



FAQ BETEILIGUNGEN

Warum gibt es im Bereich des AFVD Kapitalgesellschaften?



Der AFVD selbst ist als eingetragener Verein (e.V.) gemeinnützig und dabei in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit besonderen Anforderungen unterworfen. Insbesondere ist darauf zu achten, dass bei der Haushaltsplanung für jedes Jahr ein Gleichgewicht zwischen Kosten und Erlösen herrschen sollte. Mit gutem Grund wird bei sorgfältiger Führung eines Vereins oder eben eines Verbandes darauf geachtet, dass besonders risikoreiche „Investments“, die nicht zeitnah durch Erträge kompensiert werden können, nicht vorgenommen werden.

Mit der wachsenden - auch wirtschaftlichen - Bedeutung von American Football in Deutschland einher ging immer der Ruf nach Professionalisierung. Bestimmte „professionelle“ Formen des Wirtschaftens bestehen unter anderem aber auch darin, erhebliche Anfangsinvestitionen, die nicht im gleichen oder dem folgenden Jahr vollständig kompensiert werden können und sollen, vorzunehmen. Dies ist unter dem Dach von Kapitalgesellschaften ein gängiges Prinzip, und dies wird nicht nur in anderen Sportarten, sondern beispielsweise ja auch von GFL-Vereinen mit ihren Betriebsgesellschaften auf diese Art genutzt. Dies vermindert auch Haftungsrisiken für den eigentlichen Verein. Die Corona-Krise 2020 hat plastisch gezeigt, dass selbst bei umsichtigster Vorausplanung nie auszuschließen ist, dass eventuell auch ein German Bowl mit sechsstelligem Kostenvolumen im Extremfall plötzlich abgesagt werden könnte, ohne dass diese Kosten jemals wieder kompensiert werden könnten.

Der AFVD hat in seiner Geschichte - meist in Zusammenhang mit der Ausrichtung des German Bowls - immer wieder mit privatwirtschaftlichen oder halbkommunalen Kapitalgesellschaften zusammengearbeitet. Durch entsprechende Verträge war es dabei möglich, eine genau im Voraus zu kalkulierende Summe in den Etat des AFVD einzustellen und die Bundesversammlung über die Verwendung des auf diese Art eindeutig festzulegenden Budgets entscheiden zu lassen. Die Vertragspartner konnten ihre Tätigkeit dagegen privatwirtschaftlich so organisieren und taten dies auch, dass ihr Ziel selbstverständlich war, über diese festgelegte Summe hinaus weitere Erträge zu erwirtschaften. Dafür trugen sie allerdings auch die Haftungsrisiken, während der AFVD absolute Planungssicherheit über seine Finanzen behielt.

In den meisten Fällen seit den 90er Jahren war diese Zusammenarbeit für alle Seiten fruchtbar. Es gab und gibt aber auch Aufgabenbereiche, für die sich zunächst kein Partner aus der Privatwirtschaft finden ließ. Zum Beispiel war dies der Wunsch der GFL-Vereine nach erhöhter TV-Präsenz, zumindest



für den German Bowl. Dies erforderte einiges an Anfangsinvestitionen, die sich erst mehr als ein Jahrzehnt später beginnen würden, auszuzahlen. Denn entgegen der landläufigen Vorstellung, dass TV-Sender für alle Sportarten für Übertragungsrechte Geld bezahlen, ist es für fast alle Sportarten andersherum: TV-Produktionen müssen selbst finanziert werden, „kleine“ Sportarten müssen zusätzlich dafür zahlen, von TV-Sendern verbreitet zu werden. Glücklicherweise kommt American Football in Deutschland nach und nach in eine immer bessere Verhandlungsposition. Die GFL-Vereine als teilweise Anteilseigner einer Genossenschaft waren in der Lage, über Jahre hinweg genügend Kapital anzusammeln und gezielt einzusetzen, um sowohl TV-Übertragungen als auch regelmäßige Livestreams inzwischen zum Standard zu machen

Zudem ergab sich auch im Zusammenhang mit den auszurichtenden German Bowls eine Erkenntnis: Häufig benötigten die externen Partner bei aller Expertise im Veranstaltungsmanagement und -Marketing eine immer aufwändigere Zuarbeit im Football-spezifischen Bereich, je mehr Zuschauerinteresse der German Bowl erwecken konnte. Die für die Partner meist aus dem Fußball gewohnten Abläufe mussten schließlich auf Football-Verhältnisse angepasst werden. Zunächst ehrenamtlich wirkende „Football-Berater“ wurden den hauptamtlichen Angestellten der Event-Veranstalter zur Seite gestellt.

Dabei entwickelte sich aber auch ein Informationstransfer in die andere Richtung, die „Football-Berater“ sammelten selbst zunehmend Erfahrung, zumal im Wechsel der Jahre ja German Bowls, EM-Turniere oder auch Länderspiele wie gegen Japan in verschiedenen Groß-Arenen mit unterschiedlichen Partnern organisiert wurden. Als dann kurzfristig 2012 der German Bowl nach Berlin verlegt werden musste, zeigte sich, dass es möglich geworden war, dass der AFVD über entsprechend verbundene Kapitalgesellschaften selbst als Veranstalter auftreten konnte.

Für den AFVD selbst herrscht daher weiter die benötigte finanzielle Planungssicherheit. Mit dem wachsenden Erfolg der German Bowls bis 2019 konnten in den Kapitalgesellschaften die sonst privaten Partnern zugefallenen Mehrerlöse im Football-Bereich gehalten und für weitere Investitionen in die kommenden Jahre verwendet werden. Nach dem German Bowl mit über 20.000 Zuschauern in der Frankfurter Arena konnten außerdem 2019 zum ersten Mal seit 1999 wieder aus diesen Erlösen direkte zusätzliche Zahlungen an die GFL-Vereine geleistet werden und zum ersten Mal überhaupt an die Landesverbände. Diese Zahlungen, die die Landesverbände für die Nachwuchsarbeit und die GFL-Vereine für ihre Livestream-Produktionen einsetzen konnten, flossen so direkt an die „Football-Basis“ statt den Gewinn privater externer Veranstalter zu erhöhen. Sowohl Verband als auch die Kapitalgesellschaften konnten auf diese Weise aufgrund dieser gewählten wirtschaftlichen Ausgestaltung sogar im Corona-Jahr 2020 mit nur wenigen Einschränkungen finanzielle Stabilität sicherstellen.
