



WIEN ENERGIE

SK RAPID
GESCHÄFTSBERICHT 2014/15

INHALTSVERZEICHNIS

1 | Berichte der Vereinsführung

| | | |
|--------------------------------------|--|----|
| Michael Krammer | <i>Präsident</i> | 6 |
| Christoph Peschek | <i>Geschäftsführer Wirtschaft</i> | 9 |
| Andreas Müller | <i>Sportdirektor</i> | 12 |
| Werner Kuhn | <i>Business Development, Marketing & Sales</i> | 14 |
| Nikolaus Rosenauer | <i>Sportstättenbetrieb GmbH</i> | 16 |
| Willi Schuldes / Peter Grechtshammer | <i>Rapid II, Akademie & Nachwuchsakademie</i> | 17 |
| Andy Marek | <i>Klubservice & Events</i> | 18 |
| Peter Klinglmüller | <i>Kommunikation, Medien & PR</i> | 19 |
| Sebastian Pernhaupt | <i>Sponsoring/Marketing</i> | 20 |
| Raphael Landthaler | <i>Finanzen & Organisationsentwicklung</i> | 21 |
| PERFEKTA Treuhand- und RevisionsgmbH | <i>Wirtschaftsprüfer</i> | 22 |

2 | Zahlen, Daten & Fakten

| | |
|---|----|
| 2.1 Sportlich | 26 |
| 2.2 Finanzen und Organisation | 40 |
| 2.3 Sponsoring, Marketing, Kommunikation, Medien & PR | 56 |
| 2.4 Fans & Anhängerschaft | 60 |
| 2.5 Soziale Verantwortung | 63 |
| 2.6 Vereinsangelegenheiten | 66 |
| 2.7 Die Saison im Zeitraffer | 68 |

3 | Allianz Stadion

| | |
|--|----|
| 3.1 Interview mit Projektleiter Harry Gartler | 76 |
| 3.2 Der Hospitality Bereich im Allianz Stadion | 82 |

HERAUSGEBER

SK Rapid Wirtschaftsbetriebe GmbH
Keisslergasse 3, 1140 Wien
info@skrapid.com

FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH

Christoph Peschek, Raphael Landthaler,
Peter Klinglmüller

REDAKTION

Peter Klinglmüller,
Raphael Landthaler,
Christian Wiesmayr

KONZEPTION

Raphael Landthaler

LAYOUT & GESTALTUNG

Martin Mühl

DRUCK

Druckerei Janetschek GmbH

FOTOS

wenn nicht anders angegeben
GEPA Pictures oder SK Rapid

**Fragen zum Geschäftsbericht können Sie
gerne an geschaeftsbericht@skrapid.com senden.**

SK RA





MICHAEL KRAMMER PRÄSIDENT

Rund zwei Drittel der Amtszeit sind bei Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts, des dritten nach 2013 und 2014, bereits wieder vergangen. Als mein Präsidiumsteam und ich am 18. November 2013 von der grün-weißen Mitgliederfamilie gewählt wurden, haben wir uns gemeinsam viel vorgenommen und auch bereits allerhand umgesetzt!

Leider haben wir zwar im August 2014 die sowohl sportlich als auch wirtschaftlich immens wichtige Qualifikation für die Gruppenphase der UEFA Europa League nicht geschafft, aber diesen Rückschlag, der naturgemäß alle Rapidler sehr geschmerzt hat, gut weggesteckt. Unser hehres Ziel, dass wir uns unter der Prämisse „**Rapid 2019 – Mit Rapid-Geist in die Top 50 Europas**“ gesteckt haben, werden wir trotzdem nicht aus den Augen verlieren und die Reaktion von Mannschaft, Trainerteam und auch Fans hat den Optimismus nach diesem Tiefschlag rasch wieder zurückkehren lassen!

Unser personell doch stark verändertes Profiteam hat nicht nur souverän den zweiten Platz in der tipico Bundesliga geholt, sondern auch ab dem Zeitpunkt des Ausscheidens gegen HJK Helsinki bis zum Saisonende mehr Punkte, als alle anderen Klubs in der obersten Spielklasse gesammelt. Trotz der fehlenden Einnahmen aus dem internationalen Geschäft ist es uns zudem mit einem **echten Kraftakt** gelungen, bereits diese Saison **mit einer schwarzen Null abzuschließen**, was noch vor zwei Jahren völlig unmöglich schien!

Dafür gilt es, ein pauschales „Danke“ an alle involvierten Persönlichkeiten zu richten. Egal, ob das Team im Präsidium, der Geschäftsstelle oder im sportlichen Bereich, alle haben ihren Teil beigetragen, dass wir diesen „Turnaround“ geschafft haben! Besonders hervorheben möchte ich hier unseren Sportdirektor Andreas **Müller**, der durch kluge Vertragsgestaltungen und vorausschauende Planungen gemeinsam mit der gesamten sportlichen Leitung um Cheftrainer Zoran **Barisic** einen großen Anteil daran hat.

Ebenso unseren ehemaligen Vizepräsidenten Christoph **Peschek**, der seit 1. Februar 2015 mit echtem Rapidgeist und voller Elan die Position des Geschäftsführer Wirtschaft ausübt und schon in den ersten Monaten bewiesen hat, dass er die richtige Wahl für diese wichtige Position ist.

Gleiches gilt für unseren langjährigen General Manager Werner **Kuhn**, der bekanntlich schon im Herbst 2013 angekündigt hat, diese Position langfristig nicht mehr auszuüben. Nunmehr stellt er sein umfassendes Know-How als Direktor für Business Development, Marketing und Sales zur Verfügung und ist es kein Geheimnis, dass er maßgeblichen Anteil daran hatte, dass wir im Juni 2014 mit der **Allianz Gruppe in Österreich** und ein Jahr später mit der internationalen Einkaufsgemeinschaft **Lyoness** zwei neue Premiumpartner langfristig im grün-weißen Boot begrüßen durften! Gerade bei diesen, aber auch allen

anderen Themen, wie beispielsweise der Vertragsverlängerung mit unserem treuen Hauptsponsor **Wien Energie**, hat sich gezeigt, dass das **Teamwork** bei unserem Verein richtig gut klappt!

Es hat sich darüber hinaus personell einiges getan in unserem Klub. Die angekündigte Professionalisierung wird gelebt, so konnten wir beispielsweise schon im Juni 2014 mit Bernard **Schuiteman** einen international anerkannten Chefscout, der nunmehr ein eigenes Team für seinen wichtigen Bereich verantwortet, begrüßen. Im März 2015 übernahm Willi **Schuldes** für SK Rapid II und die Nachwuchsakademien die Agenden von Carsten **Jancker**, der nunmehr seine volle Konzentration auf seine Aufgaben bei den Profis legen kann. Mit dem ehemaligen Admira-Cheftrainer Walter **Knaller** holte Schuldes nur wenige Wochen später einen weiteren absoluten Fachmann in unsere Nachwuchsakademie.

Auch abseits des Sports durften wir echte Experten fix in der Geschäftsstelle installieren, beispielgebend möchte ich hier unseren Direktor für Finanzen und Organisationsentwicklung, Raphael **Landthaler**, nennen, der ebenfalls unschätzbar wichtige Dienste für den SK Rapid leistet. Bei ihm angesiedelt ist auch ein eigenes IT-Team und wird es künftig, ab der Saison 2015/16 und damit bereits bei Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts voll im Einsatz, ein eigenes Sales-Team unter der Führung von Werner Kuhn geben. Im Mittelpunkt derer Tätigkeit steht der Verkauf der diversen VIP- und Business-Produkte für den Hospitality-Bereich im neuen **Allianz Stadion**, die im Rahmen eines aufsehenerregenden Events am 30. Juni 2014 vor rund 1.000 geladenen Gästen präsentiert wurden.

Überhaupt sorgte unser Jahrhundertprojekt in der Saison 2014/15 für – erfreulicherweise ausnahmslos positive – Schlagzeilen! Schon die von Andy **Marek** und seinem Klubservice-Team gewohnt überragend organisierte Abrissparty im Gerhard-Hanappi-Stadion bescherte dem SK Rapid weltweite Medienpräsenz und der Tag des Spatenstichs, bei dem wir sogar Bundespräsident Heinz **Fischer** begrüßen durften, bleibt auch unvergessen. Die Arbeiten an unserem neuen Zuhause liegen nach wie vor voll im ambitionierten Zeit- und Budgetplan, in diesem Zusammenhang ein Kompliment an unsere Totalunternehmerin **Strabag**, sowie an das gesamte Stadionprojektteam mit Harry **Gartler** an der operativen Spitze.

Auch im Präsidium selbst kam es zu personellen Neuerungen und in diesem Zusammenhang freut es mich ganz besonders, dass wir seit Anfang Mai erstmals in der 116jährigen Vereinshistorie eine Frau in diesem Gremium zur Seite haben. Petra **Gregorits** ist ebenso wie Thomas **Waldner**, der als Projektleiter des Donauinselfestes in der Bundeshauptstadt höchst angesehen ist, mit vollem Engagement ehrenamtlich für die grün-weiße Sache im Einsatz!

Der Mitgliederverein

Die **Basis des SK Rapid** sollen und werden, so wie bei vielen grandiosen europäischen Fußballklubs, auch nach der vorzunehmenden Ausgliederung des Profibetriebes in eine Kapitalgesellschaft, **seine Vereinsmitglieder** sein. **Unsere „Mission +10.000“** wird weiter verfolgt - mit 30. Juni 2015 hatten wir abermals um fast 1.500 Vollmitglieder mehr als ein Jahr zuvor. Darunter auch fast 400 lebenslange Mitglieder - eine Idee, die wir übrigens einer Arbeitsgruppe, in der sich zahlreiche Vereinsmitglieder einbrachten, verdanken und die im Rahmen der letzten Hauptversammlung im November 2014 vorgestellt wurde. Das

angestrebte **Mitgliederengagement durch Transparenz** wird also weiter umgesetzt und ich kann versichern, dass wir die offene und offensive Kommunikation rund um unseren Klub fortführen werden. Das ist nicht zuletzt gegenüber unseren Vereinsmitgliedern eine echte Verpflichtung, die wir gerne wahrnehmen! Ebenso wie die Tatsache, dass wir für unser Tun und Handeln jene Werte in den Mittelpunkt stellen, die im **neuen Leitbild des SK Rapid**, das im Juni präsentiert und ebenfalls unter Einbeziehung zahlreicher Vereinsmitglieder erarbeitet wurde, dokumentiert sind!



DAS PRÄSIDIUM DES SK RAPID: THOMAS WALDNER, NIKOLAUS ROSENAUER, PETRA GREGORITS, MICHAEL KRAMMER, ERICH HAIDER, MARTIN BRUCKNER, GERHARD HÖCKNER, JOSEF KAMPER

Ich möchte mich in diesem Sinne bei der gesamten Rapid-Familie für Ihre bisherige Unterstützung bedanken. Ich freue mich auf die grün-weiße Zukunft, die wir gemeinsam für unseren Sportklub Rapid auf allen Ebenen so erfolgreich wie möglich gestalten möchten!

Michael Krammer

Präsident



CHRISTOPH PESCHEK

GESCHÄFTSFÜHRER WIRTSCHAFT

Der SK Rapid ist der populärste Fußballverein Österreichs mit einer Bekanntheit von 99%, der größte und erfolgreichste noch dazu.

Umso mehr ist es mir eine Ehre seit 1. Februar 2015, folgend auf die Tätigkeit als Vizepräsident, als Geschäftsführer Wirtschaft tätig sein zu dürfen. In meiner Präsentation bei der letzten Hauptversammlung im November 2014 habe ich drei wesentliche Zielsetzungen formuliert: Eine Wachstumsstrategie zu initiieren, Infrastruktur optimieren & die Marke Rapid zu stärken.

Infrastruktur optimieren

Unser gemeinsames Ziel ist es, Titel zu gewinnen. Daher sind die bestmöglichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu schaffen, um die Chancen hierfür zu erhöhen. Das Allianz Stadion ist der wesentliche Schlüssel, um künftig sportlich wie wirtschaftlich nachhaltig erfolgreich sein zu können. Um wachsen zu können, musste allerdings das Fundament gestärkt werden.

Es wurde die Direktion Finanzen und Organisationsentwicklung geschaffen, wie auch das Organigramm sowie die Aufgaben der Direktionen neu aufgesetzt. Aktuell gibt es im Geschäftsbereich Wirtschaft fünf Direktionen: Business Development, Marketing & Vertrieb; Kommunikation, Medien & PR; Klubservice & Events; Stadionmanagement sowie Finanzen und Organisationsentwicklung. Die neue Geschäftsordnung sowie diverse Richtlinien, beispielsweise Beschaffungsrichtlinie, geben Klarheit über Befugnisse und Kompetenzen. Das interne Controlling wurde ebenfalls auf neue Beine gestellt. Reportings für Spieltage, Sales sowie unsere monatliche „Viererkette“, bestehend aus Liquidität, Soll-Ist-Vergleich, Sales/Vertrieb und Mitglieder sowie Risikoanalyse, geben Auskunft über aktuelle Entwicklungen und sind wichtige Managementtools.

Die neugeschaffenen Bereiche Vertrieb sowie IT sind wesentliche Eckpfeiler, um unsere Herausforderungen meistern zu können. Die Fortschritte beim Bau des Allianz Stadions sind beeindruckend, selbstverständlich wurden auch die notwendigen organisatorischen Maßnahmen bereits ergriffen: Nach Wettbewerben wurden beispielsweise die Entscheidungen für Hospitality- sowie Public-Catering oder Ausschank bereits getroffen und weitere stehen kurz vor einer finalen Entscheidung. Auch unser Wunsch hinsichtlich der künftigen Vereins- und Stadionadresse wurde berücksichtigt und bereits offiziell beschlossen, sie wird Gerhard-Hanappi-Platz 1 lauten. Auch eine Haltestelle der Straßenbahnlinie 49 wird direkt beim Allianz Stadion errichtet und bietet eine weitere Serviceverbesserung für unsere Fans. In Hütteldorf werden künftig alle Pflichtspiele stattfinden, vom Nachwuchs bis zur Kampfmannschaft.

Daher arbeiten wir an der Weiterentwicklung des Trainingszentrums im Prater: Von Klimaanlage in den Sporträumlichkeiten bis zum Videoturm konnten bereits einige Optimierungen umgesetzt werden. Weitere sind selbstverständlich geplant und sollen folgen.

Marke Rapid

Regelmäßig erstellt die Firma „Repucom“ den Fußballmonitor. Dabei werden 1.000 repräsentative ÖsterreicherInnen befragt und uns die Ergebnisse zur Verfügung gestellt. Der SK Rapid ist nach wie vor der beliebteste Fußballverein Österreichs, in der Region Wien sind es gar 41%, welche Rapid am meisten mögen. 99% kennen Rapid, erfreulich: Bei Dynamik (von 26% auf 40%) und Erfolg (von 29% auf 41%) konnten wir stark zulegen. Um Rapid als Marke zu stärken, ist eine Corporate Identity, also eine Unternehmensidentität notwendig, welche im Rahmen mehrerer Workshops erarbeitet wurde. Wesentlicher Bestandteil davon ist natürlich unser Leitbild, aber auch eine einheitliche Kommunikation und Außendarstellung ist von wesentlicher Bedeutung. Daher wurde eine Kommunikationsrichtlinie erarbeitet, Markenbotschafter definiert, Homepage und mobile Applikationen neu gestaltet, einheitliches Design umgesetzt und leben wir mit großer Überzeugung unsere soziale Verantwortung (ob Spenden beim Rapidlauf oder Kooperationen mit sozialen Einrichtungen).

Mit unserer TV Sendung „Rapidviertelstunde“, welche durchschnittlich 80.000 ZuseherInnen und einen Marktanteil von über 1,5 %, erreicht, können wir noch besser aktuelle Informationen an Fans und Sympathisanten vermitteln. Unsere Zusammenarbeit mit dem Wiener Stadtfernsehen W24 konnte auf weitere drei Jahre, also bis zumindest Ende 2017, gesichert werden.

Um noch stärker wahrgenommen zu werden und auch neue Zielgruppen zu erreichen, konnte eine Kooperation mit dem stärksten Privatradiosender Österreichs, KroneHit, abgeschlossen werden. Ein Dank gilt daher all unseren Medienkooperationspartnern, mit deren Unterstützung wir unsere Kampagnen noch gezielter an unsere Fans kommunizieren können. Um die Ressourcen richtig einzusetzen und zu koordinieren, sowie Synergieeffekte bestmöglich sicherzustellen, wurde ein Kampagnenplan eingeführt.

Wachstumsstrategie

Der SK Rapid hat ein Potential von insgesamt über 1.000.000 Fans. Um eine größtmögliche Unabhängigkeit zu sichern, sind Mitglieder von ganz besonderer Bedeutung. Dementsprechend legen wir einen Fokus auf ein Wachstum in unserer Mitgliederfamilie. Von rund 7.800 im November 2013 konnten wir bereits auf rund 12.000 wachsen! Unsere Abonnenten sind unsere treuesten Anhänger und besonders wertvoll. Daher war uns eine möglichst frühe Information über Preis- und Sitzplatzkategorien im Allianz Stadion ein großes Anliegen, auch wenn uns in diesem Zusammenhang völlig klar ist: „Jedermann Recht getan, eine Kunst die niemand kann“.

Mit Aktivitäten wie dem „Tag der Abonnenten“, „Tag der Mitglieder“ sowie „Tag der Fanklubs“ wollen wir unsere Rapidfamilie als Unterstützer für unsere Wachstumsstrategie gewinnen. Die Entscheidung, einen zweiten Fanshop-Standort im Stadioncenter im 2. Wiener Gemeindebezirk zu eröffnen, zusätzlich zum Fanshop-Standort in Hütteldorf, hat sich als richtig erwiesen: So konnten wir den Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 15% , beim Ticketing im nationalen Bewerb sogar um 17% steigern. Toller Offensivfußball und Maßnahmen wie attraktive Ticketpreise, die Kinder- & Familientribüne, Kooperation mit Schulen, Verbänden und Betrieben, sowie entsprechende Marketingmaßnahmen leisteten wohl auch einen Beitrag, dass die höchste Zuschaueranzahl seit der Saison 1952/53 erreicht werden konnte.

Mit der Rückkehr in unsere alte Heimat ins neue Zuhause Allianz Stadion wird auch das Budget über den nationalen Bewerb auf über 30 Millionen Euro steigen. Mit Bundesländertagen, der Fortsetzung unserer

„Käfig-Tour“, noch intensiverer Fanklub-Betreuung bzw. Unterstützung bei Gründungen und einer Kooperation mit dem Wien Tourismus, werden wir weitere Potentiale erschließen.

Wesentliche Faktoren für die Umsatzsteigerung sind Sponsoring, Business Club und Logen. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir im Sponsoring eine Steigerung von fünf Prozent erzielen. Wien Energie ist einer der treuesten und mit Sicherheit der wichtigste Partner unseres Klubs. Daher freuen wir uns enorm auf die Fortsetzung der bislang so erfolgreichen Partnerschaft und möchte ich dem gesamten Team von Wien Energie einen großen Dank für das bisherige und zukünftige Engagement ausdrücken. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, die wir in Europa derzeit erleben, ist es keineswegs selbstverständlich, dass ein Partner so lange die Treue hält, umso schöner, dass wir gemeinsam zumindest in eine dreizehnte und vierzehnte Saison gehen werden.

Die internationale Einkaufsgemeinschaft Lyonesse und der SK Rapid werden in den kommenden fünf Jahren miteinander kooperieren. Lyonesse investiert in diese Partnerschaft 1,8 Millionen Euro pro Jahr und erhält dafür ein umfangreiches Kommunikationspaket beim SK Rapid Wien. Deutlich erkennbar ist diese Kooperation an der Trikotwerbung. Im Herbst 2015 starten wir mit einer eigenen SK Rapid Cashback Card für alle Fans des SK Rapid. Der Vorteil dabei ist, dass neben Cashback und Shopping Points für die Kunden aus der Rapid-Familie auch noch bis zu ein Prozent der damit getätigten Einkäufe bei Lyonesse Partnerunternehmen als SK Rapid-Bonus der Jugendförderung des Vereins zugutekommt. Einmal mehr beweisen wir dadurch, ein Community-Klub zu sein, und können mit dieser tollen Partnerschaft das wirtschaftliche Fundament für sportliche Erfolge weiter ausbauen.

Nach einem harten, aber fairen Wettbewerb, ist zeitgerecht und professionell die Entscheidung über unseren Bierpartner im Allianz Stadion getroffen worden. Mit Ottakringer können wir dabei weiter auf einen starken Partner setzen, der dem SK Rapid bereits seit 1994 die Treue hält. Somit werden zwei Wiener Originale, zwei echte Wiener Traditionsinstitutionen ihre erfolgreiche Zusammenarbeit fortsetzen. Mit dem Parttime-Sponsoring konnten wir zudem speziell für Klein- und Mittelbetriebe ein attraktives Werbeangebot schaffen, welches im vergangenen Geschäftsjahr von drei Unternehmen genutzt wurde.

Der SK Rapid will in allen Bereichen agieren können statt reagieren zu müssen! Im vergangenen Geschäftsjahr wurde in einer gemeinsamen Kraftanstrengung ein Umsatz von rund 24,6 Millionen Euro und ein Gewinn von 50.344 Euro erwirtschaftet und wir wollen nachhaltig sportlich und wirtschaftlich erfolgreich sein – um dieses Ziel zu erreichen, benötigt es den Zusammenhalt aller Rapidler.

Daher bedanke ich mich sehr herzlich bei allen Mitarbeitern, Sponsoren & Partnern und ganz besonders bei unseren Mitgliedern, Abonnenten und den hunderttausenden Rapidfans für Ihre Unterstützung und Ihrer Treue zum Verein. Schließlich sagte Dionys Schönecker völlig zu Recht: „Wer zusammenhält, gewinnt.“



Christoph Peschek

Geschäftsführer Wirtschaft



ANDREAS MÜLLER

SPORTDIREKTOR

Nach einem gelungenen Endsprint in der Saison startete ich im Juli 2014 in meine erste volle Spielsaison bei unserem Traditionsverein.

Und es tat sich sogleich Einiges: So verließen einerseits sehr verdienstvolle und langjährige Rapid-Spieler den Verein nach Auslaufen Ihrer Verträge, wie zum Beispiel Branko **Boskovic**, Christopher **Trimmel**, Stephan **Palla**, Lukas **Königshofer** oder Samuel **Radlinger**. Im Wintertransferfenster 2015 wechselte noch Lukas **Grozurek** zur Admira.

Zudem war die Nachfrage für einige unserer Spieler, die noch Vertrag hatten, enorm groß. So gab es unter anderem Angebote für Guido **Burgstaller**, Terrence **Boyd** und Marcel **Sabitzer**. Wir entschlossen uns daraufhin - aufgrund der im nächsten Jahr auslaufenden Verträge und dem ausdrücklichen Wunsch der Spieler Guido Burgstaller und Terrence Boyd - diese beiden Transfers zu Cardiff City und RB Leipzig zu tätigen. Im Fall von Marcel Sabitzer waren uns jedoch die Hände gebunden, da dieser von einer vertraglich vereinbarten Ausstiegsklausel Gebrauch machen konnte. Grundsätzlich bin ich kein Freund von derartigen vertraglichen Konstellationen, jedoch ist dies manchmal nicht zu verhindern, um Spieler nicht schon vorzeitig zu verlieren. Unser Ziel beim SK Rapid sollte immer sein, Spielerverträge derart zu gestalten, dass wir immer das Heft des Handelns in der Hand halten, um nicht reagieren zu müssen, sondern agieren zu können.

Natürlich ziehen Spielerabgänge auch wieder Spielerzugänge nach sich. Deshalb verpflichteten wir im Sommer 2014 Christopher **Dibon**, der sich bereits eine Saison als Leihspieler bestens bewährte, Andreas **Kuen**, Philipp **Schobesberger**, Stefan **Stangl**, Stefan **Schwab**, Srdjan **Grahovac**, Robert **Beric** sowie Florian **Kainz**. Wie schon in den vorangegangenen Jahren schafften mit Mario **Pavelic**, Tobias **Knoflach** und im Laufe der Herbstsaison auch Philipp **Prosenik** einige Spieler den Sprung von Rapid II in den Profikader. Natürlich gehört es auch zu unserer Philosophie, Spieler im Verein für die Profimannschaft zu entwickeln. Dies gelang uns meiner Meinung nach in den letzten Jahren sehr gut. Auch anderen Vereinen aus dem Ausland ist diese Entwicklung jedoch nicht verborgen geblieben. Wir verzeichnen bei unseren Heimspielen eine stetig wachsende Anzahl an ausländischen Spielerscouts. Mit Marko **Maric** und Philipp **Lienhart** wechselten so zwei Eigengewächse zur TSG 1899 Hoffenheim bzw. zu Real Madrid. Auch wenn Transfers von so hochtalentierten jungen Spielern schmerzlich für uns sind, ist es aber auch eine Bestätigung und Auszeichnung der geleisteten Nachwuchsarbeit bei unserem Verein. Wir werden diese auch weiterhin auf höchstem Niveau weiter optimieren und Transfererlöse in die Weiterentwicklung der Nachwuchsschiene investieren.

Optimierung der Strukturen, neue Experten verpflichtet

Auch aufgrund der Optimierung und Erweiterung der professionellen Strukturen in der Ausbildung und Entwicklung von jungen Spielern innerhalb des Vereins, ist es uns gelungen, mit Willi **Schuldes** einen

absolut anerkannten Fachmann für diesen wichtigen Bereich zu gewinnen. Durch seine langjährige Erfahrung im Bereich Fußball-Akademien und im Österreichischen Fußball-Bund sind wir der Überzeugung, dass er für unseren Verein die optimale Besetzung für die sportliche Leitung unseres Nachwuchses von den Kleinsten hinauf bis zur Rapid II-Mannschaft darstellt. Mit seiner Bestellung konnte sich nun der bisherige Sportmanager für den Nachwuchsbereich, Carsten **Jancker**, voll und ganz auf seine für den Verein sehr wertvolle Tätigkeit als Co-Trainer der ersten Mannschaft konzentrieren und wurde daher längerfristig vertraglich an den Verein gebunden.

Nachdem bereits zum Ende der vorangegangenen Spielsaison unser Cheftrainer Zoran **Barisic** seinen Trainervertrag verlängert hatte, war es unser Ziel, auch die Dienstverträge seines erfolgreichen Trainerteams zu prolongieren. So wurden die Verträge von Co-Trainer Thomas **Hickersberger** und Athletik-Trainer Alexander **Steinbichler** um weitere zwei Jahre bis 2017 verlängert. Zudem gab es in diesem Bereich eine weitere Optimierung mit der erstmaligen Installierung eines professionellen Videoanalysten. Stefan **Oesen** kümmert sich als studierter Sportwissenschaftler zusätzlich auch um die sportdiagnostische und sportwissenschaftliche Betreuung unserer Mannschaft und ist daher eine ideale Ergänzung unseres Trainerteams. Wie schon vorhin erwähnt stehen unsere Spieler sehr stark im internationalen Fokus anderer Vereine. Daher war es für mich ein sehr wichtiges Anliegen, und daraus resultierend eine logische Konsequenz, auch im Bereich des Scoutings in unserem Verein eine Optimierungsmaßnahme umzusetzen. Mit Bernard **Schuiteman** gelang es uns, einen Chefscout mit langjähriger nationaler sowie internationaler Erfahrung zu verpflichten.

Auch in anderen Bereichen kam es zu personellen Veränderungen. Unser langjähriges Zeugwart-Ehepaar Veronika und Johann **Ramhapp** durften ihren wohlverdienten Ruhestand antreten. Beide haben unseren Verein über Jahrzehnte begleitet und waren bei allen Trainern, Spielern, Mitarbeitern und Kollegen unheimlich beliebt. Ihnen beiden gebührt auch von meiner Seite ein ganz großes Dankeschön für all ihre Verdienste, die sie sich um den Verein erworben haben. Im medizinischen Bereich gab es auch Veränderungen. Unser bisheriger Physiotherapeut der Rapid II-Mannschaft Wojtek **Burzec** folgte auf Günther **Karrer**, dem langjährigen Physiotherapeuten der ersten Mannschaft, bei dem ich mich für seine geleistete Arbeit ebenso bedanken möchte wie bei unserer gesamten medizinischen Abteilung.

Meine erste volle Meisterschaftssaison war geprägt von vielen zukunftsorientierten Personalentscheidungen in allen sportlichen Bereichen. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir damit absolut auf dem richtigen Weg sind und uns in allen Richtungen weiter optimiert und professionalisiert haben. Dies ist meiner Meinung nach unumgänglich und notwendig, um all die großen Herausforderungen in der Zukunft auch zu Meister(n)! Ich werde mich auch weiterhin mit großem Engagement, Freude und Leidenschaft der Zukunft dieses großartigen Vereins widmen.



Andreas Müller
Sportdirektor



WERNER KUHN

BUSINESS DEVELOPMENT, MARKETING & SALES

Die Saison 2014/15 war für mich in vielerlei Hinsicht eine ganz besondere. Auch abseits des Rasens konnten – mit dem Rückenwind des gestarteten Baus des Allianz Stadions und einer weiteren internen Professionalisierung – tolle Erfolge gefeiert werden!

Positive Weiterentwicklung der Eigenvermarktung

So ist es uns im Frühjahr nach sehr intensiven, aber stets hochprofessionellen, Verhandlungen gelungen, mit der internationalen Einkaufsgemeinschaft Lyonesse einen neuen Premiumpartner an Bord begrüßen zu dürfen. Ich bin sehr erfreut, dass ich mit dem gesamten Team des SK Rapid, die Weichen für diese zunächst auf fünf Jahre angelegte Kooperation stellen konnte. Diese Partnerschaft bringt unserem Verein pro Saison zumindest 1,8 Millionen Euro. Darüber hinaus entwickelten wir mit der SK Rapid Cashback Card ein gemeinsames Produkt, das nicht nur im österreichischen Fußball eine Vorreiterrolle einnehmen wird!

Wie schon beim Thema Sponsoring haben wir uns auch beim Thema Vertrieb der VIP- und Hospitality-Produkte im künftigen Allianz Stadion für das Modell der Eigenvermarktung entschieden, um weiter unsere Unabhängigkeit zu stärken und dadurch unsere Ertragskraft weiter aufzubauen. Nicht ohne vorher die Alternativen sehr gewissenhaft abzuwägen, haben wir doch in den letzten Monaten einige renommierte nationale und vor allem auch internationale Sportvermarktungsagenturen im Rahmen eines Wettbewerbes eingeladen, Ihre Angebote abzugeben. Das Interesse war enorm. Nichtsdestotrotz kamen wir zur gemeinsamen Auffassung, dass wir diese Riesen-Herausforderung und Chance mit Personal aus den eigenen Reihen annehmen werden. So wurde mit dem Aufbau eines eigenen Sales-Teams begonnen, wobei wir mit Jürgen Gruber in der Verantwortung als Direktor Sales eine motivierte und fachlich hervorragende Mannschaft aufbauen, die seit Juli 2015 richtig durchstartet.

Professionelle Struktur Marketing und Sales

Beim Thema „Sales“ werden künftig mit unserem eigenen Vertriebsteam, noch aktiver, potentielle Sponsoren und Partner akquiriert. Darüber hinaus ist Mag. Sebastian **Pernhaupt** in der Verantwortung als Direktor Marketing/Sponsoring mit seinem Team in gewohnt hoher Qualität im Einsatz!

SK Rapid Business Club

Als goldrichtig erwies sich die Entscheidung, eigene Fokusgruppen für die Entwicklung unseres SK Rapid Business Clubs einzuberufen. Dieser ist und soll noch stärker zukünftig die Basis für branchenübergreifende Kooperationen bilden und das grün-weiße Netzwerk weiter ausbauen.

Auf Hochtouren lief die Produktentwicklung für die diversen Hospitality-Leistungen im Allianz Stadion. Hier haben wir die einmalige Chance, durch die multifunktionalen Bereiche auch abseits der Spieltage zu einem attraktiven Kongress- und Veranstaltungszentrum (Seminare, Ausstellungen, Geburtstagsfeiern,

Taufen oder Hochzeiten im Andachtsraum u.v.m.) zu avancieren. An Matchtagen selbst finden in unserem neuen Rapid Business Club bekanntlich in den 41 Business- und zwei Event-Logen, sowie im weiteren Hospitality-Bereich bis zu 2.500 Personen Platz. Das Interesse ist groß und unser Sales-Team rund um die Uhr im Einsatz!

Auch persönlich eine neue Ära

Besonders wurde die abgelaufene Saison für mich persönlich auch durch die Tatsache, dass ich mich nach fast genau zwei Jahrzehnten als General Manager mit einer unzähligen Vielfalt an Aufgaben im Dienste des SK Rapid nun auf jenes Kerngeschäft konzentrieren kann, das mir für den SK Rapid am meisten am Herzen liegt. Wie ich dies schon im Herbst 2013 angekündigt habe, war es mir ein Anliegen, diese Veränderung zu vollziehen und umso mehr freue ich mich, dass dies mit 1. Februar 2015 auch Realität wurde.

Unserem neuen Geschäftsführer Christoph **Peschek** wünsche ich bei seiner großen Herausforderung, die er mit unglaublichem Engagement ausführt, viel Erfolg und bestes Gelingen. Ich freue mich sehr auf die weitere Zusammenarbeit. In meiner neuen Funktion als Direktor Business Development, Marketing und Sales werde ich mit aller Kraft und Erfahrung zum gemeinsamen Erfolg in allen Bereichen beitragen! Ebenso gerne vertrete ich den SK Rapid weiter in der European Club Association, wo ich in der Marketing & Communications Working Group meine Erfahrung einbringen darf und stets viel neues internationales Know-How für unseren Klub in den Sitzungen sammeln kann.

Abschließend ist es mir ein großes Bedürfnis, mich beim Präsidium und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des SK Rapid zu bedanken. Hier ist ein großartiges Team im Dienste der grün-weißen Sache engagiert und ich freue mich auf die weiteren Herausforderungen, Aufgaben und Chancen!



Werner Kuhn,

Direktor Business Development, Marketing & Sales



NIKOLAUS ROSENAUER

SPORTSTÄTTENBETRIEB GMBH

Die letzten 12 Monate: Das Allianz Stadion wächst und wächst.

Anfang Oktober letzten Jahres haben wir uns bei der mittlerweile legendären Abrissparty sehr emotional von unserer alten Heimat verabschiedet. Beim Betrachten der Bilder der Baustellen Web-Cam kam große Wehmut auf, als wir Tribürendächer und Flutlichtmasten fallen sahen.

Am 25. November 2014 war es dann soweit: Die langersehnte Baubewilligung für das neue Allianz Stadion wurde rechtskräftig. Die Abbrucharbeiten waren Anfang Februar endgültig abgeschlossen und die Vorfreude auf unser neues Zuhause wurde immer größer. In Anwesenheit unseres Herrn Bundespräsidenten, Univ.-Prof. Dr. Heinz **Fischer**, erfolgte der Spatenstich für den Neubau des Allianz-Stadions. Hauptverantwortlich auf Seiten der SK Rapid als Bauherrn ist unser unermüdlicher Projektleiter Harry **Gartler**, der in enger Abstimmung mit der Strabag als Totalunternehmerin und deren Planer die Realisierung unseres Jahrhundertprojektes sicherstellt.

Zur laufenden Überwachung des Bauvorhabens hat das Präsidium einen Bauausschuss eingerichtet. Dieser tagt einmal im Monat unter der souveränen Vorsitzführung meines Präsidiumskollegen und Freundes Dr. Erich **Haider**, der im Rahmen seiner beruflichen Karriere einschlägige Erfahrung mit der Abwicklung von Großbauvorhaben hat und uns hier sein Know-How zur Verfügung stellt. Im Rahmen der Bauausschusssitzung werden sowohl Zeit- als auch Budgetpläne genau auf ihre Einhaltung überprüft sowie im Zuge der Bauabwicklung notwendige Bauherrenentscheidungen erörtert und getroffen. Parallel zum Baufortschritt ist das unter der Führung von Werner Kuhn aufgebaute Vertriebsteam mit dem Vertrieb des Businessbereiches betraut. Da nunmehr das Projekt Stadionneubau final auf Schiene gebracht ist, kann die dafür als SK Rapid Sportbetrieb GmbH gegründete Projektgesellschaft in die operative Unternehmensstruktur eingegliedert und mit der bisherigen SK Wirtschaftsbetriebe GmbH verschmolzen und in die SK Rapid GmbH umfirmiert werden.

Damit endet meine Funktion als Geschäftsführer der für den Stadionneubau gegründeten Projektgesellschaft. Ich bin sehr stolz, dass ich Teil diese Jahrhundertprojektes sein durfte. Der Spaten vom Spatenstich wird bei mir einen Ehrenplatz haben. Es freut mich sehr, dass ich die Geschäftsführung im Herbst 2015 in die Hände von unserem Geschäftsführer Wirtschaft, Christoph **Peschek**, und Geschäftsführer Sport, Andi **Müller**, legen darf, von denen ich weiß, dass die operative Unternehmensführung in besten Händen ist. Ich selbst bleibe dem SK Rapid als Vizepräsident weiterhin erhalten.

Nikolaus Rosenauer

GF Sportstättenbetrieb GmbH / Vizepräsident



WILLI SCHULDES PETER GRECHTSHAMMER

RAPID II, AKADEMIE, NACHWUCHSAKADEMIE

Im gesamten Nachwuchsbereich dreht sich alles um die Vereinsphilosophie des SK Rapid, nämlich Ausbildung und Entwicklung junger Spieler. Seit 01. März 2015 bekleidet Willi Schuldes das Amt des sportlichen Leiters und leitet in Zusammenarbeit mit Peter Grechtshammer den kompletten Nachwuchsbereich.

Ausbildung bezieht sich einerseits natürlich auf die sportliche Entwicklung, andererseits ist aber der schulische bzw. berufliche Werdegang genauso wichtig. Im sportlichen Bereich ist das Ziel ganz klar definiert: Junge Talente sollen die bestmögliche sportliche Ausbildung erhalten und so den Weg zu den SK Rapid Profis finden. Ziel ist es, Spieler von internationalen Format auszubilden um mit unserer Profimannschaft international bestehen zu können. Die sportliche Ausbildung beginnt in der Rapid Nachwuchsakademie mit den Mannschaften U6-U13, führt über die Rapid Akademie mit den Mannschaften U14, U15, U16, U18 zu Rapid II und endet im Idealfall bei unseren Profis.

Wir sind sehr froh und auch stolz, dass es uns in den letzten Jahren immer wieder gelungen ist, jungen Talenten diesen Weg zu ermöglichen. Die Quote der im Verein ausgebildeten Spieler, die bei unserer Profimannschaft oder auch bei anderen Profivereinen unter Vertrag stehen, ist sowohl im nationalen, als auch im internationalen Vergleich unglaublich hoch und zeigt uns, dass wir am richtigen Weg sind. Neben einer sportlichen Ausbildung zum Profifußballer sollen junge Talente eine, ihren Interessen entsprechende, schulische und berufliche Ausbildung erhalten und diese auch abschließen. Um in der Akademie des SK Rapid spielen zu können, ist das eine wichtige Voraussetzung. Auf dem Weg zum Profifußball gibt es viele Unsicherheitsfaktoren, wie mögliche Verletzungen oder es geht die sportliche Entwicklung nicht wie erhofft voran. Selbst wenn der angestrebte Weg gelingen sollte, gibt es die Karriere danach. Dieser Verantwortung sind wir uns als Verein bewusst und versuchen unseren Spielern und Eltern die Notwendigkeit der dualen Ausbildung (Schule/Beruf und Sport) zu vermitteln.

Ganz im Sinne unserer Philosophie liegt ein großer Schwerpunkt bei der täglichen Arbeit auf der Persönlichkeitsentwicklung unserer Nachwuchstalente. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, unseren Spielern möglichst viele wichtige Kompetenzen und Erfahrungen für ihren weiteren Weg über den Fußball hinaus mitzugeben. Die Ausbildung und Entwicklung junger Spieler ist eine spannende und umfangreiche Herausforderung, der sich das gesamte Nachwuchsteam mit sehr viel Herzblut, innovativen Ideen und Teamgeist widmet. Dafür möchten wir uns an dieser Stelle beim gesamten Team recht herzlich bedanken!

Willi Schuldes
Sportlicher Leiter

Peter Grechtshammer
Leiter Sportmanagement



ANDY MAREK

KLUBSERVICE & EVENTS

Trotz der leider verpassten Qualifikation zur UEFA Europa League Gruppenphase, die organisatorisch wieder je drei herausfordernde Heimspiele und Auswärtsreisen bedeutet hätte, war die Saison 2014/15 auch für mein Klubservice-Team äußerst intensiv!

Nach dem enorm emotionalen Abschiedsspiel vom Gerhard-Hanappi-Stadion gegen Celtic Glasgow übersiedelten wir mit unserem Spielbetrieb und auch allen Veranstaltungen, wie das Saisonstartfest und den Greenie-Tag, in den Prater. Der organisatorische und logistische Mehraufwand wurde von uns allen im Hinblick auf die Tatsache, dass wir im Sommer 2016 wieder in die „Alte Heimat“ zurückkehren dürfen, gerne in Kauf genommen. Besonders freut mich, dass es die Rapid-Fans trotz aller Befürchtungen geschafft haben, auch im großen und durch die Laufbahn recht weitläufigen Ernst-Happel-Stadion, bei fast allen Spielen eine tolle Stimmung zu erzeugen und sich auch unsere Mannschaft um Kapitän Steffen **Hofmann** rasch heimisch gefühlt hat. Ein mehr als angenehmer Nebeneffekt der temporären Übersiedlung war natürlich, dass wir gleich bei vier Heimpartien mehr als 25.000 Zuschauer begrüßen durften und darüber hinaus, durch einige Aktivitäten wie der Einführung einer Familientribüne, den höchsten Zuschauerschnitt seit mehr als einem halben Jahrhundert vermelden konnten.

Bergauf ging es, trotz der fehlenden Umsätze durch die entgangene Europa League, erfreulicherweise auch mit unserem Merchandising. Für dieses zeichnet sich seit dem Frühjahr 2015 mein nun schon langjähriger Mitarbeiter im Klubservice, Clemens **Pieber**, verantwortlich. Sehr geholfen hat in diesem Zusammenhang sicherlich die Eröffnung des neuen Fanshops im Stadioncenter, der sich innerhalb kürzester Zeit bewährt hat! Den Bereich Mitglieder- und Fanbetreuung, die Abwicklung des Matchtages, sowie die Organisation des Fancorners hat meine Mitarbeiterin Martina **Mosovsky** übernommen, die hier ihre jahrelange, wertvolle Erfahrung einbringt. Ich möchte an dieser Stelle auch die Gelegenheit nutzen, allen MitarbeiterInnen in meinem gesamten Klubservice-Team, das so wie ich persönlich immer sehr gerne für die Anliegen unserer zahlreichen Mitglieder und Fans da ist, DANKE zu sagen!

Seit fast zwei Jahrzehnten darf ich zudem mit meinem Team alle Veranstaltungen rund um den SK Rapid organisieren. Auch in der abgelaufenen Saison gab es derer sehr viele: Events wie unsere Versteigerung und die Abrissparty im Hanappi-Stadion werden wohl nicht nur mir immer in Erinnerung bleiben, und besonders freut mich auch, dass das Interesse an Hauptversammlung, Mitgliedertreffen, Saisonstartfest, Greenie-Tag, Rapidlauf, Fanklubtreffen, Jugendcamps und unserer Weihnachtsgala auch 2014/15 wieder enorm war! Dafür danke ich allen, die dabei waren und freue mich auf die nächsten Herausforderungen mit unserem SK Rapid! Daaaaaaanke!

Andy Marek

Direktor Klubservice & Events



PETER KLINGLMÜLLER

KOMMUNIKATION, MEDIEN & PR

Die Saison 2014/15 stand neben den tagesüblichen Herausforderungen zum Spielbetrieb vor allem im Zeichen der Kommunikation rund um das Jahrhundertprojekt „Neubau des Allianz Stadion“, der weiteren Intensivierung der Aktivitäten in den diversen Social-Media-Kanälen und zudem des für Sommer 2015 geplanten Relaunch der Vereins-Website.

Eine sehr erfreuliche Neuerung gab es bereits in den ersten Tagen des Berichtszeitraums zu vermelden, denn mit der „RAPID VIERTELSTUNDE“ gelang es eine eigene TV-Sendung zu etablieren. Auf Initiative von Christoph **Peschek**, der seinerzeit noch als Vizepräsident ehrenamtlich für den Klub tätig war, wurde dieses Projekt bereits einige Monate zuvor angestrebt und konnte auch Dank der Unterstützung unseres Partners tipp3 realisiert werden. Produziert und ausgestrahlt wird das 15minütige TV-Format, für das ich das Erst-Konzept erstellen durfte, vom Wiener Stadtfernsehen W24. Auch online ist die von Andy **Marek** in gewohnter Manier moderierte Sendung sowohl im Livestream als auch On-Demand in der Mediathek auf www.w24.at zu sehen. Durchschnittlich rund 80.000 SeherInnen (TV und Online) werden erreicht, zusätzlich werden einzelne Clips aus der jeweils aktuellen Sendung über die populären Social-Media-Kanäle des SK Rapid ausgespielt!

Auf diesen, vor allem Facebook, YouTube, Twitter und Instagram, sind wir täglich mehrfach aktuell präsent und können auf die aktivste Community im österreichischen Sport sehr stolz sein. Nicht vernachlässigt wurde natürlich die bereits gewohnte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Die Zugriffe auf die offizielle Homepage des Klubs nahmen zwar abermals leicht ab, ein Mitgrund für den in die Wege geleiteten kompletten Relaunch der Vereinshomepage, der in den ersten Hälfte des Kalenderjahres 2015 unter der Projektleitung von Lorenz Kirchschlager aus der Direktion Marketing/Sponsoring seiner Finalisierung entgegenstrebte.

Die Auflage bei den Printprodukten, dem Rapid-Magazin (30.000) und der Stadionzeitung Rapid-Heute (zwischen 6.000 und 20.000), beide wie vieles mehr unter der bewährten Chefredaktion von Günther **Bitschnau**, blieb gewohnt hoch. Zudem wurden zahllose Interview- und Pressternine koordiniert, darunter rund 25 Pressekonferenzen jährlich, nicht mitgezählt die obligatorischen Pressekonferenzen nach jedem Pflichtspiel! Im Februar 2015 konnte mit Christian **Wiesmayr** ein weiterer Mitarbeiter in unserer Direktion begrüßt werden, der vorrangig für Kommunikation, Medien und PR in den Bereichen SK Rapid II, Nachwuchs und für Sonderprojekte tätig ist.

Peter Klinglmüller

Direktor Kommunikation, Medien & PR



SEBASTIAN PERNHAUPT

SPONSORING/MARKETING

Die Einnahmen im Sponsoring konnten in der Saison 2014/15 gegenüber der Vorsaison um € 371.300,- (+5%) gesteigert werden - trotz Vertragsbeendigungen mit der Erste Bank, der OMV und der Wr. Städtischen. Mit rund € 7,645.000,- Gesamt-Sponsorvolumen wird damit ein beachtlicher Teil des Budgets erwirtschaftet!

Das positive Ergebnis kam unter anderem durch den Einstieg der Allianz Gruppe mit Beginn des Spieljahres im Segment Premium- und Naming-Right-Partner zustande. Der für die Sportbranche langfristige 12-Jahresvertrag beweist einmal mehr das Vertrauen in die starke Marke SK Rapid.

Im Frühjahr 2015 konnten wir zudem auch den Vertrag mit unserem Hauptsponsor Wien Energie um zwei weitere Spielsaisons bis Juni 2017 verlängern. Im Juni 2015 wurde mit der internationalen Einkaufsgemeinschaft Lyoness ein weiterer neuer Premiumpartner für die nächsten fünf Spieljahre präsentiert. Lyoness investiert pro Vertragsjahr wertangepasste € 1,800.000,- in unsere Partnerschaft und erhält dafür ein umfangreiches Kommunikationspaket. Zudem gibt es seit Oktober 2015 eine eigene SK Rapid Cashback Card für alle Rapid-Fans. Fast zeitgleich wurde außerdem mit unserem neuen Poolpartner Sony ein Smartphone (Xperia E1) in Rapid-Edition präsentiert, welches über unsere Fanshops verkauft wurde.

In der Kategorie „Ausstatter“ konnten wir mit 1. Jänner 2015 den deutschen Herrenaustatter Camp David als offiziellen Fashion-Partner präsentieren, der für dreieinhalb Jahre die Ausstattung der Mitarbeiter des SK Rapid übernimmt. Nach dem letztjährigen erfolgreichen Auftakt unserer Partnerschaft mit VARTA im Nachwuchsbereich, wurde diese nun um drei weitere Jahre verlängert. VARTA bleibt vorerst bis Sommer 2017 Trikotsponsor unserer U15-Mannschaft und Hauptsponsor unseres internationalen U15-Turniers.

Im Marketing wurde der im Vorjahr eingeschlagene Weg der strategischen Medienkooperationen, mit der Zielsetzung den SK Rapid sicht- und hörbarer zu machen, konsequent weiterverfolgt. So wurde unser Netzwerk mit dem größten österreichischen Privatrado KRONEHIT um einen wichtigen Partner erweitert. Aufbauend auf unsere grün-weißen Eigenmedien und den bereits bestehenden Medienpartnerschaften können wir so zielgruppenspezifisch crossmedial über die unterschiedlichsten Themen (Ticketing, Mitgliedschaft, Merchandising, Hospitality, Events wie der Rapid-Lauf etc.) kommunizieren. Nach der beruflichen Veränderung von Pamela **Forster** konnte Katja **Trödthandl**, MSc. – sie verstärkt uns seit Mitte November 2014 – als neue Bereichsmitarbeiterin gewonnen werden.

Sebastian Pernhaupt

Direktor Sponsoring/Marketing



RAPHAEL LANDTHALER

FINANZEN & ORGANISATIONSENTWICKLUNG

Seit 1. Jänner 2015 bin ich für den SK Rapid in der Funktion als Leiter Finanzen und Organisationsentwicklung tätig. Speziell in den Jahren 2013 und 2014 war ich als externer Berater im Finanzbereich und in der Stadionentwicklung involviert. Somit war es ein leichter Start, da ich die KollegInnen und alle mit der Aufgabe bevorstehenden Herausforderungen schon kannte.

Zu den Kernaufgaben des neu geschaffenen Bereiches „Finanzen und Organisationsentwicklung“ zählen das betriebliche Rechnungswesen bis hin zur Bilanzerstellung, Controlling, Budgeterstellung, Lizenzierungsverfahren, Ansprechpartner für Banken, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte sowie die Optimierung von Prozessen und Umsetzung der IT-Strategie. **Unser Ziel ist es, die Profitabilität im Unternehmen zu erhöhen und so einen Beitrag zur Verbesserung der sportlichen Wettbewerbsfähigkeit zu leisten.**

Zweifelsohne war die Finanzierung des Stadionprojektes eine große Herausforderung: Um einen Kredit in Höhe von 35 Millionen Euro als Fußballverein mit rund 20 Millionen Euro Umsatz ohne verwertbare Grundstücke zu erhalten, muss der vorgelegte Business Plan sehr überzeugend sein. Dieser wurde von mehreren Banken eingehend geprüft. Die teilweise nächtelangen Verhandlungen verliefen insgesamt erfreulich, so dass der SK Rapid einen Kreditvertrag unterschreiben konnte.

Der Business Plan für das Allianz Stadion wurde bereits 2013 erstellt. Nun gilt es, die gesetzten Erwartungen zu erfüllen: Diese betreffen einerseits das Erreichen der Umsatzziele und andererseits die Kosten, die durch den Betrieb verursacht werden. Wir haben uns entschieden, zu sehr vielen Auftragsvergaben Wettbewerbe durchzuführen um den Bestbieter zu finden. Dies ist zwar zeitaufwändig, aber aus heutiger Sicht sehr erfolgreich.

Eine der neuen Strategien von Rapid ist es, die Wertschöpfung im Hause zu verbreitern, das heißt möglichst wenig Dienstleistungen auszulagern und soweit es sinnvoll ist, Know-How im eigenen Hause aufzubauen. Dies wird dazu führen, dass wir effizienter arbeiten und externe Abhängigkeiten reduzieren können. In diesem Zusammenhang haben wir auch begonnen, eine eigene IT-Abteilung aufzubauen. Dieser Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Wir bereiten uns sehr intensiv auf die neuen Herausforderungen im Allianz Stadion vor, wo wir vor allem ein gemeinsames Ziel haben: kundenfreundliche, rasche und automatisierte Prozesse, die einerseits die Effizienz und andererseits die Kundenzufriedenheit steigern.

Raphael Landthaler

Direktor Finanzen & Organisationsentwicklung

WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER

P E R F E K T A TREUHAND- UND REVISIONSGES.M.B.H

Unsere Gesellschaft, die **Perfekta Treuhand- und Revisionsgesellschaft** ist seit 2002 als **Wirtschaftsprüfer für den SK Rapid** tätig. In der letzten Hauptversammlung im November 2014 wurden wir erneut von den Mitgliedern im Sinne des Vereinsgesetzes als Abschlussprüfer gewählt.

Die Perfekta ist eine **unabhängige** und **zertifizierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**. Wir führen unsere Prüfungen gemäß den gesetzlich vorgegeben Prüfungsstandards durch. Die Einhaltung dieser Prüfungsstandards wurde uns durch eine externe Behörde zur **Qualitätssicherung** bestätigt. Die gesetzlichen und die im Klublizenzierungshandbuch vorgeschriebenen Anforderungen hinsichtlich Befähigung und Unabhängigkeit müssen jährlich dem Lizenzgeber, der Österreichischen Fußball - Bundesliga vorgelegt werden und die Perfekta wurde daraufhin durch den Lizenzgeber als Wirtschaftsprüfer akkreditiert.

Aufgrund des Beschlusses der Mitgliederversammlung hat uns die **Vereinsführung jährlich beauftragt, die jeweils vorliegenden Jahresabschlüsse des SK Rapid gemäß den gesetzlichen Bestimmungen zu prüfen**, sowie die vereinbarten Prüfungshandlungen zur Lizenzierung der jeweiligen Spielzeit gemäß den Richtlinien der Österreichischen Fußball-Bundesliga durchzuführen.

Im Einzelnen umfassten die Prüfungsaufträge folgendes:

1. die gesetzliche Abschlussprüfung gemäß Vereinsgesetz i.V.m. dem Unternehmensgesetzbuch des Einzel-Jahresabschlusses zum 30.6.2015,
2. die freiwillige Abschlussprüfung gemäß Unternehmensgesetzbuch des konsolidierten Jahresabschlusses zum 30.6.2015,
3. die prüferische Durchsicht („Review“) des konsolidierten Zwischenabschlusses zum 31.12.2014 und
4. die vereinbarten Prüfungshandlungen („agreed upon procedures“) betreffend die für die Lizenzierung erforderlichen Unterlagen wie z.B. die Budget- und Liquiditätspläne der zu lizenzierenden Spielsaison.

Aufgrund der Bestimmungen des Vereinsgesetzes ist mit unseren Prüfungsaufgaben auch die Rechnungsprüfung verbunden.

Außerdem haben wir alle für die Lizenzerteilung vorgesehenen Prüfungshandlungen durchgeführt, welche für die Lizenzierung durch die österreichische Fußball-Bundesliga erforderlich waren. Im Abschluss an unsere Prüfung wurden die erforderlichen Unterlagen der Österreichischen Fußball-Bundesliga vorgelegt.

Die gesetzlichen Vertreter des Vereins sind für die Buchführung sowie für die Aufstellung des Jahresabschlusses verantwortlich, der ein möglichst getreues Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Vereins in Übereinstimmung mit den österreichischen unternehmensrechtlichen Vorschriften vermittelt.

Die Verantwortung des Wirtschaftsprüfers besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Jahresabschluss auf der Grundlage seiner Prüfung. Wir führen unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung durch. Diese Grundsätze erfordern, dass wir die Standesregeln einhalten und die Prüfung so planen und durchführen, dass wir uns mit hinreichender Sicherheit ein Urteil darüber bilden können, ob der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften entspricht.

Hinsichtlich der Details zum Prüfungsauftrag, zu den durchgeführten Prüfungshandlungen und den erteilten Bestätigungsvermerken verweisen wir auf die jährlich an die Vereinsführung übermittelten Berichte. Da der vorliegende Geschäftsbericht nicht gesetzlicher Bestandteil des Jahresabschlusses ist, war er daher auch nicht Bestandteil unseres Prüfungsauftrages.

Aufgrund der bei den Abschlussprüfungen gewonnenen Erkenntnisse waren wir in der Lage die **erforderlichen Bestätigungsvermerke** in den jeweiligen Jahresabschlussberichten zum 30.6.2015 **zu erteilen**.

Für die gute Zusammenarbeit mit dem Präsidium, dem Management und den zuständigen Mitarbeitern des Vereins möchten wir uns ausdrücklich bedanken. Weiters bedanken wir uns auch bei allen Mitgliedern des Vereins für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Wir sind zuversichtlich, dass mit dem berühmten Rapidgeist der Verein weiterhin sportlich und finanziell erfolgreich sein wird.



PERFEKTA
Treuhand- und Revisionsges.m.b.H.
Wirtschaftsprüfungs- und
Steuerberatungsgesellschaft





2 | ZAHLEN, DATEN & FAKTEN

| | |
|---|----|
| 2.1 Sportlich | 26 |
| 2.2 Finanzen und Organisation | 40 |
| 2.3 Sponsoring, Marketing, Kommunikation, Medien & PR | 56 |
| 2.4 Fans & Anhängerschaft | 60 |
| 2.5 Soziale Verantwortung | 63 |
| 2.6 Vereinsangelegenheiten | 66 |
| 2.7 Die Saison im Zeitraffer | 68 |

2.1) Sportlich

2.1.1) Allgemeines

Wie schon in der Vorsaison startete Rapid unter der Leitung von Zoran Barisic mit dem Trainerteam Carsten Jancker, Thomas Hickersberger, Raimund Hedl und Alexander Steinbichler in die Saisonvorbereitung, erstmals fix mit an Bord einer Sommervorbereitung auch Videoanalyst Stefan Oesen.

So wie in den letzten Jahren ging auch im Juli 2014 das Sommertrainingslager in Oberösterreich über die Bühne. Einige gewohnte Gesichter fehlten, verließen doch Spieler wie Branko Boskovic, Guido Burgstaller, Lukas Königshofer, Stephan Palla, Samuel Radlinger, Marcel Sabitzer oder Christopher Trimmel den Klub. Am 29. Juni reiste auch noch Terrence Boyd aus Schärding ab, der US-Teamspieler wurde von RB Leipzig verpflichtet, doch war sein Nachfolger als Nummer 9 nur wenige Tage später gefunden, kam doch Robert Beric vom SK Sturm nach Hütteldorf, bzw. vorerst ins Gesundheitshotel Gugerbauer ins Innviertel. Dort traf er auf einige weitere Neo-Grün-Weiße, wie Srdjan Grahovac, Andreas Kuen, Stefan Schwab, Philipp Schobesberger und Stefan Stangl. Wenige Wochen später sollte Beric auch noch sein Grazer Mannschaftskollege Florian Kainz nachfolgen. Mit Andreas Lorbeck als neuem Zeugwart und Wojtek Burzek als Physiotherapeut, der gemeinsam mit den bewährten Masseuren Wolfgang Frey und Wolfgang Skalsky fast rund um die Uhr für die Spieler da ist, gab es auch bei den Betreuern Veränderungen.

Kurz vor Saisonstart stand wie schon gewohnt ein internationales Testspiel auf dem Programm, mit dem Celtic Football Club kam ein alter Bekannter nach Wien und die Glasgower waren ein würdiger Gegner beim Abschiedsspiel im ausverkauften Gerhard-Hanappi-Stadion. Das erste Pflichtspiel ging im Rahmen des ÖFB-Samsung-Cups über die



Bühne und wurde beim Regionalligisten SKU Amstetten zu einer Zitterpartie mit Happy End, verhinderte doch Christopher Dibon mit einem Tor in der Verlängerung Schlimmeres.

Eine Woche später folgte ein wahrer Horror-Start in die Bundesligasaison, setzte es doch vor fast 20.000 Zuschauern in Wals-Siezenheim beim Meister RB Salzburg eine deftige 1:6-Klatsche, wobei der „Ehrentreffer“ von Steffen Hofmann per Elfmeter in der 92. Minute zumindest die schon zum Greifen nahe Revanche für den historischen 7:0-Auswärtssieg von Grün-Weiß am Ostersonntag 2008 verhinderte. Das erste Spiel vor eigenem Publikum und in der Übergangsheimat Ernst-Happel-Stadion ließen sich trotzdem über 14.000 Rapid-Anhänger nicht entgehen und gegen den Lieblingsgegner SV Ried wurden knapp, aber doch die ersten drei Punkte der Saison eingefahren, das Goldtor erzielte Deni Alar! In der vierten Runde traf dann erstmals Robert Beric, von manchen Medien schon zum Fehleinkauf abgestempelt, ins Schwarze. Ausgerechnet gegen seinen Ex-Klub Sturm, trotzdem reichte es nur zu einem 1:1 und Beric musste wegen einer (vermeintlichen) Tätigkeit vorzeitig unter die Dusche. Es sollte nicht

sein letzter Ausschluss gegen seinen ehemaligen Klub bleiben aber – erfreulicher – auch nicht sein letzter Treffer für Grün-Weiß, folgten doch alleine in der tipico-Bundesliga weitere 26!

Der internationale Bewerb war viel schneller vorbei als gedacht. Zum fünften Mal kämpfte Rapid im Rahmen eines Playoff um den Einzug in die Gruppenphase der UEFA Europa League, erstmals als gesetztes Team. Nach den Erfolgen gegen Aston Villa (2009, 2010), PAOK Thessaloniki (2012) und Dila Gori (2013) als vermeintlicher Underdog folgte dieses Mal als Favorit gegen HJK Helsinki eine Enttäuschung. Trotz Führung in beiden Spielen (1:0 durch ein Schaub-Tor in Finnland und sogar 2:0 durch Schaub-Doppelpack in Wien) setzte sich die Mannschaft um den langjährigen Rapidler Markus Heikkinen mit einem Gesamtscore von 5:4 durch!



In der Meisterschaft überwinterte unsere Mannschaft nach 20 Runden und einem perfekten letzten Spiel (2:1-Auswärtssieg in Salzburg durch den entscheidenden Treffer von Robert Beric in der 94.(!) Minute) auf Rang 4, neun Punkte hinter den „Roten Bullen“, aber nur je einen Punkt hinter den Überraschungsteams aus Wolfsberg und Altbach. Auch im ÖFB-Samsung-Cup waren Steffen Hofmann & Co Dank zweier weiterer 1:0-Siege (auswärts beim Regionalligisten Wallern und vor eigenem Publikum gegen Sturm Graz) weiter im Rennen. Die Wintertransferperiode verlief dann angenehm ruhig. Kurz vor Weihnachten wurde der Vertrag mit Lukas Grozurek aufgelöst, Neuzugang kam keiner, dafür wurde mit Philipp Huspek schon eine Verpflichtung für die Saison 2015/16 präsentiert! Die Vorbereitung auf die Frühjahrssaison begann am 116. Geburtstag des Klubs und als Highlight kam es im Happel-Stadion zu einem Duell mit dem deutschen Traditionsclub FC Schalke 04, das Rapid mit 2:1 verdient für sich entscheiden konnte. Das Wintertrainingslager ging zum zweiten Mal in Serie in der Türkei vonstatten, dieses Mal in Belek.

Der Start in die Frühjahrssaison stand - nur zwei Tage nach dem fulminanten Spatenstich im Allianz Stadion - in der Übergangsheimat Ernst-Happel-Stadion an. Wie fast immer bei Heim-Duellen gegen Ried blieben die Punkte in Wien, trotzdem sahen 14.000 Fans ein denkwürdiges 3:0! Alle Tore fielen in Halbzeit 1, alle per Elfmeter und zwei Rieder mussten wegen Torraub vorzeitig vom Platz. Es folgte eine fulminante Frühjahrssaison in der Bundesliga, die lediglich durch eine einzige Niederlage getrübt wurde. Die setzte es ausgerechnet im ersten Derby des Jahres, das Rapid trotz früher Führung durch Steffen Hofmann in Favoriten noch mit 1:2 verlor. Umso süßer schmeckte im Mai die Revanche, als fast 30.000 Fans im Prater einen hochverdienten 4:1-Heimerfolg bejubelten. Davor aber wurde leider abermals vorzeitig der Traum vom ersten Cup-Sieg seit 1995 begraben, denn in Wolfsberg zog unsere Mannschaft im Viertelfinale mit einem 1:2 den Kürzeren. Bei den Kärntnern beschloss Grün-Weiß dann auch die Saison, ein fulminantes 5:0 mit drei Toren von Robert Beric und Louis Schaub krönte eine tolle Rückrunde.

Schließlich beendete der SK Rapid die Bundesligasaison als Vizemeister mit 67 Punkten und einem guten Torverhältnis von plus 30, in den letzten 20 Partien legte Grün-Weiß eine lange nicht erlebte Statistik von 13 Siegen und sechs Remis bei nur einer Niederlage hin. Keine Mannschaft holte in diesem Zeitraum annähernd viele Punkte!

2.1.2) Profikader

Auch in diesem Jahr wurde wieder sehr großer Wert auf Kontinuität in der Kaderplanung gelegt. Obwohl es in den Transferfenstern in diesem Geschäftsjahr zu doch größeren Veränderungen im Mannschaftskader der Profis gekommen ist, blieb der Stamm der Mannschaft jedoch größtenteils unverändert. 62,5% der Spieler aus der Vorsaison standen auch wie schon im Jahr davor im neuen Mannschaftskader für die Bundesliga-Spielsaison 2014/2015. Was der sportlichen Leitung des SK Rapid in diesem Zusammenhang immer sehr wichtig ist, dass auch wieder drei Spieler aus der vereinseigenen Entwicklungsschiene - sprich aus dem eigenen Nachwuchs - den Sprung über die Rapid II-Mannschaft in den Kader unserer Bundesliga-Mannschaft geschafft haben. Erwähnenswert und auch beachtlich ist, dass das Kaderdurchschnittsalter gegenüber der Vorsaison noch einmal ein wenig nach unten geschraubt wurde und somit in der Saison 2014/2015 bei 22,3 Jahren lag. Damit wurde auch ein sehr wichtiger Schritt für eine erfolgreiche sportliche Entwicklung in naher Zukunft des Vereins gesetzt. Mit ein wenig mehr Erfahrung und Routine wird diese Rapid-Mannschaft aus jungen und überaus talentierten Spielern mit Sicherheit schon sehr bald den gesetzten Zielen einen großen Schritt näher kommen.

Kaderplanung, Entwicklung und Strategie:

| ZUGÄNGE AUS EIGENREKRUTIERUNG | 2012/13 | 2013/14 | 2014/15 | 3-JAHRES-SCHNITT |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------------|
| Spieler aus Vorjahreskader | 17 | 18 | 15 | 16,7 |
| Rückholung v. Leihspielern | 1 | 1 | 0 | 0,7 |
| Spieler aus Nachwuchs | 6 | 1 | 3 | 3,3 |
| ZUGÄNGE AUS FREMDREKRUTIERUNG | | | | |
| Spielerkauf | 2 | 1 | 7 | 3,3 |
| ablösefreie Verpflichtung | 1 | 1 | 1 | 1,0 |
| Spielerausleihe | 1 | 2 | 0 | 1,0 |
| ABGÄNGE MIT ENTSCHÄDIGUNGEN | | | | |
| Abgänge durch Vertragsablauf | 6 | 5 | 6 | 5,7 |
| Abgänge durch Spielerverkäufe | 3 | 1 | 3 | 2,3 |
| Abgänge durch Verleihungen | 3 | 1 | 0 | 1,3 |
| Kadergröße gesamt | 25 | 24 | 24 | 24,3 |

Kaderstruktur:

83%

**Eigenrekrutierung
in den letzten
drei Saisonen**

44%

durchschnittlicher Anteil der "Home-grown-players"

Saison 2012/13: L. Grozurek, S. Kulovits, T. Schrammel, D. Wydra, L. Schaub, M. Ildiz, C. Drazan, D. Starkl, B. Prokopic, L. Königshofer

Saison 2013/14: M. Maric, B. Behrendt, S. Palla, L. Königshofer, T. Schrammel, L. Schaub, D. Wydra, L. Grozurek, C. Trimmel, D. Starkl, L. Denner

Saison 2014/15: M. Maric, T. Knoflach, M. Hofmann, T. Schrammel, M. Pavelic, B. Behrendt, D. Wydra, L. Schaub, L. Grozurek, D. Starkl, P. Prosenik

25%

**Abgänge mit Entschädigungen
im 3-Jahres-Schnitt**

Abgänge:

- 1 Marcel Sabitzer
- 2 Guido Burgstaller
- 3 Terrence Boyd
- 4 Samuel Radlinger
- 5 Stephan Palla
- 6 Christopher Trimmel
- 7 Branko Boskovic
- 8 Lukas Königshofer
- 9 Lukas Grozurek

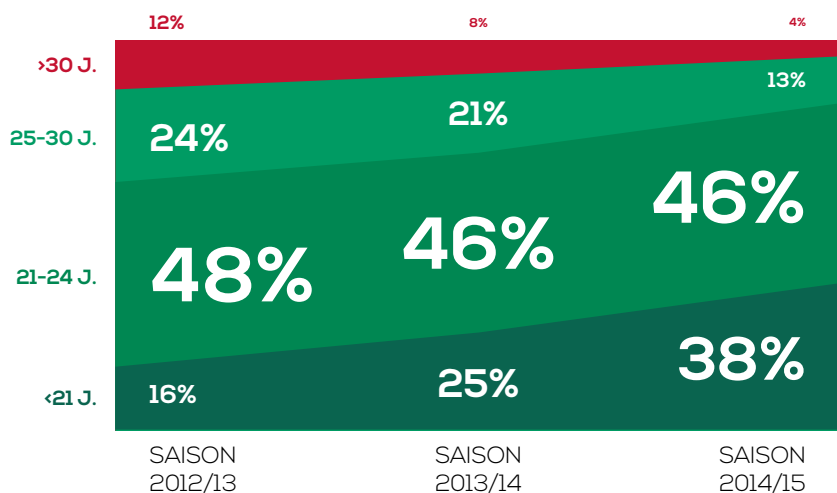
Zugänge:

- 1 Andreas Kuen
- 2 Philipp Schobesberger
- 3 Stefan Stangl
- 4 Stefan Schwab
- 5 Srdjan Grahovac
- 6 Robert Beric
- 7 Florian Kainz
- 8 Tobias Knoflach
- 9 Mario Pavelic
- 10 Philipp Prosenik

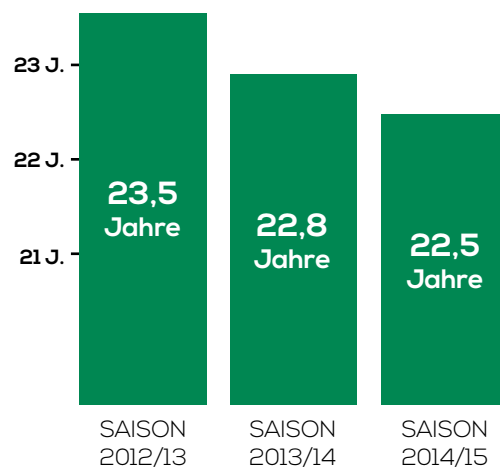
Hinweis:

In der Transferübersicht scheinen nur jene Transfers auf, die den Saisonkader 2014/15 betreffen. Spieler die nach dem Saisonende 2014/15, aber noch vor dem 30.6.2015 abgegeben oder verpflichtet wurden, sind nicht in der Kaderanalyse angeführt. In der Gewinn- und Verlustrechnung sind natürlich alle Transfererlöse enthalten, die im Geschäftsjahr (1.7.2014 - 30.6.2015) realisiert wurden (siehe Ergebnis Transfersgeschäft auf Seite 42).

Kaderstruktur:



Durchschnittsalter:



Nationalspieler im Kader der Kampfmannschaft:



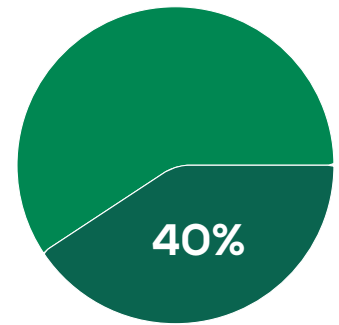
Spielpläne

| BUNDESLIGA | | | TORSCHÜTZEN | | ZUSCHAUER | |
|---------------|------------|--------------------------|-------------|--------------------------|--|--------|
| 1 | 19.07.2014 | FC Red Bull Salzburg | 6 : 1 | SK RAPID | Hofmann | 19.800 |
| 2 | 26.07.2014 | SK RAPID | 1 : 0 | SV Josko Ried | Alar | 14.200 |
| 3 | 02.08.2014 | FC Admira Wacker Mödling | 1 : 1 | SK RAPID | Kainz | 6.100 |
| 4 | 09.08.2014 | SK RAPID | 1 : 1 | SK Puntigamer Sturm Graz | Beric | 16.800 |
| 5 | 16.08.2014 | SK RAPID | 0 : 1 | Cashpoint SCR Altach | | 13.800 |
| 6 | 24.08.2014 | FK Austria Wien | 2 : 2 | SK RAPID | Beric, Schwab | 11.900 |
| 7 | 31.08.2014 | SK RAPID | 2 : 0 | SV Scholz Grödig | Schrammel, Hofmann | 12.100 |
| 8 | 17.09.2014 | SC Wiener Neustadt | 1 : 5 | SK RAPID | Beric (2x), Schaub (2x), Hofmann M. | 4.100 |
| 9 | 20.09.2014 | SK RAPID | 3 : 0 | RZ Pellets WAC | Beric (2x), Kainz | 15.200 |
| 10 | 28.09.2014 | SK RAPID | 1 : 2 | FC Red Bull Salzburg | Prosenik | 25.300 |
| 11 | 05.10.2014 | SV Josko Ried | 1 : 2 | SK RAPID | Beric, Sonnleitner | 5.200 |
| 12 | 18.10.2014 | SK RAPID | 0 : 0 | FC Admira Wacker Mödling | | 15.200 |
| 13 | 25.10.2014 | SK Puntigamer Sturm Graz | 1 : 3 | SK RAPID | Schwab, Beric, Dibon | 14.300 |
| 14 | 02.11.2014 | Cashpoint SCR Altach | 2 : 0 | SK RAPID | | 7.300 |
| 15 | 09.11.2014 | SK RAPID | 2 : 3 | FK Austria Wien | Alar, Beric | 28.000 |
| 16 | 22.11.2014 | SV Scholz Grödig | 3 : 1 | SK RAPID | Alar | 2.600 |
| 17 | 29.11.2014 | SK RAPID | 3 : 0 | SC Wiener Neustadt | Kainz, BEric (2x) | 12.300 |
| 18 | 07.12.2014 | RZ Pellets WAC | 1 : 1 | SK RAPID | Schwab | 5.200 |
| 19 | 14.12.2014 | FC Red Bull Salzburg | 1 : 2 | SK RAPID | Beric (2x) | 17.100 |
| 20 | 14.02.2015 | SK RAPID | 3 : 0 | SV Josko Ried | Alar (2x), Beric | 14.000 |
| 21 | 22.02.2015 | FC Admira Wacker Mödling | 1 : 1 | SK RAPID | Beric | 4.700 |
| 22 | 28.02.2015 | SK RAPID | 1 : 0 | SK Puntigamer Sturm Graz | Beric | 15.200 |
| 23 | 04.03.2015 | SK RAPID | 1 : 0 | Cashpoint SCR Altach | Prosenik | 8.700 |
| 24 | 08.03.2015 | FK Austria Wien | 2 : 1 | SK RAPID | Hofmann | 11.000 |
| 25 | 14.03.2015 | SK RAPID | 4 : 0 | SV Scholz Grödig | Pavelic, Schaub, Kainz, Schobesberger | 15.700 |
| 26 | 22.03.2015 | SC Wiener Neustadt | 0 : 1 | SK RAPID | Beric | 4.200 |
| 27 | 04.04.2015 | SK RAPID | 4 : 1 | RZ Pellets WAC | Schobesberger, Schwab, BEric (2x) | 12.200 |
| 28 | 12.04.2015 | SK RAPID | 3 : 3 | FC Red Bull Salzburg | Beric, Schobesberger, Prosenik | 26.800 |
| 29 | 18.04.2015 | SV Josko Ried | 0 : 1 | SK RAPID | Schobesberger | 7.300 |
| 30 | 25.04.2015 | SK RAPID | 1 : 1 | FC Admira Wacker Mödling | Schobesberger | 13.800 |
| 31 | 03.05.2015 | SK Puntigamer Sturm Graz | 2 : 2 | SK RAPID | Schobesberger, Petsos | 15.400 |
| 32 | 10.05.2015 | Cashpoint SCR Altach | 1 : 3 | SK RAPID | Beric (2x), Schobesberger | 7.100 |
| 33 | 17.05.2015 | SK RAPID | 4 : 1 | FK Austria Wien | Schobesberger, Hofmann, Beric, Sonnleitner | 29.800 |
| 34 | 27.05.2015 | SV Scholz Grödig | 0 : 2 | SK RAPID | Beric, Alar | 1.700 |
| 35 | 24.05.2015 | SK RAPID | 0 : 0 | SC Wiener Neustadt | | 15.800 |
| 36 | 31.05.2015 | RZ Pellets WAC | 0 : 5 | SK RAPID | Schaub (2x), Beric (3x) | 5.300 |
| ÖFB CUP | | | | | | |
| 1 | 11.07.2014 | SKU Amstetten | 0 : 1 | SK RAPID | Dibon | 2.800 |
| 2 | 24.09.2014 | SV Wallern | 0 : 1 | SK RAPID | Prosenik | 2.700 |
| 3 | 29.10.2014 | SK RAPID | 1 : 0 | SK Puntigamer Sturm Graz | Schwab | 7.800 |
| 4 | 07.04.2015 | RZ Pellets WAC | 2 : 1 | SK RAPID | Schobesberger | 3.500 |
| EUROPA LEAGUE | | | | | | |
| EL PO | 21.08.2014 | HJK Helsinki | 2 : 1 | SK RAPID | Schaub | 6.100 |
| EL PO | 28.08.2014 | SK RAPID | 3 : 3 | HJK Helsinki | Schaub (2x), Wydra | 21.100 |

Spielerstatistik

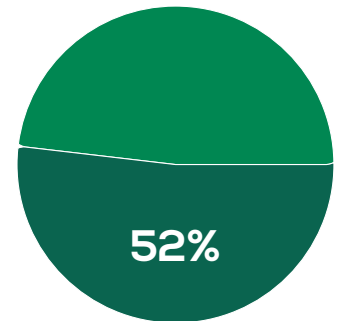
| NR. | SPIELER | BUNDESLIGA | | ÖFB-CUP | | EUROPA LEAGUE | |
|-----|-------------------------|------------|------|---------|------|---------------|------|
| | | SPIELE | TORE | SPIELE | TORE | SPIELE | TORE |
| 11 | Steffen Hofmann | 36 | 4 | 4 | | 2 | |
| 6 | Mario Sonnleitner | 33 | 2 | 3 | | 2 | |
| 9 | Robert Beric | 33 | 27 | 4 | | 2 | |
| 4 | Thomas Schrammel | 32 | 1 | 4 | | 2 | |
| 14 | Florian Kainz | 32 | 4 | 3 | | 2 | |
| 8 | Stefan Schwab | 30 | 4 | 4 | 1 | 2 | |
| 1 | Jan Novota | 29 | | 3 | | 2 | |
| 10 | Louis Schaub | 28 | 5 | 3 | | 2 | 3 |
| 22 | Mario Pavelic | 28 | 1 | 2 | | 2 | |
| 5 | Thanos Petsos | 27 | 1 | 3 | | 1 | |
| 7 | Philipp Schobesberger | 27 | 8 | 3 | 1 | | |
| 33 | Deni Alar | 25 | 6 | 2 | | | |
| 20 | Maximilian Hofmann | 23 | 1 | 3 | | 2 | |
| 25 | Dominik Wydra | 18 | | 2 | | 2 | 1 |
| 38 | Philipp Prosenik | 17 | 3 | 2 | 1 | | |
| 17 | Christopher Dibon | 16 | 1 | 2 | 1 | 1 | |
| 23 | Stefan Stangl | 15 | | 2 | | | |
| 34 | Dominik Starkl | 15 | | 1 | | 2 | |
| 15 | Srdjan Grahovac | 13 | | 3 | | | |
| 3 | Brian Behrendt | 10 | | 1 | | 2 | |
| 29 | Marko Maric | 7 | | 1 | | | |
| 26 | Lukas Grozurek | 5 | | 1 | | | |
| 31 | Armin Mujacic | 1 | | | | | |
| 39 | Ferdinand Weinwurm | 1 | | | | | |
| 21 | Tobias Knoflach | 0 | | | | | |
| 27 | Andreas Kuen | 0 | | | | | |
| 36 | Michael Schimpelsberger | 0 | | | | | |

Statistiken



11 SPIELER

waren mind. 3/4 aller Spiele im Einsatz



14 SPIELER

waren mind. die Hälfte aller Spiele im Einsatz

Abschlusstabelle

| BUNDESLIGA | S | U | N | TORE | PKT. |
|----------------------------|----|----|----|------|------|
| 1 FC Red Bull Salzburg | 22 | 7 | 7 | +57 | 73 |
| 2 SK RAPID | 19 | 10 | 7 | +30 | 67 |
| 3 Cashpoint SCR Altach | 17 | 8 | 11 | +1 | 59 |
| 4 SK Puntigamer Sturm Graz | 16 | 10 | 10 | +16 | 57 |
| 5 RZ Pellets WAC | 16 | 4 | 16 | -6 | 52 |
| 6 SV Josko Ried | 12 | 8 | 16 | -2 | 44 |
| 7 FK Austria Wien | 10 | 13 | 13 | -6 | 43 |
| 8 SV Scholz Grödig | 10 | 7 | 19 | -19 | 37 |
| 9 FC Admira Wacker Mödling | 7 | 13 | 16 | -29 | 34 |
| 10 SC Wiener Neustadt | 7 | 8 | 21 | -42 | 29 |

12 SPIELE UNGESCHLAGEN

(Runde 25-36)

5 VEREINE GEGEN DIE NICHT VERLOREN WURDE

(Sturm Graz, WAC, Ried, Admira, Wr. Neustadt)

3 LÄNGSTE SIEGESSERIE

(Runde 7-9, 25-27, 32-34)

1 VEREIN GEGEN DEN NICHT GEWONNEN WURDE

(Admira)

2.1.3) SK Rapid II

Nach der respektablen Saison 2013/14 und einem guten fünften Gesamtrang, lief es für das Team von Cheftrainer Norbert Schweizer durchwachsen.

Abermals wurde mit einem sehr jungen Kader geplant, der durch drei bis vier arrivierte Spielern ergänzt wurde. Aufgrund der zahlreichen Verletzungen bei den Profis wurden diese aber in den Profikader beordert. Dazu zählen Mario Pavelic, Maximilian Hofmann, Dominik Starkl und Philipp Prosenik. Noch Jüngere sind nachgerückt und mussten diese Lücke durch das Sammeln von Erfahrung erst schließen.

Am Ende konnte SK Rapid II den neunten Tabellenrang erreichen.

Oberste Priorität hat aber weiterhin die individuelle Entwicklung der einzelnen Spieler, wobei die gute Arbeit in diesem Bereich vor allem von den vielen Rapid II - Spielern unterstrichen wird, die in den letzten Jahren den Sprung in den Profikader geschafft haben!

| SK RAPID II | | |
|-------------|--------------------------|-----------|
| 1 | SC Ritzing | 61 |
| 2 | SC-ESV Parndorf 1919 | 55 |
| 3 | SKU Amstetten | 48 |
| 4 | First Vienna FC 1894 | 48 |
| 5 | SC Neusiedl am See | 45 |
| 6 | SV Schwechat | 44 |
| 7 | FC Admira Wacker Mödling | 42 |
| 8 | 1. SC Sollenau | 42 |
| 9 | SK Rapid II | 39 |
| 10 | FK Austria Wien II | 39 |
| 11 | SKN St. Pölten II | 8 |
| 12 | Wiener Sportklub | 37 |
| 13 | SV Mattersburg II | 36 |
| 14 | SV Stegersbach | 36 |
| 15 | SR Donaufeld Wien | 31 |
| 16 | SV Neuberg | 9 |



FOTO © FOTOBYHOFER

2.1.4) Akademie und Nachwuchs

Derzeit trainieren regelmäßig über 200 Spieler in der Akademie (U14, U15, U16, U18) und Nachwuchsakademie (U6 bis U13) auf dem Trainingsgelände des Ernst-Happel-Stadions. Dabei werden die vielen talentierten Spieler von 2-3 Trainer pro Mannschaft betreut.

In der vergangenen Saison sorgten die Nachwuchsmannschaften des SK Rapid für nennenswerte Erfolge im In- und Ausland. Deutschland, Schweden, Russland, Schweiz, England und Österreich sind nur einige Länder, wo sich die grün-weißen Auswahlen von ihrer besten Seite präsentierten. Hinzu kommt das gute Abschneiden der Akademiemannschaften in der ÖFB Jugendliga, sowie der Nachwuchsakademiemannschaften in der WFV-Liga des Wiener Fußball Verbandes. Die U10 konnte sogar in der U11-WFV-Liga den Meistertitel gewinnen.

| ÖFB JUGENDLIGA U18 | | |
|--------------------|---------------------------|----|
| 1 | AKA Red Bull Salzburg | 52 |
| 2 | AKA FK Austria Wien | 48 |
| 3 | AKA Admira Wacker | 43 |
| 4 | AKA SK Rapid | 38 |
| 5 | AKA SV Ried | 27 |
| 6 | FAL Linz | 26 |
| 7 | AKA Hypo Vorarlberg | 26 |
| 8 | AKA Tirol | 26 |
| 9 | AKA Burgenland | 22 |
| 10 | AKA St. Pölten NÖ | 20 |
| 11 | AKA Steiermark-Sturm Graz | 19 |
| 12 | AKA RZ Pellets WAC | 18 |

| ÖFB JUGENDLIGA U16 | | |
|--------------------|---------------------------|----|
| 1 | AKA Red Bull Salzburg | 53 |
| 2 | AKA FK Austria Wien | 43 |
| 3 | AKA SK Rapid | 39 |
| 4 | AKA Steiermark-Sturm Graz | 36 |
| 5 | AKA St. Pölten NÖ | 36 |
| 6 | AKA Hypo Vorarlberg | 35 |
| 7 | AKA Admira Wacker | 34 |
| 8 | AKA Burgenland | 30 |
| 9 | FAL Linz | 28 |
| 10 | AKA RZ Pellets WAC | 20 |
| 11 | AKA Tirol | 12 |
| 12 | AKA SV Ried | 5 |

| ÖFB JUGENDLIGA U15 | | |
|--------------------|---------------------------|----|
| 1 | AKA Red Bull Salzburg | 59 |
| 2 | AKA SK Rapid | 50 |
| 3 | AKA Steiermark-Sturm Graz | 45 |
| 4 | AKA FK Austria Wien | 33 |
| 5 | AKA Tirol | 33 |
| 6 | AKA SV Ried | 30 |
| 7 | AKA Burgenland | 26 |
| 8 | AKA Admira Wacker | 26 |
| 9 | AKA RZ Pellets WAC | 25 |
| 10 | AKA St. Pölten NÖ | 21 |
| 11 | FAL Linz | 17 |
| 12 | AKA Hypo Vorarlberg | 9 |



FOTO © FOTOBYPHOFER

Die Nachwuchsmannschaften des SK Rapid:



FOTOS © FOTOBYPHOFER

2.1.5) Nachwuchsturniere des SK Rapid

Ende Mai und Anfang Juni erfreuten zwei prominent besetzte Internationale Nachwuchsturniere nicht nur die grün-weiße Anhängerschaft. Top-Clubs aus ganz Europa kamen ins Ernst-Happel-Stadion und auf den FAC-Platz und sorgten für begeisternden Fußball, sowie mit den vielen mitgereisten Angehörigen und Fans für eine feine und friedliche Atmosphäre!

8. Int. SK Rapid U9-Turnier

Den Anfang machte das bereits zum achten Mal ausgetragene Internationale U9-Turnier am 30. Mai, das abermals in Gedenken an den zu früh verstorbenen ehemaligen Rapid-Nachwuchsleiter Herbert Burgsteiner stattfand.

Neben dem AC Milan als Titelverteidiger fanden sich auch Juventus Turin, Tottenham Hotspurs FC, Hertha BSC Berlin, Galatasaray Istanbul, Lokomotive Moskau und Györi ETO FC in Wien ein. Mit den Alterskollegen von Austria Wien, Red Bull Salzburg, Sturm Graz und dem SK Rapid Future Team komplettierten die österreichischen Mannschaften das diesjährige Teilnehmerfeld.

8. INT. SK RAPID U9 TURNIER

- | | |
|----|-----------------------|
| 1 | FK Austria Wien |
| 2 | Red Bull Salzburg |
| 3 | AC Milan |
| 4 | SK Rapid |
| 5 | Hertha BSC |
| 6 | Juventus Turin |
| 7 | SK Sturm Graz |
| 8 | Lokomotive Moskau |
| 9 | Tottenham Hotspu F.C. |
| 10 | Galatasaray Istanbul |
| 11 | Györi ETO FC |
| 12 | Rapid Future Team |

Mit einem 3:0-Erfolg über Juventus Turin sicherten sich die jungen Rapidler den Einzug ins Halbfinale, wo Grün-Weiß auf Salzburg traf und sich knapp mit 1:2 im Penalty-Schießen geschlagen geben musste. Im kleinen Finale lautete das Ergebnis neuerlich 1:2 und Rapid belegt hinter dem AC Milan den guten vierten Platz. Den Titel spielten sich schlussendlich zwei österreichische Klubs untereinander aus, wobei Austria Wien mit einem Last-Minute-Tor das Spiel mit 1:0 gegen RB Salzburg gewinnen konnte. Unter lautstarkem Applaus der zahlreichen Zuschauer nahmen alle Mannschaften ihre wohlverdienten Pokale entgegen. Nicht zuletzt wurde den Helferinnen und Helfern ein großer Dank ausgesprochen.



3. Int. SK Rapid U15 VARTA Turnier

Bereits zum dritten Mal wurde das Internationale SK Rapid U15 VARTA Turnier ausgetragen und auch in diesem Jahr zierten namhafte Mannschaften das Teilnehmerfeld. Unter der Patronanz von der Firma VARTA wurde das dreitägige Turnier im Trainingszentrum Allianz Stadion und auf dem FAC-Platz abgehalten.

Die acht Teams (Rapid, Austria, FC Schalke 04, Lokomotive Moskau, 1. FC Nürnberg, Dinamo Zagreb, AIK Stockholm und der FAC, der kurzfristig für Galatasaray Istanbul einsprang) lieferten sich von Freitag bis Sonntag spannende Duelle und boten den Zuschauern Nachwuchsfußball auf höchstem Niveau.

Am Finaltag lautete das Endspiel, wie schon im Jahr zuvor, SK Rapid gegen Dinamo Zagreb. In einem dramatischen Endspiel vor knapp 500 Zuschauern gelang beiden Seiten kein Treffer aus dem Spiel heraus, wodurch ein Elfmeterschießen die Entscheidung bringen musste.

Mit einem schlussendlichen 5:3-Erfolg sicherten sich die Rapidler nicht nur den diesjährigen Titel über die Alterskollegen von Dinamo Zagreb, sondern feierten zudem auch den Titel-Hattrick!



3. INT. SK RAPID U15 VARTA TURNIER

- | | |
|---|-------------------|
| 1 | SK Rapid |
| 2 | Dinamo Zagreb |
| 3 | Lokomotive Moskau |
| 4 | AIK Stockholm |
| 5 | FK Austria Wien |
| 6 | 1. FC Nürnberg |
| 7 | FAC Team für Wien |
| 8 | FC Schalke 04 |



Besondere Turnierfolge:

SK Rapid U15

- 1. Platz 3. Int. SK Rapid U15 VARTA Turnier in Wien
vor Dinamo Zagreb, Lokomotive Moskau, AIK Stockholm, Austria Wien, etc.
- 1. Platz 1. Iserlohner U15 Hallenmasters
vor VfB Stuttgart, Hamburger SV, FC Schalke 04, etc.
- 13. Platz Weltfinale des Manchester United Premier Cups
1. Platz nationale Qualifikation; 4. Platz internationale Qualifikation

SK Rapid U14

- 1. Platz REWE Group Jugendcup
vor FC Stadlau, Austria Wien, Wiener Sportklub, etc.
- 2. Platz Schützi-Cup in Winterthur
hinter SC Freiburg und vor Esbjerg FB, VfL Wolfsburg, TSG 1899 Hoffenheim, FC Basel 1893, etc.
- 1. Platz Int. Turnier in Mühldorf
vor Red Bull Salzburg, Sturm Graz, TSV 1860 München, etc.

SK Rapid U13

- 1. Platz: Lennart Johansson Academy Trophy in Stockholm
vor PAOK FC, Dynamo Moaskau, Juventus Turin, Liverpool FC, etc.
- 1. Platz: Challenge Cup in Otterfingen
vor TSG 1899 Hoffenheim, Hertha BSC Berlin, FC Zürich, Bayern München, etc.
- 1. Platz: Football for Friendship Turnier in Berlin
vor FC Zürich, Lazio Rom, Zenit St. Petersburg, etc.
- 1. Platz: Österreichfinale des Volkswagen Junior Masters in Seekirchen
vor Austria Wien, Admira Wacker, SV Ried, etc.

SK Rapid U12

- 1. Platz: Coca Cola Cup Bundesfinale 2015 in Wien
vor Admira Wacker, NWM Kapfenberg, FC Liefering, Austria Wien, etc.
- 1. Platz: Int. Turnier in Basel
vor SC Freiburg, FC Basel 1893, Servette Genf, FC Zürich, etc.
- 1. Platz: beim 7. Topstar Junior-Cup
vor SV Stuttgarter Kickers, FC Augsburg, RB Leipzig, etc.

2.1.6) Perspektivspieler

Die Ausbildung und Entwicklung von jungen Fußballern ist ein wichtiger Baustein eines gut funktionierenden Vereins. Investitionen in den Nachwuchs und damit in die Zukunft zahlen sich immer aus!

Der SK Rapid setzt es sich daher als Aufgabe, seinen Nachwuchs während der Ausbildung zu begleiten und zu unterstützen. Es wird alles unternommen um Spieler auf internationalem Niveau auszubilden und Schritt für Schritt an unsere Profimannschaft heranzuführen. Durch die optimale Förderung der jugendlichen Leistungs- und Spitzensportler sowohl im sportlichen, als auch im schulischen bzw. beruflichen Bereich, lernen die Spieler mit der Doppelbelastung umzugehen. Ein Prozess, der ihnen während ihrer Laufbahn das passende Rüstzeug mit auf den Weg gibt.

Die zahlreichen SK Rapid Profis, die im eigenen Nachwuchs und bei Rapid II ausgebildet wurden, bestätigen den eingeschlagenen Weg. Darüber hinaus finden viele weitere bei Rapid ausgebildete Spieler den Weg in den Profifußball. Diese akribische Arbeit des SK Rapid dokumentiert auch die steigende Zahl der Einberufungen zu den Jugend-Nationalteams, nicht nur für die österreichische Nationalmannschaft.

Seit 01. März übernimmt Willi Schuldes (Sportlicher Leiter SK Rapid II, Akademie und Nachwuchsakademie) die Agenden von Carsten Jancker, der sich nun voll auf die Aufgaben als Co-Trainer der Profimannschaft konzentriert. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an Carsten Jancker.

Der SK Rapid bedankt sich beim gesamten Team des Nachwuchsbereiches für das unermüdliche und professionelle Engagement!



DER RAPIDLER PAUL GARTLER ALS TORHÜTER DES U17 NATIONALTEAMS BEIM LÄNDERSPIEL ÖSTERREICH GEGEN DEUTSCHLAND.

Nationalteam- und Auswahlspieler des SK Rapid:

| | | | | |
|----|--------------------|---------|-----|------------|
| 1 | Chris Cener | U14 | WFV | Österreich |
| 2 | Lukas Fahrnberger | U14 | WFV | Österreich |
| 3 | Fabian Haberl | U14 | WFV | Österreich |
| 4 | Niklas Hedl | U14 | WFV | Österreich |
| 5 | Paul Kunc | U14 | WFV | Österreich |
| 6 | Ognjen Sipka | U14 | WFV | Österreich |
| 7 | Vitus Voitl | U14 | WFV | Österreich |
| 8 | Paul Gobara | U15 | ÖFB | Österreich |
| 9 | Belmin Jenciragic | U15 | ÖFB | Österreich |
| 10 | Christoph Klarer | U15 | ÖFB | Österreich |
| 11 | Tim Linsbichler | U15 | ÖFB | Österreich |
| 12 | Daniel Markl | U15 | ÖFB | Österreich |
| 13 | Lukas Sulzbacher | U15 | ÖFB | Österreich |
| 14 | Nicholas Wunsch | U15 | ÖFB | Österreich |
| 15 | Kelvin Arase | U16 | ÖFB | Österreich |
| 16 | Elias Felber | U16 | ÖFB | Österreich |
| 17 | Patrick Obermüller | U16 | ÖFB | Österreich |
| 18 | Marcel Cerny | U17 | ÖFB | Österreich |
| 19 | Lukas Fila | U17 | ÖFB | Österreich |
| 20 | Jan Heilmann | U17 | ÖFB | Österreich |
| 21 | Ivan Leovac | U17 | HNS | Kroatien |
| 22 | Samuel Oppong | U17 | ÖFB | Österreich |
| 23 | Paul Sahaneck | U17 | ÖFB | Österreich |
| 24 | Aleksandar Skrbic | U17 | ÖFB | Österreich |
| 25 | Attila Szalai | U17 | MLS | Ungarn |
| 26 | Maximilian Wöber | U17 | ÖFB | Österreich |
| 27 | Abdullah Balikci | U18 | TFF | Türkei |
| 28 | Bernhard Fila | U18 | ÖFB | Österreich |
| 29 | Albin Gashi | U18 | ÖFB | Österreich |
| 30 | Dejan Ljubicic | U18 | ÖFB | Österreich |
| 31 | Edvin Orascanin | U18 | ÖFB | Österreich |
| 32 | Alex Sobczyk | U18 | ÖFB | Österreich |
| 33 | Paul Gartler | U18/U19 | ÖFB | Österreich |
| 34 | Tamas Szanto | U19/U20 | MLS | Ungarn |
| 35 | Armin Mujakic | U19 | ÖFB | Österreich |



Albin Gashi



Bernhard Fila



Maximilian Wöber



Attila Szalai

2.2) Finanzen und Organisation

2.2.1) Bilanz

Die nachfolgende Grafik zeigt die konsolidierte Bilanz (des Vereines, der SK Rapid Wirtschaftsbetriebe GmbH sowie der SK Rapid Sportstättenbetrieb GmbH) per 30.6.2015 sowie den Vergleich zum Vorjahr.

| KONSOLIDIERTE BILANZ DES SK RAPID PER | 30.06.2015 | 30.06.2014 | [%] zur Vorsaison |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| Transferrechte | 1.397.111 | 726.888 | +92% |
| + Software-Lizenzen | 8.613 | 0 | |
| = Immaterielle Vermögensgegenstände | 1.405.723 | 726.888 | +93% |
| Bauten auf fremdem Grund | 439.120 | 748.544 | -41% |
| + andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 472.746 | 504.551 | -6% |
| + Anlagen in Bau | 16.925.546 | 1.725.623 | +881% |
| = Sachanlagen | 17.837.412 | 2.978.718 | +499% |
| Summe Anlagevermögen | 19.243.135 | 3.705.606 | +419% |
| Waren | 788.122 | 564.206 | +40% |
| Forderungen aus L+L | 1.554.528 | 820.793 | +89% |
| Forderungen aus Spielertransfers | 1.576.650 | 3.086.818 | -49% |
| sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände | 6.546.405 | 220.308 | +2.871% |
| = Forderungen | 9.677.583 | 4.127.919 | +134% |
| Kassabestand, Guthaben bei Kreditinstituten | 1.485.051 | 2.821.527 | -47% |
| Summe Umlaufvermögen | 11.950.756 | 7.513.652 | +59% |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 756.960 | 54.272 | +1.295% |
| SUMME AKTIVA | 31.950.852 | 11.273.530 | +183% |
| Vereinskapital zum 1. Juli | -1.282.785 | -1.463.502 | -12% |
| + Jahresgewinn/Jahresverlust (siehe S. 34) | 50.344 | 180.717 | -72% |
| = Vereinsvermögen | -1.232.441 | -1.282.785 | -4% |
| Bewertungsreserve auf Grund von Subventionen | 21.685.292 | 4.700.000 | +361% |
| + Bewertungsreserve auf Grund von Sonderabschreibungen | 0 | 28.259 | -100% |
| = un versteuerte Rücklagen | 21.685.292 | 4.728.259 | +359% |
| Rückstellungen für Abfertigungen | 325.520 | 318.177 | +2% |
| + Steuerrückstellungen | 31.890 | 0 | |
| + sonstige Rückstellungen | 2.476.899 | 2.072.810 | +19% |
| = Rückstellungen | 2.834.309 | 2.390.987 | +19% |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 950.071 | 35 | +2.714.388% |
| + Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 3.992.764 | 1.036.748 | +285% |
| + Verbindlichkeiten aus Spielertransfers | 350.000 | 2.723.829 | -87% |
| + sonstige Verbindlichkeiten | 879.055 | 1.149.092 | -24% |
| = Verbindlichkeiten | 6.171.890 | 4.909.704 | +26% |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 2.491.802 | 527.365 | +373% |
| SUMME PASSIVA | 31.950.852 | 11.273.530 | +183% |

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Allgemeine Grundsätze

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 drohende Verluste wurden berücksichtigt.

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 „Erstvertragsdauer“ des Spielers).

b) Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen wurde zu Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt und um planmäßige Abschreibungen vermindert. Die Zugänge des Geschäftsjahres sind im Anhang aufgegliedert, 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 abgeschrieben. Die nutzungsbedingten Abschreibungen wurden für Anlagegegenstände, die in der 1. Hälfte des Wirtschaftsjahres zugewandert sind mit den vollen Jahresabschreibungssätzen, für die Zugänge in der 2. Hälfte des Geschäftsjahres mit den halben Jahresabschreibungssätzen, angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

Unter den Forderungen befindet sich auch die dritte Rate aus der Subvention für den Stadionneubau, die Anfang 2016 fließen wird.

Unversteuerte Rücklagen

Die unversteuerten Rücklagen umfassen die Bewertungsreserven auf Grund von Sonderabschreibungen gemäß § 7a EStG sowie die von der Gemeinde Wien erhaltene bzw. zugesagte Förderung für die Errichtung der Akademie sowie Planungskosten für den Stadionumbau gemäß Vereinbarung vom 21. Dezember 2011.

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 Bilanzstellung 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.

Änderungen von Bewertungsmethoden

Im Wirtschaftsjahr 2012/2013 wurden erstmalig die Anschaffungskosten der Transferrechte für Spieler der Kampfmannschaft aktiviert und auf die Nutzungsdauer, welche der Vertragsdauer des Spielervertrages entspricht, abgeschrieben.

Der komplette Anhang und Lagebericht liegt vor der ordentlichen Hauptversammlung zur Einsichtnahme auf.


Michael Krammer
Präsident


Martin Bruckner
Finanzreferent

2.2.2) Gewinn- und Verlustrechnung

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung der Saison 2014/15 (1.7.2014 – 30.6.2015) gesamt und getrennt nach den drei Segmenten „nationale Wettbewerbe“, „internationaler Wettbewerb“ und „Transferergebnis“ in Staffelform.

| SAISON 2014/15 | Nationale Wettbewerbe | Internationaler Wettbewerb | GESAMT | [%] Anteil | Vgl. Vorjahr (Saison 2013/14) | [%] zur Vorsaison | Anm. |
|--|-----------------------|----------------------------|--------------------|-------------|-------------------------------|-------------------|------------|
| Sponsoring | 7.596.671 | 49.975 | 7.646.646 | 33% | 7.275.321 | +5% | 1) |
| + Ticketing, Fanreisen & Events | 4.066.974 | 469.019 | 4.535.992 | 20% | 6.412.027 | -29% | 2) |
| + Rechteverwertung & Zentralvermarktung | 3.095.367 | 892.018 | 3.987.385 | 17% | 4.292.280 | -7% | 3) |
| + Merchandising | 2.135.783 | 0 | 2.135.783 | 9% | 1.852.899 | +15% | 4) |
| + Hospitality (VIP) | 950.854 | 21.413 | 972.266 | 4% | 852.774 | +14% | 5) |
| + Sonstige Erlöse | 3.566.833 | 3.477 | 3.570.310 | 16% | 1.512.206 | +136% | 6) |
| = ∑ Umsatzerlöse | 21.412.481 | 1.435.901 | 22.848.382 | 100% | 22.197.507 | +3% | 7) |
| Aufwand Heimspiele, Fanreisen & Events | -2.170.322 | -248.115 | -2.418.437 | -11% | -2.558.052 | -5% | 8) |
| + Wareneinsatz Merchandising | -1.173.401 | 0 | -1.173.401 | -5% | -1.118.089 | +5% | 9) |
| + Aufwand Hospitality VIP | -692.672 | -21.261 | -713.933 | -3% | -589.055 | +21% | 10) |
| + Umsetzung Sponsorleistungen | -407.397 | 0 | -407.397 | -2% | -508.334 | -20% | 11) |
| + Eigene Medien und Produktionskosten | -261.612 | -26.371 | -287.983 | -1% | -306.488 | -6% | 12) |
| = ∑ Materialaufwand und bezogene Leistungen | -4.705.404 | -295.747 | -5.001.151 | -22% | -5.080.017 | -2% | 13) |
| ROHERTRAG | 16.707.077 | 1.140.154 | 17.847.231 | +4% | 17.117.490 | +4% | 14) |
| Personalaufwand Sport | -9.747.165 | -104.486 | -9.851.651 | -43% | -11.090.202 | -11% | 15) |
| + Sonstiger Personalaufwand | -2.301.210 | 0 | -2.301.210 | -10% | -2.311.579 | 0% | 16) |
| = ∑ Personalaufwand | -12.048.375 | -104.486 | -12.152.861 | -53% | -13.401.781 | -9% | |
| Verwaltungs-, Versicherungs- und sonst. Aufwand | -2.340.945 | -225 | -2.341.170 | -10% | -2.079.574 | +13% | 17) |
| + Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand | -2.049.573 | -29.500 | -2.079.073 | -9% | -1.747.621 | +19% | 18) |
| + Spiel- und Trainingsbetrieb | -1.067.572 | -55.079 | -1.122.651 | -5% | -1.295.773 | -13% | 19) |
| + Klubservice, Events, PR und Marketing | -358.718 | -456 | -359.174 | -2% | -731.993 | -51% | 20) |
| + Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen | -327.210 | 0 | -327.210 | -1% | -390.470 | -16% | 21) |
| + Abgaben, Gebühren & Strafen | -243.823 | 0 | -243.823 | -1% | -97.872 | +149% | 22) |
| = ∑ Sachaufwand | -6.387.840 | -85.261 | -6.473.101 | -28% | -6.343.303 | +2% | 23) |
| Abschreibungen für Abnutzung | -304.502 | - | -304.502 | -1% | -351.386 | -13% | 24) |
| Finanzergebnis | -289.536 | - | -289.536 | -1% | -11.112 | -2506% | 25) |
| a.o. Erträge | 242.968 | - | 242.968 | 1% | 223.636 | +9% | 26) |
| Steuern aus Erträgen | -15.930 | - | -15.930 | 0% | -22.250 | -28% | 27) |
| GESCHÄFTSERGEBNIS | -2.096.138 | 950.407 | -1.145.731 | -5% | -2.788.707 | -59% | 28) |
| Transfererlöse | - | - | 1.795.220 | 8% | 5.224.711 | -66% | 29) |
| Transferaufwendungen | - | - | -599.146 | 0% | -2.255.285 | -97% | 30) |
| TRANSFERERGEBNIS | - | - | 1.196.074 | 8% | 2.969.426 | -42% | 31) |
| JAHRESERGEBNIS | - | - | 50.344 | - | 180.719 | -72% | 32) |


Michael Kramer
Präsident


Martin Bruckner
Finanzreferent

ALLGEMEINE BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Erklärung Finanzberichte

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 fußballspezifischen 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 Rundungsdifferenzen kommen, die jedoch in keiner Weise die Aussagekraft reduzieren. Der geprüfte Jahresabschluss liegt samt Anhang und Lagebericht vor der ordentlichen Hauptversammlung zur Einsichtnahme auf.

1) Sponsoring

Diese Position umfasst sämtliche Sponsorenerlöse, Erlöse aus Inseraten, Bandenwerbung und sonstige Werbeleistungen. Wenn in Sponsorenverträgen VIP-Karten enthalten sind, dann werden diese auch unter dieser Position verbucht. Der SK Rapid konnte das Volumen vor allem durch neue Premiumpartner (Lyonesse und die Allianz Gruppe in Österreich) steigern und somit den Wegfall dreier Partner (OMV, Wiener Städtische, Erste Bank) mehr als kompensieren. Die Steigerung von 5% in einer Saison ohne Europa League ist jedenfalls sehr erfreulich und lag über unseren Erwartungen.

2) Ticketing & Fanreisen

Umfasst alle Erlöse aus Ticketverkäufen, sowohl für Heim- als auch Auswärtsspiele („Fanreisen“). Die Zuschauer-einnahmen der Amateurmansschaft sind ebenso wie Ticketingversandgebühren in dieser Position enthalten. Die Ticketingerlöse aus dem nationalen Wettbewerb konnten um rund eine Million Euro gesteigert werden. Gegenüber der Vorsaison fehlen natürlich die Erlöse aus der Europa League Gruppenphase, die in der Vorsaison knapp drei Millionen Euro betragen haben.

3) Rechteverwertung & Zentralvermarktung

Die Position Rechteverwertung umfasst die Erlöse aus TV-Übertragungsrechten (inklusive dem sogenannten Österreicher-Topf), Erlöse und Prämien aus der Zentralvermarktung der UEFA sowie seit 1.7.2012 die stadiongeborenen Rechte wie beispielsweise das Ausschankrecht. Durch den Wegfall der Europa League Gruppenphase gab es deutliche Rückgänge in dieser Position.

4) Merchandising

Unter dieser Position finden sich sämtliche Umsätze mit

Fanartikeln. Der Umsatz konnte gegenüber der Vorsaison gesteigert werden. Dies zeigt, dass die Eröffnung eines zweiten Fanshops ein richtiger Schritt war.

5) Hospitality – VIP

Hier finden sich die Umsätze der verkauften VIP-Produkte. VIP-Karten, die in Sponsorenverträgen enthalten sind, werden nicht hier erfasst sondern in der Position Sponsoring. Die VIP-Erlöse konnten deutlich gesteigert werden, da der VIP-Bereich im Ernst-Happel-Stadion deutlich mehr Platz und somit ein höheres Fassungsvermögen bietet als die Einrichtungen im einstigen Gerhard-Hanappi-Stadion. Trotz Wegfall der Europa League Gruppenphase waren die Erlöse höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

6) Sonstige Erlöse

Dies betrifft die Erlöse aus Mitgliedsbeiträgen, Spenden, Toto-Sportförderung, Events, der Weiterverrechnung von diversen Aufwendungen, Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen, Erlöse Vermietung und sonstiges. Durch die hohe Anzahl von neuen Mitgliedern sowie durch die neue Form der Mitgliedschaft „mein Leben lang“ konnten hier deutliche Erlössteigerungen verzeichnet werden. Die sonstigen Erlöse sind in dieser Saison aufgrund von zahlreichen Einmaleffekten besonders hoch. Darunter zählen die Erlöse aus der Abrissparty, die Verwertung von nicht mehr gebrauchten Vermögensgegenständen und auch die Weiterverrechnung von zahlreichen Aufwandspositionen im Zusammenhang mit dem Neubau des Allianz Stadions.

7) Umsatzerlöse

Die gesamten Umsatzerlöse (ohne Transfererlöse) konnten um 2,9 % bzw. 650.000 Euro gesteigert werden, obwohl der SK Rapid nicht an der Europa League Gruppenphase teilgenommen hat.

8) Aufwand Heimspiele und Fanreisen

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. Weiteres werden die Kosten für Fanreisen und Events (Veranstaltungsaufwand) ebenso unter dieser Position geführt.

Analog zu den rückläufigen Erlösen aus Ticketing ist auch diese Aufwandsposition rückläufig, da eben auch der Veranstaltungsaufwand für die Heimspiele der Europa League weggefallen ist. Die Aufwendungen für Events waren in den Vorjahren im Sachaufwand gegliedert. Somit ist der Vorjahresvergleich nur eingeschränkt möglich.

9) Wareneinsatz Merchandising

Diese Position zeigt den tatsächlichen Wareneinkaufswert der verkauften Fanartikel. Dieser ist im Vergleich zur Vorsaison aufgrund des höheren Umsatzes gestiegen.

10) Aufwand Hospitality – VIP

Umfasst die Aufwände für Catering im VIP-Bereich und Sportförderungsbeitrag an die Stadt Wien. Analog zu den gestiegenen Erlösen sind auch die Kosten für die Bewirtschaftung des VIP-Clubs im Ernst-Happel-Stadion gestiegen.

11) 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.

12) Eigene Medien- und Produktionskosten

Die Aufwendungen für sämtliche Medienprodukte (Homepage, Rapid Magazin, Stadionzeitung, Mobile Apps usw.) wie Druckkosten werden hier zusammengefasst. Durch die Nichtteilnahme an der EL – Gruppenphase war die Anzahl der Printprodukte (Stadionzeitung) geringer und verursachte folglich weniger Aufwendungen.

13) Materialaufwand und bezogene Leistungen

Dies umfasst die Summen der Positionen Aufwand Heimspiele, Umsetzung Sponsorleistungen, Aufwand Hospitality – VIP, Wareneinsatz Merchandising und eigene

Medien- und Produktionskosten. Trotz Steigerung der Umsatzerlöse ist diese Summenposition leicht gesunken und dies, obwohl eine Kostenposition aus dem Bereich Events nach einer Kontenplanumstellung nun unter dieser Position summiert wird.

14) Rohertrag

Der Rohertrag bezeichnet betriebswirtschaftlich den Unterschiedsbetrag zwischen den verkauften Waren bzw. Dienstleistungen und den dafür direkt eingesetzten Mitteln. Dieser konnte gegenüber der Vorsaison gesteigert werden und ist ein Indikator, dass die Effizienz gesteigert wurde.

15) Personalaufwand Sport

Dies umfasst die Gehälter für die Spieler der Kampf- und Amateurmansschaft, sämtlicher Trainer und Betreuer inklusive der sportlichen Leitung. Durch geringere Prämien ist diese Position gegenüber der Vorsaison rückläufig.

16) Sonstiger Personalaufwand

Umfasst alle anderen Personalaufwendungen („non-sports“), insbesondere die Mitarbeiter in der Verwaltung, Fanshop bzw. Stadionpersonal. Hier werden nicht nur Vollzeit- sondern auch Teilzeit- bzw. Aushilfslöhne erfasst.

17) Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand

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

18) Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand

Diese Position umfasst sämtliche Aufwendungen für die Miete, Pacht und den Betrieb des Stadions, Büros, Wohnungen, Internatskosten, Fanshop und Lager. Durch die Austragung der Heimspiele im Ernst-Happel-Stadion und die Eröffnung eines zweiten Fanshops sind die Mietaufwendungen deutlich gestiegen, gleichzeitig sind die Instandhaltungskosten für das Gerhard-Hanappi-Stadion weggefallen. In Summe überwiegen jedoch die Mehraufwendungen.

19) 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.

Nachdem die Reisekosten für Fanreisen nun richtigerweise im direkten Aufwand unter der Position „Aufwand Heimspiele und Fanreisen“ in dieser Saison verbucht wurden, kommt es zu einer Verschiebung und somit Entlastung dieser Position.

20) Werbung, PR und Marketing

Diese Position umfasst zahlreiche Aufwandspositionen, unter anderem Aufwendungen für Analysen und Umfragen, Werbemittel, Aufwendungen für Mitglieder, Greenies, Abonnenten, und vieles mehr. Im Vorjahr waren unter dieser Position auch noch Aufwendungen für Events angeführt, die sich nun aufgrund einer Kontenplanumstellung unter dem Punkt Aufwand Heimspiele, Fanreisen und Events finden.

21) Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen

betreffen die Aufwendungen für Spielervermittler.

22) Abgaben, Gebühren und Strafen

Umfasst die Strafen der Bundesliga bzw. UEFA für Fanausschreitungen, AKM-Abgabe und sonstige Gebühren. Aufgrund zahlreicher Verstöße – insbesondere Pyrotechnik bei Heimspielen – hat die Bundesliga zahlreiche Strafen verhängt und somit ist diese Position deutlich höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. 2013/14 betrug diese 69.600 Euro, nunmehr 186.200 Euro! Weitere Gebühren im Zusammenhang mit dem Stadionbau bzw. Kredit haben einen einmaligen Effekt.

23) 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, Verwaltung-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand.

24) Abschreibungen für Abnutzung

Die Abschreibungen für immaterielle Wirtschaftsgüter und Sachanlagevermögen sind geringer als im Vorjahr. Die Investitionen in das Allianz Stadion sind unter „Anlagen

in Bau“ aktiviert worden und werden erst mit der Inbetriebnahme abgeschrieben werden. Die Abschreibungen für Spielerwerte sind unter den Transferaufwendungen erfasst.

25) Finanzergebnis

Das Finanzergebnis umfasst sämtliche mit Fremdkapital in Zusammenhang stehenden Kosten sowie Spesen des Zahlungsverkehrs und ähnliche Aufwendungen bzw. Erträge aus Guthabenzinsen.

26) a.o. Erträge

Es handelt sich um Auflösungen der Bewertungsreserve für subventionierte Maßnahmen der Stadionrevitalisierung. Die angefallenen Aufwendungen wurden als solche verbucht, dem gegenüber wird nun die Subvention entsprechend zweckgerecht aufgelöst.

27) Steuern aus Erträgen

Diese Position umfasst die Körperschaftsteuern der Wirtschaftsbetriebe GmbH bzw. der Sportstättenbetrieb GmbH.

28) Geschäftsergebnis

Ist die Summenposition der Umsatzerlöse abzüglich des Personalaufwandes, des Materialaufwandes, des Sachaufwandes, der Abschreibung für Abnutzung, des Finanzergebnis, des a.o. Ergebnis, der Steuern auf Erträgen.

29) Transfererlöse

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

30) Transferaufwendungen

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

31) Transferergebnis

Ist die Summenposition der Transfererlöse abzüglich der Transferaufwendungen.

32) Jahresergebnis

Zeigt das konsolidierte Bilanzergebnis des SK Rapid. Durch den Gewinn von 50.344 Euro verringert sich das negative Eigenkapital zum 30.6.2015 auf 1.232.441 Euro.

2.2.3) Ergebnis nach Geschäftsfeldern

Der SK Rapid teilt sein Jahresergebnis in drei Segmente. Dies ist sinnvoll und notwendig, um saisonübergreifend vergleichen und sinnvoll berichten zu können. Die letzten Jahre waren dadurch geprägt, dass das Ergebnis aus dem Segment „nationaler Wettbewerb“ sehr negativ war und durch positive Ergebnisse aus den Segmenten „Transfers“ und „internationaler Wettbewerb“ ausgeglichen werden konnte. Die mittelfristige Zielsetzung lautet, auch im nationalen Bewerb ausgeglichen zu wirtschaften um nicht von den Transfers und der Teilnahme am internationalen Wettbewerb abhängig sein zu müssen. Jede Abhängigkeit von nicht kurzfristig beeinflussbaren Ereignissen ruft zwangsweise ein Eingehen von Risiken hervor. Diese sollen künftig nur in jenem Ausmaß eingegangen werden, in dem man sich dies auch leisten kann.

| | Saison 2014/15 | Saison 2013/14 |
|--|-------------------|-------------------|
| A) Internationaler Wettbewerb | | |
| Erträge | 1.435.901 | 6.121.213 |
| - Aufwendungen | -485.494 | -3.257.505 |
| = Ergebnis internationaler Wettbewerb | 950.407 | 2.863.708 |
| B) Nationale Bewerbe | | |
| Erträge | 21.412.481 | 16.076.294 |
| - Aufwendungen *) | -23.508.619 | -21.728.709 |
| = Ergebnis nationale Wettbewerbe | -2.096.138 | -5.652.415 |
| C) Transfergeschäft | | |
| Erträge | 1.795.220 | 5.224.711 |
| - Aufwendungen | -599.146 | -2.255.285 |
| = Ergebnis Transfergeschäft | 1.196.074 | 2.969.426 |
| JAHRESERGEBNIS | 50.344 | 180.719 |

*) unter dieser Position befindet sich sämtliche Aufwände, Abschreibung, Finanzergebnis, a.o. Ergebnis und Steuern.

Ergebnis Internationaler Wettbewerb

Das Saisonergebnis aus dem internationalen Wettbewerb der Saison 2014/15 ist gegenüber der Vorsaison deutlich geringer, da 2014/15 der Einzug in die Europa League Gruppenphase nicht geschafft wurde und somit lediglich zwei Europacupspiele absolviert wurden. Das Ergebnis wurde durch eine Nachzahlung der UEFA für die Saison 2013/14 allerdings noch um 261.000 Euro verbessert.

Ergebnis nationaler Wettbewerb

Das Ergebnis aus dem nationalen Wettbewerb der Saison 2014/15 ist sehr respektabel ausgefallen und war besser als erwartet. Durch neue Partner und Sponsoren, neue Mitglieder, die neue Mitgliedsform „Mein Leben lang“, die Abrissparty im Gerhard-Hanappi-Stadion, sowie verbesserte Erlöse aus dem Ticketing und bei den VIP-Hospitality-Angeboten konnte der Umsatz in Summe um fünf Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Per Saldo stellt das Ergebnis von - 2,1 Millionen Euro eine enorme Verbesserung gegenüber dem Vorjahr (- 5,7 Millionen Euro) dar, wobei dies auch teilweise durch Einmaleffekte gestützt wurde.

Ergebnis Transfergeschäft

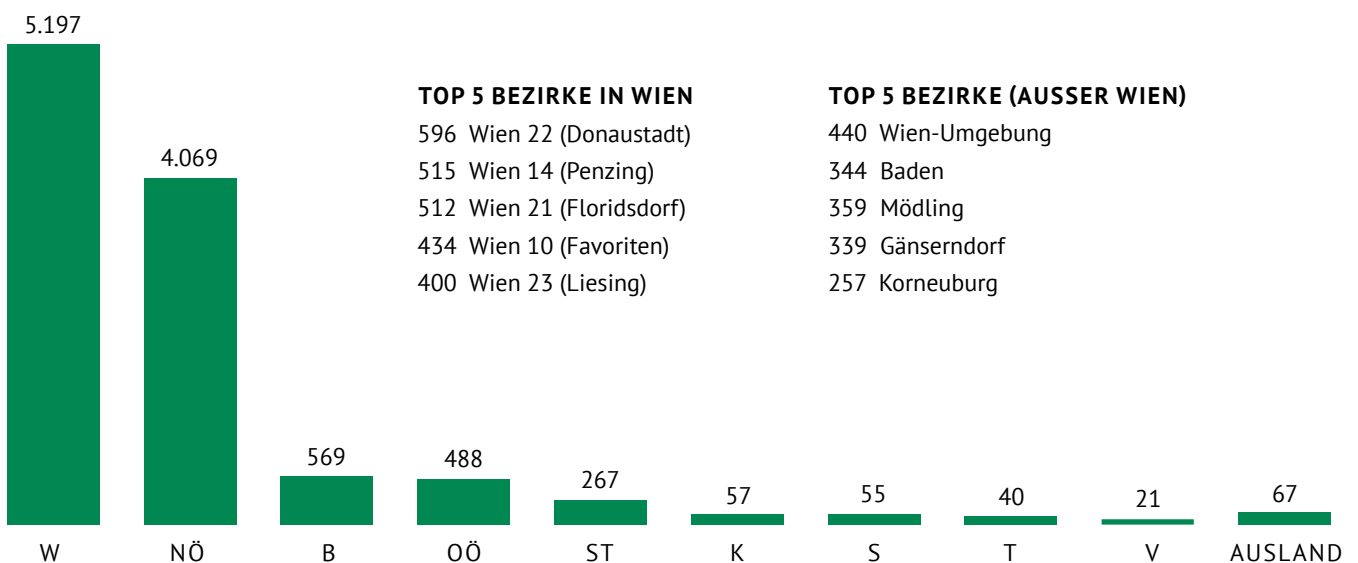
In der Saison 2014/15 (diese beginnt am 1.7.2014 und endet am 30.6.2015) gab es keine spektakulären Spielertransfers. Die Erlöse von 1,7 Mio. Euro waren im Rahmen der Erwartungen, ebenso wie die Aufwendungen, die zum Großteil aus der planmäßigen Abschreibung von aktivierten Transferwerten stammen. Per Saldo bleiben 1,2 Mio. Euro als Nettoertrag über und dies entspricht dem Durchschnitt der letzten 13 Saisonen.

2.2.4) Details zu ausgewählten Schwerpunkten

Mitgliederstatistik

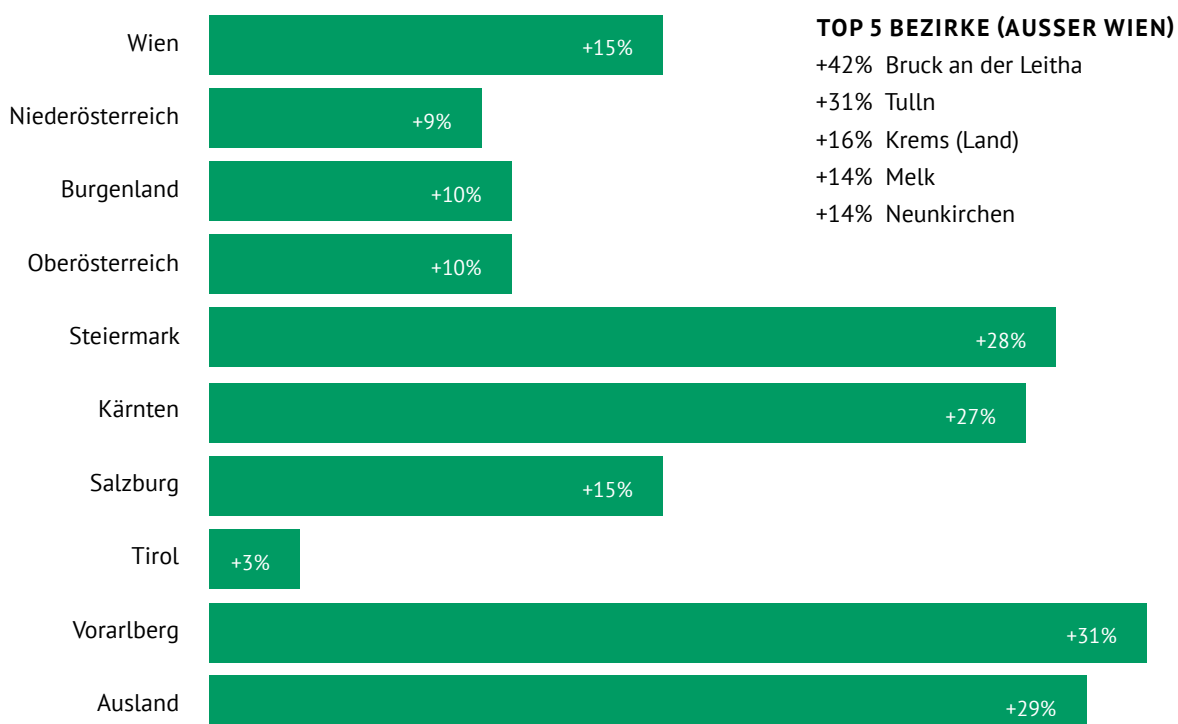
Herkunft der Mitglieder:

Zum Stichtag 30. Juni 2015 darf der SK Rapid stolze **10.830 Mitglieder** in seinen Reihen zählen. Dies erstreckt sich von 7.809 Vollmitgliedern (davon 371 lebenslangen) über die „Greenies“ und Jugendmitglieder (2.735) bis hin zu unseren Legenden. Anhand nachstehender Statistik ist ersichtlich, dass über 85% der Mitglieder in Wien und Niederösterreich beheimatet sind. Vereinsmitglieder findet man allerdings sogar über die österreichischen Staatsgrenzen hinweg und es sind in allen neun Bundesländern Mitglieder des SK Rapid angesiedelt!



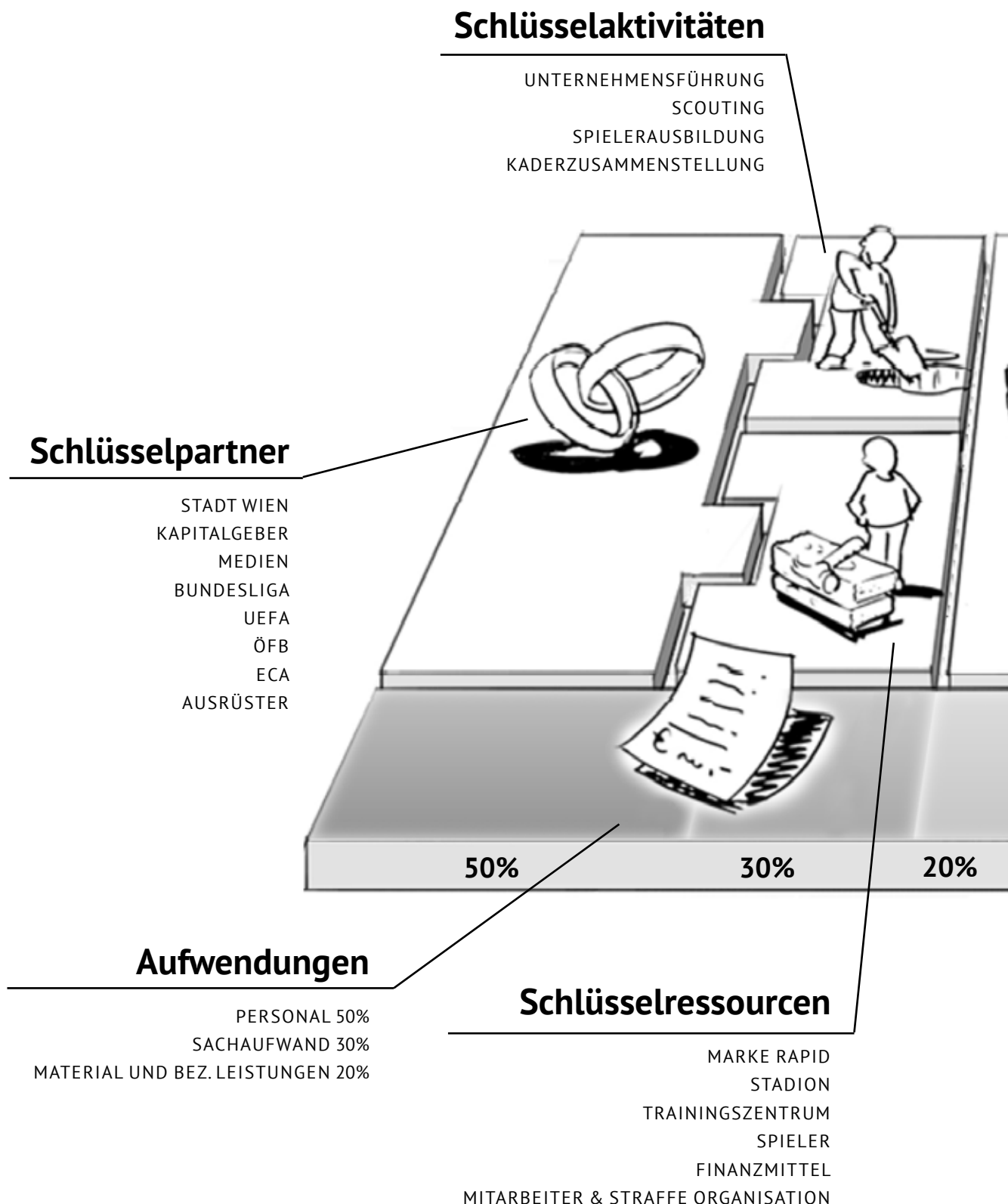
Zuwachsraten der Mitglieder:

Äußerst positiv zeichnet sich auch das Bild der Mitgliederentwicklung. In sämtlichen Regionen ist ein deutliches Wachstum zu erkennen, nicht nur in den mitgliederstärksten Bundesländern konnten bedeutende Zuwächse registriert werden.



Geschäftsmodell des SK Rapid

Wie wir Werte schaffen um unsere Vision zu erreichen: Top 50 in Europa!



Die Beschreibung von Geschäftsmodellen ist für die strategische Ausrichtung ein wichtiger Bestandteil. Der SK Rapid zeigt im sogenannten „Canvas Business Model“ ganzheitlich, wie die wesentlichen Funktionen und Bereiche zusammenspielen. Zudem wollen wir demonstrieren, dass dieser ganzheitliche Ansatz durchdacht ist und die Organisationsstruktur nach dem aktuellen Stand der betriebswirtschaftlichen Literatur erfolgt. Eine Erklärung zu den einzelnen Punkten folgt auf den nächsten Seiten.

Wertangebote

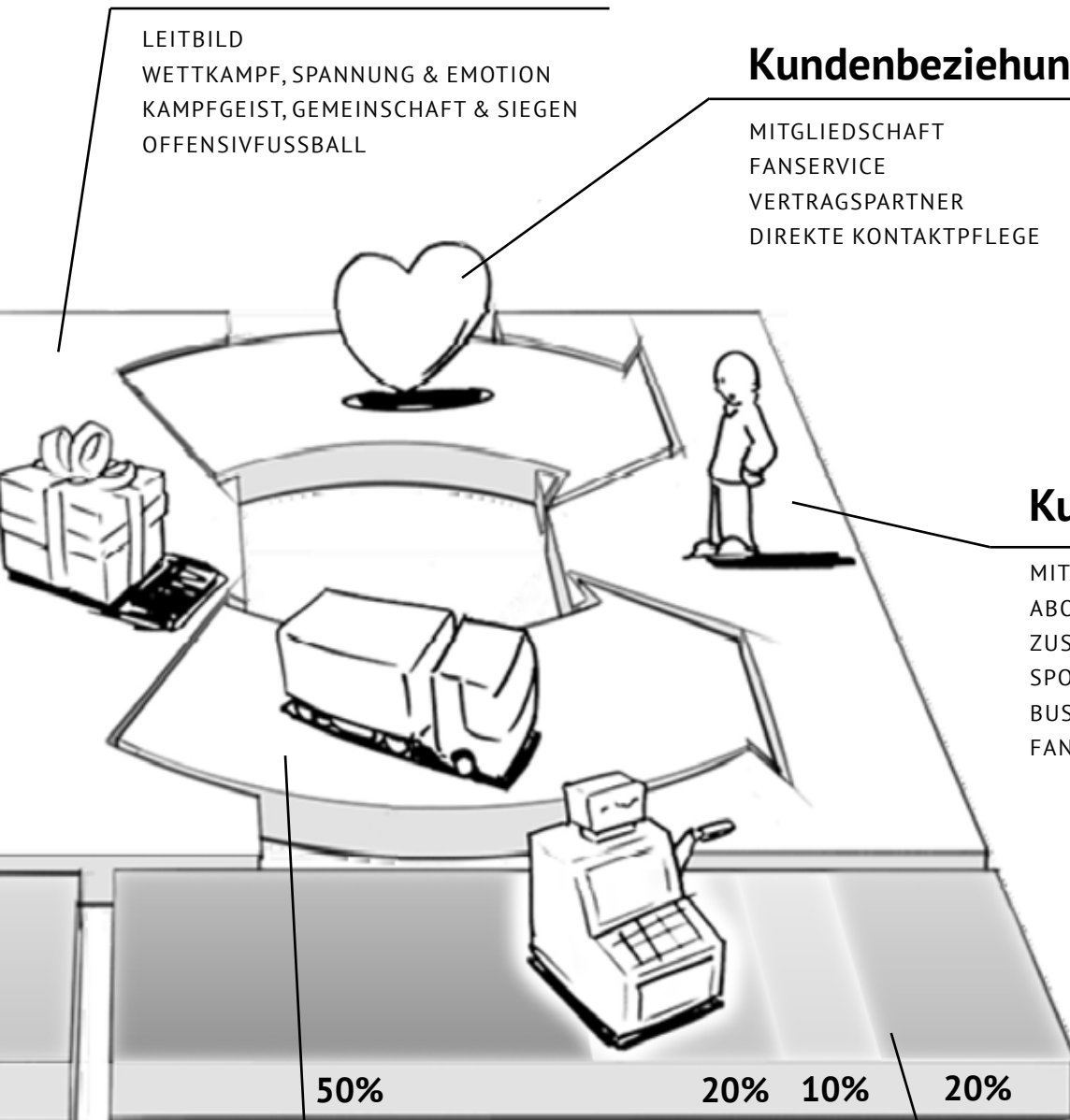
LEITBILD
WETTKAMPF, SPANNUNG & EMOTION
KAMPFGEIST, GEMEINSCHAFT & SIEGEN
OFFENSIVFUSSBALL

Kundenbeziehungen

MITGLIEDSCHAFT
FANSERVICE
VERTRAGSPARTNER
DIREKTE KONTAKTPFLEGE

Kundensegmente

MITGLIEDER
ABONNENTEN
ZUSCHAUER
SPONSOREN
BUSINESS CLUB PARTNER
FANS & FANKLUBS



Kanäle

SHOPS (FANCORNER, FANSHOPS)
MEDIEN (EIGENE UND FREMDE PUBLIKATIONEN)
ONLINE: WEBSHOP, HOMEPAGE UND SOCIAL MEDIA

Erlöse

50% SPONSORING & VERMARKTUNG
20% TICKETING
10% MERCHANDISING
20% SONSTIGE

Wertangebote

Um zu verstehen, was uns so unverwechselbar und zum populärsten Fußballverein in Österreich macht, ist es unumgänglich, diese Werte zu beschreiben: In diesem Jahr konnte unser einzigartiges Leitbild festgeschrieben werden. Der Leitspruch Gemeinsam-Kämpfen-Siegen ist identitätsstiftend. Die unvergleichliche Atmosphäre bei einem Heimspiel, die große Anzahl von Fans bei Auswärtsspielen, die legendäre Rapid-Viertelstunde und der am Spielfeld gebotene Offensivfußball begründen ein einzigartiges Erlebnis und begeistern eine Vielzahl an Menschen. Wir stehen für das Geschäftsmodell des Mitgliedervereins. Aus unserer Tradition kommend, ist soziale Verantwortung ein wichtiger Baustein unseres Handelns.

Kundensegmente

Der SK Rapid spricht nicht von Kunden, wenn es um die Gemeinschaft der Rapid-Familie geht. In betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen ist der technische Kundenbegriff aber unausweichlich. Wir unterscheiden aufgrund der unterschiedlichen Bedürfnisse und unterschiedlichen Beziehungsarten zwischen Mitgliedern, Zuschauern, Fans, Sponsoren und Business Club Partnern. All jene Gruppen haben eigene Arten von Beziehungen zum SK Rapid und tragen zum Erfolg bei.

Kanäle

Unsere Kommunikations- und Verkaufskanäle bilden eine entscheidende Schnittstelle zwischen dem SK Rapid und seinen Kunden. Über unsere eigenen Medien (Homepage, Social Media Auftritt, TV-Sendung, Printmagazine) und Sportberichterstattung erreichen wir unsere Community. Unsere eigene und neu geschaffene Sales-Abteilung kümmert sich im direkten Wege um die Wünsche und Bedürfnisse der Sponsoren und Business Club Partner. Der Fancorner und unsere Fanshops sowie die Mitarbeiter des Klubservice bei den Spielen, betreuen alle unsere Mitglieder, Fans, Abonnenten und Zuschauer.

Kundenbeziehungen

Ein erfolgskritischer Faktor ist die Beziehung zwischen dem Verein und seinen Mitgliedern, Fans, Anhängern und Partnern. Die Vereinsführung hat festgelegt, dass jährlich den Mitgliedern im Rahmen der Hauptversammlung ein Geschäftsbericht dargelegt wird und Transparenz herrscht. Diese Transparenz unterscheidet uns wesentlich von allen anderen Vereinen in der österreichischen Bundesliga und ist Grundlage für Vertrauen zwischen den Mitgliedern und der Vereinsführung. Vertrauen schafft wiederum die Grundlage für unsere Wachstumsstrategie. Mit den Fanklubs kommuniziert der Verein auf direktem Wege. Darüber hinaus hat es in den letzten Jahren verstärkt Initiativen und Arbeitsgruppen gegeben, die zu vielen Themen innovative Lösungen erarbeitet haben und aus Mitarbeitern, Spielern und Mitgliedern bestehen. Mit Sponsoren und Business Club Partnern gibt es jeweils Verträge, wo die Leistungsbeziehung genau festgelegt ist. Abonnenten werden durch die Mitarbeiter des Klubservice ebenfalls besonders intensiv als die treuesten Kunden betreut und auch auf ihre Wünsche wird speziell eingegangen (z.B. privilegierte Vorverkaufsrechte).

Schlüsselressourcen

Die Marke Rapid ist unantastbar und dies ist auch im Vereinsstatut entsprechend geregelt. Schlüsselressourcen sind die wichtigsten Wirtschaftsgüter, die für das Funktionieren des Geschäftsmodells notwendig

sind. Zweifelsohne zählt ein zeitgemäßes Stadion dazu. Durch den Neubau des Allianz Stadions wird der SK Rapid über die modernste Stadioninfrastruktur in Österreich verfügen und dies ist der Schlüssel zum Wachstum. Für die Ausbildung von jungen Spielern und dem täglichen Trainingsbetrieb der Profimannschaft ist ein modernes und ausreichend dimensioniertes Trainingszentrum von entscheidender Bedeutung. Seit 2012 trainiert der SK Rapid im Trainingsgelände des Ernst-Happel-Stadions und verfügt somit über eine entsprechend hochwertige Infrastruktur. Die wichtigsten Humanressourcen für den sportlichen Erfolg sind Spieler und Trainer. Diese sind über Verträge an den Verein mit unterschiedlichen Laufzeiten gebunden.

Durch die organisatorische Neuaufstellung im wirtschaftlichen Bereich wird der notwendigen Professionalisierung auch hier Rechnung getragen. Die SK Rapid GmbH mit ihren zwei Geschäftsführern und den vielen Veränderungen im wirtschaftlichen Bereich bildet die Grundlage für unser weiteres Wachstum. Eine schmale Organisationsstruktur, verbunden mit hoch qualifizierten engagierten Mitarbeitern, klaren Kompetenzen und Zuständigkeiten erhöht die Schlagkraft, schafft die Basis für erfolgreiches Wirtschaften und stellt somit die Rahmenbedingungen dar, um den sportlichen Erfolg zu maximieren.

Über solide finanzielle Planung und ausreichend liquide Mittel soll künftig der Handlungsspielraum gerade in der Transferpolitik gesichert sein. Eine entsprechende Liquiditätsreserve und vorausschauende Planung ist der Schlüssel, um am Transfermarkt agieren zu können und rasch Chancen und Möglichkeiten zu nützen. Daher stellt der Aufbau von Eigenkapital in der Saison 2015/16 ein wichtiges Ziel dar.

Schlüsselaktivitäten

Die wichtigsten Dinge damit das Geschäftsmodell funktioniert sind folgende:

Zusammenstellung des Kaders: Um erfolgreich zu sein braucht es eine erfolgreiche Mannschaft. Die Kaderzusammenstellung und der effiziente Finanzmitteleinsatz ist ein klarer Erfolgsfaktor.

Die Spielerausbildung ist zu vergleichen mit der Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei Technologieunternehmen. Hier werden Talente für die Zukunft ausgebildet, die eine schlagkräftige Kampfmannschaft bilden sollen. Daher legen wir auch bei der Auswahl der Trainer im Nachwuchsbereich hohen Wert auf die fachliche Kompetenz und Erfahrung. Ebenso wurde die Spielphilosophie des SK Rapid für alle Mannschaften festgelegt. Um die besten Spieler und die besten Talente zu entdecken ist ein professionelles Scouting unumgänglich. Der SK Rapid hat gerade in den letzten zwei Jahren hier investiert und die Kapazitäten aufgestockt. Neben den sportlichen Schlüsselaktivitäten hat die kaufmännische Unternehmensführung und Organisation dafür zu sorgen, dass alle Rahmenbedingen geschaffen sind und ausreichende finanzielle Mittel zu erwirtschaften, um eine konkurrenzfähige Kampfmannschaft finanzieren zu können.

Schlüsselpartner

Dies sind jene Lieferanten und Partner, die wesentliche Ressourcen bereitstellen und Wettbewerbsvorteile liefern. Bei Rapid ist dies zweifelsohne an erster Stelle die Stadt Wien, die uns einerseits durch eine Subvention den Stadionneubau erst ermöglicht hat und andererseits Vermieter des Trainingszentrums im Ernst-Happel Stadion ist. Unsere Medienpartner verstärken unsere Kundenbeziehung mit unseren Mitgliedern und Fans und generieren jene Werbewerte, die unsere Partner benötigen. Die österreichische Bundesliga organisiert den nationalen Wettbewerb und überwacht diesen. Durch unsere laufende internationale Präsenz in den UEFA-Bewerben sind wir auch international eingebunden.

Corporate Governance beim SK Rapid

Unter dem Begriff „Corporate Governance“ versteht man alle Maßnahmen und Richtlinien für die verantwortungsvolle Unternehmensführung und –kontrolle. Nachfolgend wollen wir die wichtigsten Maßnahmen und Kontrollsysteme skizzieren:

Externes Kontroll- und Berichtswesen

Prüfung durch Wirtschaftsprüfer

Die von der Hauptversammlung gewählte Wirtschaftsprüferin führt halbjährlich ihre Prüfungshandlungen, die im UGB geregelt sind, durch. Darüber hinaus gibt es noch eine Gebarungsprüfung und Prüfungshandlungen, die die Bundesliga im Rahmen des Lizenzierungsverfahren vorschreibt („Fußballspezifische Informationen“).

Prüfung durch Bundesliga und KPMG

Der gesamte Prüfbericht wird gemeinsam mit einer Vielzahl von Unterlagen, die aus den Vorschriften des Lizenzierungsverfahrens verpflichtend sind, an die Bundesliga übermittelt. Die Bundesliga prüft ihrerseits gemeinsam mit der KMPG diese Unterlagen. Diese Prüfungshandlungen finden zwei Mal jährlich (März-April sowie Oktober-November) statt.

Geschäftsbericht

Als erster und bis dato einziger Bundesligaverein veröffentlicht der SK Rapid jährlich einen Geschäftsbericht und schafft somit Transparenz und Vertrauen. Nach der Veröffentlichung haben insbesondere die Mitglieder die Möglichkeit via E-Mail Fragen zu stellen, die dann direkt und/oder auch im Rahmen der Ordentlichen Hauptversammlung beantwortet werden. Somit stellt sich der SK Rapid auch dem Urteil der Öffentlichkeit.

Internes Regelwerk und Kontrollinstanzen

Am 6. November 2015 erfolgt die Verschmelzung der beiden Tochter- bzw. Enkel-GmbH's zur SK Rapid GmbH. Mit 30.6.2016 wird der gesamte Profi-Sportbereich in diese GmbH oder eine nicht börsennotierte Aktiengesellschaft eingebracht werden.

Die SK Rapid GmbH wird künftig von den beiden Geschäftsführern Andreas Müller und Christoph Peschek nach Außen vertreten. Sie sind gemeinsam mit den Prokuristen zur Vertretung der SK Rapid GmbH berechtigt. Seit 6. November 2015 gilt auch die Kollektivzeichnungs-berechtigung, d.h. dass jedes Rechtsgeschäft von zwei vertretungsbefugten Personen gezeichnet werden muss.

Die Zusammenarbeit zwischen dem Präsidium des SK Rapid und dem Management ist in der Geschäftsordnung geregelt. Bereits im Frühjahr 2015 ist die neue **Geschäftsordnung** in Kraft getreten. Wesentlich ist dabei die Liste an genehmigungspflichtigen Geschäften. Das Präsidium agiert in vielen operativen Themen wie ein Aufsichtsrat, kontrolliert die Zielerreichung und überwacht die Geschäftsgebarung.

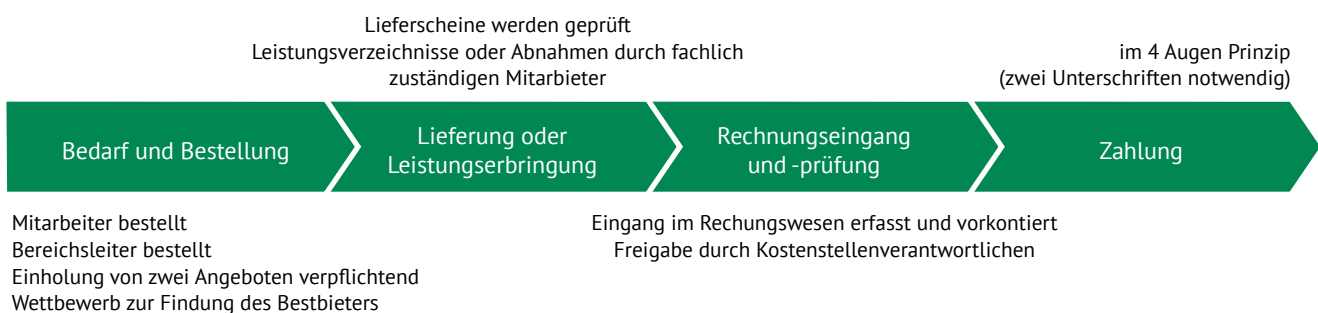
Grundsätzlich werden im zweimal jährlich stattfindenden Planungsprozess die künftigen Ausgaben geplant und die Gesamtplanung freigegeben.

Für die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen gibt es seit März 2015 eine neue **Beschaffungsrichtlinie**: Bei konkreten Beschaffungsvorgängen gibt es Wertgrenzen, die unterschiedliche Prozesse auslösen. Unterschreitet der Einkaufswert eine Geringfügigkeitsgrenze kann der fachlich zuständige Mitarbeiter im Rahmen des Budgets eigenverantwortlich eine Bestellung bzw. einen Einkauf tätigen (z.B. Büromaterialien wie Kopierpapier, ...). Ab einer bestimmten Wertgrenze ist die Zustimmung des Bereichsleiters erforderlich und ab einer weiteren Schwelle ist die Einholung von zumindest zwei vergleichbaren Angeboten verpflichtend. Ein weiterer Schwellwert verpflichtet zur Abhaltung eines Wettbewerbes, für den es ein eigenes Regelwerk gibt.

Die **Wettbewerbsrichtlinie** ist dabei besonders erwähnenswert und hat sich bereits oftmals bewährt: Durch dieses Verfahren soll der Bestbieter gefunden werden. Zu Beginn eines jeden Wettbewerbes werden den teilnehmenden Unternehmen bereits die Entscheidungsgrundlagen mitgeteilt und der Verfahrensablauf beschrieben. Die somit erreichte Transparenz wird von den Wettbewerbsteilnehmern äußerst lobend registriert. Die Qualität der Angebote ist sehr hoch und vergleichbar. Durch den Prozess, der meist mehrere Runden vorsieht, wurden auch hervorragende wirtschaftliche Ergebnisse erzielt und zudem weiteres internes Know-How aufgebaut.

Internes Kontrollsystem (IKS)

Unser internes Kontrollsystem dient zur Abwehr von Schäden und fehlerhaften Verhalten. Konkret verankert ist das IKS in der Beschaffungsrichtlinie, im Vier-Augenprinzip sowie in zahlreichen organisatorischen Kontrollmaßnahmen.



Der **Rechnungsprüfungs- und Freigabeprozess** sieht wie folgt aus:

Die eingehende Rechnung wird von der Buchhaltung erfasst und dem zuständigen Bereichsleiter bzw. Kostenstellenverantwortlichen zur Freigabe übermittelt. Dies geschieht derzeit noch in Papierform, soll aber mittelfristig digital erfolgen. Der Kostenstellenverantwortliche prüft die Rechnung und gibt diese frei. Die Überweisung der freigegebenen Rechnungen erfolgt von der Buchhaltung im Vier-Augen-Prinzip, wobei zumindest ein Augenpaar ein Prokurist und/oder Geschäftsführer sein muss. Somit ist in Summe eine organisatorische Trennung zwischen Freigabe und Bezahlung sowie ein Vier-Augenprinzip garantiert.

POS-Kontrollen

Die Abrechnung aller Verkaufsstellen (Shopkassen) erfolgt täglich und ebenfalls im Vier-Augenprinzip. Es wird sowohl die inhaltliche Richtigkeit geprüft als auch die Bargeldbestände. Stornobuchungen und Gutschriften müssen separat protokolliert werden. Alle Abrechnungen werden bei der Übergabe an die Buchhaltung nochmals auf Plausibilität geprüft und mit den EDV-Aufzeichnungen verglichen.

Systematische Kontrollen und Berichtswesen

In periodischen Abständen finden Überprüfungen seitens der Controlling- bzw. IT-Verantwortlichen statt, die nach eigenen Prozessdefinitionen ablaufen. Um nicht nur die inhaltliche Richtigkeit zu prüfen, sondern auch die Einhaltung von Budgets, Zielen und wirtschaftlicher Effizienz zu gewährleisten, wird in periodischen Abständen ein Soll-Ist-Vergleich durchgeführt und werden mögliche Abweichungen dem Grunde nach untersucht.

Projekt Neubau Allianz Stadion:

Im Zuge des Stadionbaues gibt es vier Kontrollinstanzen:

Die **IFS- Institut für Sportstättenberatung GmbH** wurde von uns mit der Projektsteuerung beauftragt und überwacht als Teil des Projektteams den Totalunternehmer STRAGAG und weitere Auftragnehmer.

Die **Firma Draxler + Dallhammer ZT GmbH** arbeitet im Auftrag der MA 51 der Stadt Wien und ist für die begleitende Kontrolle der MA 51 verantwortlich.

Die **Immorent AG** kontrolliert für die Kreditgeber den Baufortschritt und die ordnungs- und sachgemäße Geldmittelverwendung.

Der **Bauausschuss** ist ein internes Gremium, welches regelmäßig prüft und gegebenenfalls Entscheidungen trifft, beziehungsweise Entscheidungsgrundlagen für das Präsidium aufbereitet.

INTERNES KONTROLLSYSTEM (IKS)



EXTERNES KONTROLL- UND BERICHTSWESEN

2.2.5) Risikoanalyse

Folgende wesentliche Risiken im Zusammenhang mit dem ordentlichen Geschäftsbetrieb bestehen für den SK Rapid:

Aktuelle Geschäftsrisiken:

- **Merchandising, Mitglieder, Ticketing:** Die Erlöse wurden unter der Annahme budgetiert, dass wir eine Saison im Rahmen der Erwartungen (Platz 1-3) spielen.
- **Imageschaden durch Ausschreitungen (Hooliganismus):** Der Imageschaden der Ausschreitungen der vergangenen Saisonen ist noch spür- und messbar. Bei weiteren Ausschreitungen wird sich der Imageschaden manifestieren. Der SK Rapid hat (noch) die höchste Markenkraft und dies ist der wichtigste Baustein für künftige Erlöse.
- **Steigendes Gehaltsniveau im Sport:** Der Trend der letzten 10 Jahre, dass vor allem die Mannschaften aus den ehemaligen Ostblockländern aufgrund von zahlungskräftigen Sponsoren bzw. Einzelpersonen über höhere Budgets als der SK Rapid verfügen wird sich fortsetzen. Der Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit droht, wenn wir auf die Rekrutierung von externen Spielern angewiesen sind.
- **Kampf um Talente:** Sowohl national als auch international haben sich die infrastrukturellen Rahmenbedingungen der Akademien von Konkurrenzvereinen stark verbessert, so dass der Kampf um junge Talente schwieriger wird.
- **Verbandsangelegenheiten:** Strafen bei fehlerhaften Fanverhalten (von Geldstrafen bis hin zu Platzsperrern oder Ausschluss von Wettbewerben).

Politisch, rechtliche und organisatorische Risiken:

- **UEFA-Urteil:** Ausschluss von internationalen Wettbewerben bei Ausschreitungen.
- **Steuergesetze:** Durch die geplante Auslagerung des Profisports in eine Kapitalgesellschaft gehen zahlreiche steuerliche Erleichterungen und Begünstigungen, die nur einem gemeinnützigen Sportverein zustehen, verloren. Dies wird rund eine Mio. Euro pro Saison an zusätzlichen Kosten verursachen.
- **Compliance-Regelungen:** In vielen, vor allem international tätigen Konzernen, existieren seit geraumer Zeit Regelungen, die eine Geschenkkannahme verbieten. Dies kann den Verkauf von Logen oder Business Seats, die oftmals zur Kundenpflege oder Geschäftsanbahnung verwendet werden, künftig erschweren.

Makroökonomische Risiken:

- **Leitzinssätze:** Die aktuelle Niedrigzinsphase begünstigt fremdfinanzierte Investitionsprojekte. Langfristig können die Leitzinsen jedoch wieder steigen und somit erhöhen sich die Zinsaufwendungen für Investitionskredite für den Stadionbau.
- **Wirtschaftliche Lage:** Eine mögliche Depression würde nicht nur die Gewinnung neuer Sponsoren sondern auch das Halten bestehender Partner erschweren.
- **Kaufkraftverlust der Bevölkerung:** Die Wirtschaftskrise und die „schleichende Inflation“ hat Auswirkungen auf die Kaufkraft der Bevölkerung. Dies kann zu Rückgängen bei den Umsätzen führen.

2.3) Sponsoring, Marketing, Kommunikation, Medien & PR

Insgesamt wurden in der Saison 2014/15 rund 7,65 Millionen Euro an Sponsorererlösen erzielt, ein Plus von mehr als 371.300 Euro (+5%) im Vergleich zur vergangenen Spielzeit!

SPONSORERLÖSE
7,65 Mio. €
 (+371.300€)

Hauptpartner Wien Energie verlängert um zwei Saisonen

Die Partnerschaft mit unserem treuen Hauptsponsor Wien Energie konnte in der Saison 2014/15 frühzeitig um zwei weitere Saisonen bis Sommer 2017 verlängert werden. Wien Energie Geschäftsführer Mag. Thomas Irschik: „Wien Energie und der SK Rapid werden untrennbar mit Wien verbunden und sind beides starke und traditionsbewusste Unternehmen. Sport und Energie passen perfekt zusammen und sind Quelle für Fitness, Ausdauer und Gesundheit. Durch die seit weit über ein Jahrzehnt erfolgreich gelebte Partnerschaft mit dem SK Rapid, der in Österreich fast 100 Prozent Bekanntheit genießt und für zahlreiche positive Attribute steht, konnten wir unsere Unternehmens-Marke stärken und wollen dies auch in Zukunft tun.“



Lyoness neuer Premiumpartner

Ende der Saison 2014/15 wurde mit der internationalen Einkaufsgemeinschaft ein neuer, langfristiger Premiumpartner präsentiert. Die Partnerschaft ist vorerst auf fünf Jahre ausgerichtet. Für 1,8 Millionen pro Saison erhält Lyoness ein umfangreiches Kommunikationspaket beim SK Rapid, wie zum Beispiel den besonders medienwirksamen Unternehmensschriftzug auf der Brust des Trikots unseres Kapitäns. Mit dem Know-how von Lyoness entwickelte man gemeinsam für alle Rapid-Fans die SK Rapid Cashback Card sowie die dazugehörige Plattform cashback.skrapid.at.



Neue Teampartner, Part-Time-Sponsoring und Ausbau des Business Clubs

Neu in der grün-weißen Partnerfamilie konnte als Fashionpartner mit Jahreswechsel der bekannte deutsche Herrengeschäftspartner Camp David begrüßt werden, der unsere Spieler und Trainer mit sportlich

eleganten Produkten aus seiner Menswear-Kollektion ausstattet. Ebenfalls neu im grün-weißen Haus ist Teampartner Sony, mit dem erstmals ein Smartphone in einer Rapid-Edition herausgebracht wurde. Mit unserem Teampartner Varta konnte die Vereinbarung um drei weitere Jahre bis Ende Saison 2017/2018 verlängert werden.

Im Rahmen unseres innovativen Part-Time-Sponsorings waren im Saisonfinish die Firma PS Klima sowie im Herbst bei drei aufeinanderfolgenden Meisterschaftsspielen die Firma NAVAX auf den Trikots unserer Profis zu sehen.

Das bereits verstärkte Engagement im Bereich der Klein- und Mittelunternehmen wurde intensiviert und der SK Rapid Business Club bei Heimspielen des Rekordmeisters in Hinblick auf das Allianz Stadion weiter entwickelt.

Netzwerken im grün-weißen Haus

Wieder organisiert wurden für alle Partner und Sponsoren von der Direktion Sponsoring/Marketing unterschiedliche Veranstaltungen, wie ein Duathlon im Grünen oder ein Business Talk im Ernst-Happel-Stadion, um auf diesem Wege die grün-weiße Partner-Familie noch besser untereinander bekannt zu machen und zu vernetzen!

Top Medienwerte auch 2014/15

Einmal mehr war der SK Rapid in der Bundesliga-Saison 2014/15 so oft wie kein anderer Klub live im ORF zu sehen. Gleich 15 Mal war ein Spiel unserer Grün-Weißen das ORF-Livespiel der Runde, zudem war die Mannschaft um Kapitän Steffen Hofmann bei vier der fünf reichweitenstärksten Partien dieser Saison auf den TV-Schirmen! Wie gewohnt präsentierte zudem Medienpartner Sky jedes Rapid-Ligaspiel als Einzelspiel und in der Konferenzschaltung! Insgesamt betrug der TV-Medienwert des SK Rapid aus allen Bewerbungen bei einer Beitragsdauer von 290 Stunden beeindruckende 52,4 Millionen Euro.



15
SPIELE LIVE

36
SPIELE LIVE



52.400.000€
MEDIENWERT BEI 290 STUNDEN BEITRAGSDAUER






Im Printbereich wurden nicht minder bemerkenswerte 729 Millionen Sportleserkontakte durch 4.244 redaktionelle Artikel (davon mehr als zwei Drittel mit Bildberichterstattung) generiert!

4.244
REDAKTIONELLE ARTIKEL
729.000.000
SPORTLESERKONTAKTE

Eigene Medien und Kooperationen

Über das bereits im Jänner 2014 gelaunchte Online-Pressecenter presse.skrapid.com stellte die Direktion Kommunikation, Medien & PR abermals mehr als 200 Media Infos sowie zahllose Fotos und Grafiken zum Download für heimische und internationale Medien zur Verfügung. Zudem wurde in diesem Bereich redaktionell zum zweiten Mal nach 2013 der Geschäftsbericht verantwortet und wie schon seit Jahren die Printprodukte Rapid Magazin und die Stadionzeitung Rapid Heute. Besonders umfangreich gestaltet wurde eine Sondernummer von Rapid Heute zum letzten Spiel im Gerhard-Hanappi-Stadion, die zum symbolischen Preis von zwei Euro verkauft wurde.

Weiter intensiviert wurden die Auftritte in den wichtigsten Social Media Kanälen unserer Zeit, nämlich Facebook, twitter, Instagram und Youtube.

| | | |
|---|----------------------------------|------------------|
|  | 6,8 Mio. Page Impressions | -1,4 Mio. (-17%) |
| | 2,7 Mio. Unique User | -372.000 (-12%) |
|  | 164.613 Fans | +22.646 (+16%) |
|  | 10.907 Follower | +2.366 (+28%) |
|  | 7.614 Follower | +4.100 (+117%) |
|  | 1,37 Mio. Videoaufrufe | +604.014 (+79%) |
| | 6.876 Abonnenten | +2.834 (+70%) |
| | 466 Videos | +241 (+170%) |

STAND 30.06.2015, DIE VERGLEICHSWERTE BEZIEHEN SICH AUF DEN 30.06.2014

Über die weltgrößte Videoplattform im Web wurden bemerkenswerte 241 Videos verbreitet, darunter auch die beliebten Zeitraffer-Clips von der Webcam, die in Kooperation mit baukamera.at auf dem verbliebenen Flutlichtmasten des Gerhard-Hanappi-Stadions installiert ist.

Auf diesen Plattformen präsentierten wir auch zwei hochwertig produzierte Videoclips rund um das Jahrhundertprojekt des SK Rapid. Dank der Unterstützung der Allianz Gruppe in Österreich und von Totalunternehmerin STRABAG wurde eine filmische Baudokumentation beauftragt, die vom höchst renommierten Wiener Filmproduktionsunternehmen West 4 Media, bereits ausgezeichnet mit zwei

Emmys, erstellt wird. Zwei Clips, vom Abriss des Gerhard-Hanappi-Stadions und rund um den Spatenstich des Allianz Stadions, wurden bereits publiziert und diese erreichten über die diversen Kanäle zehntausende interessierte Rezipienten! Drei weitere folgen noch, ebenso wie eine rund 25minütige Gesamtdokumentation unseres Jahrhundertprojekts „alte Heimat – neues Zuhause“.

Neu geschlossen werden konnte eine Medienkooperation mit dem überregionalen Radiosender Kronehit, zudem etablierte Rapid in Kooperation mit dem Wiener Stadtfernsehen W24 eine eigene, wöchentliche TV-Sendung, die auch online live und On-Demand zu sehen ist und von der ausgesuchte Clips auch auf den grün-weißen Social-Media-Kanälen erfolgreich verbreitet werden.



FOTO © W24

Zudem war 2014/15 die letzte volle Saison mit der seit 2007 bekannten Homepage. Die Arbeiten am Relaunch beschäftigte die Direktionen Sponsoring/Marketing sowie Kommunikation, Medien & PR bereits in der abgelaufenen Spielzeit über viele Monate. Seit Juli 2014 und auch zukünftig ist die Website übrigens auch unter den schönen URLs www.nummer1.wien oder www.rapid.wien erreichbar.

Die Partner und Sponsoren in der Saison 2014/15:

Hauptsponsor: Wien Energie

Premiumpartner: Allianz, Card Complete, Lyoness, Ottakringer, tipp3

Ausrüster/Autopartner: adidas, Panaceo, VW Kamper

Poolpartner/Teampartner: Admiral Sportwetten, Blaguss, Camp David, Casinos Austria, Flughafen Wien, G3 Shopping Resort Gerasdorf, hs Installations GmbH, Hutchison Drei, easyTherm, Indesit, kika/Leiner, laola1.at, LSG Group, Navax, ÖAG, OÖ Tourismus, Panasonic, Peeroton, Pizza on Tour, Residence, Ricoh, Sony, UGA, Unistahl, VARTA

Medienpartner: GEPA-Pictures, Gewista, Infoscreen, Kronehit, Kronen Zeitung, Morawa, NEWS, Observer, ORF, SKY, Sportmagazin, Sportzeitung, W24, .wien

Kooperationspartner: GO New Media, heartbeat foundation, Jandl & Kuchar Werbung, sporteo

2.4) Fans & Anhängerschaft

Einer etwas durchwachsenen Herbstsaison folgte ein fast perfektes Frühjahr, bei Zuschauern und Mitgliedern konnten Rekorde vermeldet werden und auch mit dem Merchandising ging es erfreulicherweise bergauf!

Über 410.000 Zuschauer bei unseren Heimspielen

Bedauerlicherweise durften wir in der Saison 2014/15 nur ein internationales Pflichtspiel vor eigenem Publikum bestreiten, dennoch kamen in dieser Spielzeit mehr als 410.000 Zuschauer zu den Heimspielen unserer Mannschaft! Ein letztes Mal kamen diese im Sommer nach Hütteldorf, wo im restlos ausverkauften „St. Hanappi“ mit Celtic ein würdiger Abschiedsgegner in unsere alte Heimat kam.

Ab dann gingen unsere Partien im Ernst-Happel-Stadion über die Bühne und mit einem Zuschauerschnitt von knapp 17.000 konnten wir unsere Vormachtstellung in der Bundesliga eindrucksvoll ausbauen. Auch respektabel besucht waren zudem die internationalen Testspiele gegen Galatasaray im Juli und gegen Schalke 04 im Winter, nur beim ÖFB-Cup-Achtelfinale gegen Sturm blieb der Zuschauerzuspruch etwas hinter unseren Erwartungen. Dafür strömten mehr als 20.000 zum Europa-League-Playoff-Rückspiel gegen HJK Helsinki, rund 4.000 mehr, als in Hütteldorf zugelassen gewesen wären!

Merchandising und neues Heimtrikot

Abermals ein echtes Highlight war die Präsentation unseres neuen, ganz in Grün gehaltenen Heimtrikots, die im unvergleichlichen Ambiente des weltberühmten Schloss Schönbrunn vonstatten ging und einen eindrucksvollen Medienrummel verursachte. Noch dreimal spielte unsere Mannschaft in der „alten“ Saison in den neuen Kleidern, der Einstand war mit sieben Punkten und 7:0-Toren ähnlich erfolgreich wie



das Interesse an dem schicken Trikot! Egal ob im traditionellen Store in Hütteldorf, im immer beliebteren Online-Shop oder auch im neuen Fanshop im Stadioncenter, der im November 2014 rechtzeitig zum Weihnachtsgeschäft seine Pforten öffnete – das Shirt unseren langjährigen Ausrüsters adidas ist bis heute ein echter Renner und könnte das meistverkaufte seit sehr vielen Jahren werden!



Mein Leben lang und Mitgliederoffensive

Wie von Präsident Michael Krammer schon vor zwei Jahren angekündigt, wird sehr auf das Engagement der Vereinsmitglieder gesetzt.

Aus den diversen Arbeitsgruppen wurde bereits so manche Idee umgesetzt, exemplarisch steht dafür sicherlich die Einführung der unter dem Motto „Mein Leben lang“ stehenden lebenslangen Mitgliedschaft, die im Rahmen der Ordentlichen Hauptversammlung im November 2014 vorgestellt wurde.

Insgesamt 1899 solcher besonderen Mitgliedschaften werden zum einmaligen Beitrag von 1899 Euro vergeben. Mit Alfred Körner, dem ältesten lebenden Rapid-Spieler, Ehrenpräsident Rudolf Edlinger, Kapitän Steffen Hofmann, Sportdirektor Andreas Müller und dem gesamten Präsidium sind bereits seit der ersten Stunde einige prominente Grün-Weiße in diesem exklusiven Kreis.



Generell wird die Vereinsmitgliedschaft beim SK Rapid immer beliebter, den etwas mehr als 10.800 Mitgliedern mit Stichtag 30.6. folgten weitere knapp 1.500 bis zum Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichtes. Zur Mitgliedergewinnung wurden auch einige Aktionen gestartet, besonders beliebt dabei das von nun an jährlich aufgenommene Familienfoto, das im Oktober, anlässlich der Abrissparty, auf der Südtribüne geschossen wurde.

Events als Publikumsmagneten

So viele Veranstaltungen wie wohl nie zuvor erfreuten in der Saison 2014/15 die Rapid-Familie. Die grün-weißen Massen strömten zum Beispiel wie gewohnt zum Saisonstartfest („Tag der offenen Tür“), „Greenie-Tag“, „Rapidlauf“ und zur wie nun schon seit Jahren innerhalb weniger Stunden ausverkauften Weihnachtsgala, ebenso wie zur jetzt schon legendären Abrissparty.

Äußerst gut besucht waren in dieser Spielzeit auch die Hauptversammlung im November in der Messe Wien und das Mitgliedertreffen im Juni im Hotel Wimberger. Ungebrochen beliebt sind auch die jährlichen Jugendcamps in den Sommerferien und das stets hart umkämpfte Fanklub-Hallenturnier.

Zudem standen in der abgelaufenen Saison rund um den Neubau des Allianz Stadions auch einige Events für geladene Gäste auf dem Programm, dazu zählten der Spatenstich, die Präsentation von Stadionmodell und –logo, ebenso wie die im Rahmen einer Gala vorgestellten VIP- und Hospitality-Produkte!



2.5) Soziale Verantwortung

Der SK Rapid sieht es als größter und populärster Sportverein des Landes als seine Verpflichtung, sich auch hinter die sozial schwächer gestellten Personen unseres Systems zu stellen.

Dazu gehören nicht nur Einladungen zu Spielen, wie sie auch in der Vorsaison beispielsweise an das SOS-Kinderdorf, Angehörige der Obdachlosenzentrum Augustin oder Klienten der Suchthilfe Wien ausgesprochen wurden, sondern auch Sachspenden für Charity-Events.

Auch unsere Spieler sind in diesem Zusammenhang sehr aktiv. Viele **Veranstaltungen für wohltätige Zwecke** wurden besucht und zudem war ein Teil der Mannschaft auf Eigeninitiative und

ohne öffentliche PR-Begleitung zu Besuch in der Obdachloseneinrichtung „Gruft“ und hat dort ebenso wie eine Abordnung von Rapid II und der Akademie zahlreiche Kleiderspenden übergeben. Auch die **Rapid-Anhänger** haben im vergangenen Jahr **sehr viel Gutes** getan! So wurden beispielsweise von verschiedenen Gruppen des „Block West“ durch Punsch- und Kalenderverkauf, u.a. der Tornados und Ultras Rapid, 8.500 Euro für den Verein „VinziRast“, der obdachlosen Menschen in Wien ein Zuhause bieten möchte, gesammelt und übergeben. Ein weiterer Beweis, dass auch die grün-weißen Fans ein goldenes Herz haben!



Heartbeat Foundation

Über die gesamte Saison hinweg unterstützte der SK Rapid im Rahmen einer Kooperation die **Heartbeat Foundation** und engagierte sich so in Sachen Herzsicherheit. Das Projekt beinhaltet Herzsicherheitsprojekte für den gesamten Verein. Die Heartbeat Foundation führt als gemeinnützige Organisation Herzsicherheitsprojekte durch, im Kampf gegen den plötzlichen Herztod im Sport. Begonnen haben die Herzsicherheitsschulungen beim Rekordmeister bereits im Juni 2014. Mehr als 100 Nachwuchskicker übten unter Anleitung von Univ.

Prof. Dr. med. Fritz **Storz** und seines Teams von der Med-Uni Wien Maßnahmen zur Wiederbelebung bei einem plötzlichen Herzstillstand. Diese Schulungsmaßnahmen begleiteten die grün-weiße Familie über die gesamte Saison, neben der Kampf- und Amateurmansschaft wurden auch die Geschäftsstelle und das Präsidium in Sachen Herzsicherheit geschult. Als krönender Abschluss stand auch der **vierte Rapidlauf** im Prater im Zeichen der Heartbeat Foundation, und so konnte bei dieser Veranstaltung Präsident Michael **Krammer** am 22. Mai 2015 einen Scheck in der Höhe von über 5.500 Euro übergeben!



FOTO © HEARTBEAT FOUNDATION

RAPID On Ear

Dank der Unterstützung von tipp3 konnte der SK Rapid auch 2014/15 blinden und sehbehinderten Menschen, von denen es in Österreich insgesamt 380.000 gibt, einen besonderen Service anbieten. Im Zuge des Projekts „**Bundesliga on Ear**“, an dem unser Klub seit 2010 als „**Rapid on Ear**“ teilnimmt, können Rapid-Fans über ein FM-Radio auf jedem Platz im Stadion über die Frequenz 99,2 MHz das Match mit einem speziellen Audiokommentar wahrnehmen. Geschulte Radiosprecher beschreiben das Match in all seinen Facetten und sollte ein Stadionbesuch nicht möglich sein, können die Spiele über den Live-Audiostream in der Rapid-App oder via Homepage www.skrapid.at gehört werden. „Rapid on Ear“ leistet so einen wichtigen Beitrag zur Inklusion, damit alle Menschen aus der Rapid-Familie die einzigartige Atmosphäre von Rapid-Heimspielen genießen können!



FOTO © VOLLFAN STATT VOLLFETT

Vollfan statt Vollfett

Seit 2011 unterstützt der SK Rapid das vom **Institut für Suchtprävention (ISP)** der Sucht- und Drogenkoordination Wien ins Leben gerufenen Kampagne „**VOLLFAN statt voll fett**“ für einen verantwortungsvollen Alkoholkonsum im Stadion. „Laufduell statt Saufduell“ oder auch „Mehr Fußball - weniger Alk“ Die Kampagne stellt das Fan-Sein als wichtige Aufgabe in den Mittelpunkt und packt die jungen StadionbesucherInnen bei ihrer Ehre, ein richtiger Fan zu sein. Sie zeigt auf, dass die VOLLPROFIS am Rasen VOLLFANS auf der Tribüne brauchen, die bis zur allerletzten Minute genauso fit sind wie sie selbst. Erstmals rund um das Ernst-Happel-Stadion standen gleich mehrere Rapid-Heimspiele im Zeichen dieser Kampagne, für die sich auch Spieler und Trainer aktiv einsetzen. Die Zusammenarbeit wurde in der abgelaufenen Saison erstmals auch auf die grün-weiße Nachwuchsakademie ausgeweitet!

Gegen Rassismus und Diskriminierung

Ebenfalls stets aktiv dabei ist der SK Rapid bei den europaweiten Aktionswochen von FARE (Football Against Racism in Europe) gegen Rassismus und Diskriminierung! Egal ob unter dem Motto „**Zeig Rassismus die Rote Karte**“, „**Lass Vorurteile platzen**“ oder „**Kein Platz für Diskriminierung**“ bietet der SK Rapid diesem Thema breiten Raum und trägt so zur Bewusstseinsbildung bei! In diesem Zusammenhang hat der SK Rapid auch schon im November 2014 in Zusammenarbeit mit dem Flüchtlingsdienst der Diakonie mehrere hundert Flüchtlinge zu einem Heimspiel eingeladen und im Mai beim Derby gemeinsam



FOTO © CARITAS

mit der Caritas vor dem Ankick Flüchtlingskinder mit einem Transparent mit der Botschaft „Für Fairplay auch im Mittelmeer“ auf die dramatische Situation der Flüchtlinge vor hunderten TV-Zuschauern aufmerksam gemacht!

Special Needs Team

Auf Initiative von General Manager Werner **Kuhn** wurde vor über einem Jahr eine ganz besondere grün-weiße Auswahl ins Leben gerufen. Das Special Needs Team, wie die Mannschaft offiziell heißt, besteht mittlerweile aus 22 Spielern im Alter von 16-35 Jahren, wobei die Akteure sowohl körperliche, als auch geistige Beeinträchtigungen haben. Der Grad der Behinderungen wiegt dabei unterschiedlich schwer, wobei eine wichtige Voraussetzung zum Mitmachen natürlich die Ausübung des Sports ist.

Die Mannschaft wird nicht nur offiziell beim SCR als eigenständiges Team geführt (auf unserer Website findet man auch die Kaderliste samt Trainer), sondern die Spieler werden auch vom SK Rapid ausgestattet - und eben trainiert. Einmal wöchentlich steht eine Einheit auf dem Programm, ebenso die Teilnahme an Turnieren. Unterstützt wird das Special Needs Team zudem von der Allianz Gruppe in Österreich!

Die grün-weißen Nachwuchstrainer Jürgen Kerber (Nachwuchsakademie U14), Matias Costa, Lukas Heger und Dominik Formann (ein ehemaliger Akademiespieler Rapids) haben hierbei die Leitung. Mit dem 2. Internationalen Handicap Turnier in Deutschland stand zudem ein besonderes Highlight auf dem Programm. Am Ende belegten die Grün-Weißen den guten vierten Platz.



Weitere Unterstützung

Last but not least unterstützte der SK Rapid auch gerne und tatkräftig das Charity-Projekt „**Fußbälle für Mosambik**“ und die von der Caritas initiierte „**Gurkenglas-Aktion**“ für die weltweite Hungerhilfe und konnte dabei Präsident Michael Landau bei einem Training begrüßen!

2.6) Vereinsangelegenheiten

Am 28. November 2014 fand im Messe Center im zweiten Wiener Gemeindebezirk die Ordentliche Hauptversammlung statt und am 22. Juni 2015 im Hotel Wimberger in Wien-Neubau das jährliche Mitgliedertreffen. Dort wurde auch das **neue Leitbild des SK Rapid** präsentiert.

Dieses wurde über mehrere Monate in einem wissenschaftlich begleiteten Prozess entwickelt, auch ein Begleitbuch, zum symbolischen Preis von zehn Euro erhältlich ist, wurde publiziert! Dort zu lesen ist auch nachfolgendes Vorwort von Präsident Michael **Krammer**, darüber hinaus ist das liebevoll gestaltete Werk auch mit grandiosem Fotomaterial aus der ruhmreichen Vereinshistorie illustriert.

Liebe Rapidlerinnen und Rapidler!

“Wer zusammenhält, gewinnt”: Dieser weise Spruch des legendären Dionys Schönecker, der zu Recht als “Vater des Rapidgeist” gilt, wird immer Gültigkeit bewahren. Darüber hinaus dürfen wir Grün-Weißen nun auf ein in einem demokratischen Prozess entwickeltes Leitbild zählen, an dessen Entstehung hunderte Rapidlerinnen und Rapidler unter Federführung einer eigens eingesetzten Arbeitsgruppe beteiligt waren. Erstmals in unserer ruhm- und abwechslungsreichen Geschichte sind unsere wichtigsten Grundsätze und Werte niedergeschrieben und soll dieses Leitbild im November 2015 von den Vereinsmitgliedern in den Satzungsrang erhoben werden. Zum Wohle des Sportklub Rapid.*

Michael Krammer
Präsident

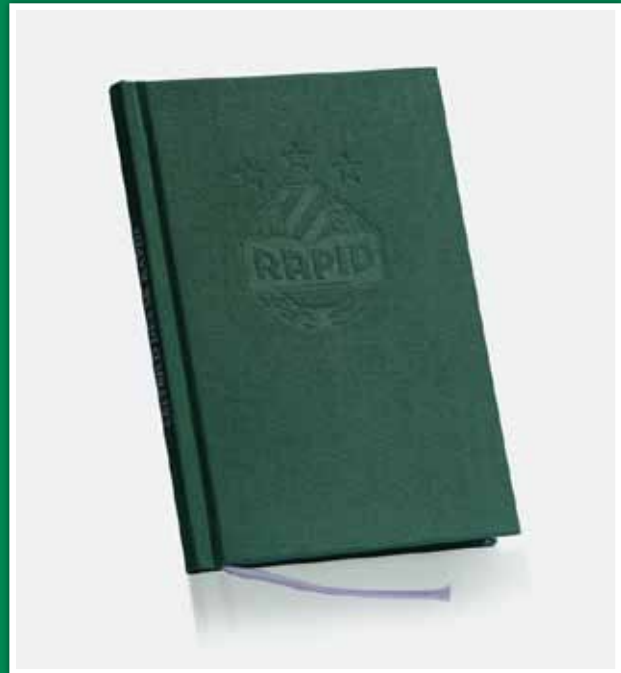


BEIM MITGLIEDERTREFFEN DES SK RAPID AM 22.06.2015 IM ARCOTEL WIMBERGER WURDEN MEHR ALS 900 GRÜN-WEIßE BEGRÜßT

Das Leitbild des SK Rapid

Der Sportklub Rapid ist eine Gemeinschaft. Unser legendärer Zusammenhalt wurzelt in der Solidarität unter den Familien, Nachbarn und Arbeitern auf der Schmelz. Seither eint uns das grün und weiße Band. Es hat uns zum größten und erfolgreichsten Fußballverein Wiens und Österreichs gemacht. Um diese Verbundenheit zu bewahren, begegnen wir uns als Rapidler gleichwürdig, ehrlich und vertrauensvoll.

Der SK Rapid steht für Werte aus Tradition. Unser Name ist und bleibt "Sportklub Rapid". Unsere Farben sind und bleiben grün und weiß. Unser Wappen ist unveränderlich. Seit jeher erkämpfen wir uns mit vollem Einsatz den Erfolg und geben nie auf. Die Rapid-Viertelstunde ist Ausdruck unseres immerwährenden Siegeswillens. Wir treten mutig und selbstbewusst auf. Als Team sind wir angriffslustig, dynamisch und wählen stets den direkten Weg zum Ziel. Unsere Gegner behandeln wir hart, aber fair und mit Respekt. In guten wie in schlechten Zeiten leben wir unsere Leidenschaft und sind stolz, uneigennützig zum Ruhm Rapids beizutragen.



Die Heimat des SK Rapid ist Hütteldorf. Hier sind wir groß geworden. Hier schlägt das Herz unserer Vereinskultur. Wien ist unsere Stadt. Sie prägt uns und wir repräsentieren sie. Darüber hinaus sind wir in ganz Österreich zu Hause, der bedeutendste Fußballverein des Landes, und über seine Grenzen hinaus eine namhafte Größe.

Der SK Rapid ist offen. Menschliche Vielfalt war und ist der Motor unseres Erfolgs. Deshalb, und aufgrund unserer sozialen Verantwortung für eine offene Gesellschaft, kann jeder Mensch, der das Wohl Rapids in den Vordergrund seines Denken und Handelns stellt, Rapidler sein. Egal welchen Geschlechts, egal welcher Herkunft oder Schicht, und unabhängig von seiner Lebensweise. Unsere Ursprünge in der Arbeiterbewegung verpflichten uns insbesondere, sozial Benachteiligte zu unterstützen.

Der SK Rapid ist österreichischer Rekordmeister. Erfolg ist uns Erbe und Gebot zugleich. Daher ist es unser Anspruch, immer ganz oben zu stehen. Egal in welchem Bewerb und wo in der Welt wir antreten: Wir wollen gewinnen. Um diesen Auftrag zu erfüllen, wirtschaften wir solide, innovativ und weitsichtig. Dabei ist unsere Eigenständigkeit höchstes Gut. Durch sie bleiben wir unseren Werten treu, und können sie an die nachkommenden Rapidler weitergeben. Damit ist gewährleistet, dass unser gemeinsamer Wille zu kämpfen und zu siegen, der Rapidgeist, für immer weiterlebt.

2.7) Die Saison im Zeitraffer

2014
JULI

Das erste Spiel im Berichtszeitraum findet im Rahmen des abermals in Oberösterreich abgehaltenen Sommertrainingslagers statt und endet in Grieskirchen mit einem 7:1-Auswärtssieg gegen eine Trattnachtal-Auswahl vor fast 2.000 Zuschauern, die trotz strömenden Regens gekommen sind (2. Juli).



Einen Tag später folgt eine erfreuliche Transfermeldung aus dem Trainingscamp in Schärding. Robert **Beric** erhält einen Vier-Jahres-Vertrag und kommt als Ersatz für den zu RB Leipzig abgewanderten Terrence **Boyd** (3.).

Große Emotionen dann am Tag der Rückkehr nach Wien, an dem im Rahmen des Abschiedsspiels vom Gerhard-Hanappi-Stadion ein restlos ausverkauftes Testspiel gegen den Celtic FC mit einem 1:1-Remis endet (6.).



Der erste Pflichtspielauftritt, traditionell im ÖFB-Samsung-Cup, wird zur Zitterpartie, erst in der 117. Minute erlöst Christopher **Dibon** die grün-weiße Fangemeinde beim Gastspiel in Amstetten (11.). Ein Desaster hingegen das erste Ligamatch, in dem es in Wals-Siezenheim eine 1:6-Klatsche beim Meister setzt (19.).

Am gleichen Tag darf sich zumindest die Online-Community über die neue Alternativ-URL der Rapid-Homepage freuen, die ab sofort auch über **www.nummer1.wien** erreichbar ist (19.).

Das erste Heimspiel in der Übergangsheimat im Prater bringt wenigstens drei Punkte, Deni **Alar** macht das goldene Tor in der 65. Minute (26.). Noch nicht zum Einsatz kommt dabei Florian **Kainz**, der kurz zuvor einen Vertrag bis 2017 unterschrieben hat (22.).

2014
AUGUST

Ein eher schwarzer Monat! Aus den vier Spielen der Runden 3 bis 6 bleiben nur zwei Pünktchen, ganz schmerzhaft eine unglückliche 0:1-Heimniederlage gegen Aufsteiger Altach (16.), erfreulich hingegen ein 2:2 im Auswärtsderby nach zweimaligem Rückstand (24.).

Sehr bitter verläuft das UEFA Europa League Playoff. Beim HJK Helsinki unterliegt Rapid trotz Führungstreffer von Louis Schaub mit 1:2 (21.), beim Rückspiel scheint nach einem Doppelpack des U21-Teamspielers nach 13 Minuten alles klar, doch drehen die Finnen das Spiel total und kommt der 3:3-Ausgleich von Dominik Wydra in der Nachspielzeit zu spät. 21.100 Fans im Happel-Stadion sind maßlos enttäuscht (28.). Wenigstens gelingt unmittelbar danach und vor der Länderspielpause ein sicherer 2:0-Heimsieg gegen Grödig (31.).



2014 SEPTEMBER

Kantersieg in Wiener Neustadt! Direkt nach der Länderspielpause feiert Grün-Weiß ein 5:1 in Niederösterreich, Robert **Beric** und Louis **Schaub** mit einem Doppelpack und Maximilian Hofmann mit seinem Premiertreffer bei den Profis treffen (17.). Wenige Tage später folgt ein klarer 3:0-Sieg gegen den WAC, Robert **Beric** trifft wieder zweimal, Florian **Kainz** komplettiert den Torreigen (20.).



Im ersten Match des zweiten Meisterschaftsquartals steht es gegen Meister Salzburg vor über 25.000

Zuschauern bis zu 84. Minute 0:0, am Ende aber leider 1:2 aus Sicht von Rapid (28.). Der Anslusstreffer von Philipp **Prosenik** kam zu spät, dafür sichert der junge Stürmer mit dem Goldtor im Cup beim SV Wallern den Aufstieg ins Achtelfinale (24.).

2014 OKTOBER

Kein Spiel in Hütteldorf, trotzdem pilgern rund 20.000 Rapidler ein letztes Mal ins Gerhard-Hanappi-Stadion. Die sehr emotionale Abriss-Party schafft es weltweit in die Medien (4.).

In Ried trifft Robert **Beric** schon wieder, den Siegtreffer beim 2:1-Auswärtssieg im Inviertel erzielt mit Mario

Sonnleitner ein weiterer Ex-Sturm-Spieler (5.). Nach einem torlosen Remis vor eigenem Publikum gegen die Admira (18.) wird in Graz richtig gefeiert. Ein 3:1 beim SK Sturm lässt Grün-Weiß jubeln, Stefan **Schwab**, Robert **Beric** und Christopher **Dibon** treffen



FOTO © BLACKSPORTSPHOTOS.AT

2014 NOVEMBER

(25.). Die Revanche in Wien wenige Tage später im ÖFB-Samsung-Cup endet mit einem 1:0-Sieg für Rapid, der durch einen Treffer von Stefan **Schwab** schon nach fünf Minuten fixiert ist (29.).

Sportlich fast ein November des Grauens. Zuerst ein 0:2 in Altach (2.), dann im Heim-Derby vor 28.000 Zuschauern nach 80 Minuten mit 0:3 hinten, aber wenigstens treffen noch Deni **Alar** und Robert **Beric** zur Ergebniskosmetik (9.).

Knapp zwei Wochen später der nächste Tiefschlag, in Grödig bleibt Grün-Weiß ohne Chance und verliert deutlich mit 1:3, Philipp **Huspek**, der im Sommer fast bei Rapid gelandet wäre, ist mit einem Doppelpack der „Mann des Spiels“ (22.). Versöhnlicher Abschluss eines schwierigen Monats dann vor eigenem Publikum mit einem klaren 3:0-Sieg mit abermals zwei Toren von Robert **Beric** und einem von Florian **Kainz** (29.).

Abseits des Rasens eröffnet der Rekordmeister einen neuen Fanshop im Stadioncenter im Prater (7.) und präsentiert bei der Ordentlichen Hauptversammlung in der Messe Wien den Geschäftsbericht der Saison 2013/14 (rund 180.000 Euro Gewinn) so wie eine wichtige Personalentscheidung. Der bisherige Vizepräsident Christoph **Peschek** wird ab 1. Februar 2015 die Geschäftsführung beim SK Rapid übernehmen. Rudolf **Edlinger** wird zum Ehrenpräsidenten ernannt und genauso wie Vereinsikone Alfred **Körner** eines der ersten lebenslangen Mitglieder (27.).



2014 DEZEMBER

Nach einem 1:1 in der Lavanttal-Arena beim Wolfsberger AC (7.) folgt eine Woche später ein perfekter Jahresabschluss im einstigen EM-Stadion Wals-Siezenheim. In einer hochdramatischen Schlussphase hat Grün-Weiß das bessere Ende für sich. Nach einem 1:0 von Robert **Beric** in der 80. Minute kann Ex-Rapidler Marcel **Sabitzer** noch einmal ausgleichen, ehe abermals der slowenische Goalgetter in der vierten Minute der Nachspielzeit mit dem letzten Torschuss der Partie den Triumph perfekt macht (14.).



Wenige Tage nach der abermals restlos ausverkauften Weihnachtsfeier (15.) wird der Vertrag mit Lukas **Grozurek**, der zur Admira wechselt, aufgelöst (19.).

2015 JÄNNER

Das erste Testspiel im neuen Jahr endet sechs Tage nach dem 116. Geburtstag mit einem klaren 13:0 gegen den SV Gerasdorf (14.). Kurz vor der Abreise ins Trainingslager kommt es im Ernst-Happel-Stadion zu einem bemerkenswerten internationalen Freundschaftsspiel, in dem Rapid vor fast 10.000 Zuschauern den FC Schalke 04 mit 2:1 besiegt. Die Treffer erzielen Philipp **Schobesberger** und Deni **Alar**, für die „Königsblauen“ trifft ausgerechnet ÖFB-Teamkapitän Christian **Fuchs** (24.).



Wenige Stunden vorher vermeldet Sportdirektor Andreas **Müller** die Verpflichtung von Philipp **Huspek** für die kommende Saison (23.). Am letzten Tag des Monats besiegt Grün-Weiß im türkischen Side CSKA Sofia durch Tore von Deni **Alar** und Dominik **Starkl** ebenfalls mit 2:1 (31.)

2015 FEBRUAR

Der zweite und letzte Test im Trainingslager bringt in Belek ein 2:2-Remis gegen Bohemians Prag. Gegen den Heimatklub von Antonin **Panenka**, der dort nach wie vor Präsident ist, treffen Dominik **Starkl** und Louis **Schaub** (3.).

Der Pflichtspielauftakt ins neue Jahr verläuft gewöhnlich und ungewöhnlich. Einmal mehr schlägt Rapid in Wien die SV Ried, beim 3:0 fallen alle Treffer in der ersten Halbzeit und per Elfmeter, zweimal verwandelt von Deni **Alar** und einmal von Robert **Beric** (14.). Es folgt ein fast schon traditionelles Remis bei der Admira, bei dem sich die grün-weiße Nummer 9 abermals in die Torschützenliste einträgt (22.) und ein 1:0-Heimsieg gegen Sturm Graz vor 15.200 mit einem Goldtor von – erraten: Robert **Beric** (28.).



Die zweite Neuverpflichtung für die kommende Saison ist auch fixiert, mit **Tomi** kommt erstmals ein Spanier nach Hütteldorf (16.)! Und österreichweit Schlagzeilen liefert der Spatenstich für das Allianz Stadions, bei dem auch Bundespräsident Heinz Fischer Hand anlegt (12.).

2015 MÄRZ

Der Monat beginnt mit einer guten und einer schlechten Nachricht: Willi **Schuldes** wird als Nachfolger von Carsten **Jancker** im Nachwuchs- und Akademiesbereich samt SK Rapid II präsentiert, am gleichen Tag wird zudem leider Gewissheit, dass sich Andreas **Kuen** abermals einen Kreuzbandriss zugezogen hat. (2.)

In der Bundesliga schafft Grün-Weiß vor ungewöhnlich schütterer Kulisse gegen den SCR Altach endlich den ersten „Dreier“ seit deren Aufstieg. Matchwinner ist Philipp Prosenik mit seinem Goldtor in der 94. Minute! (4.) Eine Woche später folgt leider eine Derbyniederlage im zehnten Bezirk, trotz des Führungstreffers von Steffen Hofmann heißt es am Ende 1:2 – es soll die letzte Niederlage in dieser Bundesliga-Saison bleiben (8.).



Die beiden verbleibenden Spiele in diesem Monat enden sehr erfreulich. Vor fast 16.000 Zuschauern wird der SV Grödig förmlich deklassiert, die Treffer erzielen Mario Pavelic, Louis Schaub, Florian Kainz und Philipp Schobesberger (14.). Eine Woche später reicht ein Treffer von Robert Beric zu einem 1:0-Sieg in Wiener Neustadt (22.). Mit Stefan Nutz präsentiert Sportdirektor Andreas Müller einen weiteren Neuzugang für die kommende Saison (31.) .

2015 APRIL

Zweimal heißt der Gegner Wolfsberg zum Monatsauftakt. Einem klaren 4:1 (7.) in der Liga vor eigenem Publikum (Robert **Beric** mit dem nächsten Doppelpack, Stefan **Schwab** und Philipp **Schobesberger** mit dem Start einer einmaligen Serie treffen) folgt im ÖFB-Samsung-Cup in Kärnten ein unnötiges 1:2, der Anschlusstreffer von „Schobi“ in der 95. Minute kommt viel zu spät (7.).

Historisch das Heimspiel gegen Meister Salzburg. Nach 0:3 in der Pause schafft Rapid eine in der Klubgeschichte noch nicht dagewesene Aufholjagd und mit Treffern von Robert **Beric**, Philipp **Schobesberger** und Philipp **Prosenik** (der Last-Minute-Spezialist trifft abermals in der Nachspielzeit) noch ein 3:3 Remis (12.). Es folgt ein 1:0-Auswärtssieg in Ried mit dem entscheidenden Treffer von Philipp **Schobesberger** (18.) und ein doch eher enttäuschendes 1:1 im Prater gegen Admira, der „Pfitschipfeil“ trifft abermals (25.).



Am letzten Tag des Monats gibt es auch noch eine Vertragsverlängerung zu vermelden, Philipp **Prosenik** bindet sich bis 2018 an seinen Stammklub (30.).

2015 MAI

Ein fast perfekter Wonnemonat! In den sechs letzten Bundesligaspielen der Saison holt Rapid 14 Punkte und das mit einem Torverhältnis von 16:4! Besonders bemerkenswert: In Altach gelingt gegen den direkten Konkurrenten um Platz 2 ein 3:1-Auswärtssieg mit allen grün-weißen Treffern in der Rapid-Viertelstunde (Doppelpack von Robert **Beric** und engültige Entscheidung durch Philipp **Schobesberger**) (10.), das Derby endet mit einem hochverdienten 4:1-Heimsieg vor fast 30.000 Fans (17.) und in der letzten Runde deklassiert die **Barisic**-Elf die Auswahl seines Freundes Dietmar **Kühbauer** in der Fremde mit 5:0 – die Treffer erzielen zwei Spieler: Louis **Schaub** scort zweimal und Robert **Beric** schließt die Saison mit einem lupenreinen Hattrick perfekt ab. (31.)

Philipp **Schobesberger** schreibt beim Derby „nebenbei“ Geschichte und trifft als erster Rapid-Spieler seit Gründung der Bundesliga in acht Pflichtspielen in Serie (17.). Eine wichtige Personalentscheidung aus dem Nachwuchsbereich sorgt für Aufsehen, kommt doch niemand Geringerer als der langjährige Admira-Cheftrainer Walter **Knaller** in die grün-weiße Akademie (25.). Zudem wird bekannt gegeben, dass der ehemalige Trainer des SKN St. Pölten, Michael **Steiner**, ab der kommenden Saison Cheftrainer beim SK Rapid II wird (30.).



2015 JUNI

Mit Stephan **Auer**, bislang Admira, wird die bereits vierte Neuverpflichtung für 2015/16 präsentiert (1.). In die andere Richtung geht es für Dominik **Starkl**, der leihweise zu den Niederösterreichern wechselt (15.). Alle Neuverpflichtungen werden so wie das neue Logo des Allianz Stadions der hoch interessierten Medienlandschaft auf der Baustelle in Hütteldorf vorgestellt (17.). Im Rahmen des jährlichen Mitgliedertreffens (22.) wird mit Lyonnese zudem ein Groß-Sponsor für die kommenden fünf Spielzeiten präsentiert. Vier Tage später folgt der fünfte und vorerst letzte Neuzugang, vom SV Werder Bremen kommt der ehemalige ÖFB U21-Teamgoalie Richard **Strebinger** (26.).

Die Testspiele beginnen im Burgenland und Niederösterreich und zwischen 24. und 30. Juni sehen insgesamt fast 7.000 Zuschauer vier Rapid-Siege mit 36 grün-weißen Toren. Last but not least folgt am letzten Tag des Berichtszeitraumes in der Rinderhalle im dritten Bezirk vor rund 1.000 geladenen Gästen und zahlreichen Medienvertreter die große Präsentation aller Produkte im künftigen Hospitality-Bereich des Allianz Stadions (30.)!



3 | ALLIANZ STADION

3.1 | Interview mit Projektleiter Harry Gartler

76

3.2 | Der Hospitality Bereich im Allianz Stadion

82





3.1) Interview mit Projektleiter Harry Gartler

„Alte Heimat – Neues Zuhause“:

Das Allianz Stadion des SK Rapid Wien – im Gespräch mit Projektleiter Harry Gartler

Am 10. Juni 2014 präsentierte der SK Rapid in der Wiener Stadthalle seinen Mitgliedern und der Öffentlichkeit die Pläne für den Bau einer neuen Heimspielstätte am Standort des einstigen Gerhard-Hanappi-Stadions in Wien-Hütteldorf. In den kommenden Monaten sollte der Abriss der traditionsreichen alten Heimspielstätte erfolgen, und so wurde der Boden auch buchstäblich für das neue Zuhause des SK Rapid geebnet: Das Allianz Stadion.

Projektleiter und Stadionmanager Harry Gartler zieht nach einem Jahr seit der Präsentation des Jahrhundertprojektes eine beachtliche Bilanz.



Herr Gartler, wie blieb Ihnen die Mitgliederversammlung 2014 in Erinnerung?

“Die Vorstellung des Projekts in der Wiener Stadthalle wurde von den extrem positiven Emotionen der Rapid-Familie getragen. Auch in der Außenwahrnehmung fanden wir eine durchwegs positive Resonanz. Das hat uns unglaublich motiviert!”

Was waren die nächsten großen Schritte, nachdem die Details zum grün-weißen Jahrhundertprojekts präsentiert wurden?

“Ein sehr wichtiger Schritt war der Beschluss des Wiener Gemeinderates, der der Umwidmung der für die Sanierung des Gerhard Hanappi Stadions beschlossenen Subvention zugestimmt hat, im September tat dies dann auch der Sportausschuss. Deshalb durften wir die zugesagten Finanzmittel auch für den Neubau der Spielstätte des SK Rapid verwenden. Die Stadt Wien subventioniert damit den Verein mit insgesamt 26,4 Millionen Euro. Knapp 20 Millionen sind für den Neubau vorgesehen. Der Rest fließt in Trainingszentrum und Akademie, bekanntlich bereits rund drei Millionen in die von uns genutzte Infrastruktur im und beim Ernst-Happel-Stadion. Positives kam auch vom Wohnbauausschuss, der dem neuen Baurechtsvertrag zugestimmt hat. Außerdem wurde der Rapid-Antrag angenommen, den Vorplatz zum neuen Allianz Stadion zu Ehren des langjährigen Rapid-Kapitäns und Architekten des einstigen Weststadions in Gerhard-Hanappi-Platz zu benennen. Damit wird dies ab Sommer 2016 die offizielle Vereinsanschrift. Für die Anrainer ändert das übrigens nichts, da die Adressen in der Keißlergasse unangetastet bleiben.”

Stichwort Anrainer. So ein großes Bauprojekt ist ja vor allem im Grätzel ein Thema.

“Das neue Allianz Stadion soll und wird nicht nur für den SK Rapid und seine große Fangemeinde Vorteile

bringen, sondern vor allem auch für die Anrainer. Ab 2016 werden sich für die unmittelbaren Nachbarn zahlreiche Rahmenbedingungen durch den Neubau verbessern – dazu gehören unter anderem:

- Weniger Lärmbelästigung durch die geschlossenen Ecken.
- Weniger Lichtbelästigung durch die Integration des Flutlichts in das Stadionsdach (bzw. knapp darüber) im Gegensatz zu den bislang in Betrieb befindlichen hohen Flutlichtmasten.
- Keine bzw. weit weniger temporäre Parkverbote, da sowohl Gästebusse, Einsatzfahrzeuge als auch der gesamte TV-Compound sowie die Mannschaftsbusse direkt im Stadiongelände untergebracht werden.
- Die per Bus anreisenden Gästefans werden direkt in das Stadiongelände gebracht und kommen so nicht mehr in Kontakt mit den Bauten oder Grünflächen der Nachbarschaft.
- Der Abstand der Osttribüne zu den benachbarten Bauten wird nicht nur gesetzskonform eingehalten, sondern sogar im Vergleich zur aktuellen Situation vergrößert!
- Der SK Rapid wird auch nach Eröffnung des Allianz Stadions weiter die Reinigung des Hugo-Breitner-Hofes nach Spielen des Vereins beauftragen und bezahlen, wie dies bereits in den vergangenen Monaten gemacht wurde.
- Die Halteverbotstafeln werden – so überhaupt noch notwendig – weiter von den Mitarbeitern des SK Rapid bewirtschaftet.
- Es wird eine neue Straßenbahnstation auf der Linzerstrasse geben. Sie bringt auch eine entscheidende Verbesserung für die Anrainer, da die Freqüentierung des Hugo-Breitner-Hofes stark abnehmen wird.

Es ist uns wichtig, dass die Anrainerinnen und Anrainer über die vielen Verbesserungen informiert werden.“



Wie erfolgte der Austausch, die Kommunikation mit den Anrainern?

“Natürlich geht es bei so einem Projekt immer auch um den Zuspruch und die Geduld der Nachbarschaft. Deshalb haben wir im Juli 2014 zu eigenen Anrainer-Informationstagen in die Aula des Gerhard-Hanappi-Stadions eingeladen. Sie waren ein toller Erfolg! Wir haben die Vereins-Aula in der Keißlergasse 3 zu einem

Informationszentrum umfunktioniert und gemeinsam mit dem Team um STRABAG-Projektleiter Roman Hornischer mit über 300 Besuchern gesprochen.

Im Oktober haben wir dann unser Commitment zu unserer geschätzten Nachbarschaft auch schriftlich untermauert – mit einem sogenannten Letter of Intent, in dem alle bisher vorgenommenen Aktionen aufgelistet sind, die bereits zu einer Verbesserung der Situation für die Anrainer geführt hatten und noch führen werden. Im September gab es ein weiteres Treffen mit den direkten Anrainern. Präsident Krammer begrüßte zahlreiche Vertreter aus rund 60 Haushalten in der unmittelbaren Rapid-Nachbarschaft und machte deutlich, dass der SK Rapid sich noch mehr in den Bezirk Hütteldorf integrieren möchte. Wir haben dann nochmals weitere Informationen rund um das Allianz Stadion präsentiert mit Fokus auf den direkten Anrainerbezug. Eine große Unterstützung war dabei DI Michael Szeiler von Rosinak & Partner, der das Verkehrskonzept präsentierte. Im Oktober wollten wir unsere Nachbarn über den bevorstehenden Abriss des Stadions informieren und ihnen darüber hinaus auch eine kleine Freude bereiten und luden fast 1400 Haushalte zu einem Heimspiel gegen Admira Wacker ein. Rund 700 Anrainer nutzten die Tickets, was uns sehr freute – vor allem aber, weil uns ein ständiger Dialog mit unserem Umfeld sehr wichtig ist.“



SO SAH DAS ALLIANZ STADION IM SOMMER 2015 AUS! PICTURE BY SONY

Welche Kommunikationskanäle werden noch genutzt?

“Zum einen bleiben wir der Strategie treu, stets regelmäßig und proaktiv über den Projektverlauf zu informieren, hier sind unsere Kommunikationsverantwortlichen um unseren Direktor für Kommunikation, Medien & PR, Peter Klinglmüller, in ständigem Kontakt mit den Medien und arbeiten wir auch eng mit den Profis der PR- und Public Affairs-Agentur Ecker & Partner zusammen. Dazu stellen wir unzählige Details auch immer auf diese Allianz Stadion-Website: www.allianz-stadion.at. Dort befindet sich auch unsere Webcam, die alle fünf Minuten ein aktuelles Bild von der Baustelle zeigt, von hoch oben auf dem verbleibenden Süd-Ost-Flutlichtmasten an der Ecke der Tribüne. Natürlich bespielt der Verein auch die wesentlichen sozialen Netzwerke wie Facebook, Twitter, YouTube oder Instagram.“

Welche Rolle spielt Teamwork in so einem langfristigen und doch komplizierten Projekt wie dem Neubau des Allianz Stadions?

“Im vergangenen Jahr wuchs das Team der Projektbeteiligten noch enger zusammen – dazu kam auch der neue Naming-Right-Partner, die Allianz Gruppe in Österreich. Mit unserer Totalunternehmerin STRABAG sind wir ohnedies rund um die Uhr in Kontakt.”

Wie war dieser Support aus Wien noch zu spüren?

“Im August erreichte den SK Rapid eine Pressemitteilung von der gegründeten Initiative „Hütteldorf FÜR Rapid Stadion NEU“. Sie war fleißig und hat bei Unterstützern aus Hütteldorf und Umgebung rund 900 Unterschriften gesammelt. Die Fans der Initiative auf Facebook beliefen sich rasch auf rund 4000. Positive Stimmen aus unserem Umfeld spornen uns extrem an. Dann weiß man, warum man unermüdlich für unser neues Zuhause kämpft.”

Wie ging es baulich weiter?

“Zunächst mussten sehr viele Behördenwege beschritten werden. Unsere Totalunternehmerin STRABAG erwies sich dabei als mehr als kompetent. So wurde im Juli das Bauansuchen um eine Baugenehmigung für ein neues Fußballstadion eingereicht und der Baupolizei die Einreichpläne übergeben - das Bewilligungsverfahren des Projekts der Nummer 1 in Wien lief an. Im November genehmigte der zuständige Bezirks-Bauausschuss den Neubau – unser Allianz Stadion sollte Realität werden! Nachdem die Bauverhandlung zum Stadion-Neubauprojekt in Hütteldorf bei der Baupolizei einwandfrei verlaufen war, gab dann auch der Bezirk grünes Licht. So durfte ich als Rapid-Stadionprojektleiter nach exakt vier Monaten die rechtsgültige Baubewilligung bei der Hauptversammlung im November im Congress Center der Messe Wien präsentieren.”



VON LINKS: CHRISTOPH MAREK (VORSTANDSMITGLIED ALLIANZ GRUPE IN ÖSTERREICH), CHRISTIAN OXONITSCH (SPORTSTADTRAT), MICHAEL KRAMMER (PRÄSIDENT SK RAPID), CHRISTOPH PESCHEK (GESCHÄFTSFÜHRER SK RAPID)

Welche Highlights prägten die erste Projekthälfte?

“Mit einer mehr als würdigen Abrissparty haben sich rund 20.000 Besucher Anfang Oktober von St. Hanappi verabschiedet. Dieses Ereignis wurde medial auch international verfolgt. Das war für uns ein bedeutendes Erlebnis – und sorgte auch für eine gewisse Aufbruchstimmung, denn ab jetzt gab es kein Zurück mehr!

Zum Dachabriss und zu weiteren Film- und Fototerminen auf der Baustelle waren immer über 20 Medienvertreter anwesend, auch diese Videos verbreiteten sich wie ein Lauffeuer.

Ein schöner Moment war im Oktober auch die Präsentation des Modells, wir hatten ein Mini Allianz Stadion in Auftrag gegeben, das nun durch ganz Österreich wandert und begutachtet werden kann.”

Und schon stand der Jahreswechsel bevor, und wer sich erinnern kann, der weiß, dass im Februar 2015 ein großer Meilenstein stattgefunden hat...

“Genau! Der Neubau stand vor der Tür und wurde mit dem feierlichen Spatenstich eingeläutet. Das neue Allianz Stadion sollte nun sein Fundament erhalten. Rund 250 prominente Gäste aus Sport, Gesellschaft, Wirtschaft und Politik, allen voran Bundespräsident Heinz Fischer, waren Teil dieses weiteren Meilensteins in der Geschichte des SK Rapid.

Ein Highlight war dabei auch die Schatzkiste, die der Verein mit seinen Fans mit persönlichen Erinnerungsstücken und einem Begleitbrief füllte. Die Kiste wurde dann unter dem Elfmeterpunkt vor der neuen Fantribüne vergraben - dem Block West, der auf die Südtribüne wandert. Zum Inhalt gehörten: Die Rapid-Chronik, alte Eintritts- und Abokarten, eine CD mit Schlachtgesängen der Rapid-Fans, ein Bild von Gerhard Hanappi, ein Bild von der Westtribüne vor der Überdachung, ein Stück vom Tornetz, Mauerstücke von der Westtribüne, ein Teil eines alten Stadionsessels, ein Rapid-Schal, ein Trikot aus der letzten Meistersaison 2007/08, der Ball vom letzten Spiel im St. Hanappi, Schuhe von Steffen Hofmann, ein Stück einer alten Torstange, ein Meisterleiberl aus der Saison 1995/96. Große Erinnerungen sind es, die unseren Verein prägen, sie sind wichtig und bilden das Fundament für unsere Zukunft. So wie der Spatenstich des Allianz Stadions!”



ZUM SPATENSTICH AM 12. FEBRUAR KAM AUCH VIEL PROMINENZ UND LEGTEN AUCH BUNDESPRÄSIDENT HEINZ FISCHER, VIZEBÜRGERMEISTERIN RENATE BRAUNER, STADTRAT CHRISTIAN OXONITSCH UND VIELE ANDERE SELBST HAND AN!

Wie verliefen die ersten Schritte des Neubaus? Verläuft alles nach Plan?

“Natürlich wurde mit dem Kelleraushub und den Fundamenten begonnen. Erdarbeiten, Baugrundverbesserungen und Fundierungsarbeiten standen wochenlang an der Tagesordnung. Nach dem Aufbau der Kellerwände war es an der Zeit, die ersten Hauptsäulen zu versetzen, die die Tribünen und das Stadionsdach stützen. Im Nu waren die ersten Züge unserer neuen künftigen Heimspielstätte sichtbar – dazu waren natürlich einige Sondertransporte notwendig. Die Fertigteile des Stadions stammen von der Firma Oberndorfer. Das Projektteam und vor allem die Arbeiter auf der Hütteldorfer Baustelle arbeiten mit aller Kraft – nur so können wir im ohnedies stark ambitionierten Zeitplan bleiben.”

Während auf der Baustelle mit rund 200 Arbeitern reges Treiben herrscht, beschäftigt sich das Projektteam auch mit den Themen Hospitality, Networking und Marketing. Welche Themen stachen besonders hervor?

“Zum Einen haben wir im Juni gemeinsam mit dem Naming-right-Partner Allianz das Logo für das Allianz Stadion präsentiert. Es wurde in Anlehnung an das Design der anderen Allianz Stadien, wie der Allianz Arena in München oder der Allianz Riviera in Nizza, gestaltet.

Zum Anderen nehmen wir neben den vielen Medienterminen auch gerne Einladungen von Vereinen oder Institutionen wahr, um unser neues Stadion zu präsentieren. Im Juni 2015 war es dann endlich auch soweit, die verschiedenen Angebote für VIP- und Business-Packages, sowie die Event- und Business-Logen vorzustellen. “



3.2) Der Hospitality Bereich im Allianz Stadion

Rapid atmen - Spannung genießen:

Rapid präsentierte den künftigen Hospitality Bereich im Allianz Stadion

Unter dem Motto „FUSSBALL - BUSINESS - MEISTERLICHE ERFOLGE“ präsentierte der Wiener Traditions-Fußballverein am 30.6.2015 rund 1.000 geladenen Gästen und zahllosen Medienvertretern die neuesten Informationen zum künftigen VIP Bereich im Allianz Stadion, dessen Eröffnung im Juli 2016 geplant ist. Begeistert sahen die zahlreich anwesenden Opinion Leader die animierten Visualisierungen der Business- und Logenarea.



So beschrieb es Präsident Michael Kramer und verlieh den rund 1.000 begeisterten Gästen damit einen Eindruck, was auf die VIP-Kunden des Rekordmeisters zukommt:

„Wenn Spitzenleistungen aus Sport und Wirtschaft zusammentreffen, dann findet man sich künftig in den Logen und im neuen Business Club-Bereich des SK Rapid wieder. Hier genießen Entscheidungsträger Sternstunden des heimischen Fußballs sowie bei internationalen Auftritten des Rekordmeisters. Das Allianz Stadion bietet allerdings noch mehr: Stilvolles Ambiente, erstklassiger Service und hervorragendes Catering sind ein stimmiger Rahmen für Kundentermine, Mitarbeitermeetings oder Treffen mit Geschäftsfreunden.“

Ab dem Sommer 2016 krönen 41 Logen die grün-weiße Event- und VIP Area, die Platz für 2.500 Personen bietet.

Ein Fußballmatch – und noch mehr der Besuch inklusive Rundum-Paket – eignet sich gut, um neue Businesskontakte zu knüpfen. Das Geschehen am Rasen liefert viel Gesprächsstoff, das eigene Netzwerk zu erweitern und Kunden, wie auch Mitarbeiter zu verwöhnen. Die Gäste atmen die quirlige Atmosphäre vor der beeindruckenden Kulisse des modernsten Fußballstadions in Österreich ein.

Welche Location steht für mehr Kampfgeist, Geschichte und Tradition, aber gleichzeitig auch für Innovation und progressive Ideen? Das neue Allianz Stadion wird „alle Stückerln spielen“.

Der Nutzen und die Akzeptanz von Business Packages und Unternehmenslogen in Fußball-Stadien sind nachweislich belegt. Für den immer höheren Stellenwert von Hospitality-Engagements sprechen eine hohe Auslastung mit zufriedenen Gästen und sogar neue Geschäftsbeziehungen, die im Rahmen eines Fußballspiels angebahnt wurden.

Ab Juli 2015 werden die Hospitality-Packages offiziell angeboten. Insgesamt beinhaltet die VIP Tribüne auf der westlichen Seite des Allianz Stadions künftig rund 2.500 Plätze. Der neue Hospitality Katalog inklusive Preisüberblick wurde ebenso vorgestellt wie das neue Video zu den Visualisierungen des Stadions inklusive VIP Area.



Details zu den VIP Packages

Eine entscheidende Rolle bei Produktdesign und Verkauf nimmt der Vertrieb um Direktor Sales, Jürgen Gruber, ein. Jeder Partner erhält künftig einen Vertriebsmitarbeiter, der als „Business Enabler“ den Kontakt zu anderen Unternehmen herstellt. So wird der SK Rapid Business Club aktiviert.

Zu den Kategorien:

- Unternehmen, die hauptsächlich bestehende Beziehungen pflegen wollen:
„VIP Package hellblau“, „Business Package dunkelblau“, „Business Package orange“ auf Ebene 1
- Kunden, die einen Schwerpunkt auf Neukundenakquise setzen:
„Business Package dunkelgrün“, „Business Package gelb“ auf Ebene 2
- Unternehmen die 2-3 mal jährlich eine größere Anzahl an Kunden/Partnern einladen möchten, sollten sich für die „rote Event-Loge“ entscheiden.
- Für Unternehmen, die das Stadion auch für Repräsentationszwecke nutzen wollen, bieten sich in Ebene 3/4 die hellgrünen Logen als Büro-Außenstelle an. Dabei kann man Kunden sicherlich verblüffen!

Damit die Kunden auch sorglos ihre Kunden am Wochenende einladen können, ohne sie von ihren Familien zu trennen, plant der Verein auch einen Kids Corner und einiges an Showprogramm in der Ebene 1. Alle Kunden, die sich für eines der Business Packages entscheiden, kommen auch in den Genuss vieler Zusatzleistungen, welche die Zielsetzung unserer Kunden unterstützen soll.



Der neue SK Rapid Businessclub bietet neben jährlichen Netzwerk Treffen auch vielfältige Werbe- u. Kommunikationsleistungen. So wird sich jedes Unternehmen auf der Klub-Homepage auf den neu geschaffenen Bereichen „Grüne Seiten“ und „Grünes Netzwerk“ präsentieren können.

Auch die Logopräsenz im VIP Foyer wird helfen, die Unternehmen untereinander zu vernetzen.

Für Sponsoren bietet die neue, vor allem auch technische, Infrastruktur, eine Vielzahl an Möglichkeiten der Aktivierung, als Beispiel sei hier Digital Signaging oder auch unser Entertainment Service genannt. Natürlich kann die Location auch außerhalb des Spieltags als Event Location genutzt werden.

Das grün-weiße Hospitality-Projekt: ein neues Rapid-Salesteam für das Allianz Stadion

Im Dezember 2014 entwickelte der SK Rapid ein Hospitalitykonzept und startete die Produktentwicklung für den VIP Bereich im Allianz Stadion. Das Ziel war es, die Produktkategorien zu gestalten und eine Strategie über die Produktvermarktung zu entwickeln und umzusetzen. Nach mehreren Studienreisen nach Basel, Mainz, Hamburg/St.Pauli und Frankfurt wurden Fokusgruppen mit Bestandskunden und Neukunden gebildet.



Die Ergebnisse der Fokusgruppen lieferten die Basis für das VIP Konzept: Zum Einen wurde der Bereich Hospitality als wesentlicher Treiber für die Steigerung der Umsätze des Vereins definiert. Wichtig erschien es auch, dass die Angebote variieren, um unterschiedliche Zielgruppen anzusprechen. So sollten sieben Produktkategorien entwickelt werden, wobei die günstigste Kategorie mit € 2.700 brutto um € 100,- weniger kosten soll als das Angebot VIP Gold im Ernst-Happel-Stadion, das € 2.800 wert ist. Die breitere Produktpalette bietet Angebote für Privatkunden bis zu Großunternehmen.

Hospitality Gäste erwarten für sich und ihre Begleitung Unterhaltung über das Fußballspiel hinaus, etwa ein Showprogramm, mehrere Gastronomielandschaften oder einen Kids Corner. Zusätzliche Einnahmequellen sollen hier auch durch die Vergabe von diversen Naming Rights in diesem Bereich erschlossen werden. Ein weiterer Schwerpunkt sollen verstärkte Möglichkeiten zum Netzwerken sein, hier wird der Verein unterstützend wirken.

Das Ziel ist es, mittels intensiver Vermarktung von aktuell (Saison 2015/16) 780 VIP Jahresabos auf 2000 in der Saison 2016/17 zu kommen. Dazu war ursprünglich geplant, den Sales Bereich auszulagern

und einen Wettbewerb dazu zu starten. In Summe wurden zehn Unternehmen eingeladen, wobei fünf Unternehmen tatsächlich ein Angebot abgegeben haben. Parallel dazu wurde auch intern an einem Eigenvermarktungs-Konzept gearbeitet. Aufgrund der qualitativeren und wirtschaftlicheren Attraktivität sowie aus Gründen der Unabhängigkeit entschied sich das Präsidium am 15. Juni 2015, das intern entwickelte Konzept umzusetzen.

Nun hat das Sales Team rund um Jürgen Gruber, Direktor Sales, das klare Ziel, 80 Prozent der Hospitality Produkte bis 30.6.2016 zu verkaufen sowie Folgeprodukte (wie etwa Sponsoring, Naming Right oder Bandenwerbung) zu vertreiben. Die Aufgaben des Sales Teams, das inklusive Backoffice aus sieben Personen besteht, sind unter anderem die Akquise von Neukunden, die Betreuung am Spieltag, Cross- & Upselling, aber auch die Vernetzung der Kunden. So soll die Rapid-Familie auch im B2B-Bereich enger zusammenwachsen.

Bei der SK Rapid Wirtschaftsgala sprachen vor Ort über 100 Unternehmen einen klaren Kaufwunsch aus. Die Produkte für das neue Allianz Stadion wurden bereits gut angenommen und gehen mit Anfang Juli 2015 durch das neue installierte Verkaufsteam in den Verkauf.

Food affairs ist grün-weißer Caterer

„Food affairs“ heißt ab der Saison 2016/17 der Rapid-Partner im Catering-Bereich. Hier wird handwerklich perfekte Gastronomie mit erstklassigen Zutaten kombiniert und ein herzliches wie vorausschauendes Service angeboten. Food affairs ist Mitteleuropas führendes Unternehmen im Segment „Sports & Food“. Der Gastronomie-Partner kann auf zahlreiche Referenzen aus höchsten Fußball-Ligen verweisen, wie z.B. Chelsea Football Club, SV Werder Bremen oder TSG 1899 Hoffenheim.



Als oberstes Ziel gilt, den Aufenthalt im Hospitality Bereich so angenehm wie möglich zu gestalten. Das erprobte Konzept von Food affairs lautet: „reingehen – hinsetzen – wohlfühlen“. Die Vorspeisen werden als „Flying-Fingerfood“ durchserviert, die Hauptspeisen und Desserts werden auf vielen kleinen Buffetstationen direkt vor den Augen der Gäste angerichtet. Das vielversprechende Motto heißt, „Jeder Teller ein Kunstwerk“.

Die Speisenfolge und Zutaten der Gerichte variieren von Jahreszeit zu Jahreszeit und hängen mitunter auch von den Gastmannschaften ab. Für die Verpflegung in der kurzen Halbzeitpause wird „Fast Fingerfood“ serviert.



Wir bedanken uns bei unserem Hauptsponsor und unseren Premiumpartnern für die Unterstützung.

