



© SK Rapid/Red Ring Shots

Das Ziel ist größtmöglicher sportlicher Erfolg Am Ende des Tages sollen alle beim SK Rapid getätigten Investitionen – wie das neue Trainingszentrum – Verein und Mannschaft wettbewerbsfähiger und erfolgreicher machen.

dem Allianz Stadion konnte mit dem Körner Trainingszentrum powered by VARTA nun das nächste Jahrhundertprojekt realisiert werden.

Peschek: Das ist ein echter Meilenstein in unserer Vereinshistorie, den wir trotz Coronakrise erreichen konnten und der für die nachhaltige sportliche und wirtschaftliche Weiterentwicklung des SK Rapid von entscheidender Bedeutung sein wird. Das Investitionsvolumen liegt bei rund 10 Millionen Euro, und wir merken schon jetzt, dass das Geld gut investiert ist.

Inwiefern?

Peschek: Weil damit nicht nur ideale Voraussetzungen für das Training, die Erholung, die Verpflegung und die Vorbereitung auf Spiele geschaffen werden konnten, sondern das Trainingszentrum auch bei Gesprächen mit potenziellen Neuzugängen und Jugendspielern ein absoluter Pluspunkt ist. Zudem haben wir nun dort alle sportlichen Schnittstellen an einem Ort konzentriert – was für Spieler und

den gesamten sportlichen Bereich eine absolute Verbesserung darstellt. Parallel dazu fahren wir aber auch andere Investitionen hoch, um uns sportlich konkurrenzfähiger zu machen.

Sie sprechen den im Sommer-Transferfenster erfolgten Kaderumbau an?

Peschek: Auch, aber beispielsweise auch den Tausch des Haupttrasens im Allianz Stadion. Wir haben zudem auf West 1 den Rasen getauscht, wo alle Akademiespiele stattfinden. Wir haben zahlreiche Geräte und Software im Medizinbereich, in der Trainingssteuerung, in der Analyse angeschafft und implementiert. Es passiert also laufend Weiterentwicklung, die uns mittel- bis langfristig enorm weiterhelfen wird. Immer wichtiger wird unabhängig davon auch das Thema Nachhaltigkeit – wir haben daher beim Trainingszentrum auf LED-Flutlicht gesetzt und Photovoltaik-Anlagen implementiert. Unter dem Strich geht es darum, mit all diesen Maßnahmen auch gesellschaftliche Relevanz sicherzu-

stellen, um wirtschaftliches Interesse zu erzeugen und damit die entsprechenden finanziellen Voraussetzungen für sportlichen Erfolg sicherstellen zu können. Alle unsere Aktivitäten sind auf diesen Endzweck ausgerichtet, und ich denke, dass wir mit den zuletzt getroffenen Weichenstellungen – konzeptionell, infrastrukturell und personell – in die richtige Richtung unterwegs sind.

Welche Erlöspotenziale versprechen dabei in den kommenden den stärksten Entwicklungsspielraum?

Peschek: Wir definieren beim SK Rapid bekanntlich drei Geschäftsfelder: National, International und das Transfergeschäft. National wäre es die Vision, dass wir auf 25.000 Mitglieder kommen und im Schnitt 20.000 Fans bei den Spielen bei uns im Allianz Stadion begrüßen können. Zudem wollen wir die Zahl der Fanclubs auf mehr als 250 steigern, weil das wichtige Multiplikatoren für uns sind. In den Bereichen Merchandising, Sponsoring und Hospitality haben wir ein gutes

Niveau, wollen aber in allen Bereichen noch stärker werden. Und natürlich können wir unsere internationalen Erlöse durch noch regelmäßige Teilnahmen an europäischen Gruppenphasen steigern. Wieder verstärkt ein Thema sollte in der nächsten Zeit der Transfermarkt werden ...

... der zuletzt abseits der ganz großen Player am Markt eher schwach war, oder?

Peschek: Das ist noch milde ausgedrückt. Während die Topklubs weiter mit Millionenbeträgen gehandelt haben, war der Transfermarkt im Winter 2021 für alle anderen de facto auf der Intensivstation. Seit dem Frühjahr 2022 kommt er langsam wieder auf Touren, was auch bei uns wieder zu steigenden Erlösen führen sollte. Zusammen mit den aus der vergangenen Saison gezogenen Lehren und Erkenntnissen und den darauf basierenden, umgesetzten Änderungen und Adaptionen macht uns das alles schon sehr zuversichtlich, dass wir eine erfolgreiche Zukunft vor uns haben.