

Europas Spitzensport lockt Investoren an

GASTBEITRAG von Ingo Strauss, Heiko Gotsche

11.06.2026, 07:12 Lesezeit: 5 Min.

Immer häufiger steigen Anleger bei europäischen Sportclubs ein, stoßen jedoch auf andere Spielregeln als in den USA. Übertragbar sei das amerikanische Modell nicht, und Europa muss seinen eigenen Weg finden, schreiben zwei Juristen.

Von Atlético Madrid und Paris FC bis zum walisischen Zweitligisten Wrexham: Immer öfter steigen Investoren bei europäischen Fußballklubs ein. Allein im vergangenen Jahr gab es 78 Transaktionen im europäischen Fußball – 2026 wird es so ähnlich weitergehen. Fußball ist außerdem nicht der einzige Sport, der im Fokus der Investoren steht. Auch andere Teamsportarten wie Basketball und Rugby zählen dazu.

Der Boom an Fusionen und Übernahmen zeigt, dass sich der Profisport von einem emotional geprägten Liebhaber-Investment zu einer eigenständigen Assetklasse entwickelt hat. Der Sektor bietet professionellen Investoren eine Kombination zentraler Investmentkriterien: stabile Cashflows, permanente Produkterneuerung, technologische Skalierbarkeit und eine außergewöhnlich loyale Kundenbasis – die Fans.

Große Unterschiede zwischen Europa und den USA

Die Unterschiede zwischen dem europäischen und dem amerikanischen Sportmarkt sind jedoch enorm. Die 19 wertvollsten Sportteams der Welt stammen laut Forbes allesamt aus der amerikanischen Profiligen für American Football (National Football League, NFL) sowie aus der Profiligen für Basketball (National Basketball Association, NBA). Erstes europäisches Team ist Real Madrid auf Platz 20, der deutsche Fußball-Rekordmeister Bayern München schafft es nicht einmal unter die Top 50.

Spektakuläre Transaktionen untermauern die Diskrepanz: Der NBA-Club Los Angeles Lakers wurde 2025 mit zehn Milliarden US-Dollar bewertet – der spanische Spitzenverein Atlético Madrid kam auf umgerechnet knapp drei Milliarden US-Dollar. Während NBA-Teams im Schnitt mit dem fast 13-fachen des Jahresumsatzes bewertet werden, erreichen die führenden europäischen Fußballclubs lediglich das Fünffache.

Die hohen Bewertungen jenseits des Atlantiks sind das Ergebnis eines Ökosystems, das strukturell investorenfreundlich ist und für stabile Cashflows sorgt. Mannschaften in der NFL, der NBA und in anderen US-Profiligen können nicht auf- oder absteigen – es

handelt sich um geschlossene Systeme mit einer streng begrenzten Zahl von Mitgliedern. Die bewusste Begrenzung der Franchise-Zahl erzeugt einen Knappheitsaufschlag: US-Sportteams sind einzigartige, nicht vermehrbare Vermögenswerte. Hinzu kommt die Kombination aus Zentralvermarktung und Erlösverteilung. Da der Profisport nicht unter das US-Kartellrecht fällt, können die Ligen sämtliche Rechte bündeln und die Erlöse gleichmäßig verteilen. Allein aus der nationalen Umsatzbeteiligung erhielt jede der 32 NFL-Franchises im Geschäftsjahr 2024/25 einen Rekordbetrag von 432 Millionen Dollar. Langfristige Medienverträge – die NBA schloss 2024 einen Elfjahresvertrag über 77 Milliarden US-Dollar ab – garantieren Planungssicherheit.

In Europa ist der sportliche Erfolg entscheidend

Bei europäischen Teams entscheidet hingegen vor allem der sportliche Erfolg über die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Bei schlechten Leistungen droht der Abstieg, wobei die potentiellen Einbußen erheblich sind: In der englischen Premier League liegt der durchschnittliche Klubumsatz achtmal höher als in der zweithöchsten Liga. Zudem unterliegen europäische Sportverbände den Schranken des nationalen und europäischen Wettbewerbsrechts und können Medienrechte daher nicht wie die US-Ligen zentral bündeln und gleichmäßig verteilen. Die Vermarktungserlöse sind vielmehr meist an die Tabellenposition gekoppelt – mit hoher Volatilität, selbst wenn die Teams in ihrer Liga bleiben.

Hinzu kommen die Mitspracherechte der Vereinsmitglieder. Traditionsreiche europäische Fußballklubs werden von ihren Anhängern nicht als gewinnorientierte Unternehmen, sondern als gemeinschaftliche Institutionen wahrgenommen, die letztlich den Fans „gehören“. Besonders prägnant zeigt sich dies im deutschen Profifußball: Nach der „50-plus-1“-Regel der Deutschen Fußball Liga (DFL) müssen die Stammvereine stets die Kontrolle über die Profiabteilungen behalten. Externe Investoren bekommen damit nicht die Steuerungsmöglichkeiten, die Kapitalgeber in aller Regel erwarten. Europa jedoch als bloßes Defizitmodell darzustellen, greift zu kurz.

Gerade weil europäische Klubs und Ligen im Vergleich oft niedriger bewertet sind, sehen einige langfristig orientierte Investoren dort Aufhol- und Wertsteigerungspotential. Die in vielen Ländern stark ausgeprägte Fankultur erleichtert zudem eine kontinuierliche Vermarktung. Auch Tradition, Mitgliederbeteiligung und sportliche Durchlässigkeit machen das europäische System

für Investoren attraktiv. Dass inzwischen auch der Frauenfußball und kleinere Ligen stärker in den Fokus rücken, unterstreicht das Potential.

Zudem gehen finanzielle Engagements zunehmend über einzelne Klubs hinaus, etwa im Rahmen von Multi-Club-Ownership-Konzepten – ein Eigentümer kontrolliert mehrere professionelle Klubs – oder durch institutionelle Plattformstrategien. Besonders ambitioniert ist die geplante NBA Europe mit 16 Teams aus europäischen Metropolen und veranschlagten Franchise-Gebühren von 500 Millionen bis zu einer Milliarde US-Dollar pro Team – ein Pilotprojekt, das die Planungssicherheit des US-Franchise-Modells mit der Begeisterungsfähigkeit des europäischen Sportmarkts verbinden will.

US-Modell auf Europa nicht übertragbar

Das Interesse an Sportinvestments wächst, Vereine und Ligen können dadurch weiteres privates Kapital mobilisieren und die sportliche und wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben. Europa wird das US-Modell nicht kopieren können. Die historisch verwurzelte Vereinskultur, das Auf- und Abstiegssystem und das Wettbewerbsrecht sorgen dauerhaft für andere Rahmenbedingungen. Doch auch innerhalb dieses Rahmens gibt es Spielräume, die Attraktivität für Kapitalgeber zu erhöhen. Entscheidende Hebel sind bessere Stadion- und Rechtevermarktungsstrategien, eine stärkere internationale Vermarktung der Medienrechte, professionellere Governance-Strukturen, klarer definierte Investorenrechte und eine frühzeitige Einbindung von Fans und Mitgliedern.

Gerade die Klubs der Deutschen Bundesliga werden sich innovativen Ansätzen nicht verschließen können, wenn die Bundesliga den wirtschaftlichen Anschluss an die

englische Premier League und die spanische La Liga nicht verlieren will. Dabei muss es nicht zum Bruch mit Fußball-Traditionalisten kommen: Die Chancen auf externen Kapitalzufluss lassen sich deutlich erhöhen, ohne den schützenswerten Kern der „50-plus-1“-Regel aufzugeben. Investoren könnten beispielsweise als Minderheitsgesellschafter über klar definierte Schutz- und Beteiligungsrechte abgesichert werden, bei wirtschaftlich bedeutsamen Geschäften und der Besetzung des Managements mitentscheiden dürfen und ihre Anteile in einem transparenten Prozess veräußern können.

Die Bewertungslücke zwischen amerikanischem und europäischem Profisport ist strukturell erklärbar und wird nicht kurzfristig verschwinden. Doch Europa bietet aufgrund seiner globalen Fanbasis, niedrigerer Einstiegsbewertungen und neuer Investitionsformate erhebliches Potential. Der europäische Weg zur Wertsteigerung liegt nicht in der vollständigen Amerikanisierung des Sports, sondern in der intelligenten Verbindung von sportlicher Tradition, professioneller Kapitalstruktur und globaler Kommerzialisierung.

Dr. Ingo Strauss

Ingo Strauss ist Partner bei Latham & Watkins. Er berät Unternehmen und Private Equity Investoren bei nationalen und grenzüberschreitenden M&A-Transaktionen mit Fokus auf den Bereich Sport.

Bild: Latham & Watkins

Dr. Heiko Gotsche

Heiko Gotsche ist M&A- und Private-Equity-Partner bei Latham & Watkins. Er berät Finanzinvestoren und Unternehmen bei komplexen Transaktionen, Public M&A, Joint Ventures und Carve-outs.

Bild: Latham & Watkins
