

HANS NIJLAND

Boerenbluf op de transfermarkt

Tom Knipping

Hans Nijland

Boerenbluf op de transfermarkt

INSIDE

© 2021 Tom Knipping
Omslagbeeld: ANP photo
Omslagontwerp: Loudmouth, Utrecht
Binnenwerk: Crius Group, Hulshout
ISBN 978 90 488 5996 2
ISBN 978 90 488 5997 9 (e-book)
NUR 491

www.overamstel.com

OVERAMSTEL

uitgevers

Inside is een imprint van Overamstel uitgevers bv

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



Inhoud

Briefje Luis Suárez	7
Voorwoord	9
1 Luis Suárez	13
2 Tim Matavž	23
3 Leo Beenhakker	31
4 Martin Koeman	45
5 Magno Mocolin	55
6 Søren Lerby	59
7 Dušan Tadić	67
8 Wim Rijsbergen	75
9 Arjen Robben	81
10 De salonremise	95
11 Bruno Silva	105
12 PSV	111
13 Ron Jans	119
14 Pieter Huistra	129
15 Robert Maaskant	139
16 Filip Kostić	149
17 De KNVB	155

18	Eredivisie CV	163
19	Klaas-Jan Huntelaar	171
20	Erik Nevland	179
21	Virgil van Dijk	187
22	De Groene Kathedraal	197
23	Marcus Berg	209
24	Joop Munsterman	217
25	Scheidsrechters	227
26	Ritsu Doan	233
27	Gerard Sanderink	243
28	Sjeika onder de Martinitoren	251
29	Andreas Granqvist	255
30	Toon Gerbrands	267
31	Sergio Padt	275
32	Danny Buijs	285
33	Ludovit Reis	295
34	Ingestort	309
	Nawoord	317

Briefje Luis Suárez

Beste Hans,

Toen jij in 2006 voor mijn neus stond, had ik eerlijk gezegd nog nooit van FC Groningen gehoord. En van ene *Gans* Nijland al helemaal niet. Later heb ik op de Playstation gecontroleerd in welk shirt FC Groningen speelde.

Je was betrokken bij een grote verandering in mijn leven. De transfer naar FC Groningen heeft mij enorm geholpen. Zowel op als naast het veld. Ten eerste was de verhuizing naar Nederland een grote stap dichterbij mijn vriendin en huidige vrouw, die toen in Barcelona woonde. Ten tweede was ik in Uruguay gewend om rustig te trainen, maar in Groningen gingen ze als beesten tekeer. De coaches zeiden altijd: 'Luis, als jij niet honderd procent traint, dan kan jij niet honderd procent spelen.' De mensen bij Groningen hadden gelijk. Achteraf was het de eerste belangrijke stap in mijn loopbaan. Voor die kans ben ik altijd dankbaar geweest.

Ik herinner me je vasthoudendheid bij de transfer naar Nederland, die niet zo eenvoudig tot stand kwam. Ongetwijfeld ga je aan de nogal emotionele onderhandelingen in dit boek een hoofdstuk wijden. Je branie sprak me aan, maar ik herinner me

ook de stevige discussies die we hebben gehad toen je me in eerste instantie niet naar Ajax wilde laten gaan.

Kortom, de titel van je boek verbaast me niets. Als je net zo direct en open bent als ik van je gewend ben, zal het ongetwijfeld een lezenswaardig verhaal zijn geworden.

Een warme groet uit Madrid.

Luis Suárez

Voorwoord

Ongelikte beer. Sjofele stofzuigerverkoper. Rare snuiter. Een keffertje. Ik kan niet zeggen dat ik met open armen werd ontvangen toen ik mijn entree maakte in de Eredivisie. Heel lang zou ik het niet volhouden. Ik ben niet hoogbegaafd en heb geen universitaire graad. Met alleen een mavodiploma op zak werkte ik me op van preikweker tot ondernemer. Als opportunist met een grote bek vocht ik me het voetbalwereldje in. Ik was geen wereldvoetballer en had geen flauw idee hoe ik Luis Suárez of Virgil van Dijk zou moeten kopen. Ik heb zelf mijn weg moeten vinden en heb gruwelijk veel fouten gemaakt. Bij mijn eerste transfer verkeerde ik in de veronderstelling dat de speler met de eis van een ‘fully loaded’ auto, een auto met een volle tank benzine bedoelde.

Bij FC Groningen werd ik uiteindelijk de langst zittende club-directeur van Nederland. Tussen 1996 en 2019 zag ik de voetbalindustrie met eigen ogen exploderen. Voetballers werden handelswaar. We belandden van de ene miljoenendeal in de

andere. Ik ontwikkelde een enorme fascinatie voor de casino-achtige spelersmarkt waar opeens het goudschip kan binnenvaren, dankzij Arjen Robben, maar waar met een miskoop ook razendsnel een vermogen kan verdampen.

Al snel was ik erachter dat niemand de wijsheid in pacht heeft, hoewel clubs graag anders willen doen geloven. Marc Overmars van Ajax belde me op met de vraag of Virgil van Dijk wel goed genoeg kon indribbelen en hij zag af van de aankoop. Ron Jans vond aanvankelijk dat Luis Suárez er niet zoveel van kon en Robert Maaskant zag niets in Filip Kostić. Veel in de voetbalwereld bleek gebaseerd op toeval, geluk en onderbuikgevoel. Door schade en schande ben ik wijs geworden. We degradeerden en wonnen de beker. Ik zette drie trainers op straat en stelde er negen aan. We bouwden een nieuw stadion en haalden latere wereldsterren, maar we maakten ook een paar ongekende bloopers.

In dit boek neem ik u mee naar de onderhandelingstafels. Hoewel het niet mijn doel is om mensen te beledigen, heeft het weinig zin om een boek over mijn ervaringen in het topvoetbal te schrijven zonder man en paard te noemen, dus sluit ik niet uit dat deze kroniek met inside information door sommigen wel als ietwat beledigend wordt ervaren. Hen kan ik in zoverre geruststellen, dat ik mezelf niet in het minst zal sparen. Waarvan akte.

U hebt het verslag in handen van mijn belevenissen achter de schermen van de grootste entertainmentindustrie. Mijn tijd in het betaald voetbal heb ik ervaren als dat ik een personage was in een schelmenroman. Het zou zonde zijn om die avonturen niet met u te delen.

Veel leesplezier.

Hans Nijland, februari 2021

1

Luis Suárez

Besteld uit een catalogus

Boef 1 en Boef 2 wachtten ons op in Montevideo. Lang haar, gel erin. We waren in Uruguay beland na een tip van twee makelaars uit Nederland. Henk Veldmate zei dat we er een spectaculaire deal konden sluiten. Veldmate was als technisch manager twintig jaar mijn rechterhand bij FC Groningen. Hem vertrouwde ik blind. Ene Elías Figueroa was de rijzende ster. We zouden hem live gaan bekijken. Het was 2007 en we wilden een volgende stap maken met de club door te vissen in een hogere prijs categorie. Voor het eerst gingen we op pad met een budget van één miljoen euro. Daags voordat de speler in actie kwam, checkten we in bij een duur hotel in hartje centrum. Boef 1 zei dat hij ons die middag naar een andere wedstrijd kon brengen. Nacional speelde om het landskampioenschap. Hadden we wat tijdverdrijf. Waarom ook niet? Dat wilden we wel even zien. 'Breng ons maar.' We werden op de achterbank van een wagen met getinte ruiten gezet en Boef 2 drukte ons een catalogus in handen. Het bleek te gaan om een soort Wehkamp voor voetballers. Alle talenten van Uruguay stonden erin, met een prijskaartje erbij.

De wagen stopte voor een bouwval. Dat bleek het stadion te zijn. Verschrikkelijk. In Nederland zou geen enkele burge-meester toestemming geven om in zo'n krot betaald voetbal te spelen. Er zaten niet meer dan vierduizend toeschouwers, maar die gingen tekeer als veertigduizend. De sfeer was heel bedreigend. De scheidsrechter werd door de mobiele eenheid begeleid naar de middencirkel voor de toss. Aan de overkant zagen we een ventje met lang haar en de kousen naar beneden. Hij maakte steeds acties die mislukten, maar dat weerhield hem er niet van om het telkens opnieuw te proberen. Dat viel op. Er stond een titel op het spel en vaak zie je ventjes van negentien jaar dan risicoloze balletjes breed geven. In de eerste helft scoorde hij met een geweldige lob. Later versierde hij een penalty. Ik was meteen verkocht, maar we moesten die twee zaakwaarnemers natuurlijk niet laten merken dat we dolenthousiast waren. Henk maande tot rust. 'Bek houden. In het hotel gaan we evalueren.' Nonchalant bladerde ik door de catalogus die we hadden gekregen van Boef 2. Het bleek te gaan om een zekere Luis Suárez. Prijskaartje: vier komma twee miljoen euro.

Dat was vier keer zo hoog als het bedrag dat we voor Figueroa hadden gereserveerd. Nu was ik nooit bang voor een gokje. Als ondernemer redeneerde ik altijd: het maakt niet uit wat het kost, het gaat erom wat het oplevert. Dus toen Suárez op de schouders het veld af werd gedragen, vroeg ik aan Boef 2 of we dat spelertje die avond konden ontmoeten in het hotel. 'Geen

probleem.' We konden ze alle elf ontmoeten. Het was net handelshuis Hagemeyer.

Het borrelde behoorlijk en ik was me al aan het voorstellen hoe deze jongen bij FC Groningen de show zou gaan stelen. Het stadion zat in die periode bomvol en we hadden op een haar na de kwalificatie voor de voorrondes van de Champions League gemist. Wie weet waar we zouden gaan eindigen met de club. Voorzichtig waren we aan het rekenen en tekenen voor uitbreiding van het stadion en een aanval op de top-3. We streken neer in de hotellobby met een mooi glas Tannat-wijn en ik probeerde de rust uit te stralen van een doorgewinterde clubbestuurder uit Europa die al talloze transfers in Zuid-Amerika had gedaan. De adrenaline gierde intussen door mijn lijf. Het bleef een gok natuurlijk. We waren er redelijk van overtuigd dat hij de technische bagage had, maar we hadden er geen idee van hoe hij karakterologisch in elkaar zat. Zou hij kunnen aarden aan de andere kant van de wereld? Hoe bewoog hij zich binnen een groep? We hadden geen flauw benul. De verborgen gebreken zie je pas als een speler is gekocht en gaat meetrainen. Niemand vertelde ons natuurlijk dat hij eens een scheidsrechter een kopstoot had gegeven en dat hij een keer een wedstrijd had gestaakt om langs de lijn een stuk pizza te eten. Daar kwamen we pas later achter, toen hij had getekend en met vijf kilo overgewicht bij de eerste training kwam opdagen. Ik moet vaak lachen om dat interessante gepraat van semi-wetenschappers in het voetbal, die beweren dat ze talenten zowel technisch als

karakterologisch helemaal in kaart hebben gebracht. Onzin. Het gaat niet om machines, maar om mensen. Clubs hebben niet de financiële middelen en de tijd om talenten permanent te volgen en te doorgronden op andere werelddelen. Intuïtie en toeval spelen een grote rol bij transfers. Veel is gebaseerd op tips en indrukken. Wij hadden Suárez op geen enkele scoutinglijst staan. Stomtoevallig zagen we hem een goede wedstrijd spelen. Verder: wisten wij veel?

Hij kwam de draaideur van ons hotel door, ik keek hem in de ogen en dacht: *dit zit goed*. Een boefie. Ondeugend en vol zelfvertrouwen. Hij begon meteen grapjes te maken. Neemt hij ons wel serieus, vroeg ik me steeds af. We mochten geen woord apart met hem wisselen. Boef 1 en Boef 2 weken geen meter van zijn zijde. Toen ik op mijn laptop foto's wilde laten zien van ons stadion, stonden ze al in mijn nek te hijgen. Het was net een film. Suárez sprak geen Engels en omdat alles moest worden vertaald, kreeg het gesprek een chaotisch karakter. Ik kon eruit opmaken dat hij een vriendinnetje had in Barcelona. 'Dat is mooi,' zei ik. 'Groningen ligt in de buurt van Barcelona.' Van Nederland had hij nog nooit gehoord en van FC Groningen al helemaal niet. Maar dat interesseerde hem niks. 'Als je kampioen wilt worden, moet je mij nemen.' Negentien jaar! Wat een branie. Ik gaf Henk een schop onder de tafel en werd steeds opgefokter. We moesten en zouden met Suárez terugkeren in Nederland.

Maar toen ik de onderhandelingen wilde openen, schudden Boef 1 en Boef 2 het hoofd. Zo werkte dat niet in Zuid-Amerika. Zij waren niet de bepalende mensen, maar de handlangers van de eigenaar van Suárez. Normaal gesproken betaal je de club waar een speler onder contract staat een afkoopsom. Met de zaakwaarnemers bespreek je vervolgens de arbeidsvoorwaarden. In Uruguay, en ook in de rest van Zuid-Amerika trouwens, gaat dat anders. Talenten zijn niet in handen van clubs, maar eigendom van investeerders die de transferrechten opkopen van spelers. Vaak gebeurt dat al op jonge leeftijd. In ruil voor het tekenen van contracten met investeerders die een aandeel nemen in een toekomstige transfer, krijgen de jongens financiële steun, voetbalschoenen en worden ze geplaatst bij goede clubs. In dit geval was de eigenaar Daniel Fonseca, een beroemde ex-international van Uruguay die jarenlang in de Serie A had gespeeld. 'Oké, trommel hem maar op dan.' Boef 2 begon te lachen. 'Die woont in Italië.' Verdomme. We belden Fonseca en die maande ons om naar Milaan te komen. De volgende dag hebben wij nog die Figueroa bekeken voor wie we oorspronkelijk de reis hadden gemaakt, maar dat was dus geen Suárez. We waren verkocht en gingen ervoor. Blind. Dit was hoe wij een volgende stap met FC Groningen konden maken. Ik begon meteen te bellen met investeerders in Nederland. Henk en ik opereerden in de frontlinie, maar in de rug werden wij gedekt door de financieel directeur en de voorzitter van de raad van commissarissen die natuurlijk wel groen licht moesten geven voor deze enorme uitgave. Vaak valt me op dat clubs de risico's spreiden op de

transfermarkt. Een paar tonnetjes hier, een paar tonnetjes daar. Dat schiet niet op. Ik vind dat een club altijd één parel moet hebben voor wie de mensen naar het stadion komen. Een sensatie. Daarmee kan een club de klappers maken die nodig zijn om hogerop te komen.

Dus vlogen we direct door naar Milaan. Daar kwam een grote limousine voorrijden en de chauffeur reed ons de bergen in. In een modern kantoor zat Daniel Fonseca als een vorst op zijn troon. Hij bleek een arrogante kwal. We legden uit dat we voor Suárez kwamen, maar dat er wel wat van de prijs af moest. Fonseca haalde zijn neus op en zei bot dat de catalogusprijs niet meer actueel was. Vanwege zijn goede spel en zijn rol in het behalen van het kampioenschap was Suárez duurder geworden. 'Hij kost nu vier komma acht miljoen.' Dat de speler zelf een transfer naar Nederland wilde maken, speelde geen rol. Als eigenaar van Suárez bepaalde Fonseca de prijs. Binnen twintig minuten stonden we weer buiten. Kansloos. We leken wel een stel krullenjongens. In het vliegtuig stemden Henk en ik een verhaal af. Ik had geen zin om thuis voor schut te staan. We zouden tegen iedereen zeggen dat we in Milaan de hele dag zwaar hadden onderhandeld en Fonseca het vuur na aan de schenen hadden gelegd, maar nét geen deal hadden kunnen maken.

Een paar dagen later was ik in Groningen aan het werk, toen er een Engels nummer in mijn scherm verscheen. Het bleek te gaan om weer een andere loopjongen van Fonseca die mij het

hele verhaal over ons bezoek aan Montevideo en Milaan wist te vertellen. Fonseca en zijn team wilden naar Groningen komen. Waren ze welkom? Ik had geen zin om me voor de tweede keer in de maling te laten nemen en eiste dat Suárez er dit keer zelf bij zou zijn. 'Oké, we zetten hem op het vliegtuig.' In het weekend ervoor deed ik geen oog dicht van de spanning en ik veegde mijn agenda leeg voor de onderhandelingen. Nederlanders hebben de neiging om tijdens de lunch, rond een broodje kroket, even alles te willen regelen, zodat ze keurig voor het avondeten weer thuis zijn met een deal in de binnenzak. Ik sta bekend als een redelijk stevige onderhandelaar en heb altijd maximaal de tijd genomen. Haast kost geld. De kunst is om een inschatting te maken van het eindresultaat. Hoever kun je gaan zonder dat de vogel over het net vliegt? Dat moment zou bij Suárez heel dichtbij komen.

Ze kwamen op een maandagmorgen en we hebben drie dagen onderhandeld op mijn kantoor. Het waren enorme toestanden. De asbakken lagen vol met peuken. Het stond er blauw van de rook. Iedereen bij FC Groningen vond het hartstikke spannend. Wat gebeurde daar allemaal? Er werd gegooid met kopjes en schoteltjes, er liepen mensen verhit bellend door de gangen van het stadion. We werden steeds uitgescholden door Fonseca. We waren leugenaars, lafaards en hadden allemaal een psycholoog nodig. Dat hij er pas op dag twee achter kwam dat de voorgestelde bedragen niet netto maar bruto waren, was ook niet bevorderend voor de sfeer. Henk Veldmate en de financieel

directeur bleven redelijk koel onder zijn woedeuitbarstingen, maar ik raakte zwaar geïrriteerd door zijn arrogante houding en onbeschofte gedrag. Mijn zwakke punt is dat de emoties soms de overhand nemen. In dit geval stond midden op tafel een groot houten dienblad met benodigdheden voor de koffie, zoals suiker, melk, koekjes en roerstaafjes. Het werd enigszins beschamend toen ik dit optilde en uit frustratie naar Fonseca smeed. Hij werd geraakt en ontplofte. Door anderen moest hij in toom worden gehouden. Veldmate zag de transfer al door onze vingers glippen.

Suárez kreeg er niks van mee. Die zat in de kantine met zijn telefoon te spelen. Hij wilde maar één ding: naar Europa. FC Groningen vond hij prima. Maar zou het een andere club worden, dan was dat ook goed. Aan het eind van dag drie was de prijs gezakt naar 3,5 miljoen euro, maar dat vonden wij nog steeds veel te veel voor een negentienjarige die 500 dollar per maand verdiende in Uruguay. Zelfs als we het zouden willen, konden we het niet betalen, want zoveel geld hadden we niet. Fonseca schold me in het Spaans weer uit voor van alles en nog wat en stond op. 'Het is klaar Nijland. Bestel maar een taxi. Ik ga naar het hotel.' Ik maakte een wegwerpgebaar en zei dat hij kon gaan lopen, want voor zulke cowboys bestelde ik geen taxi's. Zo liep team-Suárez zonder deal boos de deur uit. Met een wijntje zaten Henk, de financiële man en ik nog even na te praten. Het zat me niet lekker. Er was al veel tijd en energie gaan zitten in Suárez. We konden deze kans toch niet laten

lopen? 'Kom op, naar het hotel van die gasten.' Henk begon te zuchten. Hij vond het kansloos om als een paar schoothondjes achter die grappenmakers aan te gaan, maar zelfverzekerd als altijd dacht ik met mijn flair de boel nog te kunnen omdraaien.

We kwamen daar en die mannen zaten allemaal aan de whisky. Suárez was weer in geen velden of wegen te bekennen. Die zat op zijn kamer. Ik kwam met een lulverhaal en zei dat we even netjes afscheid wilden nemen omdat we zo plezierig met elkaar hadden kennism gemaakt. Ze boden een glas single malt aan. Vreselijk spul. Maar ja, als het de zaak zou vlottrekken, wilde ik wel even de kenner uithangen. Ik nam een slok en complimenteerde Fonseca met zijn goede smaak. Het onwaarschijnlijke gebeurde. We hebben daar twintig minuten aan de bar gezeten en kwamen toch weer in onderhandeling. De prijs zakte naar 1 miljoen en 585 duizend euro. Ongelofelijk. Wat was er achteraf gebeurd? Suárez had tegen die gasten gezegd dat hij naar FC Groningen wilde en dat ze het linksom of rechtsom maar moesten regelen. Fonseca heeft toen eieren voor zijn geld gekozen, want Suárez liet niet met zich sollen en Fonseca kon die jongen onmogelijk gevangenhouden. Als eigenaar van de transferrechten pakte hij met die 1,6 miljoen nog altijd een veelvoud van de twee ton aan jaarsalaris dat Suárez zelf ging verdienen bij ons.

Suárez vloog terug naar Uruguay met een trainingsschema op zak. Na de vakantie kwam hij onder enorme mediabelangstel-

ling terug – veel te zwaar. Tijdens de eerste training trok hij keepershandschoenen aan. Journalisten en supporters stonden hoofdschuddend langs de lijn. ‘Wat hebben ze nu weer voor een clown gekocht?’ Ik vond het geweldig. Welke negentienjarige die net overkomt van de andere kant van de wereld doet zoiets? Voor het eerst sinds Arjen Robben hadden we weer iemand met de hoofdletter P van Personality. Onze trainer Ron Jans was echter bepaald niet overtuigd. Al na een paar dagen las Ron hem uitgebreid de les. Ron was nog niet uitgepraat, of Luis bestelde in het spelershome twee balletjes gehakt met mayo.

In de voorbereiding speelde Suárez dramatisch. Bij de start van het seizoen zat hij niet eens bij de selectie. Onze financieel directeur lag vanwege de transfersom toch al aan de beademing en dat werd er niet beter op toen Suárez er niks van bakte in een bekerwedstrijd met Jong FC Groningen tegen Jong Veendam. Dat zag er niet uit. Suárez was niet uit de middencirkel te branden. Vlak voor tijd sloeg hij ook nog een Veendammer op zijn muil. Het was een wonder dat hij geen rood kreeg. Ron Jans kwam al snel naar me toe om zijn beklag te doen over de nieuwe aankoop. ‘Hans, ik weet het niet hoor, met dat mannetje. Ik moet het met die Suárez nog allemaal maar even zien.’

Tim Matavž

Het transferhotel van Italië

Wil je van je geld af, geef het dan aan je vrouw of aan een hoofdtrainer. Nadat Ron Jans in eerste instantie twijfelde aan Suárez, gebeurde hetzelfde met Tim Matavž. Ook een dure aankoop. We betaalden voor hem 1,2 miljoen aan ND Gorica, een Sloveense club. Hij werd gezien als de nieuwe Marco van Basten. Vervolgens was het in het begin helemaal niks. Tim Matavž ontdekte hoe mooi Groningen was met al die studentes die rondliepen in de stad. Hij had wat geld, was net bij zijn moeder vandaan en genoot met volle teugen, alleen van voetbal kwam weinig terecht. Matavž werd verhuurd aan FC Emmen, toen nog een club in de onderste regionen van de eerste divisie, maar zelfs daar belandde hij op de bank. Bijna iedereen had hem afgeschreven. Inclusief ikzelf en de coach, ook in dit geval Ron Jans. Het leek over en uit. 'Al zet je hem bij het grofvuil, ik geloof er niet meer in.' Ik wilde het contract al ontbinden, maar Veldmate maande om te wachten. Maandenlang stak hij met engelengeduld enorm veel energie in die jongen. Dat Matavž weer in vorm kwam, was honderd procent de verdienste van Veldmate. Op een dag moest

Matavž door een blessure van de eerste spits op de bank zitten. Als invaller scoorde hij ineens twee keer. Jans zette hem in de basis en warempel, hij scoorde weer. Trainers hebben dan vaak de neiging om dat naar zichzelf toe te trekken, maar er is maar één man die hem heeft gered en dat was Veldmate.

Een schot in de roos en een miskoop liggen soms verrekte dicht bij elkaar. Matavž begon te scoren en al vrij snel werden we uitgenodigd in Italië om te onderhandelen. Napoli wilde hem. Het was eind januari, de deadline van de transferperiode naderde. Het kon alleen op een zondagmiddag worden geregeld, uitgerekend toen we de Derby van het Noorden speelden tegen Heerenveen. Een van de mooiste wedstrijden van het jaar. Een sponsor regelde een privé-Cessna die zou opstijgen vanaf Eelde. Ik voelde me net de president van Amerika. Vlak voor het opstijgen hadden we op *Langs de Lijn* gehoord dat Groningen de 1-4 had gemaakt, dus op ons verzoek vloog de piloot eerst een rondje over het Abe Lenstra Stadion. Boven de thuishaven van Heerenveen hebben Veldmate en ik geproost op een van de mooiste zeges die je maar kunt bedenken. Vervolgens zetten we koers naar Milaan. Toen we incheckten in het hotel, bleek het er te krioelen van de voetbalmakelaars en voetbalbestuurders. Overal zaten mannen in clubkostuums achter espresso's te belten en te mailen over contracten en medische keuringen. Alle clubs bleken daar in de laatste dagen van de transferperiode op een centrale plaats bijeen te komen. Roma, Juventus, Napoli. De complete Serie A had eigen kamers en zalen afgehuurd. Be-

neden in de lobby zaten mensen van de Italiaanse voetbalbond overschrijvingsformulieren te tekenen en het papierwerk voor de deadline in orde te maken. Heel chaotisch. Het was een soort bazaar waar in de laatste 48 uur van de transferperiode de voetballers werden verhandeld.

Wij vroegen naar de afdeling 'Napoli' en de receptioniste keek op haar plattegrond. Het was na AC Milan rechtsaf. In een vergaderruimte kwamen we daar uit op zeven miljoen. Een schitterend bedrag, zeker voor een jongen die al was opgegeven. Alleen wilde Napoli het geld in termijnen gaan betalen. Nu is de betalingsmores in het voetbal niet denderend en in Zuid-Europa al helemaal niet. Napoli was al eens failliet verklaard en de club had een nogal excentrieke eigenaar. Een filmproducent die zijn spelers afraadde om naar de Premier League te verkassen omdat Engelse vrouwen hun genitaliën niet zouden wassen. Voor de betalingstermijnen wilden wij een bankgarantie hebben. Daar deden ze enorm moeilijk over. We bleven slapen en de volgende ochtend zei de president opnieuw dat hij zeven miljoen wilde betalen, maar zonder zekerheidsstelling. Hij gokte erop dat wij gezien de naderende sluiting van de markt zouden toehappen. Het was verleidelijk om op deadline day, in het heetst van de strijd, voor de miljoenen te gaan, want die kon FC Groningen altijd goed gebruiken. Maar we hielden onze poot stijf. Boter bij de vis. Anders geen deal. Met een afbetalingsregeling zonder garanties konden wij thuis niet aankomen. Onze financieel directeur zou vragen of we gek waren geworden, en als de pers er lucht

van zou krijgen hadden we een probleem. Die Italianen werden helemaal wild. Ze trokken zich steeds terug voor overleg en kwamen telkens met een nieuw verhaal, maar steeds zonder die bankgarantie. De uren tikten weg. Uiteindelijk stelde de voorzitter voor om in zijn riante wagen te springen voor een bezoek aan de een of andere Italiaanse bank. De bankdirecteur zou ons daar in een gesprek gaan uitleggen dat ze bij Napoli echt altijd eerlijk zakendeden en heel betrouwbaar waren. Toen hebben we de heren de hand geschud en zijn we in de privéjet onverrichter zaken teruggekeerd. Daar had ik dan nooit spijt van. Je kunt wel dromen van zeven miljoen, maar als het te mooi klinkt om waar te zijn, dan is het vermoedelijk ook te mooi om waar te zijn.

Wat dat betreft had ik mijn lesjes wel geleerd. Zelf ben ik door schade en schande wijs geworden. Vóór mijn carrière als voetbalbestuurder had ik met een vriend een uitgeverij, die wij naar financiële tevredenheid hebben verkocht. Vervolgens heb ik eens geïnvesteerd in een bedrijf uit Zevenaar dat groente en vlees naar pizzeria's in Duitsland exporteerde. Dat werd een drama. Geld kwijt. Ik verloor ook veel geld met een onroerend goed-project in Litouwen. Daar kwam nota bene een voormalig directeur van de Friesland Bank uit Groningen mee. Een charismatische kerel. In de regionale krant schreef hij columns over financiële aangelegenheden. Nou, die man heeft de hele boel opgelicht. Ik ken sponsors van FC Groningen die voor vier, vijf miljoen het schip in zijn gegaan. Eentje heeft er een hartkwaal

aan overgehouden. Hij kwam eens bij mij om geld te lenen en bood twaalf procent rente. Dan moet je eigenlijk keihard wegrennen, maar ik vond het te verleidelijk. Ik dacht slim te zijn door een paar tonnetjes van de bank te lenen. Daar betaalde je in die tijd drie, vier procent rente voor. Als ik dat voor twaalf procent aan hem doorleende, dan pakte ik een verschil van acht procent. Makkelijk verdiend. Te makkelijk natuurlijk. Ik leende hem het geld, maar naarmate de tijd verstreek, kreeg ik er een slecht gevoel over. Vanaf mijn vakantieadres in Italië belde ik hem om te melden dat ik het geld terug wilde. Toen werd het in mootjes teruggestort. Dat was al een teken aan de wand. Van de investeringen die ik via hem heb gedaan in Litouws onroerend goed heb ik nooit iets teruggezien. Allemaal foetsie. Er zijn mensen die zijn bloed wel kunnen drinken. Later kwam ik hem nog eens tegen in een café. Hij reageerde een beetje schuchter. 'Kom op, shake hands.' Natuurlijk is hij zeker geen correcte zakenman, maar ik was niet boos op hem. Hij heeft het geld niet uit mijn broekzak gestolen. Ik ben zelf te goed van vertrouwen geweest. Elke ondernemer heeft er wel een paar bloopers tussen zitten. Al die mensen die verhalen ophangen dat ze alleen maar succesvol zijn kunnen harder liegen dan een paard kan lopen. Geloof ik niks van. Ondernemen is risico nemen en honderd procent raakschieten is onmogelijk.

Ik zal heus nog wel een keer een flater slaan. Maar goed, dat ging me bij Matavž dus niet gebeuren. Na de affaire met die man van de Friesland Bank leek het mij niet slim om een

Zuid-Italiaanse voorzitter op zijn woord te vertrouwen. Niet getreurd, er is altijd wel weer een nieuwe transferwindow. Het gekke is altijd dat clubs vaak pas in actie komen als de deadline nadert. Een halfjaar verstreek tot we weer in de laatste 48 uur van de transferperiode waren beland. PSV wilde ineens Matavž kopen. Wij vroegen zes miljoen, maar de gesprekken verliepen heel moeizaam. Vraag en aanbod lagen ver uit elkaar. Mijn financieel directeur toerde net met een camper door Nederland toen het heel spannend werd. Hij wist als geen ander hoe noodzakelijk dit soort deals zijn voor het voortbestaan van de club, dus hij verontschuldigde zich bij zijn vrouw. Vanaf de Cauberg kwam hij plankgas naar Groningen gereden voor een ultieme poging om het op de laatste transferdag te regelen. In de laatste uren voor het sluiten van de markt zaten we op kantoor. Met de benen op tafel onderhandelden we telefonisch met technisch directeur Marcel Brands van PSV. Brands wilde Matavž heel graag hebben, maar ging niet verder dan vijf miljoen. 'Dan gaat het niet door.' Het was een behoorlijk zenuwslopend pokerspel, want FC Groningen had niet de luxe om nee te zeggen. Elk jaar moesten we een pareltje verkopen om niet in de rode cijfers te belanden en in de winter hadden we die zeven miljoen van Napoli al laten schieten. Door dat Italiaanse bod was de lat hoog komen te liggen. Matavž was doorgestaan met scoren en er was net een nieuw seizoen begonnen. Ik kon niet de topscorer verkopen voor een bedrag dat veel lager lag dan die zeven miljoen, want dan zouden de supporters en de media mij afmaken. Maar tegelijk was PSV onze laatste reddingsboei.

PSV wilde nog wel wat verdergaan, maar moest ook zelf een verhaal hebben dat te verkopen was aan de supporters, de sponsors, en ook aan de gemeente die de club even daarvoor had gered met een geruchtmakende gronddeal. Ze zeiden in de pers vaak dat ze geen exorbitante transfersommen betaalden, dus ze konden niet met zes of zeven miljoen aankomen voor een speler van Groningen. Meestal wordt er dan een deal gemaakt die beide partijen op hun eigen manier kunnen uitleggen naar de achterban. We spraken af dat we hem zouden verkopen voor vijf en een kwart miljoen, met daarnaast een variabele bonusregeling van zeven-en-een-halve ton. Zo gaat het vaak. De kopende club kan bij de fans goede sier maken dat er slechts vijf miljoen-en-een-beetje is betaald, terwijl de verkopende club kan schermen met een totale deal van zes miljoen. Achteraf ligt de waarheid meestal ergens in het midden, ook in dit geval. Twee-enhalve ton van die bonusregeling was hard en vijf ton was afhankelijk van plaatsing voor de Champions League. Aangezien PSV zich in die jaren steeds niet kwalificeerde, hebben we alsnog maar vijf-en-een-half miljoen gekregen voor Matavž...