



## The American Way

# Spannende competities door winstbejag eigenaren

Wie de Noord-Amerikaanse en Europese sportcompetities tegen het licht houdt, constateert diverse verschillen. Een opmerkelijk onderscheid betreft de zogenaamde 'competitive balance' ofwel de sportieve balans binnen de competities. Vergeleken met onze grote nationale voetbalcompetities kennen de Amerikaanse leagues duidelijk kleinere krachtsverschillen tussen de deelnemende clubs, wat zich vertaalt in een grotere onvoorspelbaarheid van wedstrijden, ranglijsten en kampioenschappen. Deze editie van The American Way gaat nader in op de oorzaak van dit interessante onderscheid.



Door Pieter Verhoogt

Het sportieve evenwicht binnen sportcompetities is op verschillende manieren vast te stellen. Complexe en eenvoudige analyses wijzen echter allemaal in dezelfde richting: de krachtsverschillen tussen clubs in de grote Amerikaanse competities zijn significant kleiner dan in de Europese voetbalcompetities. Kleinere krachtsverschillen staan garant voor meer gelijkwaardige en dus spannender wedstrijden en meer titelkandidaten. Tabel 1 bevat een overzicht van de kampioenen in diverse Noord-Amerikaanse en Europese topcompetities sinds het jaar 2000. In de Europese competities hebben in deze dertien jaar vier of

vijf verschillende clubs het landskampioenschap mogen vieren. In de Amerikaanse competities lag dit aantal aanzienlijk hoger. De NHL spant de kroon. In twaalf jaar (in 2005 werd de competitie geschrapt door onenigheid tussen de eigenaren en de spelers) werden maar liefst tien verschillende clubs kampioen. Ook MLB en MLS (voetbal) hadden tijdens het schrijven van dit stuk twaalf competities afgewerkt. Zij kroonden daarin respectievelijk negen en acht verschillende kampioenen. De NBA kent als minst gelijkwaardige van de Amerikaanse competities in dertien jaar nog altijd meer (zes) verschillende kampioenen dan onze grote voetbalcompetitie.

Tegen deze kampioenschappenanalyse kan worden ingebracht dat de onvoorspelbaarheid deels is terug te voeren op het systeem van play-offs dat in de Amerikaanse leagues wordt

gehanteerd. In de reguliere competities, voorafgaand aan de play-offs, blijkt echter dat het voorspellen van eindranglijsten in de Amerikaanse leagues een hachelijke zaak is. Kampioenen eindigen een jaar later onderaan de ranglijst. Andersom zijn er regelmatig teams die na een dramatisch seizoen en een laatste plek het jaar erna tot het eind meedoen om de prijzen.

### Dood in de pot

Waarop is dit opvallende verschil terug te voeren? Dat begint bij het feit dat teams in de Noord-Amerikaanse leagues private ondernemingen zijn. Zij zijn in handen van sportondernemers die in de regel maar één doel hebben: winst maken. Dat kan door jaarlijks meer te verdienen dan uit te geven, of door het team na verloop van tijd met winst te verkopen.

Wie geld wil verdienen met een sportteam, wordt gedwongen

goed na te denken over wat mensen beweegt om naar het stadion te komen of voor de tv te gaan zitten. Een palet van factoren is daarbij relevant, maar één item springt er duidelijk uit: de onvoorspelbaarheid van de competitie! Onzekerheid vooraf over het verloop van een wedstrijd of competitie blijkt cruciaal voor de aantrekkelijkheid van het sportproduct. Teameigenaren begrijpen heel goed dat een voorspelbare, saaie competitie de dood in de pot is. Zeker in de competitieve Amerikaanse sportmarkt stapt de sportfan dan al snel over naar ander sportaanbod. Vooral voor het vasthouden van snel wegzappende televisiekijkers zijn spannende wedstrijden noodzakelijk.

Eigenaren zijn dus gebaat bij een spannende competitie. Zij beseffen dat daartoe de sportieve krachtsverschillen tussen de deelnemende teams moeten worden beperkt. En dat de economische krachtsverschillen tussen teams moeten worden beperkt. De kwaliteit van de spelersgroep is immers een directe vertaling van de economische potentie en slagkracht van een club. Voor een gelijkwaardige competitie is het noodzakelijk de verschillen tussen de grote, rijke clubs en de clubs met bescheiden begroting zo veel mogelijk te beperken. Complicerende factor daarbij is dat de economische kracht van een club in belangrijke mate wordt bepaald door de omvang van zijn thuismarkt. Eenvoudig gezegd: Hoe groter de thuismarkt, hoe hoger de inkomsten van de club en hoe sterker het team. Kleine thuismarkt? Dan zijn de kansen op sportief succes helaas beperkt. Wie het voetbal in Europa een beetje volgt, zal deze sporteconomische wetmatigheid ongetwijfeld herkennen.

### Usual suspects

De geschetste causaliteit tussen marktomvang en sportieve kwaliteit leidt tot een serieus probleem, namelijk dat in een vrije markt de economische en sportieve krachtsverschillen tussen clubs min of meer structureel van aard zijn. Nederlandse voetbalclubs zullen qua begroting nooit op het niveau komen van hun concurrenten uit de grootste steden van Europa. En zolang clubs als Real Madrid begrotingen hebben die een veelvoud zijn van onze nationale topploegen, valt er voor Nederlandse clubs op Europees niveau helaas geen eer te behalen. Hetzelfde geldt overigens op nationaal niveau. De verschillen in begrotingen tussen de topclubs en de rest zijn ook daar zodanig dat bij de meeste wedstrijden de winnaar eenvoudig te voorspellen is en zeker driekwart van de clubs zich geen illusies hoeft te maken over hun titelkansen. Hoewel periodiek een subtopper zich mengt in de titelstrijd, gaat het kampioenschap de afgelopen decennia toch vrijwel altijd naar een club uit het kleine groepje van *usual suspects*.

### Salarisplafond en player draft

Wat doen die Amerikaanse teameigenaren dan om hun competitie zo dynamisch en onvoorspelbaar te maken? Hoe slagen zij erin de normale marktontwikkeling (het gat tussen de *haves* en *have nots* wordt steeds groter) tegen te gaan? Daarvoor nemen zij een aantal drastische maatregelen. Maatregelen die zowel ingrijpen aan de uitgavenkant van de clubs als aan de inkomstenkant. Aan de uitgavenkant hanteren de leagues bijvoorbeeld een salarisplafond. Door een maximum te

Zie verder pag. 17

De eigenaren van grote, winstgevende clubs staan vrijwillig enorme bedragen af om hun concurrenten in kleinere, verliesgevende markten te compenseren



FOTO: DREAMTIME.COM

▲ De NFL is de league met de meest vèrgaande egalisatiemaatregelen.

stellen aan de totale salarisuitgaven worden de rijke clubs beperkt in het aantrekken van sportief talent. Zonder deze maatregel zouden de topteams aanzienlijk meer talenten contracteren, een situatie die bij Europese topclubs leidt tot selecties van veertig tot vijftig spelers. Daarnaast kennen de leagues de jaarlijkse *player draft*, waarbij nieuwe talenten worden verdeeld over alle teams. Daarbij hanteert men als algemene regel: de clubs die vorig jaar als laatste eindigden, mogen als eerste kiezen uit de beschikbare talenten. Beide maatregelen leiden tot sportieve nivellering.

### Revenue sharing

Aan de inkomstenkant kennen de leagues diverse vormen van *revenue sharing*. De nationale televisierechten worden collectief

verkocht en de verkregen dollars worden evenredig verdeeld onder de clubs. Zo krijgen de grote clubs minder dan bij individuele verkoop en krijgen de kleine clubs iets meer dan waar zij commercieel recht op hebben. In de NFL – de league met de meest vérgaande egalisatiemaatregelen – kent men zelfs *gate revenue sharing*, waarbij de kassaopbrengsten van een wedstrijd voor een deel (40%) ten goede komen aan het bezoekende team. Op die manier worden verschillen in stadionomvang (en -inkomsten) ondervangen. Ook de merchandise-inkomsten worden eerlijk verdeeld. De verkoop van petjes, jacks en sleutelhangers is in handen van de leagues (dus niet van de individuele clubs) en de inkomsten worden min of meer evenredig verdeeld over de clubs.

### Ruimhartige compensatie

Bovengenoemde maatregelen

stellen de leagues (eigenaren) in staat om de economische krachtsverschillen tussen de clubs substantieel te beperken. Staat u even stil bij wat hier feitelijk gebeurt. De eigenaren van grote, winstgevende clubs staan – gedreven door economische ratio – vrijwillig enorme bedragen af om hun concurrenten in kleinere, verliesgevende markten te compenseren. Sommige teams ontvangen op deze manier jaarlijks tientallen miljoenen dollars subsidie. Dit alles vanuit de wetenschap dat een slechte *competitive balance* een bedreiging vormt voor de honderden miljoenen dollars die eigenaren jaarlijks samen verdienen aan hun gezamenlijke product.

Samenvattend lijkt de volgende opmerkelijke conclusie te trekken. In Europese sportcompetities, waar de focus ligt op sportieve prestaties (en pas daarna op de

## De op winst gerichte Amerikaanse sportcompetities leiden tot een opvallend sociaal businessmodel

begroting) wordt het financiële en sportieve gat tussen de rijke clubs en de rest steeds groter. Daarmee neemt de voorspelbaarheid van wedstrijden en competities toe. De op winst gerichte Amerikaanse sportcompetities leiden daarentegen tot een opvallend sociaal businessmodel, waarbij (de rijke) clubs bereid zijn vanuit economische overwegingen hun economisch minder bedeelde concurrenten ruimhartig te compenseren. Dit komt de *competitive balance* ten goede en daarmee de onvoorspelbaarheid en aantrekkelijkheid van de competitie. Let wel: in de Amerikaanse leagues kunnen dankzij de egaliserende

maatregelen elk jaar zes tot twaalf (steeds wisselende!) teams en hun fans zich met recht kansrijk achten voor de titel. Bestellen maar weer die seizoenkaarten! ●

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

Tabel 1 Mate van voorspelbaarheid binnen Amerikaanse en Europese sportcompetities.

Jaar	NBA	NFL	MLB	NHL	MLS	Premier League	Serie A	Primera Division	Bundesliga	Eredivisie
2012	Miami Heat	New York Giants		Los Angeles Kings		Manchester City	Juventus	Real Madrid	Borussia Dortmund	Ajax
2011	Dallas Mavericks	Greenbay Packers	St Louis Cardinals	Boston Bruins	Los Angeles Galaxy	Manchester United	AC Milan	Barcelona	Borussia Dortmund	Ajax
2010	Los Angeles Lakers	New Orleans Saints	San Fransisco Giants	Chicago Blackhawks	Colorado Rapids	Chelsea	Inter	Barcelona	Bayern München	FC Twente
2009	Los Angeles Lakers	Pittsburgh Steelers	New York Yankees	Pittsburgh Penguins	Real Salt Lake	Manchester United	Inter	Barcelona	fFL Wolfsburg	AZ
2008	Boston Celtics	New York Giants	Philladelphia Phillies	Detroit Red Wings	Columbus Crew	Manchester United	Inter	Real Madrid	Bayern München	PSV
2007	San Antonio Spurs	Indianapolis Colts	Boston Red Sox	Anaheim Ducks	Houston Dynamo	Manchester United	Inter	Real Madrid	VfB Stuttgart	PSV
2006	Miami Heat	Pittsburgh Steelers	St Louis Cardinals	Carolina Hurricanes	Houston Dynamo	Chelsea	Inter	Barcelona	Bayern München	PSV
2005	San Antonio Spurs	New England Patriots	Chicago White Sox	lock out	Los Angeles Galaxy	Chelsea		Barcelona	Bayern München	PSV
2004	Detroit Pistons	New England Patriots	Boston Red Sox	Tampa Bay Lightning	DC United	Arsenal	AC Milan	Valencia	Werder Bremen	Ajax
2003	San Antonio Spurs	Tampa Bay Buccaneers	Florida Marlins	New Jersey Devils	San Jose Earthquakes	Manchester United	Juventus	Real Madrid	Bayern München	PSV
2002	Los Angeles Lakers	New England Patriots	Anaheim Angels	Detroit Red Wings	Los Angeles Galaxy	Arsenal	Juventus	Valencia	Borussia Dortmund	Ajax
2001	Los Angeles Lakers	Baltimore Ravens	Arizona Diamonsbacks	Colorado Avalange	San Jose Earthquakes	Manchester United	AS Roma	Real Madrid	Bayern München	PSV
2000	Los Angeles Lakers	St Louis Rams	New York Yankees	New Jersey Devils	Kansas City Wizzards	Manchester United	Lazio Roma	Deportivo la Corunia	Bayern München	PSV

Aantal jaren	13	13	12	12	12	13	12	13	13	13
Unieke teams	6	9	9	10	8	4	5	4	5	4
	46%	69%	75%	83%	67%	31%	42%	31%	38%	31%