

The American Way

MLS: de spannendste voetbalcompetitie ter wereld

Soccer vindt zijn weg uit de rode cijfers

De sport die wereldwijd nummer één is, moet in het Amerikaanse sportlandschap genoeg nemen met een bijrol. Maar *soccer* ontwikkelt zich snel. Het aantal beoefenaars groeit sterk en de belangrijkste competitie, de Major League Soccer (MLS), timmert stevig aan de weg. Meer clubs en betere spelers moeten op termijn leiden tot een aantrekkelijke en winstgevende competitie.



Door Pieter Verhoogt

Major League Soccer is de tweede poging om in de Verenigde Staten een professionele voetbalcompetitie op te zetten. In de jaren zeventig was de North American Soccer League (NASL) actief. Topspelers als Cruyff, Beckenbauer en Pelé vertoonden hun kunsten op de Amerikaanse velden, evenals Dick Advocaat, Willem van Hanegem, Ruud Krol, Johan Neeskens en Guus Hiddink. De publieke belangstelling voor de NASL hield echter geen gelijke tred met de oplopende salariskosten, en in 1985 hield de competitie op te bestaan.

Centraal aangestuurd

(Her)introdutie van een Amerikaanse profcompetitie was een van de voorwaarden van de FIFA om het WK van 1994 toe te kennen aan de VS. In 1993 werd de MLS opgericht. Om de slagingskansen te vergroten werd de league georganiseerd als een *single entity*: een franchiseorganisatie waarin alle clubs centraal worden aangestuurd. In 1996 werd met tien clubs de eerste MLS-competitie gespeeld. De beginjaren waren financieel gezien een drama. Dit leidde ertoe dat MLS-voorzitter Doug Logan in 1998 werd vervangen door Don Garber, afkomstig uit de directie van de NFL (American football).

Garber zette een koers uit met een sterke nadruk op *soccer-specific* stadions waarin de clubs en de sport hun eigen identiteit konden uitdragen. Deze aanpak leidde onder meer tot de ontplooiing van talenten zoals Freddy Adu, die in 2004 als veertienjarige debuteerde voor D.C. United, en Tim Howard en DaMarcus Beasley, die na enkele jaren MLS de overstap maakten naar respectievelijk Manchester United en PSV.

Internationaal aanzien

Rond 2006 stelde de MLS-leiding vast dat het niveau omhoog moest als soccer een plaats op de drukke Amerikaanse sportmarkt wilde veroveren. In andere sporten ziet het Amerikaanse publiek wekelijks de beste spelers van de wereld. Daar moest de MLS ook naartoe. Hoe? Door de league internationaler te maken. Clubs kregen de gelegenheid om internationale topspelers aan te trekken. De overgang van David Beckham naar Los Angeles Galaxy was het meest aansprekende voorbeeld. Maar ook ervaren spelers als Denilson (D.C. United), Abel Xavier (Los Angeles) en Ronald Waterreus (New York Red Bulls) bezorgden de MLS nationaal en internationaal meer aanzien.

Daarnaast werd in samenwerking met de Mexicaanse voetbalbond de Superliga opgericht.

Daarin strijden acht ploegen – de beste vier uit de VS en de beste vier uit Mexico – om het officiële kampioenschap van Noord-Amerika en een premie van 1 miljoen dollar. Vorig jaar kondigde de MLS nog een internationaal initiatief aan: het Pan Pacific Championship, waarin de beste MLS-teams het zullen opnemen tegen teams uit Japan en Australië.

MLS-teams

In het beginjaar 1993 bestond de MLS uit tien teams. In 1998 werd de competitie met twee teams uitgebreid, Chicago Fire en Miami Fusion. Maar in 2001 trokken Miami en Tampa Bay Mutiny zich terug, en was men terug bij tien. In 2005 waren er weer twee nieuwkomers: Real Salt Lake en CD Chivas USA, een dochterclub van de Mexicaanse Club Deportivo Guadalajara. Met de toetreding van Toronto FC (per 2007) en San Jose Earthquakes (per 2008) bestaat de MLS momenteel uit veertien teams, gelijkelijk verdeeld over een Eastern en een Western Conference.

Verdere uitbreiding staat voor de deur. In 2009 volgt Seattle Sounders en onlangs werd bekendgemaakt dat in 2010 ook Philadelphia een MLS-stad wordt. De ambitie is om de MLS te laten groeien tot achttien ploegen in 2012. Steden in de race voor een franchise zijn: Atlanta, Las Vegas, Detroit, Portland, Miami, St. Louis, San Diego, Montreal, Ottawa en Vancouver. Daarnaast is er sprake van een tweede franchise in New York, en heeft na CD Guadalajara ook de Mexicaanse club América interesse

Sportieve gelijkheid

De MLS is zich ervan bewust dat de aantrekkelijkheid van zijn product staat of valt met een spannende competitie. Evenals alle andere Amerikaanse profcompetities hanteert de MLS dan ook diverse maatregelen om de sportieve balans te bewaken. Men wil voorkomen dat teams met grote thuismarkten of grote sponsors de league domineren op een wijze zoals dat momenteel in de Europese competities gebeurt.

Zo dient elk team te bestaan uit 28 spelers (achttien selectie spelers en tien *development players*), waarvan maximaal acht buitenlanders. Ook geldt er een zogenoemde *salary cap*: een maximumbedrag dat teams mogen uitgeven aan spelerssalarissen. De limiet ligt momenteel op circa 2,5 miljoen dollar voor de gehele selectie. Daarnaast zijn veel (commerciële) activiteiten gecentraliseerd. Spelers worden gecontracteerd door de MLS-organisatie, in plaats van door individuele clubs, en de uitzendrechten en merchandising worden collectief aangeboden. De inkomsten worden vervolgens gelijkelijk verdeeld over alle teams.

Talentvolle spelers die vanuit de universiteitscompetitie de overstap willen maken naar de profs, worden jaarlijks via de 'MLS Superdraft' verdeeld over alle teams. Het team dat de voorgaande competitie als laatste eindigde, heeft in het nieuwe seizoen de eerste keus. Mede door deze maatregelen zijn de MLS-clubs sterk aan elkaar gewaagd en profileert de league zich als 'the world's most competitive soccer competition'.

Om de kwaliteit en populariteit van de MLS te vergroten zet de organisatie mede in op internationale topspelers. Daartoe werd in 2006 een speciale regeling in het leven geroepen: de *Designated Player Rule* (beter bekend als de *Beckham rule*), die clubs toestaat maximaal twee internationale toppers aan te trekken wier salaris grotendeels buiten de *salary cap* mag vallen.



David Beckham verruilde de Europese voetbalvelden voor de Major League Soccer. Met het contract voor vijf jaar dat hij sloot met Los Angeles Galaxy, hier spelend tegen de New York Red Bulls, is naar verluidt 250 miljoen dollar gemoeid.

om met een dochterteam in de MLS uit te komen.

De competities

De ploegen spelen een competitie van dertig wedstrijden; tweemaal tegen elk team en vier extra wedstrijden binnen de eigen Conference, tegen clubs waarmee een bijzondere rivaliteit bestaat (zie tabel 1). Acht ploegen – de twee Conference-winnaars en de zes teams met de meeste punten – plaatsen zich voor de play-offs in november, die beslissen over het kampioenschap. De Verenigde Staten kennen ook

een bekercompetitie: de Lamar Hunt US Open Cup. Deze bestaat al sinds 1914 en is open voor alle clubs die zijn aangesloten bij de United States Soccer Federation (USSF) – van amateurclubs tot de professionele MLS-organisaties. Een andere voetbalorganisatie is de United Soccer League (USL), de koepelorganisatie van alle Amerikaanse en Canadese voetbaldivisies onder het niveau van de MLS. Naast de USL-1 (eerste divisie), de USL-2 (tweede divisie) en de Premier Development League (derde divisie), kent de USL ook de W-League (dames) en de Super Y-League (jeugd). Promotie van de USL-2 naar de USL-1 is onder bepaalde voorwaarden mogelijk. Tussen de USL-1 en de MLS bestaat die mogelijkheid niet.

Media en sponsoring

In de beginjaren betaalde de Noord-Amerikaanse voetbalcompetitie de zenders ESPN en ABC om zijn wedstrijden uitgezonden te krijgen. Die tijd is voorbij. In 2006 sloot de MLS vier mediacontracten die jaarlijks circa 20 miljoen dollar opleveren (ter vergelijking: de Nederlandse Eredivisie CV incasseerde de afgelopen jaren circa 110 miljoen dollar per jaar, de NFL incasseert jaarlijks 3,9 miljard dollar). Ook op sponsorvlak ontwikkelt soccer zich snel. Samen met NASCAR is de MLS de enige Amerikaanse sport die promi-

nente sponsoring op kleding toestaat. Sinds 2007 is het MLS-teams ook toegestaan een eigen shirtsponsor te hebben en mogen zij het merendeel van deze inkomsten zelf houden. Daarnaast staat de MLS als enige league toe dat – vergelijkbaar met wielrennen en Formule 1 – teams zichzelf vernoemen naar hun sponsor (zoals New York Red Bulls).

Bedrijfssucces

Volgens het blad *Businessweek* verloor de MLS in de periode 1996-2006 meer dan 350 miljoen dollar. Maar het tij lijkt gekeerd. De MLS is erin geslaagd de inkomsten op te voeren en tegelijk de kosten laag te houden. Steden staan in de rij voor een franchise en de toeschouwersaantallen stijgen gestaag (in 2007 gemiddeld 16.000 tot 17.000 per wedstrijd). Los Angeles Galaxy en FC Dallas zijn al winstgevend, en drie andere clubs (Chicago Fire, Colorado Rapids en Toronto FC) verwachten dit jaar uit de rode cijfers te geraken. De ruim 100 miljoen dollar die het Red Bull-concern in 2006 neertelde om de plaats van de New York Metrostars te mogen innemen, is illustratief voor de economische ontwikkeling van de competitie. ●

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 Conferences en teams in de Major League Soccer.

Eastern Conference	Western Conference
Chicago Fire	Chivas USA
Columbus Crew	Colorado Rapids
D.C. United	FC Dallas
Kansas City Wizards	Houston Dynamo
New England Revolution	Los Angeles Galaxy
New York Red Bulls	Real Salt Lake
Toronto FC	San Jose Earthquakes