



Een vierde van de eersteklassers komt uit een van de tien provincies: Club Brugge, SV Zulte Waregem, KV Oostende en KV Kortrijk. En alle vier die West-Vlaamse clubs doen alweer mee voor play-off 1. Hoe komt dat? Een rondvraag bij de vier algemeen managers én bij een sportmarketeer.

CLUB BRUGGE

Wat is de reden voor het succes van het voetbal in West-Vlaanderen?

VINCENT MANNAERT, ALGEMEEN MANAGER VAN CLUB BRUGGE: 'Bedrijfsmatig gaat het in het algemeen goed in West-Vlaanderen. Randstad, een van onze commerciële partners, zei mij onlangs nog dat de werkloosheid er veel lager is dan in de rest van het land.

'Het is een combinatie van ondernemen en hard werken. Door hard werken proberen het verschil te maken met anderen. Dat merkte ik toen ik destijds in Waregem aankwam meteen: de focus ligt er eerder op doen dan op erover praten.

'Het helpt het voetbal natuurlijk dat er in West-Vlaanderen veel bedrijvigheid is. In Waregem viel het mij op dat er zowat om de drie huizen een bedrijf was. Het wingebied is misschien relatief klein, maar er zit veel vis in. Dat verklaart waarom al die clubs gezond zijn. Club rekruteert in het hele land en de anderen slagen er goed in de ondernemers uit hun regio aan zich te binden. Vooral Waregem doet dat heel goed. Kortrijk ook, al is de focus daar iets meer op het sportieve en de rekrutering gericht. En in Oostende speelt uiteraard de extra dimensie en het netwerk van de voorzitter daar een rol in.

'Vroeger was er op de lagere scholen in Oostende, Kortrijk, Waregem en Gent een overwicht van sjaals van Club en in mindere mate van Anderlecht. Nu zie je dat de lokale identiteit groter is geworden. Het goeie is dat er meer mensen naar het voetbal komen. Het is geen kannibalisme. De drempel om naar een voetbalclub te komen of er sympathie voor uit te spreken is veel lager. Vrijwel overal liggen de toeschouwersaantallen hoger. In 2000 waren dat er in Brugge gemiddeld 12.000. Nu zijn het er 26.000. Zelfs in de topjaren van Waregem in de jaren tachtig waren er daar maar 5000 à 6000. Het voetbal is populairder geworden, het trekt meer mensen aan, met als typisch verschijnsel dat de vier West-Vlaamse clubs het goed doen.'

Wat is de specifieke kracht van elk van de vier West-Vlaamse eersteklassers?

VINCENT MANNAERT: 'Club Brugge is zich in de jaren zeventig beginnen te ontwikkelen als grootste uitdager van Anderlecht en Standard op een moment dat er in Vlaanderen minder sportieve concurrentie was. Ik bedoel: Gent, Oostende en Kortrijk waren liftploegen en ook in Limburg was er geen topploeg, de grootste uitdager was toen eigenlijk Antwerp. Het is vanuit die underdogrol uitgegroeid tot een echte volksclub, door de goeie sportieve resultaten en door spelers aan te trekken uit de rest van Vlaanderen, die hun streek van afkomst mee mobiliseerden. En door de specificiteit dat West-Vlamingen misschien wel de Belgen zijn die het meest over het hele land uitzwermen. Die grote gemeenschap van uitgeweken West-Vlamingen, die na hun studie of door hun werk elders waren blijven hangen, bleef trouw fan. Daarbij stond Club voor het noeste, voor het Vlaamse, voor hard werken. De slogans 'Bluvn goan!' en 'No sweat, no glory' appeleren daar nog altijd aan. Het was ook een stuk het afzetten tegen het bourgeois van het Anderlecht van de hoofdstad. Terwijl Standard stond voor het industriële, het vurige, de ovens en het arbeidsethos van Luik. Het profvoetbal werd in die tijd in een bepaalde vorm gegoten: die van de Grote Drie die het niet alleen in de nationale competitie, maar ook internationaal goed deden. En nu zijn het nog altijd de enige drie clubs die met hun eigen identiteit rekruteren over het hele land. Het is een tijdloos verhaal en een identificatie waar heel veel mensen zich nog steeds in herkennen.'

Wat is hun economisch potentieel met het oog op een duurzame toekomst?

WIM LAGAE, SPORTMARKETEER KU LEUVEN: 'De tandem Bart Verhaeghe en Vincent Mannaert investeerde de voorbije jaren stevig in de commerciële cel. Ze optimaliseerden zowel de partnerships met de sponsors als de inkomsten uit ticketing, abonnementen en businessseats. Club Brugge is een sterk Vlaams merk gebleven. Verdere commerciële groei realiseren kan echter alleen in een nieuw stadion én op voorwaarde dat de club zich voor de bouw ervan financieel niet te zwaar pijn doet. De hamvraag is dus wat de status van het nieuwe stadionproject aan de Blankenbergse Steenweg is. Is de financiering ervan rond? En zo ja, wanneer wordt (eindelijk) de eerste steen gelegd? Binnen het huidige Jan Breydel zal het al een succes zijn als Club commercieel op niveau kan blijven. Daarvoor moet het sportief aan de top blijven in België. Richting 2020 betekent dit nog minstens één keer de landstitel pakken en na de huidige campagne nog minstens één keer deelnemen aan de Champions League. Daarnaast hangt Club ook af van hoe de economische strijd om Vlaanderen evolueert. Er blijft de concurrentie van AA Gent, dat dé groei van de jongste vijf jaar realiseerde en verder kan profiteren van de commerciële mogelijkheden van de Ghelamco Arena.'

SV ZULTE WAREGEM

Wat is de reden voor het succes van het voetbal in West-Vlaanderen?

EDDY CORDIER, ALGEMEEN MANAGER VAN SV ZULTE WAREGEM: 'We zitten hier toch in wat al eens 'het Texas van Vlaanderen' is genoemd: in een regio van ondernemers met veel industrie in volle expansie, met veel kmo's en veel kapitaal. Daar profiteren heel wat clubs van. En dan is er volgens mij nóg een cliché dat meespeelt: het gezonde West-Vlaamse boerenverstand. We zijn werkers, we weten dat je niets voor niets krijgt en voor we een euro uitgeven, draaien we hem twee keer om. Gezonde ambitie maakt dat je ook tegenslagen kunt overwinnen.

'Aan de onderlinge concurrentie zie ik alleen maar voordelen. Het leeft enorm, het houdt elkaar scherp en dat is interessant. Eerlijk gezegd zou ik liever vier keer tegen Kortrijk spelen dan tegen – met alle respect – Eupen. Onze relatie is ook goed. We overleggen soms met elkaar met het oog op Pro Leaguevergaderingen, bundelen ideeën en tijdens de verkiezing van de raad van bestuur van de Pro League kreeg KV Kortrijkvoorzitter Joseph Allijns onze stem. En onze bestuurder Willy Naessens werd door Johan Plancke van Roeselare en Joseph Allijns ook betrokken bij de plannen voor de competitiehervorming. Ik denk dat er zelfs nog plaats is voor SV Roeselare, als je ziet welke bedrijven erbij komen en zich aan het ontwikkelen zijn langs de E17 van Gent naar Kortrijk.'

Wat is de specifieke kracht van elk van de vier West-Vlaamse eersteklassers?

EDDY CORDIER : 'Wij hechten veel belang aan continuïteit. Dat is belangrijk voor de stabiliteit en om kwaliteit te kunnen bieden, maar in voetbal zie je het niet veel. Daar streven we naar door onder meer langdurige contracten. Francky Dury tekende hier voor tien jaar en dat deed ikzelf ook. Het is een duidelijk signaal voor iedereen dat je op lange termijn wilt samenwerken. Dat je op momenten dat het minder goed gaat niet alles weer aan de kant zult beginnen te schuiven zoals bij veel andere clubs, maar dat je door de zure appel heen zult bijten en er samen uit zult komen. We maakten het een paar jaar geleden mee en supporters en sponsors zijn toen rustig gebleven. Dat is de sterkte van de club, die continuïteit die stabiliteit geeft. De structuur waar blijvend aan gewerkt wordt met mensen die meegegroeid zijn met de ontwikkeling van de club en altijd in het belang van de club denken en handelen. Die verbondenheid, die vertrouwensband, ook met de stakeholders, is ontzettend belangrijk. Net als onze nuchterheid. Als we eerste staan, genieten we daarvan, maar we beseffen dat het uitzonderlijk is en zijn al bezig met ons te wapenen tegen dat het minder gaat. Sportieve prestaties gaan altijd in ups en downs, maar iedereen wil zich linken aan een club die stabiel is en groeit.'

'Natuurlijk, in voetbal ben je ook afhankelijk van de middelen. Er zijn clubs met veel meer middelen dan wij, maar daarom nemen ze nog geen betere beslissingen. Met minder middelen is het moeilijker, maar dat compenseren we door creatief te zijn en door er elke dag samen mee bezig te zijn. Zulte en Waregem tellen samen nog geen 50.000 inwoners. Dat kleine rekruteringsgebied betekent een beperking voor je toeschouwersaantal, maar we zetten ook vol in op kmo's die ons budget extra steun geven. We weten dat we nooit een budget van 50 miljoen bijeen zullen krijgen, maar ook dat we het met een betere infrastructuur wel kunnen verdubbelen en dat de uitdaging dan wel kan zijn om te blijven meedingen aan de top.'

Wat is hun economisch potentieel met het oog op een duurzame toekomst?

WIM LAGAE : 'Zulte Waregem boorde de jongste jaren de omliggende gemeenten succesvol aan en de Zuid-West-Vlaamse kmo's vinden de weg naar het vernieuwde Regenboogstadion. Dankzij de renovatie kan richting 2020 nog verder een lichte commerciële groei worden verwacht. Dat is hetzelfde verhaal als KV Oostende. Maar ook hier vormt het beperkte marktareaal een rem. De gemeenten rond Waregem zijn klein en het hinterland ligt ingesloten tussen het groeiende marktareaal van AA Gent en het hinterland van KV Kortrijk. Sinds de invoering van de play-offs bewijst Zulte Waregem dat het, net als KVK trouwens, over een uitstekende scoutingcel beschikt. Er wordt een positief transfersaldo gerealiseerd en tegelijk slaagt de club erin om de kwaliteit van de spelersgroep op peil te houden. Hoelang lukt dit nog en zal Essevee blijven investeren in de scoutingcel? De Jupiler Pro League zal als transit- of doorverkoopcompetitie in waarde alleen maar toenemen zolang de tv-rechten in de vijf grote Europese competities blijven groeien. Zulte Waregem, maar ook de andere clubs, zullen hiervan profiteren en op hun transfers een groter positief saldo kunnen realiseren.'

KV OOSTENDE

Wat is de reden voor het succes van het voetbal in West-Vlaanderen?

LUC DEVROE, ALGEMEEN MANAGER VAN KV OOSTENDE : 'Misschien dat de mensen in West-Vlaanderen heel goed weten dat een euro een euro is en geen tien euro. We hebben de naam harde werkers te zijn, maar ik denk dat we ook vrij realistisch zijn. De ene club stimuleert de andere, door de concurrentie maken we elkaar sterker. Bij zowat alle West-Vlaamse clubs zitten er mensen die voor hun club supporteren én voor Club Brugge. Van mij mag iedereen succes hebben. Ik wil gerust play-off 1 spelen met vier West-Vlaamse clubs. En volgend seizoen mag Roeselare er ook nog bij. Alles staat of valt met resultaten. Dat is de reden dat er tegenwoordig in Brugge of in Eernegem kinderen op school rondlopen met een sjaal van Oostende. Toen Roeselare in 1B nog onderaan stond, trok het 1200 man tegen Cercle en zes weken later staat het bovenaan en trekt het dubbel zoveel volk tegen Tubize op een zondag dat er op tv het WK wielrennen én Gent-Waregem is.'

Wat is de specifieke kracht van elk van de vier West-Vlaamse eersteklassers?

LUC DEVROE : 'Ik denk dat iedereen weet wat de kracht van dit KV Oostende is: de factor Marc Coucke. Ook het verhaal van twintig jaar KVO is gekend: op en neer tussen de tweede en de eerste klasse. Marc Coucke stelde niet alleen geld ter beschikking, hij zette ook een structuur neer met op alle posten de juiste mensen.'

'Ik ben er honderd procent van overtuigd dat er in Oostende plaats is voor een eersteklasser. Want vergeet niet dat er in 1989 en 1990 ook al 6000 man was voor een wedstrijd van de Beker van Vlaanderen. Als je in eerste zit, komt er volk. Maar om iets op te starten is er kapitaal nodig. Zonder geld om machines te kopen kun je niet produceren, ook al heb je een geweldig idee. Dan moet er iemand zijn schouders onder steken en in dit geval is dat Marc Coucke. Het is nu aan het financieel, sportief en commercieel beleid om te zorgen dat het door hem geïnvesteerde geld stap voor stap terugbetaald kan worden en de club zelfbedruipend wordt. Daar is maar één oplossing voor. Als je morgen spelers van 6 miljoen begint te kopen, wordt het moeilijk. Maar als je er kunt blijven kopen van 200.000 euro en er elk seizoen één kunt verkopen voor 4 miljoen euro, dan denk ik dat binnen drie à vijf jaar alles terugbetaald is. Dat is een kwestie van gezond beleid voeren.'

'Marc Coucke zei al dat hij het niet doet om geld te verdienen, maar omdat hij van voetbal houdt, omdat hij al 45 jaar supporter is van KVO en omdat hem dat een zekere voldoening geeft. Hij is betrokken als investeerder, maar ook als supporter. Hij gaat ook naar Manchester City en Barcelona, maar in de eerste plaats klopt zijn hart voor KVO. Als Mechelen zeven minuten voor tijd gelijkmaakt, is hij even nerveus als de trainer en ik. Dan maakt het niet uit hoeveel er op zijn rekening staat.'

'Als je de mensen iets aanbiedt, dan kun je ook iets terugkrijgen. Dat is wat hij op dit moment doet. De kustmensen zijn heel belangrijk voor ons, maar wij leven ook van mensen die aan de kust een appartement hebben en het leuk vinden om in het weekend naar zee te komen en naar KVO te komen kijken. Ik hoorde ook nog niemand die wij uitnodigden zeggen dat hij niet graag terugkomt.'

'Het groeit, maar we weten ook dat we nooit 30.000 man zullen trekken. Tenzij we eens een bekerfinale spelen misschien. Momenteel tellen we rond de 5000 abonnees. Met ons huidige stadion moeten we naar 6500 kunnen gaan. En mochten we vijf keer na elkaar play-off 1 en een paar keer Europees spelen, dan kun je volgens mij zoals Mechelen en Lierse permanent naar 8000 à 9000 gaan en je stadion uitbouwen tot 12.000 plaatsen.'

Wat is hun economisch potentieel met het oog op een duurzame toekomst?

WIM LAGAE : 'Oostende renoveerde zijn stadion en kan daardoor richting 2020 commercieel nog een lichte groei optekenen. De vernieuwde Versluys Arena is een potentiële hefboom om meer businesspakketten te verkopen en extra fans aan te trekken, wat meer ticket- en wedstrijdinkomsten betekent. Al blijft er het beperkte hinterland, met aan de ene kant de Noordzee en aan de andere kant de nabijheid van Brugge. De groei zal altijd tegen dit plafond aanstoten. Merk ook op dat KVO de verbouwingswerken alleen maar via Marc Coucke kon financieren. De uitdaging blijft om economisch iets minder afhankelijk te worden van de voorzitter, maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Bij dezelfde sportieve resultaten – tussen plaats vier en negen eindigen en af en toe voor een uitschieter zorgen in play-off 1 – mag je er hoe dan ook van uitgaan dat het budget van KVO zal blijven groeien. De verwachting is dat ook de inkomsten uit de verkoop van de tv-rechten zullen stijgen. Nu bedragen de rechten van de Belgische competitie 70 miljoen euro, de ambitie is om tegen 2020 naar 100 miljoen te evolueren. Daar zullen alle zestien eersteklassers van profiteren. Maar zeker ook de West-Vlaamse clubs, die goed scoren in de ranking die de verdeelsleutel bepaalt.'

KV KORTRIJK

Wat is de reden voor het succes van het voetbal in West-Vlaanderen?

MATTHIAS LETERME, ALGEMEEN MANAGER VAN KV KORTRIJK : 'Ik denk dat de grote concurrentie en de competitiviteit in West-Vlaanderen ons helpen om het maximum uit onze mogelijkheden te halen. Het is zeker geen negatieve kracht: we breken elkaar niet af, brengen elkaar niet in diskrediet, maar gunnen elkaar het succes. We werken allemaal hard en zijn geen opscheppers. Als wij zien wat Club Brugge, KV Oostende en Zulte Waregem doen en nog van plan zijn, hoe ze werken en vooruitgaan, dan prikkelt ons dat. We prikkelen elkaar en dat zorgt voor een boost.'

Wat is de specifieke kracht van elk van de vier West-Vlaamse eersteklassers?

MATTHIAS LETERME : 'Ik denk dat het specifieke van dit KV Kortrijk vooral de zeer interessante prijs-kwaliteitverhouding is, de value for money . Onze abonnementen zijn de goedkoopste van de eerste klasse en ook onze prijzen voor visibiliteit en hospitality zijn zeer interessant in verhouding tot wat we te bieden hebben: de Engelse sfeer en voetbalbeleving in ons stadion, het attractieve spel, de sterke thuisreputatie, de sportieve resultaten en het positieve imago van de club.'

'We zijn een op en top financieel gezonde club met een gezond beleid. We hebben geen euro schulden. Het enige wat we moeten doen, is zoals veel clubs spelers verkopen om beetje bij beetje vooruitgang te kunnen maken. Ik las dat de voorzitter van Excel Mouscron zei dat hij de eigenaars van zijn club verkiest boven die van ons, omdat bij hen het geld al voor het seizoen op de rekening staat. Maar bij ons is dat niet nodig: wij zijn zelfbedruipend, wij werken met ons eigen geld. Meneer Tan betaalde de familie De Gryse een bepaalde prijs voor de aandelen en that's it . Vooralsnog kunnen wij niets anders zeggen dan dat we na de overname kunnen blijven werken zoals we dat gewend waren. Er worden ons geen zaken opgelegd en er worden geen beslissingen genomen zonder de dagelijkse werking te consulteren. Wij proberen ons budget te verhogen door keihard te werken. Het enige dat wij hopen, is dat de nieuwe eigenaars mee investeren in een nieuw stadion, omdat een nieuw stadion veel meerwaarde zal geven aan de club in haar geheel.'

'Ik denk dat we al bewezen dat we met beperkte middelen goeie spelers kunnen halen en goeie sportieve resultaten kunnen neerzetten. Onze scouting en onze staf leveren zeer goed werk. Het zijn ook vooral mensen met een band met de club, die meedenken en weten dat er bepaalde beperkingen zijn. Alles staat of valt ook met wat er op de groene mat gebeurt. Als het daar fout loopt, dan mogen onze commerciële mensen nog zo goed en hard werken, het resultaat zal nooit hetzelfde zijn. Dat we Gigot niet lieten vertrekken en het contract van Rolland en Kage openbraken, is een signaal naar de groep en de stakeholders dat het onze ambitie is om elk jaar volop mee te doen voor play-off 1. Maar qua infrastructuur en omkadering is het echt overleven tot aan een nieuw stadion. Vergeet niet: veel Kortrijkzananen zijn zeer kritisch, het moet in orde zijn. Ook daarom zeg ik: met een nieuw stadion is er voor deze club een zeer grote groeimarge.'

Wat is hun economisch potentieel met het oog op een duurzame toekomst?

WIM LAGAE : 'KV Kortrijk heeft in vergelijking met KV Oostende en Zulte Waregem een relatief groot marktareaal, met naast Kortrijk zelf ook nog Menen, Wevelgem en Kuurne. Vooral de randgemeenten kunnen nog beter aangeboord worden. Maar voor KVK geldt hetzelfde als voor Club Brugge: binnen het huidige stadion zit de club voor haar dagelijkse commerciële werking tegen de limiet aan. De businesscapaciteit van het Guldenesporenstadion is heel beperkt, bedrijven kunnen te weinig op hun wenken worden bediend. Het stadion biedt plaats aan 9400 toeschouwers en momenteel bedraagt de gemiddelde bezettingsgraad 7600, maar er is een potentieel voor 10.000 fans gemiddeld. Een strategische keuze dringt zich dus op. Ofwel wordt het huidige stadion opgesmukt met meer businessseats en zet de club in op een hogere bezettingsgraad. Ofwel bouwt KVK een nieuw stadion voor 13.000 toeschouwers, dat al vlug 50 à 70 miljoen euro kost en moeilijk zal worden terugverdiend. Het valt nog te bekijken of daarvoor een consortium wordt gevonden. Verdere groei van KVK hangt af van de wil van Vincent Tan om in stenen en/of spelers te investeren. De vraag richting 2020 is dus welke plaats Kortrijk zal blijven innemen in de ploegenportefeuille van Tan.' #

DOOR BENEDICT VANCLOOSTER

Copyright © 2016 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden