



The American Way

College football, een goedlopende goudmijn

Woensdag 6 februari was een belangrijke dag in *college football*. De eerste woensdag in februari is National Signing Day, de dag waarop de grootste high school-talenten bekendmaken aan welke universiteit zij zich het volgend seizoen verbinden. Het jaarlijks terugkerend evenement is een belangrijk ijkmoment voor de toekomst van spelers, coaches en universiteiten. The American Way introduceert het bizarre circus van *recruiting*, met als climax de hectiek van National Signing Day.



Door Pieter Verhoogt

College football is big business. Voor universiteiten in de hoogste divisie van deze sport levert het football-team jaarlijks een serieuze inkomstenstroom op. Teams verdienen jaarlijks vele miljoenen met de verkoop van mediarechten, merchandising, tickets en sponsoring en donaties. Zo genereerde University of Texas in het seizoen 2011-2012 (dertien wedstrijden, waarvan zes thuiswedstrijden) met zijn football-activiteiten bijna 80 miljoen euro aan inkomsten. Na aftrek van kosten resulteerde een aantrekkelijke winst van 60 miljoen dollar.

Succes op het veld leidt tot aandacht in de media, wat weer leidt tot interesse van sponsoren en hogere televisierechten. Er is universiteiten dan ook veel aan gelegen een zo sterk mogelijk team op het veld te brengen. Dat is een serieuze uitdaging voor alle hoofdcoaches, die elk jaar een aantal spelers zien afstuderen en vertrekken. Het betreft vaak ervaren en bepalende spelers, die niet alleen belangrijk waren voor de sportieve resultaten, maar vaak ook de gezichten van het team waren waarmee fans en sponsoren zich verbonden voelden.

Om de kwaliteit van hun team op peil te houden – en hun baan te behouden – zijn *college coaches* erop gebrand de best mogelijke talenten van de nieuwe lichte high school-verlaters aan te trekken. Het werven van toptalent vormt de basis voor toekomstige successen. Tegelijkertijd zijn talentvolle high school-footballers aan het afwegen waar zij hun spelerscarrière zullen voortzetten. Hun voorkeur gaat in de regel uit naar een zo sterk mogelijk universiteitsteam in een zo sterk mogelijke *conference*. Deel uitmaken van een aansprekend, winnend team biedt de beste garantie op sportieve ontwikkeling, aandacht van NFL-scouts en een mogelijke profloopbaan.

Recruiting

Recruiting is het proces van het scouten en verleiden van talenten. Succesvol rekruteren is van levensbelang voor elk football-programma. Kosten noch moeite worden gespaard in de jacht op topspelers. Dat begint met het samenstellen van een succesvolle wervingsstaf. Sommige coaches zijn zelf meesterlijke *recruiters*. Ze hebben de ervaring, uitstraling



▲ Een high school-footballer toont op National Signing Day 2013 vol trots zijn letter of intent.

en communicatievaardigheden om hun programma aan potentiële rekruten te verkopen. Vaak spelen ook de assistent-coaches hierin een belangrijke rol. Zodra het seizoen voorbij is, richt de *coaching/recruiting*-staf een zogeheten *war room* in, van waaruit de stafleden contact houden met tientallen informanten en adviseurs in het hele land. Vaak gaat het om bevriende coaches of ex-collega's. Zij bekijken de wedstrijden van de vele tientallen kandidaten en stellen daarover uitvoerige rapporten op. Ze praten met coaches, vrienden en familie van de spelers. Een interessante informatiebron vormen de professionele scouting-services, bedrijven die tegen betaling relevante informatie bieden over toptalenten. Dat doen zij aan de enorme groep geïnteresseerde football-fans, bijvoorbeeld via websites. Maar indien gewenst stellen zij ook in opdracht van coaches gedetailleerde spelersprofielen op.

De dagen in de *war room* zijn gevuld met het bekijken van een eindeloze hoeveelheid video-beelden en beoordelingen van mogelijke kandidaten en het verzamelen van zo veel mogelijk informatie over de meest aantrekkelijke spelers. Hoe zijn hun studieresultaten? Hoe is hun thuissituatie? Wat is hun karakter? Zouden zij voor deze universiteit kiezen? Of hebben ze een andere voorkeur geuit? Welke andere universiteiten zijn geïnteresseerd? Op basis van deze informatie worden de verlanglijstjes aangepast en wordt bepaald welke stappen nodig zijn om maximaal resultaat te boeken. Wat is nodig om een bepaalde

speler over te halen? Voor welke argumenten zou de speler gevoelig zijn?

Naarmate het wervingsproces vordert, neemt het belang van persoonlijk contact toe. De *recruiting*-staf probeert een warme band op te bouwen met mogelijke kandidaat-spelers in de hoop de schoolkeuze gunstig te beïnvloeden. Spelers worden uitgenodigd voor een bezoek aan de campus en de football-faciliteiten. Stafleden gaan bij de speler op bezoek. Een deel van de staf leeft in de eindfase van het spel vooral in vliegtuigen en hotels. Om snel te kunnen inspelen op acute ontwikkelingen (potentiële rekrute dreigt af te haken) maken diverse hoofdcoaches met graagte gebruik van privévluchtelingen, die vaak door *boosters* (sponsoren) en alumni beschikbaar worden gesteld.

Strengere regels

De overkoepelende studentensportorganisatie NCAA heeft voor het *recruitment*-proces strenge regels opgesteld. Deze dienen vooral om de studenten te beschermen tegen een overdosis aan externe contacten en hen de focus te laten houden op hun academische prestaties. Zo zijn er verschillende periodes waarin *recruiters* wel of geen contact mogen hebben met spelers. Ook is nauwkeurig vastgelegd wat coaches en spelers wel en niet mogen.

In januari van dit jaar heeft de NCAA een voorstel gedaan om de regels rond *recruiting* te versoepelen. Zo zou onbeperkt contact mogelijk zijn tussen coaches en spelers en zou er geen maximum

meer zijn voor de omvang van de *recruiting*-staf die universiteiten mogen inzetten. Voor- en tegenstanders van de versoepeling voeren momenteel discussies. Mogelijk wordt een deel van de aanpassingen al op 1 juli van kracht.

Scholarships

Om te voorkomen dat universiteiten tegen elkaar opbieden om talenten vast te leggen, schrijft de NCAA voor dat spelers uitsluitend een *scholarship* mogen ontvangen, die de volgende zaken omvat: collegegeld, boeken en kost en inwoning. Omdat het aantal *full scholarships* dat teams mogen uitgeven beperkt is (tot 85), worden in de regel vaak gedeeltelijke *scholarships* toegekend, zodat meerdere spelers hiervan kunnen profiteren. Ook op dit punt moet de *recruiting*-staf dus keuzes maken wanneer zij met kandidaten overlegt.

National letter of intent

Gedurende het wervingsproces proberen coaches de spelers te winnen voor hun programma. Dat kan via een mondeling *commitment*. Hoewel niet bindend, is het een belangrijke stap wanneer een speler publiekelijk bekendmaakt aan welke universiteit hij zijn carrière een vervolg wil geven. De meeste talenten laten zich echter niet verleiden tot een vroegtijdige keuze. Al dan niet ingefluisterd door hun high school – die de publiciteit vaak op prijs stelt – houden zij de geïnteresseerde universiteiten en media zo lang mogelijk in onzekerheid. De laatste maand loopt de spanning behoorlijk op en wordt in de media flink gespeculeerd over welke speler waar zijn loopbaan zal vervolgen. De meeste talenten maken in deze laatste weken hun keuze bekend.

En dan komt National Signing Day. Op die dag worden overal in het land persconferenties belegd waar de grootste talenten ten overstaande van de media hun definitieve schoolkeuze bekendmaken. Vaak doen ze dat op hun high school. En vaak maken ze er een show van. Bijvoorbeeld door uit enkele petten met de logo's van hun top drie de universiteit van keuze te selecteren. Of door hun overgebleven kandidaat-teams één voor één door te strepen tot de winnaar resteert. Vervolgens wordt een *national letter of intent* (NLI) getekend. Nadat die per fax is ontvangen door de universiteit, is de overgang formeel beklonken en mag een speler niet meer door andere universiteiten worden benaderd.

Signing Day 2013

Nadat de stofwolven van National Signing Day 2013 waren opgetrokken, bleek de University of Mississippi, bijgenaamd Ole Miss, de verrassende winnaar van de *recruiting*-strijd. Ole Miss komt uit in de ijzersterke South Eastern Conferentie (SEC), maar behoort niet tot de traditionele kopgroep van top-football-scholen. Toch slaagde de *recruiting*-staf van hoofdcoach Hugh Freeze erin Robert Nkemdiche weg te kapen

voor de neus van topuniversiteit Louisiana State University (LSU). Nkemdiche werd voorafgaand aan National Signing Day gezien als een van de grootste talenten van deze lichte. Hij had zich eerder verbonden aan Clemson, maar maakte op 8 november bekend daar toch van af te zien. Maandenlang leken LSU en Ole Miss de overgebleven kanshebbers. Uiteindelijk bleek zijn wens om samen te spelen met zijn oudere broer – die al bij Ole Miss speelt – de doorslag te geven.

Door vroegtijdig te schermen met zijn komst slaagden de Ole Miss-*recruiters* erin ook enkele andere toptalenten te verleiden naar Mississippi te komen. Er was ook een tegenvaller. Elijah Daniel, die vroegtijdig zijn *commitment* aan Ole Miss had gegeven, trok zijn toezegging in en faxte zijn *letter of intent* naar SEC-concurrent Auburn.

Tientallen miljoenen aan inkomsten aan de ene kant, veredelde onkostenvergoedingen voor spelers aan de andere kant – dat is sportbusiness in Amerika

Naast Ole Miss waren het de gebruikelijke topscholen als Alabama, Ohio State, Florida, LSU, Michigan, USC en Notre Dame die volgens de experts de beste *recruiting classes* wisten binnen te halen. Iedereen heeft zijn plekje gevonden. De coaches zijn inmiddels weer bijgeslapen en bereiden zich voor op het aankomende seizoen. Maar tegelijk is het *recruiting*-circus voor volgend jaar alweer begonnen, en worden de verlanglijstjes alweer opgehangen. *College football* is een goedlopende goudmijn. Tientallen miljoenen aan inkomsten aan de ene kant en een veredelde onkostenvergoeding voor de spelers aan de andere kant. Dat is een businessmodel waarvoor universiteiten graag tekenen. *Sportbusiness the American Way!* ●

Pieter Verhoogt is directeur van sporteconomisch adviesbureau Sport2B (www.sport2b.nl). Hij is tegens gastdocent sporteconomie aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen.