

#AZIENDA SPORT:

“REPORT, RIFLESSIONI E STRATEGIE POST COVID19”

Tra i settori maggiormente “contagiati” da Covid19 si annovera, sicuramente, quello della “**Sport Industry**”.

In tale contesto, quali dovranno essere le strategie aziendali e di marketing che l’azienda sport dovrà prontamente attivare per programmare un vincente “business plan” che metta in “fuori gioco Covid19”?

Le giuste misure restrittive imposte dal Governo italiano hanno determinato il blocco di tutte le attività sportive, causando ingenti danni all’industry.

Ma se si considera che il lockdown ha interessato una parte rilevante del pianeta e la quasi totalità dei settori produttivi, appare miope e dannoso non iniziare a considerare l’inevitabile “recessione economica” che farà seguito a questo drammatico momento storico e della quale, purtroppo, ancora non è stimabile la reale portata!

Quello che stiamo vivendo è, sicuramente, un evento epocale senza precedenti!

Nel periodo definito della “*Grande Recessione*”, che va dal 2008 al 2012, le perdite economiche dei club furono molto relative. In controtendenza rispetto ai PIL dei vari Stati, molti dei club europei più importanti furono, addirittura, in grado di realizzare aumenti nei ricavi, nella misura di un +10% (statistica *Deloitte*).

In quella circostanza, a subire i danni maggiori, furono soprattutto i club delle serie minori (come spesso accade); attualmente, invece, è tutto il sistema ad essere coinvolto e a rischiare di collassare riportando pesanti perdite.

L’attuale momento derivante da Covid19 determina, infatti, per l’azienda sport, a fronte del permanere di “costi fissi” di gestione ordinaria (in attesa del “salary cap”), una diminuzione del “valore della produzione” determinatosi, al momento, con l’azzeramento dei “ricavi da stadio” e contestuale diminuzione dei “ricavi da sponsor e marketing”: azienda calcio (-30%); azienda basket (-45%); azienda volley (-40%).

A) La proposta di un nuovo modello aziendale “Fase Post Covid19”

Alla luce di quanto sopra, il “report” che segue è finalizzato a quantizzare ed analizzare il valore del “danno economico” che si è venuto a determinare a discapito della “sport industry” italiana, proprio a causa delle misure anti-contagio e della conseguente sospensione delle attività.

Si evidenzia, innanzitutto, la necessità di valutare l'impatto economico del "danno da Covid" e, conseguentemente, si sottolinea che aziende sportive, club, atleti e leghe hanno l'onere di elaborare soluzioni alternative per non svalorizzare gli investimenti realizzati, per mantenere viva l'attenzione sul settore e per salvaguardare la relazione con i propri fans.

Dai dati del report deriva, quindi, la proposta di un "nuovo modello aziendale" che le società sportive italiane dovranno attivare nella fase post Covid19 per ripartire e per non essere travolte dalla crisi che rischia di essere irreversibile.

Bisognerà puntare su modelli di "sviluppo sostenibile" e pensare in maniera "innovativa", con un occhio di riguardo, ad esempio, al digitale che da fondamentale strumento di supporto, in questa fase emergenziale, ha innescato nuove opportunità di business, favorendo, ad esempio, la convergenza verso il mondo degli *Esports* e del *crowdfunding*.

B) I "numeri del lockdown" e "determinazione del danno economico sport industry"

Per verificare i "numeri del lockdown" in termini negativi di "danno economico" ed individuare una strategia aziendale vincente, efficace ed efficiente per le società sportive, è stata compiuta un'attenta valutazione dei parametri di riferimento che seguono:

1. VALORE AZIENDA SPORT ITALIANA FASE PRE COVID19

Contributo Azienda Sport	=> 19 %
Valore Produzione "diretta" sistema sport Italia	=> 30 mld euro
Valore Produzione "indiretta" sport Italia	=> 60 mld euro
Numero praticanti sport italiano	=> 14,2 mln euro

2. VALORE AZIENDA CALCIO ITALIANA FASE PRE COVID19

Valore Produzione azienda calcio (serie A, B, C, Lega Dil.)	=> 5 mld di euro
Valore aggiunto sistema "metodo SROI"	=> 3,01 mld euro
Beneficio "diretto" industria calcio	=> 742 mln euro
Beneficio per il "sociale"	=> 1,05 mld euro
Beneficio per "salute"	=> 1,21 mld euro
Reddito per le "famiglie"	=> 9 mld di euro
Imposte generate	=> 1,7 mld di euro
Gettito fiscale	=> 1,3 mld di euro
Mutualità serie A verso altri sport	=> 130 mln di euro
Indebitamento serie A pre – COVID – 19	=> 2,5 mld di euro
Perdita stimata in caso di campionato fermo COVID – 19	=> 720 mln di euro

3. IMPATTO SOCIO ECONOMICO AZIENDA CALCIO ITALIANA

■ PROIEZIONE 2020 <u>SENZA</u> (COVID – 19)			
-	Spesa diretta	5.050 mln	
-	Impatto sul PIL	10.066 mln	
-	Impatto % sul PIL	0,58%	
■ CAMPIONATO CONCLUSO <u>CON</u> “TIFOSI ALLO STADIO”			
	<i>Variazione</i>		
-	Spesa diretta	3.938 mln	- 22%
-	Impatto sul PIL	8.951 mln	- 11%
-	Impatto % sul PIL	0,58%	OBP
■ CAMPIONATO “CONCLUSO <u>SENZA</u> TIFOSI ALLO STADIO”			
	<i>Variazione</i>		
-	Spesa diretta	3.211 mln	- 36%
-	Impatto sul PIL	7.534 mln	- 25%
-	Impatto % sul PIL	0,49%	-9BP
■ CAMPIONATO “<u>NON CONCLUSO</u> CAUSA COVID – 19”			
	<i>Variazione</i>		
-	Spesa diretta	2.683 mln	- 47%
-	Impatto sul PIL	6.095 mln	- 39%
-	Impatto % sul PIL	0,40%	-18BP

N.B.: Dodici le giornate di campionato che mancano al termine della serie A, oltre quattro recuperi e le partite per assegnare la “Coppa Italia”

4. IMPATTO ECONOMICO VALORE RICAVI SERIE A, B, C

PROIEZIONE 2020 *SENZA* COVID – 19

- Ricavi serie A	=> 3.544,40 mln euro
- Ricavi serie B	=> 410,90 mln euro
- Ricavi serie C	=> 182,60 mln euro

RICAVI IN CASO DI PARTITA “*CON* TIFOSI ALLO STADIO”

		Variazione
- Ricavi serie A	=> 3.534,60 mln	- 9,8%
- Ricavi serie B	=> 409,10 mln	- 1,8%
- Ricavi serie C	=> 182,60 mln	- 0,7%

RICAVI IN CASO DI PARTITA “*SENZA* TIFOSI ALLO STADIO”

		Variazione
- Ricavi serie A	=> 3.366,70 mln	- 177,7%
- Ricavi serie B	=> 393,40 mln	- 17,5%
- Ricavi serie C	=> 157,90 mln	- 24,7%

RICAVI IN CASO DI “*CAMPIONATO CONCLUSO* CAUSA COVID – 19”

		Variazione
- Ricavi serie A	=> 3.231,30 mln	- 310,1%
- Ricavi serie B	=> 375,20 mln	- 35,7%
- Ricavi serie C	=> 137,70 mln	- 44,9%

5. IMPATTO ECONOMICO CAMPIONATI CALCIO EUROPEO (*perdita di 3,5 mld euro*)



COVID-19: effects on the leagues by source of revenue				
	Matchday	Broadcasting	Commercial	Total
	170-180	700-800	250-300	1,150-1,250
	150-170	500-600	150-200	800-950
	130-140	300-400	200-250	650-750
	90-100	350-450	100-150	550-650
	50-60	150-200	100-140	300-400
all numbers in M EUR				

Source: KPMG research and media reports

6. VALUTAZIONE CALCIATORI CAMPIONATI EUROPEI

■ Valutazione “parco calciatori campionati interrotti”

	Valutazione il mln di euro	Svalutazione media per ogni calciatore
- LIGUE 1	2.720 (- 27,1%)	-2,35
- LA LIGA	4.748 (- 28,7%)	-4,22%
- PREMIER	7.840 (- 25,4%)	-5,74%
- BUNDESLIGA	4.097 (- 25,4%)	-3,36
- SERIE A	4.229 (- 26,1%)	-3,3
- EREDIVISE	923 (- 24,0%)	-0,81
- LIGA NOS	792 (- 26,4%)	-0,8
- CHAMPIONSHIP	1.056 (- 31,0%)	-0,92
- JUPILER PRO	595 (- 23,6%)	-0,53
- SUPER LIG	485 (- 29,4%)	-0,53
TOTALE	27.485 (26,5%)	-2,37
BIG FIVE	23.635 (26,4%)	-3,83

■ Valutazione “parco calciatori campionati conclusi”

	Valutazione il mln di euro	Svalutazione media per ogni calciatore
- LIGUE 1	3.082 (- 17,4%)	-1,51
- LA LIGA	5.395 (- 19,0%)	-2,8
- PREMIER	8.684 (- 17,4%)	-3,93
- BUNDESLIGA	4.581 (- 16,5%)	-2,19
- SERIE A	4.734 (- 17,2%)	-2,18
- EREDIVISE	1023 (- 15,7%)	-0,53
- LIGA NOS	891 (- 17,3%)	-0,52
- CHAMPIONSHIP	1.210 (- 20,9%)	-0,62
- JUPILER PRO	651 (- 16,4%)	-0,37
- SUPER LIG	536 (- 21,9%)	-0,39
TOTALE	30.786 (17,1%)	-1,58
BIG FIVE	26.475 (17,6%)	-2,55

7. IMPATTO ECONOMICO AZIENDA BASKET

Fatturato annuo Legabasket	=> 110 mln di euro
Perdita stimata interruzione campionato	=> 38/40 mln di euro

8. IMPATTO ECONOMICO AZIENDA VOLLEY

Fatturato annuo Super Lega maschile	=> 52 mln
Perdita stimata	=> 24 mln
Numeri addetti Super Lega + A2 + A3	=> 3.700

9. FONDO SOLIDARIETÀ FEDERAZIONI SPORTIVE NEI CONFRONTI DEI CLUB DI RIFERIMENTO

FEDERAZIONE	VALORI AIUTI (EURO)
 Atletica	1.238.000
 Basket	4.000.000
 Bocce	500.000
 Box	400.000
 Canoa	510.000
 Canottaggio	300.000
 Ciclismo	2.000.000
 Equitazione	500.000
 Moto	2.000.000
 Nuoto	4.000.000
 Rugby	2.000.000
 Scherma	1.440.000
 Tennis	3.000.000
 Vela	535.000
TOTALE	22.423.000

Fonte: *Corriere dello Sport*

C) Conclusioni : “Strategie resilienti per garantire il business continuity”

È evidente che questo virus ha cambiato, e sta cambiando il mondo, dal lavoro alle imprese, dalla scuola al commercio, dall'industria alla finanza e, persino, la gestione del tempo libero; la crisi ha generato un impatto molto forte, ribaltando priorità di governi, cittadini e società e sconvolgendo i “tradizionali sistemi di gestione”.

Un nuovo “modello aziendale di *exit strategy*” per l'azienda sport italiana, diventa, pertanto, un imperativo imprescindibile ed urgente, un nuovo modello da proporre ai club sportivi di riferimento finalizzato all'applicazione del “salary cap”, redazione di bilanci aziendali sostenibili, fidelizzazione dei tifosi e delle aziende sponsor, elaborazione di nuove strategie di marketing sportivo 4.0 e ricavi da “Esport”, azionariato diffuso (con previsione di un contributo a fondo perduto commisurato all'aumento del capitale), trasformazione delle ASD in SSD, fusione tra società sportive ed attività di *crowdfunding*.

La variabile “tempo” entra in campo...bisogna agire tempestivamente, ed efficacemente, altrimenti si rischia un “fuori gioco”... irreversibile!

La fase post Covid sarà molto “esigente” e rigorosamente selettiva, non si potranno più negare i problemi o rinviare le soluzioni, non si potrà più essere indolenti di fronte a questioni che richiedono risposte urgenti, non si potrà più restare indietro, non si potranno più sprecare: competenze, energie, risorse... È arrivato il *tempo*...di non perdere più tempo!

Bibliografia

- *Corriere dello Sport, Gazzetta dello Sport, Calcio&Finanza, KPMG, Sport Economy, Sport Business Management*

Circolare redatta a cura della Commissione Studi AICAS - Azienda Sport “Covid 19”:

Nello Gaito, Angelo Irienti, Fabio Montesano, Antonio Opromolla, Alberto Rigotto, Antonio Sanges, Francesco Ventura.