

Voetbal en business onlosmakelijk verbonden bij FC Utrecht

'Passie terug in Stadion Galgenwaard'

Robby Alflen speelde jarenlang voor FC Utrecht en ging er daarna als trainer aan de slag. Hij had onder meer Jong FC Utrecht onder zijn hoede en was de afgelopen jaren assistent van Jan Wouters. 'Ik ben een jongen van de club, van de stad. Maar op de dag dat ik als hoofdtrainer tekende, is het aftellen begonnen. Want al is niet zeker wanneer – en ik hoop natuurlijk dat het lang duurt –, dat ik ooit vertrek, staat vast. Anders dan een assistent of iemand bij de jeugdopleiding is een hoofdtrainer per definitie een passant.' Toch twijfelde Alflen geen moment toen hij werd gevraagd aan de slag te gaan als hoofdtrainer. 'De drang om eindverantwoordelijk te zijn werd steeds sterker. Ik ben hier als speler begonnen en het is fantastisch om dat nu ook als hoofdtrainer te kunnen doen.'

Knikkende knieën

Gevraagd naar een omschrijving van zijn aanpak noemt Alflen de kenmerken duidelijk, open, hard werken en lachen. 'In willekeurige volgorde heb je daarmee de kern wel te pakken. Ik houd van aanvallend voetbal. Net als onze supporters heb ik een enorme hekel aan afwachtend spel als de tegenstander in balbezit is. Als we de bal niet hebben, moet die zo snel mogelijk veroverd worden. De elftallen waarvoor ik tot nu toe verantwoordelijk was, speelden altijd met veel druk naar voren. Dat ga je volgend seizoen ook zien bij het eerste elftal.' De nieuwe trainer ziet er niets in om spelers vol te stoppen met opdrachten. 'Dan zijn ze niet vrij in hun hoofd en kunnen nooit optimaal presteren. Als ze los mogen gaan in het veld brengt dat het beste in spelers naar boven.' En komt de passie terug in Stadion Galgenwaard. 'Ik ben een groot voorstander van verzorgd

RETURN ON INVESTMENT

Bij FC Utrecht Business is iedereen lid van hetzelfde netwerk. Afhankelijk van het gekozen segment variëren de plek op de tribune en de hospitalityfaciliteiten. Hierdoor worden ondernemers op maat bediend: van zzp'ers en mkb tot multinationals die gasten ontvangen in de luxe, besloten omgeving van een skybox.

Minimaal zeventien keer per jaar kunnen leden tijdens thuiswedstrijden relaties uitnodigen voor een aangename middag of avond. Daarnaast worden regelmatig netwerkbijeenkomsten georganiseerd buiten de wedstrijden om.

FC Utrecht Business helpt bij het realiseren van zakelijke doelstellingen. Bijvoorbeeld door leden direct met elkaar in contact te brengen. Hierdoor levert het netwerk concrete leads op. En dat zorgt voor return on investment.

positiespel. Maar zeker bij thuiswedstrijden moeten we opportunistisch beginnen. De tegenstander direct vastzetten, vol durven doorjagen. Dan gaat het publiek erachter staan en dat geeft het team weer een boost. Tegenstanders moeten net als vroeger met knikkende knieën naar Stadion Galgenwaard komen.'

Grote grijns

Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, hoort de plannen van Alflen met een grote grijns aan. 'Wij willen de belangrijkste business club van Midden-Nederland zijn. Een breed en krachtig zakelijk netwerk dat ook buiten de wedstrijddagen meerwaarde heeft voor de leden. Maar uiteraard heeft het voetbal en de manier waarop dat gespeeld wordt een grote invloed op hoe zij onze inspanningen ervaren. Want het gaat om het totaalplaatje, een beleving waarbij alles moet kloppen. Vanaf het parkeren en de ontvangst bij binnenkomst tot de faciliteiten en de catering. Als de leden dan ook een fantastische pot voetbal zien, is het plaatje compleet.'

Frisse wind

De voorbereiding op een nieuw seizoen is altijd een spannende periode. Voor supporters, maar ook voor de technische staf. Hoe gaat de nieuwe selectie eruit zien? 'Van een aantal spelers is al bekend dat ze vertrekken en er zullen er misschien nog een paar volgen,' vertelt Alflen. 'Toch word ik daar niet onrustig van. Verkoop van spelers is simpelweg nodig om de club financieel gezond te maken. Maar er is wel degelijk ruimte voor nieuwe aankopen en de lijstjes met vervangers liggen klaar. Ik ben ervan overtuigd dat er op 8 augustus bij de eerste wedstrijd uit tegen PEC Zwolle een prima elftal staat. En met een frisse wind door de selectie op zijn tijd is niets mis, in tegendeel. Daarbij zijn we op zoek naar spelers die niet alleen talentvol zijn maar ook karakterologisch goed in elkaar zitten. Gemotiveerde, positieve jongens die graag voor de club willen spelen en passen bij FC Utrecht. Daarom praat ik vooraf uitgebreid met potentiële aankopen. En maak duidelijk dat wij verwachten dat spelers een bijdrage leveren aan onze sociaal-

Het was een veelbewogen seizoen voor FC Utrecht. Sportief liep het stroef; de punten werden bijeengesprokkeld en het spel was vaak niet om over naar huis te schrijven. Opvallend in positieve zin was het omzetten van 27 miljoen euro aan achtergestelde leningen in eigen vermogen door eigenaar Frans van Seumeren. Het geeft de club een gezond fundament. De nieuwe hoofdtrainer Robby Alflen en Arnaud Miltenburg, head of sales van FC Utrecht Business, blikken vooruit op het komende seizoen. Vanuit verschillende disciplines hebben ze hetzelfde doel: met een bevlogen team de club verder brengen.



Arnaud Miltenburg en Robby Alflen: verschillende disciplines, hetzelfde doel.

maatschappelijke activiteiten en ook in de business club regelmatig hun gezicht laten zien. Voetballers hebben een prachtig vak en dat hoort er gewoon bij.'

Succesvolle concepten

Net als het elftal op het veld moet ook het commerciële team kloppen, stelt Miltenburg. 'Ook bij ons is er een goede mix van verschillende eigenschappen en karakters. Stuk voor stuk mensen met passie voor de sport die er trots op zijn om voor deze club te werken. Bij het aantrekken van nieuwe commerciële medewerkers is een Utrechtse achtergrond een pre.' Komend

seizoen wordt een aantal succesvolle concepten gecontinueerd. 'Denk bijvoorbeeld aan de thematische skyboxen voor offshore, horeca, vastgoed en bouw, waar ondernemers met een vergelijkbare zakelijke achtergrond elkaar ontmoeten. De vorig jaar geïntroduceerde automotivebox krijgt een vervolg. Net als de Young Business Club, een netwerk van ondernemers en professionals tussen de 25 en 35 jaar.'

Blijven verrassen

Het afgelopen seizoen slaagde Miltenburg er met zijn team in om de inkomsten uit hun tak van sport op peil te houden. In de

huidige economie een knappe prestatie. 'Maar we willen groeien, meer stoelen en arrangementen verkopen.' Qua klanttevredenheid scoort FC Utrecht Business gemiddeld een 8,2. 'Een prima cijfer, maar het geeft tegelijkertijd aan dat ruimte is voor verbetering. Stilstand is achteruitgang. Daarom denken we bijvoorbeeld samen met Maison van den Boer na over de indeling en inrichting van de gemeenschappelijke ruimtes voor de leden. Zo zoeken we continu naar manieren om onze toegevoegde waarde te vergroten en klanten te blijven verrassen. Zodat ook ons deel van de tribune volgend jaar vol zit.' ■