FinanciÃ«le steun voor topsporters

Beschrijving

Topsport is duur geworden. Een sporter die mee wil doen aan de wereldtop heeft een coach nodig, een fysiotherapeut, een voedingsdeskundige en steeds vaker een mentale begeleider. Daarbij komen reiskosten, trainingskampen en dure hersteltechnieken. Wie dat zelf moet betalen, zoekt een bijbaan. En wie een bijbaan heeft, traint minder en herstelt slechter.

Geldzorgen kosten bovendien energie. Een sporter die zich afvraagt hoe hij de huur betaalt, staat met een hoofd vol ruis aan de start. Stabiele financiÃ«le steun haalt die ruis weg. De sporter kan zich dan richten op het enige dat telt: beter worden. FinanciÃ«le rust is in de topsport daarom geen luxe, maar een voorwaarde voor prestaties.

Een carriÃ¨re met een korte looptijd

Als belegger kijk ik naar een sportcarriÃ¨re zoals naar een investering met een korte looptijd en een hoog risico. Het inkomen komt in een smal venster van misschien tien jaar binnen. EÃ©n zware blessure kan dat venster in Ã©Ã©n klap sluiten. Er is dus nauwelijks spreiding, terwijl het risico groot is.

Juist daarom werkt financiÃ«le zekerheid als een buffer. Een sporter met voldoende middelen hoeft niet elk toernooi te spelen om rond te komen. Hij kan kiezen voor de grote wedstrijden en genoeg rust nemen tussendoor. Dat verkleint de kans op overbelasting en verlengt de carriÃ¨re. Roger Federer is daar een bekend voorbeeld van. Hij kon investeren in het beste herstel en speelde daardoor veel langer op topniveau dan de meeste collegaâ??s.

Voor beleggers is dit herkenbaar. Wie gedwongen wordt om op het verkeerde moment te verkopen, verliest. Wie de ruimte heeft om te wachten, wint vaak. Dat geldt op de beurs net zo goed als op de

tennisbaan.

De ongelijke verdeling van het geld

De financiÃ«le steun voor topsporters is zeer ongelijk verdeeld. Voetbal, basketbal en tennis trekken het grootste deel van de sponsorgelden en tv-rechten. Een schermer, turner of hockeyer op wereldniveau moet vaak zelf aankloppen bij sponsors. Vrouwen krijgen gemiddeld veel minder steun dan mannen. Sporters uit landen met weinig sportinfrastructuur beginnen al met een achterstand voordat ze op de baan staan.

Het resultaat is een markt waarin de winnaar bijna alles krijgt. Het partnerschap tussen Michael Jordan en Nike in de jaren tachtig liet zien hoe groot de beloning aan de top kan zijn. Maar voor elke Jordan zijn er duizenden sporters die met moeite hun trainingskamp betalen. Talent bepaalt dan niet meer alleen wie wint. Toegang tot kapitaal bepaalt het ook.

Sponsoring als concentratierisico

Een sponsor geeft geld, maar vraagt ook iets terug. Contracten bevatten vaak regels over gedrag, promotie en optredens. Dat kost tijd en energie, en het beperkt de vrijheid van de sporter. Jonge sporters tekenen soms lange contracten met ongunstige voorwaarden, simpelweg omdat er geen alternatief is.

Een sporter die van Ã©Ã©n grote sponsor afhankelijk is, loopt hetzelfde risico als een belegger met Ã©Ã©n aandeel. Zolang het goed gaat, lijkt het perfect. Maar als de sponsor stopt, valt het hele inkomen weg. De coronacrisis maakte dat pijnlijk duidelijk. Wedstrijden werden afgelast, inkomsten verdwenen en veel sporters kwamen plotseling in financiÃ«le problemen. Spreiding van inkomstenbronnen is dus ook voor sporters verstandig.

Van sponsorgeld naar aandelenbelang

Hoe sponsoring verandert, zagen we in september. Kylian MbappÃ© verliet Nike, het merk dat hem al sponsorde sinds hij een kleine jongen was. Hij tekende bij On, het Zwitserse sportmerk dat bekend werd met hardloopschoenen. Met zijn komst stapt On voor het eerst in de voetbalmarkt. Die markt werd lange tijd verdeeld tussen Nike en Adidas. Nike koos ervoor zijn contract niet te verlengen en het geld elders te besteden.

Het opvallendste deel van de deal is niet het sponsorbedrag. MbappÃ© krijgt een aandelenbelang in het bedrijf. Daarmee volgt hij Roger Federer, die in 2018 na ruim twintig jaar Nike verliet en een jaar later ook mede-eigenaar van On werd. Een sporter met aandelen ontvangt niet alleen een vergoeding voor zijn naam. Hij deelt ook mee in de groei die hij zelf helpt creÃ«ren.

Voor een sporter met een korte carriÃ¨re is dat verstandig. Een sponsorcontract stopt als de carriÃ¨re stopt. Een aandelenbelang kan blijven renderen, lang nadat de laatste wedstrijd gespeeld is. Zo wordt een sporter van werknemer van zijn sponsor een investeerder in zijn eigen succes.

Crowdfunding en NFTâ??s: blijf nuchter

Nieuwe vormen van financiering worden vaak als oplossing gepresenteerd. Crowdfunding via platforms waarop fans een sporter direct steunen, kan echt helpen. Vooral in kleine sporten, waar bedrijven weinig interesse tonen, betalen fans zo een reis of een trainingskamp.

Bij blockchain en NFTâ??s ben ik voorzichtiger. Het idee is dat sporters digitale verzamelobjecten verkopen aan fans. Maar de NFT-markt liet na de hype van 2021 een harde val zien. Dat patroon ken ik uit de financiÃ«le geschiedenis: een nieuw verhaal, veel enthousiasme, stijgende prijzen en daarna een pijnlijke afkeer. Een sportcarriÃ¨re die op zoâ??n markt leunt, staat op drijfzand.

Wat beleggers kunnen leren van topsport

De beste vorm van steun is een langetermijnpartnerschap. Een sponsor die een sporter een hele carriÃ¨re volgt, met aandacht voor opleiding, mentale gezondheid en het leven na de sport, krijgt daar loyaliteit en een sterker merk voor terug. Kortlopende deals die alleen aan de laatste prestatie zijn gekoppeld, vergroten juist de druk en het risico.

Dat is precies hoe wij naar beleggen kijken. Rendement komt van geduld, spreiding en een lange adem. FinanciÃ«le steun voor topsporters werkt het best als een goede belegging: niet gericht op de snelle winst van dit seizoen, maar op waarde die blijft groeien, ook als de laatste wedstrijd allang gespeeld is.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer

Abonneer op deze nieuwsbrief via www.aureus.eu/nieuwsbrief