

INTERVIEW MET... RAÚL VAN LOON

Technisch Manager Matrixx Magixx



Wie regelmatig het gastenboek van DoubleXX bezoekt, heeft ongetwijfeld de laatste weken de “honger naar nieuws van het transferfront” opgemerkt. Hoogste tijd dus om bij de verantwoordelijke persoon naar de stand van zaken te informeren.

Raúl van Loon, al tijdens de “Eiffeltijd” bij het basketbal in Nijmegen betrokken, is technisch manager van de Matrixx Magixx. Hij is degene die, samen met Frans van de Geer (algemeen manager) en coach Michael Schuurs, de verantwoordelijke taak heeft om voor het volgend seizoen een eredivisiewaardige ploeg te formeren.

Raúl: “Meteen na de uitschakeling door de West Brabant Giants zijn we om de tafel gaan zitten. Allereerst hebben we het afgelopen seizoen geëvalueerd. We hadden een ploeg met goede Nederlandse spelers, een paar geroutineerde Amerikanen en een paar “wilde jongens” voor het spektakel. We hadden de lat hoog gelegd. Tot onze teleurstelling is er niet uitgekomen wat we hadden gehoopt: meespelen voor de titel. We hebben uitgebreide analyses gemaakt en ons vooral afgevraagd wat we kunnen doen om volgend seizoen alles beter te laten lopen. Daar hebben we uitgebreid de tijd voor genomen!”

Als ik hem vertel dat ik geruchten heb gehoord dat het budget volgend jaar flink lager zal zijn, kan Raúl dat alleen maar beamen: “De begroting is volgend jaar 50 à 60 % minder dan de afgelopen 2 jaar. Neem een willekeurige supporter van MM en zeg hem of haar dat het inkomen gaat dalen met ruim de helft. Na de grote schrik zal voorzichtigheid met de financiën vanaf dat moment het uitgangspunt zijn. De beoogde flatscreen zal nog wel even in de winkel blijven staan. Kijk, en zo staan wij er nu ook voor! Er zijn dus spelers die aan het eind van het seizoen weg zijn gegaan, en niet terug zullen komen. We hadden dat graag anders gewild!” Ik vraag hem of er dan op dit moment helemaal niets gebeurt. Hij lacht en legt me uit hoe de basketbalwereld in elkaar zit: “Een sterk dalend budget is iets waar alle clubs in Europa mee te maken hebben. In Spanje houdt zelfs een hele liga op te bestaan (LEB-Brons). Voor sommige posities zijn er meer spelers dan banen. Niet alleen Amerikaanse maar ook Europese spelers gaan zwerven over het continent. Ook de salarissen gaan naar beneden. In mei en juni zijn de spelers het duurst, en de prijzen zakken, zodat je in augustus de spelers het goedkoopst kan werven. De tijd van oogsten is dus nog niet aangebroken. En, nogmaals, met het beschikbare budget is het extra voorzichtig zijn”.

Als leek heb ik geen flauw benul hoe het benaderen en eventueel rekruteren van spelers in zijn werk gaat. Raúl heeft er een hele klus aan om het me uit te leggen. Hij vertelt me over de rol van de tientallen agenten die in Europa werkzaam zijn, en de belangen van hun spelers behartigen. Een goede relatie met die agenten is dus een eerste vereiste. Verder moeten de agenten vertrouwen hebben in de organisatie waarmee ze zaken doen. Ze volgen spelers die bij een club komen en gaan. Ze kijken naar de ontwikkeling van die spelers en trekken daaruit hun conclusies. Als ze hun spelers bij een “foute” club stallen, hebben ze daar zelf nadeel van. Uiteraard bieden ze hun spelers eerst in de belangrijkste basketballanden aan : Frankrijk, Italië, Spanje, Griekenland, Rusland en de landen van voormalig Joegoslavië. Lukt dat niet, dan komen ze naar de middengroep, zoals Duitsland, Polen, de Baltische staten en de Franse Pro-B liga. Een eventuele laatste poging kan worden gedaan in de derde groep van Europa, met Nederland, België, Zwitserland, Zweden en Finland. Raúl: “We zijn al jaren bezig om de agenten te “masseren” om te laten zien waar we in Nijmegen mee bezig zijn. Scouten en rekruteren is een continu proces. Ik ben zo’n 10 maanden per jaar bezig met het bekijken van wedstrijden en statistieken. Ik volg de ontwikkeling van spelers en bespreek alles met Frans en Michael.

Ondanks het gebrek aan geld volgen we goede spelers, en het aanbod is best redelijk te noemen. Een paar spelers spreken ons wel aan, maar we zijn nog niet helemaal tevreden. Het kan nog wel eens een hele lange zomer worden!”

Ik breng de verwachtingen voor het volgend seizoen ter sprake. Volgens Raúl wordt het belangrijk om meer en betere sponsors te krijgen. Hij wenst ook een grotere businessclub, en denkt daarbij aan meer dan 100 leden. Ook het aantal toeschouwers per wedstrijd moet hoger. Hij wil graag een duizend bezoekers per thuiswedstrijd. Omdat er ruim 1500 Antillianen in Nijmegen wonen, is hij verwonderd dat er maar zo weinig naar het basketbal komen, terwijl er afgelopen seizoen twee Antilliaanse jongens meespeelden.

Hij roept de supporters op om met reële plannen en hulp te komen. Dus wie ideeën heeft, of mee wil werken aan een gezonde en goede Matrixx Magixx, kan contact opnemen met de voorzitter van de supportersvereniging, Eric van Heeswijk, via de webmaster: brigitte@vanheeswijk.com

Ik zeg Raúl dat ik wel veel achtergrondinformatie heb gekregen, maar dat ik wel héél graag een nieuwtje zou willen hebben. “Daar heb ik op gerekend”, antwoordt hij met een grote glimlach, “schrijf maar op dat de Matrixx Magixx zich op de open dag van NEC op 12 juli a.s. zullen presenteren. Dat zal gepaard gaan met het presenteren van een nieuwe speler! Het is een bijzonder atletisch talent”.

De zomer wordt iets minder lang!

Tekst: Freddy Klooté | ©2009 Doublexx

Red. augustus is nog maar een maand verder dus allemaal lekker op vakantie en daarna gaan we met z'n allen weer een spannende tijd tegemoet. Geniet ervan en tot gauw!

Brigitte