheidungsträger unabdingbar. Grundvoraussetzung für die Einarbeitung stellt ein guter Überblick über die Technik der Finanzbuchhaltung dar, um sich darauf aufbauend den allgemeinen Grundfragen der Bilanzierung nähern zu können. Unternehmen der Sportbranche müssen sich darüber hinaus mit Sonderproblemen der Rechnungslegung beschäftigen, die oftmals nicht oder nur unzureichend von den allgemeinen Bilanzierungsregelungen gelöst werden. Das vorliegende Kapitel soll daher all denjenigen, die mit sportspezifischen Fragestellungen der Rechnungslegung konfrontiert werden, einen generellen systematischen Überblick sowie erste Lösungsansätze anbieten.

11.2 Grundlagen der Rechnungslegung

Jedes Unternehmen verfügt über ein Rechnungswesen, welches alle Daten, die das tägliche betriebliche Geschehen beschreiben, fortlaufend und lückenlos erfasst und auswertet. Dabei können aus dem Rechnungswesen verschiedene Rechenwerke entwickelt werden: neben Rechenwerken für bestimmte Sonderanlässe wird, je nach vorrangigem Adressat, traditionell in externe und interne Modelle der Unternehmensrechnung unterschieden. Während interne Rechenmodelle auf einer freiwilligen Basis erfolgen und durch das Unternehmen zu Zwecken der Unternehmenssteuerung durchgeführt werden, sind externe Rechenmodelle i.d.R. gesetzlich oder vertraglich vorgeschrieben und dienen der Erfüllung von Rechenschaftspflichten der Unternehmensverantwortlichen. Diese laufende finanzielle (externe) Rechenschaftslegung, die Sachverhalte erfasst, die für das Unternehmen unmittelbar mit Zahlungswirkungen verbunden sind, nennt man Rechnungslegung. Sie ist in den Hauptausprägungen einer einfachen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und des bilanzbasierten Jahresabschlusses zu finden.

Die Rechnungslegung hat dabei mehrere Funktionen gleichzeitig zu erfüllen:

- So soll mit einer sorgfältigen **Dokumentation** der Geschäftsvorfälle für beweissichere Unterlagen gesorgt und der Rechtsverkehr erleichtert werden.
- Die **Informationsfunktion** umfasst nicht nur die gesetzlich verankerte Selbstinformation zum eigenen Schutz und damit auch mittelbar zum Schutz Dritter (z.B. Hinweis auf eine bevorstehende Überschuldung). Daneben soll die Fremdinformation sicherstellen, dass alle nicht an der Unternehmensleitung beteiligten Teilnehmer sowie interessierte Außenstehende (z.B. potenzielle Kapitalanleger, Kreditgeber oder andere Geschäftspartner) über den Stand der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens informiert werden.
- Zudem soll (insb. durch den Jahresabschluss nach deutschem Handelsrecht) die **Zahlungsbemessungsfunktion** erfüllt werden. So greift das Gesellschaftsrecht zur Zahlungsbemessung für die Residualanspruchsberechtigten (z.B. Anteilseigner) auf den Jahresabschluss zurück und bildet regelmäßig zumindest eine erste Grundlage für die Ableitung der erfolgsabhängigen Steuerzahlungen an den Fiskus. Dabei kann nur der ermittelte Gewinn auch einer Gewinnverwendungsentscheidung unterworfen werden.

11.2.1 Vermögens- und Erfolgsermittlung

Das betriebliche Rechnungswesen unterscheidet in seinen unterschiedlichen Rechenmodellen verschiedene Kategorien von Rechengrößen. Für die Rechnungslegung kommt es dabei auf die Begriffspaare Ein-/Auszahlung, Einnahme/Ausgabe und Ertrag/Aufwand an:

1. Unter **Ein-/Auszahlung** wird die Erhöhung/Verminderung des Zahlungsmittelbestands verstanden. Diese Rechenkategorie hat insbesondere im Bereich der Investitionsrechnung eine größere Bedeutung.
2. Die **Einnahme/Ausgabe** beinhaltet über die Zahlungsmittel hinaus noch den Bereich der Forderungen und Schulden – dies wird auch als Geldvermögen bezeichnet.
3. Die Kategorie **Ertrag/Aufwand** stellt auf das bilanzielle Reinvermögen ab, erweitert also das Geldvermögen noch um das Sachvermögen.

Während sich ein betrieblicher Totalerfolg (also die Summe des Erfolgs über die Totalperiode hinweg) unabhängig vom gewählten Modell der Periodenerfolgsermittlung darstellt, ist für die Ermittlung von Periodenerfolgen eine Entscheidung für ein bestimmtes Modell der Periodenerfolgsermittlung – und damit eines der obigen Begriffspaare – notwendig. Das Spektrum denkbarer Konzepte reicht hierbei von der umfassenden und hochkomplexen Unternehmenswertrechnung (= Gesamtvermögensvergleich) über variantenreiche Zwischenformen bis hin zu einer einfachen, reinen Zahlungsrechnung – korrespondierend gilt dasselbe auch für das Modell der Vermögensermittlung. Abb. 1 zeigt das mögliche Spektrum verkürzt auf:

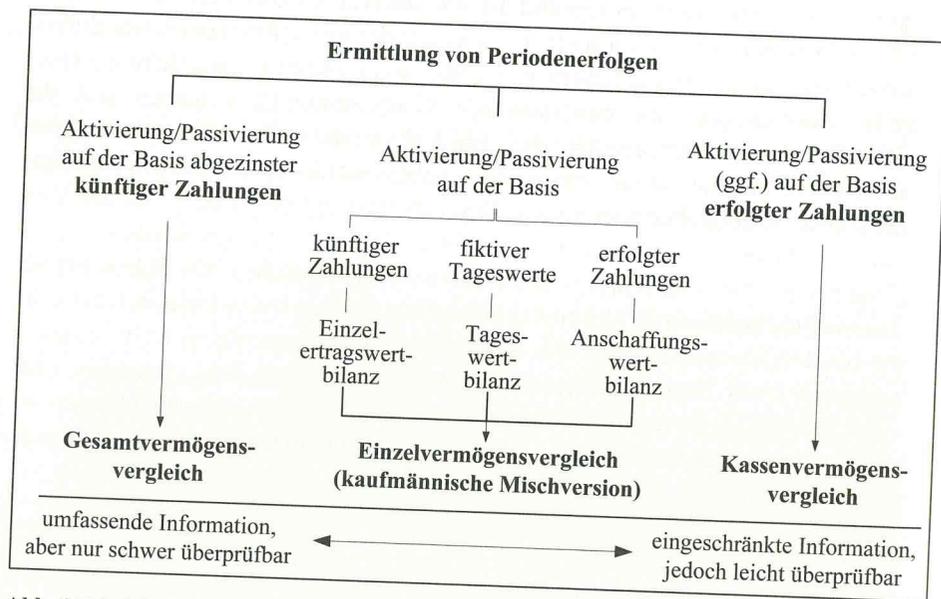


Abb. 1: Modelle der Periodenerfolgsermittlung
In Anlehnung an: Sigloch (2010), S. 34

Ein **Gesamtvermögensvergleich** interpretiert das Vermögen im Sinne zukünftiger Ein-/Auszahlungserwartungen. Das periodische Einkommen ergibt sich somit aus der Differenz der Barwerte am Ende und zu Beginn einer Periode. Eine Vermögensänderung (und damit auch Erfolgsänderung) ergibt sich somit bereits bei der Erkennbarkeit einer künftigen Ein-/Auszahlung.

Der **Einzelvermögensvergleich** hingegen beschränkt das Vermögen auf (bilanzierungsfähige) Vermögens- bzw. Schuldspositionen. Hierbei ist durch Konvention festzulegen,

1. was konkret eine Vermögens- bzw. Schuldsposition ist (Frage des **Bilanzansatzes**),
2. und wie dieses Vermögen zu bewerten ist (Frage der **Bilanzbewertung**).

Der Zeitpunkt und die Höhe der Ertragsrealisation sowie der Vermögenssituation hängen ganz zentral von der Antwort auf diese beiden Grundfragen der Rechnungslegung ab. Derzeit basieren alle relevanten Rechnungslegungsmodelle auf dem Einzelvermögensvergleich, unterscheiden sich aber in der Festlegung von Bilanzinhalt und -bewertung teilweise erheblich. Nicht zu übersehen ist jedoch ein Trend hin zu einer möglichst umfassenden und vollständigen Information und damit zu einem Gesamtvermögensvergleich, der auch im deutschen Handelsrecht seinen Niederschlag im jüngst verabschiedeten Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) – der weitreichendsten Bilanzreform des Handelsgesetzbuchs (HGB) seit 1985 – gefunden hat.

Das andere Extrem des **Kassenvermögensvergleichs** beschränkt das Vermögen auf das reine Kassenvermögen (eventuell erweitert um Forderungen/Verbindlichkeiten). Die Erfolgsrealisation fällt in diesem Fall mit den Zahlungszeitpunkten zusammen.

Es leuchtet unmittelbar ein, dass zwischen den beiden Extremen nicht unerhebliche Zielkonflikte bestehen: während ein Kassenvermögensvergleich zwar leicht überprüfbar, aber sehr unvollständig ist, liefert ein Gesamtvermögensvergleich eine sehr umfassende Abbildung, die aber nur sehr schwer objektivierbar ist.

11.2.2 Aussage und Instrumente des Jahresabschluss

Der deutsche handelsrechtliche Jahresabschluss verfolgt als Leitbild die Erfüllung aller drei Funktionen der Dokumentation, Information und insbesondere Zahlungsbemessung. Da ein Einzelvermögensvergleich aufgrund der Zukunftsbezogenheit der Bilanzbewertung Schätzungen enthält, ist im Rahmen der Zahlungsbemessungsfunktion – und damit bei der Ermittlung der ausschüttbaren Gewinne – Vorsicht geboten, damit nicht überhöhte Gewinne für die Ausschüttung zur Verfü-

gung stehen, deren Rückholung aus rechtlichen oder faktischen Gründen nicht möglich ist. Mit dieser Tatsache wird in Deutschland v.a. bei Kapitalgesellschaften die Notwendigkeit einer vorsichtigen Gewinnermittlung gerechtfertigt (im Sinne einer Ausschüttungssperre durch Nichtermittlung von Gewinnen) (Schneider, 1994). Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Vermögens- und Finanzlage „wider besseren Wissens“ als ungünstig darzustellen ist, sondern lediglich dass sich der Kaufmann „im Zweifel“ eher ungünstiger als günstig darstellt (**Vorsichtsprinzip**) (Schneider, 1997).

Beeinflusst wird der deutsche Jahresabschluss zudem durch die Bindung der Steuerbilanz an die Handelsbilanz (**Maßgeblichkeit**). So bildet nach dem Steuergesetz das nach den handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ermittelte Betriebsvermögen am Ende eines Wirtschaftsjahres den Ausgangspunkt für die Ermittlung des steuerlichen Gewinns. Dies bedeutet jedoch keine zwingende Identität von Handels- und Steuerbilanz, vielmehr existieren abweichende Sonderregelungen im Steuerrecht, die für die steuerliche Gewinnermittlung zu berücksichtigen sind (Sigloch, 2010). Durch das BilMoG wurde diese Abweichung weiter vorangetrieben.

Die handelsrechtliche Rechnungslegung legt zunächst für alle Kaufleute eine liberale Grundsatzregelung der Bewertung und des Umfangs des Jahresabschlusses fest. Für Kapitalgesellschaften sowie bestimmte Personengesellschaften (die keine natürlichen Personen als persönlich haftende Gesellschafter haben) gelten dann – abhängig von bestimmten Größenklassen – ergänzende Vorschriften (**Dualismus** der handelsrechtlichen Rechnungslegung). Während Personengesellschaften nur zur Aufstellung einer (einfachen) Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung verpflichtet sind, haben Kapitalgesellschaften zusätzlich in Abhängigkeit der Größenklasse in einem (detaillierteren) Anhang sowie einem Lagebericht weitere Informationen bereitzustellen.

Darüber hinaus besteht in Deutschland abhängig von Rechtsform und Größe eine Pflicht zur Prüfung und Offenlegung (Publizität) des Jahresabschlusses. Diese Regelung folgt der – umstrittenen und ökonomisch in keiner Weise überzeugenden – Ausgangswertung, dass der „Preis der Haftungsbeschränkung die Offenlegung“ sei. So sind alle Kapitalgesellschaften zur Offenlegung ihres Jahresabschlusses verpflichtet, während Personenunternehmen unabhängig von ihrer Größe keinerlei Offenlegungspflichten unterliegen (mit der Ausnahme haftungsbeschränkter Personengesellschaften, die wie Kapitalgesellschaften zu behandeln sind). Auch hinsichtlich der Prüfungspflicht durch einen Wirtschaftsprüfer bestehen rechtsformabhängige Unterschiede: So sind Personenunternehmen und „kleine“ Kapitalgesellschaften (aus Kostengründen) von der Prüfungspflicht befreit (Sigloch, 2010).

11.2.3 Internationalisierung der Rechnungslegung

Neben nationalen Regelungen zur Rechnungslegung wurde in den vergangenen Jahrzehnten die Entwicklung einheitlicher internationaler Rechnungslegungsvorschriften voran getrieben. So wurden durch das International Accounting Standards Board (IASB, ehemals International Accounting Standards Committee) nach und nach die so genannten International Financial Reporting Standards (IFRS) entwickelt (ältere Standards werden dabei mit International Accounting Standards (IAS) bezeichnet) (Coenenberg/Haller/Schultze, 2009). Ziel des IASB ist dabei die Entwicklung und Verbreitung international einheitlicher Rechnungslegungsgrundsätze zum Zweck der Verbesserung und Harmonisierung weltweiter Rechnungslegungsbestimmungen.

Spätestens mit der Umsetzung der IAS-Verordnung der Europäischen Union in deutsches Recht im Jahr 2002 wurden diese internationalen Vorschriften ab dem 01.01.2005 für deutsche Unternehmen relevant. Bereits seit 1998 war eine freiwillige Anwendung auf Konzernebene für deutsche Unternehmen möglich. Mittlerweile müssen deutsche kapitalmarktorientierte Unternehmen ihren Konzernabschluss nach den IFRS aufstellen – darüber hinaus gilt im Einzelabschluss ein Wahlrecht die IFRS zusätzlich anzuwenden sowie im Konzernabschluss für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen ein Wahlrecht diese befreiend (an Stelle eines handelsrechtlichen Jahresabschlusses) anzuwenden.

Dabei entstammen die Rechnungslegungskonzeptionen des HGB und IFRS verschiedenen „Bilanzierungswelten“. Da der Abschluss nach IFRS (noch) keine Relevanz für die Steuer- und Zahlungsbemessung besitzt und die Zielsetzung hauptsächlich auf die Informationsfunktion ausgerichtet ist, zeichnet er sich in der Festlegung des Bilanzinhalts durch einen weiteren Vermögens- und engeren Schuldbegriff aus. Zudem orientieren sich die IFRS in der Frage der Bewertung stärker an einem so genannten „Fair Value“, der eine Bewertung nach zukunftsorientierten Tageswerten ermöglicht (im Unterschied zu den handelsrechtlichen Regelungen, die tendenziell zu historischen Kosten „eher vorsichtig“ bewerten). Durch die jüngste Bilanzreform durch das BilMoG zeigt sich jedoch eine leichte Annäherung der handelsbilanziellen Rechnungslegung an das internationale Konzept. Erklärtes Ziel des BilMoG war es, das HGB-Bilanzrecht zu einer vollwertigen, kostengünstigeren und einfacheren Alternative zur IFRS-Rechnungslegung weiterzuentwickeln. Im Ergebnis ist dies jedoch nicht ganz gelungen, so dass in Deutschland wohl auch zukünftig beide Regelungskreise Geltung haben werden.

11.3 Rechnungslegungspflichten von Sportorganisationen

Traditionell wird der institutionell organisierte Sport in Deutschland innerhalb von Vereinen und Verbänden betrieben. Die Sportvereine haben dabei regelmäßig den steuerlichen Status eines gemeinnützigen Vereins inne (vgl. dazu Abschnitt 11.3.2), was auch auf das externe Rechnungswesen Auswirkungen hat.

11.3.1 Gemeinnützige Sportvereine

Die Verpflichtung zur Rechnungslegung von Vereinen kann aus verschiedenen gesetzlichen Grundlagen erwachsen. Rechnungslegungspflichten können sich aus dem Zivilrecht (Bürgerliches Gesetzbuch), dem Handelsgesetzbuch oder aus dem Steuerrecht ergeben. Das Steuerrecht stützt sich – wenn möglich – auf die zivilrechtlichen Vorgaben, ordnet beim Fehlen handelsrechtlicher Pflichten aber gegebenenfalls auch eine eigenständige Rechnungslegung an.

11.3.1.1 Bürgerliches Recht

Der Vereinsvorstand hat nach bürgerlichem Recht spätestens nach Ablauf seiner Amtszeit eine Rechenschaftspflicht gegenüber den Mitgliedern. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) enthält zwar keine expliziten Normen zur externen Rechnungslegung, sieht jedoch Benachrichtigungs-, Auskunfts- und Rechenschaftspflicht des Vereinsvorstands vor. Dieser Pflicht ist jedoch bereits mit einer ordentlichen Aufzeichnung aller Einnahmen und Ausgaben, der Aufbewahrung entsprechender Belege und einem Verzeichnis über das Vereinsvermögen genüge getan.

11.3.1.2 Handelsrecht

Die handelsrechtliche Pflicht zur Rechnungslegung ist von der Eigenschaft als Kaufmann abhängig. Ob nach geltendem Recht ein gemeinnütziger Sportverein als Kaufmann anzusehen ist, wird kontrovers diskutiert. Im Wesentlichen existieren die folgenden drei Ansichten (mit weiteren Nachweisen Sigloch, 2005a):

- Gemeinnützige Sportvereine können auf keinen Fall als Kaufmänner eingestuft werden.
- Die Kaufmannseigenschaft wäre zwar grundsätzlich denkbar, ist aber bei gemeinnützigen Sportvereinen i.d.R. zu verneinen.
- Ein gemeinnütziger Sportverein ist zwingend als Kaufmann zu behandeln, wenn er über einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb verfügt, der nach Art oder Umfang in kaufmännischer Weise eingerichtet ist.

In der gängigen Praxis erfolgt in Deutschland bisher keine Einstufung von Vereinen als kaufmännische Organisationen, so dass Vereine in ihrer Gesamtheit grundsätzlich keiner handelsrechtlichen Rechnungslegungspflicht unterliegen.

Auch Vorschriften zur Prüfung oder Publizität des Jahresabschlusses bestehen nicht. Allerdings zeigt sich eine deutliche Tendenz, dass zumindest für wirtschaftliche Geschäftsbetriebe eine handelsrechtliche Rechnungslegungspflicht bestehen soll (z.B. IDW, 2006; Küting/Strauß, 2010).

Vorschläge zur Einführung einer allgemeinen gesetzlichen Rechnungslegungspflicht für Vereine unabhängig von einem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb sind jedoch durchaus vorhanden. So empfiehlt Sigloch (2005a) die Anwendung der allgemeinen handelsrechtlichen Bilanzierungsvorschriften mit bestimmten Vereinfachungen für kleinere Vereine. Ein derartiger Weg wurde beispielsweise mit der Reform des österreichischen Vereinsgesetzes im Jahr 2002 besprochen, mit der die vereinsrechtliche Rechnungslegung in Österreich mit den zwei Grundprinzipien der Festsetzung eines Mindestumfangs für die Rechnungslegung sowie der Einführung einer zwingenden Rechnungsprüfung erweitert wurde (Lansky/Matznetter/Pätzold/Steinwandtner/Thunshirn, 2006).

Da jedoch zahlreiche Vereine freiwillig oder aufgrund satzungs- oder verbandsrechtlicher Vorgaben einer Rechnungslegungspflicht nachkommen und ihre Jahresabschlüsse auch von Wirtschaftsprüfern testieren lassen, hat inzwischen auch das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) Stellungnahmen zur Rechnungslegung von Vereinen verabschiedet, um die Lücke fehlender Rechnungslegungsvorschriften zu schließen. In den Stellungnahmen wird unabhängig von anderen Verpflichtungen grundsätzlich eine freiwillige Rechnungslegung in Form einer kaufmännischen Bilanz empfohlen – hierbei orientiert sich das IDW an den allgemeinen Vorschriften für Kapitalgesellschaften (auch in Hinblick auf die Offenlegungsvorschriften).

11.3.1.3 Steuerrecht

Aus steuerlicher Sicht dient die Rechnungslegung insbesondere der Ermittlung des Gewinns als Bemessungsgrundlage für die Ertragsteuern. Zwar sind gemeinnützige Sportvereine grundsätzlich steuerbefreit, allerdings ist diese Befreiung für wirtschaftliche Aktivitäten durchbrochen. Deshalb hat auch ein Sportverein unter Umständen im Rahmen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs den steuerlichen Gewinn zu ermitteln.

Das deutsche Steuerrecht greift dabei gegebenenfalls auf bestehende handelsrechtliche Vorschriften zurück und regelt nur im Ausnahmefall eigene Rechnungslegungspflichten:

- Organisationen, die nach anderen als den Steuergesetzen Bücher führen und regelmäßig Abschlüsse tätigen müssen, legen das Ergebnis dieser Rechnungslegung auch der Besteuerung zu Grunde (derivative steuerliche Rechnungslegungspflicht).

- Bei gewerblicher Tätigkeit und fehlender derivativer Rechnungslegungspflicht, ergibt sich eine originäre steuerliche Pflicht, wenn entweder der Umsatz eines Kalenderjahres 500.000 € oder der Gewinn 50.000 € überschreitet.

Da Vereine aufgrund der fehlenden Kaufmannseigenschaft keiner handelsrechtlichen Rechnungslegungspflicht unterliegen, kommt für diese höchstens die originäre steuerliche Rechnungslegungspflicht in Frage. Sind die Größengrenzen nicht überschritten, wird der steuerliche Gewinn nicht durch Bilanzierung, sondern durch Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermittelt.

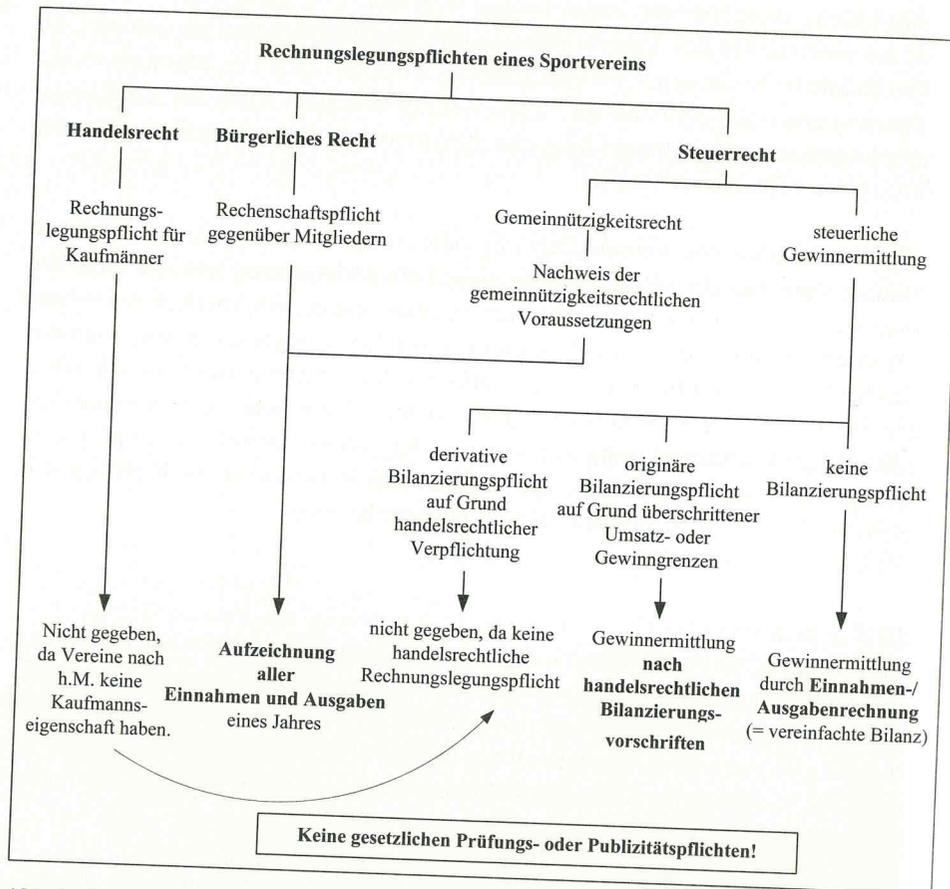


Abb. 2: Rechnungslegungspflichten von Vereinen

Im Rahmen des Gemeinnützigkeitsrechts kommt der Rechnungslegung neben der Gewinnermittlung eine weitere Funktion zu, da für den Nachweis der Erfüllung der gemeinnützigkeitsrechtlichen Vorgaben ebenfalls ein Rechenwerk notwendig ist. Gemeinnützige Vereine sind deshalb unabhängig von der Notwendigkeit der Ermittlung eines Gewinns verpflichtet, Aufzeichnungen über Einnahmen und Aus-

gaben zu führen. Dies dient zur Überprüfung, ob die tatsächliche Geschäftsführung des Vereins auf die ausschließliche, unmittelbare und selbstlose Erfüllung ihrer steuerbegünstigten Zwecke gerichtet ist. Eine bestimmte Form ist dabei nicht vorgeschrieben, so dass es als ausreichend angesehen wird, einfache Aufzeichnungen über die Art und die Höhe der Einnahmen und Ausgaben zu machen, aus denen sich die Finanzämter einen Überblick verschaffen können, ob die Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen auch tatsächlich erfüllt wurden.

11.3.2 Kaufmännische Sportunternehmen

Sport wird heute nicht mehr nur in der traditionellen Rechtsform des Vereins betrieben. Insbesondere im Bereich des Profisports erlangen kaufmännische Rechtsformen eine immer stärkere Bedeutung. Sportorganisationen, die in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (z.B. GmbH) oder Personengesellschaft (z.B. GmbH & Co. KG) geführt werden, unterliegen aufgrund ihrer Kaufmannseigenschaft den handelsrechtlichen Pflichten. Daneben sind in zunehmendem Maße auch die internationalen Vorschriften der IFRS zu berücksichtigen. Die handelsrechtliche Rechnungslegung ist auch für die steuerliche Gewinnermittlung „maßgeblich“. Im Ergebnis bedeutet dies, dass sich Sportunternehmen, die nicht in der Rechtsform des Vereins organisiert sind, bezüglich der gesetzlichen Rechnungslegungs-, Prüfungs- und Offenlegungspflichten nicht von anderen Unternehmen unterscheiden. Besonderheiten können sich jedoch aufgrund verbandsrechtlicher Vorgaben ergeben (vgl. Abschnitt 11.5).

11.4 Besonderheiten der Rechnungslegung im Sport

Sind Sportorganisationen zur Erstellung eines Jahresabschlusses verpflichtet, gelten für sie die allgemeinen Regelungen. Besonderheiten für die Sportbranche sind nicht vorgesehen – allerdings zeichnet sich der professionelle Sport durch Geschäftsmodelle aus, die in anderen Branchen so nicht zu finden sind. Zu nennen sind hierbei v.a. der Verkauf von Übertragungs- und Werberechten sowie der entgeltliche Transfer von Fußballspielern, auf die im Folgenden eingegangen wird.

11.4.1 Bilanzielle Behandlung von Übertragungs- und Werberechten

Der Verkauf von **Übertragungsrechten** an Sportveranstaltungen stellt für Sportorganisationen als Veranstalter und Rechteinhaber regelmäßig eine der wichtigsten Einnahmequellen dar. Gegenstand des Verkaufs ist dabei immer das Recht eines Fernsehsenders, über eine Veranstaltung zu berichten – dabei bestehen grundsätzlich drei Möglichkeiten der Verwertung eines solchen Rechts:

1. Verwertung als Direktübertragung („Live“),
2. als zeitversetzte Ausstrahlung oder
3. als zusammenfassende Berichterstattung.

Bilanziell stellen die Übertragungsrechte aufgrund der fehlenden „Körperlichkeit“ so genannte **immaterielle Vermögenswerte** dar, deren konkrete bilanzielle Behandlung von der jeweiligen Sichtweise (Käufer oder Verkäufer), der Art der Verwertung sowie verschiedenen anderen Faktoren abhängig ist. Im Folgenden soll die häufigste Form des Verkaufs eines Übertragungsrechtes von einem kaufmännischen Sportunternehmen an einen TV-Sender betrachtet werden.

Genau wie die Übertragungsrechte sind auch die **Werberechte** eine wichtige Finanzierungsquelle für Sportorganisationen – die bilanzielle Behandlung erfolgt ähnlich den Übertragungsrechten und wird daher in den folgenden Abschnitten nicht explizit erwähnt.

Immaterielle Vermögenswerte zeichnen sich besonders durch die bereits angesprochene fehlende Körperlichkeit sowie eine erschwerte Bewertbarkeit aus. Dabei können sie in einzelne identifizierbare Rechte oder wirtschaftliche Werte (wie z.B. Patente oder Geheimrezepte) und den so genannten Geschäfts-/Firmenwert („Goodwill“) unterschieden werden. Eine weitere Unterscheidung ist in selbstgeschaffenen („originär“) und entgeltlich erworbenen („derivativ“) zu treffen.

Nach allgemein anerkannten handelsrechtlichen Grundsätzen müssen immaterielle Vermögensgegenstände die folgenden Kriterien erfüllen („abstrakte Bilanzierungsfähigkeit“), bevor überprüft werden kann, ob sie in eine Bilanzposition aufgenommen werden können („konkrete Bilanzierungsfähigkeit“):

1. Es muss sich um einen inventarfähigen Vorteil über den Bilanzstichtag hinaus handeln,
2. der Vermögensgegenstand muss selbstständig bewertbar und
3. einzeln verwertbar (z.B. durch einen Verkauf) sein.

Nur wenn ein immaterieller Vermögensgegenstand all diese Kriterien erfüllt, kann im nächsten Schritt geprüft werden, ob eine Erfassung in der Bilanz möglich bzw. sogar zwingend ist.

Bei allen entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenständen sowie selbsterstellten immateriellen Werten des Umlaufvermögens besteht seit jeher eine bilanzielle Erfassungspflicht. Für selbstgeschaffene immaterielle Einzelwerte des Anlagevermögens hat sich durch das BilMoG dagegen eine gravierende Änderung ergeben: Im Gegensatz zum früheren Aktivierungsverbot können künftig auf Grundlage eines gesetzlich vorgesehenen Wahlrechts auch die Herstellungskosten

solcher Vermögensgegenstände aktiviert werden. Lediglich für selbst geschaffene Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten und vergleichbare Werte, bei denen keine Abgrenzung vom originären Goodwill möglich ist, besteht auch weiterhin ein striktes Aktivierungsverbot.

Von zentraler Bedeutung bei der Bilanzierung selbst geschaffener immaterieller Anlagewerte ist dabei die Bestimmung des Aktivierungszeitpunkts, da die gesamte Herstellungsphase eines immateriellen Anlagewerts in eine Forschungs- (keine Aussagen über die Erfolgsaussichten möglich) und eine Entwicklungsphase (Entwicklung konkreter Güter oder Verfahren) unterteilt werden muss. Aktivierungsfähig sind nur die Herstellungskosten der Entwicklungsphase.

Nach IFRS ist bei Erfüllen bestimmter Kriterien, die den handelsrechtlichen ähnlich sind, eine Bilanzierung selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstände des Anlagevermögens seit jeher verpflichtend. Diese Vorschrift hat dabei offensichtlich auch als Vorbild für die deutsche Neuregelung gedient.

Das nachfolgende Schema gibt die – seit 01.01.2010 geltenden – Regelungen wieder:

		Erfassung in der Bilanz
Immaterielle Werte des Anlagevermögens	selbst geschaffen (originär)	begrenzt Aktivierungswahlrecht Behandlung in den Folgeperioden: – <i>planmäßige Abschreibungen</i> , – ggf. <i>außerplanmäßige Abschreibungen</i>
	entgeltlich erworben (derivativ)	Pflicht zur Erfassung in der Bilanz Behandlung in den Folgeperioden: – <i>planmäßige Abschreibungen</i> , – ggf. <i>außerplanmäßige Abschreibungen</i>
Immaterielle Werte des Umlaufvermögens	selbst geschaffen (originär)	Pflicht zur Erfassung in der Bilanz Behandlung in den Folgeperioden: – <i>keine planmäßigen Abschreibungen</i> , – ggf. <i>außerplanmäßige Abschreibungen</i>
	entgeltlich erworben (derivativ)	

Tab. 1: Bilanzierung immaterieller Einzelwerte
In Anlehnung an: Sigloch (2010), S. 276.

11.4.1.1 Bilanzierung beim Verkäufer

Übertragungsrechte stellen beim Verkäufer unzweifelhaft einen selbsterstellten immateriellen Vermögensgegenstand dar. Wie die bilanzielle Behandlung erfolgt (vgl. Tab. 1), ist abhängig von der – theoretisch noch nicht eindeutig geklärten – Klassifizierung von Übertragungsrechten als Gegenstände des Anlage- oder Umlaufvermögens. Falls eine Einordnung ins Anlagevermögen erfolgt, besteht ein

Wahlrecht zur Erfassung in der Bilanz. Dieser Einordnung kann dann gefolgt werden, falls die Vermögensgegenstände (also das Übertragungsrecht) dauerhaft dem Unternehmen dienen sollen. Betrachtet man die Rechte hingegen als Vermögenswerte, die der Weiterveräußerung oder dem sofortigen Verbrauch dienen sollen, sind sie als Umlaufvermögen zu klassifizieren, so dass grundsätzlich eine Aktivierungspflicht bestünde.

Nicht zu vernachlässigen ist dabei jedoch das notwendige Kriterium der selbstständigen Bewertbarkeit des immateriellen Vermögensgegenstandes. Die dazu notwendige Ermittlung und Zuordnung der Aufwendungen des Sportunternehmens für die „Erstellung“ der Übertragungsrechte wird nur in den seltensten Fällen möglich sein, folglich wird oftmals sowohl im Anlage- als auch im Umlaufvermögen eine Bilanzierung ausgeschlossen sein.

11.4.1.2 Bilanzierung beim Käufer

Beim Käufer stellen Übertragungsrechte zweifelsfrei derivative immaterielle Vermögensgegenstände dar, die grundsätzlich in Höhe der Anschaffungskosten in der Bilanz erfasst werden müssen. Allerdings besteht bei den Übertragungsrechten die Besonderheit, dass es sich nach herrschender Meinung zunächst um ein so genanntes schwebendes Geschäft handelt: Schwebende Geschäfte bezeichnen Transaktionen, bei denen der zur Leistung Verpflichtete (also das Sportunternehmen) seine Leistung noch nicht vollständig erbracht hat (für das Übertragungsrecht besteht die Leistung in der Erlaubnis der Übertragung, und diese kann erst am Veranstaltungstag erbracht werden). In der deutschen Rechnungslegung, wie auch der Rechnungslegung nach IFRS werden schwebende Geschäfte grundsätzlich so lange nicht erfasst, bis die Hauptleistung erbracht wurde (also am Tag der Veranstaltung) – eine Ausnahme hiervon besteht lediglich falls aus dem schwebenden Geschäft Verluste zu erwarten sind. Nach herrschender Meinung sind daher Übertragungsrechte beim Käufer vor dem Zeitpunkt der Veranstaltung bilanziell nicht zu erfassen.

Nur im Falle der zeitversetzten Ausstrahlung und zusammenfassenden Berichterstattung wird insofern am Tag der Veranstaltung ein immaterieller Vermögensgegenstand („Senderecht“) erfasst, der am Tag der Ausstrahlung erfolgswirksam ausgebucht wird. Bei Direktübertragungen hingegen erfolgt im Zeitpunkt der Veranstaltung (= Zeitpunkt der Ausstrahlung) die sofortige erfolgswirksame Verbuchung.

Es ist jedoch zu beachten, dass der Kaufpreis des Übertragungsrechts regelmäßig vor dem Zeitpunkt der Veranstaltung (zumindest in Teilen) bezahlt wird – in diesen Fällen stellt sich die Frage nach dessen Erfassung, denn die aufwandswirksame Erfassung des Kaufpreises darf erst in der Periode der Veranstaltung und nicht bereits im Zahlungszeitpunkt erfolgen. Eine sofortige aufwandswirksame Er-

fassung der Zahlung ist nur zulässig, sofern Kaufpreiszahlung und Veranstaltung in derselben Periode stattfinden. Im anderen Fall (Zahlung des Kaufpreises in einer früheren Periode) kann eine Erfassung des Kaufpreises als immaterielles Recht aufgrund des Schwebezustandes nicht erfolgen. Es verbleibt nur die – nicht ganz unumstrittene – Möglichkeit der Erfassung als aktiven Rechnungsabgrenzungsposten. Im Zeitpunkt der Veranstaltung erfolgt bei Direktübertragungen die aufwandswirksame Auflösung des aktiven Rechnungsabgrenzungspostens, im Falle der zeitversetzten Übertragung und zusammenfassenden Berichterstattung wird – wie bereits ausgeführt – zunächst ein „Senderecht“ erfasst und der Rechnungsabgrenzungsposten dadurch ersetzt.

Die nachfolgende Abbildung soll die Behandlung des Übertragungsrechts in der Bilanz des Käufers noch einmal verdeutlichen:

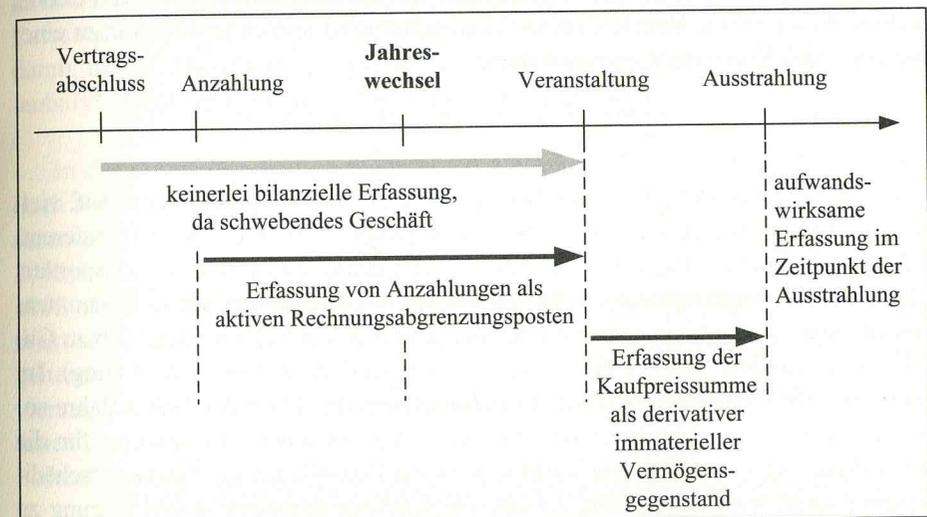


Abb. 3: Behandlung von Übertragungsrechten in der Bilanz des Käufers bei zeitversetzter Ausstrahlung

Besondere Probleme ergeben sich, falls die Veranstaltung zwischen Vertragsabschluss und Veranstaltungszeitpunkt an Attraktivität verliert – beispielsweise da die Sportart aufgrund von Doping-Fällen für negative Presse gesorgt hat und der Fernsehsender geringere Einschaltquoten befürchtet. In diesem Fall wären die bereits geleisteten Kaufpreiszahlungen bzw. die noch zu leistenden (vertraglich fest vereinbarten) Zahlungen bereits zum Zeitpunkt des Bekanntwerdens des Wertverlusts aufwandswirksam zu berücksichtigen. Handelsrechtlich würde dies durch die Bildung einer Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften erfolgen – diese Lösung ist jedoch in der Steuerbilanz aufgrund der steuerlichen Nichtanerkennung derartiger Rückstellungen unmöglich.

11.4.2 Bilanzierung von Sportlern

Sportler gehören zum so genannten Humankapital eines Profisportunternehmens. Humankapital wird grundsätzlich nicht in der Bilanz ausgewiesen, lediglich die laufenden Gehaltszahlungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand erfasst und mindern den Jahresüberschuss.

Im professionellen Mannschaftssport (v.a. Fußball) existiert jedoch die Besonderheit, dass beim Vereinswechsel von Sportlern regelmäßig Transferentschädigungen und/oder Handgelder bezahlt werden, denen aufgrund ihrer Höhe große wirtschaftliche Bedeutung zukommt. Da die Entschädigungen in den allermeisten Fällen für eine Verpflichtung über mehrere Jahre geleistet werden, wird die aufwandswirksame Erfassung im Jahr der Zahlung regelmäßig als nicht sachgerecht angesehen, weshalb Sportler ausnahmsweise in den Bilanzen von Sportunternehmen auftauchen. Auf diese Weise kann erreicht werden, dass die Zahlung nicht nur einer Periode, sondern der gesamten Vertragslaufzeit zugeordnet wird und es jeweils nur zu einer anteiligen Minderung des Gewinns kommt.

11.4.2.1 Aktivierung von Transferentschädigungen

In der Bilanz eines Sportunternehmens tauchen nicht die Sportler selbst auf, vielmehr werden die so genannten Transferentschädigungen aktiviert. Solche Transferentschädigungen sind im Profisport bei einem Clubwechsel eines Mannschaftssportlers üblich, um den Ursprungsclub für Aufwendungen zu entschädigen, die in Zusammenhang mit dem Spieler angefallen sind und in Zukunft dem aufnehmenden Club zu Gute kommen werden. (z.B. Ausbildung, Training oder medizinische Betreuung). Im deutschen Profifußball waren solche Entschädigungen bis Mitte der 1990er Jahre sogar verpflichtend zu entrichten, da sonst keine Spielerlaubnis des Spielers für die Bundesligen erteilt wurde. Diese Verpflichtung zur Bezahlung von Transferentschädigungen besteht heute nicht mehr, so dass ein Club nur dann eine Entschädigung zu bezahlen hat, wenn ein bestehender Vertrag mit dem alten Club ohne reguläre Kündigungsmöglichkeit vor Ablauf der Vertragsdauer aufgelöst werden soll.

Als die Praxis von Transferentschädigungszahlungen in Deutschland aufkam, wurde zunächst von einem Bilanzierungswahlrecht ausgegangen. Den Sportunternehmen stand es frei, die Zahlung im ersten Jahr als Aufwand zu verbuchen oder eine Aktivierung und die damit verbundene Verteilung des Aufwands auf mehrere Jahre vorzunehmen. Aufgrund des verhältnismäßig hohen Gewichts der aktivierten Transferentschädigungen in den Bilanzen einiger Sportunternehmen und einer vergleichsweise geringen Eigenkapitalausstattung spricht vor allem die Abwendung der Gefahr einer bilanziellen Überschuldung für eine Aktivierung. Steuerlich hat die sofortige Aufwandsverrechnung dagegen den Vorteil hinausgeschobener Steuerzahlungen.

Aus steuerlicher Sicht besteht genau aus diesem Grund seit 1992 die Pflicht zur Aktivierung der Transferentschädigungen, da die hohe Gewinnminderung im Jahr der Zahlung als ungerechtfertigte Steuerstundung angesehen wurde. Die Transferentschädigung wurde vom Bundesfinanzhof (BFH) als Anschaffungskosten für einen immateriellen Vermögensgegenstand „Spielerlaubnis eines Spielers“ interpretiert, da zu dieser Zeit die Bezahlung von Transferentschädigungen noch verbandsrechtlich vorgeschrieben war. Die Spielerlaubnis stellt nach dieser Sichtweise einen entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögenswert dar, der zwingend in die Bilanz aufzunehmen ist. Nach herrschender Meinung blieb aus handelsrechtlicher Sicht das frühere Wahlrecht jedoch erhalten.

Die von Anfang an kritisierte steuerliche Klassifizierung ist seit dem Wegfall der verbandsrechtlichen Verpflichtung zur Bezahlung der Transferentschädigungen in höchstem Maße umstritten, da die aufgrund vertraglicher Bindungen bezahlten Entschädigungen in keinem Zusammenhang mehr zur Spielerlaubnis stehen und damit die Bilanzierungsmöglichkeit als immaterieller Vermögenswert „Spielerlaubnis“ eigentlich unmöglich geworden ist (Jansen, 2007).

In der Praxis des deutschen Profifußballs wurde die bisherige Handhabung jedoch beibehalten, wobei es durchaus auch Bundesligateilnehmer gibt, die Transfersummen zumindest in der Handelsbilanz als Sofortaufwand verbuchen (Müller, 2003). Von Seiten des Fiskus dürfte diese Praxis jedoch aufgrund des Urteils von 1992 nicht akzeptiert werden (kritisch dazu Jansen, 2007). Die vorherrschende praktische Handhabung im Rahmen der Handelsbilanz hängt nicht zuletzt mit den geltenden Bestimmungen des Lizenzierungsverfahrens zusammen, das eine Aktivierung geleisteter Transferentschädigungen explizit vorsieht. So sehen die erweiterten Gliederungsvorschriften der Lizenzierungsordnung einen fußballspezifischen Posten „Spielerwerte“ vor.

Im Schrifttum wird die Aktivierungsfähigkeit von Transferentschädigungen in einer v.a. von formalrechtlichen Argumenten getragenen Diskussion sowohl aus handelsrechtlicher als auch aus steuerrechtlicher Sicht weitestgehend abgelehnt (Kaiser, 2004; Littkemann, 2003; Reiter, 2004; Steiner/Bross, 2005). Der Ansicht, dass formalrechtlich aus der Bezahlung der Transferentschädigung kein Vermögenswert resultiert, ist zu folgen. Allerdings kann die von der Praxis durchgeführte Aktivierung als angemessen angesehen werden, wenn die Bilanzierung *wie* ein immaterieller Vermögenswert eingestuft wird. Die durch die Aktivierung vollzogene Verteilung der Transferentschädigungszahlung über die Vertragslaufzeit als Zeitraum, in dem der verpflichtete Spieler dem Sportunternehmen durch seine potenziellen Einsätze in der Mannschaft entsprechenden Nutzen stiftet (z.B. durch finanzielle Rückflüsse in Form von Vermarktungseinnahmen oder Erhöhung des sportlichen Erfolgs), ist ökonomisch sinnvoll (Sigloch, 2005b).

Nicht zu den Transfersummen werden die Handgelder gezählt, die häufig bei Vertragsschluss oder Vertragsverlängerung an den Sportler bezahlt werden. Die Aktivierung eines an den Spieler gezahlten Handgeldes oder einer Wechselprämie wird nicht nur theoretisch durch die h.M. abgelehnt, sondern auch in der Praxis regelmäßig nicht vorgenommen. Allerdings kann es sich bei den zum Teil beträchtlichen Handgeldern wirtschaftlich betrachtet, und ohne Anspruch auf formalrechtliche Fundierung, durchaus um amortisationsfähige Aufwendungen für die Verpflichtung eines Spielers über mehrere Jahre handeln. Schließlich soll der Spieler auch die „in ihn investierten“ Mittel über die Vertragslaufzeit im Rahmen seines Beitrags zum sportlichen und somit finanziellen Erfolg der Mannschaft wieder einspielen. Konsequenterweise müsste deshalb überlegt werden, ob nicht auch Handgelder analog zu den Transferentschädigungen wie ein immaterieller Vermögensgegenstand bilanziert oder beim Erwerb eines Spielers durch Bezahlung einer Ablösesumme als Anschaffungsnebenkosten behandelt werden müssen. Selbst wenn man die Handgelder lediglich als Lohnvorauszahlung ansieht, dürfte keine sofortige aufwandswirksame Verbuchung erfolgen. Vielmehr müsste das Handgeld bei einer mehr als einjährigen Vertragslaufzeit mittels eines Rechnungsabgrenzungspostens auf die Laufzeit verteilt werden.

Ob Kosten für die Ausbildung von Spielern (beispielsweise aus der eigenen Jugend) aktivierungsfähig sind, ist davon abhängig, ob aus den Ausbildungskosten ein selbstgeschaffener immaterieller Vermögensgegenstand des Anlagevermögens resultiert, für den handelsrechtlich neuerdings ein beschränktes Aktivierungswahlrecht besteht. Wird die abstrakte Bilanzierungsfähigkeit „derivativer Spieler“ aus ökonomischen Gründen bejaht, erscheint es sinnvoll dies auch für „selbstgeschaffene“, also „originäre Spieler“ anzunehmen. In Hinblick auf die konkrete Bilanzierungsfähigkeit ist von besonderer Relevanz, ab wann eine Aktivierung möglich sein soll. Als mögliche Abgrenzung zwischen der (nicht aktivierungsfähigen) „Forschungs-“ und der (aktivierungsfähigen) „Entwicklungsphase“ wird eine Orientierung an den Ausbildungsstufen der Leistungszentren vorgeschlagen. So bestünde spätestens ab dem Leistungsbe- reich (B- und A-Junioren, Amateure) eine tendenzielle Möglichkeit zu Aktivierung, sofern zuverlässige Prognosen über den künftigen Einsatzbereich möglich sind (vgl. ausführlich Rade/Stobbe, 2009).

Ob sich diese – aus ökonomischer Sicht überzeugende – Einschätzung einer grundsätzlich möglichen Aktivierungsfähigkeit „selbst erstellter Spieler“ durchsetzen wird, bleibt abzuwarten. Vor allem praktische Abgrenzungsschwierigkeiten dürften hier entscheidende Hindernisse darstellen.

Nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften ergibt sich bei der Frage nach der Aktivierung von Spielerwerten – trotz tendenziell großzügigeren Ansatz-

möglichkeiten – eine ähnliche Problematik. Insbesondere wird auch hier die Aktivierung selbstausgebildeter Sportler im Ergebnis schwierig sein, wenn die notwendigen Voraussetzungen nicht eindeutig erfüllt werden können.

11.4.2.2 Bewertung der bilanzierten Spielerwerte

Sollen die Spielerwerte wie ein immaterieller Vermögensgegenstand in die Bilanz aufgenommen werden, müssen die in der handelsrechtlichen Bilanzkonzeption festgelegten Bewertungsmaßstäbe angewendet werden. Die Spielerwerte sind deshalb zunächst mit den Anschaffungskosten zu bewerten (primäre Wertart). Dazu gehören bei „entgeltlich erworbenen Spielern“ die Transferentschädigung einschließlich eventueller nachträglicher Zahlungen aus rückwirkenden Erhöhungen sowie weitere Anschaffungsnebenkosten (z.B. Spielervermittlungsgebühren, Kosten der Beantragung der Spielerlaubnis für den Spieler). Bei „selbsterstellten Spielern“ stellt sich die Situation komplizierter dar. Im Falle einer Aktivierung sind die „produktionsbezogenen Herstellungskosten“ zu aktivieren – im Falle der Ausbildung von Spielern werden hierzu beispielsweise die Gehälter, Kosten der Unterbringung und medizinischer Betreuung als Einzelkosten, aber auch Trainergehälter, Miete des Trainingsgeländes oder schulische Betreuung als Gemeinkosten genannt (vgl. Rade/Stobbe, 2009).

In der Folge ist der Spielerwert wie ein abnutzbarer immaterieller Vermögenswert über die Nutzungsdauer planmäßig abzuschreiben. Die Nutzungsdauer dürfte dabei regelmäßig die Vertragslaufzeit des entsprechenden Spielers sein, wobei eventuelle Verlängerungsoptionen, die verbandsrechtlichen Höchstlaufzeiten und Kündigungsmöglichkeiten sowie ein möglicher „Wiederverkaufspreis“ kurz vor Ende der Laufzeit zu berücksichtigen sind.

Neben der planmäßigen Abschreibung kommen außerplanmäßige Abschreibungen in Frage, wenn der tatsächliche Wert am Bilanzstichtag niedriger als die fortgeführten Anschaffungskosten ist (sekundäre Wertart). Eine Zuschreibung auf einen höheren Wert ist dagegen wegen des Vorsichtsprinzips regelmäßig nicht möglich. Eine außerplanmäßige Abschreibung auf den niedrigeren Stichtagswert ist nur dann vorzunehmen, wenn die festgestellte Wertminderung von Dauer ist. Bei dauernder Spielunfähigkeit (z.B. Invalidität) kann eine dauerhafte Wertminderung auf 0 zweifelsfrei angenommen werden. Bei bloßen Verletzungen stellt sich die Qualifizierung als dauerhafte Wertminderung und die Feststellung des verminderten Werts deutlich schwieriger dar.

Entfallen in einem späteren Geschäftsjahr die Gründe, die zu einer außerplanmäßigen Abschreibung geführt haben ganz oder teilweise, ist eine Zuschreibung bis maximal zu den (gedanklich) fortgeführten Anschaffungskosten zwingend.

Die in der Bilanz aktivierten Spielerwerte sind dabei nicht geeignet, eine verwertbare Aussage über den Wert des Spielervermögens zu geben, da es sich lediglich um die Abbildung historischer Anschaffungskosten handelt. Dazu wäre eine Bewertung der Spieler mit einer Methode der Unternehmensbewertung notwendig.

11.5 Lizenzierungsverfahren der Deutschen Fußball Liga

Der Deutsche Fußball-Bund (DFB) hat bereits in den 1960er Jahren Anforderungen an Rechnungslegung und Prüfung für ein jährliches Lizenzierungsverfahren kodifiziert. Diesen Vorgaben kommt noch heute sowohl für andere Ligasportarten in Deutschland als auch für den europäischen Fußball eine Vorbildfunktion zu, so dass im Folgenden beispielhaft für die Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit dieses Verfahren dargestellt werden soll. Ähnliche Verfahren finden sich jedoch auch in den anderen deutschen Ligasportarten (z.B. Basketball) oder werden auf europäischer Ebene (z.B. UEFA) umgesetzt.

11.5.1 Grundproblematik und Lizenzierungsverfahren als Lösung

In einigen Ligasportarten sind die teilnehmenden Clubs bezüglich Größe und Umsatz durchaus mit mittelständischen Unternehmen zu vergleichen. Trotzdem ist die vorherrschende Rechtsform nach wie vor die des eingetragenen Vereins, so dass sich für diese grundsätzlich keine zwingende handelsrechtliche Pflicht zur externen Rechenschaftslegung ergibt (vgl. Abschnitt 11.3.1). Gleichzeitig basiert die Vereinsführung traditionell auf ehrenamtlichen Strukturen, so dass in vielen Fällen kaum funktionierende interne Kontrollsysteme vorhanden sind. Diese beiden Punkte bergen vor dem Hintergrund steigender wirtschaftlicher Aktivitäten und den hohen Kosten der Verfolgung sportlicher Ziele die Gefahr, dass die teilnehmenden Clubs – unbemerkt von Ligaverwaltung und Öffentlichkeit – an den Rand der Insolvenz gedrängt werden. In Sportarten, die in einem Ligasystem organisiert sind, ist die Insolvenz einzelner Teilnehmer als besonders problematisch anzusehen, da sich aus dem Wegfall eines Teilnehmers während einer laufenden Runde auch negative Konsequenzen für die anderen Teilnehmer ergeben können. Die Insolvenz einzelner Teilnehmer soll deshalb vermieden werden, indem mangelnde gesetzliche Vorschriften zur Rechenschaftslegung und das etwaige Fehlen interner Kontrollsysteme durch ein ligainternes Regelwerk ausgeglichen werden. An den Ligawettbewerben dürfen nur solche Vereine teilnehmen, die im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens eine ausreichende wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zum Bestehen mindestens einer Spielzeit nachweisen können.

11.5.2 Zielsetzung

Voraussetzung für die Teilnahme an den drei höchsten Fußball-Ligen in Deutschland ist es, dass im Rahmen des Lizenzierungsverfahrens unter anderem die notwendige wirtschaftliche Leistungsfähigkeit für das wirtschaftliche Überleben mindestens einer Spielzeit nachgewiesen werden kann. Die Verantwortung dafür liegt seit dem Jahr 2000 nicht mehr beim DFB selbst, sondern beim „DFL Deutsche Fußball Liga e.V.“ bzw. der die operativen Geschäfte führenden „DFL Deutsche Fußball Liga GmbH“. Die entsprechenden Vorschriften sind in einer so genannten Lizenzierungsordnung (LO) und ihren Anhängen (insb. VII, VIIa, VIIb und IX) niedergelegt (Deutsche Fußball Liga, 2010).

Ausgangspunkt für die Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit in Sportarten mit Ligasystemen ist das (finanzielle) Risiko aller interagierenden Gruppen im Falle eines insolvenzbedingten Ausscheidens eines Teilnehmers, da dann der Spielplan nicht mehr durchführbar wäre. Mit den Vorgaben des Lizenzierungsverfahrens soll daher insbesondere die Insolvenz einzelner Teilnehmer vermieden werden, damit der Spielbetrieb während einer gesamten Spielzeit aufrecht erhalten werden kann. Dazu ist Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung der Teilnehmer möglichst auszuschließen. So kann Stabilität, Integrität und Kontinuität der Wettbewerbe gewährleistet und gleichzeitig das Markenkapital der Liga geschützt werden. Außerdem soll das Lizenzierungsverfahren zur Erhöhung der Transparenz und Glaubwürdigkeit, zu verbessertem Gläubigerschutz und zu verbesserter wirtschaftlicher und finanzieller Leistungsfähigkeit der teilnehmenden Mannschaften führen. Zusätzlich soll die Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit gewährleisten, dass alle Teilnehmer eines Ligawettbewerbs unter gleichen Bedingungen starten und nicht einzelne Mannschaften sich Vorteile in einer Saison „erkaufen“, indem sie ihren finanziellen Rahmen überschreiten.

Durch die Lizenzierung wird allen Teilnehmern eine strikte Planung auferlegt, die sie zwingt, nicht mehr Geld auszugeben als sie einnehmen oder durch fest zugesagte Kredite aufbringen können. Nur Mittel, die unzweifelhaft zur Verfügung stehen, dürfen als Ausgaben eingeplant werden.

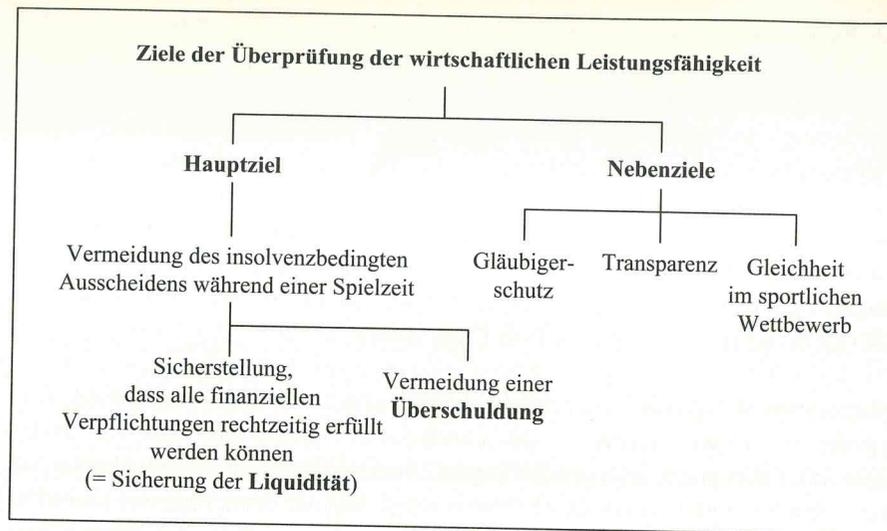


Abb. 4: Ziele der Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit

11.5.3 Einzureichende Unterlagen

I.d.R. kann eine externe Bilanzanalyse wie sie von der DFL im Rahmen der Lizenzierung durchgeführt wird, nur auf Grundlage publizitätspflichtiger Bestandteile des Jahresabschlusses erfolgen. Wegen der fehlenden Rechnungslegungs- und Publizitätspflichten der teilnehmenden Vereine müssen die benötigten Unterlagen jedoch im Rahmen einer vertraglichen Regelung zwischen Ligaorganisation und Ligateilnehmern angefordert werden. Die Vorgaben der DFL übersteigen die gesetzlichen Vorgaben des HGB dabei bezüglich Umfang und Ausführlichkeit der Unterlagen bei Weitem, so dass im Grunde eine sehr detaillierte Analyse der wirtschaftlichen Situation der teilnehmenden Clubs möglich wird.

Die DFL greift dabei auf die handelsrechtlichen Vorschriften zurück und verlangt auch von den teilnehmenden Vereinen Jahresabschlüsse nach den handelsrechtlichen Regelungen für Kapitalgesellschaften, die von Wirtschaftsprüfern zu testen sind. Auf diesem Weg erlangen auch die Verlautbarungen des IDW hinsichtlich der Rechnungslegung von Vereinen (vgl. Abschnitt 11.3.1) Bedeutung. Diese Jahresabschlüsse sind dann im Übrigen auch automatisch für die steuerliche Gewinnermittlung grundlegend. Auch für Kapitalgesellschaften ergibt sich eine Erweiterung der gesetzlichen Pflichten, da die DFL von ihren potenziellen Teilnehmern Unterlagen fordert, die andere Unternehmen so nicht erstellen und weitergeben müssen. Im Wesentlichen sind dabei folgende Unterlagen einzureichen:

- Testierter Jahresabschluss (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang nach den Vorgaben der LO und Lagebericht) einschließlich Bericht eines Wirtschaftsprüfers für die letzte Spielzeit und die erste Hälfte der laufenden Spielzeit

(bei Lizenzierung für 2010/2011: 01.07.2008-30.06.2009 und 01.07.2009-31.12.2009).

- Testierte Planjahresabschlüsse für die zweite Hälfte der laufenden Spielzeit und für das Jahr der Lizenzierung (bei Lizenzierung für 2010/2011: 01.01.2010-30.06.2010 und 01.07.2010-30.06.2011) mit Bericht des Wirtschaftsprüfers.
- Weitere Unterlagen z.B. über wesentliche Verträge im Rahmen von Vermarktung und Sponsoring, gesellschaftsrechtliche Strukturen sowie Transferverpflichtungen.

11.5.4 Beurteilung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und Konsequenzen

Nachdem die einzureichenden Unterlagen bereits von einem externen Wirtschaftsprüfer geprüft wurden (1. Stufe), folgt die verbandsinterne Überprüfung durch die DFL (2. Stufe) insbesondere vor dem Hintergrund der Insolvenzvermeidung. Basierend auf den vom Lizenzbewerber bereitgestellten Unterlagen und Rechenwerke, urteilt der Ligaverband über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Fußballunternehmens.

Erstes („vorrangiges“) Kriterium für die Beurteilung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist die **Liquidität**. Es muss gewährleistet sein, dass der Lizenzbewerber während der kommenden Spielzeit jederzeit in der Lage ist, allen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Die Operationalisierung erfolgt durch eine Liquiditätsberechnung. Ausgangspunkt sind der Bestand an liquiden Mitteln zu Beginn der laufenden Spielzeit sowie alle zahlungswirksamen Vorgänge, die sich aus den (Plan-)Gewinn- und Verlustrechnungen ergeben. Der Bestand wird um die Zahlungsabflüsse vermindert und um Zuflüsse erhöht. Ergibt sich auf diese Weise ein negativer Betrag, werden seitens des Lizenzierungsausschusses Bedingungen zum Nachweis einer positiven Liquidität gestellt, z.B. sind entsprechende zusätzliche Einnahmen oder eine Bürgschaft/Bankgarantie nachzuweisen. Ist dies nicht möglich – liegt also eine endgültige negative Liquidität vor, ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nicht gegeben und damit keine Lizenzerteilung möglich.

Zweites – jedoch weniger stark gewichtetes – Kriterium für die Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist die **Vermögenslage** der Teilnehmer. In diesem Zusammenhang geht es insbesondere darum, zu vermeiden, dass die Vereine über ein negatives Eigenkapital verfügen. Dies ist immer dann der Fall, wenn das Eigenkapital durch Verluste vollständig aufgebraucht wurde und kein weiterer Verlustausgleich mehr möglich ist. Man spricht hierbei zunächst von Überschuldung im externen Rechnungswesen. Wenn gleichzeitig auch eine insolvenzrechtliche Überschuldung vorliegt, gilt das betroffene Unternehmen als insolvent. Ob auch insolvenzrechtlich Überschuldung vorliegt, wird mit einer so genannten Überschuldungsbilanz festgestellt, die dem internen Rechnungswesen zuzuordnen ist und in der

auch Vermögenswerte berücksichtigt werden, die im handelsrechtlichen Jahresabschluss entweder gar nicht oder nur in geringerer Höhe angesetzt werden dürfen. Die Überprüfung der DFL setzt an den eingereichten handelsrechtlichen Jahresüberschüssen an und überprüft, ob noch Eigenkapital vorhanden ist. Weist dies einen negativen Bestand auf, ist die Ligateilnahme höchstens unter Auflagen möglich.

Die Vermögenslage wird erst in einem zweiten Schritt geprüft – setzt also eine positive Liquidität (evtl. unter Bedingungen) voraus. Eine Lizenzerteilung ohne Auflagen erfolgt im Ergebnis dann, wenn eine positive Liquidität ohne Bedingungen sowie eine positive Vermögenslage vorliegt.

11.6 Fallstudie

Folgender Fall soll einige sportspezifische Aspekte des externen Rechnungswesens beispielhaft verdeutlichen.

Fallstudie „Waldsee Warriors“

(1) Sachverhalt:

Gernot Genau ist neuer Leiter des Rechnungswesens des Basketballbundesligisten „Waldsee Warriors“, der aus einem gemeinnützigen eingetragenen Verein und der ausgegliederten Lizenzspielabteilung in der Rechtsform einer GmbH besteht. Die Vereinssatzung sieht keine besonderen Rechnungslegungspflichten vor. Für den amerikanischen Basketballstar M. J., der für den Zeitraum vom 01.01.2010-31.12.2012 verpflichtet werden konnte, hat die GmbH am 01.01.2010 eine Ablösesumme/Transferentschädigung in Höhe von 3 Mio. € bezahlt. Am Tag seines Arbeitsbeginns (01.01.2010) macht sich G. Genau zunächst einige Gedanken, welche Aufgaben und Probleme wohl in Zukunft auf ihn zukommen werden.

(2) Externes Rechnungswesen der Waldsee Warriors:

Gesetzliche Rechnungslegungspflichten des Vereins:

- Keine handelsrechtliche Rechnungslegungspflicht, da Kaufmannseigenschaft verneint wird. Da die GmbH und nicht der Verein als Ligateilnehmer gilt, treffen ihn auch keine verbandsrechtlichen Rechnungslegungspflichten. Die Satzung sieht ebenfalls keine besonderen Pflichten vor. Eine freiwillige Rechnungslegung nach handelsrechtlichen Vorschriften wäre dagegen jederzeit möglich. Es bestehen keine Prüfungs- oder Publizitätspflichten.
- Nach dem BGB hat der Vereinsvorstand eine Rechenschaftspflicht gegenüber den Vereinsmitgliedern. Dazu muss G. Genau zumindest alle Einnahmen und Ausgaben des Vereins aufzeichnen und er sollte ein Vermögensverzeichnis erstellen.

- Zum Nachweis einer gemeinnützigen Geschäftsführung ist aus steuerlicher Sicht eine Aufzeichnung aller Einnahmen und Ausgaben notwendig.
- Falls der Verein einen steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb (z.B. durch Sponsoring) unterhält, ist der steuerliche Gewinn zu ermitteln. Da kein Rückgriff auf die handelsrechtliche Rechnungslegung möglich ist (außer es wurde auf freiwilliger Basis ein handelsrechtlicher Jahresabschluss erstellt), ergeben sich steuerliche Bilanzierungspflichten nur, wenn die Gewinn- oder Umsatzgrenzen überschritten sind. Ansonsten ist zur steuerlichen Gewinnermittlung lediglich eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung anzufertigen.

Gesetzliche Rechnungslegungspflichten der GmbH:

- Die GmbH unterliegt als Formkaufmann zwingend den handelsrechtlichen Rechnungslegungspflichten. Je nach Größe der GmbH kommen Prüfungs- und Publizitätspflichten hinzu. Da sich die Wirtschaftsjahre der Ligateilnehmer regelmäßig an der Spielzeit orientieren, wird die GmbH ein Wirtschaftsjahr vom 01.07.-30.06. haben, so dass G. Genau zum 30.06.2010 seinen ersten handelsrechtlichen Jahresabschluss aufstellen muss.
- Für die zwingend notwendige steuerliche Gewinnermittlung ist der handelsrechtliche Jahresabschluss maßgeblich.

Pflichten der GmbH gemäß dem BBL-Lizenzstatut:

Zum Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit für die Teilnahme an der Basketballbundesliga hat G. Genau im Frühjahr 2010 unter anderem einen handelsrechtlichen Jahresabschluss für das Wirtschaftsjahr 01.07.2008-30.06.2009 und einen Zwischenabschluss auf den 31.12.2009 einzureichen. Außerdem sind Planrechnungen für die kommende Saison zu erstellen. Es kann gefordert werden, dass die Unterlagen von einem Wirtschaftsprüfer testiert werden. Vor der Lizenzerteilung für die Saison 2010/2011 wird die BBL auf dieser Grundlage überprüfen, ob die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Waldsee Warriors ausreicht, um die gesamte Spielzeit ihren finanziellen Verpflichtungen nachkommen zu können.

Bilanzielle Behandlung der Transferentschädigung:

Aus ökonomischen Gesichtspunkten ist die Transferentschädigung nicht bei Zahlung am 01.01.2010 als Aufwand zu verbuchen, da sie für die Verpflichtung von M. J. für drei Jahre und nicht nur für das Wirtschaftsjahr 2009/2010 bezahlt wurde. In der Bilanz ist die Entschädigung deshalb mit den Anschaffungskosten von 3 Mio. € erfolgsneutral zu aktivieren. G. Genau hat jedoch zu beachten, dass M. J. am Bilanzstichtag (30.06.2010) bereits seit einem halben Jahr (von insgesamt drei Jahren) für die Waldsee Warriors spielt. Es hat deshalb eine planmäßige Abschreibung für ein halbes Jahr zu erfolgen:

Anschaffungskosten 1.1.2010	3.000.000 €
./. Abschreibung bis 30.06. 2010	500.000 €
= Bilanzansatz zum 30.06.2010	<u>2.500.000 €</u>

Sollte sich M. J. verletzen und sein Wert deshalb dauerhaft unter den fortgeführten Anschaffungskosten liegen, wäre gegebenenfalls eine außerplanmäßige Abschreibung vorzunehmen.

11.7 Fazit und Ausblick

Im professionalisierten Sport zeigt sich in den letzten Jahren eine deutliche Tendenz der Gründung von Unternehmen in kaufmännischen Rechtsformen anstelle der traditionellen Idealvereine. Damit gehen umfangreiche handelsrechtliche Rechnungslegungspflichten einher, die auch für die steuerliche Gewinnermittlung Bedeutung erlangen. Doch auch gemeinnützige Sportvereine ohne Kaufmannseigenschaft und handelsrechtliche Pflichten kommen nicht ganz ohne Rechenwerke aus, da das Bürgerliche Recht, das Gemeinnützigkeitsrecht und das Ertragsteuerrecht ebenfalls bestimmte Pflichten vorsehen. In diesem Fall kann jedoch anstatt der Bilanzierung die einfachere Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ausreichend sein. Schließlich taucht bei Sportarten mit Ligasystem noch die Besonderheit auf, dass neben den gesetzlichen Pflichten verbandsrechtliche Vorgaben mit dem Ziel des Nachweises der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zu erfüllen sind. Diese Vorgaben gehen dabei teilweise über die gesetzlichen Verpflichtungen hinaus und stellen für Vereine unter Umständen die einzige Verpflichtung zur handelsrechtlichen Rechnungslegung dar.

Für die Verantwortlichen in den Sportorganisationen ist jedoch nicht nur eine genaue Kenntnis aller gesetzlichen und gegebenenfalls verbandsrechtlichen Rechnungslegungspflichten unumgänglich. Vielmehr müssen auch die besonderen bilanziellen Problemfelder des Sports (z.B. Bilanzierung von Werberechten oder Spielerwerten) bekannt sein.

Kontrollfragen

1. Welches Grundmodell der Vermögens-/Erfolgsermittlung kommt in der Rechnungslegung typischerweise zur Anwendung und wodurch ist es charakterisiert?
2. Wodurch zeichnet sich die Rechnungslegung nach deutschem Handelsrecht aus?
3. Welche Unterschiede gibt es zu der Rechnungslegung nach IFRS?
4. Wann kommen die internationalen Normen zur Anwendung?

5. Welche gesetzlichen Rechnungslegungspflichten haben Sportvereine unter welchen Voraussetzungen zu erfüllen?
6. Wie sind Übertragungsrechte beim Sportunternehmen als Veranstalter zu bilanzieren?
7. Unter welchen Umständen stellt ein Übertragungsrecht einen immateriellen Vermögensgegenstand beim Käufer dar?
8. Wie ist die Transferentschädigung eines Sportlers beim kaufenden Verein zu erfassen? Unter welchen Umständen wäre eine bilanzielle Erfassung eines „selbstgeschaffenen Spielerwerts“ möglich?
9. Welches Ergebnis ergibt sich hinsichtlich der Bilanzbewertung falls der Sportler dauerhaft invalide wird?
10. Warum und wie überprüft die DFL die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der potentiellen Teilnehmer der Fußball-Bundesliga?

Literaturverzeichnis

- BFH (1992): BFH-Urteil v. 26.08.1992 (ergangen zu Transferentschädigungen des Deutschen Fußballbundes), BStBl. II 1992, S. 977.
- Coenenberg, Adolf / Haller, Axel / Schultze, Wolfgang (2009): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, 21. Aufl., Stuttgart.
- Deutsche Fußball Liga (2010): Ligastatut Deutsche Fußball Liga, <http://www.bundesliga.de/de/dfli/interna/index.php> (Zugriff: 26.05.2010).
- Jansen, Rudolf (2007): Sind die Voraussetzungen für eine Aktivierung nach § 5 Abs. 2 EStG erfüllt, wenn beim Vereinswechsel eines Spielers der Fußball-Bundesliga der aufnehmende Verein an den abgebenden Verein eine Abfindung zahlt? in: Finanz-Rundschau, Heft 17, S. 837-838.
- IDW (2006): Stellungnahme zur Rechnungslegung von Vereinen (IDW RS HFA 14), in: Die Wirtschaftsprüfung, Heft 10, S. 646-651.
- Kaiser, Thomas (2004): Die Behandlung von Spielerwerten in der Handelsbilanz und im Überschuldungsstatus im Profifußball, in: Der Betrieb, Heft 21, S. 1109-1112.
- Kütting, Karlheinz / Strauß, Marc (2010): „Die Wahrheit liegt auf dem Platz“ – oder etwa nicht? Zur (Konzern-)Rechnungslegungs- und Offenlegungspflicht im Profifußball, in: Der Betrieb, Heft 15, S. 793-802.
- Lansky, Gabriel / Matznetter, Christoph / Pätzold, Dörk / Steinwandtner, Marlis / Thunshirn (2006): Rechnungslegung der Vereine. Praxisleitfaden. Vereinsrecht, Gebarung und Prüfung, 2. Aufl., Wien.
- Littkemann, Jörn (2003): Ökonomische Probleme der bilanziellen Behandlung von Transferentschädigungen in der Fußball-Bundesliga, in: Dietl, Helmut (Hrsg.): Globalisierung des wirtschaftlichen Wettbewerbs im Sport, Schorndorf, S. 141-166.

- Müller, Christian (2003): Die Praxis der bilanziellen Behandlung von Transferentschädigungen in der Bundesliga, in: Dietl, Helmut (Hrsg.): Globalisierung des wirtschaftlichen Wettbewerbs im Sport, Schorndorf, S. 191-204.
- Rade, Katja / Stobbe, Thomas (2009): Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes auf die Bilanzierung von Fußballspielerwerten in der Handelsbilanz. Kriterien zur Aktivierung immaterieller Vermögensgegenstände, in: Deutsches Steuerrecht, Heft 22, S. 1109-1115.
- Reiter, Gregor (2004): Zur Frage der Bilanzierbarkeit einer „Spielerlaubnis“ im Lizenzfußball, in: Sport und Recht, Heft 2, S. 55-59.
- Schneider, Dieter (1994): Betriebswirtschaftslehre. Band 2: Rechnungswesen, München.
- Schneider, Dieter (1997): Betriebswirtschaftslehre. Band 2: Rechnungswesen, 2. Aufl., München.
- Sigloch, Jochen (2005a): Rechnungslegung, in: Breuer, Christoph / Thiel, Ansgar: Handbuch Sportmanagement, Schorndorf, S. 195-215.
- Sigloch, Jochen (2005b): Fußballspieler in der Bilanz – Chimäre oder Notwendigkeit?, in: Brehm, Walter / Heermann, Peter / Woratschek, Herbert (Hrsg.): Sportökonomie – Das Bayreuther Konzept in zehn exemplarischen Lektionen, Festschrift für Prof. Dr. Klaus Zieschang, Bayreuth, S. 51-69.
- Sigloch, Jochen (2010): Rechnungslegung, 7. Aufl., Bayreuth.
- Steiner, Eberhard / Bross, Beatrix (2005): Die Bilanzierung von Spielerwerten im Berufsfußball nach HGB und IFRS, in: Steuern und Bilanzen, Heft 12, S. 531-536.

Weiterführende Ressourcen

Literatur

- Baetge, Jörg / Kirsch, Hans-Jürgen / Thiele, Stefan (2009): Bilanzen, 10. Aufl., Düsseldorf.
- Galli, Albert (1997): Das Rechnungswesen im Berufsfußball. Eine Analyse des Verbandsrechts des Deutschen Fußball-Bundes unter Berücksichtigung der Regelungen in England, Italien und Spanien, Düsseldorf.
- Galli, Albert / Dehesselles, Thomas (2002): Rechnungslegung im Verein, in: Galli, Albert / Gömmel, Rainer / Holzhäuser, Wolfgang / Straub, Wilfried (Hrsg.): Sportmanagement. Grundlagen der unternehmerischen Führung im Sport aus Betriebswirtschaftslehre, Steuern und Recht für den Sportmanager, München, S. 45-73.

- Galli, Albert (2002): Das Lizenzierungsverfahren der Union des Associations Européennes de Football (UEFA): Anforderungen an die Rechnungslegung und Prüfung, in: Galli, Albert / Gömmel, Rainer / Holzhäuser, Wolfgang / Straub, Wilfried (Hrsg.): Sportmanagement. Grundlagen der unternehmerischen Führung im Sport aus Betriebswirtschaftslehre, Steuern und Recht für den Sportmanager, München, S. 97-128.
- Herzig, Norbert (1998): Bilanzierung von Fernseh- und Sportübertragungsrechten bei werbefinanzierten Privatsendern, in: Matschke, Manfred / Schildbach, Thomas (Hrsg.): Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung. Festschrift für Professor Dr. Günter Sieben zum 65. Geburtstag, Stuttgart, S. 223-241.
- Homberg, Andreas / Elter, Vera-Carina / Rothenburger, Manuel (2004): Bilanzierung von Humankapital nach IFRS am Beispiel des Spielervermögens im Profisport, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, Heft 6, S. 249-263.
- IDW (2010): Stellungnahme zu Besonderheiten der Rechnungslegung von spendensammelnden Organisationen (IDW RS HFA 21), in: IDW Fachnachrichten, Heft 5, S. 201-210.
- Karsten, Klaus (2006): Der Geschäftsbericht nach § 63 AO, in: BetriebsBerater, Heft 34, S. 1830-1832.
- Lehmann, Manfred (2006): Bilanzielle Behandlung von Zuwendungen (Spenden) an gemeinnützige Einrichtungen, in: Der Betrieb, Heft 24, S. 1281-1285.
- Lehmann, Manfred (2007): Aktuelle Aspekte der bilanziellen Behandlung von Zuwendungen (Spenden) an gemeinnützige Organisationen, in: Der Betrieb, Heft 12, S. 641-645.
- Littkemann, Jörn / Brast, Christoph / Stübinger, Tim (2003): Neuregelung der Prüfungsvorschriften für die Fußball-Bundesliga, in: Steuern und Bilanzen, Heft 14, S. 635-642.
- Littkemann, Jörn / Schulte, Klaus / Schaarschmidt, Peter (2005): Außerplanmäßige Abschreibungen auf Spielerwerte im Profifußball: Theorie und Praxis, in: Steuern und Bilanzen, Heft 15, S. 660-666.
- Lüdenbach, Norbert / Hoffman, Wolf-Dieter (2004): „Der Ball bleibt Rund“ – Der Profifußball als Anwendungsfeld der IFRS-Rechnungslegung, in: Der Betrieb, Heft 27/28, S. 1442-1447.
- Müller, Christian (2003): Das Lizenzierungsverfahren für die Fußball-Bundesliga, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Heft 5, S. 556-570.
- Parensen, Andreas (2003): Transferentschädigungen im Kontext von HGB und IAS, in: Dietl, Helmut (Hrsg.): Globalisierung des wirtschaftlichen Wettbewerbs im Sport, Schorndorf, S. 167-189.
- Pellens, Bernhard / Fülbier, Rolf Uwe / Gassen, Joachim/ Sellhorn, Thorsten (2008): Internationale Rechnungslegung, 7. Aufl., Stuttgart.
- Rodewald, Jörg (1995): Die Bilanzierung von Rechten zur Berichterstattung und Übertragung von Sportereignissen im Fernsehen, in: BetriebsBerater, Heft 41, S. 2103-2108.

- Schmeisser, Wilhelm (2007): Zur Ansatz- und Bewertungsproblematik von Humankapital nach IFRS, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Heft 1, S. 1-19.
- Segna, Ulrich (2006): Rechnungslegung und Prüfung von Vereinen – Reformbedarf im deutschen Recht, in: Deutsches Steuerrecht, Heft 35, S. 1568-1573.
- Sigloch, Jochen (1987): Das Rechnungswesen im Sportverein, in: Heinemann, Klaus (Hrsg.): Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Sportvereins, Schorn-dorf, S. 86-100.
- Straub, Wilfried / Holzhäuser, Wolfgang / Gömmel, Rainer / Galli, Albert (2002): Das Lizenzierungsverfahren des Ligaverbandes „Die Liga Fußball-Verband e.V.“: Anforderungen an die Rechnungslegung und Prüfung, in: Galli, Albert / Gömmel, Rainer / Holzhäuser, Wolfgang / Straub, Wilfried (Hrsg.): Sportmanagement. Grundlagen der unternehmerischen Führung im Sport aus Betriebswirtschaftslehre, Steuern und Recht für den Sportmanager, München, S. 75-95.
- Thyll, Alfred (2004): Jahresabschluss und Prüfung nach der Lizenzierungsordnung: Grundlagen und Gegenüberstellung mit den handelsrechtlichen Vorschriften, in: Hammann, Peter / Schmidt, Lars / Welling, Michael (Hrsg.): Ökonomie des Fußballs, Wiesbaden, S. 163-192.
- Vogelbusch, Friedrich (2006): Primat des Handelsrechts in der Rechnungslegung von Vereinen? – Eine kritische Kommentierung von IDW RS HFA 14, in: Der Betrieb, Heft 37, S. 1967-1969.
- Wehrheim, Michael (2004): Bilanzierung von Aufhebungszahlungen im Lizenzfußball, in: BetriebsBerater, Heft 8, S. 433-435.

Links

- DRSC (Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V.):
<http://www.drsc.de>
- IDW (Institut der Wirtschaftsprüfer):
<http://www.idw.de>
- Literatur und Unterlagen zum Sportrecht:
<http://www.sportrecht.org>

Kapitel 12: Ertragsteuern im Sport



Simone Jäck

Lernziele	342
Überblick über das Kapitel	342
12.1 Einführung in die Thematik	342
12.2 Grundlagen der Ertragsbesteuerung in Deutschland	343
12.2.1 Ertragsteuerarten	343
12.2.1.1 Einkommensteuer	343
12.2.1.2 Körperschaftsteuer	345
12.2.1.3 Gewerbesteuer	345
12.2.2 Besteuerungssysteme	346
12.2.2.1 Natürliche Personen, Einzelunternehmer und Personengesellschaften	346
12.2.2.2 Kapitalgesellschaften und andere Körperschaften	347
12.3 Besteuerung von Sportorganisationen	349
12.3.1 Gemeinnützigkeit im deutschen Sport	349
12.3.2 Voraussetzungen für die Gemeinnützigkeit	349
12.3.3 Ertragsteuerliche Folgen	351
12.4 Besteuerung von Sportlern	354
12.4.1 National tätige Sportler	354
12.4.2 International tätige Sportler	355
12.4.2.1 Deutsche Sportler im Ausland	357
12.4.2.2 Ausländische Sportler in Deutschland	358
12.5 Ertragsteuerliche Problemfelder des Sponsoring	360
12.5.1 Besteuerung der Sponsoringeinnahmen beim Gesponserten	360
12.5.2 Steuerliche Abzugsfähigkeit der Sponsoringzahlungen beim Sponsor	361
12.5.3 Steuerlicher „Problemfall“ VIP-Logen	364
12.5.3.1 Abzugsbeschränkungen beim Logenmieter	364
12.5.3.2 Steuerliche Folgen für den Logengast	366
12.6 Fallstudie	367
12.7 Fazit und Ausblick	370
Kontrollfragen	371
Literaturverzeichnis	371
Weiterführende Ressourcen	372

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter:

[ESV.info/978 3 503 14118 0](http://ESV.info/9783503141180)

1. Auflage 2008 (Management und Marketing im Sport)
2. Auflage 2010
3. Auflage 2012



Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 14118 0

eBook: ISBN 978 3 503 14147 0

ISSN 2190-216X

Alle Rechte vorbehalten

© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2012

www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen der Deutschen Nationalbibliothek und der Gesellschaft für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992 als auch der ISO Norm 9706.

Druck und Bindung: Hubert & Co., Göttingen

Vorwort zur

2008 – 2010 –
pischer Spiele –
Herausgeberbände
sche Medaille gib
Leistung für uns d
erhoffen durften.

Damals betrate
Marketing im Spor
es) viele, doch wir
schen Standard im
Überzeugung, dass
Die konsequente A
des Sports, gepaart
und des Sportmark
einem einheitlicher
auch die Leser das
sehr gute Verkaufs
innerhalb kürzester

Begründet durc
im Rahmen der Ne
lem“: In der Zwisc
wir unmöglich alle
schieden wir uns,
Bände zu machen:
de mit je rund 600 S

Nun – wiederun
setz der Serie folge
realisiert:

- **Management i**
gen der moderne
- **Marketing im**
(3., völlig neu be
- **International S**
Sprache).

Sportmanagement



Management im Sport

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und
Anwendungen der modernen Sportökonomie

Herausgegeben von

Prof. Dr. Gerd Nufer und Prof. Dr. André Bühler

mit Beiträgen von

Michael Barth
Prof. Dr. Christoph Breuer
Prof. Dr. André Bühler
Prof. Dr. Simon Chadwick
Prof. Dr. Frank Daumann
Prof. Dr. Guido Ellert
Dr. Marcel Fahrner
Philipp Hausner
Prof. Dr. Heinz-Dieter Horch
Prof. Dr. Gregor Hovemann
Dr. Simone Jäck
Christoph Jordan
Prof. Dr. Sebastian Kaiser

Prof. Dr. Christian Keller
Prof. Dr. Alexander Klaußner
Thomas Meffert
Prof. Dr. Siegfried Nagel
Prof. Dr. Gerd Nufer
Prof. Dr. Tim Pawlowski
Prof. Dr. Carsten Rennhak
Benedikt Römmelt
Prof. Dr. Guido Schafmeister
Dr. Torsten Schlesinger
Prof. Dr. Gerhard Trosien
Dr. Pamela Wicker

3., neu bearbeitete und erweiterte Auflage

ERICH SCHMIDT VERLAG