

Feyenoord City

VALIDATIE INTEGRAAL SPELERSBUDGET

MANAGEMENT SAMENVATTING

21 APRIL 2017



Validatie integraal spelersbudget

Management samenvatting (1)

• OPDRACHTOMSCHRIJVING

- Feyenoord heeft adviesbureau Hypercube gevraagd een validatie uit te voeren op de aannames voor het integraal spelersbudget van Feyenoord in de business case van Feyenoord City, in het bijzonder op de bijdrage uit de voorziene toename van opbrengsten van het voetbalbedrijf (Europees voetbal, sponsoring, merchandise).

• ALGEMEEN

- Feyenoord wil met het nieuwe stadion in Feyenoord City zijn natuurlijke plaats in de top van het Nederlands voetbal opeisen en ook internationaal weer een rol van betekenis spelen.
- Het geambieerde sportieve niveau kan worden gerealiseerd indien Feyenoord beschikt over voldoende spelersbudget. De stadion business case moet dit mogelijk maken.
- Naast de inkomsten uit de stadionexploitatie verwacht Feyenoord een toename van voetbalinkomsten te realiseren, uit Europees voetbal, sponsoring en merchandising. Dit moet leiden tot een substantiële bijdrage aan het spelersbudget.

• EUROPESE BATEN

- Uitgaande van een spelersbudget van minimaal € 25 M moet Feyenoord in staat zijn vrijwel ieder seizoen Europees te spelen, met gemiddeld eens in de vijf jaar Champions League (bij een spelersbudget van minimaal € 32M eens in de drie jaar).
- Met ingang van seizoen 2018/2019 wordt het prijzengeld voor Europees voetbal flink verhoogd
- Het prijzengeld van een seizoen Europa League bedraagt voor Feyenoord meer dan € 5 M
- Het prijzengeld van een seizoen Champions League bedraagt voor Feyenoord gemiddeld meer dan € 20 M
- Het spelen van Europees voetbal brengt ook extra (wedstrijd-)kosten met zich mee. Deze zijn veel lager dan de inkomsten.

Validatie integraal spelersbudget

Management samenvatting (2)

• SPONSORING

- Analyse van de voetbalmarkt laat zien dat de sponsorinkomsten van een BVO toenemen bij:
 - Groei van de sportieve prestaties
 - Meer deelname aan Europese clubcompetities
 - Groei van de publieke belangstelling
 - Spelen in een nieuw, groot, vol stadion
- Feyenoord City maakt deze condities mogelijk
- Met de inkomsten nemen ook de (verkoop-)kosten toe
- De toename van netto sponsorinkomsten is met een realistische bandbreedte begroot

• MERCHANDISING

- Bij de geplande groei van de publiekstribune en een navenant hoge bezettingsgraad is een begrote omzetgroei van orde grootte 10-15% in merchandising realistisch
- De netto marge van deze omzetgroei wordt meegeteld

• EENMALIGE OPBRENGSTEN

- Om het spelersbudget van Feyenoord al in het eerste seizoen van het nieuwe stadion op het gewenste niveau te brengen wil men in het voorafgaande half jaar evenementen organiseren rond het afscheid van het oude stadion en de opening van het nieuwe
- De netto opbrengst komt ten goede aan het spelersbudget

Validatie integraal spelersbudget

Management samenvatting (3)

• CONCLUSIES

- Het spelersbudget moet na realisatie van Feyenoord City tenminste op het niveau liggen van de belangrijkste concurrenten. De stadion business case moet dit mogelijk maken.
- Met het geambieerde sportieve niveau zullen ook de inkomsten van de BVO Feyenoord toenemen, met name op Europese baten, sponsoring en merchandising.
- Feyenoord heeft aangegeven de te verwachten toename van deze inkomsten in het nieuwe stadion aan te wenden voor versterking van het spelersbudget.
- De positieve business case van Feyenoord City kan een spelersbudget realiseren van minimaal € 25 M vanaf het eerste jaar, uitgaande van inkomsten van het voetbalbedrijf op het huidige niveau.
- Het is aannemelijk dat de inkomsten van het voetbalbedrijf vanaf het eerste jaar minimaal € 5 M hoger liggen dan nu, waarmee het spelersbudget op tenminste € 30 M per jaar gebracht wordt.