

‘Als je met talenten als Kevin De Bruyne werkt, weet je: het geld volgt automatisch’

Knack - 16 Aug. 2017
Pagina 84

Neymar Jr. die zichzelf voor 222 miljoen euro vrijkoopt bij FC Barcelona. Ex-pizzabakker Mino Raiola die Romelu Lukaku naar Manchester United gidst voor 17 miljoen. Is de voetbalwereld gek geworden? Allerm minst, zegt Patrick De Koster, de man die twee jaar geleden Kevin De Bruyne naar Man City transfereerde voor 75 miljoen euro.

Brusselse straatjongen. Selfmademan. Het zijn etiketten die Patrick De Koster met alle plezier op de kraag van zijn hemden zou strijken. Een man die op zijn achttiende vaarwel zei aan de schoolbanken, via zijn vader op zijn negentiende bij de Belgische voetbalbond belandde en daar twintig jaar lang een administratieve job volbracht. In alle stilte schaafde hij ondertussen zijn kennis van het voetbalwereldje bij. Tot één ontmoeting zijn hele wereld op de kop zette: in 2007 werd hij zakelijk begeleider van Kevin De Bruyne. Toen De Bruyne in de zomer van 2015 voor een som van 75 miljoen euro Wolfsburg inruilde voor Manchester City, behoorde De Koster plots tot het puik van de voetbalmakelaars.

Er is iets met Patrick De Koster. Bij vlagen gedraagt hij zich als een typisch schoffie dat zich opwerkte op de statusladder en daar best wel patserig over kan doen. Met sappige anekdotes over vakanties in Las Vegas, Senegal – waar hij een prachtig domein bezit, zo laat hij ons zien – en Ibiza illustreert hij die magische trip. Maar evengoed toont hij een emotionele kant. Zoals wanneer hij met opwellende tranen in de ogen over zijn vader vertelt, die twee jaar geleden overleed en van wie hij toen, druk bezig met het transferdossier van De Bruyne, geen afscheid meer kon nemen. Of wanneer zijn kinderen Joyce en Sean ter sprake komen – beide namen staan op zijn armen getatoeerd.

En dan is er nog zijn zakelijke kant. Wanneer hij, tijdens de wandeling van zijn appartement in Knokke naar een lunchplekje op de dijk, laconiek poneert dat de helft van zijn vriendenkring waarschijnlijk niet eens meer hallo zou knikken de dag dat hij Kevin De Bruyne uit zijn klantenbestand verliest. Het is dáárom dat De Koster nu zo met volle teugen geniet van zijn bestaan als topmakelaar en deze hoogconjunctuur te baat neemt om zijn toekomst, en die van zijn kinderen, veilig te stellen.

Dat die hoogconjunctuur nog niet meteen ten einde loopt, bewijst de transfer van Neymar Jr. naar Paris Saint-Germain. 222 miljoen euro. De Koster noemt het een perfect te verantwoorden bedrag en lang niet het begin van het einde. Eerder het begin van (nog) meer.

‘Als investeringsgroep zou ik onmiddellijk hetzelfde doen. Er is een enorme economische return, naar sponsordeals en truitjesverkoop. Die voetbalshirts moeten gemaakt, bedrukt, verdeeld en verkocht worden. Op mondiaal vlak zet zo een transfer de hele economie in gang. Nu ga jij zeggen: die truitjes worden gemaakt door kinderen in de Filipijnen die 1 euro per dag verdienen. Ik bekijk het zo: dan hebben ze tenminste nog die ene euro. Laat me duidelijk wezen: het is niet verantwoord dat kinderen aan het werk gezet worden, maar het is de realiteit.

Mogen we de overgang van Neymar Jr. naar PSG zien als het begin van een nieuwe economische realiteit in het voetbal?

De Koster: Transfers van mannen zoals hij, Ronaldo, Pogba, De Bruyne, Hazard en Lukaku blijven uitzonderingen. Je hebt een uitstekend product nodig dat wereldwijd verkoopbaar is. Neymar geldt als het ultieme voorbeeld daarvan, met zijn mooie smoeltje, zijn aantrekkelijke voetbal, zijn aanwezigheid op de sociale media, de leuke vriendinnetjes in zijn entourage. Wees er maar zeker van dat Nike nu al volop met Neymar en PSG onderhandelt: een gigantische machine begint te draaien.

Het risico bestaat dat ook voor middelmatige voetballers te veel betaald zal worden. In de Premier League blijkt dat nu al een probleem, zo gaf Manchester United-coach José Mourinho onlangs aan.

De Koster: Dan moet je als club durven te zeggen: ‘Sorry, dat geef ik er niet aan.’ Ik ga hier in een boetiek aan de Lippenslaan ook niet plots 400 euro betalen voor een polo van Lacoste. Zoiets is de verantwoordelijkheid van de betaler, niet die van de verkoper.

De prijzen gaan meteen de hoogte in zodra een Engelse club naar een speler hengelt.

De Koster: Ja, omdat de Premier League-clubs nu eenmaal gigantische fondsen ter beschikking hebben, dankzij de tv-rechten. Ook daar: het is aan hen om te beslissen tot waar ze gaan.

Volgens sporteconoom Wim Lagae zullen de bedragen voor tv-rechten weer dalen, wat zijn weerslag zal hebben op de transferbewegingen.

De Koster: Dat geloof ik niet. Voetbal is een van de populairste sporten ter wereld, en dan zijn er nog markten die eigenlijk amper ontgonnen zijn. De Verenigde Staten, maar ook China of India. Beeld je in dat daar ooit een voetballer van het niveau Neymar opstaat. Dán pas krijg je een mondiale boom.

Is China als opkomende voetbalmacht geen bubbel, want kunstmatig in gang gezet door president Xi, een voetbalfanaat? Zodra hij aftreedt, is het daar toch gedaan met al die investeringen?

De Koster: Misschien. Maar er is een bal gaan rollen die volgens mij niet meer tegen te houden valt. Ze zijn in China heus wel serieus bezig. Met investeringen in accommodatie, jeugdopleiding en zoveel meer. Het rendement is nu nog negatief, maar hoe zal het overmorgen zijn?

Ook voor makelaars is de voetbalwereld drastisch veranderd, de voorbije jaren. Plots moet je aan de onderhandelingstafel met oliesjeiks en Chinese miljardairs. In welke mate heeft dat de omgangsvormen veranderd?

De Koster: De Arabische investeerders vormen één grote familie. Het is anders, ja. Ik heb het meegemaakt dat ik een speler naar Qatar zou brengen. Alles was in orde, tot ik de volgende ochtend plots een telefoontje kreeg van de advocaten: 'De zaak gaat niet door.' Ik had blijkbaar met de verkeerde persoon onderhandeld, de ondervoorzitter in plaats van de voorzitter. Hiërarchie vinden ze daar superbelangrijk. Maar hoe kan ik nu weten wat de hiërarchie is als ze allemaal dezelfde kleren dragen? Ze hebben me mijn paspoort afgenomen, zodat ik niet weg kon. En je moet ginds niet te hoog van de toren blazen, want daar wil je niet achter 'de baren' verdwijnen. Gaandeweg leer je als makelaar hoe je zulke cultuurverschillen het beste kunt aanpakken. Ook bij de begeleiding van spelers moet je daar rekening mee houden. Als een Afrikaanse speler 1000 euro verdient, weet je dat daar tien ooms, broers en ouders van moeten leven. Daarom zoeken ze sneller het grote geld. Een bepaald percentage van het spelersloon wordt doorgestort naar een fiscaal voordelig pensioenfonds, maar wat zijn zij daarmee? Denk jij dat Afrikanen na na hun carrière nog rekening houden met een pensioen dat ze ooit ergens bij Westerlo of Lierse hebben vergaard? Ze leven in een blingblingcultuur. Ze kopen bijvoorbeeld een auto op afbetaling, waarna ze hem weer verkopen of naar Afrika verscheppen. Dan denken ze: 'Mijn auto is weg, dus die afbetaling is niet meer nodig.' Waarop de deurwaarders bij ons aankloppen. Of er beslag wordt gelegd op hun loon. Ik heb al persoonlijk borg gestaan voor sommige van die jongens. Dan is het mijn hart dat spreekt, niet mijn verstand.

In zulke omstandigheden kweken makelaars vaak hun slechte reputatie. Als het goed gaat, staan ze altijd klaar. Raakt een speler in de problemen, dan trekken ze er hun handen onmiddellijk van af.

De Koster: Dat is zo. Bepaalde makelaars, die ik hier niet bij naam zal noemen, laten een speler voor drie jaar tekenen, en een jaar later laten ze dat contract heronderhandelen. Bijvoorbeeld onder het voorwendsel dat er 30 procent moet ingeleverd worden, omdat hun klant anders het volgende seizoen niet meer zal spelen. Dat zijn makelaars die vooral in dienst van een club werken. Waar ben je dan mee bezig?

Er is sinds een aantal jaren een wildgroei aan makelaars.

De Koster: In België zijn er tegenwoordig zo'n 250 spelersmakelaars erkend. 230 daarvan zijn tapijtverkopers, individuen die nooit makelaar zouden mogen zijn. Dat komt door de versoepelingen van toelatingsvoorwaarden sinds 2015. Het examen stelt niets meer voor en je hebt amper 500 euro nodig om een officiële licentie aan te vragen. Binnen de twee uur kun jij een makelaar zijn. Terwijl je in mijn beginjaren nog 5 miljoen Belgische frank op tafel moest leggen om te mogen starten – al in de eerste fase werd het kaf van het koren gescheiden.

Nu, de markt reguleert zichzelf ook. Als de echt grote jongens in het spel komen, zijn die kleinere makelaars hun speler toch kwijt.

Morgen zou ook u Kevin De Bruyne kunnen verliezen.

De Koster: Natuurlijk. Of hij kan geblesseerd raken. Maar op jaarbasis verdien ik meer aan al mijn andere spelers dan aan Kevin De Bruyne. Ik probeer even beschikbaar te zijn voor Koen Persoons of Steve Colpaert.

Door Steve Colpaert ben ik destijds trouwens bij De Bruyne uitgekomen. Colpaert was de eerste speler die ik vertegenwoordigde. Op jonge leeftijd liep hij al een zware blessure op. Om zijn moreel op te krikken, heb ik hem toen uitgenodigd voor een vakantie in Senegal. Op de vlucht naar daar zijn we in contact gekomen met de ouders van Dimitri Daeseleire – nu mijn schoonzoon – en via hen zijn we getipt over De Bruyne, met wie Dimitri bij de jeugd van KRC Genk samenspeelde. Soms zit het geluk in een klein hoekje.

Bestaan er ententes onder de makelaars?

De Koster: Ja. Een voorbeeld: wij hebben deze week een aanbod uit Italië gekregen voor Björn Engels van Club Brugge, maar die zit eigenlijk bij mijn collega Evert Maeschalck. Ik heb meteen Club én Evert ingelicht. In zo'n geval regel ik de deal tussen de clubs, en kan Evert zijn speler ondersteunen. Het is een kwestie van respect en vertrouwen. Maar er zijn genoeg makelaars die, als ze ooit voor mijn auto springen, er niet op moeten rekenen dat ik zal remmen. Dat zijn kerels die over lijken gaan.

En toch hebben die kerels de voetbalwereld in hun macht. Mino Raiola, bijvoorbeeld, verdiende 17 miljoen euro aan de transfer van Romelu Lukaku naar Manchester United, en vorige zomer volgens bronnen zelfs meer dan 40 miljoen euro aan die van Paul Pogba.

De Koster: Wie heeft het contract getekend? Lukaku en niet Raiola. Oké, er is in die deal iets te veel saus over het vlees gegoten, maar de beslissing ligt nog altijd in handen van de speler.

Het gaat hier om jonge twintigers, die vaak niet eens weten hoe een contract in elkaar zit.

De Koster: Dat is waar. Bij de transfer van De Bruyne naar Man City was Wolfsburg niet happig om te verkopen. Kevin zelf twijfelde ook. Maar soms moet je op de trein springen als die passeert, omdat je nooit weet wat er het volgende jaar zal gebeuren. Dat is ook gebleken: Wolfsburg zou een seizoen later tot de laatste speeldag tegen de degradatie vechten.

We hadden keuze tussen Bayern, PSG, Man City. Puur financieel was PSG de beste deal, dat heb ik Kevin ook gezegd. Maar dan speel je elke week tegen Grenoble of Amiens. Dan toch liever de Premier League, waar je bijna altijd tegenover een ploeg van Champions League-niveau staat. Ik heb bij Kevin altijd het sportieve parcours voor ogen gehouden. Als je met zulke talenten werkt, weet je: het geld volgt automatisch.

Vraagt u zich ooit af waar het transfergeld vandaan komt?

De Koster: Bij de Qatari weet je dat het meestal uit olie komt, perfect traceerbaar. Toen ik bij de voetbalbond werkte, hoorde ik genoeg verhalen over zwartgeldcircuits, maar die heb je vooral in de lagere reeksen. Op ons niveau verloopt alles met legale geldstromen. Die 222 miljoen euro van PSG moet verdedigbaar zijn, je kunt die niet zomaar tevoorschijn toveren.

Het Financial Fair Play-plan dat de UEFA in 2009 heeft ingevoerd, is ondertussen wel een lachertje geworden.

De Koster: De Financial Fair Play werkt niet. Wat riskeert een club? Dat ze zes maanden geen transfers mag doen. Dan leggen ze de speler toch gewoon al vast en laten ze hem zes maanden niet spelen?

Tot slot: hebben spelers iets te zeggen over het commissieloon van hun makelaar?

De Koster: Nee. Dat heeft ook niets met hen te maken, want de clubs betalen ons. De spelers zijn alleen met hun contract bezig.

Vraagt een speler u nooit hoeveel er van de transfersom naar u vloeit?

De Koster: Dat is nog niet gebeurd. Maar ik durf te zeggen dat ik nog nooit één procent van een speler heb afgenomen.

Door Matthias Stockmans

Copyright © 2017 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden