

De nieuwe 2.0 zaakwaarnemer

Voetbalbegeleiding vanuit Bloemendaal, hoe SigmaI bouwt aan een beter model.

En afspraak maken met de mensen van SigmaAI blijkt meteen een inkijkje in hun wereld. Er zijn wedstrijden, clubbezoeken, gesprekken met spelers en ouders, telefoontjes die niet kunnen wachten en agenda's die voortdurend verschuiven. Donato Di Leva is net geland uit Italië, waar hij een wedstrijd bezocht. Voor hem is het business as usual. Voor een interview dat nog mee moet in het nieuwe nummer van Sporting Voetbal is het vooral de bevestiging dat spelersmanagement zich zelden aan kantoor tijden houdt. De deadline van de uitgever nadert. De transferwindow is in dit geval niet die van de clubs, maar die van het blad. En dus komen de agenda's uiteindelijk samen in Bloemendaal, op het kantoor van SigmaAI. De locatie zegt veel. Hier vertaalt zakelijk succes zich in ruimte, rust en functionaliteit. In dezelfde omgeving waar ondernemers werken aan hun volgende stap, kunnen voetballers trainen, herstellen, aan aqua fitness doen of bouwen aan een comeback. Niet in de hectiek van stadion, kleedkamer of transfermarkt, maar juist in de luwte. Want carrières worden niet alleen gemaakt in negentig minuten, maar vooral in alles wat daaraan voorafgaat en erop volgt. Aan tafel zitten Donato Di Leva, Johan Wins en Roy Beukenkamp. Drie verschillende achtergronden, één gezamenlijke ambitie. Di Leva komt uit de financiële wereld en bouwde bedrijven. Wins loopt al ruim een kwart eeuw mee in de wereld van spelersbegeleiding. Beukenkamp was profvoetballer en werkte als scout voor onder meer FC Groningen, FC Twente, PSV en Manchester United. Daarmee kent hij het internationale topvoetbal van de andere kant van de tafel. Samen willen ze met SigmaAI iets neerzetten dat verder gaat dan het klassieke beeld van de zaakwaarnemer. Dat beeld is bekend: snelle pakken, snelle deals, snelle commissies. De perceptie is dat er in deze wereld vooral veel geld wordt verdiend door mensen die op het juiste moment naast de juiste speler staan. De praktijk blijkt veel ingewikkelder.

Wie vandaag een voetballer wil begeleiden, moet meer kunnen dan een contract lezen of een club bellen. Hij moet communiceren met spelers, ouders, trainers, technisch directeuren, scouts, juristen, fiscalisten en performancespecialisten. Hij moet verstand hebben van voetbal, maar ook van timing, marktwaarde, mentale weerbaarheid en persoonlijke ontwikkeling. 'Het gaat bij ons niet om iemand zo snel mogelijk van A naar B te brengen,' zegt Wins. 'Het gaat erom: wat moeten we doen om jou elke dag beter te maken?' Daar begint het verhaal van SigmaAI. Niet bij de transfer, maar bij de carrière.

De wereld achter de deal

De wereld van het spelersmanagement is veranderd. Waar loyaliteit en relaties vroeger vaak jarenlang de basis vormden, is de markt nu permanent in beweging. Contracten lopen af, spelers worden benaderd, ouders krijgen aanbiedingen en concurrenten proberen met forse financiële vergoedingen talenten los te weken. Wie niet oplet, is een speler kwijt voordat er überhaupt een goed ontwikkelplan ligt. Daarmee is de rol van de zaakwaarnemer fundamenteel veranderd. De beste begeleider is niet langer alleen degene met de beste deal, maar degene die het beste ecosysteem rond een speler organiseert. 'Je moet doen wat je zegt en zeggen wat je doet,' zegt Wins. 'Dat is voor mij de kern van spelersmanagement. Eerlijkheid is geen keuze, maar de basis van dit vak. Als je één keer begint te liegen, moet je blijven liegen. Dat houd je niet vol.' In een markt waarin iedereen elkaar kent en reputatie soms sneller verdwijnt dan een voorsprong in blessuretijd, is betrouwbaarheid geen marketingwoord, maar een voorwaarde. Clubs moeten weten dat een verhaal klopt. Ouders moeten voelen dat hun kind serieus wordt genomen. Spelers moeten erop kunnen vertrouwen dat het advies niet alleen door een fee wordt gedreven. Beukenkamp ziet dat vanuit zijn jaren als scout. Aan de clubkant merkte hij hoe belangrijk het is dat een agent niet alleen met een naam komt, maar met een

realistische analyse. Niet iedere nummer 10 wordt een nummer 10 op topniveau. Niet iedere vroege uitblinker haalt het uiteindelijk. Vaak zit de echte potentie juist bij de speler die minder opvalt. 'Veel mensen pakken er bij een jeugdwedstrijd automatisch de nummer 10 uit,' zegt Beukenkamp. 'Maar de jongens net daaronder, die meer moeten doen, meer weerstand krijgen en meer moeten leren, komen later vaak bovendrijven. Dan gaat het om karakter, intelligentie, vaardigheid en intensiteit.' Zijn favoriete test is niet de wedstrijd waarin alles lukt, maar juist de wedstrijd waarin niets lukt. Daarin ziet hij hoe een speler reageert op druk. Of zijn basisteknik overleefd blijft. Of hij blijft communiceren. Of hij verdwijnt. 'Een goede wedstrijd kan iedereen een keer spelen. Maar in een slechte wedstrijd zie je veel meer.'

Het oog van de meester, ondersteund door data

In het voetbal blijft één principe overeind: het oog van de meester. Alleen wil SigmaAI dat oog niet vervangen door technologie, maar versterken. Daar komt de achtergrond van Di Leva samen met de voetbalervaring van Wins en Beukenkamp. Di Leva zag van dichtbij hoe ingewikkeld de stap naar het profvoetbal kan zijn toen één van zijn kinderen op jonge leeftijd naar Italië vertrok. Daar werd zichtbaar hoe gefragmenteerd begeleiding vaak is. Een trainer kijkt naar voetbal. Een zaakwaarnemer naar contracten. Een fysiek trainer naar belasting. Een ouder naar welzijn. Een speler naar zijn volgende wedstrijd. De vraag werd: hoe breng je dat samen? 'Als je hetzelfde doet als anderen, krijg je hetzelfde als anderen,' zegt Di Leva. 'Dus wist ik dat we het anders moesten doen.' Bij SigmaAI krijgt iedere speler toegang tot een platform waarin verschillende onderdelen van zijn ontwikkeling samenkomen. Fysieke data, vragenlijsten, mentale signalen, herstel, belasting, financiën, social media en persoonlijke begeleiding worden niet los van elkaar bekeken, maar in samenhang. Een daling in



Hoe verdient een agent?

Een agent verdient aan de begeleiding van een speler en aan zijn rol bij contracten, verlengingen of transfers. In het FIFA-model wordt bij vertegenwoordiging van een speler of kopende club gekeken naar het jaarsalaris: 5% tot USD 200.000 en 3% over het meerdere. Daarnaast kunnen bij het tekenen van een nieuw contract of het verlengen van een bestaand contract afspraken worden gemaakt over een signing fee. Werkt een agent in dezelfde deal voor twee partijen, bijvoorbeeld speler én kopende club, dan heet dat dubbele vertegenwoordiging en liggen de percentages hoger. Vertegenwoordigt hij de verkopende club, dan kan de vergoeding worden gekoppeld aan de transfersom. Ook kunnen afspraken worden gemaakt over doorverkooppercentages. Juist daar kan bij latere transfers de grootste waarde ontstaan.

'Je wilt geen klant voor twee jaar, je wilt een relatie voor vijftien jaar'

high-intensity runs kan iets zeggen over fysieke belasting. Maar als tegelijkertijd mentale scores veranderen, ontstaat er een ander gesprek.

‘Dan kun je eerder ingrijpen,’ zegt Di Leva. ‘Niet pas als er een probleem is, maar op het moment dat je ziet dat er iets begint te schuiven.’

Daar zit volgens SigmAI het verschil. Veel partijen verzamelen data. Minder partijen weten wat ze ermee moeten doen. Nog minder partijen koppelen die data direct aan mensen die met een speler aan de slag kunnen. Bij SigmAI moet een signaal leiden tot actie: extra training, herstelbegeleiding, mentale ondersteuning, financieel inzicht of voetbalhoudelijke analyse. Want een voetbalcarrière is kort. Wie op zijn achttiende begint, heeft misschien vijftien jaar om het goed te regelen. En niet iedere speler heeft een studie, netwerk of tweede carrière klaarstaan.

‘De speler is in de eerste plaats mens,’ zegt Di Leva. ‘Daar begint het. Maar wie profvoetballer wil worden of blijven, moet tegenwoordig op alle onderdelen van topsport beter willen worden.’ Niet alleen de stap, maar de route. Natuurlijk horen contracten, transfers en onderhandelingen bij het vak. Maar juist de keuze voor een volgende club vraagt om meer dan marktgevoel. Speeltijd, salaris, competitie, clubnaam, familieachtergrond, blessurerisico en financiële druk lopen vaak door elkaar heen.

Vanuit voetbalperspectief is de route meestal helder: stap voor stap groeien, blijven spelen, niet te vroeg naar een omgeving waarin je verdwijnt. Maar de werkelijkheid is zelden zo eenvoudig. Een meerjarig contract in het buitenland kan een familie financiële zekerheid geven. Tegelijk kan een te snelle stap een ontwikkeling vertragen.

‘Je kunt als zaakwaarnemer wel zeggen: wacht nog even,’ zegt Beukenkamp. ‘Maar ga dat maar eens tegen een familie zeggen als er ineens een contract ligt waarmee ze financieel veilig zijn.’

Daarom gaat begeleiding ook over eerlijkheid. Niet iedere snelle stap is verkeerd. Niet iedere verstandige route is

financieel de beste. De taak van de begeleider is om alle kanten op tafel te leggen en een speler te helpen begrijpen wat een keuze betekent.

Wins: ‘Je moet goed inschatten hoe een speler erin zit. Soms ligt er een financieel heel aantrekkelijke optie en dan kun je nog steeds goed samenwerken. Maar je moet altijd eerlijk blijven over wat zo’n stap sportief betekent. Is er perspectief op speeltijd? Past de club bij zijn ontwikkeling? Mijn overtuiging blijft dat wedstrijden spelen de basis is om beter te worden.’ Daarin zit de spanning van de moderne markt. Clubs willen vroeg toeslaan. Agenten willen vroeg vastleggen. Ouders willen zekerheid. Spelers willen dromen. En ondertussen loopt de klok.

Boutique, maar schaalbaar

SigmAI begeleidt inmiddels een groeiende groep spelers, met een zwaartepunt in Nederland en Scandinavië. De ambitie is niet om zo snel mogelijk de meeste namen binnen te halen. Kwaliteit boven kwantiteit, is het uitgangspunt. Tegelijk is Di Leva ondernemer genoeg om te weten dat een goed model schaalbaar moet zijn. Hij noemt SigmAI boutique, maar schaalbaar. Geen klassiek kantoor met tientallen bureaus langs de snelweg, maar een netwerkorganisatie rond een platform, specialisten en ervaren voetbalmensen. Als het systeem klopt, kan het groeien zonder dat de aandacht voor de speler verdwijnt. ‘Je wilt geen klant voor twee jaar,’ zegt Di Leva. ‘Je wilt een relatie voor vijftien jaar.’ Daarvoor moet de klik van twee kanten komen. SigmAI zoekt spelers die in zichzelf willen investeren. Die nieuwsgierig zijn. Die kritisch naar hun ontwikkeling durven kijken. Die niet alleen vragen wat een kantoor voor hen kan regelen, maar ook wat zij zelf moeten doen om beter te worden.

Dat is een scherpe keuze in een markt waarin iedere goede speler geld waard kan worden. Toch wil SigmAI daar niet van afwijken. Ook niet als concurrenten met geld proberen binnen te komen. ‘We gaan zelf geen geld bieden om spelers binnen te halen,’ zegt Di Leva. ‘Dan ben je

niet koersvast. Wij willen een mooi bedrijf bouwen. Dat kan alleen als je dicht bij je basis blijft.’

De specialisten rond de speler

Rond de drie kernfiguren heeft SigmAI een bredere groep specialisten verzameld. Joost Hazes, Said Kwyasse, Ruud Heus, Theo Zwarthoed en Eddie van Schaick zijn daarbij betrokken, net als Adda Djeziri in Amerika en Patrick Hedegaard in Scandinavië. Daarmee beschikt het bureau over kennis van performance, voetbalontwikkeling, keepersbegeleiding, scouting en de dagelijkse begeleiding die nodig is om spelers beter te maken. Want zeggen dat je spelers beter maakt is makkelijk. De uitvoering is moeilijker. Een speler heeft bij zijn club een trainer, assistenten, medische staf en een performanceteam. Toch is er binnen een teamomgeving niet altijd ruimte voor volledig individuele begeleiding. Een centrale verdediger met specifieke vragen, een buitenspeler die zijn keuzes wil verbeteren, een speler die terugkomt van een blessure of een keeper die extra detailwerk nodig heeft: ze vragen allemaal iets anders.

Daar ziet SigmAI ruimte. Niet tegenover de club, maar naast de club. Aanvullend, gericht en meetbaar.

‘Een teamsport begint met het team,’ zegt Wins. ‘Maar een speler heeft soms ook individuele dingen nodig om de volgende stap te maken.’

Zo verkoopt SigmAI geen gevoel alleen, maar een georganiseerd proces. Een speler krijgt een infrastructuur: data om patronen te herkennen, specialisten om bij te sturen, ervaring om keuzes te duiden, relaties om deuren te openen en eerlijkheid om soms nee te zeggen.

Bij jonge spelers speelt bovendien de familie een steeds grotere rol. Ouders zijn beter geïnformeerd, social media maakt carrières zichtbaarder en rondom talent staat vaak een kring van adviseurs, trainers en familieleden. SigmAI wil die realiteit niet bestrijden, maar organiseren. Daarom denkt het ook in termen van een family office: begeleiding waarin families, met

ondersteuning van het platform en de expertise van SigmAI, meer overzicht en regie houden.

Uiteindelijk blijft de voetballerij onvoorspelbaar. Een blessure verandert alles. Een goede maand opent een markt. Een verkeerde keuze vertraagt een carrière. Geen enkel model neemt alle risico’s weg. Ook technologie niet. Maar SigmAI wil eerder signaleren, beter begeleiden en dichter op de ontwikkeling zitten.

Of dat genoeg is om spelers in een competitieve markt langdurig te binden, moet blijken. Het uitgangspunt is helder: geen lokpremies, geen loze beloftes, geen model waarin de deal het eindpunt is. Bij SigmAI moet de deal onderdeel zijn van iets groters: de carrière. ●

‘Een meerjarig contract in het buitenland kan een familie financiële zekerheid geven’



Het platform achter SigmAI

SigmAI brengt alle relevante data rond een voetbalcarrière samen: prestaties, fysieke belasting en herstel, mentale signalen, financiën, social media en mediaberichtgeving. Via een wearable worden onder meer trainingsbelasting, herstel en fysieke signalen continu gemonitord. Met AI worden die losse datastromen vertaald naar één samenhangend beeld per speler, dat meebeweegt met de fase waarin hij zich bevindt. Zo kan het platform patronen en risico’s signaleren die afzonderlijk minder zichtbaar zijn: dalende recovery, toenemende media-aandacht of een naderende contract-deadline. Vragen of signalen worden automatisch gekoppeld aan de juiste specialist binnen het netwerk. Daarmee ondersteunt SigmAI het oog van de meester met technologie die sneller verbanden legt en eerder handelen mogelijk maakt.