



WIEN ENERGIE

SK RAPID
GESCHÄFTSBERICHT 2010-2013

INHALTSVERZEICHNIS

1 | Periodenübergreifende Berichterstattung

1.1 | BERICHTE

Rudolf Edlinger	<i>Präsident</i>	6
Werner Kuhn	<i>General Manager</i>	8
Helmut Schulte	<i>Sportdirektor</i>	10
Carsten Jancker	<i>Sportmanager Nachwuchs</i>	12
Andy Marek	<i>Leitung SK Rapid Klubservice</i>	14
Nikolaus Rosenauer	<i>GF Sportstättenbetriebe GmbH</i>	16
Peter Klinglmüller	<i>Leitung Kommunikation</i>	18
Sebastian Pernhaupt	<i>Leitung Sponsoring/Marketing</i>	19

1.2 | SPORTLICHE ANALYSE

1.2.1 Profikader	20
1.2.2 Transferbilanz	22
1.2.3 Profi-, Amateure- und Akademietabellen	24

1.3 | WIRTSCHAFTLICHE ANALYSE

1.3.1 Die Konzernstruktur des SK Rapid	26
1.3.2 Bilanzentwicklung	28
1.3.3 Umsatz- und Aufwandsentwicklung	30
1.3.4 Wertschöpfungskette	34
1.3.5 Benchmarks	37
1.3.6 Bericht des externen Wirtschaftsprüfers	40

HERAUSGEBER

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

FÜR DEN INHALT VERANTWORTLICH

SK Rapid, Rudolf Edlinger, Werner Kuhn

REDAKTION

Peter Klinglmüller, Raphael Landthaler,
Günther Bitschnau

BEITRÄGE

Rudolf Edlinger, Werner Kuhn, Helmut
Schulte, Carsten Jancker, Andy Marek,
Nikolaus Rosenauer, Sebastian Pernhaupt

KONZEPTION

Raphael Landthaler

LAYOUT & GESTALTUNG

Martin Mühl

FOTOS

GEPA pictures GmbH

DRUCK

Druckerei Janetschek GmbH

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

2 | Saisonale Berichterstattung

Allgemeine Begriffsbestimmungen	44
---------------------------------	----

2.1 | SAISON 2010/11

2.1.1 Sportlich	46
2.1.2 Finanzen	50
2.1.3 Sponsoring, Kommunikation & Marketing	52
2.1.4 Fans & Anhängerschaft	54

2.2 | SAISON 2011/12

2.2.1 Sportlich	56
2.2.2 Finanzen	60
2.2.3 Sponsoring, Kommunikation & Marketing	62
2.2.4 Fans & Anhängerschaft	64

2.3 | SAISON 2012/13

2.3.1 Sportlich	66
2.3.2 Finanzen	70
2.3.3 Sponsoring, Kommunikation & Marketing	72
2.3.4 Fans & Anhängerschaft	74

3 | Potentiale, Chancen & Risiken

3.1 Thema Stadion	78
3.2 Fans & Anhängerschaft	83
3.3 Perspektivspieler	84
3.4 Risiken und Chancen	86

4 | Die Amtszeit von Präsident Rudolf Edlinger

4.1 Die Highlights der letzten 12 Jahre	90
4.2 Die Transferbilanz der letzten 12 Jahre	98

1 | PERIODENÜBERGREIFENDE BERICHTERSTATTUNG

1.1 Berichte	6
1.2 Sportliche Analyse	20
1.3 Wirtschaftliche Analyse	26





IN ÜBER EINEM JAHRZEHT ALS PRÄSIDENT HABEN WIR GEMEINSAM TRIUMPHE GEFEIERT UND EINIGE SCHATTENSEITEN ERLEBT. DAS IST FUSSBALL. DAS IST RAPID.

RUDOLF EDLINGER PRÄSIDENT

Als ich bei der Ordentlichen Hauptversammlung am 22. Oktober 2001 zum Präsidenten des SK Rapid gewählt wurde, hätte ich es nicht für möglich gehalten, dieses Ehrenamt über ein Jahrzehnt auszuüben.

Die zwölf Jahre in der Funktion als Präsident des größten und populärsten Sportklubs des Landes waren immer spannend und interessant und von zahlreichen Höhen, aber auch einigen schmerzvollen Tiefen, geprägt.

Schon in der ersten Saison, als unser Klub mit Rang 8 die schlechteste Platzierung der damals schon über ein Jahrhundert währenden Vereinshistorie hinnehmen musste und auch die finanzielle Situation äußerst angespannt war, gab es zahllose Herausforderungen zu meistern. Sportlich gelang es, vor allem durch die Bestellung von **Josef Hickersberger** zum Cheftrainer recht rasch wieder in die Spur zu kommen. Als dann aber im Frühjahr 2003 unser damaliger Hauptsponsor nach fast einem Jahrzehnt und völlig überraschend seinen Ausstieg bekannt gab, war unsere wirtschaftliche Lage äußerst angespannt. Glücklicherweise konnten wir mit dem Traditionsunternehmen **Wien Energie** recht rasch einen neuen, äußerst zuverlässigen und wie das heurige zehnjährige Jubiläum unserer Partnerschaft beweist, auch sehr treuen neuen Hauptsponsor zur Zusammenarbeit gewinnen.

Triumphe und Schattenseiten

Im Frühjahr 2005 sollte der „**schönste Meistertitel aller Zeiten**“, wie er von den Machern unserer damaligen Festschrift bezeichnet wurde, folgen und wenige Wochen danach Dank eines heldenhaft erkämpften 1:1 bei Lokomotive Moskau die Qualifikation zur **UEFA Champions-League-Gruppenphase** gelingen. Diese Monate, denen leider der Abgang des Trainers und einiger Schlüsselspieler folgte, zählen zu den schönsten in meiner Erinnerung als Rapid-Anhänger und ganz besonders als Präsident dieses Vereins.

Leider folgte eine auch für mich sehr schmerzhaft **sportliche Talfahrt**, die uns im Herbst 2006 sogar für kurze Zeit die „Rote Laterne“ in der Bundesliga bescherte, aber nach der Verpflichtung von **Peter Pacult** als Cheftrainer rasch gestoppt werden konnte. Nicht einmal zwei Jahre später feierten wir – wenige Wochen vor Beginn der Heim-Europameisterschaft – den 32. Meistertitel und konnten in diesem Jahr mit **OMV und Orange** auch zwei absolute Groß-Sponsoren im grün-weißen Boot begrüßen.

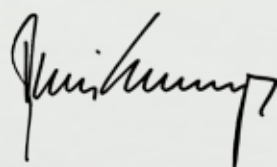
Unter Peter Pacult folgten zwar keine Titel mehr, doch bot die Mannschaft über lange Zeit einen begeisternden Offensiv-Fußball und konnte sich

zudem zweimal, jeweils über durchwegs als historisch zu bezeichnende **Siege gegen Aston Villa**, für die Gruppenphase der noch jungen UEFA Europa-League qualifizieren. Dass dies unserem Klub im Sommer 2012 als einzigem ungesetzten Team des Kontinents ein drittes Mal gelang, darf uns auch stolz machen, wiewohl über der letzten Teilnahme ein Schatten liegt, der uns noch länger begleiten wird. Die **UEFA-Sanktionen** nach den Vorfälle im Qualifikationsspiel in Thessaloniki haben unserem Verein natürlich wirtschaftlich sehr geschadet und zudem haben diese Vorfälle unserem Klub ebenso wie der bedauerliche **Platzsturm** im Mai 2011 einen großen Imageschaden zugefügt.

Auf eine erfolgreiche Zukunft

Ich bin allerdings überzeugt, dass alle Beteiligten aus diesen Fehlern gelernt haben und weiß, dass man nirgendwo anders in unserem Land eine so **grandiose Atmosphäre** erleben kann wie bei Spielen unseres SK Rapid, was mittlerweile durch die zahlreichen internationalen Gastspiele auch in ganz Fußball-Europa bekannt ist. Darum freue ich mich auch sehr, dass es in meiner Amtszeit gelungen ist, den Zuschauerschnitt im Vergleich zur Saison 2001/02 (damals 7.800 Besucher, Anm.) deutlich zu erhöhen, in gleich vier Spielzeiten war er sogar höher als 16.000! Ich bin sicher, dass sich dieser Trend weiter nach oben entwickeln wird. Sogar mit Garantie, wenn es mit einem Stadionneubau, für den in meiner letzten Periode als Präsident alle Entscheidungsgrundlagen detailliert erarbeitet wurden, in Hütteldorf auch eine zeitgemäße Spielstätte für unsere Elf geben würde.

Ich möchte mich abschließend bei der gesamten Rapid-Familie für deren Treue und Unterstützung in den letzten zwölf Jahren ganz herzlich bedanken und meiner Überzeugung Ausdruck verleihen, dass unser Klub einer sportlich und wirtschaftlich erfolgreichen Zukunft entgegenblicken darf. Die letzten zwölf Jahre waren für mich eine große Auszeichnung und Ehre und ich werde immer stolz bleiben, dieses Amt für meinen Lieblingsverein ausgeübt zu haben!



BM a.D. Rudolf Edlinger

Präsident



WERNER KUHN GENERAL MANAGER

Trotz schwieriger Rahmenbedingungen in der Wirtschaft – egal ob international oder national – konnte Rapid in den letzten drei Saisonen sein Budget auf einem hohen Niveau halten und zudem eine Infrastruktur-Offensive starten.

Quantensprung in der Infrastruktur

Nach den sportlich sehr erfolgreichen Jahren 2008 bis 2010 mit Meistertitel und zweimaliger Qualifikation zur UEFA Europa-League-Gruppenphase – jeweils nach als sensationell zu wertenden Siegen über den englischen Traditionsclub Aston Villa FC – wurde der Fokus noch mehr

auf die anzustrebende Verbesserung der Infrastruktur für alle Mannschaften gelegt. Mit Sommer 2012 gelang es – dankenswerter Weise mit Unterstützung der Stadt Wien – den „Wanderzirkus“ unserer Akademiemannschaft, die zuletzt vor den Toren der Bundeshauptstadt in der Südstadt im niederösterreichischen Maria Enzersdorf trainieren mussten, nach Hütteldorf heimzuziehen.

Parallel wurde im Prater im Frühjahr 2012 – der offizielle Startschuss folgte dann im Sommer, am 1. Juli – mit einer Investition von über drei Millionen Euro das **Trainingszentrum Ernst-Happel-Stadion** in Betrieb genommen. Dort finden nun die jüngsten Nachwuchsakademie-Teams von der U6 bis zur U13 ebenso exzellente Bedingungen vor wie die Amateur-Auswahl und die Profimannschaft. Hier ist es uns gelungen, Gegebenheiten zu schaffen, die sich auch im internationalen Vergleich sehen lassen können!

Abseits der Infrastruktur für Profis und den gesamten Nachwuchs steht aber nun die größte Herausforderung und auch Chance für den SK Rapid vor der Türe. Für eine wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft unseres Vereins ist es unabdingbar, die **Stadioninfrastruktur** den Erfordernissen des 21. Jahrhunderts anzupassen. Neben Komfort und Sicherheit für alle Stadionbesucher und einer zeitgemäßen Infrastruktur für Medienangelegenheiten muss es unser gemeinsames Ziel sein, auch attraktive Hospitality- und VIP-Angebote bieten zu können. Dies ist derzeit kaum bis gar nicht mehr möglich. Auch daher wird seit dem Subventionsbeschluss der Stadt Wien im November 2011 für Sanierung und Adaptierung des Hanappi-Stadions jede Möglichkeit für eine Verbesserung oder noch besser einen Neubau detailliert und penibel genau überprüft und untersucht.

Die Entscheidung darüber wird das nachfolgende Präsidium zu treffen haben, auf alle Fälle wird diese Investition wohl die größte und zudem wichtigste in der Historie unseres Klubs sein.

Eigenständigkeit bewahren – neue Geschäftsfelder aufbauen

Aufgrund der oben angeführten infrastrukturellen Nachteile und der aktuellen Wirtschaftslage sind wir zuletzt im Sponsoring an Grenzen gestoßen, die wir kurzfristig anderwertig durchstoßen möchten. Wir versuchen immer mehr – vordergründig fußballaffine – Geschäftsfelder selbst zu betreiben und/oder auszubauen. Die vor über einem Jahrzehnt getroffene Entscheidung, unser **Merchandising wieder selbst zu betreiben** (klassisches „Insourcing“) dient hier als positives Beispiel.

Ganz bewusst haben wir uns bislang auch **keinem externen Vermarkter** verpflichtet, alle – und derer gab es zuhauf – Gespräche endeten mit dem Conclusio, dass mittelfristig keine höheren Einnahmen für unseren Klub

machbar sind. Es gilt, weiter möglichst wenige Geschäftsfelder auszulagern bzw. neue in unser tägliches Geschäft einzubetten, jüngstes Beispiel dazu ist die **Eigenbewirtschaftung des Gerhard-Hanappi-Stadions** im Rahmen des seit 01. Juli 2012 laufenden Pachtvertrages.

Treue Partner und hehre Ziele

Unser Ziel muss dennoch bleiben, dass der SK Rapid die **attraktivste Sportsponsoringplattform in Österreich** bieten kann. Endgültig zu erreichen sein wird dieses unbestritten nur bei der Schaffung einer modernen Stadioninfrastruktur, doch unabhängig davon stehen uns einige wichtige Aufgaben bevor. Die **Imagewerte** unseres Klubs sind in den letzten drei Jahren leider gesunken, hier ist es unsere primäre Aufgabe gegenzusteuern, um wieder jene Popularität und Sympathie zu erreichen, die der Marke und für viele auch Lebenseinstellung SK Rapid entspricht. Dazu gehören sportliche Erfolge und seriöses Wirtschaften ebenso wie eine Fanszene, die für keine negativen Schlagzeilen sorgt und die Ausschreitungen in und um die Stadien der Vergangenheit angehören lässt. Oft genug wurde schon bewiesen, dass dies auch möglich ist!

Positiv dürfen wir bewerten, dass es gelungen ist, einen sehr treuen und guten Pool von Partnern und Sponsoren im grün-weißen Boot zu halten. Unser **Hauptsponsor Wien Energie** ist nun bereits seit einem Jahrzehnt dabei, Ausrüster **adidas** wird mit großer Sicherheit gemeinsam mit uns in wenigen Jahren in ein drittes Jahrzehnt der Partnerschaft gehen. Sie dürfen versichert sein, dass hinter jeder Vertragsverlängerung viel Arbeit steckt, der mein Team aus der Sponsoring-Abteilung und ich mit großer Freude nachgeht.

Risikobereitschaft und Dank

In der letzten Dekade war es notwendig, vor dem Start in jede neue Saison ein nicht unwesentliches – wenn auch kalkuliertes – Risiko in der Budgetpolitik einzugehen. Dies ist auch der Tatsache geschuldet, dass es in unserem Land im internationalen Vergleich unverhältnismäßig geringe Erlöse aus der Vermarktung der **Liga-TV-Rechte** zu verbuchen gibt.

Klubs aus der **2. Deutschen Bundesliga**, die in der Höhe des Gesamtbudgets mit dem SK Rapid durchaus vergleichbar sind, verbuchen zwar höhere TV-Einnahmen, dafür kann unser Klub auf höhere Erlöse durch Sponsoren verweisen. Die Herausforderung für die nächsten drei Jahre wird es sein neue Produkte zu entwickeln und innovative Kommunikationslösungen umzusetzen, die sowohl für Konzernunternehmen, als auch für Klein- und Mittelbetriebe geeignet sind. Damit wollen wir zukünftig weit über das herkömmliche Marken-Placement hinausgehen.

Abschließend möchte ich mich beim scheidenden Präsidium und bei allen Mitarbeitern für ihren Einsatz herzlich bedanken, ohne die einige unserer Erfolge wohl kaum möglich gewesen wären!



Werner Kuhn
General Manager



HELMUT SCHULTE

SPORTDIREKTOR

Bekanntlich begann ich meine Aufgabe als Sportdirektor beim SK Rapid erst vor relativ kurzer Zeit, nämlich am 01. Jänner 2013. Daher möchte ich mich bereits im Vorfeld für die wertvollen Informationen und Inputs bei Stefan Ebner, der auch bei meinen Vorgängern Alfred Hörtnagl und Peter Schöttel in verantwortungsvoller Position tätig war, bedanken.

In den Spielzeiten 2010/11 und 2012/13 schaffte es der SK Rapid nach den Rängen 3 bzw. 2 in der tipp3-Bundesliga in die **Gruppenphase der UEFA Europa-League** einzuziehen. Nach dem dritten Rang in der abgelaufenen Saison, die sehr turbulent verlief, gelang dieses Kunststück bekanntlich zum vierten Mal in den letzten fünf Spielzeiten, was eine bemerkenswerte Bilanz darstellt! Sportlich sehr durchwachsen verlief die Saison 2010/11, die schlussendlich auf Tabellenrang 5 und ohne Qualifikation für einen internationalen Bewerb ihr Ende fand!

Generationswechsel

Die ersten Teilnahmen an der Gruppenphase der noch jungen UEFA Europa-League waren für unseren Verein nicht nur ein sportlicher Erfolg, sondern auch wirtschaftlich enorm wichtig. Nichts desto trotz sah sich der Klub gezwungen, wechselwillige Spieler – übrigens durchaus mit nennenswerten Transfererlösen – abzugeben. Wenig überraschend stellte sich heraus, dass Spieler, denen Offerte von finanzstärkeren Vereinen vorlagen, kaum gehalten werden können. Diese Entwicklung betrifft allerdings nicht nur den SK Rapid, sondern fast alle Vereine im europäischen Fußball. Dem Rechnung tragend, hat unser Klub in den letzten Jahren verstärkt auf **einheimische und selbst ausgebildete Spieler** zurückgegriffen, auch bei den Neuverpflichtungen wurde überwiegend auf Akteure aus dem eigenen Land, in dem die Ausbildung in der jüngeren Vergangenheit stark verbessert wurde, gesetzt.

Der **teilweise erzwungene Generationswechsel** birgt wie so oft Chancen und Risiken. Der Einsatz von talentierten und entwicklungsfähigen Spielern lässt bei guten Leistungen deren Wert rasch steigen, kurzfristig aber ist eine sportliche Schwächung nicht auszuschließen, sondern sogar wahrscheinlich. Fakt ist, dass die Zusammensetzungen der Kader in den letzten drei Jahren sukzessive verjüngt wurden und zudem vermehrt mit hoffnungsvollen und hoch talentierten Spielern aus der klubeigenen und sehr erfolgreichen Ausbildungsschiene nachbesetzt wurde. Dadurch sank das **Durchschnittsalter** unserer Profimannschaft kontinuierlich, die nunmehr bereits laufende Saison wurde mit einem bemerkenswerten Altersschnitt von rund 23 Jahren in Angriff genommen!

Ausbildung im Fokus

Im Mittelpunkt der Arbeit in den vergangenen Jahren – und dies wird in der Zukunft nicht anders sein – stand die Verbesserung der Ausbildungsmöglichkeiten für unsere **Nachwuchsauswahlen und die Amateurm Mannschaft**.

Details zu den enormen Verbesserungen in der Infrastruktur finden Sie in diesem Geschäftsbericht u.a. bei den Ausführungen von Carsten Jancker und Nikolaus Rosenauer.

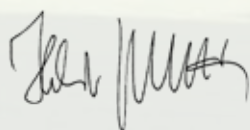
Ein Beleg für die **erfolgreiche Nachwuchsarbeit** ist sicherlich die hohe Anzahl an Spielern in beiden Ligen der Österreichischen Bundesliga, die ihre sportliche Entwicklung zum Teil oder gar zur Gänze bei unserem Verein absolviert haben. Der hohen Qualität der Ausbildung in Wien-Hütteldorf hat auch das europäische Fußball-Ausland Tribut gezollt und so ist es kein Zufall, dass ehemalige Rapid-Spieler heute recht erfolgreich in namhaften Ligen wie der Deutschen Bundesliga, der englischen Premier League, der spanischen Primera Division, der italienischen Serie A oder der türkischen Süperlig engagiert sind.

Diese Beispiele und die Tatsache, dass bereits zahlreiche Spieler aus dem eigenen Nachwuchs ihren Mann bei den Profis stehen, beweisen, dass sich der SK Rapid im besten Sinne als Ausbildungsverein – a priori für sich selbst und auch für Klubs der großen europäischen Ligen – etabliert.

Veränderungen in Struktur und beim Personal

Drei Trainern oblag in den abgelaufenen drei Spielzeiten die Leitung des Profibetriebs, der in Österreich gerne Kampfmannschaft genannt wird. Nach einer erfolgreichen und fast ein halbes Jahrzehnt andauernden Ära wurde **Meistertrainer Peter Pacult** im letzten Saisonviertel 2010/11 durch **Zoran Barisic**, dessen Vertrag seinerzeit durch die noch fehlende UEFA Pro-Lizenz nicht verlängert werden konnte, ersetzt. **Peter Schöttel** übernahm im Sommer 2011 mit einem komplett neuen Trainerteam die Agenden und konnte die Mannschaft in Doppelfunktion als Sportdirektor und Trainer auf Anhieb wieder ins internationale Geschäft führen. Nach einer in der Klubhistorie **beispiellosen Misserfolgsserie** musste er allerdings so wie sein Assistent Dritan Baholli im April 2013 von seinen Funktionen entbunden werden und schaffte Rapid mit Neo-Cheftrainer **Zoran Barisic**, der mittlerweile aufgrund seiner Teilnahme am UEFA Pro-Lizenz-Kurs die Bestimmungen der Verbände für dieses Amt erfüllt, und dessen Co- und Individualtrainer Carsten Jancker, der weiterhin zudem in seiner wichtigen Funktion als Sportmanager für Nachwuchs, Akademie und Amateure tätig ist, einen vielversprechenden Neustart!

Ich selbst darf seit Jänner diesen Jahres als Sportdirektor die Geschicke der kompletten Fußballabteilung (Profis, Amateure, Akademie- und Nachwuchsmannschaften, Scouting) in personeller und wirtschaftlicher Verantwortung leiten und freue mich mit Unterstützung meines hervorragenden Teams in allen Bereichen auf die zukünftigen Aufgaben und Herausforderungen!



Helmut Schulte

Sportdirektor

CARSTEN JANCKER

SPORTMANAGER NACHWUCHS

In meiner Funktion als Sportmanager des Nachwuchsbereichs des SK Rapid liegt mein Augenmerk auf der Weiterentwicklung der gesamten Nachwuchs-Sparte in unserem Verein.

Dieses richtet sich natürlich auf die vielen jungen Talente, die beim SK Rapid tätig sind, aber ebenso gleichwertig auf die Infrastruktur und Organisation. In beiden Fällen ist es unser Ziel, stetig den nächsten Schritt in Richtung einer möglichen Verbesserung zu machen.

Nachfolgend findet ihr eine kurze Übersicht zu den **Anforderungen und Erwartungen**, mit denen wir uns täglich beschäftigen, sowie ein Resümee, was sich beim SK Rapid in Punkto Nachwuchsakademien in den letzten Jahren getan hat.

Entwicklung Nachwuchs:

- Großer Zeitaufwand für die Spieler.
- Professionelle Trainingsbedingungen.
- Verbesserte Ausbildung der Trainer.
- Höhere Anforderungen an Spieler, da sich auch das Fußballgeschäft weiterentwickelt
- Spieler müssen Pensum wie Profispieler abrufen.

Ziele:

- Ausbildung zum Profifußballer
- Förderung junger Talente
- Sichtung talentierter Spieler
- Schulische- und berufliche Ausbildung
- Persönlichkeitsentwicklung

Philosophie:

Nicht Resultate oder Tabellen stehen im Vordergrund der einzelnen Spieler, sondern die Aus- und Weiterbildung eines jeden Einzelnen, in jedem Bereich. Hat sich ein Spieler dementsprechend positiv weiterentwickelt, so ist das Ziel, dass jährlich zumindest einem Akteur der Sprung zur Profimannschaft gelingt.



Trainer:

Seit Beginn der Saison 2013/14 sind die Trainer der Akademie-Mannschaften U18, U16 und U15 als hauptamtliche Profitrainer tätig. Somit kann noch mehr Zeit und Energie in die Entwicklung und Ausbildung der jungen Spieler investiert werden und diese in allen Belangen nach Möglichkeit unterstützt werden. Zusätzlich kann jede Mannschaft auf die Dienste eines Co-Trainers und Physiotherapeuten bzw. Athletiktrainers zurückgreifen. Auch dadurch wird eine professionelle Betreuung der Spieler gewährleistet, weil individuell und zielgerichtet auf die Bedürfnisse des Einzelnen eingegangen werden kann.

Trainingszentrum:

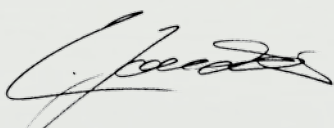
Der Umzug der Akademiemannschaften vom Trainingszentrum in der Südstadt nach Hütteldorf, auf das Gelände des Gerhard Hanappi-Stadion, stellte eine deutliche Verbesserung für die jungen Spieler dar. So verkürzten sich die jeweiligen Anreisezeiten zwischen Schulbetrieben, dem Internat und den Trainings erheblich; zudem erfuhren die Akademiemannschaften durch die Übersiedelung nach Hütteldorf einen Aufschwung in Sachen Motivation, da der Standort Gerhard Hanappi-Stadion untrennbar mit dem SK Rapid zu assoziieren ist. Die Qualität der Ausbildung, die beim SK Rapid stets ein wichtiger Bestandteil im Werdegang eines jungen Fußballers ist, wurde deutlich erhöht: Etwa dadurch, dass nun mehr Trainingsplätze zur Verfügung stehen - dies trifft auch auf den Standort Ernst Happel-Stadion zu, wohin die Nachwuchsakademie-Mannschaften hinzogen.

Zusammengefasst ergaben sich daraus folgende positive Nebeneffekte:

- Standortwechsel Trainingszentrum Südstadt (Niederösterreich) zurück ins Gerhard Hanappi-Stadion (Wien).
- Immer mehr Spielern gelang der Sprung aus dem eigenen Nachwuchs- bzw. Amateurbereich in die Profimannschaft (Schaub, Wydra, Grozurek, Starkl, Maric,...).
- Junge Spieler trainieren regelmäßig mit den Profis, werden so an die erste Mannschaft herangeführt und absolvieren Pflichtspieleinsätze (Mario Pavelic, Max Hofmann, Lukas Denner, Eldis Bajrami).
- Einstellung mehrerer hauptamtlicher Profitrainer für die Akademie.
- Zweiter Kunstrasenplatz im Gerhard Hanappi-Stadion (vier Teams, ein Kunstrasenplatz).

Somit befindet sich der SK Rapid im Nachwuchsbereich aktuell auf einem sehr guten, zukunftsorientierten Weg, der langfristig nachhaltige Verbesserungen in unsere gesamten Arbeitsprozesse bringen wird. Uns allen ist aber bewusst, dass dieser Weg nur durch intensive, zielgerichtete Arbeit weiter nach oben führen kann.

Darum strengen wir uns täglich an, den Ansprüchen des SK Rapid als moderner Fußballverein im Profisport gerecht zu werden.



Carsten Jancker

Spormanager Nachwuchs



ANDY MAREK

LEITUNG SK RAPID KLUBSERVICE

Seit der Gründung des SK Rapid Clubservice vor eineinhalb Jahrzehnten streben wir danach, der großen grün-weißen Familie den bestmöglichen Service zu bieten. Gemeinsam mit meinem Team leben wir die Philosophie, allen Rapidlern zu helfen und ihnen schöne Erlebnisse im Umfeld unseres Vereins zu ermöglichen.

Eine ganz besondere Herausforderung stellten gerade die letzten drei Saisons dar. Die zweifache Qualifikation für die Gruppenphase der UEFA Europa-League (2010/11 und 2012/13) brachte – wie übrigens auch für die bereits laufende Spielzeit – enorm aufwändige organisatorische Aufgaben mit sich, die wir allerdings schlussendlich immer sehr gut bewältigen konnten.

Höhen und Tiefen

In der Funktion als Geschäftsführer der Wirtschaftsbetriebe und Leiter des SK Rapid-Klubservice obliegt es meinem Team und mir, die bestmöglichen Wege und Lösungen zu finden um den Rapid-Fans bei allen Anliegen zur Seite zu stehen. Über die Jahre hinweg hat sich hier ein zum überwiegenden Teil konstruktives Miteinander ergeben, ein aktiver Informationsaustausch, von dem alle profitieren können. Viel Lob, Denkanstöße, Anregungen aber auch konstruktive Kritik wurde uns zugetragen und wir haben immer versucht, dies alles entsprechend in unsere Aufgaben einzugliedern und umzusetzen. So konnten, nicht zuletzt mithilfe von den Rapid-Fans, in den vergangenen Jahren **viele Neuerungen** im Umfeld des SK Rapid initiiert und fertiggestellt werden.

Generell blicken wir alle auf drei sehr herausfordernde Jahre zurück, welche uns den ein- oder anderen Stein in den Weg warfen, den es beiseite zu schaffen galt. In der Saison 2010/11 durften wir einige unglaublich schöne Erfolge feiern, verpassten aber leider ganz klar das sportliche Saisonziel, und erlebten mit dem Platzsturm im Derby, einen Tiefpunkt in der jüngeren Geschichte des Vereins, der uns noch längere Zeit zu schaffen machen sollte. Bedingt durch dieses schlechte Saisonende, gab es natürlich Probleme in der Fanszene und Einbrüche in verschiedenen Bereichen.

Fakten und Zahlen

Nachfolgend einige Fakten, um dies auch zu verdeutlichen: Konnten wir in der Saison 2010/11 noch Rekordzahlen vermelden (Gesamt-Umsatz **Merchandising**: 3,1 Mio. Euro), mussten wir im Vergleich in den darauf folgenden Saisons 2011/12 (Gesamt-Umsatz Merchandising: 2,3 Mio. Euro) und 2012/13 (Gesamt-Umsatz Merchandising: 2,1 Mio. Euro) deutliche Rückgänge verzeichnen. Ein ähnliches Bild zeigte sich auch bei unseren Mitglieder-Zahlen, wobei hier die „Greenies“ nicht mitgerechnet sind: 5.800 (2010/11), 4.800 (2011/12), 5.200 (2012/13).

Recht konstant – und dies ist definitiv positiv zu bewerten – blieben die **Zuschauerzahlen** bei unseren Meisterschaftsheimspielen. In der Saison 2011/12 waren sie, trotz des Geisterspiels in der ersten Runde, am höchsten, was der Tatsache geschuldet ist, dass beide Heim-Derbys im Ernst-Happel-Stadion ausgetragen wurden.

Großer Andrang herrschte auch bei unseren **VIP-Bereichen**, die stets restlos ausverkauft waren. In diesem Segment ist es uns im Hanappi-Stadion einfach nicht möglich, die Nachfrage zu erfüllen.

Events und Projekte

Unabhängig vom sportlichen Erfolg versuchen wir seit Jahren, Anhänger und potentielle Fans durch diverse Aktivitäten näher an den Verein zu binden. Der bereits traditionelle **Tag der offenen Tür**, der **Greenie-Tag**, das **Fanklubturnier**, die **Jugendcamps** oder auch über die jährlich rund **60 Fanklub-Besuche** in ganz Österreich sollen hier nur stellvertretend genannt werden.

Zudem leisteten **Rapid-Stammtische** und **Busaktionen** ihren Beitrag zur Verbesserung der Situation und vor allem Gewinnung neuer Zielgruppen. Ganz besonders wichtig ist uns auch der Zugang zu Schülerinnen und Schülern,

wo wir in den letzten Jahren mit Unterstützung unseres Partners OMV mit dem Projekt „Rapid macht Schule“, das ab der laufenden Saison als „**OMV Action Challenge**“ noch intensiver und professioneller betrieben wird, große Erfolge feiern konnten. Somit steht einem wichtigen und langfristigen Anliegen unseres Vereins nichts im Wege – nämlich als grün-weiße Familie ständig zu wachsen. Ein großer Bestandteil davon sind natürlich unsere kleinsten Anhänger, die Greenies. Diese haben weiterhin einen sehr großen Stellenwert bei uns, sind sie doch die Rapid-Fans der nächsten Generationen.

Auch im Bereich der **Infrastruktur** konnten wir in den vergangenen drei Jahren klare Verbesserungen erreichen. Dazu zählen vor allem der im September 2010 neu gestaltete Fanshop unter der Geschäftsstelle, das mittlerweile preisgekrönte und im Dezember 2011 eröffnete Rapideum und – last but not least – unser neuer Fan-corner, der in unmittelbarer Nachbarschaft zum Fanshop beheimatet ist und seit März 2013 ein echter Treffpunkt für die Rapid-Anhängerschaft wurde.

Vielfältige Aufgaben des SK Rapid Klubservice

Als Geschäftsführer der Wirtschaftsbetriebe bin ich für die Geschäftsfelder Merchandising und Hospitality (VIP) ebenso zuständig wie in meiner Funktion als Klubservice-Leiter für die Bereiche Ticketing, Mitglieder/Greenies, Abonnenten, Sicherheit und Events. Dazu kommen natürlich alle Spiele vor eigenem Publikum, aber auch die Organisation bei Auswärtsmatches und Fanreisen. Last but not least darf ich gemeinsam mit dem Klubservice-Team auch die aktuell **191 offiziellen Fanklubs** mit bereits mehr als 8.000 Mitgliedern betreuen. In all diesen Bereichen soll uns die neue Clubsoftware, die wir seit wenigen Wochen im Einsatz haben, als Marketinginstrument und bei allen Anliegen der Rapid-Fans helfen. Diese stellt langfristig gesehen eine Weiterentwicklung in Sachen Service dar, welchen wir auch in Zukunft nicht nur auf einem hohen Niveau halten, sondern vielmehr stetig ausbauen möchten.

Weiter verbessern möchten wir auch unseren **Online-Fanshop** (www.rapidshop.at), der sich in den letzten Jahren großer Beliebtheit erfreute und sich sehr gut etablierte.

Diesen Zuspruch sehen wir aber nicht als selbstverständlich. Wir arbeiten weiterhin intensiv daran, den Rapid-Fans in jeder Weise die bestmögliche Hilfe zukommen zu lassen, damit jeder unbeschwert und bequem die Spiele unserer Mannschaft mitverfolgen, und vor allem ganz nahe am Geschehen des größten Traditionsklubs Österreich teilhaben kann.

Ein Blick in die Zukunft

Es ist uns bewusst, dass wir in allen Bereichen **vor großen Herausforderungen** stehen. Gerade auch in der Fanarbeit, die nach dem Derby-Platzsturm und dessen Nachwehen sowie den Vorfällen in Thessaloniki nicht nur von der fußballinteressierten Öffentlichkeit kritisiert wurde. Auch intern stellten wir uns die Frage, ob der auf Dialog und Kommunikation ausgerichtete Weg der Betreuung der sogenannten aktiven Fanszene noch der richtige ist. Es ist aber meine persönliche Überzeugung, dass daran kein Weg vorbeigeht.

Wir stehen vor **richtungsweisenden Veränderungen**, die den SK Rapid in den nächsten Jahrzehnten prägen werden. Nennen möchte ich hier die bereits in der Reformkommission in die Wege geleitete Demokratisierung und weitere Professionalisierung der Strukturen, aber natürlich auch die so wichtige Lösung der Stadionfrage.

Nur eines soll sich auch in den nächsten Jahren nicht ändern: Die Philosophie des SK Rapid Klubservice, bei dem Mitglieder und Fans nicht nur Kunden sind, sondern Menschen und Freunde, die sich beim Erlebnis Rapid einfach wohlfühlen sollen! Daher: Sie kann kommen die Zukunft, gemeinsam mit den vielen begeisterten Rapidlern an unserer Seite können wir alle Herausforderungen erfolgreich bewältigen!



Andy Marek

Leitung SK Rapid Klubservice

NIKOLAUS ROSENAUER

GF SPORTSTÄTTENBETRIEBSGMBH

Die SK Sportstättenbetriebe GmbH soll Rapid durch Modernisierung der Infrastruktur neue Impulse und Erlöspotentiale verleihen.

Mit Beschluss des Gemeinderates der Stadt Wien vom 16. November 2011 wurde dem SK Rapid für die Sanierungs-, Um- bzw. Adaptierungsarbeiten für das Gerhard Hanappi-Stadion eine **Subvention** von EUR 17,7 Mio. sowie EUR 5,5 Mio. für Infrastrukturbedürfnisse für die Rapid-Akademie gewährt.

Darüber hinaus stellte die Stadt Wien mit diesem Beschluss EUR 3,2 Mio. für die Adaptierung des Trainingsgeländes und der dazugehörigen Garderoben und Büroräumlichkeiten beim Happel-Stadion als weitere Subvention zur Verfügung. Damit liegt die Höhe der Gesamtsubvention bei 26,4 Mio. Euro.

Im Zusammenhang mit der genannten Subventionsgewährung wurde das Areal des Hanappi-Stadions samt Nebenflächen im Ausmaß von mehr als 7,3 ha sowie einer Tiefgarage mit Wirkung vom 01.07.2012 in Pacht übernommen.

Um den Themen Akademie, Stadionbewirtschaftung und grundlegende Modernisierung der Spielstätte Rechnung zu tragen, wurde am 16. Jänner 2013 die SK Sportstättenbetrieb Gesellschaft m.b.H. gegründet und am 18. Jänner 2013 ins Firmenbuch eingetragen.

Die Übernahme des Gerhard-Hanappi-Stadions

Während beim Happel-Stadion prompt damit begonnen wurde, ein Trainingszentrum zu etablieren, das keinen Vergleich mit europäischen Spitzenmannschaften scheuen muss, wurde am Areal des Hanappi-Stadions die **Übersiedlung der Akademie** von der Südstadt "nachhause" in Angriff genommen. Gleichzeitig wurden die notwendigen Vorbereitungen für die Übernahme des Betriebes des Hanappi-Stadions per 01.07.2012 getroffen.

Als Stadionverwalter und Projektverantwortlichen für die Übersiedlung der Akademie konnten wir aus unseren eigenen Reihen **Harry Gartler**, unseren langjährigen Sportkoordinator der Amateure, gewinnen. Mittlerweile kümmern sich mit ihm ein technischer Betriebsleiter, ein Greenkeeper und zwei weitere Mitarbeiter um die Organisation und Vorbereitung des Spielbetriebes der Kampfmannschaft, der Amateure sowie von vier Akademiemannschaften.

Vier Rasenplätze sowie ein Kunstrasenplatz müssen laufend gepflegt werden. Das Team rund um Harry Gartler kümmert sich um die technische Instandhaltung, koordiniert die von Fachfirmen durchzuführenden Arbeiten und veranlasst die Durchführung der vorgeschriebenen Befundungen für Stadion und Garage. Die Eigenbewirtschaftung des Hanappi-Stadions im Rahmen des Pachtvertrages bringt gegenüber der bisherigen Miete Kosteneinsparungen von rund 130.000 Euro pro Saison.

Ein großes Danke an Harry Gartler und sein Team.



Die Adaptierung des Gerhard-Hanappi-Stadions

Im Sinne des Gemeinderatsbeschlusses wurden mehrere geeignete Planungsbüros eingeladen, um ihre Dienste im Zusammenhang mit dem Projekt Sanierung und Adaptierung Hanappi-Stadion anzubieten.

Der Auftrag wurde an die **FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH** erteilt. Dieses Unternehmen hat einen präzisen Befund über den baulichen Ist-Zustand des Hanappi-Stadions aufgenommen und ausgehend von diesem Zustand die Notwendigkeiten, aber auch Möglichkeiten einer Sanierung und Adaptierung (mit und ohne Kapazitätserweiterung) aufgezeigt.

Da die Frage einer modernen Spielstätte für den SK Rapid für die nächsten Jahrzehnte von essentieller Bedeutung ist, hat sich das Präsidium des SK Rapid entschieden, neben der Frage der Sanierung und Adaptierung der bestehenden Immobilie, auch die **Voraussetzungen für einen Neubau** zu prüfen.

Damit wurde das **Institut für Sportstättenberatung GmbH** beauftragt mit der Vorgabe, nicht nur eine moderne, dem Stand der Technik entsprechende Spielstätte zu schaffen, sondern auch eine markante Verbesserung der Situation für die Anrainer. Als Projektverantwortlicher konnte **KR Ing. Peter Fleissner** an Bord geholt werden, welcher umfassende Erfahrung in der Umsetzung komplexer Projekte hat.

Übernahme des Pachtvertrages

Hätte der SK Rapid im letzten Quartal 2011 nicht die **Chance ergriffen**, hätten wir heute weder ein modernes Trainingszentrum beim Happel-Stadion, noch die Akademie bei uns in Hütteldorf. Beides wurde mit der vom Gemeinderat der Stadt Wien (im Übrigen nur mit 1 Gegenstimme) beschlossenen Subvention finanziert.

Der Abschluss des Pachtvertrages war **mit keinen Investitionen des SK Rapid verbunden**, die verloren sein könnten. Gelegentlich wird der Vorwurf erhoben, Rapid hätte den Pachtvertrag über das Areal des Hanappi-Stadions abgeschlossen hat, ohne zuvor eine **due dilligence** über den Zustand des Gebäudes durchgeführt zu haben.

Wären völlig unerwartete Umstände eingetreten, so bestünde die Möglichkeit, den Pachtvertrag jährlich zu kündigen, ohne dass irgendwelche Investitionen von Rapid verloren gegangen wären. Es wäre ein unentschuldbares Versäumnis gewesen, sich die Ende 2011 bietende Chance nicht zu ergreifen.

Viele internationale Beispiele zeigen, dass eine moderne Spielstätte Initialzündung der Weiterentwicklung eines Vereins sein kann. Ziehen wir an einem Strang, dass auch der SK Rapid diese Chance bekommt!



Nikolaus Rosenauer

Geschäftsführer Sportstättenbetriebe GmbH



PETER KLINGLMÜLLER

LEITUNG KOMMUNIKATION

Im Verlauf der vergangenen drei Spielzeiten wurde ein signifikante Veränderung der Kommunikationsgewohnheiten schlagend.

So konzentrierten sich die Kommunikations- und Marketingabteilung besonders auf die Konzeption, strategische Entwicklung und Implementierung der Social-Media-Aktivitäten, die nunmehr auch sehr erfolgreich etabliert sind.

Im Frühjahr 2011 präsentierte Rapid seinen **Facebook-Auftritt**, der schon nach wenigen Monaten von über 50.000 Personen „geliked“ wurde. Durch permanente Betreuung, stete Berichterstattung und attraktive Aktionen inklusive Gewinnspielen konnte sich der Facebook-Auftritt des SCR zu einem der erfolgreichsten Österreichs

etablieren, als Maßstab dient hierzu sicherlich die kontinuierliche Top-Position in den diversen Rankings im Bereich „Talking About“! Am 30. Juni konnte Rapid auf 83.412 Facebook-Freunde setzen, die Interaktionsrate ist mit mindestens zehn Prozent (bis hin zu Spitzenwerten an die 50 Prozent) regelmäßig enorm hoch.

Im Frühjahr 2012 startete Rapid dann auch mit umfangreichen Aktivitäten auf **Twitter, YouTube und Google+** und zählt auch dort – verglichen mit sämtlichen weiteren Angeboten aus dem österreichischen Sportbereich – zur absoluten Spitze.

Nicht vernachlässigt wurde natürlich die bereits gewohnte **Presse- und Öffentlichkeitsarbeit**. Die Zugriffe auf die offizielle Homepage des Klubs nahmen zwar leicht ab, was aber durchaus nachvollziehbare Gründe hat. Allgemein wurde zwischen 2010 und 2011 die Zählweise im Bereich der Unique User umgestellt, was zahllosen Internetanbietern sinkende Zahlen (bei Rapid waren dies 2010/11: 5.069.153 Visits; 2011/12: 3.773.734 Visits; 2012/13: 3.680.638 Visits) bescherte, zudem gab es einen nicht unbeträchtlichen Abgang zu mobilen Applikationen, die hier nicht mitgezählt werden.

Rapid allerdings hat in den letzten Saisons mit verschiedenen Partnern sehr erfolgreiche – meist kostenpflichtige, aber auch kostenintensive – **Applikationen für iOS, Windows und Android** gelauncht.

Die Auflage bei den **Printprodukten** – das bis 2012/13 sechsmal erscheinende Rapid-Magazin (30.000) und die Stadionzeitung Rapid-Heute (zwischen 6.000 und 20.000) blieb gewohnt hoch. Zudem wurden zahllose Interview- und Pressetermine koordiniert, darunter rund 25 Pressekonferenzen jährlich, nicht mitgezählt sind hier die obligatorischen Pressekonferenzen nach jedem Pflichtspiel!

Peter Klinglmüller
Leitung Kommunikation

12,5 Mio.
Visits 2010-13

83.412
Facebook Fans ¹⁾

5.131
Twitter Follower ¹⁾

2.495
YouTube Abonnenten ¹⁾

418.418
Videoaufrufe auf YouTube ¹⁾

Stand 30.06.2013

SEBASTIAN PERNHAUPT

LEITUNG SPONSORING/MARKETING

(seit 01.09.2013)

Das Sponsoring zählt zu den wichtigsten Einnahmequellen des SK Rapid. In der Saison 2012/2013 betrug das Gesamtponsorvolumen rund 7,6 Millionen Euro.

Langfristige Partnerschaften durch proaktives Sponsoring

Die Partner des SK Rapid Wien gliedern sich in **Hauptpartner** (Wien Energie), **Premiumpartner** (OMV, Ottakringer, card complete, Erste Bank, tipp3 und Wiener Städtische), **Ausrüster/Autopartner** (adidas, VW Kamper), **Poolpartner** (Admiral Sportwetten, Hutchison Drei, Kumho Tyres, Flughafen Wien, Casinos Austria, Blaguss, uvm.), **Medienpartner** (ORF, SKY, usw.) und **Kooperationspartner** (u.a. sporteo). Es freut uns besonders, dass viele unserer Sponsoren und Partner bereits langfristig und kontinuierlich mit uns verbunden sind. Diese Treue unterstreicht sowohl die Stärke der Marke SK Rapid Wien als auch den Stellenwert des Vereins als Werbeträger.



Klassisches Placement und individuelle Sponsor-Konzepte

Neben dem klassischen Placement wie zum Beispiel der Trikot- und Bandenwerbung oder der Logo-Präsenz auf Interviewwänden, arbeiten wir verstärkt an der Entwicklung und Umsetzung individueller Sponsor-Konzepte (Vertriebsnetze, Kundenevents usw.), die einen erheblichen Mehrwert für unsere Partner schaffen. Über diesen Weg konnten selbst in wirtschaftlich schwierigen Jahren mit der Erste Bank und der Wiener Städtischen zwei neue Partner gewonnen werden.

Auf neue Marktgegebenheiten wie zum Beispiel die Compliance-Richtlinien für Unternehmen wurde reagiert und spezielle Produkte geschaffen. So finden große Betriebe als auch Klein- und Mittelunternehmen seit der Saison 2013/2014 Platz in unserem neu geschaffenen Business Club auf der Nordtribüne, der erstmals beim Wiener Derby am 11.08.2013 seine Tore geöffnet hatte.

Starke Medienwerte

Die Stärke der Marke „SK Rapid Wien“, das öffentliche Interesse und die ungebrochene Popularität des Rekordmeisters spiegelt sich auch in den **starken Medienwerten** wieder. Rekorde erreichten wir mit unseren Medienwerten in der Saison 2010/2011 und in der Saison 2012/2013. Grund hierfür war das Erreichen der Europa League Gruppenphase. In der abgelaufenen Saison 2012/2013 erzielte der SK Rapid Wien mit rund 61 Millionen den höchsten TV-Medienwert der vergangenen drei Saisonen. Auch bei der **Printberichterstattung** konnten neue Maßstäbe gesetzt werden.

Marktanalyse – Rapid am Puls der Zeit

SPORT+MARKT erstellt zwei Mal pro Saison eine umfassende Analyse für die österreichische Fußball- und Sponsoringszene. Der SK Rapid nutzt diese Marktanalyse zur periodischen Wirksamkeitskontrolle verschiedener Maßnahmen im Bereich Sponsoring und um aktuelle Entwicklungstrends auf nationaler Ebene frühzeitig zu erkennen. Die letzte Analysewelle im Mai 2013 hat unter anderem ergeben, dass Hauptpartner Wien Energie auf Platz 2 der ungestützten Bekanntheit von Fußballsponsoren liegt und damit bekannter ist, als der prominenteste ÖFB-Sponsor. In der Kernzielgruppe der Rapid-Fans ist das Markenprofil von Rapid deutlich geschärft („gute Vorstellung“ = 78%). Dies ist der Spitzenwert in der Österreichischen Bundesliga.

Sebastian Pernhaupt
Leitung Sponsoring/Marketing

1.2) SPORTLICHE ANALYSE

1.2.1) PROFIKADER

Der SK Rapid legt traditionellerweise schon seit vielen Jahren einen hohen Stellenwert auf eine kontinuierliche Kaderentwicklung. Große Umbrüche in der Mannschaft werden zu vermeiden versucht. Ein eindrucksvoller Beleg dafür ist die Tatsache, dass ca. 75% der jeweiligen Spieler aus den Vorjahreskadern in den darauffolgenden Saisonen weiterhin den Mannschaftskadern angehören.

Dazu wird die **Eingliederung von jungen Eigenbauspielern** in den Profibereich immer wichtiger - ein internationaler Trend, dem sich der SK Rapid nicht verschließen mag und auch darf! Die Zahl an jungen "Eigenwachsen" ist in den letzten Jahren bei Rapid stetig angestiegen. Dies erfordert zum Einen eine gezielte und qualitativ hochwertige Nachwuchsförderung und zum Anderen auch entsprechende Karriereplanungen mit den Spielern. So wurden in den letzten Jahren Nachwuchs- bzw. Amateurspieler, welche noch nicht in den Mannschaftskader der Kampfmannschaft von SK Rapid aufgenommen wurden, an Vereine der ersten und zweiten österreichischen Bundesliga verliehen, um dort Spielpraxis und Erfahrung zu sammeln. Über diesen „Umweg“ wurden z.B. Spieler wie Tanju Kayhan, Boris Prokopic, Muhammed Ildiz und Brian Behrendt in den Kader der Kampfmannschaft integriert und bislang schafften bereits zwei von ihnen in weiterer Folge sogar den Sprung in ausländische Top-Ligen. Der SK Rapid ist zudem stolz, dass rund die Hälfte aller Kaderspieler in den jeweiligen Saisonen ihre Ausbildung im eigenen Verein genießen konnten!

Kaderplanung, Entwicklung und Strategie:

ZUGÄNGE AUS EIGENREKRUTIERUNG	2010/11	2011/12	2012/13	3-JAHRES-SCHNITT
Spieler aus Vorjahreskader	18	18	17	17,7
Rückholung v. Leihspielern	1	1	1	1,0
Spieler aus Nachwuchs	2	2	6	3,3
ZUGÄNGE AUS FREMDREKRUTIERUNG				
Spielerkauf	3	5	2	3,3
ablösefreie Verpflichtung	3	1	1	1,7
Spielerausleihe	0	0	1	0,3
ABGÄNGE MIT ENTSCHÄDIGUNGEN				
Abgänge durch Vertragsablauf	3	4	6	4,3
Abgänge durch Spielerverkäufe	1	5	3	3,0
Abgänge durch Verleihungen	5	1	3	3,0
Kadergröße gesamt	25	24	25	24,7

85%

**Eigenrekrutierung
in allen drei Saisonen**

43%

durchschnittlicher Anteil der "Home-grown-players"

Saison 2010/11: J. Patocka, M. Konrad, T. Kayhan, C. Drazan, R. Hedl, V. Kavlak, Y. Pehlivan, S. Kulovits, R. Gartler, H. Payer, B. Prokopic, A. Dober

Saison 2011/12: J. Patocka, S. Kulovits, L. Grozurek, C. Drazan, R. Gartler, T. Schrammel, B. Prokopic, L. Grozurek, H. Payer, D. Wydra

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

41%

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

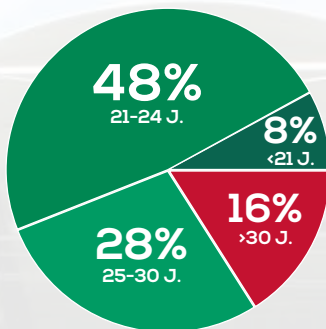
Kaderstruktur:

Der **internationale Trend zum Einsatz von jüngeren Spielern** hat auch bei Rapid Einzug gehalten. So wurde das durchschnittliche Alter des Mannschaftskaders in der Saison 2012/13 deutlich gesenkt und der weitere Ausblick in die unmittelbare Zukunft geht ebenfalls in diese Richtung.

Mit Ende der Saison 2012/13 wurden einige langgediente und verdiente Spieler abgegeben und durch jüngere Spieler ersetzt, was automatisch zu einer **weiteren Verjüngung des Kaders** der Saison 2013/14 geführt hat.

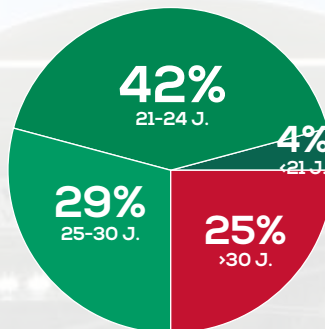
Der SK Rapid ist somit für die nächsten Jahre gut aufgestellt und wird weiterhin ein großes Augenmerk in die Qualität der Ausbildung und Entwicklung von jungen Spielern legen.

SAISON 2010/11



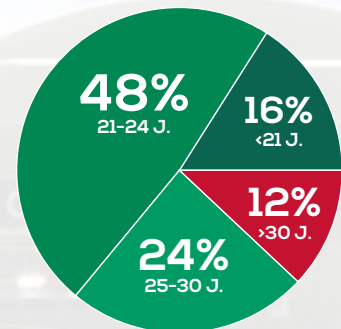
25,2 Jahre
DURCHSCHNITTSALTER
des 25-Mann-Kaders

SAISON 2011/12



25,7 Jahre
DURCHSCHNITTSALTER
des 24-Mann-Kaders

SAISON 2012/13



23,5 Jahre
DURCHSCHNITTSALTER
des 25-Mann-Kaders

Nationalspieler im Kader der Kampfmannschaft:



1.2.2) TRANSFERBILANZ

Nachfolgend werden die Transferergebnisse, gegliedert nach Spielerkäufe und Spielerzukäufe, präsentiert (auf TEuro gerundet).

Saison 2010/11:

SPIELERVERKÄUFE		SPIELERZUKÄUFE	
1	Nikica Jelavic Glasgow Rangers	1	Deni Alar SV Kapfenberg
2	Tanju Kayhan Besiktas Istanbul	2	Christoph Saurer LASK Linz
3	Yasin Pehlivan Gaziantepspor	3	Thomas Schrammel SV Ried
4	Veli Kavlak Besiktas Istanbul	4	Guido Burgstaller SC Wr. Neustadt
5	Thomas Hinum SV Ried	5	Harald Pichler Wacker Innsbruck
6	Bernhard Janeczek Borussia Mönchengladbach	6	Michael Schimpelsberger Twente Enschede
	Solidaritätsbeiträge ehem. Vereine	7	Peter Schöttel SC Wr. Neustadt
	Solidaritätsbeiträge für ehem. Spieler	8	Fabiano Wacker Innsbruck
	Sonstige (NW/AKA/AMA)	9	Thomas Prager FC Luzern
	Σ 6.662.000€ Erlöse		Rückstellung Transfers
	Σ -1.121.000€ Transferbeteiligungen		Sonstige (NW/AKA/AMA)
			Σ -2.379.000€ Aufwände
SALDO: 3.162.000€			

Saison 2011/12:

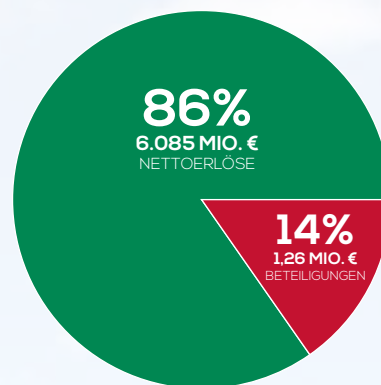
SPIELERVERKÄUFE		SPIELERZUKÄUFE	
1	Hamdi Salihi Washington DC	1	Terrence Boyd Borussia Dortmund
2	Thomas Bergmann Wacker Innsbruck	2	Michael Schimpelsberger Twente Enschede
	Solidaritätsbeiträge ehem. Vereine		Sonstige (NW/AKA/AMA)
	Solidaritätsbeiträge für ehem. Spieler		Σ -464.000€ Aufwände
	Sonstige (NW/AKA/AMA)		
	Σ 289.000€ Erlöse		
SALDO: -175.000€			

Saison 2012/13:

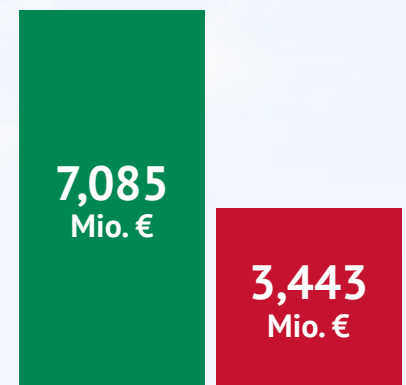
SPIELERVERKÄUFE		SPIELERZUKÄUFE	
1	Muhammed Ildiz 1. FC Nürnberg	1	Marcel Sabitzer Admira Wacker Mödling
2	Adrian Grbic VfB Stuttgart	2	Gerson SV Kapfenberg
3	Christopher Dragan 1. FC Kaiserslautern	3	Deni Alar SV Kapfenberg
4	Atdhe Nuhiu Eskisehirspor	4	Michael Schimpelsberger Twente Enschede
	Solidaritätsbeiträge ehem. Vereine	5	Christopher Dibon Red Bull Salzburg
	Solidaritätsbeiträge für ehem. Spieler	6	Terrence Boyd Borussia Dortmund
	Sonstige (NW/AKA/AMA)		Sonstige (NW/AKA/AMA)
	Σ 1.291.000€ Erlöse		Σ -600.000€ Aufwände
	Σ -36.000€ Transferbeteiligungen		
SALDO: 655.000€			

Gesamt über 3 Saisonen:

GESAMTSUMMEN	
Bruttoerlöse	8.242.000€
Beteiligungen	-1.157.000€
Nettoerlöse	= 7.085.000€
Transferaufwand	-3.443.000€
SALDO	3.642.000€



Analyse der Bruttoerlöse



Nettoerlöse

Transferaufwand

Exkurs | Saison 2009/10:

Nachfolgend die Statistik für 2009/10, dem erfolgreichsten Transferergebnis des SK Rapid:

SPIELERVERKÄUFE			SPIELERZUKÄUFE		
1	Erwin Hoffer	SSC Neapel	1	Hamdi Salih	SV Ried
2	Stefan Maierhofer	Wolverhampton FC	2	Nikica Jelavic	SV Zulte-Waregem
3	György Garics	SSC Neapel	3	Lukas Königshofer	SK Austria Kärnten
4	Raphael Holzhauser	VfB Stuttgart	4	Atdhe Nuhui	SV Ried
5	Philipp Prosenik	Chelsea FC	5	Ragnvald Soma	Viking Stavanger
6	Thomas Schrammel	SV Ried		Sonstige (NW/AKA/AMA)	
	Solidaritätsbeiträge ehem. Vereine				
	Solidaritätsbeiträge für ehem. Spieler				
	Sonstige (NW/AKA/AMA)				
Σ 7.580.000€ Erlöse			Σ -1.352.000€ Aufwände		
Σ -1.537.000€ Transferbeteiligungen					
SALDO: 4.691.000€					

Transferbeteiligungen

Transferbeteiligungen sind Zahlungen die im Zusammenhang mit einem Spielertransfer an Dritte (ehemalige Vereine, Spieler oder Manager) geleistet werden. Diese Klauseln werden beispielsweise bei Spielerkäufen getroffen, um die originäre Ablösesumme zu verringern.

Verbuchung von Transfers

Bei Spielerverkäufen werden die Erlöse in jener Saison verbucht, in der der Vereinswechsel stattfindet. Bei der Mehrzahl von Transfererlösen wird zudem eine Ratenzahlung vereinbart. Diese Zahlungsvereinbarungen haben jedoch keine Auswirkungen auf die periodengerechte Verbuchung der Erlöse.

Spielerkäufe wurden bis inklusive der Saison 2011/12 in der Saison der Anschaffung sofort aufwandswirksam verbucht. Im Zuge der Umstrukturierung innerhalb des SK Rapid (Gründung der Sportstätten GmbH, etc.) wurde beginnend mit 1.7.2012 die Verbuchungsmethode dahingehend geändert, dass der Kaufpreis eines Spielers in der Bilanz aktiviert wird und über die Vertragslaufzeit verteilt abgeschrieben wird.

Wenn Spieler mehrmals vorkommen, dann deshalb, weil sich Transfers durch mögliche Bonuszahlungen nachträglich erhöht haben. Beispielsweise ist eine Transfersumme oftmals mit einem Bonus versehen, wenn der Spieler eine gewisse Einsatzanzahl überschreitet. Somit kann ein Spieler sowohl in der Saison des Erwerbes also in der folgenden Saison einen Transfererlös bzw. Aufwand auslösen.

SK Rapid U18:

SAISON 2010/11			SAISON 2011/12			SAISON 2012/13		
1	AKA SK Rapid	52	1	AKA Red Bull Salzburg	52	1	AKA St. Pölten NÖ	58
2	AKA St Pölten NÖ	47	2	AKA Austria Wien	47	2	AKA FK Austria Wien	48
3	AKA Red Bull Salzburg	47	3	AKA St Pölten NÖ	45	3	AKA Red Bull Salzburg	44
4	AKA Austria Wien	44	4	Fal Linz	40	4	AKA Admira Wacker	39
5	AKA Trenkwalder Admira	41	5	AKA Sturm Graz	39	5	AKA SV Ried	26
6	Fal Linz	33	6	AKA Rapid	33	6	FAL Linz	26
7	AKA Sturm Graz	27	7	AKA Vorarlberg	29	7	AKA SK Rapid	25
8	AKA Kärnten	24	8	AKA Tenkwalder Admira	24	8	AKA Tirol	25
9	AKA OÖ West	21	9	AKA SV Ried	22	9	AKA Kärnten	25
10	AKA Tirol	18	10	AKA Burgenland	17	10	AKA Sturm Graz	24
11	AKA BURGENLAND	14	11	AKA Tirol	16	11	AKA Burgenland	23
12	AKA Hypo Vorarlberg U-18	11	12	AKA Kärnten	14	12	AKA Vorarlberg	8

SK Rapid U16:

SAISON 2010/11			SAISON 2011/12			SAISON 2012/13		
1	AKA Red Bull Salzburg	48	1	Fal Linz	55	1	AKA Red Bull Salzburg	57
2	AKA St Pölten NÖ	41	2	AKA Red Bull Salzburg	47	2	AKA Sturm Graz	53
3	AKA OÖ West	41	3	AKA Austria Wien	39	3	AKA FK Austria Wien	38
4	AKA Trenkwalder Admira	36	4	AKA Tirol	36	4	AKA Tirol	38
5	AKA Austria Wien	34	5	AKA St Pölten NÖ	34	5	AKA SK Rapid	36
6	AKA SK Rapid	31	6	AKA Vorarlberg	28	6	AKA Admira Wacker	34
7	Fal Linz	31	7	AKA Rapid	27	7	AKA Vorarlberg	27
8	AKA Kärnten	30	8	AKA SV Ried	24	8	AKA Kärnten	27
9	AKA Tirol	23	9	AKA Burgenland	24	9	AKA St. Pölten NÖ	26
10	AKA Hypo Vorarlberg	20	10	AKA Trenkwalder Admira	22	10	FAL Linz	21
11	AKA BURGENLAND	18	11	AKA Kärnten	21	11	AKA SV Ried	11
12	AKA Sturm Graz	15	12	AKA Sturm Graz	21	12	AKA Burgenland	8

SK Rapid U15:

SAISON 2010/11			SAISON 2011/12			SAISON 2012/13		
1	AKA Austria Wien	53	1	AKA Red Bull Salzburg	55	1	AKA SK Rapid	55
2	AKA Red Bull Salzburg	47	2	AKA Austria Wien	51	2	AKA Admira Wacker	43
3	AKA SK Rapid	45	3	AKA Trenkwalder Admira	44	3	AKA Sturm Graz	37
4	AKA OÖ West	40	4	AKA Kärnten	40	4	AKA Red Bull Salzburg	36
5	Fal Linz	37	5	AKA Sturm Graz	38	5	FAL Linz	32
6	AKA Kärnten	25	6	AKA Rapid Wien	29	6	AKA SV Ried	31
7	AKA Hypo Vorarlberg	23	7	Fal Linz	26	7	AKA FK Austria Wien	26
8	AKA St Pölten NÖ	22	8	AKA Burgenland	25	8	AKA Vorarlberg	25
9	AKA Tirol	22	9	AKA SV Ried	21	9	AKA St. Pölten NÖ	24
10	AKA Sturm Graz	22	10	AKA Tirol	19	10	AKA Kärnten	23
11	AKA BURGENLAND	19	11	AKA St Pölten NÖ	16	11	AKA Tirol	22
12	AKA Trenkwalder Admira	13	12	AKA Vorarlberg	8	12	AKA Burgenland	17

1.3) WIRTSCHAFTLICHE ANALYSE

1.3.1) KONZERNSTRUKTUR UND AUFGABENVERTEILUNG

Zum Stichtag 30.06.2013 weist der SK Rapid folgende Konzernstruktur auf:



Aufgabenverteilung

Der **SK Rapid** ist ein gemeinnütziger Sportverein. Das Vereinsstatut regelt den Vereinszweck, der auf Verbreitung des Nachwuchs- und Spitzenfußball lautet. Der Sportbetrieb ist die Hauptaufgabe des SK Rapid. Der Verein wird vom Präsidium geleitet.

Gemäß Statuten ist das **Präsidium** das Exekutivorgan und wird von der Hauptversammlung für maximal drei Jahre gewählt, wobei eine Wiederwahl zulässig ist. Das Präsidium besteht aus mindestens 5 und maximal 8 Personen. Bei der letzten Hauptversammlung im Jahr 2010 wurden folgende Personen gewählt: Rudolf Edlinger (Präsident), Siegfried Menz (Vizepräsident), Johann Smolka (Finanzreferent), Helmut Nahlik (Finanzreferent-Stv.), Nikolaus Rosenauer (Schriftführer) und weiters Andreas Kamper, Gerhard Höckner und Max Palla als Mitglieder des Präsidiums.

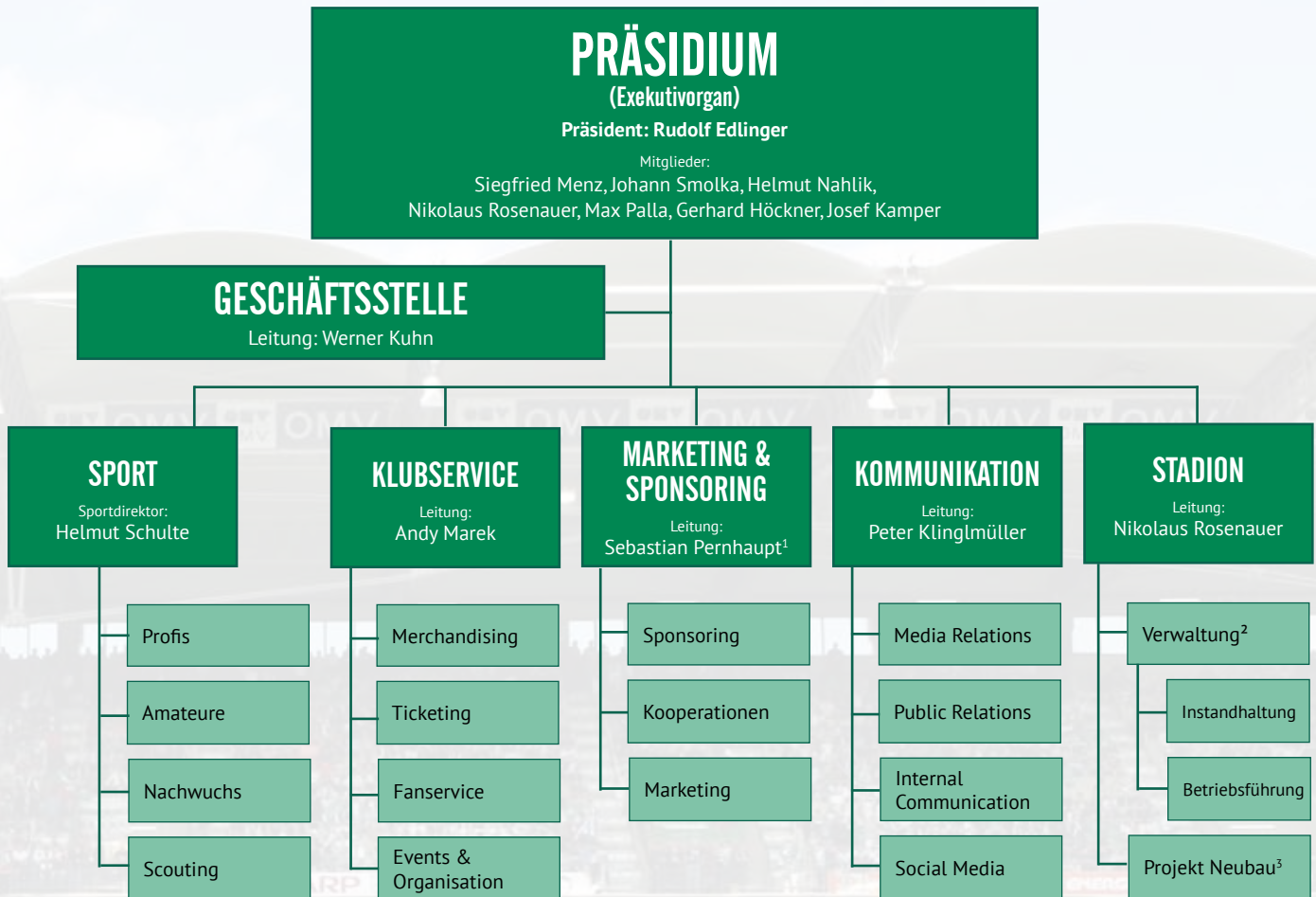
Zum 30.06.2013 hatte der Verein 5.602 Mitglieder.

Die **SK Rapid Wirtschaftsbetriebe GmbH** sind eine 100%ige Tochter des Vereines. Diese Tochtergesellschaft bewirtschaftet die Geschäftsfelder Merchandising und Vermarktung. Die Auslagerung dieser Geschäftsfelder vom Verein SK Rapid ist insbesondere notwendig, da diese einen für die Gemeinnützigkeit begünstigungsschädlichen Betrieb darstellen. Als Geschäftsführer sind Herr Werner Kuhn und Herr Andreas Marek bestellt.

Die **SK Rapid Sportstättenbetriebe GmbH** ist eine 100%ige Tochter der SK Rapid Wirtschaftsbetriebe GmbH und bewirtschaftet das Gerhard-Hanappi-Stadion. Diese Gesellschaft wurde im Jänner 2012 gegründet. Zum Geschäftsführer wurde Nikolaus Rosenauer bestellt.

Interne Organisation

Der SK Rapid mit seiner Tochter- bzw. Enkelgesellschaft ist innerbetrieblich als Matrixorganisation strukturiert:



¹ Sebastian Pernhaupt (ab 01.09.2013),
Markus Blümel (bis 31.08.2013)

² Leitung: Harry Gartler

³ Leitung: Peter Fleissner
(externer Konsulent)

Der SK Rapid hat zum 30.06.2013 in der Administration und Verwaltung **27 Vollzeitmitarbeiter** beschäftigt, davon sind sieben der sportlichen Administration (Profis und Nachwuchsakademie) und sechs Personen dem Fanshop bzw. Fancorner zuzurechnen.



1.3.2) BILANZENTWICKLUNG

Die nachfolgende Grafik zeigt die Bilanzentwicklung des SK Rapid in der konsolidierten Ansicht. In der saisonalen Berichterstattung werden die wirtschaftlichen Sachverhalte je Saison dargestellt.

KONSOLIDIERTE BILANZ DES SK RAPID PER	30.06.2011	30.06.2012	30.06.2013
Transferrechte	0	0	342.857
+ Software-Lizenzen	54.014	1.004	502
= Immaterielle Vermögensgegenstände	54.014	1.004	343.359
Bauten auf fremden Grund	788.033	1.051.949	953.763
+ andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	252.952	219.375	616.597
+ Anlagen in Bau	0	150.000	927.846
= Sachanlagen	1.040.985	1.421.324	2.498.206
Summe Anlagevermögen	1.095.000	1.422.328	2.841.565
Waren	1.143.410	980.472	672.200
Forderungen aus L+L	943.763	552.342	1.088.891
Forderungen aus Spielertransfers	5.958.976	2.396.216	743.611
sonstige Forderungen und Vermögensgegenstände	437.118	382.404	116.397
= Forderungen	7.339.857	3.330.962	1.948.899
Kassabestand, Guthaben bei Kreditinstituten	357.138	6.395.684	3.672.822
Summe Umlaufvermögen	8.840.406	10.707.117	6.293.921
Rechnungsabgrenzungsposten	31.001	4.374	183.162
SUMME AKTIVA	9.966.407	12.133.819	9.318.648
Vereinskapital zum 1. Juli	140.466	1.496.370	-1.801.582
+ Jahresgewinn/Jahresverlust (siehe S. 30 sowie S. 50, S. 60 und S. 70)	1.355.905	-3.297.952	338.080
= Vereinsvermögen	1.496.370	-1.801.582	-1.463.502
Bewertungsreserve auf Grund von Subventionen	0	5.700.000	5.200.000
+ Bewertungsreserve auf Grund von Sonderabschreibungen	33.150	33.150	33.056
= ungesteuerte Rücklagen	33.150	5.733.150	5.233.056
Rückstellungen für Abfertigungen	268.615	242.104	301.499
+ Steuerrückstellungen	4.288	13.153	0
+ sonstige Rückstellungen	3.507.231	1.418.950	1.424.400
= Rückstellungen	3.780.134	1.674.207	1.725.899
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	178.905	2.915.935	787.705
+ Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.236.482	1.305.686	553.665
+ Verbindlichkeiten aus Spielertransfers	1.266.750	488.375	709.375
+ sonstige Verbindlichkeiten	1.034.383	471.282	1.069.426
= Verbindlichkeiten	3.716.520	5.181.278	3.120.171
Rechnungsabgrenzungsposten	940.233	1.346.767	703.023
SUMME PASSIVA	9.966.407	12.133.819	9.318.648

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 aufgliedert, 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 zugegangen 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.

Unversteuerte Rücklagen

Die unversteuerten Rücklagen umfassen die Bewertungsreserven auf Grund von Sonderabschreibungen gemäß § 7a EStG sowie die von der Gemeinde Wien erhaltene 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 Bilanzerstellung erkennbaren Risiken und der Höhe und dem Grunde nach ungewisse Verbindlichkeiten mit den Beträgen berücksichtigt, die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich sind.

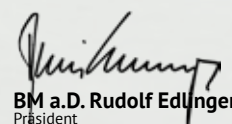
Verbindlichkeiten

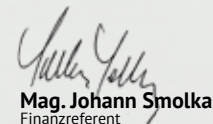
Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag angesetzt.

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.


BM a.D. Rudolf Edlinger
Präsident


Mag. Johann Smolka
Finanzreferent

1.3.3) UMSATZ- UND AUFWANDSENTWICKLUNG

Die nachstehende Gewinn- und Verlustrechnung wird nach betriebswirtschaftlichen – insbesondere fußball-spezifischen Grundsätzen - in Staffelform dargestellt. Der SK Rapid teilt zum besseren vergleichbaren Verständnis seine Geschäfte in drei Kategorien ein, diese sind:

- A) internationaler Wettbewerb
- B) nationaler Wettbewerb
- C) Transfergeschäft

Als **internationaler Wettbewerb** sind jene Erlöse- und Aufwendungen gemeint, die im Zusammenhang mit den Clubwettbewerben der UEFA stehen. Die **nationalen Wettbewerbe** umfassen sämtliche Meisterschafts-, Cup- und Freundschaftsspiele und werden oftmals auch als Kerngeschäft bezeichnet. Unabhängig davon und in Anlehnung an mehrere internationale Benchmarks sehen wir das **Transfergeschäft** (Kauf-, Verkauf von Spielern sowie Spielerleihen) als eigenes Geschäftsfeld.

Ergebnis nach Geschäftsfeldern	2010/11	2011/12	2012/13
A) Internationaler Wettbewerb:			
Erträge	7.209.655	0	5.770.835
Aufwendungen	-4.394.534	0	-3.300.955
ERGEBNIS INTERNATIONALER WETTBEWERB	2.815.120	0	2.469.880
B) Nationale Wettbewerbe:			
Erträge	17.800.180	17.825.074	17.859.888
Aufwendungen	-22.421.605	-20.947.691	-20.646.673
ERGEBNIS NATIONALE WETTBEWERBE	-4.621.424	-3.122.617	-2.786.785
C) Transfergeschäft:			
Erträge	6.661.531	289.370	1.291.147
Aufwendungen	-3.499.323	-464.705	-636.162
ERGEBNIS TRANSFERGESCHÄFT	3.162.209	-175.335	654.985
JAHRESERGEBNIS	1.355.905	-3.297.952	338.080

Die **Zielsetzung des SK Rapid** ist es ständig im internationalen Wettbewerb vertreten zu sein. Nach der Nicht-Qualifikation für einen Europäischen Wettbewerb in der Saison 2011/12 stand das Präsidium vor der Wahl den Einnahmefall durch Einsparungen vor allem im Bereich der sportlichen Qualität (Spielerabgänge) zu kompensieren oder die Mannschaft qualitativ zu stärken um den eigenen Ansprüchen gerecht zu werden.

Das Präsidium hat sich für die offensive Strategie entschieden und wurde mit dem Einzug in die Europa League in der Folgesaison bestätigt.

A) Internationaler Wettbewerb

In den letzten drei Saisonen war der SK Rapid zwei mal im internationalen Wettbewerb vertreten, sowohl 2010/11 als auch 2012/13 konnte der Klub die Gruppenphase der Europa League erreichen.

Nachfolgend werden die beiden Ergebnisse des internationalen Wettbewerbes verglichen:

	2010/11	2012/13	%
Ticketing	4.657.430	2.863.824	-39%
+ Sponsoring	244.048	356.051	46%
+ Hospitality (VIP)	420.047	269.075	-36%
+ Merchandising	0 ¹⁾	0 ¹⁾	
+ Rechteverwertung	1.880.463	2.278.886	21%
+ Sonstige Erlöse	7.667	3.000	-61%
= Summe Umsatzerlöse	7.209.655	5.770.835	-20%
Personalaufwand Sport	-1.627.168	-1.278.436	-21%
+ Sonstiger Personalaufwand	-34.165	-0	-100%
= Summe Personalaufwand	-1.661.334	-1.278.436	-23%
Umsetzung Sponsorleistungen	-1.288	-13.181	923%
+ Aufwand Heimspiele	-986.659	-659.553	-33%
+ Aufwand Hospitality (VIP)	-249.618	-146.821	-41%
+ Wareneinsatz Merchandising	0	0	
+ Eigene Medien und Produktionskosten	-24.840	-11.660	-53%
= Summe Materialaufwand und bezogene Leistungen	-1.262.405	-831.215	-34%
Abgaben, Gebühren, Strafen	-28.121	-92.000	227%
+ Spiele- und Trainingsbetrieb	-990.734	-864.379	-13%
+ Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	0	0	
+ Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-239.033	-126.003	-47%
+ Klubservice, Events, PR & Marketing	-105.182	-73.190	-30%
+ Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand	-107.061	-35.175	-67%
= Summe Sachaufwand	-1.470.132	-1.190.747	-19%
Abschreibungen für Abnutzung	-165	-143	-13%
Finanzergebnis	-499	-414	-17%
a.o. Ergebnis	0	0	
Steuern aus Erträgen	0	0	
GESCHÄFTSERGEBNIS	2.815.120	2.469.880	-12%

¹⁾ Merchandising stellt eine eigene Kostenstelle dar und somit ist eine Unterscheidung ob im Vorfeld eines nationalen oder internationalen Spieles Fanartikel verkauft werden, nicht darstellbar. Folglich werden alle Erlöse bzw. Aufwendungen den nationalen Wettbewerben zugeordnet.

Erklärungen zu den einzelnen Positionen sind auf den Seiten 44 und 45 angeführt.

Die EL Saison 2012/13 war aufgrund des Geisterspiels in Folge des UEFA-Urteiles zu den Fanausschreitungen in Saloniki weniger ertragsreich als die Saison 2010/11. Die Erhöhung der Erlöse aus der UEFA-Zentralvermarktung (+400.000€) sowie die UEFA-Punkteprämien (+80.000€) konnten den Einnahmenausfall eines Geisterspiels nicht ausgleichen.

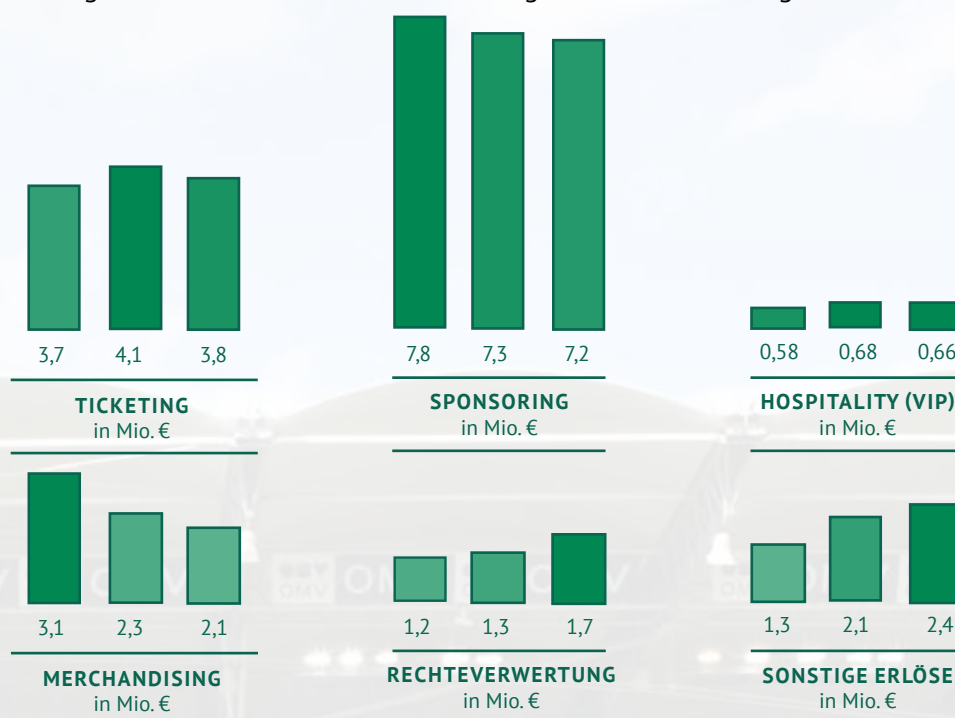
Weitere Details, vor allem zu den Positionen und den einzelnen Entwicklungen sind aus den Finanzberichten der saisonalen Berichterstattung zu entnehmen.

B) Nationale Wettbewerbe

	2010/11	2011/12	[%] zur Vorsaison	2012/13	[%] zur Vorsaison	[%] 2011-2013
Ticketing	3.736.707	4.123.965	10%	3.807.553	-7%	2%
+ Sponsoring	7.815.203	7.345.323	-6%	7.226.388	-2%	-8%
+ Hospitality (VIP)	580.381	677.947	17%	655.408	-3%	13%
+ Merchandising	3.123.129	2.264.101	-28%	2.057.954	-9%	-34%
+ Rechteverwertung	1.202.113	1.276.016	6%	1.713.743	34%	43%
+ Sonstige Erlöse	1.342.647	2.137.721	59%	2.398.842	12%	79%
= Summe Umsatzerlöse	17.800.180	17.825.074	0,1%	17.859.888	0,3%	0,3%
Personalaufwand Sport	-10.239.806	-9.544.288	-7%	-8.954.350	-6%	-13%
+ Sonstiger Personalaufwand	-1.729.097	-1.685.452	-3%	-2.267.346	35%	31%
= Summe Personalaufwand	-11.968.903	-11.229.740	-6%	-11.221.695	0%	-6%
Umsetzung Sponsorleistungen	-462.959	-548.274	18%	-572.165	4%	24%
+ Aufwand Heimspiele	-1.411.335	-1.447.110	3%	-1.346.817	-7%	-5%
+ Aufwand Hospitality (VIP)	-401.753	-458.364	14%	-422.214	-8%	5%
+ Wareneinsatz Merchandising	-1.629.597	-1.303.994	-20%	-1.202.881	-8%	-26%
+ Eigene Medien und Produktionskosten	-375.675	-364.949	-3%	-311.905	-15%	-17%
= Summe Materialaufwand und bezogene Leistungen	-4.281.318	-4.122.691	-4%	-3.855.982	-6%	-10%
Abgaben, Gebühren, Strafen	-123.084	-87.320	-29%	-54.398	-38%	-56%
+ Spiele- und Trainingsbetrieb	-1.193.465	-1.060.342	-11%	-1.056.634	0%	-11%
+ Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	-440.417	-293.250	-33%	-502.050	71%	14%
+ Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-1.953.112	-1.493.349	-24%	-1.896.200	27%	-3%
+ Klubservice, Events, PR & Marketing	-891.099	-947.110	6%	-794.777	-16%	-11%
+ Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand	-1.048.989	-1.476.827	41%	-1.269.706	-14%	21%
= Summe Sachaufwand	-5.650.165	-5.358.198	-5%	-5.573.766	4%	-1%
Abschreibungen für Abnutzung	-369.001	-385.933	5%	-494.209	28%	34%
Finanzergebnis	-116.336	-131.814	13%	1.886	-101%	-102%
a.o. Ergebnis	-28.923	300.000	-1137%	500.094	67%	-1829%
Steuern aus Erträgen	-6.959	-19.315	178%	-3.000	-84%	-57%
GESCHÄFTSERGEBNIS	-4.621.424	-3.122.617		-2.786.785		

Erlösentwicklung (nur nationale Wettbewerbe)

In den letzten drei Saisonen blieben die Gesamterlöse sehr konstant, innerhalb der einzelnen Positionen ist ein leichter bzw. massiver Rückgang im Bereich Sponsoring und Merchandising sowie ein leichter Anstieg im Bereich der Rechtevermarktung und bei den sonstigen Erlösen feststellbar.



Aufwandsentwicklung

Die Personalaufwendungen Sport sind rückläufig, die in der Verwaltung sind aufgrund der Eigenbewirtschaftung des Gerhard-Hanappi-Stadions von der Saison 2011/12 auf 2012/13 gestiegen.

Änderungen der Erlös- und Aufwandsituation infolge von infrastrukturellen Veränderungen:

Durch die Übernahme des Hanappi-Stadions und deren Eigenbewirtschaftung konnte der SK Rapid mehr Erlöse aus der Rechtevermarktung generieren, die Kosten für Heimspiele sowie Stadionmiete sind gesunken, dem gegenüber steht eine Erhöhung der Personalkosten in der Verwaltung. In Summe wirkt sich die Übernahme mit rund 130.000 Euro pro Saison positiv auf das Ergebnis aus. Die Eröffnung des Trainingszentrums im Ernst-Happel-Stadion bewirkt eine massive Verbesserung der Trainingsinfrastruktur, kostet aber dem SK Rapid rund 500.000 Euro pro Saison.

Rückläufiger Materialeinsatz

Der rückläufige Materialeinsatz geht Hand in Hand mit den deutlichen Umsatzeinbußen im Merchandising. Die sonstigen Sachaufwendungen konnten trotz höherer Aufwendungen für das Trainingszentrum minimal gesenkt werden.

Abschreibungen

Die Abschreibungen sind 2012/13 deutlich höher: Dies liegt einerseits an höheren Investitionen in die Infrastruktur und andererseits an einer Umstellung hinsichtlich der Aktivierung von Spielerkäufen. Diese werden seit 2012/13 nicht mehr im Jahr der Anschaffung gänzlich im Aufwand erfasst, sondern auf die Vertragslaufzeit verteilt abgeschrieben.

Geschäftsergebnis

Das negative Ergebnis aus den nationalen Wettbewerben konnte in den letzten Jahren deutlich verbessert werden, so dass die Abhängigkeit von den Geschäftsfeldern internationaler Wettbewerbs und Transfergeschäft geringer wurde.

Weitere Details, vor allem zu den Positionen und den einzelnen Entwicklungen sind den Finanzberichten der saisonalen Berichterstattung zu entnehmen.

C) Transferergebnis

Siehe Kapitel Transferbilanz.

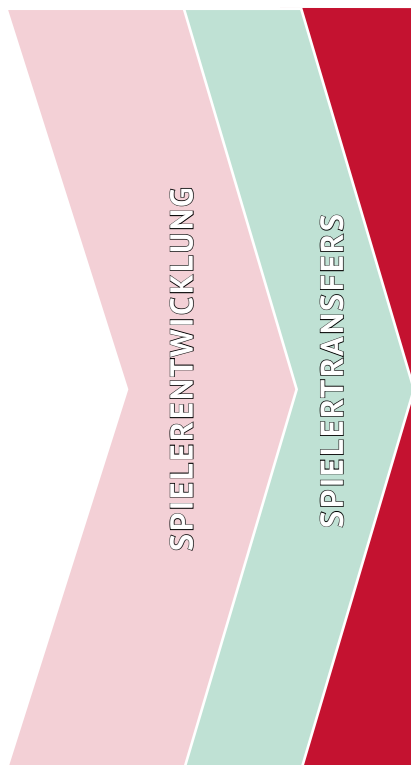
Von der U6 bis zur Europa League

1.3.4) DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE 2010-2013

Unterstützende
Aktivitäten

Öffentlichkeitsarbeit	-0,6 Mio. €	
Verwaltung	-3,5 Mio. €	▼ -1,9 Mio. € Personalaufwand ▼ -1,6 Mio. € Sachaufwand
Infrastruktur	-5,1 Mio. €	▼ -4,0 Mio. € Personal- und Sachaufwand ▼ -1,1 Mio. € AfA

Primäre
Aktivitäten



PROFIKADER

SPIELERENTWICKLUNG
-4,5 Mio. €

Umfasst sämtliche Mannschaften von der U6 bis zu den Amateuren - ohne Transfers.

- ▲ 0,9 Mio. € Erlöse
- ▼ -3,9 Mio. € Personalaufwand
- ▼ -1,5 Mio. € Sachaufwand

SPIELERTRANSFERS
+3,6 Mio. €

Siehe Kapitel Transferbericht

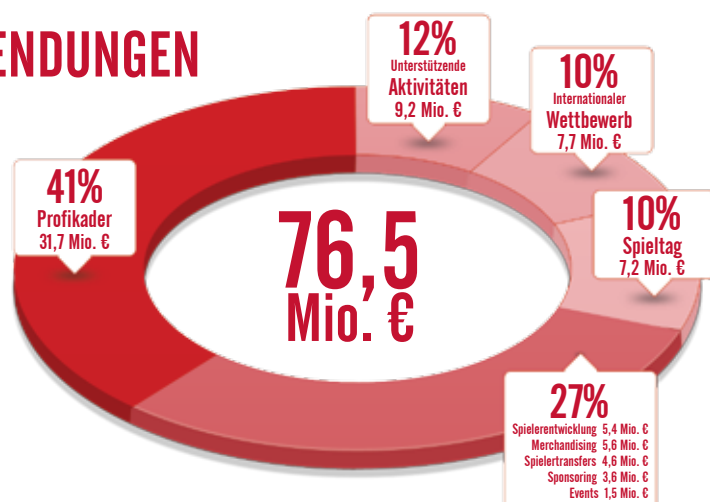
- ▲ 8,2 Mio. € Erlöse
- ▼ -4,6 Mio. € Aufwendungen

PROFIKADER
-31,7 Mio. €

- ▼ -26,2 Mio. € Personalaufwand
- ▼ -5,5 Mio. € Sachaufwand

In dieser Position sind die Aufwendungen für den Profikader inklusive Betreuerstab und Trainerteam sowie Aufwände für Training, Reisekosten, usw. enthalten und umfasst somit all jene Aufwendungen, die notwendig sind um die Kampfmannschaft auf den Wettbewerb vorzubereiten.

AUFWENDUNGEN



Spieltag



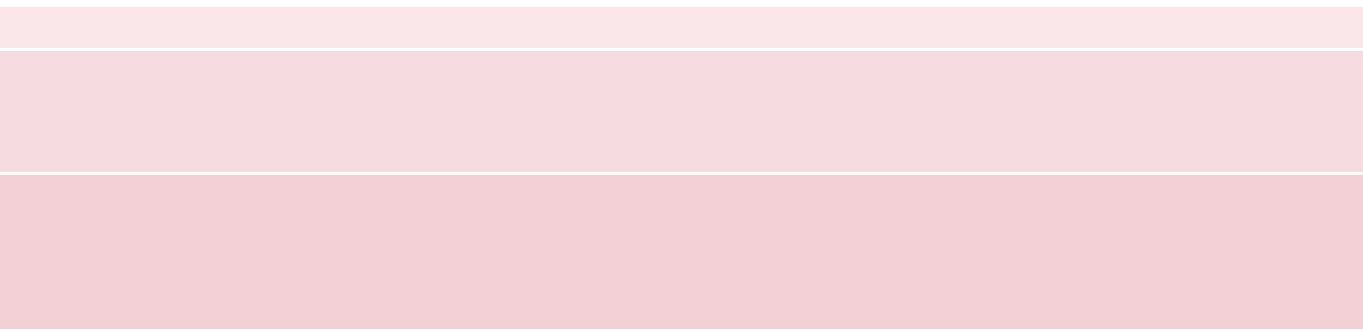
Mehr als die Hälfte aller Einnahmen aus Ticketverkäufen werden für Catering, Sicherheit und Strafen aufgewendet.

Merchandising



Mehr als 3/4 der Merchandising Erlöse werden für Wareneinsatz, Personal- und Sachaufwand aufgebracht.

Nachfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung von Leistungen des SK Rapid nach den leistungswirtschaftlichen Grundfunktionen Beschaffung, Produktion und Absatz. Die dabei erbrachten Tätigkeiten wurden abgebildet und sind Grundlage für die Analyse des Geschäftsmodelles. Nachfolgend wird das Betriebsergebnis präsentiert, also ohne Finanzergebnis und ohne a.o. Erträgen.



SPIELTAG
+6,3 Mio. €

▲ 13,5 Mio. €
▼ -7,2 Mio. €

Die Erlöse aus Spieltag sind alle Tickets (Abos, Tagesticket, VIPs) und dem gegenüber alle mit dem Spieltag anfallenden Aufwendungen inklusive Abgaben (Sicherheit, Sportgrotschen, Catering, Strafen...).

SPONSORING
+18,7 Mio. €

▲ 22,3 Mio. €
▼ -3,6 Mio. €

Umfasst alle Erlöse aus Sponsorverträgen inklusive Bandenwerbung und deren Umsetzungskosten.

MERCHANDISING
+1,8 Mio. €

7,4 Mio. € ▲
-5,6 Mio. € ▼

RECHTEVERMARKTUNG
+4,2 Mio. €

Unter Rechtevermarktung fallen Erlöse für die Abtretung von Rechten wie zb. Übertragungsrechte, stadiongeborene Rechte, Entgelte für Zentralvermarktung (ÖFB-Cup).

EUROPA LEAGUE
5,3 Mio. €

Sämtliche Erlöse und Aufwendungen aus dem internationalen Wettbewerb: (Erlöse Ticketing, Auswärtsreisen, Zentralvermarktung, TV-Entgelte; Spielerprämien, Reisekosten, Organisationskosten Heimspiele, Abgaben,...)

▲ 13,0 Mio. €
▼ -7,7 Mio. €

MITGLIEDER & EVENTS
1,0 Mio. €

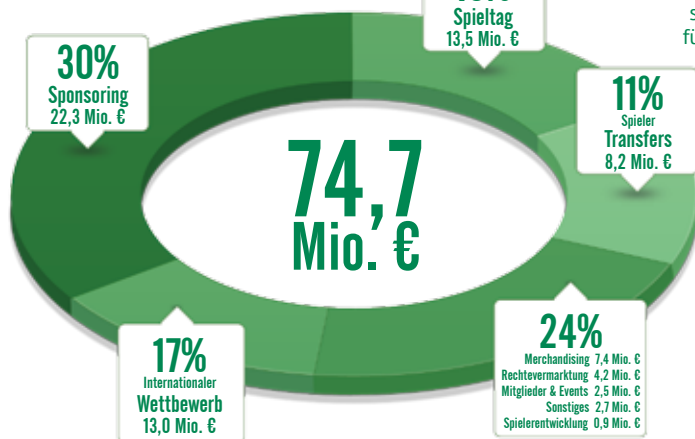
Diese Position umfasst Erlöse aus Mitgliedsbeiträgen, Events und diverse Erlöse wie Eintrittsgelder Museum sowie die dem gegenüberstehenden Sachaufwendungen für Porti, Eventkosten, etc.

2,5 Mio. € ▲
-1,5 Mio. € ▼

SONSTIGES
2,7 Mio. €

Erlöse aus Spenden, Pönalezahlungen, Auflösung von Rückstellungen, Transferbeteiligungsrechte.

ERLÖSE



Erläuterungen zur Wertschöpfungskette

Die auf den Seiten 34 und 35 ersichtliche Wertschöpfungskette des SK Rapid visualisiert die budgetären Auswirkungen der Geschäfts- und Tätigkeitsfelder des SK Rapid. Die sogenannten **primären Aktivitäten** zeigen die Tätigkeiten beginnend vom Nachwuchs bis hin zur Europa League, die **unterstützenden Aktivitäten** wie Verwaltung und Infrastruktur sind jene Tätigkeiten die für das Unternehmen als Ganzes tätig sind, ohne aber konkret zuordenbar bzw. wertgenerierend zu wirken.

Die **Zahlen für die Darstellung** stammen aus der Kostenrechnung vom Zeitraum 01.07.2010 bis 30.06.2013. Das Finanzergebnis sowie außerordentliche Erträge bzw. Aufwendungen werden in der Wertschöpfungskette nicht erfasst und somit weicht das Gesamtergebnis vom kumulierten Jahresergebnis der Geschäftsjahre 2010/11, 2011/12 und 2012/13 ab.

Budgeteffizienz

Als gemeinnütziger Fußballverein steht die möglichst hohe Mittelaufbringung für den Vereinszweck (Verbreitung des Nachwuchs- und Spitzenfußballs) im Vordergrund. 41 % des Budgets wird für die Profi- und 6% für die Nachwuchsabteilung zur Verfügung gestellt. In Summe werden also **47% für den originären Vereinszweck** aufgewendet und dies scheint auf den ersten Blick eine geringe Quote zu sein, was aber nicht den Tatsachen entspricht. Je höher das Budget ist, desto geringer wird diese Quote, da zusätzlich erwirtschaftete Mittel auch immer zusätzliche Aufwendungen bedeuten und nur ein kleines Delta für den originären Vereinszweck zugeführt werden kann.

Beispielsweise kann ein Club die **Gastronomie verpachten oder eigenbewirtschaften**. Fiktiv wird angenommen, dass ein Club die Wahl hat seine Gastronomie um 100.000 Euro zu verpachten oder selber zu bewirtschaften, wo mit 500.000 Euro Erlösen und 400.000 Euro Aufwendungen für Personal und Wareneinsatz kalkuliert wird. Der erwirtschaftete Deckungsbeitrag ist der selbe, jedoch würde sich bei Eigenbewirtschaftung das Budget um 400.000 Euro erhöhen, ohne dass mehr Geld für das Sportbudget zur Verfügung steht.

Anhand dieses Beispiels sieht man, wieso bei Vereinen, die sehr viele Aktivitäten in Eigenbewirtschaftung erledigen, die Quote für Aufwendungen für den Sport geringer ist. Auf den Seiten 38 und 39 wird der SK Rapid mit den Vereinen der 2. Deutschen Bundesliga verglichen und hier sieht man, dass die Aufwendungen für den Sport höher sind als in der Vergleichsgruppe.

Die Wertschöpfungskette der drei Jahre zeigt, dass der SK Rapid viele Geschäftsfelder erfolgreich bewirtschaftet. Das internationale Geschäft und eine positive Transfertätigkeit sind jedoch wichtig, um die Investitionen in den Nachwuchs und die Aufwendungen für den Profikader auf hohem Niveau halten zu können. Ein Ausfall – wie in der Saison 2011/12 es der Fall war – von den beiden Säulen Transfergeschäft bzw. internationaler Wettbewerb, führt zu einem negativen Jahresergebnis. Ohne Teilnahme am Europäischen Wettbewerb und positiven Transfersaldo ist ein ausgeglichenes Ergebnis nur über Reduktionen der Aufwende für den Profikader möglich.

Das internationale Geschäft und eine positive Transfertätigkeit sind wichtig, um die Investitionen in den Nachwuchs und die Aufwendungen für den Profikader auf hohem Niveau halten zu können.

1.3.5) BENCHMARKS

Unter Benchmarking wird die vergleichende Analyse mit anderen Unternehmen verstanden. Um im Fußball einen sinnvollen Vergleich durchführen zu können, müssen zunächst einmal vergleichbare Märkte identifiziert werden und die entsprechenden Daten verfügbar sein.

Um lernen zu können und **Optimierungspotentiale** herauszufinden, sollte es sich um Clubs handeln, die vermeintlich bessere Leistungen erzielen. Um die Sinnhaftigkeit und Aussagekraft sicherzustellen müssen die Daten auch vergleichbar sein, also ist es beispielsweise wenig sinnvoll Gesamterlöse zu vergleichen, wenn ein Verein am internationalen Wettbewerb teilgenommen hat mit einem Verein, dem die Teilnahme verwehrt blieb.

1) Vergleich SK Rapid mit FC Basel

Der **Schweizer Markt** ist mit dem österreichischen sehr gut vergleichbar. In der Schweiz ist so wie in Österreich der Fußballsport nicht die unumstrittene Nr. 1 Sportart, es herrscht rege Konkurrenz um TV-Minuten und Sponsorgelder mit dem Wintersportarten, Eishockey, Tennis (Roger Federer) und Formel 1 (Sauber Team). Die TV-Gelder sind auf dem Niveau der österreichischen Bundesliga.

Nachfolgende Zahlen betreffen nur den nationalen Wettbewerb. Datenquelle für die Zahlen des FC Basel ist der im Internet veröffentlichte Geschäftsbericht 2011, diese werden verglichen mit den Zahlen des SK Rapid der Saison 2011/12. Als Umrechnungskurs der in CHF aufgelisteten Beträge im Geschäftsbericht des FC Basel wurde der Faktor 1,2 gewählt.

Vergleich SK Rapid - FC Basel (in Mio. €) für 2011	SK Rapid	FC Basel
Erlöse Ticketing (nur Meisterschaft)	4,1	11,1
Erlöse Hospitality (Business Seats, VIP-Karten)	0,7	4,6
Erlöse Sponsoring	7,3	6,7
Erlöse Merchandising	2,3	2,4
Erlöse TV	1,3	1,1
Besucherschnitt (nur MS-Spiele)	16.000	29.000
Business Seats Jahreskarten	400	1.750

Gerade der **Vergleich mit dem FC Basel** zeigt wie wichtig eine moderne zeitgemäße Stadioninfrastruktur für den Verein ist. Der FC Basel ist aufgrund seiner nationalen Erfolge mittlerweile auch Stammgast in den Europäischen Clubwettbewerben und hat sich in den letzten Jahren mehrmals für die Champions League qualifiziert. In seinem Geschäftsbericht weist der FCB diese Erlöse aus nationalen Wettbewerben separat aus, so dass ein Vergleich der oben genannten Zahlen für diese Positionen zulässig ist.

Seit der **Neueröffnung des Stadions „St. Jakobs Park“** im Jahr 2001 hat sich der Zuschauerschnitt von 10.000 auf 27-30.000 erhöht. Die Business Bereiche fassen 1.700 Personen und sind seit zehn Jahren ausverkauft.

2) Benchmarking mit der deutschen Bundesliga

Sämtliche Auswertungen basieren auf den IST-Zahlen der Saison 2011/12. In dieser Saison hat der SK Rapid nicht am internationalen Wettbewerb teilgenommen. Somit spiegelt diese Saison das sogenannte Kerngeschäft (nationaler Wettbewerb, ohne Transfers) wieder. Ein Vergleich mit der zweiten Deutschen Bundesliga ist insofern sinnvoll, da diese Vereine naturgemäß nicht an den europäischen Klubwettbewerben teilnehmen und mit durchschnittlich 22 Mio. Jahresbudget von der Dimension vergleichbar mit dem SK Rapid sind.

Erlösverteilung

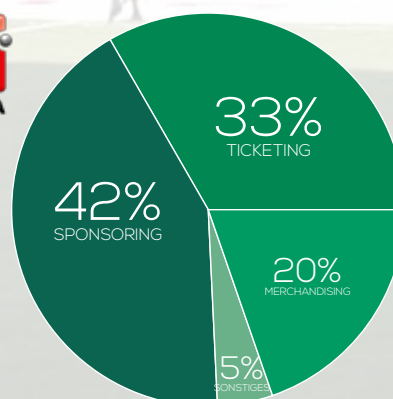
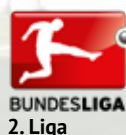
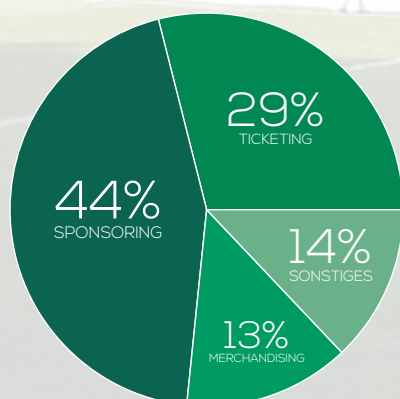
Vergleich der Erlöse - nationaler Wettbewerb (auf TEuro gerundet)	Rapid 11/12		Deutschland 2. Liga 11/12	
Ticketing (inkl. Hospitality/VIP)	4.801	26%	4.693	22%
Sponsoring	7.345	41%	6.084	28%
Mediale Verwertung	1.276	7%	5.980	28%
Merchandising	2.264	13%	578	3%
Sonstiges	2.138	12%	2.754	13%
Transfers	289	2%	1.269	6%
SUMME	18.113	100%	21.358	100%

Die Vergleiche für die 2. Deutsche Bundesliga stammen vom offiziellen DFL-Report 2013 und beziehen sich genauso auf die Saison 2011/12 und stellen den Durchschnitt aller Vereine der Liga dar. Eine genaue Zusammenstellung, welche Erlöse bzw. Aufwendungen hinter den summierten Positionen stehen, ist aus dem Report nicht ersichtlich. Die Zuordnung, ob beispielsweise VIP-Karten unter Sponsoring oder Ticketing fallen, konnte nicht nachvollzogen werden. Für die Darstellung des SK Rapid haben wir die Erlöse aus VIP-Karten zu den Ticketingerglösen hinzugezogen.

Vergleicht man die Erlöse des SK Rapid mit dem Durchschnitt der 2. Deutschen Bundesliga, fällt sofort auf, dass die mediale Verwertung beim SK Rapid völlig unterentwickelt ist. Der Einfluss des SK Rapid ist durch die Zentralvermarktung der Österreichischen Bundesliga begrenzt. Durch das Solidaritätsprinzip, das in Deutschland nicht existiert, gehen weitere Erlöse verloren. Vergleicht man die Verteilung der TV-Gelder mit den Einschaltquoten, wird man rasch feststellen, dass zum einen die Bundesliga die HfM-Erste Liga subventioniert und weiters der SK Rapid die anderen Vereine der Liga subventioniert.

Um die Erlösverteilung dennoch vergleichbar zu machen, wurden die Erlöse aus medialen Rechten und Transfers herausgerechnet.

ERLÖSVERTEILUNG OHNE TRANSFERS & TV-RECHTE:



Hier sieht man, dass der SK Rapid im Merchandising sehr gute Erfolge zu verzeichnen hat, die Erlöse aus **Ticketing** sind jedoch unter den Vergleichskennzahlen. Im Vergleich mit der 1. D-BL liegt das u.a. an den durchschnittlichen Eintrittspreisen, die 32 Euro betragen, bei Rapid sind dies 15 Euro / Zuschauer. In der 2. D-BL sind die durchschnittlichen Erlöse / Zuschauer mit 16 Euro fast ident, trotzdem ist der Erlösanteil höher. Die sehr guten Ergebnisse im Bereich Merchandising stehen insofern im Widerspruch zu den Ergebnissen aus Ticketing, da es sich hier um dieselbe Kundengruppe handeln sollte. Anders ausgedrückt erreicht der SK Rapid nicht den Zuschauerschnitt, den der Club aufgrund seiner Anhängerschaft haben sollte.

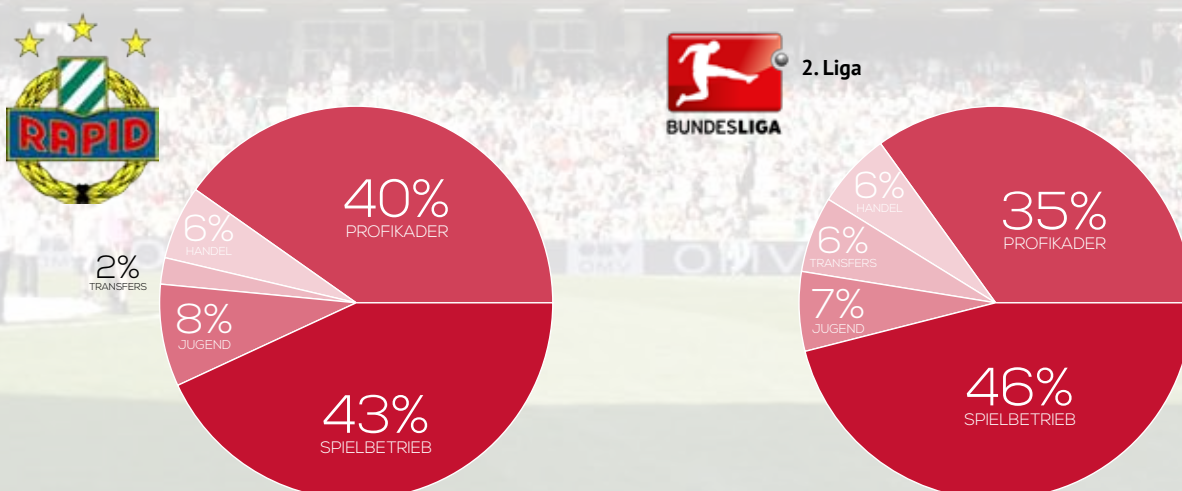
Wie schon erwähnt ist der SK Rapid mit seinem **Merchandising**-Umsätzen sehr gut unterwegs. Recherchen zufolge würde der SK Rapid mit seinen Merchandising-Umsätzen in Deutschland sicherlich unter den Top10 Vereinen, vermutlich an achter Stelle (hinter Bayern, Dortmund, Schalke, HSV, St. Pauli, Frankfurt, Köln) liegen.

Im **Sponsoring** sind wir nach dem Benchmarking-Vergleich gut unterwegs.

Aufwandsverteilung

Vergleich der Aufwendungen (auf TEuro gerundet)	Rapid 11/12		Deutschland 2. Liga 11/12	
Personalaufwand Spielbetrieb Profis	8.609	40%	7.832	35%
Personalaufwand Handel & Verwaltung	1.300	6%	1.395	6%
Transfers	465	2%	1.402	6%
Jugend, Amateure, Leistungszentrum (AKA)	1.800	8%	1.463	7%
Spielbetrieb, Materialaufw., sonstiges	9.223	43%	10.312	46%
SUMME	21.397	100%	22.404	100%

Wie schon bei den Erlösen erwähnt, konnte aus dem DFL-Report nicht entnommen werden, welche Aufwendungen genau hinter den Positionen stehen. Es ist beispielsweise unklar, ob Infrastrukturkosten unter Sonstigem oder anteilig in der Position Jugend, Amateure und Leistungszentrum umgelegt wurden.



Wichtig ist jedoch der Anteil an Personalaufwendungen. Prinzipiell sind bei den Personalaufwendungen für den Spielbetrieb die Kosten für Kampfmannschaftsspieler und Trainer enthalten. Ob der Sportdirektor bzw. administratives Sportpersonal auch enthalten ist, kann dem Report ebenso nicht entnommen werden.

1.3.6) BERICHT DES EXTERNEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS

Unsere Gesellschaft, die Perfekta Treuhand- und Revisionsgesellschaft ist seit 2002 als Wirtschaftsprüfer für den SK Rapid tätig. In der letzten Hauptversammlung im November 2010 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:

- a) die Abschlussprüfung gemäß Unternehmensgesetzbuch des Einzel-Jahresabschlusses,
- b) die Abschlussprüfung gemäß Unternehmensgesetzbuch des konsolidierten Jahresabschlusses,
- c) die prüferische Durchsicht („Review“) des konsolidierten Zwischenabschlusses und
- d) die vereinbarte Prüfungshandlungen („agreed upon procedures“) betreffend die für die Lizenzierung erforderlichen Unterlagen wie z.B. die Budget- und Liquiditätspläne

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.

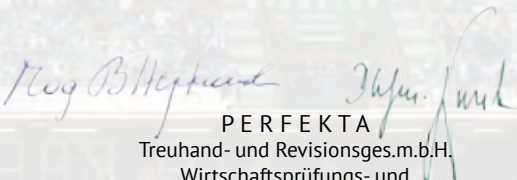
Die **Verantwortung des Wirtschaftsprüfers** besteht in der Abgabe eines Prüfungsurteils zu diesem Jahresabschluss auf der Grundlage seiner Prüfung. Wir führen unsere Prüfung unter Beachtung der in Österreich geltenden gesetzlichen Vorschriften und Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung durch. Diese 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 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 | SAISONALE BERICHTERSTATTUNG

2.1 | Saison 2010/11

46

2.2 | Saison 2011/12

56

2.3 | Saison 2012/13

66



PID



VERBAND

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 samt Anhang und Lagebericht vor der ordentlichen Hauptversammlung zur Einsichtnahme auf.

Erklärungen zu den einzelnen Positionen:

Ticketing

Umfasst alle Erlöse aus Ticketverkäufen, sowohl für Heimspiele als auch Auswärtsspiele („Fanreisen“). Die Zuschauereinnahmen der Amateurmansschaft sind ebenso wie Ticketingversandgebühren in dieser Position enthalten.

Sponsoring

Umfasst sämtliche Sponsorenerlöse und Erlöse aus Inseraten, Bandenwerbung und sonstigen Werbeleistungen. Wenn in Sponsorenverträgen VIP-Karten enthalten sind, dann werden diese auch unter dieser Position verbucht.

Hospitality – VIP

Hier finden sich die Umsätze der verkauften VIP-Karten. VIP-Karten, die in Sponsorenverträgen enthalten sind, werden nicht hier erfasst sondern dem Sponsoring zugerechnet.

Merchandising

Unter dieser Position finden sich sämtliche Umsätze mit Fanartikeln.

Rechteverwertung

Umfasst die Erlöse aus TV-Übertragungsrechten inklusive dem sogenannten Österreicher-Topf, Erlöse und Prämien aus der Zentralvermarktung der UEFA, seit 1.7.2012 die stadiongeborenen Rechte wie beispielsweise das Ausschankrecht.

Sonstige Erlöse

Betrifft die Erlöse aus Mitgliedsbeiträgen, Spenden, Toto-Sportförderung, Erlöse aus Events, Erlöse aus der Weiterverrechnung von diversen Aufwendungen, Auflösung von nicht verwendeten Rückstellungen, Eintrittsgelder des Rapideum, Rapiddorf, Erlöse Vermietung und sonstige Erlöse.

Umsatzerlöse

Umfasst sämtliche Erlöse mit Ausnahme der Transfererlöse, die im Geschäftsbericht als eigenes Ergebnis dargestellt werden.

Personalaufwand Sport

Die Personalaufwendungen Sport umfassen die Gehälter für die Spieler der Kampf- und Amateurmansschaft, sämtliche Trainer und Betreuer inklusive der sportlichen Leitung.

Sonstiger Personalaufwand

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

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.

Aufwand Heimspiele

Der Veranstaltungsaufwand für die Heimspiele umfasst insbesondere die Aufwendungen für den Sicherheits- bzw. Ordnerdienst, Polizei, Erste Hilfe, Stadionreinigung, Ticketingkosten (Kartendruck, Vermittlungsprovision, Kassadienst), Sportgroschen, Verbandsabgaben und Energiekosten für das Flutlicht.

Aufwand Hospitality – VIP

Umfasst die Kosten für Catering im VIP-Bereich und Sportgroschen.

Wareneinsatz Merchandising

Diese Position zeigt den tatsächlichen Wareneinkaufswert der verkauften Fanartikel.

Eigene Medien- und Produktionskosten

Die Aufwendungen für sämtliche Medienprodukte (Homepage, Rapid-Magazin, Stadionzeitung, Mobile-Apps, usw.) wie Druckkosten werden hier zusammengefasst.

Materialaufwand und bezogene Leistungen

Ist die Summe der Positionen Aufwand Heimspiele, Umsetzung Sponsorleistungen, Aufwand Hospitality – VIP, Wareneinsatz Merchandising und eigene Medien- und Produktionskosten.

Abgaben, Gebühren und Strafen

Umfasst die Strafen der Bundesliga bzw. UEFA für Fanausschreitungen, AKM-Abgabe und sonstige Gebühren.

Aufwendungen für den Spielbetrieb

Beziehen 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.

Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen

betreffen die Aufwendungen für Spielervermittler.

Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand

Umfasst sämtliche Aufwendungen für die Miete, Pacht und den Betrieb des Stadions, Büros, Wohnungen, Internatskosten bzw. Fanshop und Lager.

Klubservice, Events, PR und Marketing

Umfasst zahlreiche Aufwandspositionen, unter anderem Aufwendungen für Events (Weihnachtsfeiern, Rapid-Lauf, Mitgliederversammlungen, Fanklubtreffen, etc.), Analysen und Umfragen, Werbemittel, Jugend-Camp, Aufwendungen für Mitglieder, Greenies und Abonnenten, Rapideum, uvm.

Verwaltung-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand

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

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, Verwaltungs-, Versicherungs- und sonst. Aufwand.

Abschreibungen für Abnutzung

Die Abschreibungen für immaterielle Wirtschaftsgüter, Sachanlagevermögen und ab der Saison 2012/13 auch Transferwerte von erworbenen Spielern wird in dieser Position zusammengefasst.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis ergibt sich aus Finanzerträgen (erhaltene Zinsen, Mahngebühren, Säumniszuschläge) abzüglich Finanzaufwendungen (bezahlte Zinsen, Zessions- und Mahngebühren).

a.o. Erträge

Diese werden in der betreffenden Saison eigens erläutert.

Steuern aus Erträgen

Umfasst die Körperschaftssteuern der Wirtschaftsbetriebe GmbH bzw. der Sportstättenbetriebe GmbH.

Geschäftsergebnis

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

Transfererlöse

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

Transferaufwendungen

Umfassen Ablösezahlungen für gekaufte Spieler (bis inklusive Saison 2012/13), Leihgebühren, Transferbeteiligungen und zu bezahlende Ausbildungsentschädigungen.

Transferergebnis

Ist die Summenposition der Transfererlöse abzüglich der Transferaufwendungen.

Jahresergebnis

Zeigt das konsolidierte Jahresergebnis des SK Rapid.

2.1) SAISON 2010/11

2.1.1) Sportlich

Der Auftakt in die Saison begann **alles andere als nach Wunsch** – im Gegenteil. Zum Auftakt setzte es ein 0:4-Debakel bei Aufsteiger Wacker Innsbruck und eine Woche später lag Rapid schon nach 25 Minuten vor eigenem Publikum mit 0:2 gegen Wiener Neustadt in Rückstand. Am Ende hieß es 1:2, doch glücklicherweise konnte in der dritten Runde mit einem emotionalen Last-Minute-Heimsieg gegen den Meister aus Salzburg im ausverkauften Hanappi-Stadion eine Trendwende eingeleitet werden.

Die Wiederholung eines Fußballwunders

Bis dahin bestritt die Mannschaft bereits vier internationale Spiele und qualifizierte sich ohne Niederlage gegen den litauischen Vertreter FK Suduva Marijampole und den bulgarischen Klub Beroe Stara Zagora für die Play-off-Spiele zur UEFA Europa League. Dort traf Rapid überraschenderweise zum zweiten Mal en suite auf den **englischen Traditionsverein Aston Villa FC**, den Grün-Weiß ein Jahr zuvor sensationell aus dem Bewerb warf. Damals schrieb unser Klub österreichische Sportgeschichte, denn nie zuvor konnte ein Klub aus der Alpenrepublik einen Vertreter aus dem Mutterland des Fußballs in einem europäischen Bewerb am Weiterkommen hindern.

Im August 2010 sollte es für Rapid ein Deja-Vu der freudigen Art und für die „The Villans“ die Wiederholung ihres Albtraums geben. Obwohl Rapid auf Top-Stürmer Nikica Jelavic, der einen Tag vor dem Hinspiel auf dringenden eigenen Wunsch zum schottischen Weltrekordmeister Rangers FC nach Glasgow wechselte, verzichten musste und die Briten bereits nach zwölf Minuten in Wien in Führung gingen, erreichte die Pacult-Elf im restlos ausverkauften Hanappi-Stadion ein 1:1-Remis.



Sieben Tage später schafften Steffen Hofmann & Co dann in Birmingham die Top-Sensation und als zweiter österreichischer Klub einen Sieg in einem Pflichtspiel in England. Durch Treffer von Adthe Nuhui, Mario Sonnleitner und Rene Gartler **gewann Rapid im Villa-Park mit 3:2** und zog somit in die Gruppenphase der UEFA Europa League ein, was nicht nur Mario Sonnleitner als „europäische Weltklasse“ bewertete.

Die Auslosung brachte Rapid abermals in eine attraktive und interessante Gruppe, mit dem mehrfachen Europacupsieger **FC Porto**, dem türkischen Traditionsklub **Besiktas Istanbul** und dem bulgarischen Rekordmeister **CSKA Sofia** warteten enorm starke Gegner auf Grün-Weiß!

Durchwachsener Herbst – Turbulentes Frühjahr

Wie der Herbst zeigte, sollte diese Gruppe zu stark sein. Rapid konnte zwar ein Auswärtsspiel in Bulgarien gewinnen, musste bei den restlichen Spielen aber fünfmal den Gegnern zu drei Punkten gratulieren. Im Happel-Stadion erlebten insgesamt fast 150.000 Zuschauer aber trotzdem echte Fußballfeste und internationale Top-Stars wie Falcao und Guti.

Nicht schlecht lief es in der tipp3-Bundesliga, trotz Platz 5 ging Rapid noch mit allen Chancen in die Winterpause, betrug doch der Rückstand auf den zweiten Platz mickrige drei Punkte und war auch „Winterkönig“ Ried mit sieben Punkten Vorsprung nicht uneinholbar. Doch es sollte ganz anders kommen.

Nach dem Wintertrainingslager im türkischen Antalya setzte es zum Frühjahrsauftakt eine unerwartete Niederlage beim SC Wiener Neustadt und folgten in den kommenden Monaten sehr wechselhafte Ergebnisse. Richtig turbulent wurde es dann in den Monaten März und April.



Zuerst gab **Sportdirektor Alfred Hörtnagl** nach dreieinhalbjähriger Tätigkeit seinen Rücktritt bekannt, nur elf Tage später sah sich der Verein gezwungen, das Dienstverhältnis mit **Cheftrainer Peter Pacult** zu kündigen. Der langjährige Rapid-Coach war in zahlreichen Medienberichten als künftiger Cheftrainer von Rasenballsport Leipzig, der deutschen Red Bull-Fußballfiliale, gehandelt worden, was sich schlussendlich auch bewahrheitete.

Als **Interims-Trainer folgte Zoran Barisic**, der sich **Carsten Jancker** in sein Funktionsteam holte. Die Aufregung um die Abgänge von Hörtnagl und Pacult ging allerdings alles andere als spurlos an der Mannschaft vorbei, dies schlug sich leider auch im ÖFB-Cup nieder, als Rapid trotz 1:0-Führung im Semifinale bei der SV Ried den Traum vom ersten Pokalsieg seit 1995 vorzeitig begraben musste.

Der **absolute Tiefpunkt** sollte aber am 41. Geburtstag des vorübergehenden Cheftrainers folgen. An jenem 22. Mai lag Rapid im Derby vor eigenem Publikum rasch mit 0:2 im Rückstand, es folgte ein **Platzsturm**, der wiederum einen Spielabbruch und damit eine Strafverifizierung und neben einer hohen Geldstrafe auch ein Geisterspiel zur Folge hatte.

Schlussendlich kam Rapid in dieser Saison nicht über den fünften Platz hinaus und verpasste damit die Teilnahme an einem UEFA-Bewerb.

Spielplan & Abschlusstabelle Saison 2010/11

BUNDESLIGA				
1	16.07.2010	FC Wacker INNSBRUCK	4 : 0	SK RAPID WIEN
2	23.07.2010	SK RAPID WIEN	1 : 2	SC Magna WR. NEUSTADT
3	31.07.2010	SK RAPID WIEN	2 : 1	FC Red Bull SALZBURG
4	13.08.2010	SK Puntigamer STURM GRAZ	0 : 2	SK RAPID WIEN
5	21.08.2010	SK RAPID WIEN	2 : 0	SV MATTERSBURG
6	28.08.2010	LASK LINZ	1 : 0	SK RAPID WIEN
7	10.09.2010	SK RAPID WIEN	0 : 1	FK AUSTRIA WIEN
8	17.09.2010	SV Josko RIED	3 : 1	SK RAPID WIEN
9	24.09.2010	SK RAPID WIEN	3 : 2	KSV SUPERFUND
10	01.10.2010	KSV SUPERFUND	0 : 0	SK RAPID WIEN
11	15.10.2010	SK RAPID WIEN	1 : 1	FC Wacker INNSBRUCK
12	23.10.2010	SC Magna WR. NEUSTADT	1 : 1	SK RAPID WIEN
13	29.10.2010	FC Red Bull SALZBURG	1 : 1	SK RAPID WIEN
14	05.11.2010	SK RAPID WIEN	3 : 1	SK Puntigamer STURM GRAZ
15	20.11.2010	SV MATTERSBURG	2 : 2	SK RAPID WIEN
16	26.11.2010	SK RAPID WIEN	5 : 0	LASK LINZ
17	03.12.2010	FK AUSTRIA WIEN	0 : 1	SK RAPID WIEN
18	10.12.2010	SK RAPID WIEN	3 : 0	SV Josko Fenster RIED
19	17.12.2010	SK RAPID WIEN	3 : 3	FC Wacker INNSBRUCK
20	12.02.2011	SC Magna WR. NEUSTADT	2 : 0	SK RAPID WIEN
21	18.02.2011	FC Red Bull SALZBURG	1 : 1	SK RAPID WIEN
22	25.02.2011	SK RAPID WIEN	2 : 0	KSV SUPERFUND
23	03.03.2011	SV MATTERSBURG	1 : 0	SK RAPID WIEN
24	10.03.2011	SK RAPID WIEN	2 : 0	SV Josko Fenster RIED
25	17.03.2011	FK AUSTRIA WIEN	0 : 1	SK RAPID WIEN
26	21.03.2011	SK RAPID WIEN	0 : 0	LASK LINZ
27	25.03.2011	SK Puntigamer STURM GRAZ	3 : 3	SK RAPID WIEN
28	31.03.2011	SK RAPID WIEN	0 : 2	SK Puntigamer STURM GRAZ
29	07.04.2011	FC Wacker INNSBRUCK	0 : 3	SK RAPID WIEN
30	15.04.2011	SK RAPID WIEN	4 : 1	SC Magna WR. NEUSTADT
31	22.04.2011	SK RAPID WIEN	1 : 2	FC Red Bull SALZBURG
32	29.04.2011	KSV SUPERFUND	1 : 1	SK RAPID WIEN
33	06.05.2011	SK RAPID WIEN	0 : 0	SV MATTERSBURG
34	10.05.2011	SV Josko RIED	2 : 1	SK RAPID WIEN
35	13.05.2011	SK RAPID WIEN	0 : 3	FK AUSTRIA WIEN
36	17.05.2011	LASK LINZ	1 : 2	SK RAPID WIEN

ÖFB CUP				
1	14.08.2010	SK Rapid AMATEURE	2 : 5	SK RAPID WIEN
2	19.09.2010	FK Austria AMATEURE	4 : 5	SK RAPID WIEN
3	10.11.2010	SK RAPID WIEN	3 : 0	TSV Hartberg
4	20.04.2011	SK RAPID WIEN	2 : 0	SV MATTERSBURG
5	04.05.2011	SV Josko RIED	2 : 1	SK RAPID WIEN

FREUNDSCHAFTSSPIEL				
1	10.07.2010	SK RAPID WIEN	1 : 2	RSC ANDERLECHT

ABSCHLUSSTABELLE		
1	SK Puntigamer Sturm Graz	66
2	FC Red Bull Salzburg	63
3	FK Austria Wien	61
4	SV Josko Ried	58
5	SK Rapid	53
6	FC Wacker Innsbruck	50
7	SC Magna Wr. Neustadt	50
8	KSV Superfund	38
9	SV Mattersburg	31
10	LASK Linz	19

3

LÄNGSTE SIEGESSERIE

(Runde 3-5, Runde 16-18)

10

SPIELE UNGESCHLAGEN

(Runde 9-19)

2

VEREINE GEGEN DIE NICHT VERLOREN WURDE

(Kapfenberg, Mattersburg)

0

VEREINE GEGEN DIE NICHT GEWONNEN WURDE

EUROPA LEAGUE					
EL2	15.07.2010	FK Sūduva Marijampolė	0	2	SK RAPID WIEN
EL2	22.07.2010	SK RAPID WIEN	4	2	FK Sūduva Marijampolė
EL3	29.07.2010	PFC Beroe Stara Zagora	1	1	SK RAPID WIEN
EL3	03.08.2010	SK RAPID WIEN	3	0	PFC Beroe Stara Zagora
EL4	19.08.2010	SK RAPID WIEN	1	1	ASTON VILLA
EL4	26.08.2010	ASTON VILLA	2	3	SK RAPID WIEN
EL	16.09.2010	FC PORTO	3	0	SK RAPID WIEN
EL	30.09.2010	SK RAPID WIEN	1	2	Besiktas ISTANBUL
EL	21.10.2010	ZSKA Sofia	0	2	SK RAPID WIEN
EL	04.11.2010	SK RAPID WIEN	1	2	ZSKA Sofia
EL	02.12.2010	SK RAPID WIEN	1	3	FC PORTO
EL	15.12.2010	Besiktas ISTANBUL	2	0	SK RAPID WIEN

Spielerstatistik Saison 2010/11

NR.	SPIELER	BUNDESLIGA			ÖFB-CUP		EUROPA LEAGUE	
		SPIELE	TORE	ASSISTS	SPIELE	TORE	SPIELE	TORE
9	Hamdi Salihi	32	18	1	5	6*	7	1
14	Markus Katzer	32	1	3	4	1	9	1
22	Ragnvald Soma	32	1	1	4		8	
6	Mario Sonnleitner	30	3		3		11	1
8	Markus Heikkinen	30	2				9	
25	Tanju Kayhan	30			4		10	
15	Atdhe Nuhiu	28	5	1	2	1	8	2
28	Christopher Trimmel	28	1	2	4		10	2
11	Steffen Hofmann (C)	25	5	4	4		8	3
19	Christopher Drazan	23	1	6	2		8	
21	Christoph Saurer	22	2	3	5	1	8	
1	Raimund Hedl	21					11	
17	Veli Kavlak	21		5	3		10	1
35	Yasin Pehlivan	20	1	2	4		6	
7	Stefan Kulovits	17	1		5		6	
3	Jürgen Patocka	16	2		2		9	
20	Rene Gartler	16	4	2	3	2	8	3
24	Helge Payer	15		1	4		1	
16	Boris Prokopic	12	1	4	1			
26	Thomas Hinum	11			3		5	
10	Jan Vennegoor of Hesselink	10	2	1	1	1	2	1
23	Andreas Dober	9			3		7	
36	Michael Schimpelsberger	6						
16	Nikica Jelavic	4	2				4	4
18	Hannes Eder	3			1		1	
27	Vasil Kuleski	2						
2	Andrej Lebedew							
30	Lukas Königshofer				1			
33	Mario Konrad							

¹⁾ Torschützenkönig im ÖFB-Cup

8 (28%)
SPIELER

waren mehr als 3/4 aller Spiele im Einsatz

14 (48%)
SPIELER

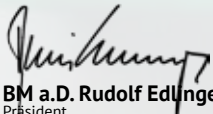
waren min. die Hälfte aller Spiele im Einsatz


1
AUSZEICHNUNG
für Hamdi Salihi

2.1.2) Finanzen

Die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung wurde unterteilt in das Geschäftsergebnis aus den nationalen Wettbewerben, aus dem internationalen Wettbewerb und aus Transfertätigkeit. Die Prozenzente bedeuten den Anteil der jeweiligen Position an den Umsatzerlösen. Jede Position wird gesondert erläutert, beachten Sie bitte die Anmerkungen.

SAISON 2010/11	Nationale Wettbewerbe	Internationaler Wettbewerb	GESAMT	[%]	Anm.
Ticketing	3.736.707	4.657.430	8.394.137	34%	1)
+ Sponsoring	7.815.203	244.048	8.059.251	32%	2)
+ Hospitality (VIP)	580.381	420.047	1.000.429	4%	3)
+ Merchandising	3.123.129	0	3.123.129	13%	4)
+ Rechteverwertung	1.202.113	1.880.463	3.082.576	12%	5)
+ Sonstige Erlöse	1.342.647	7.667	1.350.314	5%	6)
= Summe Umsatzerlöse	17.800.180	7.209.655	25.009.835	100%	7)
Personalaufwand Sport	-10.239.806	-1.627.168	-11.866.974	47%	
+ Sonstiger Personalaufwand	-1.729.097	-34.165	-1.763.262	7%	
= Summe Personalaufwand	-11.968.903	-1.661.334	-13.630.236	54%	8)
Umsetzung Sponsorleistungen	-462.959	-1.288	-464.247	2%	
+ Aufwand Heimspiele	-1.411.335	-986.659	-2.397.994	10%	
+ Aufwand Hospitality VIP	-401.753	-249.618	-651.371	3%	
+ Wareneinsatz Merchandising	-1.629.597	0	-1.629.597	7%	
+ Eigene Medien und Produktionskosten	-375.675	-24.840	-400.515	2%	
= Summe Materialaufwand und bezogene Leistungen	-4.281.318	-1.262.405	-5.543.723	24%	9)
Abgaben, Gebühren & Strafen	-123.084	-28.121	-151.205	0%	10)
+ Spiel- und Trainingsbetrieb	-1.193.465	-990.734	-2.184.199	9%	
+ Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	-440.417	0	-440.417	2%	
+ Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-1.953.112	-239.033	-2.192.145	9%	11)
+ Klubservice, Events, PR und Marketing	-891.099	-105.182	-996.281	4%	
+ Verwaltung-, Versicherungs- und sonst. Aufwand	-1.048.989	-107.061	-1.156.049	5%	
= Summe Sachaufwand	-5.650.165	-1.470.132	-7.120.296	29%	
Abschreibungen für Abnutzung	-369.001	-165	-369.166	1%	
Finanzergebnis	-116.336	-499	-116.835	0%	
a.o. Ergebnis	-28.923	0	-28.923	0%	12)
Steuern aus Erträgen	-6.959	0	-6.959	0%	
GESCHÄFTSERGEBNIS	-4.621.424	2.815.120	-1.806.304	7%	
Transfererlöse			6.661.531	27%	
Transferaufwendungen			-3.499.323	14%	
TRANSFERERGEBNIS			3.162.209	13%	13)
JAHRESERGEBNIS			1.355.905	5%	14)


 BM a.D. Rudolf Edlinger
 Präsident


 Mag. Johann Smolka
 Finanzreferent

Die Erklärungen und Erläuterungen auf Seite 44 des Geschäftsberichtes hinsichtlich der gewählten Darstellungsform des Berichtes bilden einen integrierten Bestandteil jeder saisonalen Berichterstattung. Die Definitionen, welche genauen Positionen sich hinter den einzelnen Überbegriffen befinden, sind auf den Seiten 44 und 45 nachzulesen.

Nachfolgende Erklärungen beziehen sich auf die Ergebnisse in der Saison 2010/11, Vergleichswerte auf die Vorjahressaison 2009/10.

1) Ticketing

Die Erlöse in den nationalen Wettbewerben konnten um 9% gegenüber der Saison 2009/10 gesteigert werden, der Besucherschnitt in der Meisterschaft stieg um 3% an.

2) Sponsoring

Die Erlöse aus Sponsoring gingen gegenüber der Vorsaison um 9% zurück. Hauptgrund war das reduzierte Engagement der OMV. Aufgrund der Zentralvermarktung der UEFA in der Europa League Gruppenphase sind Erlöse aus den Bewerbungssponsoren nicht unter Sponsoring sondern unter Rechteverwertung im internationalen Bewerb verbucht.

3) Hospitality

Die Erlöse mit VIP-Karten stiegen in der nationalen Meisterschaft um 8% gegenüber der Vorsaison. Diese Erhöhung ist einerseits auf Preisanpassungen und andererseits auf eine Verschiebung zwischen Sponsorenkarten hin zu verkauften VIP-Karten zurückzuführen.

4) Merchandising

Im Merchandising wurde ein Umsatzrückgang gegenüber der Saison 2009/10 von 9% verbucht. Merchandising stellt eine eigene Kostenstelle dar und es wird nicht unterschieden ob im Vorfeld eines nationalen oder internationalen Spieles Fanartikel verkauft werden. Somit sind die Erträge genauso wie die Aufwendungen im Merchandising im internationalen Wettbewerb immer Null.

5) Rechteverwertung

Durch den neuen TV-Vertrag der Bundesliga konnten die Erlöse um 19% gesteigert werden

6) Sonstige Erlöse

Die sonstigen Erlöse sind gegenüber 2009/10 um 40% geringer, da in der Vorsaison die Erlöse aus den Jubiläumsspielen gegen Schalke und Liverpool gänzlich unter dieser Position verbucht wurden. In der Saison 2010/11 setzen sich die sonstigen Erlöse zusammen aus Mitgliedsbeiträgen (634T), Spenden (44T), Sportförderungen (98T), Auflösung von Rückstellun-

gen (134T) sowie weitere Erlöse aus Events, Jugendcamps, Nachwuchsturnieren, Weiterverrechnungen etc.(432T).

7) Umsatzerlöse (Summe)

Die gesamten Umsatzerlöse (ohne Transfers) sind gegenüber der Vorsaison um 7% bzw. knapp 2 Mio. Euro zurückgegangen. Da sowohl 2010/11 als auch in der Vorsaison 2009/10 die EL-Gruppenphase erreicht wurde, sind die Gesamterlöse vergleichbar. Der Rückgang begründet sich hauptsächlich durch die einmaligen Erlöse aus Jubiläumsspielen 2009/10 bzw. Rückgänge im Sponsoring und Merchandising.

8) Personalaufwand

Inklusive den Prämien für den internationalen Bewerb sind die Aufwendungen um 4,5 % bzw. 585T Euro gegenüber der Vorsaison gestiegen.

9) Materialaufwand und bezogene Leistungen

Hier kam es gegenüber der Vorsaison zu einer geringfügigen Steigerung von 3 %.

10) Abgaben, Gebühren & Strafen

Die Bundesliga-Strafen für Fanverhalten betragen 71 T Euro, jene der UEFA 27 T Euro.

11) Stadion- Miet- und Instandhaltungsaufwand

Aufgrund des Platzsturmes beim Wiener Derby im Mai 2011 wurde aus Vorsichtsgründen eine Rückstellung in Höhe von 500T Euro gebildet. Der Aufwand zur Rückstellungsbildung ist unter der Position Stadionnutzung verbucht worden.

12) a.o. Ergebnis

Es handelt sich um die Dotierung einer Bewertungsreserve nach § 7a EStG.

13) Transferergebnis

Eine genaue Übersicht über die Transfertätigkeit findet sich im Kapitel 1.2.2 (Transferbilanz, Seite 24).

14) Jahresergebnis

Das positive Jahresergebnis von 1.355.905 erhöht das Vereinskaptial und beträgt somit zum Saisonende (30.6.2011) 1.496.371 Euro. Die Bilanz des Geschäftsjahres sowie der weiteren Geschäftsjahre sind auf den Seiten 28 und 29 dargestellt und erläutert.

Der komplette Jahresabschluss gemäß UGB samt Anhang und Lagebericht liegt im Vorfeld der ordentlichen Hauptversammlung zur Einsichtnahme auf.

2.1.3) Sponsoring, Kommunikation & Marketing

Sponsoring

Insgesamt wurden in der Saison 2010/2011 rund 8,1 Millionen Euro an Sponsorererlösen erzielt.

Mit Beginn der Saison 2010/2011 verfügt der SK Rapid dank einer Kooperationsvereinbarung mit der Vermarktungsagentur sporteo über eine 240 Laufmeter lange, **moderne SMD-Bande** bei allen Meisterschaftsheimspielen.

Im Frühjahr 2011 konnten wir mit der **Erste Bank** einen neuen Partner im grün/weißen Haus begrüßen. Gemeinsam wurden eigene Produkte wie zum Beispiel die Rapid-Bankomatkarte oder Rapid ProfitCard für unsere Fans eingeführt.

Mit dem Partner **Orange** wurde ebenfalls das individuelle Sponsorkonzept weiter entwickelt. Ob Rapid Smartphone, eigene Tarife für Rapid-Fans oder verkaufsunterstützende Promotion mit unserem Kapitän Steffen Hofmann – die Partnerschaft wurde auf vielen Ebenen gelebt.



Unser **Hauptpartner Wien Energie** veranstaltete einmal mehr die beliebten Wien Energie Sportwochen mit einem Aktivprogramm für alle. Der SK Rapid engagierte sich bei zahlreichen Aktionen und konnte so gemeinsam mit seinem Hauptpartner für mehr Bewegung sorgen.

Mehr Energie für den SK Rapid Wien.

WIEN ENERGIE
UNSERE KRAFT FÜR SIE.

www.wienenergie.at

Wien Energie, ein Partner der EnergieAllianz Austria.

Neben dem Tagesgeschäft begleiteten wir gemeinsam mit unseren Spielern über 20 Sponsorevents (B2B, B2C), Promotions und PR-Termine für **Wien Energie, adidas, Orange, OMV, Erste Bank** und **Ottakringer**.

Der **Platzsturm** am 22.05.2011 im Derby hatte nicht nur Auswirkungen auf laufende Gespräche mit potentiellen Partnern, sondern auch auf bestehende Sponsorships. Das jahrelang aufgebaute positive Image des Vereins wurde stark beeinträchtigt. Nur durch intensiven Austausch mit den Sponsoren konnten mögliche Ausstiege verhindert werden.

Der SK Rapid lieferte seinen Partnern **tolle Medienwerte**. So betrug die TV-Beitragszeit 353 Stunden was einem TV-Medienwert von EUR 53,4 Millionen entsprach. Zudem erschienen 4.100 Printartikel über den SK Rapid, die insgesamt rund 820 Millionen sportinteressierte Leser erreichten.

Kommunikation & Marketing

Durch die zweite **Qualifikation zur UEFA Europa-League-Gruppenphase** stand die Herbstsaison vor allem im Eindruck des Tagesgeschäftes.

Parallel dazu wurde intensiv am neuen **Facebook-Auftritt** des SK Rapid gearbeitet, der unter Federführung der Abteilung Marketing (Sponsoring) im April 2011 auch online ging und rasch für Furore sorgte.

Zudem wurden sechs **Rapid-Magazine** und zu allen Heimspielen der tipp3-Bundesliga und zu vier Heimspielen im Rahmen der Europa-League (Play-off und Gruppenphase) „Rapid-Heute“, die **Stadionzeitung**, produziert. Darüber hinaus wurde auch ein umfangreiches **Programmheft** für das Internationale OMV-Jugendturnier aufgelegt.

Abseits der üblichen **Pressekonferenzen** nach den jeweiligen Pflichtspielen standen zudem rund 20 Veranstaltungen dieser Art auf dem Programm. Im Rahmen der Heimspiele wurden zudem zwischen 50 und 300 Medienvertreter akkreditiert und betreut.

Mit 30. Juni 2011 verließ der seit 1. Juli 2006 im Amt befindliche **Pressesprecher Sharif Shoukry** den SK Rapid in Richtung Rasenballsport Leipzig, seine Agenden wurden vorerst von seinen bisherigen Mitarbeitern **Günther Bitschnau** und **Christoph Beranek** übernommen. Diese leiteten die damalige Presseabteilung schlussendlich fast acht Monate!

8,1 Mio.€
SPONSORERLÖSE

29
PRINTPRODUKTE

Rapid-Magazine, Stadionzeitungen und Programmhefte

www.skrapid.at

5.069.153
BESUCHER AUF DER WEBSITE

mit 15.377.351 Page Impressions



39.000
FACEBOOK FANS

2.1.4) Fans & Anhängerschaft

Am Anfang war überbordende Euphorie und am Ende die große Depression. Die Saison 2010/11 war ein echtes Wechselbad der Gefühle, auch und gerade für das SK Rapid Klubservice.

Rapid mobilisiert

Als am 26. August 2010 in Birmingham dem SK Rapid die **Wiederholung eines historischen Triumphes** gelang und sich im Villa-Park auch die Fans gegenseitig um den Hals fielen, hielt es wohl niemand für möglich, dass etwas mehr als ein halbes Jahr später der Hausseggen in Hütteldorf derart schief hängen würde, wie er es dann schließlich tat.

Die drei **Heimspiele** im Rahmen der UEFA Europa-League-Gruppenphase lockten insgesamt 144.600 Fans ins Ernst-Happel-Stadion. Mit diesem Zuschauerschnitt gegen FC Porto, CSKA Sofia und Besiktas Istanbul holte Rapid europaweit die „Silbermedaille“, nur der mitgliederstärkste Verein der Welt, Benfica Lissabon, konnte in dieser Saison mehr Besucher zu seinen Europa-League-Partien locken.

Auch **auswärts** wurde die Mannschaft von zahllosen Anhängern begleitet. Eine besondere Herausforderung stellte dabei der Marsch von mehr als 1.000 mitgereisten Grün-Weißen durch das Zentrum von Sofia dar. Diese sicherheitstechnisch brisante Aktivität konnte erfreulicherweise am 21. Oktober mit den Verantwortlichen in der bulgarischen Hauptstadt reibungslos über die Bühne gebracht werden!

2. PLATZ

Nach Benfica Lissabon hatte der SK Rapid in den drei Heimspielen der EL Gruppenphase die meisten Zuseher aller teilnehmenden Vereine!

Events und Eröffnung

Gleich 1.000 Vereinsmitglieder kamen am 15. November 2010 in die Wiener Stadthalle, wo die ordentliche **Hauptversammlung** mit der Wahl der Vereinsgremien auf der Agenda stand. Präsident Rudolf Edlinger wurde in seinem Amt bestätigt und trat hernach seine vierte und letzte Periode in diesem ehrenvollen Amt an.

Schon rund zwei Wochen vorher wurde in Hütteldorf der neue – und nun wesentlich größere – **Fanshop** eröffnet, der sich im gleichen Gebäude wie die Geschäftsstelle befindet.



Als letzte große Veranstaltung des Jahres durfte Rapid in der Event-Pyramide Vösendorf gleich 1.700 Gäste begrüßen, die sich die tradi-

tionelle **Weihnachtsgala**, die auch via Live-Stream im Internet übertragen wurde, nicht entgehen ließen. Im gewohnt feierlichen Rahmen wurden die anwesenden Besucher nicht nur von österreichischen und internationalen Künstlern, sondern auch von der Mannschaft bestens unterhalten.

Auch während des Jahres galt es für das Team des Klubservice viele interessante Aufgaben zu meistern. Die **Jugendcamps** gingen abermals reibungslos über die Bühne, zudem besuchten Spieler, Trainer und Funktionäre während der Saison über **60 Fanklubs** im ganzen Land. Für viel Spaß und Unterhaltung sorgte das jährliche **Fanklub-Fußballturnier**, an dem im Februar 2011 insgesamt 16 Teams teilnahmen.

Unrühmliches Saisonende

So positiv es im Herbst oft lief, so negativ entwickelten sich die Geschehnisse rund um den SK Rapid im Frühjahr. Das Verpassen des sportlichen Saisonzieles war auch wirtschaftlich ein schwerer Rückschlag für den Klub und als am 22. Mai 2011 beim **Derby der Platz gestürmt** wurde, war ein echter Tiefpunkt erreicht.

Der Verein befand sich in weiterer Folge in einer Art „Schockstarre“, die Gesprächsbasis zur aktiven Fanszene war schwer beschädigt. Die über Jahre gelobte Fanarbeit des SK Rapid, die den Weg des Dialogs in den Mittelpunkt stellte, wurde von außen schwer kritisiert und auch intern in Frage gestellt. Sollte die intensive Arbeit über mehr als ein Jahrzehnt gar umsonst gewesen sein?

Erst mit der Gründung der **Faninitiative „United We Stand“** fand sich nach einigen Wochen wieder ein Ansprechpartner und ein erster Schritt zur Normalisierung war getan. Es sollte aber noch lange in die nachfolgende Saison dauern, bis wieder eine halbwegs befriedigende Situation zwischen Fans, Vereinsführung und der Öffentlichkeit entstehen konnte.



2.2) SAISON 2011/12

2.2.1) Sportlich

Im Vorfeld der Saison 2011/2012 gab es in der sportlichen Führung strukturelle und personelle Änderungen. Nachdem Sportdirektor Alfred Hörtnagl mit Ende März 2011 zurücktrat, beschloss das Präsidium, die Position mit jener des Cheftrainers zu vereinen.

Eingenommen wurde sie vom grün-weißen Urgestein **Peter Schöttel**, der bereits von 2003 bis 2006 bei seinem Stammverein als Sportdirektor tätig war. Der Rekordspieler des Rekordmeisters, der in Hütteldorf auch bereits als Trainer der Amateure und Nachwuchsleiter Erfahrungen sammelte, wechselte direkt vom Ligakonkurrenten SC Wiener Neustadt, den er in seiner ersten Saison sogar ins ÖFB-Cupfinale führen konnte.

Mit ihm kam auch ein komplett neues **Trainerteam**, als Assistenten sein langjähriger Wegbegleiter Dritan Baholli, der auch als Konditionstrainer kam, sowie Thomas Hickersberger und als Coach für die Torhüter trat Raimund Hedl nach dem Ende seiner aktiven Laufbahn in eine neue Karrierephase.

Herbstmeister nach "Geisterstart"

Ungewöhnlich war der Beginn in die neue Saison, zu der Schöttel mit u.a. Guido Burgstaller, Deni Alar, Thomas Prager, Jan Novota, Harald Pichler und Thomas Schrammel namhafte Neuzugänge begrüßen konnte.

Als **Konsequenz nach dem Spielabbruch** beim vorangegangenen Derby im Mai 2011 musste Rapid das erste Heimspiel ohne Zuschauer austragen und so wurden neben den TV-Zuschauern auf Sky nur 150 Personen Zeugen des 2:0-Auftaktsieges gegen Aufsteiger Admira Wacker Mödling.

Da es auch in der zweiten Runde bei Schöttels ehemaligen Klub in Wiener Neustadt einen vollen Erfolg, der durch zwei Treffer in der Nachspielzeit fixiert wurde, zu verbuchen gab, konnte im Gegensatz zur Vorsaison von einem gelungenen Auftakt in die neue Spielzeit berichtet werden.



Im August sollte ein schmerzhafter Rückschlag folgen, setzte es doch vor fast 32.000 Zuschauern im Happel-Stadion eine deutliche 0:3-Niederlage gegen den Stadtrivalen und blieb Rapid auch gegen Ried, Sturm und Salzburg ohne Torerfolg. Da die Steirer und die Roten Bullen aber ebenfalls nicht ins Schwarze trafen, konnte das Schlittern in eine echte Krise erfolgreich vermieden werden und in weiterer Folge kam die Mannschaft in die richtige Spur.

So gelangen im September gegen Kapfenberg (5:1 in Hütteldorf) und Wacker Innsbruck (3:0 in Tirol) echte Kanter Siege und im November spielte sich Guido Burgstaller mit einem Hattrick beim 4:2-Heimsieg gegen Red Bull Salzburg in die Herzen der Rapid-Anhänger. Nach 19 Runden durfte sich Grün-Weiß über Tabellenplatz 1 freuen und ging – punktegleich mit der SV Ried – als Winterkönig in die mehrwöchige Pause.

Rückkehr nach Europa

Im Herbst wurde bedauerlicherweise mit dem **Out im ÖFB-Cup** eine Chance auf einen internationalen Startplatz verspielt. Erstmals überhaupt musste sich Rapid in einem Pflichtspiel im Hanappi-Stadion der SV Ried geschlagen geben, ein Weitschuss-tor von Anel Hadzic machte die schmerzhafteste Niederlage in der Verlängerung leider perfekt.



Nach dem Wintertrainingslager in Portugal, wo Rapid im EURO-2004-Spielort „Estadio Algarve“ am Atlantic-Cup teilnahm, folgte bei sibirischer Kälte der Start in die Frühjahrssaison, der mit drei torlosen Unentschieden in Serie nicht wirklich zu übertriebenen Jubelstürmen führte. Harald Pichler sollte am 03. März 2012 die Torsperre beenden und fixierte einen 1:0-Heimsieg gegen Ried, dem allerdings eine sehr unglückliche Auswärtsniederlage in Salzburg folgte.

Schlussendlich konnte sich die Mannschaft von Peter Schöttel, auch Dank dreier Siege in den letzten Runden, sehr sicher den **zweiten Rang** hinter dem Meister aus der Mozartstadt und mit sieben Punkten Vorsprung auf den starken Aufsteiger Admira auf Platz 3 sichern und kehrte somit wieder zurück auf die europäische Bühne.

Definitiv ein Erfolg, der allerdings medial und auch bei einem großen Teil der Anhängerschaft nicht dementsprechend gewürdigt wurde.

Spielplan & Abschlusstabelle Saison 2011/12

BUNDESLIGA				
1	16.07.2011	SK RAPID WIEN	2 : 0	FC Trenkwalder Admira
2	23.07.2011	SC Wiener Neustadt	0 : 2	SK RAPID WIEN
3	31.07.2011	SK RAPID WIEN	0 : 0	SV Josko Ried
4	13.08.2011	SK Sturm Graz	1 : 0	SK RAPID WIEN
5	21.08.2011	SK RAPID WIEN	0 : 3	FK Austria Wien
6	28.08.2011	FC Red Bull Salzburg	0 : 0	SK RAPID WIEN
7	10.09.2011	SK RAPID WIEN	1 : 1	SV Mattersburg
8	17.09.2011	SK RAPID WIEN	5 : 1	KSV 1919
9	24.09.2011	FC Wacker Innsbruck	0 : 3	SK RAPID WIEN
10	01.10.2011	FC Trenkwalder Admira	4 : 3	SK RAPID WIEN
11	15.10.2011	SK RAPID WIEN	1 : 1	SC Wiener Neustadt
12	23.10.2011	FK Austria Wien	1 : 1	SK RAPID WIEN
13	29.10.2011	SK RAPID WIEN	3 : 2	SK Sturm Graz
14	05.11.2011	SV Josko Ried	1 : 1	SK RAPID WIEN
15	20.11.2011	SK RAPID WIEN	4 : 2	FC Red Bull Salzburg
16	26.11.2011	SV Mattersburg	1 : 2	SK RAPID WIEN
17	03.12.2011	KSV 1919	0 : 0	SK RAPID WIEN
18	10.12.2011	SK RAPID WIEN	0 : 0	FC Wacker Innsbruck
19	17.12.2011	SK RAPID WIEN	2 : 1	FC Trenkwalder Admira
20	12.02.2012	SC Wiener Neustadt	0 : 0	SK RAPID WIEN
21	18.02.2012	SK RAPID WIEN	0 : 0	FK Austria Wien
22	25.02.2012	SK Sturm Graz	0 : 0	SK RAPID WIEN
23	03.03.2012	SK RAPID WIEN	1 : 0	SV Josko Ried
24	10.03.2012	FC Red Bull Salzburg	3 : 1	SK RAPID WIEN
25	17.03.2012	SK RAPID WIEN	1 : 1	SV Mattersburg
26	21.03.2012	SK RAPID WIEN	3 : 0	KSV 1919
27	25.03.2012	FC Wacker Innsbruck	2 : 1	SK RAPID WIEN
28	31.03.2012	FC Trenkwalder Admira	0 : 4	SK RAPID WIEN
29	07.04.2012	SK RAPID WIEN	2 : 1	SC Wiener Neustadt
30	15.04.2012	FK Austria Wien	0 : 0	SK RAPID WIEN
31	22.04.2012	SK RAPID WIEN	1 : 1	SK Sturm Graz
32	29.04.2012	SV Josko Ried	2 : 3	SK RAPID WIEN
33	06.05.2012	SK RAPID WIEN	0 : 1	FC Red Bull Salzburg
34	10.05.2012	SV Mattersburg	0 : 1	SK RAPID WIEN
35	13.05.2012	KSV 1919	0 : 2	SK RAPID WIEN
36	17.05.2012	SK RAPID WIEN	2 : 0	FC Wacker Innsbruck

ÖFB CUP				
1	06.08.2011	LASK Juniors	0 : 7	SK RAPID WIEN
2	21.09.2011	ASK Bad Vöslau	1 : 4	SK RAPID WIEN
3	26.10.2011	SK RAPID WIEN	1 : 2	SV Josko Ried

FREUNDSCHAFTSSPIELE				
1	10.07.2011	SK RAPID WIEN	0 : 0	TSG 1899 Hoffenheim
2	26.07.2011	SK RAPID WIEN	4 : 1	FC Valencia

ABSCHLUSSTABELLE		
1	FC Red Bull Salzburg	68
2	SK Rapid	62
3	FC Trenkwalder Admira	55
4	FK Austria Wien	54
5	SK Puntigamer Sturm Graz	51
6	SV Josko Ried	48
7	FC Wacker Innsbruck	45
8	SV Mattersburg	38
9	SC Wiener Neustadt	33
10	KSV 1919	23

3

LÄNGSTE SIEGESSERIE

(Runde 34-36)

13

SPIELE UNGESCHLAGEN

(Runde 11-23)

4

VEREINE GEGEN DIE NICHT VERLOREN WURDE

(Ried, Mattersburg, Wr. Neustadt, Kapfenberg)

1

VEREIN GEGEN DEN NICHT GEWONNEN WURDE

(Austria)

Spielerstatistik Saison 2011/12

NR.	SPIELER	BUNDESLIGA			ÖFB-CUP	
		SPIELE	TORE	ASSISTS	SPIELE	TORE
11	Steffen Hofmann (C)	32	6	11 ¹⁾	2	
6	Mario Sonnleitner	31	1	1	3	
15	Atdhe Nuhui	31	8		2	1
19	Christopher Drazan	31	2	6	2	1
8	Markus Heikkinen	29		1	1	
33	Deni Alar	29	9	3	1	
27	Harald Pichler	28	1		1	
14	Markus Katzer	27	1	1	3	
28	Christopher Trimmel	27	4	3	1	
36	Michael Schimpelsberger	26		2	2	
23	Thomas Prager	23			2	
30	Guido Burgstaller	23	7		2	
31	Lukas Königshofer	20				
7	Stefan Kulovits	18			2	
17	Christian Thonhofer	16		2	1	
20	Rene Gartler	16	3		2	2
22	Ragnvald Soma	14				
4	Thomas Schrammel	13		1	1	
16	Boris Prokopic	13	2		2	
26	Lukas Grozurek	13	1			
9	Hamdi Salihi	12	3	1	3	8 ²⁾
24	Helge Payer	12			1	
1	Jan Novota	6			2	
3	Jürgen Patocka	6	1		2	
25	Dominik Wydra	2				
21	Christoph Saurer	1			2	

¹⁾ Bester Assistgeber der Saison

²⁾ Torschützenkönig im ÖFB-Cup

9 (35%)
SPIELER

waren mehr als 3/4 aller Spiele im Einsatz

14 (54%)
SPIELER

waren min. die Hälfte aller Spiele im Einsatz

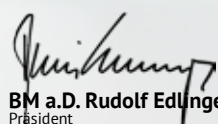
2
AUSZEICHNUNGEN

für Steffen Hofmann & Hamdi Salihi

2.2.2) Finanzen

Die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung wurde unterteilt in das Geschäftsergebnis aus den nationalen Wettbewerben, aus dem internationalen Wettbewerb und aus Transfertätigkeit. Die Prozenzte bedeuten den Anteil der jeweiligen Position an den Umsatzerlösen. Jede Position wird gesondert erläutert, beachten Sie bitte die Anmerkungen.

SAISON 2011/12	Nationale Wettbewerbe	Internationaler Wettbewerb	GESAMT	[%]	Anm.
Ticketing	4.123.965	0	4.123.965	23%	1)
+ Sponsoring	7.345.323	0	7.345.323	41%	2)
+ Hospitality (VIP)	677.947	0	677.947	4%	3)
+ Merchandising	2.264.101	0	2.264.101	13%	4)
+ Rechteverwertung	1.276.016	0	1.276.016	7%	5)
+ Sonstige Erlöse	2.137.721	0	2.137.721	12%	6)
= Summe Umsatzerlöse	17.825.074	0	17.825.074	100%	7)
Personalaufwand Sport	-9.544.288	0	-9.544.288	54%	
+ Sonstiger Personalaufwand	-1.685.452	0	-1.685.452	9%	
= Summe Personalaufwand	-11.229.740	0	-11.229.740	63%	8)
Umsetzung Sponsorleistungen	-548.274	0	-548.274	3%	
+ Aufwand Heimspiele	-1.447.110	0	-1.447.110	8%	
+ Aufwand Hospitality VIP	-458.364	0	-458.364	3%	
+ Wareneinsatz Merchandising	-1.303.994	0	-1.303.994	7%	9)
+ Eigene Medien und Produktionskosten	-364.949	0	-364.949	2%	
= Summe Materialaufwand und bezogene Leistungen	-4.122.691	0	-4.122.691	23%	10)
Abgaben, Gebühren & Strafen	-87.320	0	-87.320	0%	11)
+ Spiel- und Trainingsbetrieb	-1.060.342	0	-1.060.342	6%	
+ Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	-293.250	0	-293.250	2%	
+ Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-1.493.349	0	-1.493.349	8%	12)
+ Klubservice, Events, PR und Marketing	-947.110	0	-947.110	5%	
+ Verwaltung-, Versicherungs- und sonst. Aufwand	-1.476.827	0	-1.476.827	8%	13)
= Summe Sachaufwand	-5.358.198	0	-5.358.198	30%	
Abschreibungen für Abnutzung	-385.933	0	-385.933	2%	
Finanzergebnis	-131.814	0	-131.814	1%	
a.o. Ergebnis	300.000	0	300.000	2%	14)
Steuern aus Erträgen	-19.315	0	-19.315	0%	
GESCHÄFTSERGEBNIS	-3.122.617	0	-3.122.617	18%	
Transfererlöse			289.370	2%	
Transferaufwendungen			-464.705	3%	
TRANSFERERGEBNIS			-175.335	1%	
JAHRESERGEBNIS			-3.297.952	19%	15)


 BM a.D. Rudolf Edlinger
 Präsident


 Mag. Johann Smolka
 Finanzreferent

In der Saison 2011/12 hat sich der SK Rapid nicht für den internationalen Wettbewerb qualifiziert. Nachfolgende Vergleiche mit der Vorsaison 2010/11 beziehen sich somit immer auf das Ergebnis des nationalen Wettbewerbes.

Auf den Seiten 44 und 45 werden die Darstellungsform sowie die inhaltliche Gliederungen bzw. Begriffsbestimmungen erläutert.

1) Ticketing

Der SK Rapid konnte den Besucherschnitt (trotz eines „Geisterspieler“ in der ersten Runde) in der Meisterschaft auf 16.345 Zuschauer / Spiel steigern (+3,4% gegenüber der Vorjahressaison) und die Erlöse aus Ticketing im selben Vergleichszeitraum 10%. Dies auch deshalb, da im ÖFB-Cup um 106T Euro mehr an Ticketingerlösen im Vergleich erzielt werden konnten.

2) Sponsoring

Ein leichter Rückgang gegenüber der Vorsaison war bei den Sponsoringerglösen zu verzeichnen. Dies lag daran, dass die OMV ihr Engagement deutlich reduzierte. Neu hinzu gekommen sind Kumho Tyres, bei einigen anderen Partnern konnte man das Engagement ausweiten.

3) Hospitality (VIP)

Die Anzahl der verkauften VIP-Karten konnte gesteigert werden, da in den Sponsorenverträgen – bedingt durch die Reduktion der OMV – weniger Karten beansprucht wurden. Der Erlös stieg um 17%.

4) Merchandising

Die Erlöse aus Merchandising gingen deutlich (28%) gegenüber der Vorsaison zurück.

5) Rechteverwertung

Durch den vermehrten Einsatz von jungen Spielern konnte der SK Rapid mehr vom sogenannten Österreicher-Topf profitieren als in der Vorsaison. Dieser Topf wird von der Österreichischen Fußballbundesliga verwaltet und verteilt einen Teil der TV-Gelder je nach Einsatzminuten von Spielern, die jünger als 22 Jahre und für die österreichische Nationalmannschaft spielberechtigt sind.

6) Sonstige Erlöse

Aufgrund der Auflösung von Rückstellungen (970T) im Zusammenhang mit den Fanausschreitungen, Trainerbeurlaubung von Peter Pacult und Transfers (die alle in der Vorjahressaison per 30.6.2010 gemäß dem Vorsichtsprinzip gebildet wurden) waren die sonstigen Erlöse deutlich höher als im Vorjahr.

7) Umsatzerlöse

In Summe lagen die Umsatzerlöse genau auf dem

Niveau des Vorjahres.

8) Personalaufwendungen

Sowohl im Sport als auch in der Verwaltung wurden die Personalaufwendungen gegenüber der Vorsaison reduziert.

9) Merchandising

Durch den Umsatzrückgang im Merchandising ist auch der Wareneinsatz gegenüber dem Vorjahr gesunken. Die Wareneinsatzquote im Merchandising sank von 48% auf 43%.

10) Materialaufwand und bezogene Leistungen

Durch die Reduktion des Wareneinsatzes im Merchandising sank der gesamte Materialaufwand gegenüber dem Vorjahr um 4%. Die weiteren Positionen haben sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig geändert.

11) Abgaben, Gebühren & Strafen

Die Strafen der Bundesliga für Fanverhalten betragen 67 T Euro.

12) Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand

Diese Position ist deshalb deutlich unter dem Wert der Vorsaison, da in der Vorsaison eine Rückstellung in Höhe von 500T Euro das Ergebnis einmalig belastet hat.

13) Verwaltungs-, Versicherungs- und sonstiger Aufwand

In dieser Position findet sich der Aufwand für die Dotierung einer Wertberichtigung zur Forderung gegenüber den Glasgow Rangers in Höhe von 450T Euro. Somit ist diese Position im Vergleich zur Vorsaison gestiegen.

14) a.o. Ergebnis

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.

15) Jahresergebnis

Aufgrund des negativen Jahresergebnisses wurde auch ein negatives Vereinskaptal zum 30.06.2012 bilanziert. Die Bilanz ist auf der Seite 28 dieses Geschäftsberichtes ersichtlich.

Der komplette Jahresabschluss gemäß UGB samt Anhang und Lagebericht liegt im Vorfeld der ordentlichen Hauptversammlung zur Einsichtnahme auf.

2.2.3) Sponsoring, Kommunikation & Marketing

Sponsoring

Insgesamt wurden in der Saison 2011/2012 knapp über **7,3 Millionen Euro an Sponsorere Erlöse** erzielt. Da sich der SK Rapid nicht für einen UEFA-Klubwettbewerb qualifiziert hatte, wurden keine zusätzlichen Erlöse aus dem internationalen Wettbewerb verbucht.

In der **SMD-Bandenvermarktung** setzte der SK Rapid mit der Vermarktungsagentur sporteo neue Akzente und Maßstäbe. Bei den zwei Wiener Derbys im Ernst-Happel-Stadion kam eine **Doppelbande** zum Einsatz, so dass sich die Partner auf 480 (anstatt 240) Laufmeter präsentieren konnten.

Mit **Kumho Tyres** konnte der SK Rapid einen Fußballsponsor der Premier League (Manchester United) und führenden Reifenhersteller weltweit als neuen Partner in der Rapid-Sponsorfamilie begrüßen.

Neben dem Tagesgeschäft begleiteten wir gemeinsam mit unseren Spielern weit über 20 Sponsorevents (B2B, B2C), Promotions und PR-Termine für **Wien Energie** (Business Run), **Ottakringer**, **Orange**, **adidas**, **VW Kamper**, **Erste Bank**, **tipp3** und **Haubi's**.

Die **Medienwerte** waren durch die fehlende Teilnahme im Europacup geringer als das Jahr zuvor. Für österreichische Verhältnisse kam man dennoch auf beachtliche 276 Stunden im Fernsehen, was einen TV-Medienwert in Höhe von EUR 33,3 Millionen entsprach. 3.700 Printartikel beschäftigten sich mit unserem Verein, 709 Millionen sportinteressierte Leser widmeten diesen Artikeln ihre Aufmerksamkeit.

7,3 Mio.€
SPONSORERERLÖSE (-10%)



Kommunikation & Marketing

Aufgrund des geänderten Kommunikationsverhaltens wurde die Konzentration vor allem auf die Weiterentwicklung bzw. Installierung der Social-Media-Kanäle gelegt.

Mit Februar 2012 startete der SK Rapid seine Aktivitäten auf einem eigenen **YouTube-Kanal**, der monatlich mit bis zu zehn selbstproduzierten Videos bespielt wird, ebenso wie beim Kurznachrichtendienst **Twitter** und bei **Google+**.

Für Furore in den sozialen Netzwerken sorgten zum Beispiel selbst produzierte Videoclips zur Eröffnung des Rapideum oder aus dem Trainingslager der Profimannschaft aus Portugal. Zudem wurden weitere **Facebook-Seiten** für das Gerhard-Hanappi-Stadion und den erstmals veranstalteten Rapidlauf, für den mit Unterstützung engagierter Fans auch eine eigene Website gelauncht wurde, online geschaltet.

Weiters wurden sechsmal das **Rapid-Magazin** und zu allen Heimspielen der tipp3-Bundesliga das „Rapid Heute“, die **Stadionzeitung**, produziert. Dazu auch ein umfangreiches **Programmheft** für das Internationale OMV-Jugendturnier.

Abseits der üblichen **Pressekonferenzen** nach den jeweiligen Pflichtspielen standen zudem rund 20 Veranstaltungen dieser Art auf dem Programm. Im Rahmen der Heimspiele wurden zudem zwischen 50 und 200 Medienvertreter akkreditiert und betreut.

Mit 1. Februar 2012 nahm **Peter Klinglmüller**, bereits von Juni 2000 bis Juni 2006 Pressesprecher bei Rapid und danach bis Jänner 2012 Pressechef des Österreichischen Fußball-Bundes, seine Tätigkeit als „Head of Communications“ auf.

Als Leiter der Kommunikation ist er auch als Pressesprecher tätig und wird in seiner Abteilung tatkräftig von **Günther Bitschnau** unterstützt, der u.a. die Chefredaktion des Rapid Magazins über hat. **Christoph Beranek** verließ den SK Rapid im Februar 2012.

Gewinnspiel

ZEIG WIE GRÜN DU BIST!

Poste Dein bestes FanFoto!

Je kreativer & verrückter, desto besser!

Das Siegerfoto wird von den Spielern nachgestellt (!) und als signiertes XXL Poster vor dem Derby von einem der Spieler auf dem Rasen überreicht!



Killy, Fritz und Mitzschl zeigen wie es geht!

Mitmachen

- 1 Poste von **01.-14.08.** ein FanFoto von Dir auf unserer Pinnwand!
- 2 Am **15.08.** wählt eine Jury die 12 besten FanFotos ins Finale, die in einem eigenen Fotoalbum auf facebook veröffentlicht werden.
- 3 Das Foto, dass von **15.-19.08.** die meisten "Gefällt mir" sammelt, gewinnt!!

25

PRINTPRODUKTE

Rapid-Magazine, Stadionzeitungen und Programmhefte

3.773.734

BESUCHER AUF DER WEBSITE

mit 10.158.209 Page Impressions



65.773

FACEBOOK FANS

+ 68% (26.773 neue Fans)



1.869

TWITTER FOLLOWER



65

VIDEOS

850

ABONNENTEN

134.821

VIDEOAUFRUFE

2.2.4) Fans & Anhängerschaft

Ein für alle Seiten deprimierender Stimmungsboykott in der Herbstsaison, die eher gedämpfte Freude über den Vizemeistertitel und die lang ersehnte Eröffnung des Vereins-Museums blieben besonders in Erinnerung.

Echte und unechte Geisterspiele

Beim ersten Bundesligaspiel der neuen Saison durften, als Sanktion nach dem Platzsturm, **keine Zuschauer** ins Hanappi-Stadion und konnte sich so die Mannschaft bedauerlicherweise schon an eine ungewohnte und deprimierende Atmosphäre gewöhnen.

Der **Stimmungsboykott** der aktiven Fanszene dauerte in abgeschwächter Form über den gesamten Herbst an und wurde auch beim ersten Heimspiel des Jahres 2012, das als Nachwirkung des Platzsturms im Prater ausgetragene zweite Heimderby der Saison, durchgezogen.

Trotz der unruhigen und stimmungssarmen Zeit gab es aber auch Erfreuliches zu berichten. Abermals konnten alle aufgelegten **Jahreskarten** abgesetzt werden und zudem wurde das im Sommer präsentierte **neue Heimtrikot** im eleganten Nadelstreif-Design rasch zu einem echten Renner im Fanshop!



Trotzdem mussten in allen anderen Bereichen **Rückgänge** zur Kenntnis genommen werden, umso mehr konzentrierte sich das Klubservice-Team auf Fanbindung, im speziellen Fall war dies oftmals auch Fan-„Rückgewinnung“.

Das RAPIDEUM öffnet seine Pforten

Große Konzentration galt im Herbst, in dem Rapid bekanntlich erstmals seit 2006 nicht international vertreten war, dem Endspurt eines ganz besonderen Projektes: Die Errichtung unseres **Vereinsmuseums**, für das der passende Name „Rapideum“ gefunden wurde.

Zwei Jahre arbeiteten die beiden **Kuratoren Domenico Jacono und Thorsten Leitgeb** unter der Projektleitung von **Andy Marek** gemeinsam mit dem Architektenteam von „apollo9“ an der Planung und dem Aufbau dieser Einrichtung.



Als am 14. Dezember 2011 im Beisein der Vereinsführung, zahlreicher Legenden und aktiver Spieler und Trainer, sowie einigen Stiftern und Leihgebern die **feierliche Eröffnung** im Schatten der Südtribüne erstmals die Pforten des Rapideum öffneten, lag eine besondere Stimmung, in der die ruhmreiche Vereinshistorie förmlich zum Greifen und Atmen war, in der kalten Hütteldorfer Luft.

Mit diesem Vereinsmuseum wurde ein Erinnerungs- und Begegnungsort geschaffen, der genauso würdig und funktionell, wie auch schön geraten ist. Nicht umsonst wurde das Rapideum, nur wenige Monate später, als erste sporthistorische Einrichtung des Landes überhaupt vom Bundesministerium für Unterricht, Kunst und Kultur mit dem **Österreichischen Museumspreis** ausgezeichnet!

Traditionelle Events und ein Lauf für Rapid

Wenige Tage vor der Eröffnung des Rapideums bildeten sich, vor der in Fertigstellung befindlichen Baustelle, in der Keisslergasse lange Schlangen. Der Vorverkauf für die alljährliche **Weihnachtsgala** startete und Dutzende Rapid-Freunde froren sich bis zu zwölf Stunden sprichwörtlich die Zehen ab, um zu einer der begehrten Eintrittskarten zu gelangen. Innerhalb kürzester Zeit war auch die Weihnachtsgala 2011 ausverkauft und nahmen schlussendlich wieder **1.700 Gäste** an diesem glänzenden gesellschaftlichen Ereignis in der Event Pyramide in Vösendorf teil. Zudem verfolgten an diesem 12. Dezember über 10.000 Fans via Live-Stream im Internet das Geschehen auf der Bühne!



Einen neuen und ganz besonderen Höhepunkt im Saisongeschehen bildete der von den glühenden Rapid-Fans Daniel Mandl und Stefan Kjaer initiierte und von Rapid umgesetzte erste Rapidlauf am 22. Mai 2011!

Unter dem Motto „**Laufen, Spenden, Feiern**“ absolvierten mehr als 1.000 Hobbysportler, sowie einige Legenden und aktive Spieler die rund 5,4 Kilometer lange Strecke im Prater, zudem nahmen hunderte „Kids“ an den Kinderläufen rund um das geschichtsträchtige Ernst-Happel-Stadion teil.

Die Veranstaltung wurde zu einem vollen Erfolg und jeder Teilnehmer freute sich unabhängig seiner Platzierung, denn auch hier war ein Hauch des legendären Rapid-Geists zu spüren. Gemeinsam wurde Sport betrieben, dabei gab es jede Menge Spaß und zudem konnte Menschen, die im Leben nicht auf die Butterseite fielen, geholfen werden. **10.000 Euro** wurden nämlich „erlaufen“ und am Ende der Veranstaltung an die **St. Anna Kinderkrebsforschung** übergeben.



Abseits dieser Großereignisse zogen, wie jede Saison, Spieler und Funktionäre durch das Land um insgesamt 52 Fanklubs zu besuchen. Das gemeinsam mit Rapid-Premium-Partner tipp3 veranstaltete Fanklubturnier brachte wieder tollen Fußball und gute Stimmung, und über 700 Kids erfreuten sich an den 10 Rapid-Fußballcamps.

2.3) SAISON 2012/13

2.3.1) Sportlich

Peter Schöttel ging als Cheftrainer in seine zweite Saison, in seiner Mannschaft konnte er u.a. als Neuzugänge den US-Teamspieler Terrence Boyd, der von der zweiten Mannschaft des deutschen Meisters Borussia Dortmund verpflichtet werden konnte, und den brasilianischen Defensivspieler Gerson, der in der Vorsaison im Frühjahr der wohl beste Innenverteidiger der Liga war, begrüßen.

Furioser Start und Einzug in die Europa-League

Wenige Tage nach einem stimmungsvollen internationalen Testspiel gegen die AS Roma, bei dem der langjährige Torhüter **Helge Payer** würdig verabschiedet wurde und Neuzugang **Terrence Boyd** mit spektakulären Szenen für Aufsehen sorgte, startete Rapid mit einem furiosen 4:0-Heimsieg über Wacker Innsbruck in die neue Saison. Nachdem in Wiener Neustadt ungefährdet weitere drei Punkte eingefahren wurde, handelten einige Medien und Experten die junge Rapid-Mannschaft völlig verfrüht als Titelkandidaten und machte sich in der Anhängerschaft eine große Euphorie breit, die allerdings durch eine glatte Derby-Heimniederlage rasch wieder eingedämpft wurde. Die Depression hielt allerdings nur kurz, denn in weiterer Folge gelang ein eindrucksvoller Auswärtssieg beim Meister in der EM-Arena Wals-Siezenheim und ein klares 3:0 gegen Sturm Graz.



Auf europäischer Ebene sorgte Rapid für Krimi-Spannung und bot dem Publikum Dramatik pur. In der dritten Qualifikationsrunde trafen Hofmann & Co auf den starken serbischen Vertreter Vojvodina Novi Sad. Auswärts setzte es eine kuriose 1:2-Niederlage, der Anschlusstreffer von **Deni Alar**, der in diesem Herbst zum grün-weißen **“Mister Europacup”** avancieren sollte, fiel erst in der 97. Minute (!). Auch im Rückspiel hieß es bis zur Nachspielzeit bangen und hoffen, aber schließlich fixierten abermals Alar (per Elfmeter in der 91. Minute) und Terrence Boyd (in der 98. Minute!) den Aufstieg.

Im Play-off traf Rapid auf **PAOK Thessaloniki** und unter widrigsten Begleitumständen nach schweren Ausschreitungen um und im Toumba-Stadion lieferte Rapid eine bemerkenswerte Leistung und ging sogar durch einen Treffer von Alar mit 1:0 in Führung. Schlussendlich endete der in vielerlei Hinsicht heiße Fußball-Abend mit einer 1:2-Niederlage, doch im Rückspiel setzte sich eine entfesselt aufspielende Rapid-Mannschaft bei großartiger Stimmung im Hanappi-Stadion gegen den griechischen Vizemeister mit 3:0 (Tore durch Alar, Boyd und Hofmann) durch.

Das Hinspiel hatte allerdings Konsequenzen, die UEFA bestrafte beide Vereine schwer, für Rapid hatten die Vorfälle eine hohe Geldstrafe und ein Spiel unter Ausschluss der Öffentlichkeit zur Folge.

Bei diesem war der frühere Champions-League-Stammgast Rosenborg Trondheim zu Gast und bei einer sehr deprimierenden Atmosphäre setzte es für Rapid im Geisterspiel im großen Prater-Oval eine mehr als unglückliche 1:2-Niederlage. Es folgte ein guter, aber ohne Punkte belohnter Auftritt bei Metalist Kharkiv sowie zwei klare Schlappen gegen Bayer Leverkusen, die allerdings auch von zahlreichen verletzungsbedingten Ausfällen begleitet wurden. Versöhnlich endete die dritte Teilnahme an der UEFA Europa-League-Gruppenphase im Dezember, denn durch ein Tor von Deni Alar konnte Rapid gegen Gruppensieger Metalist immerhin einen Sieg feiern. In der Meisterschaft überwinterte Grün-Weiß auf Rang 3, Meister und Tabellenzweiter Salzburg hatte lediglich drei Punkte Vorsprung.

Unruhige Zeiten und neue Gesichter

Bereits in der Winterpause konnte Rapid neben den Spielern **Marcel Sabitzer** und **Branko Boskovic** einen weiteren namhaften Neuzugang präsentieren.

Mit 1. Jänner 2013 nahm der international renommierte Fachmann **Helmut Schulte** seine Arbeit als neuer Sportdirektor auf, Peter Schöttel konnte sich somit ab sofort auf seine Tätigkeit als Cheftrainer konzentrieren. Der Neo-Sportdirektor wurde vom Präsidium nach einem Hearing, bei dem mehrere Kandidaten aus dem In- und europäischen Ausland ihre Vorstellungen und Konzepte präsentierten, bestellt. Der renommierte Deutsche überzeugte und kann zudem auf **umfassende Erfahrung im Fußballgeschäft** verweisen, so war er in der ersten und zweiten Deutschen Bundesliga u.a. als Trainer, Sportdirektor, Manager und Nachwuchsleiter bei Klubs wie dem FC St. Pauli, Schalke 04, VfB Lübeck oder Dynamo Dresden tätig!



Noch vor dem ersten Pflichtspiel im Jahr 2012 wurden die bereits im Herbst gestarteten Gespräche bezüglich einer **Vertragsverlängerung mit Cheftrainer Peter Schöttel** erfolgreich beendet. Der Kontrakt mit ihm wurde vorzeitig bis Sommer 2015 verlängert, nach dem Vizemeistertitel in der Vorsaison, der Qualifikation zur Europa-League und Tabellenplatz 3 zur Winterpause ein logischer Schritt.

Der Start in die Frühjahrssaison ging allerdings trotz einer perfekten Vorbereitung, die Rapid abermals nach Portugal und dort zum Sieg des Atlantic-Cup führte, völlig daneben. Die Mannschaft von Peter Schöttel blieb **unglaubliche acht Bundesligaspiele sieglos**, zudem setzte es im ÖFB-Cup gegen Regionalligist FC Pasching eine handfeste Blamage. Rapid verlor vor eigenem Publikum gegen die Oberösterreicher völlig verdient und blieb über die gesamte Spielzeit chancenlos, als Folge auf diese in der Klubhistorie beispiellose Misserfolgsserie wurden Peter Schöttel und Dritan Baholli von ihren Funktionen entbunden.

Zoran Barisic wurde zum neuen Cheftrainer, unter seiner Führung – assistiert auch von Carsten Jancker – wurde der Turnaround geschafft und konnte sich Rapid doch noch den dritten Platz in der Liga und damit einmal mehr das Ticket für Europa sichern!

Spielplan & Abschlusstabelle Saison 2012/13

BUNDESLIGA				
1	21.07.2012	SK RAPID WIEN	4 : 0	FC Wacker Innsbruck
2	28.07.2012	SC Wiener Neustadt	0 : 1	SK RAPID WIEN
3	05.08.2012	SK RAPID WIEN	0 : 3	FK Austria Wien
4	12.08.2012	FC Red Bull Salzburg	0 : 2	SK RAPID WIEN
5	18.08.2012	SK RAPID WIEN	3 : 0	SK Sturm Graz
6	26.08.2012	RZ Pellets WAC	1 : 0	SK RAPID WIEN
7	02.09.2012	SK RAPID WIEN	3 : 0	SV Mattersburg
8	15.09.2012	SK RAPID WIEN	0 : 0	FC Trenkwalder Admira
9	23.09.2012	SV Josko Ried	0 : 2	SK RAPID WIEN
10	29.09.2012	FC Wacker Innsbruck	0 : 2	SK RAPID WIEN
11	07.10.2012	SK RAPID WIEN	1 : 1	SC Wiener Neustadt
12	21.10.2012	FK Austria Wien	2 : 0	SK RAPID WIEN
13	28.10.2012	SK RAPID WIEN	2 : 0	FC Red Bull Salzburg
14	03.11.2012	SK Sturm Graz	2 : 1	SK RAPID WIEN
15	11.11.2012	SK RAPID WIEN	0 : 2	RZ Pellets WAC
16	17.11.2012	SV Mattersburg	0 : 3	SK RAPID WIEN
17	25.11.2012	FC Trenkwalder Admira	0 : 2	SK RAPID WIEN
18	01.12.2012	SK RAPID WIEN	4 : 3	SV Josko Ried
19	09.12.2012	SK RAPID WIEN	2 : 1	FC Wacker Innsbruck
20	15.12.2012	SC Wiener Neustadt	1 : 0	SK RAPID WIEN
21	17.02.2013	SK RAPID WIEN	1 : 2	FK Austria Wien
22	24.02.2013	FC Red Bull Salzburg	3 : 3	SK RAPID WIEN
23	27.02.2013	SK RAPID WIEN	1 : 1	SK Sturm Graz
24	03.03.2013	RZ Pellets WAC	2 : 1	SK RAPID WIEN
25	09.03.2013	SK RAPID WIEN	2 : 2	SV Mattersburg
26	16.03.2013	SK RAPID WIEN	1 : 1	FC Trenkwalder Admira
27	30.03.2013	SV Josko Ried	3 : 2	SK RAPID WIEN
28	06.04.2013	FC Wacker Innsbruck	1 : 1	SK RAPID WIEN
29	13.04.2013	SK RAPID WIEN	2 : 0	SC Wiener Neustadt
30	21.04.2013	FK Austria Wien	2 : 2	SK RAPID WIEN
31	27.04.2013	SK RAPID WIEN	1 : 3	FC Red Bull Salzburg
32	05.05.2013	SK Sturm Graz	1 : 3	SK RAPID WIEN
33	11.05.2013	SK RAPID WIEN	0 : 0	RZ Pellets WAC
34	18.05.2013	SV Mattersburg	2 : 0	SK RAPID WIEN
35	22.05.2013	FC Trenkwalder Admira	0 : 2	SK RAPID WIEN
36	26.05.2013	SK RAPID WIEN	3 : 0	SV Josko Ried

ÖFB CUP				
1	15.07.2012	SV Heiligenkreuz	0 : 5	SK RAPID WIEN
2	26.09.2012	SV Allerheiligen	1 : 4	SK RAPID WIEN
3	31.10.2012	SK RAPID WIEN	4 : 2	SCR Altach
4	16.04.2013	SK RAPID WIEN	0 : 1	FC Pasching

FREUNDSCHAFTSSPIEL				
1	17.07.2012	SK RAPID WIEN	1 : 2	AS Roma

ABSCHLUSSTABELLE		
1	FK Austria Wien	66
2	FC Red Bull Salzburg	63
3	SK Rapid	61
4	SK Puntigamer Sturm Graz	58
5	RZ Pellets WAC	53
6	SV Josko Ried	50
7	SC Wiener Neustadt	50
8	FC Wacker Innsbruck	38
9	FC Trenkwalder Admira	31
10	SV Mattersburg	19

4

LÄNGSTE SIEGESSERIE

(Runde 16-19)

5

SPIELE UNGESCHLAGEN

(Runde 7-11)

0

VEREINE GEGEN DIE NICHT VERLOREN WURDE

2

VEREINE GEGEN DIE NICHT GEWONNEN WURDE

(Austria, WAC)

EUROPA LEAGUE					
EL Q3	02.08.2012	FK Vojvodina	2 : 1	SK RAPID WIEN	
EL Q3	09.08.2012	SK RAPID WIEN	2 : 0	FK Vojvodina	
EL PO	23.08.2012	PAOK Thessaloniki	2 : 1	SK RAPID WIEN	
EL PO	30.08.2012	SK RAPID WIEN	3 : 0	PAOK Thessaloniki	
EL	20.09.2012	SK RAPID WIEN	1 : 2	Rosenborg BK	
EL	04.10.2012	FC Metalist Kharkiv	2 : 0	SK RAPID WIEN	
EL	25.10.2012	SK RAPID WIEN	0 : 4	Bayer 04 Leverkusen	
EL	08.11.2012	Bayer 04 Leverkusen	3 : 0	SK RAPID WIEN	
EL	22.11.2012	Rosenborg BK	3 : 2	SK RAPID WIEN	
EL	06.12.2012	SK RAPID WIEN	1 : 0	FC Metalist Kharkiv	

Spielerstatistik Saison 2012/13

NR.	SPIELER	BUNDESLIGA			ÖFB-CUP		EUROPA LEAGUE	
		SPIELE	TORE	ASSISTS	SPIELE	TORE	SPIELE	TORE
6	Mario Sonnleitner	34	2	1	3	2	10	
30	Guido Burgstaller	32	6	4	4	2	8	
28	Christopher Trimmel	31	4	5	4		9	
33	Deni Alar	31	15	4	3	2	9	5
9	Terrence Boyd	30	13	5	3	1	9	3
8	Markus Heikkinen	26			1		9	
31	Lukas Königshofer	26					9	
35	Gerson	26			2		9	
26	Lukas Grozurek	24	2		4	2	5	
7	Stefan Kulovits	23	1		4		7	
14	Markus Katzer	23	2	2	2		7	1
27	Harald Pichler	22	1		4		4	
11	Steffen Hofmann (C)	20	2	5	2	1	6	1
4	Thomas Schrammel	18			3		6	1
25	Dominik Wydra	17	1		1		3	
21	Louis Schaub	16	2		1			
24	Marcel Sabitzer	16	3	5	1			
36	Michael Schimpelsberger	16			2		6	
20	Muhammed Ildiz	15		2	2	1	5	
1	Jan Novota	10			4		1	
23	Thomas Prager	10			3	1	5	
32	Branko Boskovic	10	1	1				
19	Christopher Drazan	9	1	2			5	
34	Dominik Starkl	8	1	2				
16	Boris Prokopic	2			1		1	
17	Kristijan Dobras	1			1	1		
37	Lukas Denner	1						
38	Maximilian Hofmann	1						
39	Eldis Bajrami	1						
3	Brian Behrendt							

¹⁾ Torschützenkönig im ÖFB-Cup

5 (17%)
SPIELER

waren mehr als 3/4 aller Spiele im Einsatz

14 (47%)
SPIELER

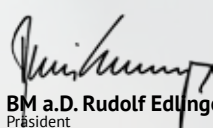
waren min. die Hälfte aller Spiele im Einsatz


0
AUSZEICHNUNGEN

2.3.2) Finanzen

Die konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung wurde unterteilt in das Geschäftsergebnis aus den nationalen Wettbewerben, aus dem internationalen Wettbewerb und aus Transferertätigkeit. Die Prozen-te bedeuten den Anteil der jeweiligen Position an den Umsatzerlösen. Jede Position wird ge-sondert erläutert, beachten Sie bitte die Anmerkungen.

SAISON 2012/13	Nationale Wettbewerbe	Internationaler Wettbewerb	GESAMT	[%]	Anm.
Ticketing	3.807.553	2.863.824	6.671.377	28%	1)
+ Sponsoring	7.226.388	356.051	7.582.439	32%	2)
+ Hospitality (VIP)	655.408	269.075	924.482	4%	3)
+ Merchandising	2.057.954	0	2.057.954	9%	4)
+ Rechteverwertung	1.713.743	2.278.886	3.992.629	17%	5)
+ Sonstige Erlöse	2.398.842	3.000	2.401.842	10%	6)
= Summe Umsatzerlöse	17.859.888	5.770.835	23.630.724	100%	7)
Personalaufwand Sport	-8.954.350	-1.278.436	-10.232.786	43%	8)
+ Sonstiger Personalaufwand	-2.267.346	0	-2.267.346	10%	
= Summe Personalaufwand	-11.221.695	-1.278.436	-12.500.132	53 %	
Umsetzung Sponsorleistungen	-572.165	-13.181	-585.346	2%	
+ Aufwand Heimspiele	-1.346.817	-659.553	-2.006.370	8%	
+ Aufwand Hospitality VIP	-422.214	-146.821	-569.035	2%	
+ Wareneinsatz Merchandising	-1.202.881	0	-1.202.881	5%	
+ Eigene Medien und Produktionskosten	-311.905	-11.660	-323.565	1%	
= Summe Materialaufwand und bezogene Leistungen	-3.855.982	-831.215	-4.687.197	20%	9)
Abgaben, Gebühren & Strafen	-54.398	-92.000	-146.398	1%	10)
+ Spiel- und Trainingsbetrieb	-1.056.634	-864.379	-1.921.012	8%	11)
+ Management-Gebühren und Vermittlungsprovisionen	-502.050	0	-502.050	2%	
+ Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand	-1.896.200	-126.003	-2.022.204	9%	12)
+ Klubservice, Events, PR und Marketing	-794.777	-73.190	-867.967	4%	
+ Verwaltung-, Versicherungs- und sonst. Aufwand	-1.269.706	-35.175	-1.304.881	6%	
= Summe Sachaufwand	-5.573.766	-1.190.747	-6.764.513	29%	
Abschreibungen für Abnutzung	-494.209	-143	-494.352	2%	13)
Finanzergebnis	1.886	-414	1.471	0%	
a.o. Ergebnis	500.094	0	500.094	2%	14)
Steuern aus Erträgen	-3.000	0	-3.000	0%	
GESCHÄFTSERGEBNIS	-2.786.785	2.469.880	-316.905	1%	
Transfererlöse			1.291.147	5%	
Transferaufwendungen			-636.162	3%	15)
TRANSFERERGEBNIS			654.985	3%	
JAHRESERGEBNIS			338.080	1%	16)


 BM a.D. Rudolf Edlinger
 Präsident


 Mag. Johann Smolka
 Finanzreferent

Generelle Erklärungen zu den einzelnen Positionen finden Sie auf Seite 44/45. Nachfolgend wird nur auf saison-spezifische Punkte eingegangen:

1) Ticketing

Die Erlöse in den nationalen Wettbewerben sind um 7% gesunken, da der Besucherschnitt um 13 % von 16.300 auf 14.200 gesunken ist. Im internationalen Wettbewerb ist nur ein Vergleich mit der Saison 2010/11 zulässig, dem gegenüber ein Rückgang um 38% bzw. knapp 1,8 Mio. Euro zu verzeichnen war. Hauptgrund hierfür ist das aufgrund der Fanausschreitungen in Saloniki verhängte „Geisterspiel“ der UEFA.

2) Sponsoring

Im nationalen Wettbewerb war gegenüber der Vorsaison ein minimaler Rückgang von 1,6%, jedoch im Gesamtergebnis durch die Erlöse im internationalen Wettbewerb ein Plus zu verzeichnen. In der Europa League Gruppenphase wird aufgrund der UEFA-Zentralvermarktung der überwiegende Großteil von der UEFA direkt an den Club überwiesen. Diese Erlöse werden unter der Position Rechteverwertung verbucht.

3) Hospitality (VIP)

Ähnlich wie im Ticketing sind die Erlöse im nationalen Wettbewerb geringfügig gesunken, durch die Teilnahme am internationalen Wettbewerb konnte das Ergebnis der Vorsaison klar übertroffen werden.

4) Merchandising

Der Umsatzrückgang gegenüber der Vorsaison betrug 9%.

5) Rechteverwertung

Durch die Übernahme des Gerhard-Hanppi-Stadions konnten die stadionegeborenen Rechte wie beispielsweise Ausschank oder Cateringrechte erstmalig vergeben werden. Auf die Vergabe von Naming Rights wurde verzichtet. Im internationalen Wettbewerb stiegen die Erlöse aus der UEFA-Zentralvermarktung, da die UEFA höhere Antritts- und Siegprämien ausgeschüttet hat als in der Saison 2010/11.

6) Sonstige Erlöse

Bei den sonstigen Erlösen konnte eine Steigerung von 12% verzeichnet werden.

7) Umsatzerlöse

Im nationalen Wettbewerb konnten die Umsätze marginal um 0,2% gesteigert werden und im internationalen Wettbewerb gab es gegenüber der Saison 2010/11 einen Rückgang um 20%, der vor allem auf die deutlichen Rückgänge im Ticketing und Hospitality Bereich („Geisterspiel“) zurückzuführen ist.

8) Personalaufwand Sport

Ohne Berücksichtigung der Prämien für den interna-

tionalen Wettbewerb konnten die Aufwendungen gesenkt werden. Der sonstige Personalaufwand ist gestiegen, da neue Mitarbeiter, vor allem für die Stadionpflege und Instandhaltung aufgenommen wurden.

9) Materialaufwand und bezogene Leistungen

Der Rückgang im nationalen Wettbewerb gegenüber der Vorsaison bei den Positionen Aufwand Heimspiele, Aufwand Hospitality VIP, und Wareneinsatz Merchandising steht im Zusammenhang mit der mengenmäßigen Reduktion bei den Erlösen (geringere Warenverkäufe haben geringere Wareneinkäufe zur Folge).

10) Spiel- und Trainingsbetrieb

Der Aufwand für den internationalen Wettbewerb in dieser Position umfasst alle Reisekosten, inklusive der Fanreisen.

11) Abgaben, Gebühren & Strafen

Die Strafen für Fanausschreitungen betragen 103T Euro seitens der UEFA und 21T Euro seitens der Bundesliga.

12) Stadion-, Miet- und Instandhaltungsaufwand

Diese Position hat sich erhöht, da das Trainingszentrum im Ernst-Happel-Stadion mit 1.7.2012 angemietet wurde. Dadurch hat sich die Infrastruktur wesentlich verbessert. Weiters kommt eine finanzielle Entlastung hinzu, da durch die Stadionübernahme in Pacht der Mietaufwand entfallen ist.

13) Abschreibungen

Die Erhöhung der Abschreibungen passierte deshalb, da seit 2012/13 gekaufte Spieler in der Bilanz als Vermögenswerte aktiviert und über die Laufzeit verteilt abgeschrieben werden.

14) a.o. Ergebnis

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.

15) Transferergebnis – Aufwendungen

Die Aufwendungen betreffen insbesondere Leihgebühren und nachträgliche Bonuszahlungen (Alar, Boyd), die aufgrund der Einsatzanzahl ausgelöst wurden. Ausserdem sind bereits Leihgebühren für Spieler enthalten, die vor dem 1.7. zum SK Rapid gestossen sind, aber für die Saison 2012/13 ausgeliehen sind.

16) Jahresergebnis

Die Bilanz ist auf Seite 28 ersichtlich.

2.3.3) Sponsoring, Kommunikation & Marketing

Sponsoring

Insgesamt wurden in der Saison 2012/2013 knapp 7,6 Millionen Euro an Sponsorererlösen erzielt.

Die **guten Erfahrungswerte** mit der SMD-Doppelbande aus dem Vorjahr wurden auch in dieser Saison **aufgegriffen** und bei den Spielen in der Europa League Gruppenphase zum Einsatz gebracht.

Die **Wiener Städtische** wurde als neuer Premiumpartner (neben CardComplete, Erste Bank, OMV, Ottakringer und tipp3) gewonnen und eine gemeinsame Vertriebskooperation gestartet.

Durch die Übernahme des Gerhard-Hanappi-Stadions hatte der SK Rapid erstmals die Möglichkeit, **Ausschankrechte** im Stadion zu vergeben. Zwei Angebote wurden genau geprüft und schlussendlich wurde der Zuschlag an die **Firma Ottakringer AG** erteilt, einem jahrzehntelangen Partner des SK Rapid. Der Deal umfasste nicht nur das Ausschankrecht, sondern auch ein Sponsoringpaket. Die Ottakringer AG, die bisher mit einer vergleichbaren Summe Rückensponsor des SK Rapid war, bekam neue Werbeleistungen und der SK Rapid konnte den frei werdenden Platz am Rücken neu vermarkten.

Die vorhandenen Angebote im Herbst 2012 lagen unter den avisierten Erlösvorstellungen. Im Frühjahr 2013 konnte mit **Volkswagen** – einem der fünf bedeutendsten Fußball-Sponsoren in Deutschland – und gemeinsam mit dem **Autohaus Kamper** eine ideale Kombination erreicht werden. Diese Partnerschaft bot eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten und wird seither erfolgreich gelebt.

Neben dem Tagesgeschäft begleiteten wir gemeinsam mit unseren Spielern weit über 25 Sponsorevents (B2B, B2C), Promotions und PR-Termine für **Wien Energie, OMV, Pizza on Tour, VW Kamper, Casinos Austria, Intersport Eybl, Orange, Wiener Städtische** und **Erste Bank**.

Zurück im Europacup erreichte der SK Rapid in der Saison 2012/2013 die **höchsten Medienwerte der abgelaufenen drei Saisonen**. Eine TV-Beitragszeit von 337 Stunden (TV-Medienwert: EUR 61,1 Millionen) und 4.300 Printartikel (854 Millionen sportinteressierte Leser) setzten neue Maßstäbe.

7,6 Mio.€
SPONSORERERLÖSE (+4%)



Kommunikation & Marketing

Eine sehr bewegte Saison, vor allem zu Beginn durch die Vorfälle in Thessaloniki und die damit verbundenen UEFA-Sanktionen und nachfolgende Medienberichte. Auch zum Saisonfinish hin stand durch die sportliche Misserfolgsserie und Train-erwechsel sowie teils massive Fanproteste das Tagesgeschäft sehr im Mittelpunkt.

Der **Boom der sozialen Netzwerke** ging weiter, Rapid trug dem durch noch intensivere Betreuung Rechnung, so gab es zum Beispiel erstmals die Beantwortung zahlloser **Fanfragen an Präsident Rudolf Edlinger** via You Tube und Facebook, was auch in den klassischen Medien große Beachtung fand.

Wiederum wurden zahlreiche Printprodukte, darunter viermal das **Rapid Magazin**, zu jedem Heimspiel der tipp3-Bundesliga sowie zu drei Europa-League-Partien (Play-off und zwei Gruppenspielen – Anm. nicht zum Geisterspiel vs Rosenborg) und dem ÖFB-Samsung-Cup-Heimspiel gegen Pasching das „Rapid Heute“, die offizielle **Stadionzeitung**. Dazu umfangreiche **Programmhefte** für das Internationale OMV-Jugendturnier und das erstmals ausgetragene internationale U15-Turnier.

Personell blieb die Abteilung Kommunikation im Vergleich zum Ende der Saison 2012/13 unverändert!

25

PRINTPRODUKTE

Rapid-Magazine, Stadionzeitungen und Programmhefte

3.680.638

BESUCHER AUF DER WEBSITE

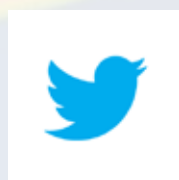
mit 9.547.209 Page Impressions



83.412

FACEBOOK FANS

+27% (17.639 neue Fans)



4.862

TWITTER FOLLOWER

+160% (2.993 neue Follower)



76

NEUE VIDEOS

2.495

ABONNENTEN

+193% (1.645 neue Abonnenten)

418.418

VIDEOAUFRUFE

+210% im Vergleich zur Vorsaison

2.3.4) Fans & Anhängerschaft

Eine Horror-Nacht in Thessaloniki, ein magischer Abend gegen PAOK in Hütteldorf, das Comeback in der Europa-League und massive Fanproteste im Frühjahr – so lassen sich die Eckdaten der Saison zusammenfassen

Der Schock von Thessaloniki

23. August 2012 in der griechischen Metropole Thessaloniki: Spätestens als vielen mitgereisten Rapid-Fans bei Verlassen der Busse auf dem Vorplatz des Toumba-Stadions Molotow-Cocktails um die Ohren flogen, war klar, dass es an diesem Abend nicht darum ging, hunderte grün-weiße Anhänger wie gewohnt bei einem Auswärtsspiel zu betreuen, sondern sie wieder **heil nach Hause** zu bringen.

Bedauerlicherweise wurde die nachfolgende Eskalation innerhalb des Stadions durch das Abfeuern von Leuchtraketen aus dem Rapid-Sektor ausgelöst, was bekanntlich sehr harte **Sanktionen der UEFA** zur Folge hatte. Jene Übeltäter, die eruiert werden konnten, wurden zur Verantwortung gezogen und Rapid hat diese Vorfälle völlig zu Recht verurteilt, wenn auch jedem klar war, dass an jenem Abend schon der kleinste Anlass genügt hätte, um das Toumba-Stadion sprichwörtlich explodieren zu lassen. Der **finanzielle und auch der Imageschaden**, der durch diese Vorfälle und die damit verbundenen Konsequenzen (Geldstrafe ‚Geisterspiel‘, bedingte Sperre für internationale Bewerbe, Anm.) ausgelöst wurde, war allerdings sehr hoch.

Europäisches Comeback

Beim Rückspiel im Hanappi-Stadion, das ein absolutes Hochsicherheits-Match werden sollte, wurde allerdings auf dem Rasen und auch von den Rängen die richtige Antwort geliefert. Die **Mannschaft spielte furios** und zog mit einem 3:0 zum dritten Mal innerhalb der letzten vier Saisonen in die Gruppenphase der UEFA Europa-League ein, die Stimmung im Stadion war grandios und so intensiv wie selten zuvor. Am Abend dieses unvergesslichen Heimspiels gegen PAOK Thessaloniki wussten alle, dass nun Mannschaft und Fans wieder eins waren!



Dem SK Rapid standen so wieder freudige, aber auch anstrengende organisatorische Aufgaben rund um die **sechs Europa-League-Spiele** bevor. Trotz des Geisterspiels zum Auftakt gegen Rosenborg Trondheim kamen zu den zwei verbleibenden Heimspielen insgesamt fast 73.000 Zuschauer in den Prater und sorgten bei der Niederlage gegen Bayer 04 Leverkusen und dem Sieg gegen Metalist Kharkiv für außergewöhnliche Stimmung ohne jegliche negative Vorfälle. Die Rapid-Familie stellte auch wieder ihre Reisefreudigkeit unter Beweis, so begleiteten über 4.000 Anhänger die Mannschaft am 8. November 2012 zum Auswärtsspiel in die BayArena nach Leverkusen.



Ein neuer Begegnungsort und viele Veranstaltungen

Am 14. März folgte in der Keisslergasse die Eröffnung des neuen **Fancorners**, der die Erreichung eines weiteren Meilensteins in der Umsetzung der servicegeprägten Philosophie des Vereins darstellte.

Im geselligen und trendigen Ambiente findet der Rapid-Anhänger nun im Fancorner alles, was sein Herz begehrt. In diesem Zusammenhang konnte der Verein auch ein **neues Ticketing-System** installieren, das den interessierten Fans nach leichten Anlaufschwierigkeiten zukünftig den Kartenkauf sehr erleichtern wird.

Wie gewohnt wurden im Sommer wieder die **Jugendcamps** organisiert, zudem besuchten Funktionäre und Spieler in dieser Saison insgesamt **58 Fanklubs** in fast ganz Österreich.

Die abermals mit 1.700 Gästen restlos ausverkaufte **Weihnachtsfeier** in der Event Pyramide Vösendorf bescherte der Rapid-Familie einen besinnlichen Abschluss, die beliebte Veranstaltung ist mittlerweile aus dem grün-weißen Terminkalender nicht mehr wegzudenken.

Als besonders berührender Augenblick bleibt die Ehrung einer ganz speziellen Rapid-Anhängerin in Erinnerung. Mit Frau **Paula Neiss**, die am 1. Mai 2013 ihren **90. Geburtstag** feierte, wurde eine Rapidlerin ausgezeichnet, die Jahr für Jahr namhafte Spenden an unseren Nachwuchs leistet und dafür nie auch nur im Traum eine Gegenleistung erwartete.

Apropos Spenden, der 2012 erstmals veranstaltete Rapidlauf fand am 1. Juni 2013 eine Neuauflage und wurde dieses Mal zugunsten der Stiftung Kindertraum durchgeführt.

Wieder liefen, sammelten und feierten an die 1.000 Teilnehmer im Schatten des Happel-Stadions und so konnten im Rahmen eines schönen Saisonabschlusses **4.300 Euro** für den guten Zweck übergeben werden.

Weniger erfreulich waren die im Laufe des Frühjahrs immer massiver werdenden Fanproteste, die im April 2013 in einem Demonstrationzug in Hütteldorf gipfelten.





3 | POTENTIALE, CHANCEN & RISIKEN

3.1 Thema Stadion	78
3.2 Fans & Anhängerschaft	83
3.3 Perspektivspieler	84
3.4 Risiken und Chancen	86

3.1) THEMA STADION

Im November 2011 beschloss der Gemeinderat der Stadt Wien, dass in Summe 26,4 Mio. Euro für die Revitalisierung des Hanappi-Stadions und die Errichtung des Trainingszentrums im Ernst Happel Stadiums dem SK Rapid zur Verfügung gestellt werden. Zudem wurde beschlossen dem SK Rapid das Gelände des Gerhard-Hanappi-Stadions bis 2039 in Pacht zu übergeben.

Unmittelbar nach des Subventionsbeschluss suchte der SK Rapid mittels Ausschreibung einen Bauherrenvertreter, der das Projekt der Stadionrevitalisierung von der Analyse bis zur Fertigstellung begleitet. Im Februar 2012 wurde der Auftrag für die Stadionsanierung an die Firma **FCP Fritsch, Chiari & Partner ZT GmbH** aus 1140 Wien vergeben. Zudem wurde im Frühjahr 2012 die SK Rapid Sportstättenbetriebe GmbH als 100%ige Tochter der SK Rapid Wirtschaftsbetriebe GmbH gegründet.

Das Management des SK Rapid formulierte folgende Zielsetzungen an das Stadionprojekt:

- Wirtschaftlicher Mehrertrag von mind. 3- 5 Mio. Euro / Saison (als Mehrertrag werden die zusätzlichen Erlöse abzüglich der zusätzlich entstehenden Kosten verstanden)
- Verbesserung der Situation der Anrainer
- Verbesserung des Stadionkomforts (insbesondere sanitären Anlagen, Schutz vor Wind und Regen, gastronomische Versorgung)
- Verbesserung der Stadionsicherheit
- Verbesserung der Stadionkapazität auf mind. 22.000 Besuchern
- Finanzierbarkeit ohne persönliche Haftungsübernahmen

Die FCP untersuchte die Sanierung und modulare Erweiterungsmöglichkeiten bis hin zum Beginn der Detailplanungen. Zahlreiche Varianten wurden hinsichtlich der Kosten untersucht und seitens Rapid auf den zu erwarteten kommerziellen Nutzen berechnet und hinsichtlich des Zielerreichungsgrades bewertet.

Reine Sanierungskosten bei gleichbleibender Kapazität betragen	22,8 Mio. €
Zusätzlich Ausbau der Südtribüne mit Business Club	10,0 Mio. €
Zusätzlich Ausbau der Westtribüne (2. Rang)	4,5 Mio. €
Sicherheitsausbau Osttribüne	0,9 Mio. €
Verkehrslösung klein	0,5 Mio. €
Gesamtkosten Sanierung mit minimalen Verbesserungen	~38,7 Mio. €

Im November 2012 wurden folgende Untersuchungsergebnisse dem Präsidium zur Kenntnis gebracht: Darüber hinaus gibt es weitere Varianten (z.B.: Neubau Südtribüne, Business Club Nordtribüne, usw.) mit Gesamtkosten von bis zu 66 Mio. Euro.

DAS ERGEBNIS EINER SANIERUNG WÄRE EIN STADION MIT GESICHERTER STANDFESTIGKEIT, JEDOCH NUR MINIMALEN VERBESSERUNGEN HINSICHTLICH DER WIRTSCHAFTLICHKEIT, SICHERHEIT, STADIONKOMFORT UND VERBESSERUNG DER ANRAINERSITUATION.

Im November wurde die Sanierungsüberlegungen gestoppt und die Informationsaufbereitung für einen möglichen Stadionneubau gestartet. Exkursionen nach Mainz, Basel, Bern, St. Gallen, Luzern und zahlreiche Kontakte zu internationalen Stadionentwicklern- und errichtern hat die Möglichkeiten für einen Stadionneubau in einem Kostenrahmen zwischen 40 und 50 Mio. gezeigt.

Für die kritische Begutachtung sowie Projektmanagement sowohl der Sanierungsvarianten als auch der Neubauüberlegungen wurde im Frühjahr Herr KR BM Ing. Peter Fleissner als Konsulent des SK Rapid beauftragt. Nach Einbindung von Herrn Fleissner wurde das international tätige und renommierte Institut für Sportstättenbau als Konzeptplaner und Berater hinzugezogen, welches ein internationales Wettbewerbsverfahren vorgeschlagen hat.

Das internationale Wettbewerbsverfahren

Zur Vorbereitung dieses Wettbewerbsverfahrens wurde zunächst eine Baukörperstudie erstellt, welches Parameter hinsichtlich der Flächenwidmung berücksichtigt und die dabei maximale mögliche Kapazität mit 24.000 Fassungsvermögen (davon 2500 Business Seats und 360 Logenplätze) bestimmt hat. Diese Studie ist Grundlage für die Ausschreibungsunterlagen für ein kombiniertes Planungs- und Bauwettbewerbsverfahren. Weiters sieht die aus der Baukörperstudie abgeleiteten Ausschreibungsunterlagen ein weitreichendes Nutzungskonzept für die Drittnutzung (Tagungen, Kongresse, ...) vor, d.h. dass neben dem Fußballbetrieb ein umfangreicher Wirtschaftsbetrieb entsteht, der eigenvermarktet werden soll.

Das bauliche Konzept sieht u.a. folgendes vor:

- Drehung des Stadions um 90 Grad
- Die Westtribüne wird zur Haupttribüne und die Südtribüne wird zur Rapid-Fantribüne
- Nordtribüne als Gästesektor, der über eine eigene Buszufahrt erreichbar sein wird
- Das Stadion wird nur einen Rang haben und an den Ecken geschlossen sein
- Mit der Höhe von 20 Metern wird die Widmung eingehalten

Die Vorteile eines Stadionneubaues gegenüber der Revitalisierung sind insbesondere:

- Modernes Fußballstadion für den nationalen sowie alle internationalen Spiele (UEFA-Kategorie 4 Stadion)
- Ganzjährig multifunktional nutzbar (Haupttribüne)
- Verbesserter Anrainerschutz durch Lärmreduzierung (geschlossene Ecken), Reduktion der Lichtemissionen (Flutlicht auf den Dächern) und verbesserter Verkehrsfluss.
- Moderner Stadionkomfort und verbesserte Sicherheitsstandards
- Optimale Gästesicherung durch eingezäunte Busparkplätze
- Deutliche Erhöhung der Erlössituation des Clubs

Kostenschätzung:

Die aufgrund der Baukörperstudie erstellte Kostenschätzung geht von Gesamterrichtungskosten inklusive kompletter Ausstattung des Hospitality-Bereiches von 46,6 Mio. Euro aus. Diese Kostenansätze sind von zeitnah errichteten Stadionneubauten abgeleitet.

EIN **STADIONNEUBAU** BIETET LANGFRISTIG
BESSERE VERMARKTUNGSPOTENTIALE UND
EINNAHMENQUELLEN.

Zeitlicher Ablauf:

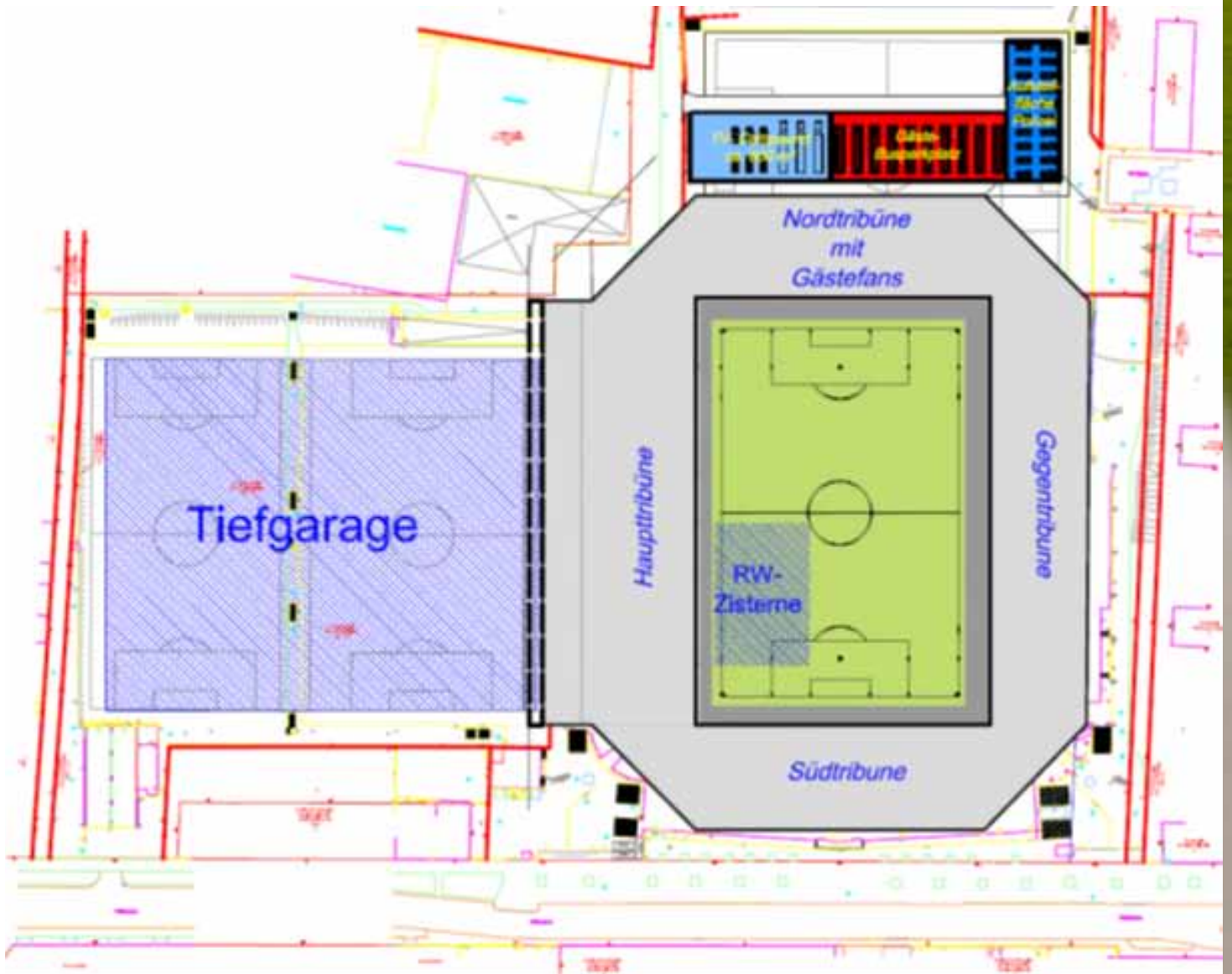
Ein Wettbewerbsergebnis kann noch im Jahr 2013 vorliegen, eine Beauftragung im Frühjahr 2014 so dass ein Baubeginn mit Jahresbeginn 2015 realistisch ist. Die Bauzeit wird 20 Monate betragen, so dass eine Eröffnung im Sommer 2016 möglich ist.

Zusammenfassendes Statement**der IFS - Institut für Sportstättenberatung GmbH:**

- Am jetzigen Standort lässt sich ein multifunktional nutzbares Stadion auf hohem internationalen Standard mit einer maximalen Sitzplatzkapazität von ca. 24.000 Plätzen realisieren
- Eine Baugenehmigung scheint auf Grundlage des jetzigen Bebauungsrechts möglich
- Die Baukosten für das Stadion werden auf ca. 46,6 Mio. Euro netto geschätzt - exklusive öffentliche Erschließung, Entsorgung kontaminierter Materialien (Boden und Gebäude), Ausstattung der Logen (wird bauseits durch den Mieter ausgeführt) mit Ausnahme der Eventlogen
- Der Club ist selbst Betreiber des Stadions
- Der Standort bietet sehr gute Vermarktungsmöglichkeiten für eine multifunktional nutzbare Haupttribüne (Drittnutzung)
- Durch ein neues Stadion kann der Klub seine Einnahmen deutlich erhöhen
- Aufgrund des städtischen Zuschuss ist ein europaweiter Realisierungswettbewerb notwendig

Zusammenfassende Ergebnisse**der Markt- und Bedarfsanalyse der IFS – Institut für Sportstättenberatung GmbH:**

- Insgesamt keine ausreichende Stadionsituation - entspricht nicht mehr den Anforderungen an ein zeitgemäßes Fußballstadion
- Hohes Bevölkerungspotential im Einzugsgebiet mit ca. 2,5 Millionen Menschen (50 Km) bzw. 2,0 Millionen Menschen (30 Km)
- Anzahl der Kleinbetriebe (ca. 100.000) und der Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern (ca. 1.700) lassen auf hohes Vermarktungspotential für qualifizierte Zuschauerangebote und Drittnutzungen schließen
- Sehr gute verkehrliche Erschließung
- Großer Markt für Tagungen und Kongresse – gute Positionierung als „emotionale“ Veranstaltungsstätte möglich
- Hohe Nachfrage für ein multifunktional nutzbares Stadion zu erwarten



ENTWURF EINES STADIONNEUBAUS
AM AKTUELLEN STANDORT

Stadionkalkulation

Für die Entscheidungsfindung zwischen einer möglichen Stadionsanierung und eines Neubaus sind die ertragswirtschaftlichen Auswirkungen und der daraus resultierende Mehrwert von entscheidender Bedeutung.

Sämtliche Erlöspositionen wurden mit 18 Heimspielen und einer durchschnittlichen Auslastung von 80% kalkuliert. Die Erfüllung des Business Plans ist also nicht von der Teilnahme an einem internationalen Wettbewerb abhängig.

Die wesentlichste Steigerung gegenüber den aktuellen Status Quo ist der Business Bereich im Stadionneubau. Wir kalkulieren mit 4,5 Mio. Euro Umsatz pro Saison. Die **Ticketingerlöse** werden um ca 25% auf über 5 Mio. Euro ansteigen. Die Erlöse aus der **Stadiongastronomie** (Pacht) und dem **Ausschankrecht** werden sich aufgrund von zahlreichen infrastrukturellen Verbesserungen (und somit höheren Verkaufszahlen) deutlich auf ca 0,6 – 0,7 Mio. Euro pro Saison steigern lassen.

Durch die **Drittnutzung** (Vermietung Business Räumlichkeiten abseits der Spieltage) werden ca. 0,5 Mio. Euro Erlöst. Entscheidend für die Wirtschaftlichkeit ist schlussendlich auch das Naming Right. Hier kalkuliert der Club mit einem Ertrag von rd. 1,5 Mio. pro Saison. Der Umsatz pro Saison wird somit zwischen 12 und 13 Mio. Euro liegen.

Dem gegenüber werden sich natürlich auch die **Aufwendungen** für Catering, Sicherheit, Reinigung, Ticketing, öffentliche Abgaben und Stadionverwaltung deutlich steigern. Hier kalkulieren wir bei Eigenbewirtschaftung von Aufwendungen in Höhe von rund 5 Mio. Euro pro Saison.

Der sogenannte Deckungsbeitrag I wird demnach 7,0 bis 7,5 Mio. Euro pro Saison betragen. Von diesem Betrag müssen natürlich noch Zinsen für die Aufnahme von Krediten und die Rückführung der Kredite getilgt werden.

Bei einer angenommenen maximalen Kreditlaufzeit von 25 Jahren und einem Zinssatz von 5% p.a. errechnet sich eine jährliche Annuität von 1,8 Mio. Euro.

Es verbleibt somit ein Deckungsbeitrag II in Höhe von rund 5,2 – 5,7 Mio. Euro. Dies entspricht einem Mehrwert von 3,0 bis 3,5 Mio. Euro pro Saison.

Anmerkung: Aktuell verbleiben aus den Spieltagen rund 2,2 Mio. Euro pro Saison.

24.000 SITZPLÄTZE

GESCHLOSSENE ARENA, UEFA-KATEGORIE 4 STADION
ÜBER 3.000m² AN VIP-FLÄCHEN UND LOGEN
SICHERHEITSSABSTAND 8-10m
PRO 400 BESUCHER EIN KIOSK
NUTZUNG ABSEITS DER SPIELTAGE MÖGLICH

Zuschauerschnitt bei 18 Spielen	18.960
Logen, Business und VIP-Club	4.560.000
Ticketing Public	4.680.000
Naming Right Stadionname	1.500.000
Seminare, Kongresse, Veranstaltungen	500.000
Gastronomie (Umsatzpacht)	310.000
Ausschankrecht	290.000
Summe Erlöse (pro Saison)	11.840.000
Abgaben (Verband, Sportgroschen)	-630.000
Cateringaufwand	-1.490.000
Sicherheit, Ticketing, Reinigung	-1.170.000
Verwaltung, BK & Vermarktung	-1.500.000
Summe Aufwendungen (o. Abschreibungen)	-4.790.000
Deckungsbeitrag I	=7.050.000
jährl. Annuität (Kredit+Zinsen)	-1.800.000
Deckungsbeitrag II	=5.250.000

“UNSER ZIEL WAR ES, ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGEN ZUM **THEMA STADION** FÜR DAS NÄCHSTE PRÄSIDIUM ZU SCHAFFEN.”

PRÄSIDENT RUDOLF EDLINGER

3.2) FANS & ANHÄNGERSCHAFT

Der SK Rapid und seine Fans – das ist eine Beziehung des gegenseitigen Gebens. So liegt es in der Verantwortung unseres Vereins, seinen Anhängern Möglichkeiten zur Entfaltung ihrer Fankultur zu geben.

Seit langer Zeit ist der SK Rapid bestrebt, diese nicht zu unterbinden, da zahlreiche Beispiele in der Vergangenheit beweisen, wie vor allem die Mannschaft davon profitieren kann und dies letzten Endes auch seinen Teil zum Mythos Rapid beiträgt. Gerne erinnern wir uns an **atemberaubende Choreografien**, sei es in unserer Heimatstadt im Gerhard-Hanappi-Stadion oder im Ernst-Happel-Stadion (in den UEFA Europa League-Spielen). Die Leidenschaft vieler treuer Anhänger beginnt nicht erst im Stadion, sie beginnt schon lange zuvor – wenn die Fans mühsam und akribisch wochenlang an den Choreografien werken oder, egal, wohin die Reise geht, Rapid über den gesamten Kontinent begleiten und dafür ihre letzten Euros investieren.

Diese **positive Fankultur** ist zu einem besonderen Merkmal des Sportklub Rapid geworden, die nicht mehr wegzudenken ist und dem Verein auch über Jahre viel Lob einbrachte. Eine Fankultur, die sich aktiv für das Wichtige einsetzt, den Sport, und sich im Gegenzug von jeglichen politischen Aktivitäten oder Ideologien distanziert, die nichts im Stadion verloren haben.

Diese Fanszene, die den SK Rapid begleitet, hat sich nicht von Heute auf Morgen, sondern kontinuierlich entwickelt. Sie ist auch das **Resultat harter und intensiver Arbeit miteinander** – und zueinander. Reiste unser Verein noch vor rund 15 Jahren mit gerade mal 70 Fans nach Graz, so sind es heute im Schnitt 2000. Auch ausverkaufte Gruppenspiele in der UEFA Europa League im Ernst-Happel-Stadion sind alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Aber ein toller Beweis, welche Massen sich über Jahrzehnte hinweg mit Rapid begeistern konnten und somit den Mythos unseres Klubs mittragen.

Durch die große Zahl an Anhängern kommt es allerdings auch bei uns zu Strömungen oder Aktionen, die leider ein Bestandteil des modernen Fußballs sind. Im Zeitalter der digitalen Kommunikation, in dem Informationen in Sekundenschnelle ausgetauscht werden, lässt sich in der Anonymität des Internets auch schnell **Unzufriedenheit oder Ärger** verbreiten, wird vielfach ohne Nachdenken virtuell der Dampf abgelassen. Behauptungen werden in den Raum gestellt, als Wahrheit interpretiert und daraus Schlüsse gezogen. Zudem sinkt - bedingt durch gesellschaftliche Prozesse - in ganz Europa die Hemmschwelle, was Verleumdungen, Gewalt oder gegenseitigen Respekt betrifft. Hieraus können Bewegungen entstehen, die ein moderner Fußballverein im Voraus erkennen und Maßnahmen dagegen setzen muss, damit gewalttätige Auseinandersetzungen, wie sie leider auch bei Rapid in der Vergangenheit der Fall waren, bereits im Vorfeld entschärft und dadurch vermieden werden können.

Es ist uns ein Anliegen zu sagen, dass auch dem SK Rapid in den letzten Jahren **Fehler im Umgang** mit einem Teil der Fans unterlaufen sind. Das sind wir unserer großen Masse an Rapid-Anhängern, sowie allen, die dem Verein seit Jahrzehnten die Treue halten, schuldig. So manch ein Fan nutzte den Freiraum, den wir ihm gaben, leider aus. Durch intensiven Dialog mit allen führenden Gruppen aus der Fanszene, durch Fanklub-Abende, Einzelgespräche und vieles mehr arbeiten wir aber täglich hart daran, dass das gegenseitige Miteinander von Auskommen, Respekt und eben Geben geprägt ist. Denn unter dem Strich ist unser aller Ziel und Bemühen, dass unser Verein erfolgreich durch die stürmischen Gewässer des modernen Zeitalters steuert. Und natürlich ist man stärker, wenn man vereint für unsere Farben auftritt und diesen nicht – absichtlich oder unbewusst – schadet.

Der SK Rapid ist sicher, dass wir in Sachen Fankultur in den vergangenen Jahren viel erreicht haben und die Entwicklung gesamt gesehen sehr positiv ist. Dieser Weg soll weitergeführt werden, damit auch die folgenden Generationen diese Atmosphäre erleben können – und es nicht in ein paar Jahren oder Jahrzehnten nur aus Rapid-Chroniken erfahren, wie leidenschaftlich es einmal gewesen ist. Doch dafür braucht es die Zusammenarbeit und den Zusammenhalt aller – für unsere Rapid.

3.3) PERSPEKTIVSPIELER

Die Ausbildung von jungen Fußballern hat beim SK Rapid Tradition.

In den vergangenen Jahren sind die Anstrengungen des Österreichischen Fußballbundes und der Profivereine nochmals erhöht worden.

Durch das verbesserte Auswählen (Scouting) und die Steigerung der Qualität der Ausbildung (hauptamtliche Trainer U18, U16, U15) sowie Verbesserung der Infrastruktur, ist die Qualität der ausgebildeten Nachwuchsspieler signifikant gestiegen.

Dies zeigt sich auch beim SK Rapid in der weiter steigenden Zahl der Einberufungen zu den Jugend-Nationalteams, nicht nur für die österreichischen Nationalmannschaften.

Natürlich muss man wissen, dass nicht jeder Nationalspieler automatisch Bundesligaspieler wird. Dennoch ist heuer besonders beim SK Rapid die Chance gestiegen, als gut ausgebildeter Spieler in den Profifußball, am liebsten natürlich in der Kampfmannschaft unseres Vereines, zu landen.

Investitionen in den Nachwuchs und damit in die Zukunft zahlen sich immer aus!

“WER IN DEN **NACHWUCHS** INVESTIERT, IN ZUKUNFT NOCH WENIGER SPIELER VERLIERT.”

Aktuelle Jugend-Nationalspieler des SK Rapid:

1	Philipp Plank	95	U19	ÖFB	Österreich
2	David Domej	96	U18	ÖFB	Österreich
3	Sebastian Geszl	96	U18	ÖFB	Österreich
4	Philipp Lienhart	96	U18	ÖFB	Österreich
5	Marko Maric	96	U18	HNS	Kroatien
6	Thomas Steiner	96	U18	ÖFB	Österreich
7	Tamas Szanto	96	U18	MLS	Ungarn
8	Jan Feldmann	97	U17	ÖFB	Österreich
9	Bernhard Fila	97	U17	ÖFB	Österreich
10	Paul Gartler	97	U17	ÖFB	Österreich
11	Albin Gashi	97	U17	ÖFB	Österreich
12	Ardit Humoli	97	U17	FSHF	Albanien
13	Nikola Ivic	97	U17	ÖFB	Österreich
14	Marcel Cerny	98	U16	ÖFB	Österreich
15	Jan Heilmann	98	U16	ÖFB	Österreich
16	Ivan Leovac	98	U16	HNS	Kroatien
17	David Nader	98	U16	ÖFB	Österreich
18	Paul Sahanek	98	U16	ÖFB	Österreich
19	Attila Szalai	98	U16	MLS	Ungarn
20	Maximilian Wöber	98	U16	ÖFB	Österreich

3.4) RISIKEN UND CHANCEN

Nachfolgend die wesentlichen Risiken im Zusammenhang mit dem ordentlichen Geschäftsbetrieb:

Aktuelle Geschäftsrisiken:

- **Instandhaltung:** Durch die Übernahme der Infrastruktur können Rapid Instandhaltungsmaßnahmen wie Reparaturen treffen. Dies gilt auch für die Büroinfrastruktur, wo teilweise veraltete IT-Hardware eingesetzt wird.
- **Sponsoren:** Durch die negative Stimmung ist es derzeit sehr schwierig neue Sponsoren zu gewinnen.
- **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):** 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.

Politisch / rechtliche Risiken:

- **UEFA-Urteil:** Ausschluss von internationalen Wettbewerben bei Ausschreitungen
- **Steuergesetze:** Stadionrevitalisierung: Durch eine Gesetzesänderung im UStG kann es möglich sein, dass der Vorsteuerabzug in der aktuellen Struktur nicht geltend gemacht werden kann. Weiters ist möglicherweise der Verlust der Gemeinnützigkeit bei Profisportvereinen geplant, so dass Mehraufwendungen von rund einer Mio. Euro / Saison entstehen können.
- **Compliance-Regelungen:** In vielen, vor allem international tätigen Konzernen, existieren seit geraumer Zeit Regelungen, die eine Geschenkkannahme verbieten. Bei Amtsträgern ist eine 100 Euro Grenze eingeführt worden. Dies kann den Verkauf von Logen oder Business Seats, die oftmals zur Kundenpflege oder Geschäftsanbahnung verwendet werden, künftig erschweren.

Makroökonomische Risiken:

- Bedingt durch die internationale Finanzkrise sind **härtere Bonitätskriterien** für die Aufnahme von Fremdkapital in Anwendung; dies kann eine mögliche Stadionfinanzierung erschweren (Basel III – Kriterien).
- Langfristig können **steigende Zinssätze** negative Auswirkungen auf die Rentabilität von Investitionsprojekten haben.
- **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.

Chancen & Strategische Schwerpunkte

Infrastruktur:

Durch die Subventionszusage hinsichtlich der Verbesserung der Stadioninfrastruktur ist der SK Rapid in der Lage die notwendigen Eigenmittel für eine Infrastrukturoffensive aufzubringen. Folglich kann der Club seine infrastrukturellen Defizite beseitigen und zahlreiche ungenutzte Erlöspotentiale erschließen bzw. aktuelle Erlöse deutlich steigern.

Sportliches Humankapital:

Der SK Rapid hat sich gerade in den letzten 10 Jahren einen Namen als Talenteschmiede gemacht. Diese Tatsache kann eine gute Chance um den Kampf von jungen Talenten bieten, da wir durch das neue Trainingszentrum infrastrukturelle Defizite beseitigen konnten.

Marktpositionierung:

Die Popularität des SK Rapid und die damit verbundene Markenkraft ist ein Wettbewerbsvorteil in vielen Geschäftsfeldern. Diese Nummer 1 Position muss verteidigt werden, indem wir die Risiken des drohenden Imageverlustes aktiv entgegen steuern.

Wertschöpfungstiefe:

Da der SK Rapid in vielen Bereichen an Wachstumsgrenzen stößt, ist es sinnvoll die Wertschöpfungstiefe durch Insourcing bzw. den Aufbau neuer Geschäftsfelder zu erhöhen. Aktuelle Beispiele sind die Eigenbewirtschaftung des Stadions nach der Pachtübernahme sowie das Insourcing des Ticketings. Über weitere Themen wie TV-Eigenvermarktung, Verzicht auf Agenturlösungen bei der Bandenwerbung, usw. wird intensiv nachgedacht.

Innenfinanzierungsquellen:

Durch die neue Klubsoftware können verstärkt Up- und Cross-Selling Angebote erstellt werden und in der Vermarktung bessere Umsätze erzielt werden.

Außenfinanzierungsquellen:

Durch strategische Partnerschaften bzw. Genussscheinmodelle in Verbindung mit der Verbesserung der Stadioninfrastruktur sind Potentiale für Hybridfinanzierungen gegeben. Weiters ist ein Innovationsprojekt von der AWS (Austrian Wirtschaftsservice) zum Zeitpunkt der Berichtserstellung positiv befundet worden.



4 | DIE AMTSZEIT VON PRÄSIDENT RUDOLF EDLINGER

4.1 | Die Highlights der letzten 12 Jahre 90

4.2 | Die Transferbilanz der letzten 12 Jahre 98



4.1) DIE HIGHLIGHTS DER LETZTEN 12 JAHRE

**2001
OKTOBER**

RUDOLF EDLINGER WIRD PRÄSIDENT

Bei der Ordentlichen Hauptversammlung wird Rudolf Edlinger in der Wiener Stadthalle erstmals als Präsident des SK Rapid gewählt. Am Tag davor verliert Rapid in der 16. Runde beim GAK und liegt nach der 16. Runde auf Rang 7.



**2001
NOVEMBER**

UEFA-CUP: AUS GEGEN PARIS ST. GERMAIN

Die Revanche für das verlorene Europacup-Finale 1996 gelingt nicht. Nach einem 0:4 (a) und einem 2:2 (h) gegen Paris St. Germain scheidet Rapid aus dem UEFA-Cup aus.

**2002
MÄRZ**

ÖFB-CUP: NIEDERLAGE GEGEN AUSTRIA SALZBURG

Erstes ÖFB-Cup-Spiel der laufenden Saison und durch ein 1:2 vor 4.200 Zuschauern im Hanappi-Stadion gegen Austria Salzburg ist auch in diesem Bewerb Endstation für Rapid.

**2002
MAI**

SCHLECHTESTE PLATZIERUNG DER KLUBGESCHICHTE

Mit einem 3:0-Heimsieg gegen Sturm Graz vor 8.000 Zuschauern im Happel-Stadion endet die Saison, Grün-Weiß belegt trotzdem nur Rang 8 in der Tabelle und damit die schlechteste Platzierung der Klubgeschichte.

**2002
JUNI**

JOSEF HICKERSBERGER ÜBERNIMMT TRAINERAMT

Nach der Trennung des bisherigen Teamchefs Lothar Matthäus wird der ehemalige ÖFB-Nationaltrainer Josef Hickersberger zum Cheftrainer bestellt. Mit ihm im Trainer-Team stehen die ehemaligen Rapid-Meisterspieler Peter Persidis und Herbert Feurer. Mit den jungen Mittelfeldspielern Steffen Hofmann und Florian Sturm gibt es lediglich zwei „echte“ Neuverpflichtungen, die 18jährigen Spieler György Garics und Roman Kienast werden vom Nachwuchs in die Profimannschaft befördert.



**2002
JULI**

ERFOLGREICHER START IN DIE HICKERSBERGER-ÄRA

Die Ära Josef Hickersberger beginnt mit einem klaren 4:0-Auswärtssieg bei Sturm Graz.

**2002
OKTOBER**

ÜBERDACHTES HANAPPI-STADION WIRD ERÖFFNET

Nach dem Bau der Parkgarage und der neuen Überdachung wird das Gerhard-Hanappi-Stadion wieder eröffnet.

Im ersten Spiel setzt es eine 1:2-Niederlage im Derby, das erste Rapid-Tor im „Hanappi-Neu“ erzielt Steffen Hofmann.



2002
NOVEMBER

ÜBERWINTERN AUF PLATZ 5

Mit einem 6:3-Auswärtssieg bei Schwarz-Weiß Bregenz beendet Rapid die Herbstsaison nach 21 Runden mit drei Punkten Rückstand auf Rang 2 auf dem fünften Tabellenplatz.

2003
MÄRZ

HAUPTSPONSOR STEIGT AUS

Böse Überraschung! Die Bank Austria, Hauptsponsor seit Mitte der 1990er-Jahre, informiert Präsident Rudolf Edlinger, dass die Zusammenarbeit nach Ende der Saison nicht fortgesetzt werden wird.

2003
APRIL

FANPROTESTE ZUM GEBURTSTAG

Am Tag vor dem 55. Geburtstag von Cheftrainer Josef Hickersberger gelingt nach einer durchwachsenen Frühjahrssaison vor 4.000 Zuschauern nur ein 1:1 gegen Bregenz. Nach Spielende kommt es zu lautstarken Fanprotesten.



2003
MAI

PETER SCHÖTTEL WIRD SPORTDIREKTOR

Peter Schöttel, Urgestein und Rekordspieler, wird befördert. Zweieinhalb Jahre nach Ende seiner aktiven Laufbahn und Erfahrungen als Nachwuchsleiter und Amateurtrainer wird er zum Sportdirektor bestellt. Rapid beendet die Saison hinter Austria, dem GAK und Salzburg auf Rang 4.

2003
JUNI

ENERGIE FÜR RAPID

Zwei traditionsreiche Institutionen der Bundeshauptstadt finden zusammen! Wien Energie heißt der neue Hauptsponsor des SK Rapid!



2003
SEPTEMBER

ZUSCHAUERBOOM IN SANKT HANAPPI

Nach dem ersten Saisonviertel liegt Rapid mit sieben Siegen und zwei Remis überlegen auf Rang 1 der Bundesligatabelle. Josef Hickersberger macht den Begriff „Sankt Hanappi“ salonfähig, der Zuschauerboom in Hütteldorf beginnt!

2004
JÄNNER

BELGISCHE VERSTÄRKUNG

Nach einem durchwachsenem zweiten Saisonviertel verpflichtet Rapid in der Winterpause den ehemaligen Torschützenkönig Axel Lawaree!

2004
MAI

EUROPÄISCHES COMEBACK

Nach vier Niederlagen in Serie beendet Rapid die Saison doch nur auf Platz 4, kann sich aber zumindest erstmals nach zwei Jahren Pause für den Europacup qualifizieren.



2004
JULI

VERSTÄRKUNGEN FÜR DIE NEUE SAISON

„Tschechisch-Slowakische“ Power für Grün-Weiß. Tomas Dosek, Marek Kincl und Peter Hlinka heißen die prominentesten Neuzugänge, im Winter folgt noch Jozef Valachovic. Rapid startet fulminant mit einem 5:1-Auswärtssieg in Bregenz und einem 4:1-Heimtriumph gegen Wacker Innsbruck in die neue Saison!

**2004
AUGUST**

DAS WUNDER VON KAZAN!

Als erst dritter Mannschaft in der Europapokalgeschichte gelingt es Rapid ein 0:2 aus dem Heimspiel in der Fremde umzudrehen. Im fernen Tatarstan gelingt ein fulminanter 3:0-Sieg gegen Rubin Kazan!



**2004
SEPTEMBER**

EUROPACUP-AUS GEGEN SPORTING

Nach einem 0:2 in Lissabon und einem torlosen Remis in Hütteldorf folgt das Europacup-Aus gegen Sporting.



**2004
DEZEMBER**

WINTERKÖNIG

Rapid geht als Winterkönig in die Pause, ein Punkt Vorsprung auf den Stadtrivalen beschert allen Grün-Weißen besonders schöne Weihnachten!

**2005
MAI/JUNI**

DER TELLER IST IN HÜTTELDORF!

Drei Runden vor Saisonende kürt sich Rapid zum 31. Mal zum Österreichischen Fußball-Meister. Wehmutstropfen bleibt das verlorene ÖFB-Cup-Finale im Prater.

**2005
AUGUST**

GRÜN-WEISS IN DER CHAMPIONS-LEAGUE

Zum zweiten Mal in der Vereinsgeschichte zieht Rapid in die UEFA Champions-League-Gruppenphase ein! Jozef Valachovic gelingt in Moskau per Kopf das Goldtor nach einem Eckball!



**2005
SEPTEMBER**

PUNKTELOS GEGEN GROSSE GEGNER

Die Gegner heißen FC Bayern München, Juventus Turin und FC Brügge. Trotz unglaublicher Stimmung und dreimal ausverkauftem Happel-Stadion bleibt Rapid punktelos. Wenige Stunden vor dem zweiten Gruppenspiel in Turin gibt zudem der ÖFB bekannt, dass Josef Hickersberger neuer Teamchef werden soll.



**2005
DEZEMBER**

TIME TO SAY GOODBYE

Rapid geht als Tabellendritter in die Winterpause. Beim letzten Heimspiel wird Josef Hickersberger, der sich den Traum von der EM im eigenen Land als Teamchef erfüllt, emotional verabschiedet. Auch Andreas Ivanschitz und Steffen Hofmann suchen und finden neue Herausforderungen.



**2006
JÄNNER**

ZELLHOFER WIRD CHEFTRAINER

Mit Pasching-Erfolgstrainer Georg Zellhofer und dessen „Co“ Roman Pivarnik, sowie Neuverpflichtung Mario Bazina möchte Rapid in der Frühjahrssaison wieder angreifen.



**2006
MAI**

PLATZ 5 UND KEIN EUROPACUP

Trotz eines 6:0-Kantersiegs im letzten Saisonspiel gegen Ried beendet Grün-Weiß die Liga nur auf Rang 5 und durch das Cup-Out gegen Mattersburg ein Monat davor verpasst Rapid auch den internationalen Bewerb!

2006
JULI**HEIMKEHR DES KAPITÄNS**

Nach nur einer halben Saison beim TSV 1860 München kehrt „Fußballgott“ Steffen Hofmann zu Rapid retour. Mit Branko Boskovic steht im als Neuzugang ein renommierter zweiter Spielmacher zur Seite und das Hanappi-Stadion bekommt in diesem Sommer eine Rasenheizung.

**2006**
AUGUST**KATASTROPHALER SAISONBEGINN**

Nach nur sieben Punkten aus sieben Runden trennt sich Rapid von Cheftrainer Georg Zellhofer.

2006
SEPTEMBER**PACULT ÜBERNIMMT DAS ZEPTEP**

Peter Pacult wird als neuer Coach präsentiert, vorerst geht die Talfahrt mit dem Cup-Out beim Regionalligisten Vienna und schlechten Ergebnissen in der Bundesliga.

**2006**
NOVEMBER**SCHWARZER MONAT FÜR GRÜN-WEISS**

Sportdirektor Peter Schöttel wird nach einem Remis gegen Pasching mit Bier beschüttet, sein Rücktritt stand aber schon vorher fest. Ende des Monats liegt Rapid nach 19 Runden und mit nur 17 Punkten auf dem letzten Platz!

2006
DEZEMBER**WEIHNACHTEN IM TABELLENKELLER**

Durch zwei Siege gibt Rapid die „Rote Laterne“ an die Wiener Austria weiter und überwintert auf Rang 9. Mit Alfred Hörtnagl wird zwei Tage vor Weihnachten ein neuer Sportdirektor präsentiert!

**2007**
MAI**INTERNATIONALES COMEBACK**

Nach einem sehr ordentlichen Frühjahr beendet Rapid die Meisterschaft auf Rang 5 und ist zumindest für den letztmals ausgetragenen UEFA-Intertoto-Cup (UI-Cup) qualifiziert.

2007
JULI**RAPID GEWINNT UI-CUP**

Nach zwei Siegen über Slovan Bratislava, sowie je einem Sieg und einem Remis über die alten Bekannten von Rubin Kazan gewinnt Rapid den UI-Cup und zieht somit in den UEFA-Cup ein.

2007
AUGUST**FULMINANTER START**

Rapid deklassiert im UEFA-Cup Dinamo Tiflis mit dem Gesamtscore von 8:0, in der Liga lächelt Rapid nach acht Runden Dank des besseren Torverhältnisses von der Spitze.

2007
SEPTEMBER**EUROPACUP-OUT GEGEN ANDERLECHT**

Im Europacup ist RSC Anderlecht trotz eines 1:1-Remis im Hinspiel in Belgien Endstation, in der Liga setzt es eine deftige 1:5-Heimklatsche gegen Sturm Graz und eine sensationelle 0:2-Niederlage vor eigenem Publikum gegen Altach.

2007
DEZEMBER**HOCHSPANNUNG IN DER LIGA**

Rapid überwintert mit 36 Punkten auf Rang 4, davor liegen gleich drei Klubs mit je 37 Punkten.

2008
MÄRZ

KANTERSIEG IN SALZBURG

Ein Ostersonntag, den kein Rapidler vergessen wird! „Jimmy“ Hoffer (3), Stefan Maierhofer (2), Ümit Korkmaz und Steffen Hofmann legen sieben grün-weiße „Eier“ ins Salzburger Nest. Rapid schlägt Red Bull auswärts mit 7:0 – ein Meisterstück! Wenige Wochen vorher konnte mit OMV ein absoluter Top-Sponsor an Land gezogen werden, der für drei Saisonen mit je 1,8 Millionen Euro viel zum Rapid-Budget beiträgt.



2008
APRIL

KOMMT SAGT ES ALLEN LEUTEN – RUFT ES IN ALLE WELT HINAUS!

„Mission 32“ ist erfüllt. Mit einem 3:0 gegen Altach fixiert Rapid in der 35. Runde den Meistertitel. Schlussendlich werden es 69 Punkte und damit um sechs mehr als „Vize“ RB Salzburg.



2008
AUGUST

CHAMPIONS-LEAGUE-OUT GEGEN FAMAGUSTA

Böses Erwachen in der Qualifikation zur UEFA-Champions-League. Ein 3:1-Sieg im Heimspiel ist nach einer klaren 0:3-Niederlage auf Zypern gegen Anorthosis Famagusta viel zu wenig.

2008
SEPTEMBER

ORANGE IST GRÜN-WEISS

Der Mobilfunkanbieter Orange steigt als Premium-Partner bei Rapid ein und wird bis zu einer Fusion fünf Jahre später einer der wichtigsten Sponsoren bei Grün-Weiß!



2008
OKTOBER

CUP-AUS GEGEN RIED

Nach einem Jahr Pause wird der ÖFB-Cup wieder ausgetragen, aber leider ist schon im Achtelfinale nach einem 2:3 bei der SV Ried Endstation.

2008
DEZEMBER

RAPID ÜBERWINTERT AUF PLATZ 2

Mit sechs Punkten mehr als in der Meistersaison, aber vier Zählern Rückstand auf Salzburg, geht Rapid in die Winterpause.

2009
MAI

VIZEMEISTER

Trotz des 57-Tore-Sturms (Hoffer 27, Maierhofer 23, Jelavic 7) und 70 Punkten muss Rapid den Roten Bullen aus der Mozartstadt den Vortritt lassen.

2009
JULI

JUBILÄUMSSPIELE GEGEN LIVERPOOL UND SCHALKE

Rapid bestreitet anlässlich des 110-jährigen Klubjubiläums internationale Freundschaftsspiele gegen Liverpool im ausverkauften Happel-Stadion und Schalke 04 im natürlich vollen St. Hanappi.

2009
AUGUST

TRIUMPH ÜBER ASTON VILLA

Eine Sternstunde für Rapid und den österreichischen Fußball. Erstmals eliminiert eine Mannschaft aus der Alpenrepublik einen englischen Verein, Dank des 1:0 in Wien und eines schönen 1:2 in Birmingham kommt Rapid über Aston Villa erstmals in die Gruppenphase der UEFA Europa-League!



2009
SEPTEMBER

EUROPA-LEAGUE – KANTERSIEG GEGEN HSV

Das erste von sechs ausverkauften Heimspielen im Rahmen der UEFA Europa-League in Serie endet mit einem grandiosen 3:0-Heimsieg gegen den Hamburger SV!



2009
DEZEMBER

VÖLKERWANDERUNG NACH HAMBURG

Letztes Gruppenspiel gegen Celtic. Trotz 3:0-Vorsprung nach 19 Minuten heißt es am Ende 3:3. Gänsehautstimmung herrscht bei allen Partien, auch in der Fremde, so sind fast 10.000 Rapidern beim Rückspiel in Hamburg in der Hansestadt live mit dabei!

2010
MAI

80 UND 73 ERGIBT 3

Unglaublich! 80 Tore und 73 Punkte reichen in dieser Saison nur für Platz 3. Außergewöhnlich auch: Steffen Hofmann wird mit 20 Treffern als erster Mittelfeldspieler Torschützenkönig der heimischen Bundesliga! Ebenfalls enorm treffsicher: Nikica Jelavic mit 18 und Hamdi Salihi mit 17 Toren!

2010
JULI

AUFTAKTPLEITE GEGEN AUFSTEIGER

Die Bundesligasaison beginnt mit einem 0:4 bei Aufsteiger Wacker Innsbruck und einer 1:2-Heimniederlage gegen Wiener Neustadt und damit ganz und gar nicht nach Wunsch.



2010
AUGUST

WIEDERHOLUNG EINES FUSSBALLWUNDERS!

Rapid kickt Aston Villa abermals aus der Europa-League! Ein 1:1 in Hütteldorf und ein sensationeller 3:2-Auswärtssieg in Birmingham lindern den Abschiedsschmerz nach dem überraschenden Abgang von Publikumsliebbling Nikica Jelavic.

2010
DEZEMBER

GLANZLOSE EUROPA-LEAGUE-GRUPPENPHASE

Es läuft nicht rund. In der Gruppenphase setzt es fünf Niederlagen (gegen Besiktas, Porto und CSKA Sofia), zu Hause – im jeweils ausverkauften Prater – bleibt Rapid ohne Punktegewinn, in Bulgarien gibt es immerhin drei Punkte zu bejubeln. In der Liga geht Rapid auf Rang 5 in die Winterpause!

2011
MÄRZ

HÖRTNAGL HÖRT AUF

Alfred Hörtnagl tritt auf eigenen Wunsch am letzten Tag des Monats als Sportdirektor des SK Rapid zurück.

2011
MAI

DAS ENDE EINER ÄRA

Nachdem sich Rapid im April von Peter Pacult trennt, übernimmt Zoran Barisic als Interimstrainer. Leider folgt im ÖFB-Cup im Semifinale das Aus gegen Ried, am 22. Mai wird das Derby beim Stand von 0:2 nach einem Platzsturm, der bedauerlicherweise österreichweit und über die Grenzen für Schlagzeilen sorgt und Rapid ein Geisterspiel einbringt, abgebrochen. Rapid beendet die Saison auf Rang 5 und ohne Ticket nach Europa.



2011
JUNI

EIN URGESTEIN KEHRT ZURÜCK

Peter Schöttel wird als neuer Cheftrainer präsentiert, in seinem Team stehen Dritan Baholli, Thomas Hickersberger und Raimund Hedl. Das Rapid-Urgestein übernimmt zudem auch die Funktion des Sportdirektors.



2011
JULI

SAISONSTART MIT GEISTERSPIEL

Rapid startet ohne Publikum im Hanappi-Stadion mit einem 2:0-Sieg über die Admira in die neue Saison.

2011
OKTOBER

RIEDER SPIELVERDERBER

Und (fast) jährlich grüßt das Murmeltier! Rapid scheidet zum wiederholten Male gegen die SV Ried aus dem ÖFB-Cup aus.



2011
NOVEMBER

INFRASTRUKTUR-OFFENSIVE

Toller Erfolg für Rapid! Für die Sanierung und Adaptierung des Gerhard-Hanappi-Stadions, sowie die Akademie in Hütteldorf und ein Trainingszentrum im Happel-Stadion stellt die Stadt Wien dem SK Rapid eine Gesamtinvestitionssumme von 26,4 Millionen Euro zur Verfügung.

2011
NOVEMBER

EIN GRÜN-WEISSES MUSEUM

Das Rapideum, schon ein Jahr später mit dem Österreichischen Museumspreis ausgezeichnet, wird in Hütteldorf feierlich eröffnet! Zudem geht Rapid überraschend als Tabellenführer in die Winterpause!



2012
MAI

VIZEMEISTER HINTER SALZBURG

Rapid wird mit einem komfortablen Abstand auf die Verfolger Admira und Austria Vizemeister hinter RB Salzburg. Bis zur 33. Runde, als die Mozartstädter begleitet von einigen umstrittenen Schiedsrichterentscheidungen in Hütteldorf 1:0 gewinnen konnten, war sogar der Titel möglich!

2012
MAI

EUROPA-LEAGUE – TEIL 3

Nach einem Last-Minute Sieg im Rückspiel gegen Vojvodina Novi Sad trifft Rapid im Play-off der Europa-League auf PAOK Thessaloniki. Im Vorfeld der 1:2-Auswärtsniederlage werden die mitgereisten Rapid-Anhänger am Weg zum Spiel angegriffen. Nachdem dann im Stadion auch Leuchtraketen aus dem Rapid-Sektor abgeschossen werden, verurteilt die UEFA Rapid zu einer hohen Geldstrafe und einem Geisterspiel.



Das Rückspiel in Wien geht bei grandioser Stimmung und ohne jeglichen negativen Zwischenfall mit einem fulminanten 3:0-Sieg an Rapid!

2012
DEZEMBER

VERSÖHNLICHES ENDE IN DER EUROPA-LEAGUE

Nach je zwei Niederlagen gegen Rosenborg Trondheim und Bayer Leverkusen, sowie einem 1:2 bei Metalist Kharkiv kann Rapid im letzten Gruppenspiel die Ukrainer mit 1:0 schlagen – Goldtorschütze ist Deni Alar, der damit auf fünf Europacuptreffer in dieser Saison kommt.

**2013
JÄNNER**

HELMUT SCHULTE WIRD SPORTDIREKTOR

Der kurz vor Weihnachten bestellte neue Sportdirektor Helmut Schulte kann mit Marcel Sabitzer und Branko Boskovic zwei prominente Neuzugänge zum Trainingssauftakt begrüßen. Rapid liegt vor Start der Rückrunde auf Rang 3.



**2013
APRIL**

BARISIC & JANCKER ÜBERNEHMEN

Nach einer beispiellosen Serie an nicht gewonnenen Spielen und einem blamablen Cup-Out vor eigenem Publikum gegen den FC Pasching werden Cheftrainer Peter Schöttel und sein Assistent Dritan Baholli von ihren Aufgaben entbunden, Zoran Barisic und Carsten Jancker, der weiter seine Aufgaben als Sportmanager Nachwuchs wahrnimmt, übernehmen.

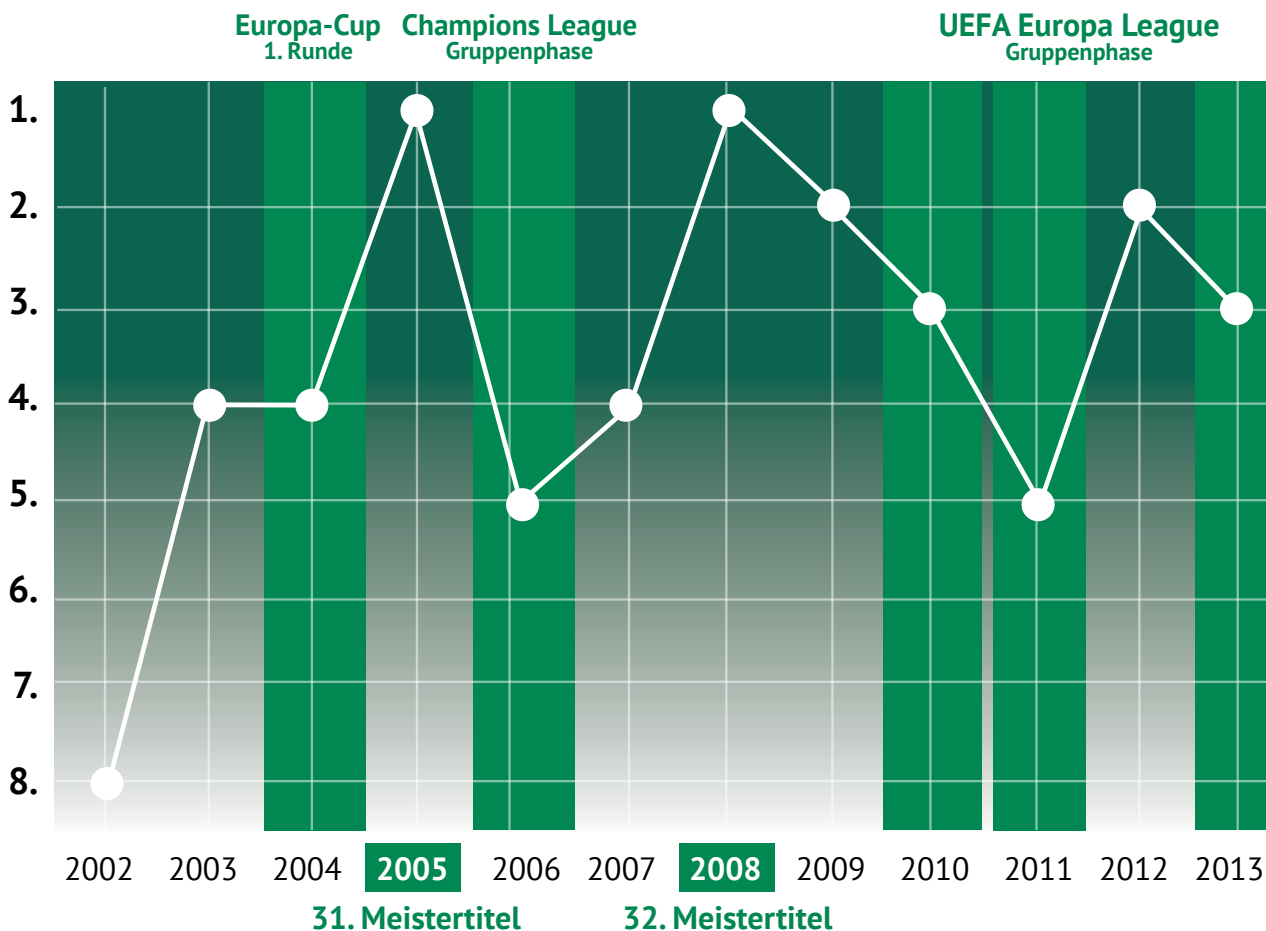


**2013
MAI**

INTERNATIONALER STARTPLATZ ERREICHT

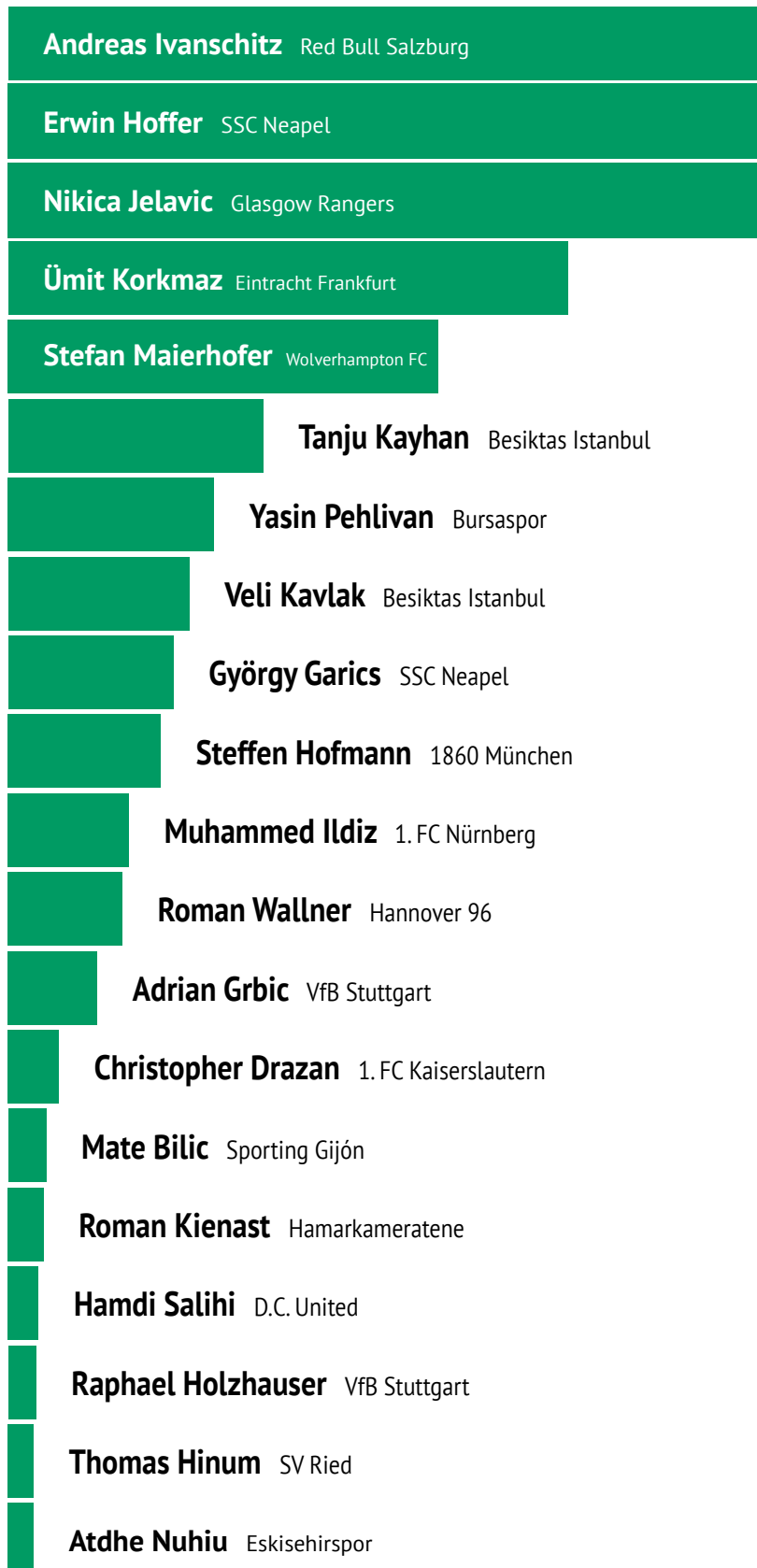
Unter dem neuen Trainerteam sichert sich Rapid schlussendlich souverän den dritten Platz und damit die Europacup-Qualifikation. Wenig später wird bekannt gegeben, dass „Zoki“ Barisic & Co die junge Rapid-Mannschaft auch in die Saison 2013/14 führen werden.

TABELLENPLATZIERUNGEN



4.2) DIE TRANSFERBILANZ DER LETZTEN 12 JAHRE

Spielerverkäufe ab 100.000 Euro Nettotransfererlös:



23,2

Mio. € Bruttoerlöse

-2,4 (~10%)

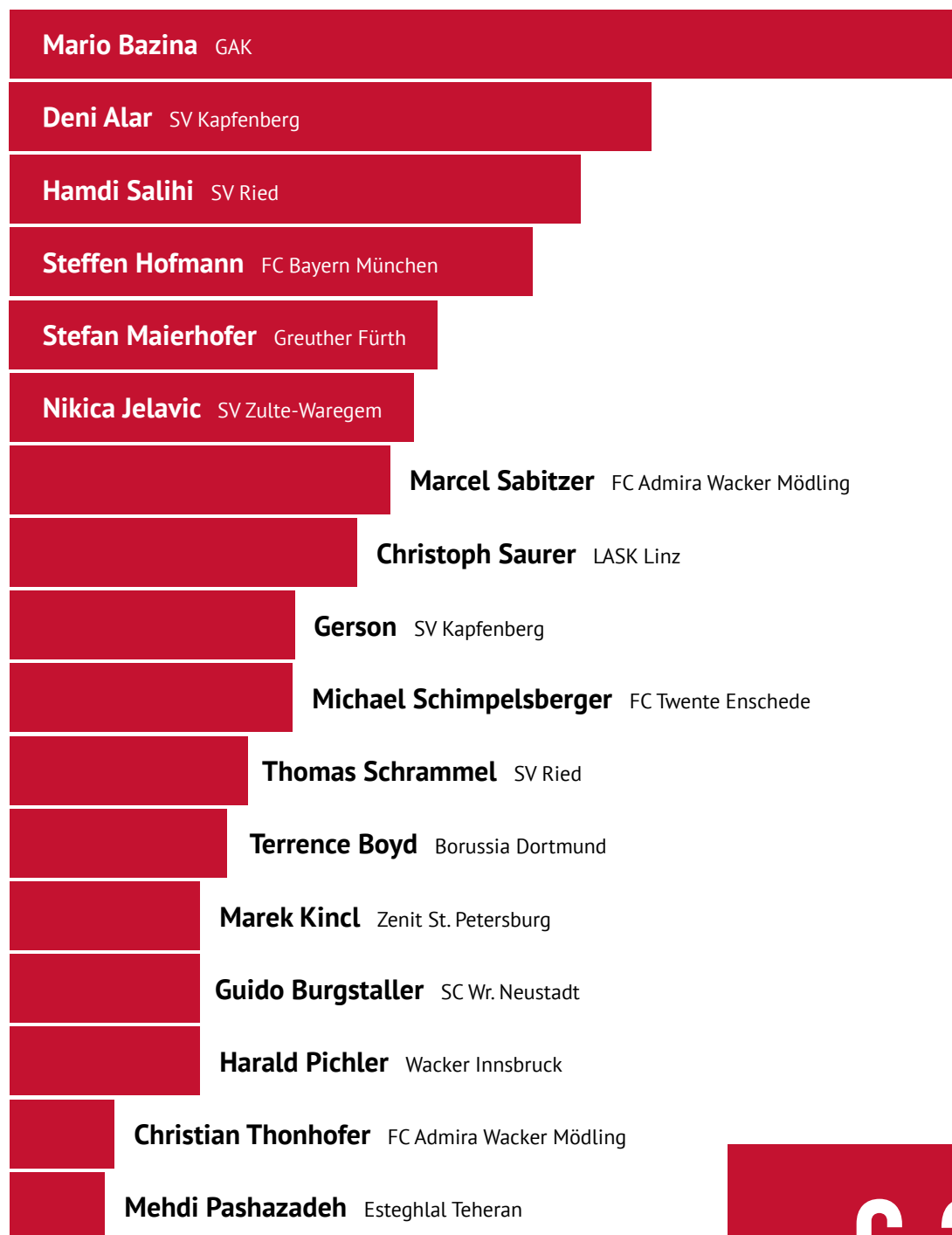
Mio. € Transferbeteiligungen¹⁾

20,8

Mio. € Nettoerlöse

¹⁾ Transferbeteiligungen sind anteilige Zahlungen vom Bruttoerlös an Dritte, wie z.B. ehemalige Vereine, die beim originären Spielerkauf eine Weiterbeteiligungsklausel ausverhandelt hatten und im Gegenzug den betreffenden Spieler zu günstigeren Konditionen an den SK Rapid verkauft haben.

Spielerkäufe ab 100.000€:



6,35
Mio. € Aufwendungen



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



www.skrapid.at