

Rivalen bij dezelfde broodheer



De Morgen - 12 Jun. 2015

Pagina 18

Twee maanden zullen Sven Nys en zijn gedoodverfde opvolger Wout Van Aert voor dezelfde sponsor rijden. Dezelfde sponsor, maar niet dezelfde ploeg. Vanaf 1 januari 2016 wordt Crelan voor vier jaar de partner van Vastgoedservice; tot maart 2016 blijft ook Crelan-AA Drinks bestaan. Luc Versele, topman bij Crelan: 'Ze moeten van mekaar geen cadeautjes verwachten.'

Een grote verrassing was het, toen beide veldritploegen hun samenwerking bekendmaakten. "Iedereen vroeg ons wat we zouden doen na maart 2016, het moment dat Sven Nys ermee stopt", zei Luc Versele, CEO van Crelan. "Wel, we zijn op zoek gegaan naar een nieuwe partner en kwamen uit bij Vastgoedservice. Ik ben fan van hun project, ze hebben het laatste anderhalf jaar een nieuwe en frisse wind laten waaien door de veldritwereld. In de winter van vorig jaar hebben we de eerste contacten gelegd, nu is er een vierjarige overeenkomst tot en met december 2019. We wilden een duurzaam contract. Deze samenwerking is een goede zaak voor het veldrijden."

Voor Crelan was het belangrijk dat er met Wout Van Aert een groot talent bij Vastgoedservice rijdt. "Anders was de kans inderdaad groot dat Crelan stopte als sponsor", geeft Versele toe. "We wilden er een topper bij, dat is belangrijk voor onze zichtbaarheid. Zonder uithangbord wordt het een pak moeilijker."

Uithangborden genoeg van januari 2016 tot maart 2016: Sven Nys en Wout Van Aert. De koning van het veldrijden met zijn kroonprins - Mathieu van der Poel even buiten beschouwing gelaten. Vrees voor belangenvermenging moet er volgens Versele echter niet zijn. "Net omdat het voor die maanden twee verschillende ploegen zijn. Dit is geen fusie. Je hebt Crelan-AA Drinks en je hebt Crelan-Vastgoedservice. Ik zie daar helemaal geen probleem in. Wees gerust: de honger van Nys is enorm om nog één keer te laten zien wie de beste is en Van Aert wil ook volgend jaar enkel beter worden. Ze moeten van mekaar geen cadeautjes verwachten."

Belang van sponsoring

Wat betekent die sportsponsoring eigenlijk voor het bedrijf Vastgoedservice? "Het is belangrijk dat de mensen ons kennen", zegt teammanager en profvoetballer Timmy Simons. "Maar ik had nooit gedacht dat we op dit moment hier zouden staan."

Vastgoedservice blijft inderdaad jaar na jaar groeien. Begonnen in de Antwerpse Kempen, nu met kantoren over bijna heel Vlaanderen. Met dank aan het veldrijden. "Het is een succes geworden. Bijna iedereen is fan van het veldrijden en zit op zaterdag of zondag naar televisie te kijken. Als je dan een renner ziet passeren met 'Vastgoedservice' op zijn truitje, dat blijft hangen."

Of de groei van het bedrijf allemaal te wijten is aan sponsoring, is moeilijk te peilen. "Wat we wel zien," zegt Simons, "is dat het aantal bezoeken op onze website enorm toeneemt in de maanden van het veldritseizoen. Die stijging is fenomenaal."

"Het is inderdaad moeilijk om zoiets te meten", bevestigt Wim Lagae, sportmarketeer verbonden aan de KU Leuven. "Eigenlijk zou je dat pas kunnen zien op het moment dat ze stoppen met de sportsponsoring. Hoe gaan de klanten en stakeholders daarop reageren? Maar het is een feit dat sportsponsoring blijft groeien. Zeker in het veldrijden, dat is een kijkcijferkanon in Vlaanderen. Er komen meer dan dertig wed- strijden live op televisie en ook de geschreven media geven er veel aandacht aan."

Lagae haalt er het voorbeeld van Crelan bij. "Zij kozen voor een uithangbord met Sven Nys, wat destijds heel belangrijk was om de fusie tussen Centea en Landbouwkrediet een gezicht te geven. Ik weet dat ze daar heel tevreden zijn over die keuze."

Er is volgens Lagae de laatste jaren ook een evolutie in de sportsponsoring. "Je ziet steeds vaker dat merken die in principe niets met sport te maken toch voor sport kiezen om te communiceren. Het is een slimme manier om jezelf in de kijker te plaatsen."

(FDZ)

Copyright © 2015 De Persgroep Publishing. Alle rechten voorbehouden