
Vorwort

In der Saison 2001/2002 knackten die 18 Vereine der ersten Bundesliga erstmals die 1-Mrd.-Euro-Umsatzgrenze. Nur zehn Jahre später übertrafen die Einnahmen der 18 Erstligisten bereits die 2-Mrd.-Euro-Schwelle. Da die Ausgaben der Vereine, insbesondere für Ablösen und Spielergehälter, eine vergleichbare Entwicklung nahmen, hat sich die Ertragslage der Vereine – wenn überhaupt – nicht sonderlich verbessert. Um trotzdem die angestrebten, betragsmäßig häufig erheblichen Investitionsziele realisieren zu können, greifen Fußballunternehmen immer häufiger auf Fan- oder Mittelstandsanleihen zurück. Durch sie kann die Unabhängigkeit von den Hausbanken gestärkt werden, ohne dass Änderungen des Gesellschafterkreises hingenommen werden müssen, was angesichts der regulatorischen Eingriffe des Deutschen Fußballbundes – Stichwort 50 + 1-Klausel – einen willkommenen Nebeneffekt der Fremdfinanzierung darstellt.

Der vorliegende, nun bereits in zweiter, aktualisierter Auflage vorliegende Band wurde von meinem Beitrag in dem von Prof. Markus A. Launer, Martin Wilhelm und mir herausgegebenen Sammelband „Praxishandbuch Debt Relations“ inspiriert. Die Ausführungen fassen zwar die Grundstrukturen des Beitrags zusammen, legen jedoch einen anderen Schwerpunkt und gehen zudem inhaltlich stärker ins Detail. Im Anhang befindet sich eine ausführliche Literaturliste zum erweiterten Themenkreis.

Mein Dank gilt allen Vereinsvertretern, Sportinsidern und Journalisten, von deren Informationen und Inspirationen ich profitieren durfte, dem Verlag Springer Gabler für die Möglichkeit, an der neuen vorliegenden Buchreihe „Springer Essentials“ teilzunehmen, sowie, last but not least, meiner Familie.

München, im Juli 2014

Peter Thilo Hasler

Anleihen von Fußballunternehmen in Deutschland
Finanzierung im Spannungsfeld von emotionaler
Bindung und Rendite

Hasler, P.T.

2014, VII, 37 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-06099-2