

2.2 BERICHT DER DIREKTION FINANZEN & ORGANISATIONSENTWICKLUNG

2.2.1 KONSOLIDIERTE BILANZ DES SK RAPID

AKTIVA	30. Juni 2018	30. Juni 2017
Transferrechte	5.510.796	5.377.830
Software-Lizenzen	211.249	281.423
Immaterielle Vermögensgegenstände	5.722.045	5.659.253
Bauten auf fremdem Grund	50.046.270	51.287.570
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.403.865	6.777.267
Anlagen in Bau	22.200	0
Sachanlagen	56.472.335	58.064.837
Beteiligungen	8.750	8.750
Wertpapiere des Anlagevermögens	1.445.227	1.445.227
Finanzanlagen	1.453.977	1.453.977
A. SUMME ANLAGEVERMÖGEN	63.648.357	65.178.067
Waren	1.065.010	1.584.703
Forderungen aus L+L	3.240.631	3.462.780
Forderungen aus Spielertransfers	3.169.750	4.330.650
sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	694.123	162.576
Forderungen	7.104.505	7.956.006
Kassabestand, Guthaben bei Kreditinstituten	3.340.037	2.163.050
B. SUMME UMLAUFVERMÖGEN	11.509.552	11.703.759
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1.822.463	1.522.498
D. LATENTE STEUERN	4.718.819	4.718.819
SUMME AKTIVA	81.699.190	83.123.143

1,2 MIO. CASHFLOW
2017/18

4,3 MIO. INVESTITIONEN IN
TRANSFERRECHTE

1,5 MIO. WORKING
CAPITAL

1,1 MIO. INVESTITIONEN IN
SONSTIGES AV

235% LIQUIDITÄT
2. GRADES

5,4 MIO. GESAMTINVESTI-
TIONEN 2017/18

PASSIVA	30. Juni 2018	30. Juni 2017
Vereinskapi tal zum 01. Juli	12.554.032	10.265.713
Unterschiedsbetrag aus der Verschmelzung	0	0
Jahresgewinn/Jahresverlust	2.372.211	2.288.319
A. VEREINSKAPITAL	14.926.243	12.554.032
B. SONDERPOSTEN INVESTITIONSZUSCHÜSSE	19.759.407	20.752.460
Rückstellungen für Abfertigungen	355.297	500.038
Steuerrückstellungen	0	0
sonstige Rückstellungen	2.928.449	1.148.123
C. RÜCKSTELLUNGEN	3.283.746	1.648.161
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	27.715.981	31.343.420
Verbindlichkeiten aus L+L	2.024.628	2.903.573
Verbindlichkeiten aus Spielertransfers	893.653	775.000
sonstige Verbindlichkeiten	5.763.820	5.218.240
D. VERBINDLICHKEITEN	36.398.083	40.240.234
E. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	7.331.712	7.928.257
SUMME PASSIVA	81.699.190	83.123.143

BILANZSUMMENENTWICKLUNG (EUR MIO.)

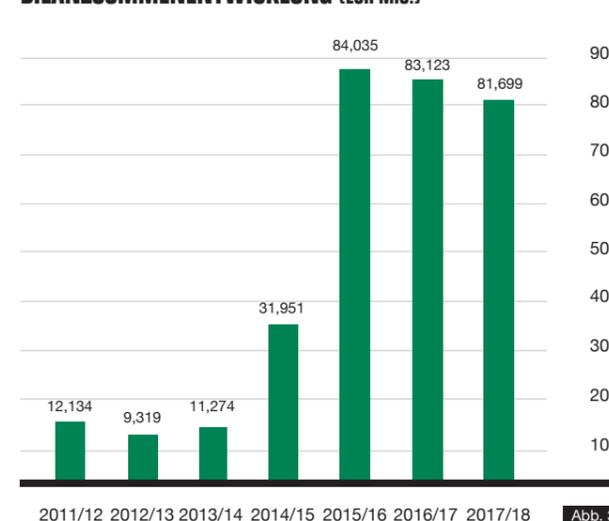


Abb. 3

EIGENKAPITALENTWICKLUNG (EUR MIO.)

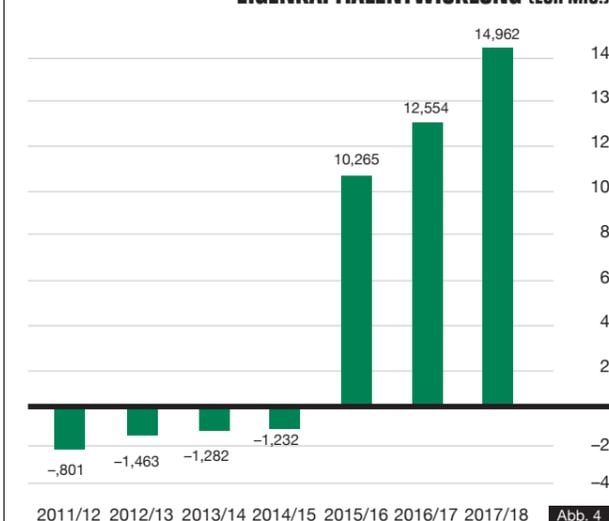


Abb. 4

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Allgemeine Grundsätze

Auf den vorliegenden Jahresabschluss zum 30. Juni 2018 werden die Rechnungslegungsbestimmungen des Unternehmensgesetzbuches in der geltenden Fassung angewandt. Der Jahresabschluss wurde unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung sowie unter Beachtung der Generalnorm, um ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zu vermitteln, aufgestellt. Bei der Erstellung des Jahresabschlusses wurde der Grundsatz der Vollständigkeit eingehalten. Bei der Bewertung der einzelnen Vermögensgegenstände und Schulden wurde der Grundsatz der Einzelbewertung beachtet und eine Fortführung des Unternehmens unterstellt. Dem Vorsichtsprinzip wurde dadurch Rechnung getragen, dass nur die am Abschlussstichtag verwirklichten Gewinne ausgewiesen wurden. Alle erkennbaren Risiken und drohenden Verluste wurden berücksichtigt.

AKTIVA

Anlagevermögen

a) *Immaterielle Vermögensgegenstände*
Die erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände wurden zu Anschaffungskosten bewertet, welche um die planmäßigen Abschreibungen vermindert sind. Die planmäßige Abschreibung wird linear vorgenommen (Software 3 – 4 Jahre, Nutzungsrechte 3 Jahre, Transferwerte gemäß der Vertragsdauer des Spielers).

b) *Sachanlagevermögen*

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Zugänge des Geschäftsjahres sind im Anhang aufgliedert und das gesamte Sachanlagevermögen ist im Anlagenspiegel dargestellt. Bewegliche Gegenstände des Anlagevermögens bis zu einem Wert von EUR 400,00 (geringwertige Vermögensgegenstände) wurden im Jahre des Zugangs voll beschrieben. Die nutzungsbedingten Abschreibungen wurden für Anlagegegenstände, die in der 1. Hälfte des Wirtschaftsjahres zugewandten sind, mit den vollen Jahresabschreibungssätzen, für die Zugänge in der 2. Hälfte des Ge-

schäftsjahres mit den halben Jahresabschreibungssätzen angesetzt. Mit 1.7.2016 wurde das neu errichtete Allianz Stadion in Betrieb genommen. Das Stadion wird planmäßig unter Zugrundelegung einer gewöhnlichen Nutzungsdauer von 40 Jahren linear abgeschrieben.

c) *Finanzanlagen*

Die Finanzanlagen wurden grundsätzlich zu Anschaffungskosten bilanziert. Soweit die Anschaffungskosten über dem Wert lagen, der den Beteiligungen am Bilanzstichtag beizulegen ist, werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen. Zuschreibungen erfolgen in jenem Jahr, in dem der Grund für eine in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Abschreibung weggefallen ist.

Beteiligungen

Die SK Rapid GmbH hält seit 24.9.2016 eine 25%ige Beteiligung an der RTK Telekom und Service GmbH mit dem Geschäftszweig „Erbringung von Kommunikationsdienstleistungen“. Das eingezahlte Stammkapital an der Beteiligung beträgt EUR 8.750,00. Die Beteiligung wird in den Finanzanlagen ausgewiesen und nicht in die Konsolidierung einbezogen.

Wertpapiere des Anlagevermögens

Die unter den Wertpapieren ausgewiesenen Posten betreffen zwei Sicherungsgeschäfte für die Absicherung der Zinsen für die Kreditvereinbarung des Stadionbaues.

Umlaufvermögen

Waren (Vorräte)

Die Bewertung der Vorräte erfolgte zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind mit dem Nennwert angesetzt. Im Falle erkennbarer Einzelrisiken wird der niedrigere beizulegende Wert angesetzt.

Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern betragen wie im Vorjahr rund EUR 4.719.000 und wurden mit einem Körperschaftssteuer-

satz von 25% bewertet. Die latenten Steuern beruhen mit rund EUR 136.300 aus der Differenz zwischen der Bewertung nach UGB und den steuerrechtlichen Bewertungsgrundsätzen für die Rückstellungen für Abfertigung „alt“ und Jubiläumsgelder sowie mit rund EUR 4.582.700 auf steuerliche Verlustvorträge durch die Abschreibung von Transferrechten in der SK Rapid GmbH.

PASSIVA

Sonderposten Investitionszuschüsse
Diese Position umfasst die Subvention der Stadt Wien vom Dezember 2011, vermindert um die planmäßigen Abschreibungen bzw. Auflösungen der gegenständlichen Subventionen.

Rückstellungen

a) *Rückstellung für Anwartschaften auf Abfertigungen*

Die Rückstellungen für Abfertigungen wurden für die gesetzlichen und vertraglichen Abfertigungsansprüche gebildet. Die Berechnung der Abfertigungsrückstellung wurde nach finanzmathematischen Grundsätzen auf der Basis eines Rechnungszinssatzes von 4 % und eines Eintrittsalters von 60 Jahren bei Frauen und 65 Jahren bei Männern ermittelt. Für die Dienstnehmer der Sportklub Rapid Wirtschaftsbetriebe Gesellschaft m.b.H. wird die Abfertigungsrückstellung vereinfachend mit 45 % der fiktiven Ansprüche zum Bilanzstichtag angesetzt. Gegen die Anwendung dieses Prozentsatzes bestehen keine Bedenken, da eine Berechnung nach finanzmathematischen Grundsätzen einen ähnlichen Prozentsatz ergab.

b) *Übrige Rückstellungen*

In den übrigen Rückstellungen wurden unter Beachtung des Vorsichtsprinzips alle im Zeitpunkt der Bilanzerstellung erkennbaren Risiken und der Höhe und dem Grunde nach ungewisse Verbindlichkeiten mit den Beträgen berücksichtigt, die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich sind.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.


Michael Krammer
Präsident


Martin Bruckner
Finanzreferent

2.2.2 ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

SK RAPID	nat. Wettbew.	int. Wettbew.	GESAMT	[%]-Anteil	2016/17	Δ
Ticketing	4.813.434	-	4.813.434	16%	7.731.656	-38%
Sponsoring	9.007.512	-	9.007.512	29%	9.748.078	-8%
Hospitality (VIP)	7.920.459	-	7.920.459	26%	8.227.783	-4%
Merchandising	2.549.312	-	2.549.312	8%	3.328.045	-23%
Rechteverwertung	3.665.876	-	3.665.876	12%	9.341.420	-61%
sonstige Erlöse	2.771.120	-	2.771.120	9%	3.271.608	-15%
UMSATZERLÖSE	30.723.269	-	30.723.269	100%	41.648.591	-26%
Umsetzung Sponsorleistungen	-334.860	-	-334.860	-1%	-465.749	-28%
Aufwand Heimspiele	-2.585.466	-	-2.585.466	-8%	-3.920.548	-34%
Aufwand Hospitality (VIP)	-2.312.515	-	-2.312.515	-8%	-3.039.836	-24%
Wareneinsatz Merchandising	-1.390.387	-	-1.390.387	-5%	-2.255.637	-38%
eigene Medien und Produktionskosten	-161.688	-	-161.688	-1%	-254.346	-36%
MATERIALAUFWAND UND BEZOGENE LEISTUNGEN	-6.784.915	-	-6.784.915	-22%	-9.936.115	-32%
ROHERTRAG	23.938.354	-	23.938.354	78%	31.712.476	-25%
Personalaufwand Sport	-14.079.703	-	-14.079.703	-46%	-16.748.905	-16%
sonstiger Personalaufwand	-4.536.919	-	-4.536.919	-15%	-4.641.309	-2%
PERSONALAUFWAND	-18.616.622	-	-18.616.622	-61%	-21.390.214	-13%
Abgaben, Gebühren und Strafen	-401.825	-	-401.825	-1%	-382.190	5%
Spiel- und Trainingsbetrieb	-1.363.179	-	-1.363.179	-4%	-1.613.404	-16%
Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	-830.444	-	-830.444	-3%	-827.573	0%
Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-2.189.542	-	-2.189.542	-7%	-2.327.155	-6%
Klubservice, Events, PR und Marketing	-639.513	-	-639.513	-2%	-767.029	-17%
Verwaltungs-, Versicherungs- und sonst. Aufwand	-2.010.223	-	-2.010.223	-7%	-3.205.679	-37%
SACHAUFWAND	-7.434.726	-	-7.434.726	-24%	-9.123.030	-19%
Abschreibungen für Abnutzung	-1.779.882	-	-1.779.882	-6%	-1.688.130	5%
Finanzergebnis	-1.285.727	-	-1.285.727	-4%	-1.399.962	-8%
Steuern aus Erträgen	-1.889	-	-1.889	0%	4.717.915	-100%
GESCHÄFTSERGEBNIS	-5.176.050	-	-5.176.050	-17%	2.829.056	-283%
Transfererlöse	-	-	10.983.577	-	2.302.164	377%
Transferaufwendungen	-	-	-3.435.317	-	-2.842.900	21%
TRANSFERERGEBNIS	-	-	7.548.260	25%	-540.736	-1496%
JAHRESERGEBNIS			2.372.210	8%	2.288.320	0%


Michael Krammer
Präsident


Martin Bruckner
Finanzreferent

ALLGEMEINE BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Erklärung Finanzbericht

Für die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung in den Finanzberichten dieses Geschäftsberichtes wurde abweichend von den Strukturen gemäß UGB eine Form gewählt, die dem Leser eine bessere Erfassbarkeit der Geschäftsgebarung des SK Rapid ermöglicht. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach betriebswirtschaftlichen – insbesondere fußball-

spezifischen – Grundsätzen in Staffelform dargestellt. Es wurden zusätzlich, basierend auf den Daten der Kostenrechnung, die Erlöse und Aufwendungen im Zusammenhang mit dem internationalen Wettbewerb eigens dargestellt. Sämtliche Beträge wurden kaufmännisch auf ganze Eurobeträge gerundet. Somit kann es bei Summenbildungen zu Rundungsdiffe-

renzen kommen, die jedoch in keiner Weise die Aussagekraft reduzieren.

Bei allen Finanzdaten handelt es sich – soweit nicht explizit anders angegeben – um die konsolidierte Betrachtung des SK Rapid gemeinsam mit der 100%igen Tochter der SK Rapid GmbH.

Einleitende Bemerkung

In der Saison 2017/18 war der SK Rapid nicht für den internationalen Wettbewerb qualifiziert. Dies bedeutet somit deutliche Abweichungen in allen Bereichen, die diesem Umstand geschuldet sind. Um wiederholende Begründungen zu vermeiden, wird in den nachfolgenden Erörterungen insbesondere auf die Abweichungen im nationalen Bewerb eingegangen. Der fehlende internationale Wettbewerb ist für jede Position natürlich eminent.

Sponsoring

Diese Position umfasst sämtliche Sponsorenerlöse, Erlöse aus Inseraten, Bandenwerbung und sonstige Werbeleistungen. Bisher wurden VIP-Karten, die in Sponsoringverträgen geregelt waren, auch unter der Position Sponsoring verbucht. Mit Beginn der Saison 2016/17 wurde dies geändert. Alle Hospitality-Leistungen werden nun unter der Position Erlöse Hospitality ausgewiesen. In der Saison 2016/17 waren die Sponsoringerlöse durch die Stadioneröffnung und die damit verbundenen Erlöse höher als in der abgelaufenen Saison.

Ticketing, Fanreisen & Events

Umfasst alle Erlöse aus Ticketverkäufen, sowohl für Heimspiele als auch Auswärtsspiele („Fanreisen“). Die Zuschauerereinnahmen der Amateurmansschaft sind ebenso wie Ticketingversandgebühren in dieser Position enthalten.

Die Ticketingerlöse waren gegenüber 2016/17 rückläufig. Dies ist vor allem der Stadioneröffnung 2016/17 und dem Ausbleiben der internationalen Erlöse geschuldet.

Rechteverwertung & Zentralvermarktung

Die Position Rechteverwertung umfasst die Erlöse aus TV-Übertragungsrechten (inklusive des sogenannten Österreicher-Topfes), Erlöse und Prämien aus der Zentralvermarktung der UEFA sowie die stadioneigenen Rechte wie beispielsweise das Ausschankrecht und die Gastronomiepacht.

Neben dem Ausbleiben der UEFA-Preisgelder wurden auch geringere Erlöse erzielt, da im Jahr der Stadioneröffnung einige Positionen, wie beispielsweise Erlöse aus der Stadiongastronomie, höher waren. Weiters waren die nationalen TV-Erlöse sowie die Erlöse aus den Abstellgebühren für Nationalteamspieler auch geringer als im Vergleichszeitraum.

Merchandising

Unter dieser Position finden sich sämtliche Umsätze mit Fanartikeln. Die Saison 2016/17 stellte für den SK Rapid ein Rekordergebnis dar, das aufgrund der Rahmenbedingungen nicht wiederholt werden konnte.

Hospitality – VIP

Unter dieser Position werden die Erlöse aus Logen, Business Club und VIP-Tageskarten zusammengefasst. Im nationalen Bewerb konnte der Umsatz (trotz fehlender Stadioneröffnung) um 400.000 Euro gesteigert werden. Mit knapp 8 Mio. Euro Umsatz und einem Deckungsbeitrag von 5,6 Mio. Euro stellt dieser Bereich den zweitertrreichsten Bereich (nach Sponsoring) des SK Rapid dar.

Sonstige Erlöse

Betreffen die Erlöse aus Mitgliedsbeiträgen, Spenden, Toto-Sportförderung, Events, Erlöse aus der Weiterverrechnung von diversen Aufwendungen, Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen, Erlöse aus Vermietung und Sonstiges.

Umsatzerlöse

Die gesamten Umsatzerlöse (ohne Transfererlöse) sind durch das Ausbleiben des internationalen Wettbewerbs, aber auch Einmaleffekte in der Vorsaison (insbesondere Stadioneröffnung) geringer als im Vergleichszeitraum.

Umsetzung Sponsorleistungen

Umfasst insbesondere die Aufwendungen für LED-Banden, Vidi-Wall, Werbeabgabe, Agenturkosten und sonstige Aufwendungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der Pflichten aus Sponsoringverträgen.

Aufwand Heimspiele, Fanreisen und Events

Der Veranstaltungsaufwand für die Heimspiele umfasst insbesondere die Aufwendungen für den Sicherheits- bzw. Ordnerdienst, Polizei, Erste Hilfe, Stadionreinigung, Ticketingkosten (Kartendruck, Vermittlungsprovision, Kassadienst), Sportförderungsbeitrag, Verbandsabgaben und Energiekosten für das Flutlicht. Weiters werden die Kosten für Fanreisen und Events (Veranstaltungsaufwand) ebenso unter dieser Position geführt.

Die Aufwendungen für Heimspiele waren – auch im nationalen Wettbewerb – geringer als im Vorjahr.

Aufwand Hospitality – VIP

Diese Position umfasst den gesamten Catering-Aufwand (Speisen, Getränke, Personal) inkl. Reinigung nach dem Event.

Wareneinsatz Merchandising

Diese Position zeigt den tatsächlichen Wareneinkaufswert der verkauften Fanartikel.

Eigene Medien- und Produktionskosten

Die Aufwendungen für sämtliche Medienprodukte (Homepage, Rapid-Magazin, Stadionzeitung, Mobile Apps usw.) wie Druckkosten werden hier zusammengefasst. Durch die neue Homepage konnten die laufenden Wartungs- und Betreuungskosten minimiert werden.

Materialaufwand und bezogene Leistungen

Umfasst die Summen der Positionen Aufwand Heimspiele, Umsetzung Sponsorleistungen, Aufwand Hospitality – VIP, Wareneinsatz Merchandising und eigene Medien- und Produktionskosten.

Rohertrag

Der Rohertrag bezeichnet betriebswirtschaftlich den Unterschiedsbetrag zwischen den verkauften Waren bzw. Dienstleistungen und den dafür direkt eingesetzten Mitteln. Der Rohertrag ist im nationalen Wettbewerb um rund 900.000 Euro gesunken. Dies liegt unter anderem am Eröffnungsspiel im Vorjahr.

Personalaufwand Sport

Die Personalaufwendungen Sport umfassen die Gehälter für die Spieler der Kampf- und Amateurmansschaft, sämtliche Trainer und Betreuer inklusive der sportlichen Leitung.

Der Personalaufwand war gegenüber der Vorsaison rückläufig. Einerseits waren Einmaleffekte (Freisetzung GF Sport, Trainer, Co-Trainer) und andererseits geringere Prämien durch den fehlenden internationalen Wettbewerb dafür verantwortlich.

Sonstiger Personalaufwand

Umfasst alle anderen Personalaufwendungen („non-sports“) inklusive der Dienstgeberabgaben, insbesondere die Mitarbeiter in der Verwaltung, Fanshops

bzw. Stadionpersonal. Hier werden nicht nur Vollzeit-, sondern auch Teilzeit- bzw. Aushilfslöhne erfasst.

Abgaben, Gebühren und Strafen

Umfasst die Strafen von Bundesliga, ÖFB bzw. UEFA für Fan-Ausschreitungen, Verwaltungsstrafen aufgrund von Verstößen gegen das Pyrotechnikgesetz, AKM-Abgabe und sonstige Gebühren. Die Strafen für Fan-Verhalten betragen 283.980 Euro.

Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen

Betreffen die Aufwendungen für Spielervermittler.

Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand

Diese Position umfasst sämtliche Aufwendungen für Miete, Pacht und den Betrieb des Stadions, Büros, Wohnungen, Internatskosten, Fanshop und Lager. Zu den Betriebskosten zählen insbesondere Aufwendungen wie Energie, Wasser, Kanal, Müll, Wartungsverträge, laufende Reinigungen, Rasenpflege u. v. m. Leasingaufwendungen werden ebenso hier subsumiert.

Spiel- und Trainingsbetrieb

Bezieht sich auf den Spiel- und Trainingsbetrieb sämtlicher Mannschaften und umfasst Positionen wie Reise- und Verpflegungsaufwendungen, medizinische Betreuung, Trainingslager, Ausstattung und Sportmaterialien, Spesen Freundschaftsspiele, Schiedsrichter, Scouting und Nachwuchsturniere.

Werbung, PR und Marketing

Diese Position umfasst zahlreiche Aufwandspositionen, unter anderem Aufwendungen für Analysen und Umfragen, Werbemittel, Aufwendungen für Mitglieder, Greenies, Abonnenten u. v. m.

Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand

Umfasst die Aufwendungen für Büromaterialien, IT-Infrastruktur, Rechts- und Beratungsaufwendungen, Prüfungskosten, Reinigungsaufwand, Fremdpersonal, Drucksorten, sämtliche Versicherungen sowie diverse sonstige geringfügige Aufwandspositionen.

Sachaufwand

Bildet die Summenposition für Abgaben, Gebühren und Strafen, Spiel- und

Trainingsbetrieb, Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen, Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand, Klubservice, Events, PR und Marketing, Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand.

Abschreibungen für Abnutzung

Die gesamten Investitionskosten für das Allianz Stadion wurden aktiviert und werden auf 40 Jahre abgeschrieben. Die Einrichtung des Stadions wurde aktiviert und wird auf 10 Jahre abgeschrieben. Alle anderen Nutzungsdauern wurden entsprechend den Vorschriften bzw. den Erfahrungen angesetzt.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis umfasst sämtliche mit Fremdkapital in Zusammenhang stehenden Kosten sowie Spesen des Zahlungsverkehrs und ähnliche Aufwendungen bzw. Erträge aus Guthabenzinsen. Der höhere Finanzaufwand begründet sich mit dem Zinsaufwand für den Stadionkredit.

Steuern aus Erträgen

Diese Position umfasst die Körperschaftsteuern der SK Rapid GmbH. Wir haben vom Wahlrecht gemäß RÄG 2016 Gebrauch gemacht und die latenten Steuern per 30.6.2017 aktiviert. Die Bilanzposition wurde im Geschäftsjahr 2017/18 nicht verändert.

Geschäftsergebnis

Ist die Summenposition der Umsatzerlöse abzüglich des Personalaufwandes, des Materialaufwandes, des Sachaufwandes, der Abschreibung für Abnutzung, des Finanzergebnisses, des a. o. Ergebnisses, der Steuern auf Erträge.

Transfererlöse

Umfassen die Erlöse aus Transferzahlungen bei Spielerverkäufen, Verleihgebühren, erhaltene Ausbildungsent-schädigungen bzw. Solidaritätszahlungen gemäß FIFA-Statut.

Transferaufwendungen

Umfassen Leihgebühren, Transferbeteiligungen, zu bezahlende Ausbildungsentschädigungen von Nachwuch- und Amateurspielern sowie die Abschreibungen von Transferwerten der gekauften und aktivierten Spieler.

Transferergebnis

Ist die Summenposition der Transfererlöse abzüglich der Transferaufwendungen.

Jahresergebnis

Zeigt das konsolidierte Bilanzergebnis des SK Rapid. Durch den Gewinn von 2.372.210 Euro verbessert sich das Eigenkapital zum 30.6.2018 von 12.554.032 auf 14.926.242,56 Euro.

RAPID INVESTOR			
Die Voraussetzung für die Zinsausschüttung des Rapid INVESTOR ist ein positives EBITDA der SK Rapid GmbH. Dieses betrug 5.403.685 Euro und somit sind die Voraussetzungen für die Ausschüttung, die im Dezember 2018 per Überweisung durchgeführt werden wird, erfüllt.			
Durch die Teilnahme an der Europa-League-Gruppenphase im Jahr 2018 beträgt der Bonuszins 1 %.			
LAUFZEIT	BASISZINSEN	BONUS	GESAMT
5 Jahre	2,0%	1,0%	3,0%
7 Jahre	2,5%	1,0%	3,5%
9 Jahre	3,0%	1,0%	4,0%



Diese Zeichnung wurde von Frau Jasmine Whittingham aus Birmingham angefertigt und uns dankenswerterweise zur Verfügung gestellt.

2.2.3 BERICHT ÜBER DIE FINANZIELLE UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE DES SK RAPID

Executive Summary

Die zweite Saison im Allianz Stadion war aus wirtschaftlicher Sicht zufriedenstellend. Die Umsätze liegen nach wie vor über den Erwartungen des Stadion Business Plans. Durch den Verkauf von Maximilian Wöber an Ajax Amsterdam im August 2017 war die Liquidität ausreichend gegeben, um Investitionen in Vermögenswerte und Sportpersonal zu tätigen. Die Geschäftsführung hat mit dem Präsidium die strategische Vorgabe der „schwarzen Null“ aus dem nationalen Wettbewerb ausgegeben und die Priorität auf die sportliche Wettbewerbsfähigkeit sowie künftige Transferüberschüsse gelegt.

Der Jahresüberschuss betrug wie im Vorjahr 2,3 Mio. Euro und somit konnte das konsolidierte Vereinskapital auf knapp 15 Mio. Euro gesteigert werden.

Nationaler Wettbewerb

Die Umsätze der ersten Saison im Allianz Stadion konnten (erwartungsgemäß) nicht wiederholt werden, da der Hype rund um die Stadioneröffnung nicht mehr gegeben war und das schlechte sportliche Abschneiden in der Saison 2016/17 die Stimmung gedrückt hat. Während wir im Consumer-Bereich rückläufige Umsätze hatten, konnten wir das gute Ergebnis im Geschäftskundenbereich (Sponsoring und Hospitality) halten.

Kosteneinsparungen in zahlreichen Bereichen:

Gegenüber der Premiersaison im neuen Stadion konnten durch Erfahrungswerte und Effizienzsteigerungen die Aufwendungen für die Leistungserstellung deutlich gesenkt werden, sodass der Rohertrag (bei einem Umsatzrückgang von 3 Mio. Euro) nur um 900.000 Euro gesunken ist.

Transfergeschäft

Das Transfergeschäft gewinnt immer mehr an Bedeutung und entwickelt sich zum stetigen Geschäftsfeld. Durch die Verkäufe von Louis Schaub und Maximilian Wöber konnten wir erstmals die 10-Mio.-Umsatzgrenze überschreiten. Die Erlöse im Transfergeschäft stellt der Transferumsatz abzüglich des Buchwertabgangs dar. Die Aufwendungen enthalten die Transferwertabschreibungen der zugekauften Spieler sowie Leihgebühren. Der Saldo beträgt 7,5 Mio. Euro und stellt das zweitbeste Ergebnis (nach der Saison 2015/16) dar.

Kennzahlen laut KPMG Model

Wir haben im Vorjahresbericht (Seite 54) erstmals auch die Kennzahlen nach internationalen Standards (KPMG Football Benchmark: www.footballbenchmark.com) veröffentlicht und wollen dies für die internationale Vergleichbarkeit jährlich ausweisen.

– **Spieltagerlöse („Matchday revenues“):** Zu diesen zählen Erlöse aus Ticketing, Hospitality und Gastronomie.

– **Kommerzielle Erlöse („Commercial revenues“):** Zu diesen zählen insbesondere Sponsoring und Merchandising.

– **Erlöse aus medialen Rechten („Broadcasting revenues“):** Dies betrifft Erlöse aus TV-Rechten sowie UEFA-Preisgelder und Erlöse aus der Zentralvermarktung (z.B. UEFA-Marketpool).

– **Transfererlöse („Transfer revenues“):** Dies umfasst die Erlöse aus Spielerverkäufen.

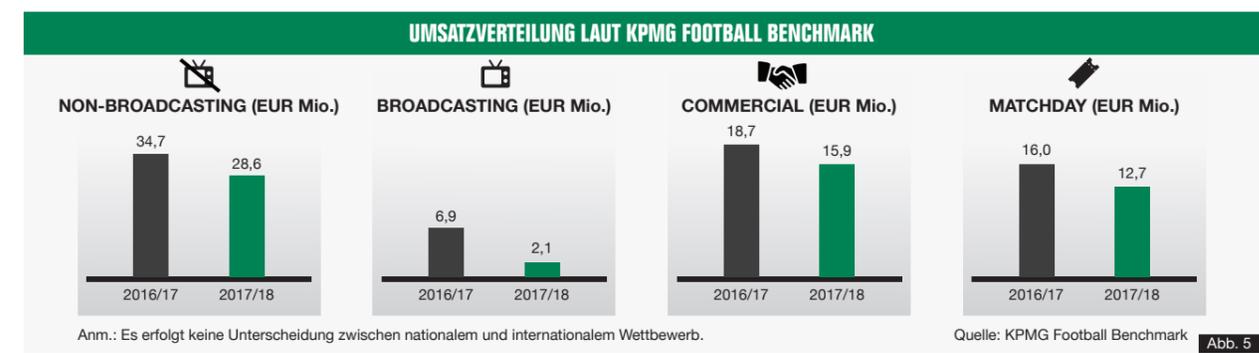
Alle Liquiditätskennzahlen konnten in der Saison 2017/18 verbessert werden, sodass Mittel für weitere Investitionen zur Verfügung stehen. Das EBITDA ist mit 9,3 Mio. Euro das zweithöchste in der Klubgeschichte.

Strategische Entwicklung

Mit dem Einzug ins Allianz Stadion konnte der SK Rapid die Umsätze im nationalen Bewerb deutlich steigern. Diese liegen auch in der zweiten Saison über den Erwartungen des Stadion-Business-Plans. Ebenso konnte das Umsatzziel von 30 Mio. Euro aus dem nationalen Wettbewerb erreicht werden. Die einzelnen Geschäftsfelder haben sich seit 2010/11 sehr zufriedenstellend entwickelt und dies möchten wir nachfolgend näher erläutern:

Ticketing

Nach der Stadioneröffnung und dem damit verbundenen Hype waren die Er-



WEITERE AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017/18			
Investitionen	Stadionkredit-Rückzahlung	Liquidität 2. Grades absolut	EBITDA
€ 5,4 MILLIONEN	€ 2,2 MILLIONEN	€ 6,0 MILLIONEN	€ 9,3 MILLIONEN



löse 2017/18 gegenüber dem Vorjahr rückläufig, aber dennoch im Rahmen unserer Erwartungen und über dem Ziel des Business-Plans für das Allianz Stadion.

Im langfristigen Vergleich sei noch hinzugefügt, dass seit 2016/17 die 13%ige Umsatzsteuer abgeführt werden muss (Anm.: Ausgliederung Profibetrieb in die GmbH).

Sponsoring

Zwischen 2010/11 und 2013/14 waren die Erlöse aus dem Sponsoring rückläufig. Dieser Trend konnte in den letz-

ten vier Jahren umgekehrt werden. Zudem sei angemerkt, dass seit 2017 die teilweise in Sponsorenverträgen enthaltenen VIP-Karten den Hospitality-Umsätzen zugerechnet werden.

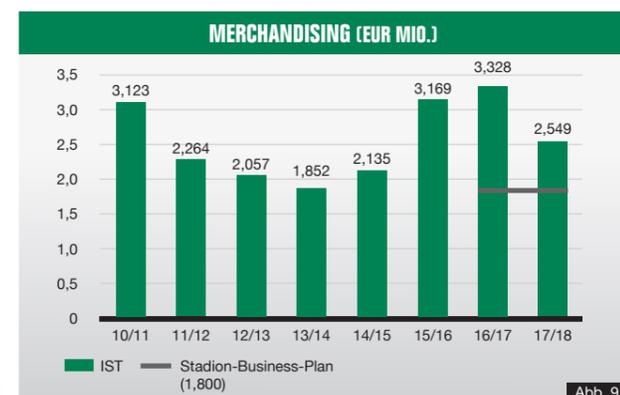
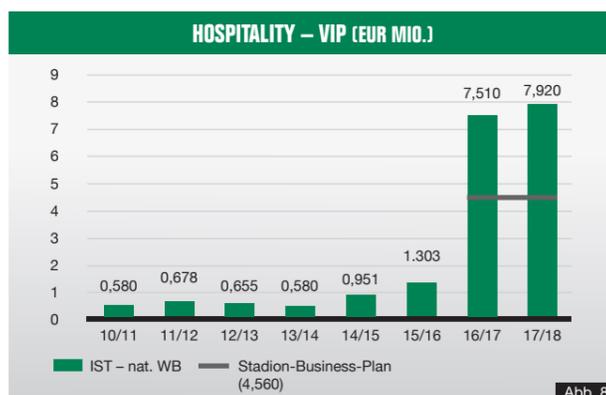
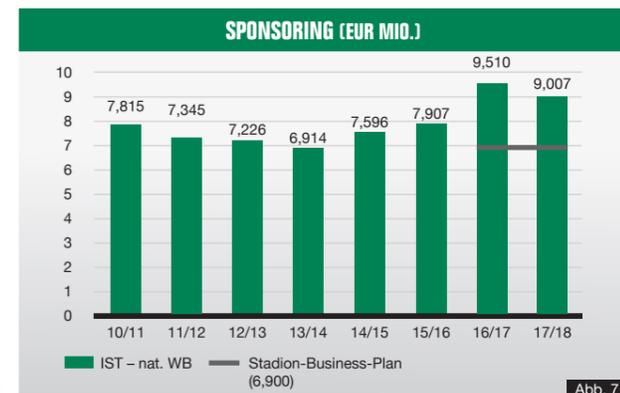
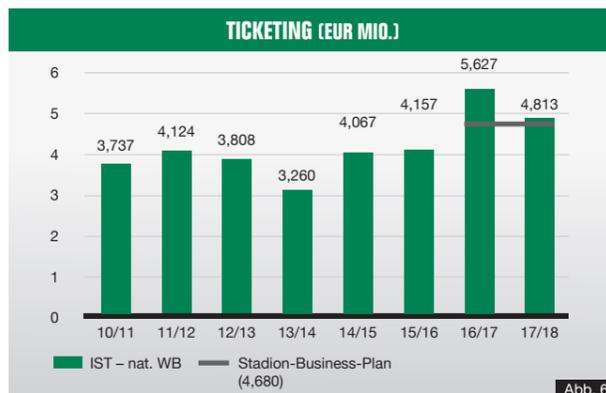
Hospitality – VIP

Der Business Club des SK Rapid ist zu einem der wichtigsten Erlösfelder geworden. Durch die Eigenvermarktung konnten wir hier weit über der Erwartung liegende Ergebnisse erzielen und sogar das sehr gute Ergebnis aus der Vorsaison nochmals steigern. Nach wie vor sind alle Logen verkauft und die

Anzahl der Business-Club-Mitglieder ist sehr hoch. Aufgrund der gegebenen Kapazitäten ist das Wachstumspotenzial aber begrenzt.

Merchandising

Mit den Umsätzen aus Merchandising sind wir zufrieden und liegen im Rahmen unserer Erwartungen. Der Rückgang von 2016/17 auf 2017/18 wurde insofern erwartet, als die Umsätze rund um die Stadioneröffnung als einmaliger Effekt zu sehen sind und wir 2017/18 auch weniger Heimspiele hatten, außerdem war der SK Rapid



nicht in einem europäischen Bewerb vertreten.

Erlöse aus Rechteverwertung bzw. sonstige Erlöse

Diese sind nur bedingt miteinander vergleichbar, da sich hier die Rahmenbedingungen mehrmals geändert haben. Durch die verstärkte Eigenvermarktung ging der Rechteverkauf zurück, andererseits hat man mit der Übernahme des Hanappi Stadions sowie des Stadionneubaus viele stadiongeborene Rechte erhalten. Bei den sonstigen Erlösen gibt es im Zeitverlauf zahlreiche Einmaleffekte, die einen langfristigen Vergleich im Rahmen von strategischen Überlegungen nicht zulassen.

Gesamt Betrachtung Umsätze nationaler Wettbewerb

In den Saisonen 2010/11 bis 2012/13 lag der Umsatz aus dem nationalen Wettbewerb relativ konstant bei rund 17,8 Mio. Euro. In den zwei Saisonen 2014/15 und 2015/16 im Ernst-Happel-Stadion (während des Neubaus des Allianz Stadions) konnte der Umsatz auf 21 Mio. gesteigert werden. Der „große Sprung“ auf über 30 Mio. Umsatz gelang durch das neue Allianz Stadion, wo sich vor allem der Hospitality-Bereich sehr gut entwickelt hat. Die im Jahr 2016 ausgerufene ehrgeizige Zielsetzung von 30 Mio. Umsatz aus dem nationalen Wettbewerb wurde in beiden Saisonen übertroffen.

Prognose Umsatzerlöse aus dem nationalen Wettbewerb

Durch den neuen TV Vertrag erwarten wir rund 1,5 Mio. Mehrertrag, der sich in den nächsten Jahren nur marginal steigern wird. Die anderen Geschäftsfelder werden wir auf dem hohen Niveau halten können, sodass sich die Umsätze aus dem nationalen Wettbewerb mittelfristig bei 31 bis 33 Mio. einpendeln werden. Je nach sportlichem Erfolg sind natürlich Schwankungen möglich.

Transfergeschäft und internationaler Wettbewerb

Zum Transfergeschäft verweisen wir auf das entsprechende Kapitel auf Seite 48. Am internationalen Wettbewerb hat der SK Rapid in der Saison 2017/18 nicht teilgenommen.

Entwicklung Personalaufwand

Der Personalaufwand stellt in der Fußballbranche eine Kennzahl für die Leistungsfähigkeit des Klubs dar. In der Regel verhalten sich – zumindest langfristig betrachtet – der sportliche Erfolg und die Personalaufwendungen direkt proportional: je höher die Personalkosten, desto größer der sportliche Erfolg. Einfach erklärt bedeutet dies, dass Klubs, die sich teure Spieler leisten können, auch erfolgreicher sind als Klubs mit kleinem Personalbudget. Beim SK Rapid haben sich die Personalaufwendungen gerade in den letzten zwei Saisonen deutlich gesteigert.

Stadioneröffnung) lag der Personalaufwand Sport bei rund 9 bis 10 Mio. Euro (ohne internationale Prämien). Dieser ist in den letzten zwei Saisonen um rund 40% auf 14 Mio. Euro gesteigert worden.

Die sonstigen Personalkosten sind durch die Stadioneröffnung und -bewirtschaftung sowie durch den Aufbau neuer Kompetenzen bzw. Bereiche naturgemäß angestiegen. Neben der deutlichen Umsatzerhöhung durch neue Geschäftsfelder konnten durch unsere Insourcing-Strategie auch Einsparungen im Bereich der Sachkosten erzielt werden.

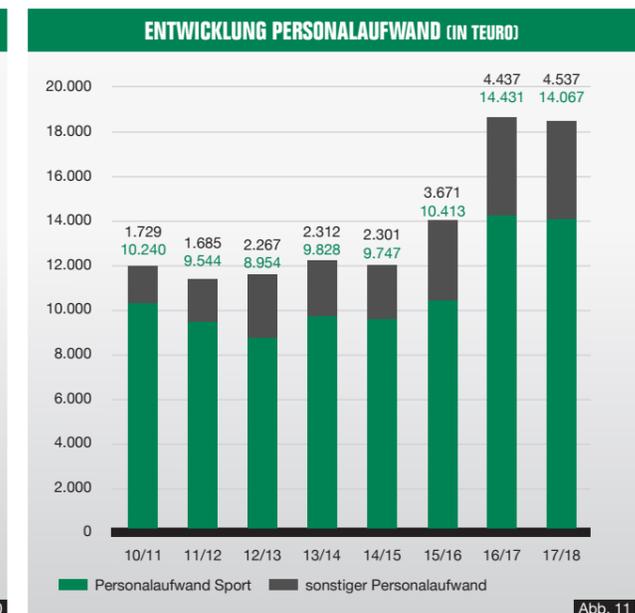
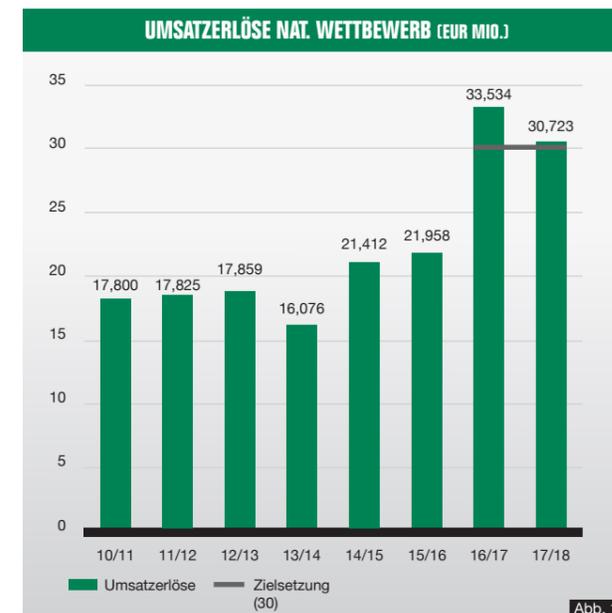
Zusammenfassung

Der SK Rapid hat ein sehr solides finanzielles Fundament sowie stabile Geschäftsfelder.

Aus wirtschaftlicher bzw. strategischer Sicht haben wir durch unsere Insourcing-Strategie wenig externe Abhängigkeiten. Durch den Verzicht auf Agenturen haben wir gerade im Bereich der Geschäftskunden den direkten Kontakt und können auf diesen partnerschaftlichen Beziehungen aufbauen.

Mit einer Stadionauslastung von 75 % haben wir noch freie Kapazitäten und Potenzial im Bereich der Spieltagerlöse. Bei entsprechendem sportlichem Erfolg könnten Mehrerlöse generiert werden, die dann natürlich das Ergebnis des nationalen Wettbewerbes verbessern würden.

Bis zur Saison 2015/16 (also vor der



2.2.4 TRANSFERGESCHÄFT

Transfergeschäft: neue Strategien aufgrund der Marktlage

Laut FIFA-TMS (Transfermanagement System) wurden knapp über 15.000 Spieler im Jahr 2017 (+6,8 % gegenüber 2016) international transferiert, was abermals einen neuen Rekord darstellt. Jährlich wachsen nicht nur die Transferumsätze, sondern auch die Anzahl der internationalen Spielertransfers. Während (weltweit gesehen) 84 % aller internationalen Transfers ohne Transferzahlungen ablaufen, werden bei 5 % aller internationalen Transfers Entschädigungen von mehr als einer Mio. USD fällig. Die meisten Spieler (43 %) werden im Alter zwischen 24 und 29 Jahren transferiert.

Alle relevanten Indikatoren im internationalen Transfergeschäft sind seit 2011 deutlich gewachsen. Die durchschnittliche Transfersumme stieg in dieser Zeit von 1,7 Mio. USD auf 2,6 Mio. USD, jene der Top-50-Transfers von 24,0 Mio. USD auf 48,4 Mio. USD. Die Anzahl der Transfers mit Entschädigungszahlungen ist von 14 % auf 15,8 % gestiegen. Weltweit und europaweit weisen die kumulierten Transfererlöse Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich auf.

Wenig überraschend kommen die Top 5 der Transferausgaben aus den „Big 5“ (England, Deutschland, Spanien, Italien, Frankreich), gefolgt von China und der Türkei. Interessant ist jedenfalls, dass Österreich an 15. Stelle jener Länder liegt, wohin die Transfererlöse geflossen sind: 77 Mio. USD wurden an österreichische Klubs im Jahr 2017 für internationale Transfers bezahlt.

Überschuss aus dem Transfergeschäft

Der SK Rapid hat in den letzten fünf Jahren die Strategie verfolgt, nicht mit Überschüssen aus dem Transfergeschäft zu planen, und konnte dennoch 19 Mio. Euro aus diesem Geschäftsbereich erwirtschaften. Seit 2010 wurden Erlöse in der Höhe von 38 Mio. verbucht.

Das liegt mitunter daran, dass Transfererlöse auch Risiken bergen. Im Vergleich zu anderen Erlöskategorien wie jenen im nationalen Wettbewerb sind diese schließlich deutlich schwieriger zu planen. Allerdings werden die Erlöse im nationalen Wettbewerb in den nächsten Saisons nicht mehr im selben Ausmaß wachsen, wie dies speziell in den letzten drei Saisons durch un-

seren Umzug ins Allianz Stadion der Fall war. Wir stellen deshalb natürlich Überlegungen an, wie wir im stark wachsenden Transfergeschäft jene Umsätze erzielen können, die für den Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit notwendig sind.

Wir wissen, dass die Spielergehälter – vor allem im internationalen Vergleich – durchschnittlich um 6 % p.a. steigen und wir im Wettbewerb um die besten Talente und Spieler zumindest mit vergleichbaren Ligen mithalten wollen. Um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, müssen wir in der Lage sein, insbesondere das Personal- und/oder das Transferbudget laufend zu erhöhen. Dazu ist es u.a. notwendig, auslaufende Verträge von Spielern vorzeitig zu verlängern, um im Transferpoker das bessere Blatt zu haben. Zu beachten ist natürlich, dass eine Vertragsverlängerung von guten Spielern mit einer Gehaltserhöhung einhergeht. Ob ein Spieler jedoch ein Angebot von einem Top-Klub erhalten wird, kann allerdings nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden.

Das Eingehen von Risiken ist unter gewissen Umständen kaufmännisch sinnvoll, sofern die Chancen überwie-

Die Geschäftsführung des SK Rapid hat gemeinsam mit dem Präsidium die Risiken und Chancen eingehend analysiert und beschlossen, die konservative Planung ohne Transferüberschüsse aufzugeben, solange ausreichende Liquiditätsreserven vorhanden sind bzw. eine positive Liquiditätsvorschau gegeben ist.

Natürlich werden die Transferüberschüsse konservativ geplant und sind immer durch ein Alternativszenario abgesichert. Die Planung dieser Transferüberschüsse wird vor allem aus den Ergebnissen der Transfers der letzten Jahre und dem aktuellen Kader abgeleitet.

Exkurs: internationales Transfergeschäft

Im Sommertransferfenster 2017 wurde mit 5,6 Mrd. Euro ein neuer Rekord aufgestellt, weitere knapp eine Mrd. Euro wurden im Jänner 2017 investiert. Vergleicht man die gesamten Transferinvestitionen, entsprechen diese 28 % der Gesamtumsätze.

Die „Big-5-Ligen“ waren für 80 % al-

ler globalen Transferausgaben verantwortlich. 96 Transfers hatten ein Volumen von über 15 Millionen Euro, nur 4 davon wurden von Klubs außerhalb der Top-5-Ligen getätigt (3x Zenit, 1x Porto).

Wenig überraschend hat die Premier League mit 29 % den höchsten Anteil

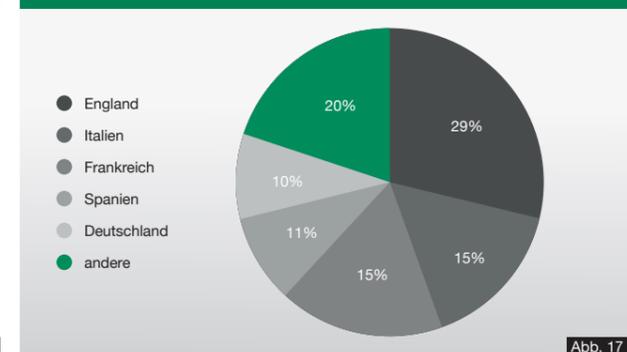
der Transferausgaben innerhalb Europas im Transferfenster Sommer 2017. Den deutlichsten Anstieg hatte die französische Ligue 1 (von 5 auf 15 %). Der Anteil aller europäischen Transferausgaben, die nicht aus den Big 5 kommen, beträgt 20 %, wobei hier der größte Anteil auf die englische Championship (4 %) entfällt.

Quelle: UEFA Club Licensing Report

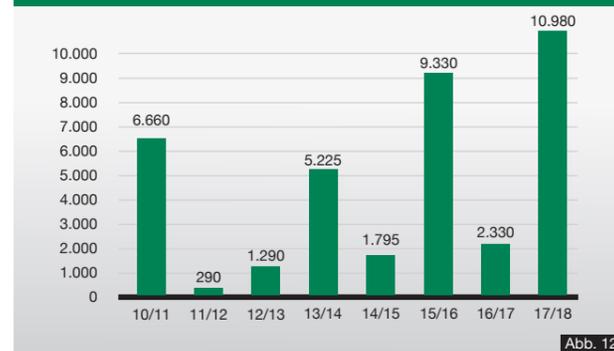
EUROPÄISCHE TRANSFERAUSGABEN DES LETZTEN JAHRZEHNTS (EUR MRD.)



TRANSFERAUSGABEN PRO LIGA



TRANSFERERLÖSE SK RAPID (IN TEURO)



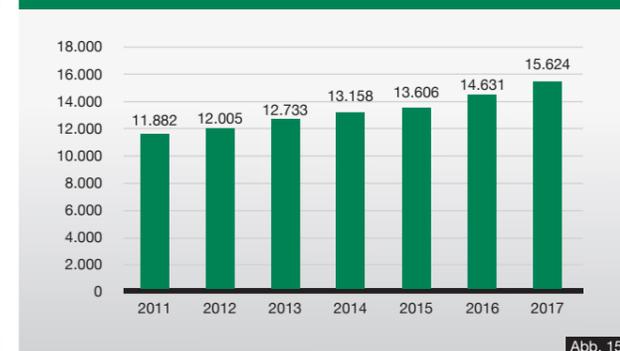
TRANSFERERLÖSE VS. AUFWENDUNGEN (IN TEURO)



€ 22,7 MIO. ÜBERSCHUSS AUS TRANSFERGESCHÄFT SEIT 2010/11*



ANZAHL INTERNER TRANSFERS PRO JAHR (FIFA-TMS)



DIE TOP-10-LIGEN DER TRANSFERAUSGABEN (EUR MIO.)

