



Foto: Adobe Stock

Der Unternehmergeist und der Fussball

Experten sagten schon länger voraus, dass die Blase Profifussball früher oder später platzen würde. Ist die Corona-Krise eine Art Brandbeschleuniger? Und wie steht es um das «Anlagekapital» und um die Abteilung «Forschung und Entwicklung» der Fussballklubs?

Ich liebe Fussball, bin seit meiner Kindheit Fan von YB und der «Nati», verpasse kaum ein Spiel (in diesen Corona-Zeiten halt am Fernsehen), aber ich ärgere mich seit Jahren über die Auswüchse der Kommerzialisierung dieser Sportart.

Da bin ich wieder, euer Unternehmergeist – und mache mir einige Gedanken zu den Parallelen zwischen Sport- und Unternehmergeist in Zeiten von Corona.

Die Fussballklubs haben in der Krise jede Menge Kredit verspielt – und das nicht nur im Ultra-Bereich. In meinem Freundes- und Bekanntenkreis sehe ich es selbst bei Personen, die nichts mit Fussball zu tun haben. Sie sagen, die Fussballer hätten es übertrieben. Die Menschen durften weltweit kaum noch die eigenen vier Wände verlassen, und die Fussballklubs sind quer durch die Weltgeschichte gereist. Dass das Verständnis für dieses Verhalten auf der Strecke bleibt, ist ja völlig klar. Soviel zur Corona-Zeit.

Der Fussball-Zirkus muss seine Fans, die seine Geldgeber sind, jedoch weiterhin bei Laune halten.

Beim Fussball hält sich bekanntlich jeder für den grössten Experten. Qualitätsentwicklung im Fussball ist viel komplexer, als es am Stammtisch scheint. Fans lieben zwar ihren Verein, aber ihre Fachkenntnis, sagen wir es vorsichtig, kann mit ihrer Emotionalität nicht immer mithalten.

Als Unternehmergeist bin ich jedoch kein Romantiker, und so befürworte ich die Profitoptimierung, eine Profitmaximierung lehne ich hingegen ab. Und diese kann man aktuell wieder quasi live verfolgen: Zurzeit nimmt halb Europa an der aktuellen EM teil. Wohin soll die Profitmaximierung der Fussball-Lobby denn noch führen? Wir Fans sollen wohl die Zitrone sein, aus der man den letzten Tropfen (natürlich Geld, nicht Schweiss) herausquetscht.

Sportlicher Erfolg ist immer noch das Kerngeschäft der Klubs. Um dieses Ziel zu erreichen, sind gute Spieler nötig. Sie bilden – zumindest gefühlt – das Herz der Fussballfirmen. Rein technisch gesehen sind die hoch bezahlten Kicker nichts anderes als deren Anlagevermögen. Im übertragenen Sinn sind die Spieler das, was für einen produzierenden Betrieb die Maschinen sind.

Die Spieler sind aber keine Maschinen. Da kann vieles schief laufen, geht es doch um Menschen, die einer gewissen Gefahr von Verletzungen, Eingewöhnungsschwierigkeiten oder allen möglichen menschlichen Ausfallrisiken ausgesetzt sind. Für die Klubs stellt sich die Frage, wie beherrschbar solche Risiken sind.

In der «echten» Wirtschaft sichern Unternehmen ihre Marktstellung über Forschung und Entwicklung ab. Wer innovativer als die Konkurrenz ist, steht an der Spitze seiner Branche. Übertragen in die Fussballwelt stehen Forschung und Entwicklung für Jugendarbeit und Scouting. Denn die «grossen» Spieler fallen auch mal aus, und wer keinen Ersatz bereithält, kommt nicht an die Spitze.

Die gute Nachricht: Zum Glück ist hier in den vergangenen Jahren bei einigen Klubs tatsächlich viel passiert. So investieren die Vereine mit Unternehmergeist inzwischen etliche Millionen in Leistungszentren für den Nachwuchs. Und dass dies funktionieren kann – die Durchlässigkeit vom Nachwuchs- in den Profibereich also vorhanden ist –, zeigt aktuell das Beispiel von YB.

Dazu ein schönes Zitat von Pelé:
Erfolg ist kein Zufall. Es ist harte Arbeit, Ausdauer, Lernen, Studieren, Opfern und vor allem, die Liebe zu dem, was du tust oder du lernst zu tun.

Der Unternehmergeist im Fokus



Der **Unternehmergeist** ist eine Kolumne von Karl Zimmermann, die auf vernünftige und dennoch nicht minder klare Art und Weise aufzeigt, wie er, der Unternehmergeist, «funktioniert» – und weshalb ihm in seinem Handeln scheinbar keine Grenzen gesetzt sind.

Karl Zimmermann (62), der Autor dieser Kolumne, startete seine berufliche Karriere 1974 mit einer Lehre als Metallbauschlosser. Nach zahlreichen Weiterbildungen war er ab 1983 Partner der Karl Zimmermann Metallbau AG, die er 2012 verkaufte. 2006 gründete er zusammen mit Hans und Andreas Weber die KMU-Nachfolgezentrum AG und ist dort seither als Verwaltungsrat und Nachfolgecoach aktiv. Ihr Kerngeschäft ist die Nachfolgeregelung von kleinen und mittleren Unternehmen. Nebst der direkten Beratung engagiert sich das KMU-Nachfolgezentrum in der Öffentlichkeit und will so die Gesellschaft für das Thema Nachfolge sensibilisieren.

Zu zahlreichen Mandaten und Mitgliedschaften gesellten sich 1998 der «Bayerische Staatspreis für besondere technische Leistungen im Handwerk» und 2005 der «Deutsche Bundespreis für hervorragende innovatorische Leistungen für das Handwerk» sowie 2006 der Gewerbebar der KMU-Stadt Bern.

www.kmu-nachfolgezentrum.ch
oder wirmarket.ch > Nachfolgezentrum

Ich fürchte aber, dass das ungesunde Geschehen im Fussballgeschäft nach Corona so weitergeht wie zuvor. Dass nur in die teuren Kicker investiert, die Fans ausgequetscht und der Nachwuchs vernachlässigt wird.

Und trotzdem freue ich mich auf eine spannende EM und werde bestimmt mitfiebern.

Mit den besten Wünschen auf einen schönen Sommer

● *Dein Unternehmergeist*