

SAP wächst im ersten Quartal langsamer

Walldorf. Sieben Prozent Umsatzplus sind der Börse nicht genug: SAP hat trotz Wachstums die Investoren mit seiner Schwäche in Asien enttäuscht; dagegen freuten sich die SAP-Chefs, der Konkurrenz in den USA eins ausgewischt zu haben: „Wir haben erhebliche Marktanteile von unseren wichtigsten Wettbewerbern gewonnen, besonders im Datenbanken- und Cloud-Geschäft“, sagte SAP-Co-Chef Bill McDermott. In den USA, dem Heimatmarkt des SAP-Erzküblers Oracle, gelang es den Walldorfern, ihre Einnahmen aus Lizenzverkäufen und Gebühren für Mietsoftware um mehr als 50 Prozent zu steigern. Oracle hingegen hatte mit einem Umsatzrückgang zu kämpfen. Unterm Strich steigerte SAP den Gewinn um 17 Prozent auf 520 Millionen. Die Aktie sackte dennoch ab. Mit einem Plus von sieben Prozent auf 3,6 Milliarden fiel das Umsatzwachstum nicht nur schwächer aus als im Vorjahr, sondern auch niedriger als erwartet. Zwar schaffte SAP selbst im krisengeschüttelten Europa ein zweistelliges Plus bei den Lizenznahmen. Doch ausgerechnet im wachstumsverwöhnten Asien schrumpften die Erlöse. McDermott machte Veränderungen im Management und den Regierungswechsel in China verantwortlich. Vertragsabschlüsse hätten sich dadurch verzögert. Ziel von SAP ist es, 2013 eine Milliarde Umsatz mit Mietsoftware zu machen. Der Hoffnungsträger, die Datenbanktechnologie Hana, brachte SAP im Quartal 86 Millionen Euro Umsatz ein. Im Lauf des Jahres soll auch das wichtigste SAP-Programm (BusinessSuite) auf der Technologie aufsetzen. *dpa*

Flexstrom kann nicht mehr liefern

Berlin. Der insolvente Energiehändler Flexstrom kann seine rund 500.000 Kunden nicht mehr mit Strom beliefern. Die vier überregionalen Netzbetreiber Tenet TSO, 50Hertz Transmission, Amprion und TransnetBW hätten ihre Verträge mit Flexstrom fristlos gekündigt, sagte der vorläufige Insolvenzverwalter Christoph Schulte-Kaibrügger. Die bisherigen Flexstrom-Kunden erhalten nun Strom vom örtlichen Versorger. Das 2003 gegründete Berliner Unternehmen hatte vor einer Woche Insolvenz angemeldet. Schulte-Kaibrügger hat Kontakt zu potenziellen Investoren aufgenommen. Ziel sei es, Flexstrom zu sanieren, was aus seiner Sicht möglich sei. Die 700 Mitarbeiter erhielten bis 30. Juni Insolvenzgeld. Flexstrom hatte seine Kunden vor allem mit günstigen Tarifen geworben. Im Gegenzug mussten sie vierteljährliche oder jährliche Vorauszahlungen leisten. Nach der Insolvenz müssen sie fürchten, nicht mehr viel zurückzubekommen. Seit November 2012 wurde über Zahlungsschwierigkeiten von Flexstrom berichtet. Diese Meldungen haben laut Flexstrom dazu geführt, dass viele Kunden ihre Rechnungen nicht mehr bezahlten. *dpa*

Blackstone gibt Kampf um Dell auf

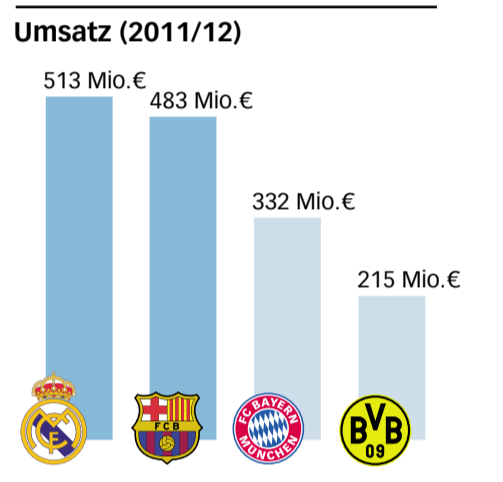
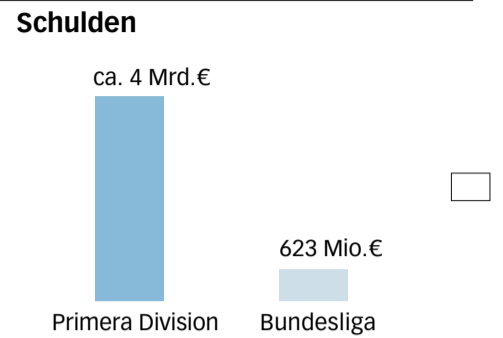
New York. Der Investmentfonds Blackstone hat sich aus dem Kampf um den US-Computerbauer Dell zurückgezogen. Blackstone werde kein endgültiges Angebot vorlegen, teilte der weltweit drittgrößte PC-Hersteller mit. Der Fonds begründete seine Entscheidung mit „großen, neu aufgetretenen Problemen“ und dem „nie dagewesenen Rückgang des PC-Marktes um 14 Prozent“. Mit dem Ausstieg bleiben nun noch zwei Bieter im Rennen: Konzerngründer Michael Dell und der Investor Carl Icahn. Michael Dell will den Konzern von der Börse nehmen und dann ohne Druck der Märkte fit machen für den Siegeszug der Tabletcomputer. *afp*

Kampf der Fußball-Kulturen



Die Bundesliga gilt international als Benchmark für Solidität im Fußballgeschäft. Mit den alten Kaufmannstugenden – nur soviel Geld ausgeben, wie man einnimmt – ist die deutsche Profi-Liga extrem erfolgreich. Barcelonas Präsident

Rosell hat den FC Bayern wirtschaftlich als Vorbild für die Katalanen bezeichnet. Auch Borussia Dortmund hat die Lehren aus der Fast-Pleite 2005 gezogen. Real Madrid und Barcelona sind hoch verschuldet. Wem gehört die Zukunft?



Spanischer Fußball-Adel trifft auf germanische Buchhalter

Die Bundesliga fährt den Lohn für ihr solides Wirtschaften ein: Die beiden Spitzenvereine Bayern München und Borussia Dortmund treffen im Halbfinale der Champions League auf den FC Barcelona und Real Madrid. Es ist sportlich wie wirtschaftlich ein Kampf der Systeme.

■ Von Michael Balk

Frankfurt. Das Kribbeln ist schon heute zu spüren: Mit den deutsch-spanischen Fußball-Festwochen steht der Höhepunkt der Saison unmittelbar bevor. Wenn am Dienstag um 20.45 Uhr die Partie Bayern gegen Barca in der Münchner Allianz-Arena angepöfeln wird, ist Gänsehaut pur angesagt. Bayern-Trainer Jupp Heynckes freut sich auf „magische Nächte“. Nationalcoach Vicente del Bosque glaubt: „Beide spanischen Mannschaften müssen leiden.“ Es geht um die Vormachtstellung in Europa – sportlich wie wirtschaftlich.

Während die hiesigen Spitzenvereine neue Umsatzrekorde vermelden, kreist über spanischen Clubs der Pleitegeier. Real Saragossa, RCD Mallorca, Betis Sevilla und FC Granada haben Insolvenz angemeldet. Malaga wurde wegen finanzieller Verstöße aus allen UEFA-Wettbewerben ausgeschlossen. Real und Barca dominieren nach Belieben und machen die Meistertitel unter sich aus – völlig spannungsfrei. Auch das mag ein Indiz für die nur mäßige Zuschauerresonanz sein: 28.500 im Schnitt. In der Bundesliga sind die Stadien meist ausverkauft, der Schnitt liegt bei 44.000.

Real ist die Nummer 1

Dass Real (Wert: 2,53 Milliarden Euro) und Barca (2,0 Mrd.) dennoch Rang 1 und 3 der Forbes-Liste der wertvollsten Clubs belegen, liegt an deren Tradition, den gigantischen Erfolgen über Jahrzehnte

und der Auslandsvermarktung. Immerhin wird der FC Bayern mit 1,01 Milliarden Euro bewertet und liegt bei Forbes auf Rang fünf.

Schuldenfrei, mit dickem Festgeldkonto und die Allianz-Arena bald abbezahlt, so strahlt derzeit der „Stern des Südens“ europaweit. Mit zuletzt 332 Millionen Euro Umsatz und einem prall gefüllten Festgeldkonto ist der deutsche Rekordmeister dem Rest der Liga bilanziell weit entleert.

Die Dortmunder holen auf, nahmen 215 Mio. Euro ein, sind aber noch nicht schuldenfrei. Was Uli Hoeneß für Bayern und Heribert Bruchhagen für Eintracht Frankfurt verkörpert, das ist Hans-Joachim Watzke für den BVB: Ein strenger Buchhalter, dem Solidität über alles geht und der finanzielle Abenteuer verabscheut.

Schuldenbarometer

Wie gesund die Bundesliga im Vergleich zur Primera Division ist, zeigt das Schuldenbarometer: Während die deutschen Erstligisten mit 623 Mio. Euro in der Kreide stehen, haben die Spanier fast 4 Milliarden Euro aufgetürmt – die Euro-Schuldenskrise lässt grüßen. Beim Umsatz haben die Deutschen die Iberer längst überholt: 2 zu 1,7 Mrd. Euro.

Die Könige von Europa sind Real und Barca aber bei den Fernsehgelddern. Dank ihrer Einzelvermarktung erzielten beide je 183 Mio. Euro für Übertragungsrecht. Dortmund (60 Mio.) und München (38 Mio.) hinken deutlich hinterher.

Die beiden deutsch-spanischen Fußballgipfel sind also nicht nur sportlich brennend. Wegen der unterschiedlichen wirtschaftlichen Verhältnisse und der gegenläufigen Philosophien, wie ein Proficlub solide und erfolgreich zu managen ist, steht uns auch ein Kampf der Fußball-Kulturen bevor. Ein Leckerbissen für alle Fußballfans – mit völlig offenem Ausgang.

Mit dem „Financial Fairplay“ kommt die Wachablösung

Dieter Meinhold ist einer der profiliertesten Sportbusiness-Experten in Deutschland. Mit ihm sprach Michael Balk über die wirtschaftliche Seite der deutsch-spanischen Duelle.

Real Madrid und der FC Barcelona sind Weltmarken und wahre Geldmaschinen. Was haben sie den beiden deutschen Clubs dabei noch voraus?

Man muss die sportliche Leistung beider Vereine über Jahre respektvoll anerkennen. Wenn man aber realistisch betrachtet, auf welcher finanziellen Grundlage die sportlichen Erfolge möglich waren, kommt man zu dem Schluss, dass dies mit kaufmännischen Tugenden und dem von UEFA-Präsident Platini propagierten „Financial Fairplay“ wenig zu tun hatte. Ich bin sehr zuversichtlich, dass die deutschen Spitzenclubs die Topvereine in Spanien, Italien und England auf absehbare Zeit sportlich und wirtschaftlich überholen werden.

Barca-Präsident Sandro Rosell hat den FC Bayern als wirtschaftliches Vorbild für Barcelona bezeichnet. Was machen die Bayern besser?

In meiner Zeit als Leiter Sportkommunikation bei der Adam Opel AG hatte ich über sieben Jahre einen sehr guten Einblick in die Arbeitsweise beim FC Bayern. Dort wurde schon damals mit Augenmaß und nachhaltiger strategischer Ausrichtung in allen Bereichen die Weltmarke FC Bayern München gepflegt und weiterentwickelt. Durch hochkarätige strategische Partnerschaften mit Adidas, Allianz, Audi et cetera ist es gelungen, ein finanzielles Fundament zu schaffen, das weltweit seinesgleichen sucht.

Die Bundesliga boomt, der Zuschauererschnitt liegt bei 44.000 und deutlich höher als in der Primera Division (28.500). Woran liegt das?

Die Bundesliga verfügt weltweit

über die modernsten Stadien und die beste Infrastruktur. Allen Fan-Gruppen versucht man Rechnung zu tragen. Durch die Qualität dieser moderneren Arenen wurden neue Fan-Gruppen angesprochen. So ist der Anteil der weiblichen Fans und der Familien in den Stadien enorm gestiegen.

Real und Barca vermarkten ihre Fernsehrechte selbst und erlösen damit pro Saison fast 200 Mio. Euro. Der FCB kam zuletzt auf gut 30 Mio. Euro. Ist das Bundesliga-Soliditätssystem bei der TV-Rechte-Vermarktung also ein riesiger Wettbewerbsnachteil oder vielleicht doch die bessere Alternative, weil die Liga insgesamt ausgeglichener und damit spannender ist?

Wir müssen unbedingt am Solidaritätssystem festhalten, sonst laufen wir Gefahr, dass der Wettbewerb langfristig verloren geht und somit an Spannung verliert. Wir alle gehen ins Stadion oder sitzen vor dem Fernseher, weil wir nicht wissen, wie es ausgeht. Jeder Fußballfan freut sich, wenn ein sogenannter Kleiner einem Großen ein Bein stellt, was wir im Pokalwettbewerb oft erleben. Die Topvereine der Bundesliga, der FC Bayern oder auch

Borussia Dortmund, könnten in der Einzel-TV-Vermarktung weit mehr Erlöse, erkennen aber, dass dieser Weg den Wettbewerb auf Sicht enorm gefährden würde. Wir werden bald sehen, wie lange die spanischen TV-Anstalten sich die horrenden Honorare für einzelne Vereine noch leisten können. Denn letztendlich kommen auch diese Gelder von kleinen Mann am Ende der Wertschöpfungskette.

Die UEFA plant die Einführung des sogenannten „Financial Fairplay“. Vereine sollen künftig eine ausgeglichene Bilanz vorlegen, gigantische Geldspritzen ausländischer Investoren – ob russischer Oligarchen oder arabischer Scheichs – sollen so verhindert werden. Ein richtiger Ansatz?

Das „Financial Fairplay“ der UEFA sieht seit 2009 vor, dass ein Club bis 2015 nur 45 Millionen Euro mehr ausgeben darf, als er einnimmt. Bis 2018 dann nur noch 30 Mio und danach nur noch 5 Mio. Und die Einnahmen dürfen nur aus Spielprämien, Sponsoring, Transfererlösen und TV-Geldern kommen. Wenn UEFA Präsident Michel Platini diese Regelung konsequent durchhält und bei Verstößen auch entsprechende Sank-

tionen – wie den Ausschluss des FC Malaga in der kommenden Saison vom Europacup-Wettbewerb – verhängt, bin ich zuversichtlich, dass sich der Fußball langsam erholen wird und zu einem fairen Wettbewerb zurückkehrt. Ich bin allerdings sehr skeptisch und beobachte kreative Umgehungsversuche wie bei Paris St. Germain. Der Besitzer aus Qatar hat einen Sponsoring-Deal mit dem Staatsfonds Qatar Sports Investment eingefeldelt und pumpt so bis 2016 ca. 600 Mio Euro in PSG. Auf den ersten Blick legal, aber sicher nicht im Sinne des Financial-Fairplay-Ge-dankens.

Ist das Halbfinal-Duell Deutschland gegen Spanien der Beginn einer Wachablösung in Europa?

Die besten vier Mannschaften Europas begegnen sich auf Augenhöhe. Alles ist möglich. Selbstverständlich wünsche ich mir ein rein deutsches Finale. Die finanzielle Wachablösung wird dann kommen, wenn die UEFA das „Financial Fairplay“ konsequent durchsetzt und dadurch die alte Kaufmannstugend – nur soviel Geld ausgeben, wie man einnimmt – wieder in den Fokus rückt. *ba*



Berater für Profi-Clubs und -Fußballer: Dieter Meinhold.

INFO Dieter Meinhold

Dieter Meinhold darf man mit Fug und Recht als Global Player im Fußballgeschäft bezeichnen. Der 58-jährige Sportwissenschaftler und Verwaltungswirt hat seine berufliche Karriere zwar als Geschäftsführer des Deutschen Tischtennis-Bundes begonnen. Über dessen früheren Präsidenten Hans-Wilhelm Gáb kam er nach seiner ersten Manager-Station beim Karlsruher SC (1994/95) zur Adam Opel AG nach Rüsselsheim. Als Leiter der Sportkommunikation koordinierte er die Sponsoring-Aktivitäten mit Bayern München, AC Mailand und Paris St. Germain. Er

betreute VIPs wie Franz Beckenbauer. Beim VfL Bochum war er ab 2003 als Vorstandsmitglied für die Lizenzspieler und das Marketing verantwortlich. 2007 erhielt den Ruf ins Emirats Qatar, wo er als Sportdirektor der Qatar Stars League eine Profi-Liga nach dem Vorbild der englischen Premier League und der Deutschen Bundesliga aufbauen sollte. Damit schaffte er Voraussetzungen für die Bewerbung der Qataris als WM-Ausrichter. Heute lebt Meinhold wieder in seiner Heimatstadt nahe Karlsruhe und berät Fußball-Clubs wie auch Profi-Fußballer. *ba*

GÜRTEL
DAMENTASCHEN
AKTENTASCHEN
AKTENKOFFER
REISETASCHEN
ACCESSOIRES

FRÜHLINGSERWACHEN
HEUTE VON 10-16 UHR

KAUFMANN
MANUFATUR FEINER LEDERWAREN
HANDMADE IN GERMANY

KAUFMANN BOUTIQUE RHEIN MAIN
Lämmerspieler Straße 85 · 63165 Mülheim am Main
T 06108.6006.490 · F 06108.6006.494
Montag-Freitag 9-18 Uhr · Samstag 10-16 Uhr
Parkplätze direkt am Haus

rheinmain@kaufmann.kg · www.kaufmann.kg

BOCHUM · DÜSSELDORF · RHEIN-MAIN
SYLT · STUTTGART · ZÜRICH