

Fraesy Föhn

dipl. Wirtschaftsprüfer



Blog > Finanz- und Rechnungswesen > Das Sportbusiness verlangt nach Professionalität - auch ausserhalb des Spielfeldes

6

Das Sportbusiness verlangt nach Professionalität – auch ausserhalb des Spielfeldes

Inzwischen beträgt der jährliche Umsatz im Schweizer Sportmarkt rund 13.6 Milliarden Franken und die Kommerzialisierung des Sports nimmt weiter zu. Fraesy Föhn, Sportmanager MBA und diplomierter Wirtschaftsprüfer, spricht im Interview darüber, worauf es ankommt, um im Sportbusiness auch wirtschaftlich erfolgreich zu sein.



Herr Föhn, als diplomierter Wirtschaftsprüfer werden sie im Juni 2015 ihr MBA in Sportmanagement an der Universität in D-Bayreuth abschliessen. Wie kam es dazu?

Von Kindheit an bin ich begeisterter Hobbysportler und interessiere mich für die verschiedensten Facetten des Sports. Sport spielt in unserer Gesellschaft eine zentrale Rolle und ist in den Medien ein Dauerthema. Tausende Hobbysportler/innen benötigen entsprechende Infrastruktur, Sportbekleidung und -utensilien. Frau und Mann treffen sich zu gesellschaftlichen und geschäftlichen Zwecken in VIP-Lounges von Sportveranstaltungen. Angesichts dieser Tatsachen überrascht es nicht, dass der Sportsektor ein wichtiger Wirtschaftsfaktor geworden ist. Allein im Schweizer Sportmarkt werden pro Jahr rund 13.6 Milliarden Franken Umsatz generiert – Tendenz steigend. Die Kommerzialisierung in allen Bereichen des Sports schreitet nachhaltig voran. Die damit einhergehende Professionalisierung zeigt sich daran, dass betriebswirtschaftliche Fragestellungen auch in Sportverbänden und -vereinen einen immer grösseren Raum einnehmen – nicht nur in seit jeher unternehmerisch betriebenen Teilbereichen wie beispielsweise der Sportartikelindustrie oder den Sportmedien.

Der Sport mit seinen spezifischen Eigenheiten verlangt nach spezialisierten Experten – auch ausserhalb des Spielfeldes. Das war für mich der Anlass, einen MBA in Sportmanagement zu absolvieren. So kann ich meine Leidenschaft für den Sport ideal mit meinen beruflichen Kompetenzen und meiner langjährigen Beratererfahrung verknüpfen.

Was ist das faszinierende am Sport?

Sport verbindet Menschen und kennt keine Grenzen. Wo sonst ist es so einfach möglich, sich mit Menschen aus aller Welt zu messen oder sich an einem Event in ungezwungener Atmosphäre auszutauschen? Es fasziniert, wie der Sport Eigenschaften wie Respekt, Teamfähigkeit oder Zielorientiertheit fördert und Emotionen bei Gross und Klein auslöst. Gewinnt die Lieblingsmannschaft oder präsentiert sich ein Athlet am Tag X in Bestform, steigt die Euphorie.

Wo sehen Sie die Herausforderungen für Sportunternehmen und -organisationen in der Schweiz?

Viele Sportunternehmen und -organisationen werden nicht nach betriebswirtschaftlichen Kriterien geführt. Oft spielen bei wichtigen Entscheidungen die Emotionen eine zu dominante Rolle. Gerade im Profisportbereich sind viele Sportunternehmen und -organisationen strukturell schlecht aufgestellt und häufig vom Knowhow und vom finanziellen Support einzelner Personen abhängig. Hier braucht es ein Umdenken, ansonsten dürfte das Überleben langfristig schwierig sein.

Im Breitensportbereich wird es für viele Vereine immer schwieriger, genügend qualifizierte Betreuer zu finden, die bereit sind, ihre Freizeit beispielsweise für Jugendbetreuung zu opfern. Der Wert der Freiwilligenarbeit muss gestärkt werden – hierfür müssen neue Modelle entwickelt werden. Es ist erfreulich, dass Vereine heute immer häufiger kooperieren – sowohl überregional als auch sportartenübergreifend. Gerade für Vereine in Randsportarten ist es zunehmend schwieriger, auf sich aufmerksam zu machen, da kaum Medienberichte publiziert werden, von Liveübertragungen ganz zu schweigen.

Vielorts stehen in den nächsten Jahren Unterhaltsinvestitionen und dringend notwendige Investitionen in die Infrastruktur an. Wenn ich an die Stadionsituation in der Stadt Zürich denke... Hier muss die Politik dringend Hand bieten, sofern wir im globalen Sportwettbewerb nicht ins Hintertreffen geraten wollen. Angesichts der aktuell angespannten Finanzlage vieler Gemeinden und Kantone können einige Projekte wohl nicht wie gewünscht realisiert werden.

Warum sollte ein Sportler oder Sportunternehmen mit Ihnen Kontakt aufnehmen?

Bei der Beratung steht der ganzheitliche Ansatz im Vordergrund. Neben spezifischen Problemen sollten immer auch die anderen Aspekte im Auge behalten werden, denn gerade im Sportbusiness hat eine Entscheidung im Bereich Aunmittelbare Konsequenzen für die anderen Bereiche.

Nehmen wir das Beispiel Sponsoring: Hier sind neben den rechtlichen Bedingungen auch die steuerlichen Auswirkungen genau zu prüfen. Sind die notwendigen Abklärungen getätigt worden, so dass Gewähr besteht, keine unliebsamen Überraschungen zu erleben? Leider gab es in der Vergangenheit einige Sportunternehmen, die mit hohen Steuernachforderungen konfrontiert wurden.

Ein anderes Beispiel sind die Spielerberater: Im Gegensatz zu vielen anderen Berufen kann hier jeder ohne spezielle Fachkenntnisse tätig werden – es sind keine Zulassungsprüfungen oder andere Befähigungsnachweise erforderlich. So überrascht es nicht, dass bei der Beratung von Spielern das Monetäre im Vordergrund steht und oft das kurzfristige Denken dominiert. Es wird häufig vergessen, dass eine Sportkarriere ein Ablaufdatum hat und rechtzeitig Vorkehrungen für die Zeit nach dem Sport getroffen werden müssen.

Die enge Zusammenarbeit zwischen der Treuhand- und Revisionsgesellschaft Mattig-Suter und Partner und der Rotmont GmbH – Agentur für Branding, Gamification, Sports – ermöglicht ganzheitliche Lösungen für Sportler/innen und Sportorganisationen: Sportmanagement, Sponsoring und Vermarktung werden optimal mit steuerrechtlichen, betriebswirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Fragestellungen abgestimmt. Die individuelle Laufbahnberatung nach der Sportkarriere runden das Angebot ab.

Tags: Finanz- und Rechnungswesen, Sportbusiness, Sportunternehmen, Sportorganisationen, Sportmanagement, Sportkarriere