



## The American Way

# It's time to move on Expansion en relocation

Enkele weken na de spectaculaire finalereeks om de Stanley Cup is de National Hockey League (NHL) nog steeds prominent aanwezig in de Noord-Amerikaanse media. Het nieuws betreft echter niet de kersverse kampioen Pittsburgh Penguins, noch de andere finalist, de Detroit Red Wings. De aandacht gaat vooral uit naar de Phoenix Coyotes. Daarbij gaat het niet om de sportieve prestaties van de Coyotes: afgelopen seizoen eindigde de franchise als 25<sup>ste</sup> van de dertig NHL-ploegen. Het grote nieuws is dat de Coyotes gaan verhuizen. Tenminste, als de Canadese zakenman en miljardair Jim Balsillie zijn zin krijgt.



Door Pieter Verhoogt

Balsillie is sinds begin juni de nieuwe eigenaar van de Coyotes. Hij kocht de franchise van Jerry Moyes voor een bedrag van 212,5 miljoen dollar en de toezegging dat hij de organisatie kon verhuizen naar de Canadese stad Hamilton. Volgens Balsillie is de organisatie in Glendale, Arizona, net buiten Phoenix, ten dode opgeschreven. Hij wordt in die bewering ondersteund door Moyes, die claimt dat het team hem de afgelopen jaren een verlies van ruim 380 miljoen dollar heeft opgeleverd. Het gemeentebestuur van de thuisstad vreest het vertrek van de hockeyploeg en probeert het NHL-team via de rechtbank te behouden. Tegelijkertijd loopt er een juridisch geschil tussen Balsillie en de NHL. De NHL wijst erop dat verhuizingen alleen mogelijk zijn met toestemming van de league en dat zich inmiddels vier andere potentiële kopers hebben gemeld die ook een kans verdienen. Eén van deze partijen is Jerry Reinsdorf, eigenaar van onder meer de Chicago Bulls (NBA) en de Chicago White Sox (MLB). De rechter heeft de deadline voor de uitspraak onlangs opnieuw opgeschoven.

### Winstmaximalisatie

Waar in de Noord-Amerikaanse sportmarkt het veranderen van thuisbasis regelmatig aan de orde is, stuit het idee van verhuizende clubs binnen de Europese sportcontext op veel onbegrip. In tegenstelling tot de meeste Europese sportcompetities zijn de grote Noord-Amerikaanse leagues private, winstgedreven initiatieven. Clubs zijn vrijwel zonder uitzondering eigendom van vermogende particulieren, die een zo hoog mogelijk rendement op hun geïnvesteerde vermogen willen behalen. Hun primaire focus ligt dan ook niet bij sportieve prestaties, maar bij bedrijfsresultaten. Cruciaal daarbij is de omvang van de markt waarin zij met hun team opereren: hoe groter de afzetmarkt, des te hoger de inkomsten. Waar is de meeste vraag naar hun product? Waar kunnen zij de meeste inkomsten genereren of hun kosten het sterkst terugdringen? Daarnaast houden ook de leagues, namens de gezamenlijke eigenaren, de verdeling van de markt onder hun aangesloten franchises scherp in de gaten. Vroeger was dat vooral vanwege de strijd tussen rivaliserende leagues, tegenwoordig meer uit onderhandelingsoogpunt.

### Rival leagues

In de beginjaren van de professionele sport – eind negentiende eeuw – kenden de grote sporten allemaal meerdere regionale leagues die stevig met elkaar in concurrentie waren. Het was een dynamische markt. Teams verhuisden – vaak tegen betaling – van de ene league naar de andere, leagues bloeiden op en vielen om. Sommige fuseerden.

Zo was de Major League Baseball tot ongeveer 1950 uitsluitend in de oostelijke helft van Amerika actief. Het westen, vooral Californië, kende echter een sterke bevolkingsgroei. De concurrerende Pacific Coast League (PCL), met teams in Los Angeles, San Francisco, Vancouver, San Diego, Hollywood, Seattle, Portland en Sacramento, maakte dan ook een sterke bloei door. Na jaren van veronachtzaming onderkende de MLB ineens het economische gevaar van de opkomende concurrentie. In korte tijd werden twee sterke MLB-franchises, de Brooklyn Dodgers en de New York Giants, overgeplaatst naar de westkust. Zij namen een strategische positie in op de grootste westelijke markten en gingen verder als de Los Angeles Dodgers en de San Francisco Giants. De populariteit en financiële slagkracht van de MLB zorgden ervoor dat supporters, spelers en clubs de oostelijke league verlieten. De PCL kwam deze dolksteek niet meer te boven.

### Expansion

De dreiging van zogenaamde *rival leagues* is inmiddels verdwenen. De grote leagues (NFL, NBA, MLB en NHL) zijn inmiddels sportieve monopolisten. Ieder voor zich hebben zij de Amerikaanse sportmarkt verdeeld onder hun deelnemende franchises. Maar de markt zit daarmee nog niet op slot.

De afgelopen decennia hebben alle leagues gekozen voor *expansion*: het stapsgewijs uitbreiden van het aantal franchises. De MLB ging in 1993 van 26 naar 28 teams met de toevoeging van de Florida Marlins en de Colorado Rockies en groeide in 1998 door naar dertig teams door de komst van de Tampa Bay Rays en de Arizona Diamondbacks. De NBA kende zijn laatste uitbreiding in 2004, toen de Charlotte Bobcats de plaats innamen van de twee jaar eerder naar New Orleans verhuisde (Charlotte) Hornets. De NFL breidde in 2002 voor het laatst uit. Houston, dat zijn Houston Oilers naar Nashville had zien vertrekken (nieuwe naam: Tennessee Titans) kreeg opnieuw een franchise: de Houston Texans. De NHL hanteerde in de jaren negentig een ambitieuze expansiestrategie. Vanuit zijn traditionele zwaartepunt in Canada en het noordoosten van de Verenigde Staten spreidde de league zijn vleugels uit naar nieuwe markten in

het westen en zuiden van de VS. Deze beweging begon in feite al in 1988 met de overgang van superstar Wayne Gretzky naar de Los Angeles Kings. Zijn komst maakte van de tot dan toe onbeduidende franchise in één klap een titelkandidaat. IJshockey was ineens *hot* in de zonnige glamourstad aan de westkust. In een periode van tien jaar voegde de league diverse nieuwe teams toe (zie tabel 1). In 2000 waren de Columbus Blue Jackets en de Minnesota Wild de laatste nieuwkomers in de NHL.

Toetredende teams dienen wel stevig te betalen voor de verkregen gunst. De league (lees: de zittende eigenaren) verlangt van hen een substantiële *expansion fee* als vergoeding voor het profiteren van de door de league opgebouwde goodwill en ter compensatie van de inkomstenderving van de zittende clubs. Zij moeten immers enkele onderlinge (top)wedstrijden inruilen voor ontmoetingen met de nieuwkomer, wat een negatief effect heeft op de bezoekersaantallen.

De NHL hanteert als kleinste league nog een relatief bescheiden *fee*. Voor het verhuizen van de Coyotes naar Hamilton eist de league van eigenaar Balsillie naar verluidt een bedrag van 100 miljoen dollar. In de financieel extreem succesvolle NFL ligt dit bij eventuele uitbreiding naar verwachting rond een miljard dollar.

### Relocation

Deskundigen zijn het er echter over eens dat de leagues met de huidige aantallen van circa dertig teams hun economisch plafond naderen. De MLB heeft enkele jaren geleden zelfs verkleining van de league overwogen. Uiteindelijk is ervoor gekozen één van de minst rendabele franchises, de Montreal Expos, niet op te heffen, maar te verhuizen naar Washington, waar zij sinds 2005 spelen als de Washington Nationals.

Dergelijke *relocations* komen regelmatig voor. Eigenaren zijn im-



mers altijd op zoek naar betere markten. Ze maken daarbij optimaal gebruik van de wens van lokale bestuurders om professionele sportfranchises binnen hun gemeentegrenzen te hebben. Steden zijn bereid ver te gaan met hun avances en benaderen eigenaren met aantrekkelijke verhuiscvoorstellen. Die laten op hun beurt niet na de monopolistische onderhandelingspositie die zij zelf gecreëerd hebben maximaal te benutten en spelen steden tegen elkaar uit. Dat leidt tot keiharde onderhandelingen, waarbij de kwaliteit en gebruikskosten van stadions en arena's vaak als inzet dienen.

Als kleinste van de grote sporten is de NHL gevoelig voor de huidige economische malaise. Vooral buiten de traditionele ijshockeymarkten hebben de clubs het moeilijk en worden eigenaren onrustig. Ondernemer Jim Balsillie zag dit als een kans. Hij kocht de Coyotes voor een relatief laag bedrag en wil de club nu vanuit de woestijnstad verhuizen naar het zuidoosten van Canada. Probleem is dat hij zich als nieuwkomer weinig gelegen laat liggen

aan bestaande belangen en verhoudingen binnen de NHL. De league vreest daarbij ook nog eens dat deze verhuizing de toon zou kunnen zetten voor andere noodlijdende franchises in de buitengebieden. Daarmee dreigt de NHL terug te vallen op zijn traditionele, sterk geconcentreerde speelveld. De nabije toekomst zal leren hoe de strijd tussen Balsillie en de NHL zich ontwikkelt. Het zijn – ook midden in de zomer – spannende tijden voor het ijshockey. ●

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

Tabel 1 Relocation en expansion in de NHL 1980-2009.

Jaar	Team	Relocation		Expansion
		Van	Naar	
1980-1981	Flames	Atlanta	Calgary	
1982-1983	Rockies	Colorado	New Jersey	
1991-1992	Sharks			San Jose
1992-1993	Lightning			Tampa Bay
1992-1993	Senators			Ottawa
1993-1994	Mighty Ducks			Anaheim
1993-1994	North Stars	Minnesota	Dallas	
1993-1994	Panthers			Florida
1995-1996	Nordiques	Quebec	Colorado	
1996-1997	Jets	Winnipeg	Phoenix	
1997-1998	Whalers	Hartfort	Carolina	
1998-1999	Predators			Nashville
1999-2000	Thrashers			Atlanta
2000-2001	Blue Jackets			Columbus
2000-2001	Wild			Minnesota