



De heer B. Dijkgraaf

Rotterdam, 7 juni 2021

Betreft: uw brief d.d. 15 mei 2021

Beste meneer Dijkgraaf,

We hebben je brief met vragen over het nieuwe stadion in goede orde ontvangen. Allereerst onze verontschuldigingen voor het feit dat de reactie geruime tijd op zich heeft laten wachten. Ons streven is brieven binnen 2 tot 3 weken nadat ze zijn binnen gekomen te beantwoorden. Deze keer moesten wij echter prioriteit geven aan alles wat samenhangt met de afronding van seizoen 2020-2021.

Hieronder komen we dus met enige vertraging terug op de door jou gestelde vragen. We zijn zo vrij de vragen met onze antwoorden binnenkort ook te plaatsen op de website van Feyenoord City, omdat ze (waarschijnlijk) ook relevant zijn voor andere supporters. Op deze website vind je overigens nog veel meer vragen, antwoorden en overige informatie over de plannen voor het nieuwe stadion. De link tref je hierbij aan <https://nieuwstadion.feyenoord-city.nl/qa/>

Hierbij dan, zoals gezegd, de vragen en onze antwoorden.

1. Eerder zei u dat Feyenoord alleen akkoord zou gaan als er sprake zou zijn van een garantie van € 25 miljoen ([bron 1](#)). Waarom bent u nu akkoord gegaan met een business case waarin geen sprake is van een dergelijke garantie? Wat heeft u doen besluiten om de eerder gemaakte belofte te breken?

Ondanks het feit dat de 100% garantie er uiteindelijk niet is, heeft Feyenoord er op basis van de huidige business case alle vertrouwen in dat de genoemde € 25,4 miljoen jaarlijks wordt gerealiseerd. Daarom zijn we akkoord gegaan. Feyenoord gaat er aanzienlijk op vooruit ten opzichte van de huidige situatie.

We hebben de business case uiteraard zeer zorgvuldig bekeken en ook extern advies gevraagd. Onder de voorwaarde dat de financiering rondkomt en we het nieuwe stadion kunnen bouwen binnen het beschikbare budget vinden wij dat het nieuwe stadion het beste is voor Feyenoord.

2. De haalbaarheid van de business case kan een reden zijn geweest, maar daar valt ook het een en ander op aan te merken als het gaat om het realistische gehalte. Te beginnen bij de business seats en business units. Om die € 25,4 miljoen te krijgen, moet hieruit een omzet worden gehaald van € 37 miljoen. Volgens het rapport van de ISG van april 2020 is dit realistisch, maar op basis waarvan? Ter vergelijking: in het voor hen – helaas – zeer succesvolle seizoen 2018/2019 haalde Ajax uit business seats en units in totaal € 14,1 miljoen ([bron 2](#) (pagina 33)). Let wel: Ajax werd dat jaar kampioen, won de beker en haalde de halve finale van de Champions League.



Hoewel er in Feyenoord City ongetwijfeld net iets meer business seats en units geplaatst worden, is het verschil van € 14,1 miljoen in een heel goed seizoen voor onze rivaal naar € 37 miljoen structureel bij ons heel groot. Hoe verklaart u dit verschil en waar haalt u het vertrouwen vandaan dat dit verschil realistisch is? Zeker gezien het feit dat de zakelijke plaatsen momenteel niet uitverkocht zijn en dit ook voor corona niet het geval was. Stel dat Feyenoord City minder inkomsten uit de business seats en units haalt, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

Voor het seizoen 2021-'22 is er een wachtlister voor Business Units in De Kuip. De opbrengst van de zakelijke stoelen neemt in de business case toe van ca. € 21 miljoen in de Kuip (aangepast naar prijspeil 2025) tot ca. € 36 miljoen. Het aantal zakelijke stoelen sluit aan bij de vraag. De groei van het aantal zakelijke stoelen en units is gebaseerd op behoefte- en potentie-onderzoek in de markt. Op basis hiervan is een toename met ruim € 15 miljoen realistisch.

Aanvullend informeren we je graag hoe ons zakelijk aanbod er uit ziet. De zakelijke stoelen zijn evenals in De Kuip verdeeld in meerdere typen. Allereerst zijn er de Business Units (in drie verschillende formaten). Deze bevinden zich allen aan de lange zijden van het veld, worden grotendeels verkocht/verhuurd voor gehele seizoenen, voor een all-in prijs; dat houdt in dat de units voor alle evenementen beschikbaar zijn voor de gebruiker – dus ook voor niet-voetbal evenementen zoals concerten.

Daarnaast beschikt het nieuwe stadion over Director Seats, Business Seats (A/B), Fieldseats A en Comfort Seats (A/B). De A refereert hierbij aan de riviervoorzijde van het stadion, de B aan de stadsvoorzijde. De verschillende niveaus hebben betrekking op de locatie in het stadion en de inbegrepen faciliteiten, zoals lounges, beschikbare horeca-arrangementen en parkeergelegenheid. Het overgrote deel van de zakelijke stoelen wordt per seizoen verkocht. De overige stoelen zijn beschikbaar voor verkoop per wedstrijd.

- Om de € 25,4 miljoen per jaar te ontvangen, moet Feyenoord 24 wedstrijden spelen. Oftewel: Feyenoord moet de groepsfase van een Europees toernooi halen. Feyenoord begroot – met de financiële malaise als gevolg van 2007 in het achterhoofd – nooit Europees voetbal, zodat een slecht jaar niet per se financiële problemen oplevert. Hoe valt dat te rijmen met de keuze om structureel uit te gaan van 24 wedstrijden per jaar? Stel dat Feyenoord geen Europees voetbal haalt, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

In de business case is begroot met 24 wedstrijden (inclusief open dag). Dit aantal is ook in seizoen 2018/'19 in de Kuip gespeeld. In de afgelopen 10 jaar speelde Feyenoord 25 Europese thuiswedstrijden. Met de doorontwikkeling van de Europese toernooien, en uiteraard de sportieve ambities die de club heeft, achten we het aantal van 24 wedstrijden vanaf seizoen 2025-'26 realistisch.



4. Los van het aantal wedstrijden, wordt ook uitgegaan van een bezoekersaantal dan wel van een bezettingsgraad. Door akkoord te gaan met de business case, geeft u aan dat dit een realistisch getal/percentage is. Hoewel er momenteel – en ook voor corona – geen wachtrij is voor de seizoenkaarten in de Kuip en er in het seizoen 2019/2020 alleen een volle Kuip was tegen Willem II (zelfs PSV-thuis werd niet uitverkocht), gaat Feyenoord City uit van een toename van 5.100 seizoenkaarten en een gemiddeld bezoekersaantal van 50.000. Op basis waarvan is dit aantal tot stand gekomen en waarom acht u dit realistisch?

Stel dat het aantal nieuw verkochte seizoenkaarten tegenvalt, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

Dat we uitgaan van een gemiddeld bezoekersaantal van 50.000 is een misverstand.

Het gemiddeld bezoekersaantal (exclusief zakelijk en andere niet betalende bezoekers, zoals Vak van Zuid, aandeelhouders en genodigden) in het nieuwe stadion is gemiddeld voor alle eredivisiewedstrijden ongeveer 38.000. Het aantal seizoenkaarten loopt op naar 36.000. Dit zijn voor Feyenoord realistische aannames.

Vertrekpunt is dus: 36.000 seizoenkaarten (Het gemiddelde in de afgelopen jaren was een kleine 32.000). Er is uiteraard ook rekening gehouden met no-shows. Gemiddeld gaan we uit van 36.200 (betalende) toeschouwers bij de wedstrijden in de eredivisie plus Vak van Zuid, genodigden en aandeelhouders/sportclub. Deze laatste groepen zijn uiteraard niet in de ticket-omzet meegerekend. Ook in de horeca-omzet gaan we uit van deze aantallen.

5. Belangrijker nog: is hierbij gekeken naar de onvrede onder veel supporters? Hoewel er absoluut ook mensen enthousiast zijn over Feyenoord City, zijn er zeker duizenden supporters heel negatief. Zij dreigen hun seizoenkaarten niet te verlengen. Is daar rekening mee gehouden? Waar komen al die extra seizoenkaarten vandaan en klopt dat aantal nog steeds als er daadwerkelijk seizoenkaarthouders afhaken? Stel dat die onvrede zorgt voor supporters die afhaken, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

We zijn ons bewust van de zorgen die leven onder een deel van onze supporters. En we hebben daar uiteraard begrip voor. Gelukkig zijn er ook vele supporter die niet kunnen wachten tot de bouw start. Onze opdracht is om zorg te dragen voor een goede toekomst van Feyenoord en haar supporters. Om in de toekomst in de top van het (inter)nationale clubvoetbal mee te kunnen doen, is een eigentijds stadion met bijbehorende voorzieningen een belangrijke randvoorwaarde. Hoewel de ook in de toekomst binnen de clubbegroting vallende financiële opbrengsten uit Europees voetbal, transfers en partnerships potentieel vele malen hoger zijn dan de stadionopbrengsten, biedt het nieuwe stadion met een gegarandeerde minimum-vergoeding (die gelijk staat aan het maximum in de huidige Kuip) een solide fundament voor de toekomst. We streven ernaar om alle supporters een betaalbare, voor hen aantrekkelijke, plek in het nieuwe stadion te bieden.



6. Om Feyenoord City te verkopen, werd altijd gezegd dat 'de unieke Kuip-sfeer' meegenomen zal worden naar Feyenoord City. Wanneer het gaat over die Kuip-sfeer, wordt altijd gesproken over de fanatieke aanhang die dicht op het veld zit. Het seatingplan wordt niet openbaar gemaakt, maar inmiddels lijkt duidelijk te zijn dat de plaatsen dicht op het veld in Feyenoord City in een duurder segment vallen. Kunt u dit bevestigen? Mocht het inderdaad kloppen: in hoeverre is er dan nog sprake van 'de unieke Kuip-sfeer' als de fanatieke aanhang op een totaal andere plek zit? En begrijpt u dat dit ook voor onvrede kan zorgen en zelfs voor supporters die afhaken? Stel dat het verdwijnen van die unieke Kuip-sfeer zorgt voor meer afhakers, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

We zijn ons hiervan bewust en hebben toegezegd dat we, binnen de kaders van de business case en voordat we een definitieve keuze maken, meerdere seating-plannen gaan evalueren. We praten hierover met onder meer FSV de Feijenoorder en de Feyenoord Supporters Raad. Een besluit hierover zal normaal gesproken eind derde kwartaal zijn genomen en gecommuniceerd.

7. In combinatie met Feyenoord City is er ook sprake van een mobiliteitsplan. Bent u zich ervan bewust dat veel supporters die op afstand wonen hier helemaal niet op zitten te wachten? Mensen die nu al een halve dag onderweg zijn om hun club te kunnen zien spelen, willen geen combi-regelingen hebben voor thuiswedstrijden. Die willen niet verplicht langer blijven plakken na een nederlaag, omdat de begrote horeca-inkomsten nog niet gehaald zijn. Stel dat supporters die van ver moeten komen uit onvrede voor het mobiliteitsplan afhaken, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

Het terugdringen van autogebruik is een (inter)nationale ontwikkeling. Iedere bewoner en bezoeker van stedelijke gebieden krijgt hier in de toekomst in toenemende mate mee te maken. Zoals bekend is de bereikbaarheid van De Kuip per auto op wedstrijddagen en rond overige evenementen nu ook al een punt van zorg. Er is sprake van veel overlast voor aanpalende wijken.

De gebiedsontwikkeling en het parkeerbeleid in meer algemene zin zorgen ervoor dat reizen van en naar het stadion met de auto steeds minder mogelijk wordt. In de mobiliteitsplannen anticiperen en spelen we in op deze ontwikkelingen door aantrekkelijke alternatieven te ontwikkelen.

Er worden overigens voldoende parkeerplekken in de (nabije) omgeving van het stadion gereserveerd voor de wedstrijddagen, van waaruit vervoer naar het stadion zelf wordt gefaciliteerd of met openbaar vervoer mogelijk is. Een langer verblijf is uiteraard geen dwang maar een uitnodiging om gebruik te maken van de vele voorzieningen die het stadion te bieden heeft. Wij hebben er vertrouwen in dat supporters hier gebruik van zullen maken.



8. Om de – door u geëiste – € 25 miljoen te halen, moet er vanuit de horeca van Feyenoord City € 36,1 miljoen worden gehaald. Daarvoor is de aanwezigheid van een Legioen-zaal en/of een supportershome cruciaal. Zonder wordt het erg lastig om dat begrote aantal te halen. Klopt het bericht van De Feijenoorder aan supporters van 24 april jongstleden waarin staat dat Feyenoord niet wil bevestigen of er in Feyenoord City ruimte is voor een Legioen-zaal en/of supportershome? Indien dit klopt: bent u zich ervan bewust dat het moeilijker wordt om de begrote horeca-omzet te halen als deze ruimtes niet aanwezig zijn? Stel dat de horeca-omzet tegenvalt, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

De publiekscatering stijgt naar ongeveer € 17 miljoen in 2025. De veel betere voorzieningen, snelle afhandeling, ruime omlopen en specifieke horecagelegenheden in en direct in de omgeving van het stadion maken dit realistisch en haalbaar. De besteding per bezoeker valt binnen alleszins realistische bandbreedtes van moderne stadions. Ook is meegerekend dat de food-catering voortaan in eigen beheer wordt gedaan en niet meer wordt uitbesteed. Wij gaan in het nieuwe stadion uit van een besteding per bezoeker van een kleine € 6 per wedstrijd (nu circa € 4). Dit is lager dan bij veel andere eredivisieclubs.

Een supportershome binnen het stadion is inderdaad niet ingetekend. Daarmee is niet gezegd dat dit er niet komt. Een besluit hierover wordt uiterlijk eind derde kwartaal van dit jaar genomen. We praten hierover met onder meer FSV de Feijenoorder en de Feyenoord Supporters Raad.

9. Om de – door u geëiste – € 25 miljoen te halen, moet er sprake zijn van 150.000 bezoekers van de stadion tour. Bent u zich ervan bewust dat dit neerkomt op 410 afnemer van een stadion tour per dag, elke dag? Hoeveel zijn dat er momenteel in de Kuip en hoe verklaart u dat dit verschil realistisch is? Stel dat er minder mensen op een stadion tour afkomen, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij weer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

Bezoekersaantallen van attracties worden niet lineair over 365 dagen in een jaar gerealiseerd maar vooral op vrije (mid)dagen en in schoolvakanties. Uit onderzoek door Van Spronsen en Partners (<https://feyenoord-city.nl/downloads-documenten/>) is gebleken dat een bezoekersaantal van 300.000 verwacht mag worden. Wij hebben voorzichtigheidshalve gerekend met 150.000 per jaar. In vergelijking met andere bezienswaardigheden in Rotterdam is dat relatief weinig. Locaties als Markthal (150.000 per week); Blijdorp (1,4 miljoen p.j.); Spido (550.000 p.j.); Euromast (575.000 p.j.) en SS Rotterdam (200.000 p.j.) trekken stuk voor stuk meer bezoek.

Overigens is het eventuele financiële effect van minder bezoekers beperkt ; de totale netto opbrengst is namelijk begroot op (slechts) € 500.000 per jaar en de impact op de Business Case is daarmee relatief gering.

De opbrengsten van eventuele attracties zijn hierin niet meegenomen.



10. Tot slot staat in het Investeringsmemorandum dat Feyenoord 'investeert in het behoud van het Legioen' (bladzijde 63, paragraaf [5.4.2.1](#)). Op welke manier doet Feyenoord dat en waarom zien zoveel supporters daar zo weinig van terug? Waarom wordt de beloofde transparantie niet gegeven? Ook bij dit nieuws worden 'de onderliggende rapporten' niet openbaar gemaakt. Als Feyenoord investeert in het behoud van het Legioen, bent u het dan met mij eens dat Feyenoord er alles aan moet doen om ervoor te zorgen dat de supporters worden meegenomen in de planvorming van Feyenoord City? Welke verbeteringen rondom de communicatie kunt u beloven? Wanneer kunnen we het seatingplan inzien? In hoeverre neemt u de mening van De Feijenoorder hierin mee? Zij hebben de leden een mail gestuurd waaruit namelijk blijkt dat Feyenoord weinig moeite doet om het Legioen te overtuigen van het waarom van Feyenoord City, laat staan dat Feyenoord 'investeert in het behoud van het Legioen'. Als Feyenoord niet investeert in het behoud van het Legioen en daardoor supporters uit onvrede afhaken, bent u zich er dan van bewust dat er dus helemaal geen sprake is van een gegarandeerd bedrag van € 25,4 miljoen? Wat mij voor de allerlaatste keer terugbrengt bij de eerdere vraag: waarom bent u akkoord gegaan als de eis op een garantie niet kan worden nagekomen door Feyenoord City?

Miljoenen mensen zijn supporter van Feyenoord en aan al die supporters wil Feyenoord sportief, maatschappelijk en in haar dienstverlening en communicatie het beste bieden. Hierbij respecteren we uiteraard ons DNA en onze wortels, maar zijn we tegelijkertijd ook ambitieus voor de toekomst.

Het nieuwe stadion is een groot, veelomvattend en complex project dat zorgvuldige afweging, goed onderbouwde besluitvorming en heldere communicatie vraagt. Het betrekken van een zo breed mogelijke afspiegeling van onze supporters bij deze keuzes mag van Feyenoord verlangd worden en over een aantal belangrijke onderwerpen gaan we de komende maanden ook nog met FSV de Feijenoorder in gesprek. Bij de ontwikkeling van het nieuwe stadion zijn we ook in gesprek

gegaan met supporters. Zo zijn er 'customer journeys' gedaan met onder meer leden van de Feyenoord Supporters Raad. Hun ideeën en eisen zijn meegenomen in het zogeheten Programma van Eisen dat ten grondslag ligt aan het ontwerp. Het overgrote deel van deze eisen is ook daadwerkelijk gerealiseerd. Wij hebben er alle vertrouwen in dat onze supporters het nieuwe stadion als hun huis zullen zien.

Tot zo ver. We willen je danken voor je betrokkenheid en de gestelde vragen, die ons helpen bij de besluitvorming.

Met vriendelijke groet,

Directie Feyenoord en Stadion Feijenoord