



Stadion De Vijverberg

Grote belangstelling voor eredivisionist De Graafschap

De Doetinchemse betaald voetbalorganisatie De Graafschap zit in een positieve flow. Sinds de promotie naar de Eredivisie, waar bijna niemand binnen de club rekening mee had gehouden, is de belangstelling voor de club van zowel publiek als het bedrijfsleven gegroeid. "Tientallen nieuwe sponsors hebben zich gemeld", zegt de enthousiaste directeur Marketing, Martine Zuil. "En we zijn nog lang niet klaar."

TEKST SANDER DAMEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Wie denkt dat het er op de burelen van De Graafschap rustig aan toegaat in de zomer als er niet gevoetbald wordt, heeft het helemaal mis. Het is de drukste periode van het jaar. Er worden contracten met sponsors gesloten of verlengd, de seizoenskaarten worden verkocht, het terrein en interieur wordt opgeknapt en dit jaar is het veld voorzien van nieuwe veldverwarming. De promotie zorgde voor een enorme drukte op de Vijverberg.

Vreugde-explosie

“Het is een soort vliegwieleffect”, vertelt Zuil. “Dat startte al in een mindere periode, toen er nieuwe mensen met een blauw-wit hart opstonden om de club de weg naar boven te wijzen. Vooral Martin Mos, onze nieuwe voorzitter van de Raad van Commissarissen, en Eugene Fierkens, in de RvC als gedelegeerde verantwoordelijk voor commerciële zaken, hebben daar een belangrijke rol in gespeeld. Maar ook Sjoerd Weikamp, een supporter in hart en nieren binnen de RvC, joeg deze nieuwe koers aan.”

Soms moet het ook een beetje mee zitten en wat dat betreft is het momentum goed. “Er komt een aantal dingen samen dat het spinwiel doet versnellen”, zegt Zuil. “Het gaat beter met de economie, en door het nieuwe beleid ontstaat er rust in de club. Ook de technische staf speelt daar een rol in. Die bestaat uit mensen met een De Graafschapachtergrond die zich de pis niet lauw laten maken. Dat we onverwacht promoveerden, heeft het vliegwieleffect nog een flinke extra zet gegeven. Tijdens de laatste thuiswedstrijd tegen Volendam was het stadion al zo goed als uitverkocht. Daarna kwam een enorme vreugde-explosie die eigenlijk nog steeds duurt. Mensen willen weer graag bij De Graafschap horen.”

De promotie is een zegen voor de club, vindt Zuil. “Echt een cadeautje. De club staat in één klap weer op de kaart. Het is voor veel bedrijven nu eenmaal aantrekkelijker hun relaties mee te nemen naar een eredivisiewedstrijd, zeker als het om Ajax, PSV of Feyenoord gaat, dan naar een wedstrijd in de Jupiler League.” Een gevolg is ook dat in juli al meer dan

zevenduizend seizoenskaarten verkocht zijn. Daar zal vlak voor de seizoenstart nog wel een aantal bijkomen, is de ervaring. Daarnaast is het aantal bedrijven dat lid is geworden van de Business Club enorm toegenomen. “Dat gaat echt om tientallen”, aldus een tevreden Zuil.

Sponsorsmogelijkheden

De Graafschap biedt haar sponsors, of het nu een groot of kleiner bedrijf is, een groot aantal mogelijkheden. Martine Zuil heeft ervaren dat sponsors heel diverse doelen nastreven: soms is dat naamsbekendheid bereiken via de televisie-uitzendingen, soms klandizie zoeken in de Achterhoek of relaties een mooie avond uit bieden compleet met eten en drinken. “Daarnaast zijn er ook nog sponsors die gewoon van voetbal en De Graafschap houden en daarom lid van de Business Club worden”, zegt Zuil. “Dat mag natuurlijk ook.”

De sponsorsmogelijkheden zijn legio. Van shirtreclame tot LED-boardings en van het adopteren van business-events tot naamgeving aan sponsoruimtes of aan de Jeugdacademie. “De LED-boardings is voor heel veel bedrijven interessant, omdat je er complete boodschappen met tekst en beeld op kunt zetten en in kunt spelen op de actualiteit”, zegt Zuil. “Bedrijven kunnen er bijvoorbeeld een Open Dag of actie op aankondigen, maar ze kunnen er ook. “Wij heten onze klant die-en-die van harte welkom bij De Graafschap” op zetten.”

De Graafschap kent drie niveaus voor sponsors, alle in combinatie met een of meer stoelen in het stadion. “Een gezellig ‘Engels’ stadion”, aldus Zuil. “Knus en met goed zicht op het veld.”

Voor bedrijven zijn er drie lounges om elkaar voor of na de wedstrijd te ontmoeten of gasten te ontvangen. Kleine bedrijven, particulieren en zzp'ers kunnen terecht in De Graafschap Univé Lounge op de begane grond. Op de eerste verdieping is de Business Club en helemaal boven is de Lounge voor de grotere sponsors. In iedere lounge is horeca. “Een stoel en toegang tot de Univé Lounge is er al vanaf € 855,-”, licht Zuil toe. “En in de Business Club zit je voor € 2.250,-. Hoe meer stoelen er afgenomen worden, hoe lager de prijs per stoel.”

Maar er zijn meer sponsormogelijkheden. In principe is alles bespreekbaar. “De meest gekke ideeën zijn welkom. Wij denken graag met iedereen mee. Onze diverse horecaruimtes zijn ook te huur voor vergaderingen, feestjes en trainingen, ook voor niet-sponsors”, zegt Zuil. In principe zijn er ook mogelijkheden bij sponsorevenementen spelers of staf in te zetten, al zijn die beperkter. “Dat gaat altijd in overleg met Jan Vreman, want het moet wel kunnen, natuurlijk. Spelers en staf moeten zich hoofdzakelijk op de wedstrijd richten. Sponsors hebben daar begrip voor”, aldus Zuil. “Een ontmoeting met spelers is voor sponsors altijd mogelijk. Na de wedstrijd is er altijd een aantal spelers in elke lounges aanwezig.”

Cadeautje

Het is de marketingdirecteur duidelijk aan te zien dat ze weer zin heeft in het seizoen. Het enthousiasme straalt er van. Ze is zelf dan ook al meer dan twintig jaar gepassioneerd fan. Haar benoeming past in het nieuwe beleid van de vereniging om mensen te benoemen die een band hebben met de Graafschap, zoals Jan Vreman, Jan Oosterhuis, Martin Mos en Sjoerd Weikamp. “Het mooie is dat de weg naar boven is ingezet in een tijd dat het minder ging met de club”, zegt ze. “Directie en RvC zorgden voor rust en stabiliteit in de organisatie, Jan Vreman voor rust in de selectie. En voor de promotie. We hebben vertrouwen in de toekomst. In de Achterhoek zeggen ze ‘Wi-k komt altied weer terug.’ En zo is het. De Graafschap is helemaal terug!” ■

SPONSOR WORDEN VAN DE GRAAFSCHAP?

Neem contact op met
Martine Zuil via 0314 36 84 50,
06 41 08 19 00 of
martine.zuil@degraafschap.nl