

SPORTHEADS: Geschäftsklima im Sportbusiness

Ergebnisse 8. Welle Q3./4. 2021

SPORTHEADS: Geschäftsklima Sportbusiness Methodik

Erhebungsgebiet 	DACH																																
Erhebungszeitraum 	<table><tr><td>Null-Welle:</td><td>07.04. - 30.04.2020</td><td>8. Welle:</td><td>01.01. - 28.01.2022</td></tr><tr><td>1. Welle:</td><td>25.05. - 31.05.2020</td><td></td><td></td></tr><tr><td>2. Welle:</td><td>19.06. - 03.07.2020</td><td></td><td></td></tr><tr><td>3. Welle:</td><td>24.07. - 05.08.2020</td><td></td><td></td></tr><tr><td>4. Welle:</td><td>24.09. - 10.10.2020</td><td></td><td></td></tr><tr><td>5. Welle:</td><td>12.01. - 29.01.2021</td><td></td><td></td></tr><tr><td>6. Welle:</td><td>01.04. - 13.04.2021</td><td></td><td></td></tr><tr><td>7. Welle:</td><td>05.07. - 16.07.2021</td><td></td><td></td></tr></table>	Null-Welle:	07.04. - 30.04.2020	8. Welle:	01.01. - 28.01.2022	1. Welle:	25.05. - 31.05.2020			2. Welle:	19.06. - 03.07.2020			3. Welle:	24.07. - 05.08.2020			4. Welle:	24.09. - 10.10.2020			5. Welle:	12.01. - 29.01.2021			6. Welle:	01.04. - 13.04.2021			7. Welle:	05.07. - 16.07.2021		
Null-Welle:	07.04. - 30.04.2020	8. Welle:	01.01. - 28.01.2022																														
1. Welle:	25.05. - 31.05.2020																																
2. Welle:	19.06. - 03.07.2020																																
3. Welle:	24.07. - 05.08.2020																																
4. Welle:	24.09. - 10.10.2020																																
5. Welle:	12.01. - 29.01.2021																																
6. Welle:	01.04. - 13.04.2021																																
7. Welle:	05.07. - 16.07.2021																																
Stichprobe 	Führungskräfte im Sportbusiness (Vereine, Verbände, Medien, Agenturen, Dienstleister/Zulieferer)																																
Art der Erhebung 	CAWI (Computer Assisted Web Interviews)																																

Einführung

Das SPORTHEADS Geschäftsklima haben wir als Indikator für die konjunkturelle Entwicklung des Sportbusiness entwickelt. Seit Beginn der Corona-Krise im April 2020 erheben wir nun in einer quartalsweise erscheinenden Umfrage die Stimmungsbilder von Führungskräften aus dem Sportbusiness.

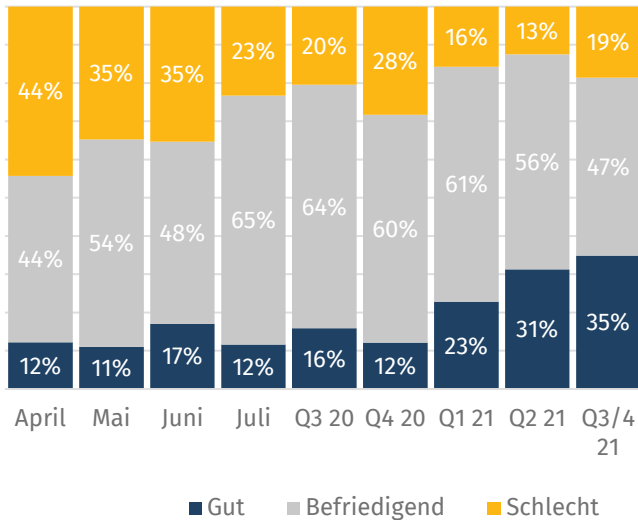
Das aktuelle Geschäftsklima der 8. Welle 2021 ist mit 17%-Punkten erneut im positiven Bereich. Die gegenwärtige Geschäftslage und Geschäftserwartung werden im Vergleich zum 2. Quartal 2021 weiterhin positiv bewertet.

Digitale Touchpoints nehmen in Zeiten von Corona zunehmend eine zentrale Rolle bei der Interaktion mit Fans und Sympathisanten ein. Die steigende Bedeutung digitaler Rechte in der Interaktion mit Fans und Sympathisanten führt wiederum dazu, dass digitale Touchpoints auch zunehmend wichtiger für die Vermarktung werden.

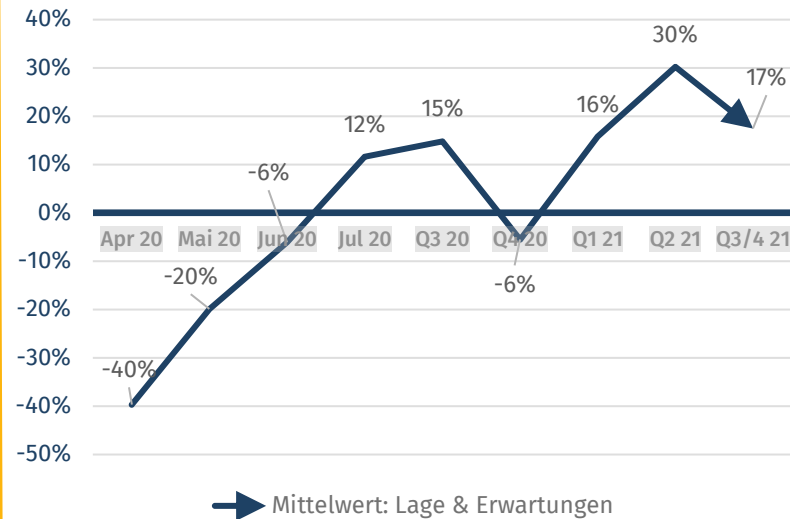
Frage: Wie schätzen Sie Ihre gegenwärtige Geschäftslage ein? // Wie ist Ihre Geschäftserwartung für die kommenden 6 Monate?

Die Geschäftslage im Sportbusiness ist weiterhin positiv mit 16 %-Punkten. Die Erwartungen für die kommenden 6 Monate sind mit 19%-Punkten weiterhin sehr positiv.

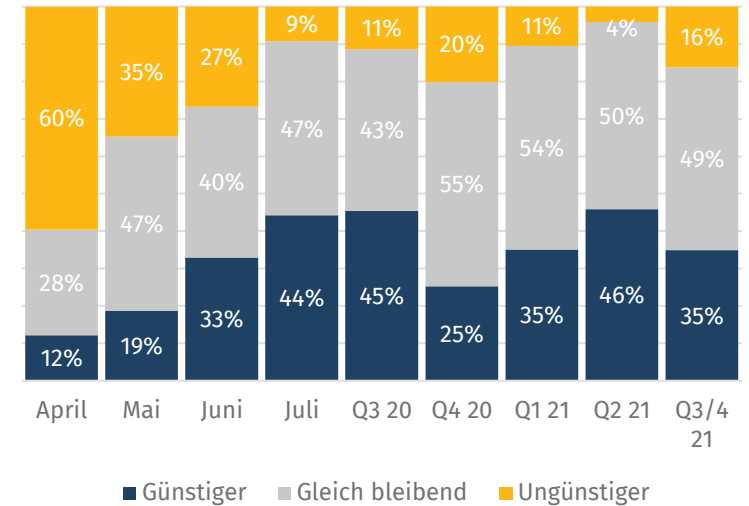
Geschäftslage



Mittelwert Trend: Mittelwert aus Geschäftslage und Geschäftserwartung



Geschäftserwartung

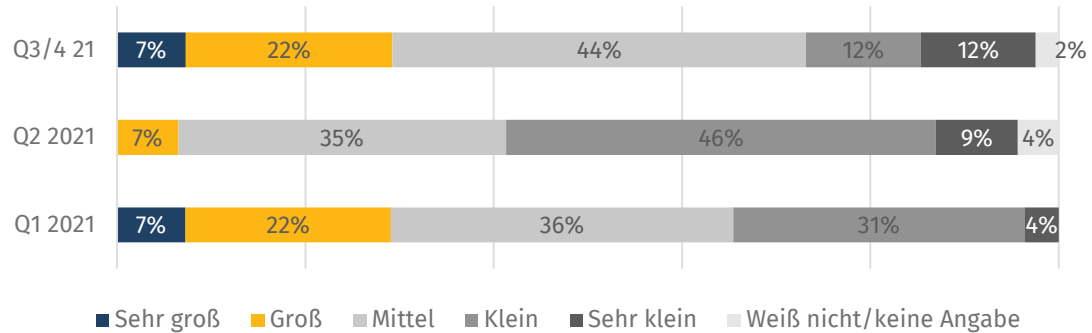


Monat (2020)	Saldo Geschäftslage (GL): „Gut“ – „Schlecht“	Saldo Geschäftserwartung (GE): „Günstiger“ – „Ungünstiger“	Mittelwert Trend: Mittelwert aus Geschäftslage und Geschäftserwartung
Null-Welle April	-32 %-Punkte	-47 %-Punkte	-40 %-Punkte
1. Welle Mai	-24 %-Punkte	-16 %-Punkte	-20 %-Punkte
2. Welle Juni	-18 %-Punkte	6 %-Punkte	-6 %-Punkte
3. Welle Juli	-11 %-Punkte	35 %-Punkte	12 %-Punkte
4. Welle (3. Quartal 2020)	-5 %-Punkte	34 %-Punkte	15 %-Punkte
5. Welle (4. Quartal 2020)	-16 %-Punkte	5 %-Punkte	-6 %-Punkte
6. Welle (1. Quartal 2021)	7 %-Punkte	15 %-Punkte	16 %-Punkte
7. Welle (2. Quartal 2021)	19 %-Punkte	42 %-Punkte	30 %-Punkte
8. Welle (3./4. Quartal 2021)	16 %-Punkte	19 %-Punkte	17 %-Punkte

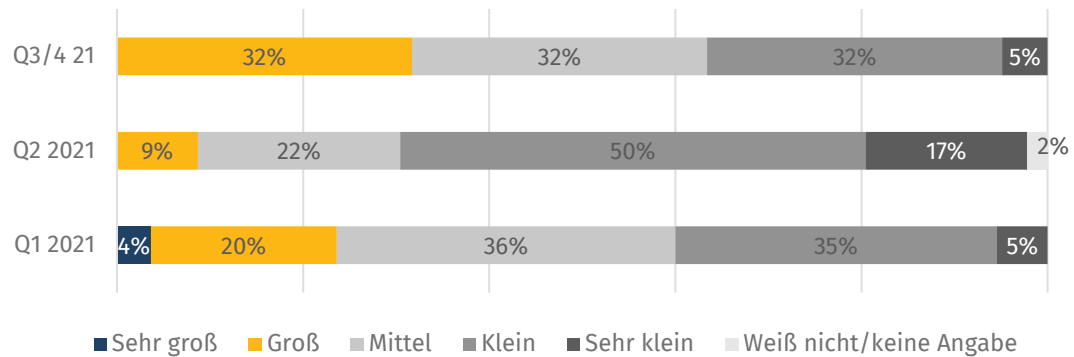
Fragen: Wie groß sind Ihre Befürchtungen, dass das Interesse der Fans und Sympathisanten an Ihrer Sportart durch Corona rückläufig ist? // Und wie groß sind in dem Zusammenhang Ihre Befürchtung, dass die Fans und Sympathisanten nach einem Ende der Pandemie nicht mehr in die Stadien/Hallen zurückkehren werden // Welche Maßnahmen werden in Ihrer Organisation schon heute ergriffen oder sind in Planung, um die Fans wieder ins Stadion / Halle zu bekommen, sobald eine Fanrückkehr wieder möglich sein wird?

Für nur 29% (Top-2-Box) besteht eine große Angst vor einem sinkenden Interesse an Ihrer Sportart. Zudem geben 32% (Top-2-Box) an, Angst vor sinkenden Zuschauerzahlen bei einer Fanrückkehr in die Stadien/Hallen nach Corona zu haben.

Angst vor sinkendem Interesse an Sportarten



Angst vor sinkenden Fanzahlen (Fanrückkehr nach Corona)

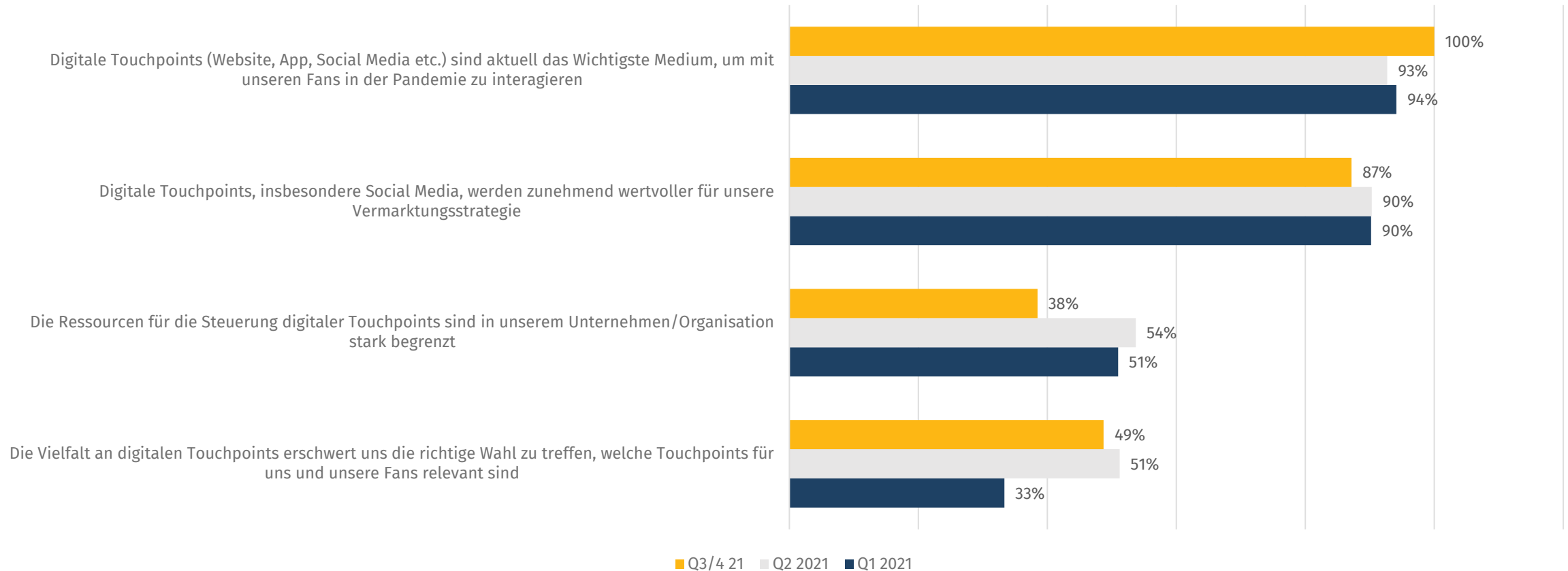


Maßnahmen, um die Fanrückkehr erfolgreich zu gestalten



Weiterhin gewinnen digitale Touchpoints zunehmend an Bedeutung für die Vermarktungsstrategie. Zudem sind digitale Touchpoints wichtiger denn je, um mit den Fans zu interagieren.

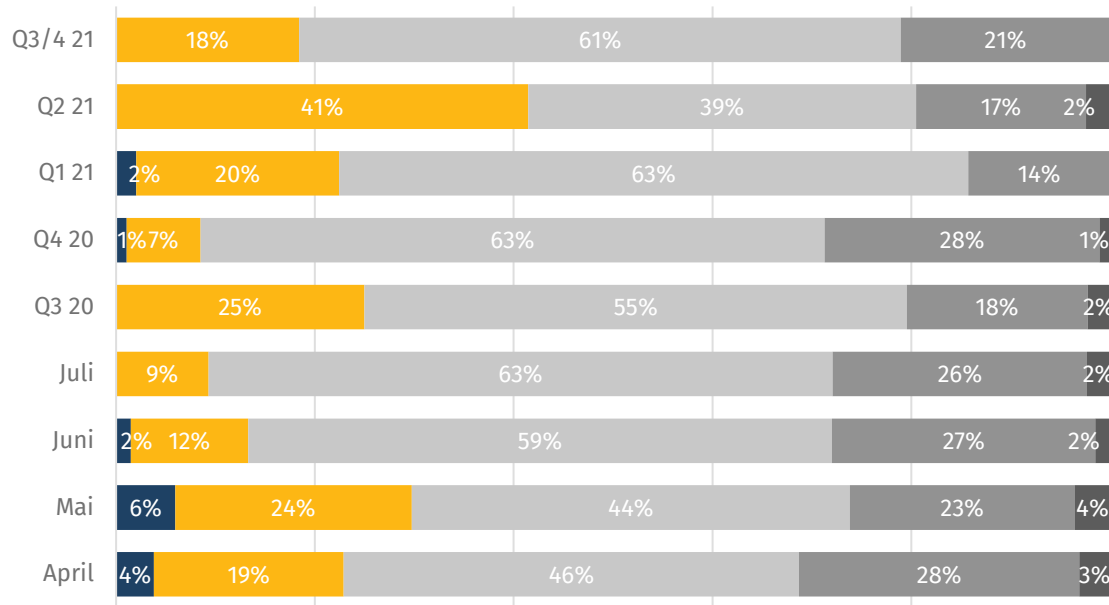
Faninteraktion über digitale Touchpoints
(Top-2-Box: „Stimme eher zu“, „Stimme voll und ganz zu“)



Frage: Wenn Sie zunächst ganz allgemein die Auswirkungen der Corona-Krise auf die organisatorischen Abläufe in Ihrem Unternehmen zum aktuellen Zeitpunkt betrachten: Welche Aussage trifft Ihre Situation am besten? //Und wie schätzen Sie diesbezüglich die weitere Entwicklung in den nächsten vier Wochen ein?

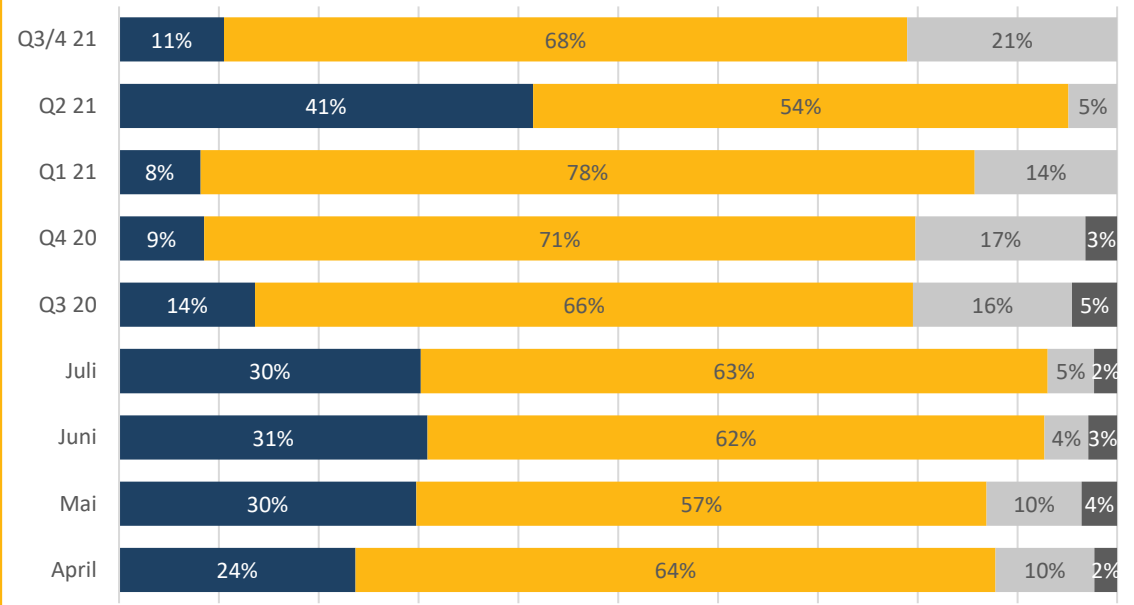
Die Auswirkungen auf die organisatorischen Abläufe der Unternehmen haben im Vergleich zu Q2 2020 wieder zugenommen. Die Erwartungen für die kommenden Wochen zeigen, dass 68% keine Veränderung der aktuellen Situation sehen.

Auswirkung auf organisatorische Abläufe



- Bisher / Aktuell so gut wie keine Auswirkungen
- Eher geringe Auswirkungen
- Deutliche Auswirkungen
- Allumfassende Auswirkungen
- Vertrauliche Daten, keine Angabe

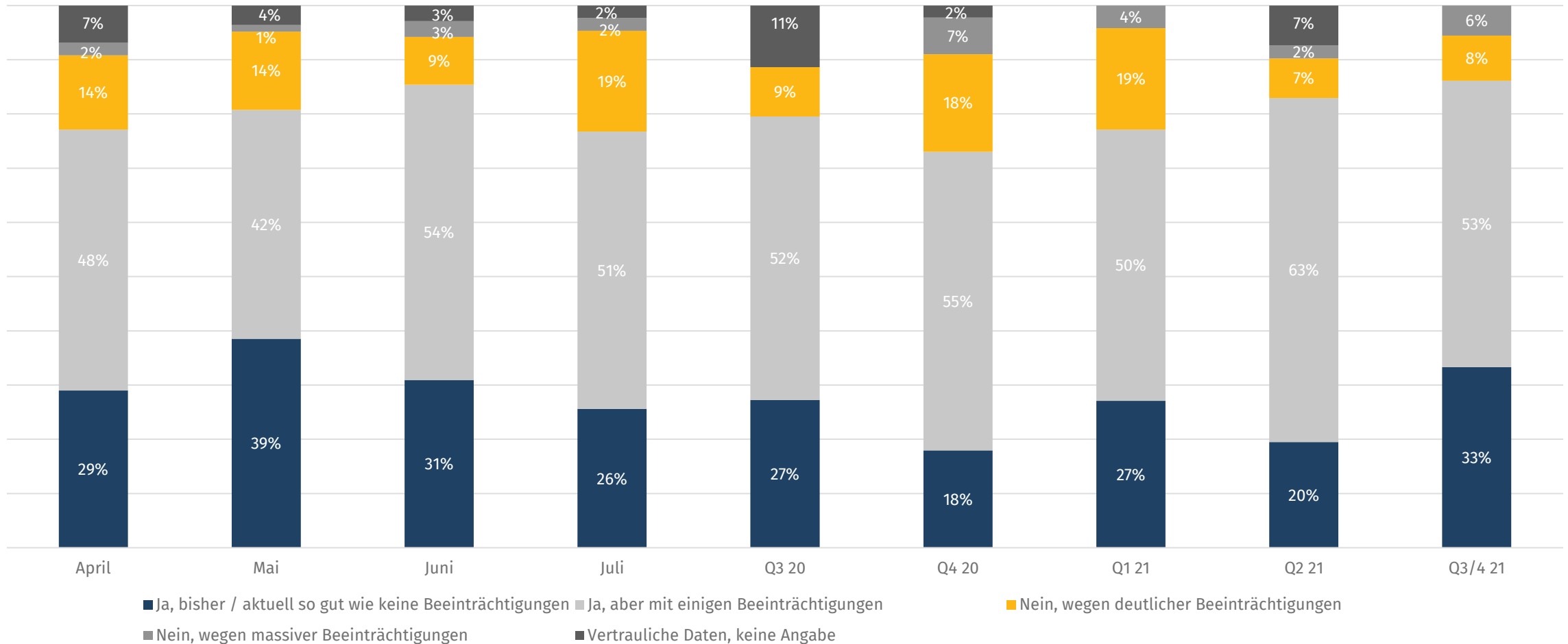
Entwicklung in den kommenden 4 Wochen



- Wird sich verbessern
- Wird zunächst so bleiben wie aktuell
- Wird sich verschlechtern
- Vertrauliche Daten, keine Angabe

Frage: Kommunizieren Sie aktuell unter den gegenwärtigen Umständen in vergleichbarer Intensität und Qualität mit Ihren Kunden und Lieferanten?

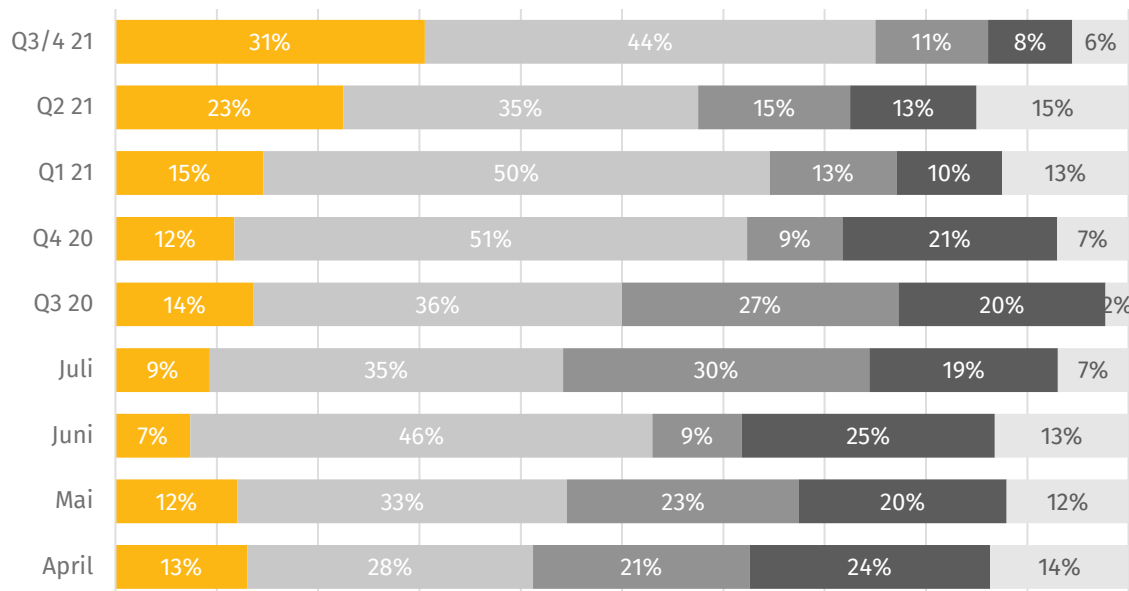
Die Aufrechterhaltung intensiver Kommunikation mit Kunden und Lieferanten steht weiterhin vor Herausforderungen. Im Vergleich zu Q2 2021 nehmen die krisenbedingten Beeinträchtigungen weiterhin leicht ab.



Frage: Wurden / Werden aktuell Ihre Budgets oder die Richtlinien für Ihre Auftragsvergabe für laufende und anstehende Projekte geändert? //Und wie schätzen Sie diesbezüglich die weitere Entwicklung in den nächsten vier Wochen ein?

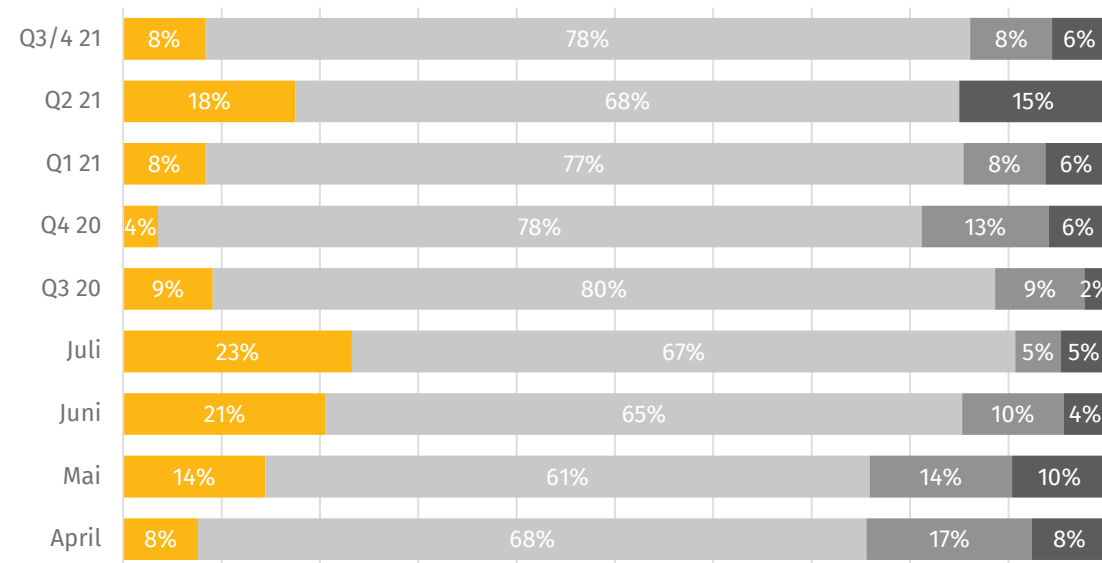
Budgets / Richtlinien zur Auftragsvergabe an Fremdfirmen bleiben weiterhin eingeschränkt / gestrichen. Die Erwartungen für die kommenden Wochen zeigen mit 78% keine Veränderungen der aktuellen Situation.

Änderungen Budgets / Richtlinien für Auftragsvergabe



- Nein, bisher / aktuell nicht
- Ja, einzelne Aufträge an Fremdfirmen wurden / werden eingeschränkt oder gestrichen
- Ja, zahlreiche Aufträge an Fremdfirmen wurden / werden eingeschränkt oder gestrichen
- Ja, es gibt massive Kürzungen und Einschränkungen
- Vertrauliche Daten, keine Angabe

Entwicklung in den kommenden 4 Wochen



- Wird sich verbessern
- Wird sich verschlechtern
- Wird zunächst so bleiben wie aktuell
- Vertrauliche Daten, keine Angabe

SPORTHEADS: Geschäftsklima im Sportbusiness

Ergebnisse 8. Welle Q3./4. 2021

Büro München
Karlstr. 19
80333 München
hello@sportheads.de
Tel. +49 (0)89 200 609 20