

## Presseaussendung | 13.07.2018

### Durch Weltmeisterschaft ein Fünftel mehr Fußbälle im heurigen Jahr

**Obleich Deutschland bereits nach der Vorrunde der Fußball-Weltmeisterschaft die Heimreise antreten musste, werden im deutschsprachigen Raum (DACH) heuer voraussichtlich rund 19 Prozent mehr Fußbälle verkauft als im Jahr davor. Während in Deutschland und der Schweiz im Durchschnitt rund 47 Euro pro Ball ausgegeben werden, sind es in Österreich nur 39 Euro. Eine aktuelle Marktanalyse vom Beraternetzwerk KREUTZER FISCHER & PARTNER.**

[13.07.2018 | Wien/Berlin] In Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH-Region) wurden im vergangenen Jahr (2017) insgesamt knapp 3,3 Millionen Fußbälle verkauft, davon rund 2,7 Millionen in Deutschland, 310.000 Stück in Österreich und 270.000 Stück in der Schweiz. Die Handelserlöse beliefen sich auf etwa 150 Millionen Euro, wovon 84 Prozent alleine in Deutschland erzielt wurden. Weitere jeweils acht Prozent in Österreich und der Schweiz.

Bezogen auf die Bevölkerung wurden zuletzt in Österreich die meisten Fußbälle verkauft. Pro 1.000 Einwohner lag der Absatz in den letzten drei Jahren (2015 bis 2017) bei durchschnittlich 41 Stück, in Deutschland und der Schweiz bei 35 bzw. 34 Stück. Dafür tendierte man in Deutschland und der Schweiz zu höherpreisigen Bällen. In Deutschland lag der durchschnittliche Verkaufspreis bei 48 Euro, in der Schweiz bei 44 Euro, in Österreich indessen nur bei 38 Euro.

Für heuer rechnen KREUTZER FISCHER & PARTNER mit einem Absatzplus von 19 Prozent auf knapp 3,9 Millionen Stück, obgleich Deutschland bei der laufenden Fußball-Weltmeisterschaft bereits in der Vorrunde ausgeschieden ist. Denn ein Ländervergleich in der DACH-Region zeigt, dass in der Vergangenheit in Jahren mit einem Fußball-Großereignis die Nachfrage vergleichsweise gleichförmig stieg, unabhängig davon ob die eigene Mannschaft daran überhaupt teilgenommen hat, beziehungsweise wie weit sie im Turnier gekommen ist. Österreich war ja bekanntlich 2008 das letzte Mal dabei.

Rund dreiviertel der weltweiten Fußballproduktion kommt aus Sialkot, einem Ort in Pakistan, wo hunderte kleine Unternehmen die Bälle vernähen und verkleben. Weitere fünfzehn Prozent liefert China, der Rest verteilt sich über andere Länder. Im deutschsprachigen Raum werden Fußbälle für den Markt schon seit langem nicht mehr erzeugt. Dafür sind aber sportliche Großereignisse integrierter Bestandteil der Marketingstrategie, nicht zuletzt weil diese die Nachfrage nachweislich gewaltig ankurbeln. So erhöhte sich etwa im Jahr der letzten Fußball-Weltmeisterschaft in Brasilien (2014) der Absatz in Deutschland, Österreich und der Schweiz insgesamt um 17 Prozent gegenüber Vorjahr und stieg bis zur Europameisterschaft in Frankreich nochmals um 16 Prozent. Ohne einschlägigen Großevent sank die Nachfrage im vergan-

genen Jahr 2017 zwar wieder um 13 Prozent auf das Niveau von 2014, das Marktvolumen lag allerdings noch immer knapp zwanzig Prozent über jenem von 2013.

Darüber hinaus war in den letzten Jahren ein Trend zu höherpreisigen Bällen unverkennbar. Lag der durchschnittliche Endverbraucherpreis in DACH im Jahr 2015 noch bei 45 Euro, werden heuer mehr als fünfzig Euro pro Ball erwartet. Insbesondere in Jahren mit einer Fußball-Weltmeisterschaft oder Fußball-Europameisterschaft zogen die Durchschnittserlöse signifikant an, weil sportliche Großereignisse vor allem die Nachfrage im mittleren (31 bis 85 Euro) und oberen Preissegment (mehr als 85 Euro) anstoßen. In Jahren ohne internationalen Fußball-Event werden rund sechs von zehn Fußbällen aus der Preisklasse zwischen fünf und dreißig Euro (unteres Preissegment) verkauft, drei Bälle aus der mittleren und einer aus der oberen Preisklasse. Doch während im Jahr der letzten WM in Brasilien (2014) der Absatz im unteren Preissegment im Vergleich zum Vorjahr nur vergleichsweise moderat um vier Prozent stieg, hoben die beiden anderen Preisgruppen um jeweils mehr als dreißig Prozent ab. Da davon auszugehen ist, dass sich dieses Muster im heurigen Jahr wiederholt, erhöhen sich im Jahr 2018 die Markterlöse in DACH voraussichtlich um 31 Prozent auf 195 Millionen Euro.

**Tabelle 1:** Markt für Fußbälle in DACH nach Ländern

|              | Endverbraucherumsatz in Mio. Euro |              |              |              |              | Fußbälle in 1.000 Stück |              |              |              |              |
|--------------|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|              | 2014                              | 2015         | 2016         | 2017         | 2018e        | 2014                    | 2015         | 2016         | 2017         | 2018e        |
| <b>TOTAL</b> | <b>154,9</b>                      | <b>163,7</b> | <b>185,7</b> | <b>149,6</b> | <b>195,5</b> | <b>3.224</b>            | <b>3.643</b> | <b>3.741</b> | <b>3.253</b> | <b>3.885</b> |
| Österreich   | 17,4                              | 14,2         | 15,4         | 11,7         | 15,4         | 436                     | 389          | 378          | 313          | 380          |
| Deutschland  | 123,9                             | 138,1        | 155,9        | 126,0        | 164,3        | 2.490                   | 2.984        | 3.055        | 2.665        | 3.180        |
| Schweiz      | 13,6                              | 11,4         | 14,4         | 11,9         | 15,8         | 298                     | 270          | 308          | 275          | 325          |

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER Beraternetzwerk

**Tabelle 2:** Anteil der Preissegmente in DACH

|                        | Umsatzanteile in % |            |            |            |            | Absatzanteile in % |            |            |            |            |
|------------------------|--------------------|------------|------------|------------|------------|--------------------|------------|------------|------------|------------|
|                        | 2014               | 2015       | 2016       | 2017       | 2018e      | 2014               | 2015       | 2016       | 2017       | 2018e      |
| <b>TOTAL</b>           | <b>100</b>         | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b>         | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |
| Unteres Preissegment   | 20                 | 24         | 19         | 23         | 19         | 51                 | 57         | 50         | 57         | 51         |
| Mittleres Preissegment | 42                 | 40         | 42         | 40         | 42         | 34                 | 30         | 35         | 30         | 34         |
| Oberes Preissegment    | 38                 | 36         | 39         | 37         | 39         | 15                 | 13         | 15         | 13         | 15         |

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER Beraternetzwerk

**Studiendesign:**

Die Marktanalyse wurde von KREUTZER FISCHER & PARTNER im Juli 2018 auf eigene Initiative hin durchgeführt. Alle publizierten Daten entstammen einer Primärerhebung bei den wichtigsten europäischen Anbietern und wurden soweit möglich mit Daten der öffentlichen Statistik evaluiert.

Alle Angaben ohne Gewähr.

Zeichen: 3.530 (ohne Leerzeichen)

**Für weitere Informationen:**

Besuchen Sie bitte unsere Homepage [www.kfp.at](http://www.kfp.at) oder kontaktieren Sie uns gerne persönlich.

**Ansprechpartnerin: Sabine Hengster**

Tel.: +43 1 470 65 10-11 | Email: [sh@kfp.at](mailto:sh@kfp.at)

**Über KREUTZER FISCHER & PARTNER**

*KREUTZER FISCHER & PARTNER ist ein Beraternetzwerk mit Büros in Wien, Hannover und Berlin. Seit mehr als 25 Jahren unterstützt KFP Unternehmen in der Marktanalyse, dem Business Development und in M&A-Projekten. Öffentliche Auftraggeber berät KFP bei der Evaluierung von Programmen. Darüber hinaus publiziert KFP regelmäßig Studien zu aktuellen wirtschaftlichen Themen. KREUTZER FISCHER & PARTNER arbeitet international, mit Fokus auf die DACH-Region.*

---

**KREUTZER FISCHER & PARTNER | Andreas Kreuzer Consulting e.U**

**Büro: A-1070 Wien – Wimbergergasse 14-16**

**Kontakt: Sabine Hengster | Tel: 01/470 65 10-11 | Email: [sh@kfp.at](mailto:sh@kfp.at)**