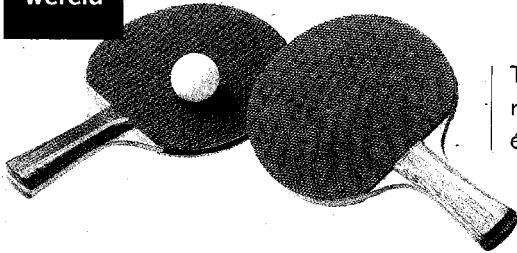


Sport en zaken

sport-
wereld



Top- en breedtesport
nog vaak over
één kam geschoren

HOOFDDORP - Door toenemende professionalisering en commercialisering ontwikkelt de sportwereld zich in stel tempo tot een reguliere bedrijfstak. Sport wordt steeds meer 'business' en met deze ontwikkeling worden de economische belangen voor partijen in en rond de sportwereld steeds groter. Een toenemende behoefte aan economische kennis binnen de sportwereld heeft de Hoofddorpse ex-honkballer en econoom Pieter Verhoogt geprikkeld om het sporteconomisch adviesbureau Sport2B (Sport, Business en Beleid) op te richten dat sinds medio 2004 gevestigd is aan de Raadhuislaan 14 te Hoofddorp.

Sport2B opereert
op het snijvlak van
sport en economie



Als sportspecialist begon Pieter Verhoogt aan het avontuur van zelfstandig ondernemer.

Een rasechte Hoofddorper die zijn vak verbonden heeft aan zijn sportieve interesse en achtergrond. Pieter Verhoogt is nog steeds sporter in hart en nieren en honkbalde op hoofdklasse-niveau tien jaar bij Minolta Pioniers. Als afgestudeerd econoom was Pieter jarenlang (senior) adviseur en projectleider bij KPMG. Dit grote landelijke adviesbureau had in 1994 het Hoofddorpse Bureau voor Economische Argumentatie (BEA) overgenomen, waar Pieter Verhoogt tijdens en na afronding van zijn studie werkzaam was. "BEA was een spraakmakend economisch onderzoeks- en adviesbureau. Een inspirerende, creatieve club mensen die mij gevormd heeft en op een bepaald spoor heeft gezet", zegt Pieter Verhoogt. "Binnen KPMG heeft BEA altijd een bepaalde uitzonderingspositie bekleed, onder andere omdat wij veel mediagevoelige opdrachten uitvoerden met een risicovolle politieke lading."

Sportgerelateerde adviesprojecten
Tijdens zijn KPMG-tijd was Pieter Verhoogt betrokken bij meer dan honderd economische adviesprojecten op uiteenlopende terreinen en gaf hij leiding aan een team van elf economisch adviseurs, werkzaam voor ministeries, provincies, gemeenten, koepels en diverse publieke en private organisaties. In sportgerelateerde adviesprojecten was Pieter Verhoogt, vanuit zijn sportachtergrond, altijd bijzonder

geïnteresseerd. Vanuit die interesse leidde hij tijdens zijn KPMG BEA-tijd adviesprojecten voor bijvoorbeeld NOC/NSF, VWS, de Sport Unit van de Europese Commissie, EURO2000 en de Eredivisie NV. Ook op gemeentelijk niveau was Verhoogt actief voor SC Heerenveen, FC Utrecht, de Amsterdam Admirals en de Engelse sportzender Radio First. In 2003 nam hij binnen Nederland de coördinatie op zich van KPMG's 'Sport & Business' netwerk. In september 2004 nam Pieter Verhoogt de beslissing om een eigen sporteconomisch adviesbureau op te richten. Waarom? "De behoefte aan economisch advies binnen de sportwereld werd steeds groter en als specialist binnen KPMG kwam ik steeds meer op een eiland te zitten. Voor de grote KPMG-organisatie met dito overheadkosten was de vaak noodlijden-



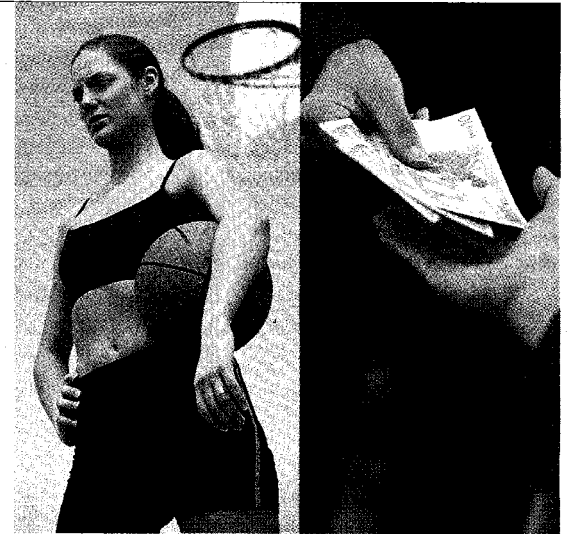
de sportsector een minder interessante markt. In goed overleg heb ik me als sportspecialist losgemaakt van KPMG en ben aan het avontuur van zelfstandig ondernemer begonnen."

Koekjesfabrikant

Pieter Verhoogt buigt zich met zijn bedrijf Sport2B over vraagstukken op het snijvlak van sport en economie. "Ik ben geen sportmanager of

Sport2B-adviseur Pieter Verhoogt: 'Topsport is entertainment met grote economische waarde'

marketingman, die geld binnenhaalt voor sportorganisaties of atleten", zegt hij. "Ik geef sportorganisaties inzicht in de manier waarop geldstromen de sportmarkt bepalen en hoe zij met de bijbehorende economische krachten kunnen omgaan. Topsport is entertainment met grote economische waarde. Denk bijvoorbeeld aan de uitzendrechten van voetbalwedstrijden op televisie of de budgetten van veel professionele sportploegen. Dat gaat om miljoenen. Toch kun je de sportmarkt niet vergelijken met een gewone markt. Een koekjesfabrikant zal zijn marktaandeel proberen te verbeteren door de lekkerste koekjes te produceren en die vervol-



gens aan zoveel mogelijk mensen te verkopen. In dit streven zal deze fabrikant proberen voor zichzelf een monopolie te creëren. In de sportwereld is een monopolie juist de doodsteek voor een club. Zonder goede tegenstanders krijg je namelijk geen aantrekkelijke wedstrijden voor publiek. Polarisatie in de sportwereld is dus niet gezond. Hoe meer de clubs financieel en daarmee ook sportief aan elkaar gewaagd zijn, hoe spannender en aantrekkelijker de competitie en hoe meer toeschouwers, televisie kijkers en inkomsten. Met sporteconomische kennis en rekenmodellen bied ik sportorganisaties ter ondersteuning van hun beleid inzicht in de

aanpassingen van bestaande structuren. Zo wordt er momenteel vanuit sportieve en economische overwegingen nagedacht over het aanpassen van de competitiestructuur in de top van het Nederlandse amateurvoetbal. Het lijkt zinvol om te komen tot één of meerdere sterke overgangskompetitie(s) tussen het betaald voetbal en de zes amateurhoofdklassen. En ook de opzet van internationale competities als de Champions League wordt vanuit een economische optiek steeds kritisch bekeken. Ik ben er trots op dat Sport2B op beide niveaus bij deze discussies betrokken is." Er valt aan het Nederlandse top sportklimaat nog een hoop te verbe-



teren vindt Pieter Verhoogt. "Vooral op gemeentelijk niveau wordt top- en breedtesport nog vaak over één kam geschoren. Een absolute miskenning van de rol die topsport op lokaal niveau kan spelen". Om de aandacht van gemeenten voor topsport te stimuleren introduceert Sport2B dit jaar een prijs voor de gemeente met het meeste topsport-succes, gemeten over 36 topcompetities. Over de topsportprestaties in Haarlemmeer is Pieter Verhoogt niet te spreken. "Zo veel inwoners, zo'n sterk regionaal bedrijfsleven als sponsorpotentieel en dan alleen met honkbal en damesquash op het hoogste niveau actief. Dat is uiteraard primair de verenigingen aan te rekenen, maar ook bij de gemeente Haarlemmeer proef ik weinig ambitie als het gaat om de noodzakelijke randvoorwaarden voor topsport. Ik zou de prijs graag ooit een keer aan mijn thuisgemeente uitreiken, maar dan moet er nog heel wat water door de Hoofdvaart stromen."

Overgangskompetitie

In de Verenigde Staten zijn ze in het organiseren van de sportmarkt veel verder dan in Nederland weet Pieter Verhoogt uit ervaring. "Daar ondersteunen rijke clubs, arme clubs met ruimte en middelen om te kunnen groeien. In Europa is deze vorm van samenwerking nog nauwelijks geaccepteerd en zelfs min of meer verboden. Ik verwacht echter dat daar onder druk van de commercialisering verandering in zal komen. Veranderingen in het sportief-economisch krachtenveld leiden tot