



Notitie Feyenoord City

Datum : 31 oktober 2016 Versie: DEF
Voor : SG Feyenoord City
Door : Viola van der Lely
Onderwerp : Capaciteit en Bezetting

Inhoud

1. Inleiding	2
2. Bezetting en capaciteit	2
2.2 Marktvraag	3
2.2.1 Verzorgingsgebied	3
2.2.2 Huurders en organisatoren(Gebruikers).....	3
Promotors en Producenten	4
Feyenoord	4
2.3 Bezoekers (Eindgebruikers)	5
2.3.1 Betalende Bezoekers.....	5
3. Kostenefficiëntie.....	8
3.1 Hoe hoog is de overcapaciteit?	9
3.2 Wat is het kostenvoordeel bij het niet realiseren van de overcapaciteit?	9
3.4 Is er sprake van kostenoptimalisatie bij een verdeling van de capaciteit in zitten en staan?	9

1. Inleiding

Na diverse pogingen om een nieuw stadion te ontwikkelen is vanaf 17 december een projectteam gestart met de ontwikkeling van Feyenoord City. Een vastgoed ontwikkeling passend binnen de gebiedsvisie van de gemeente Rotterdam, dat een, geheel nieuw, verblijfsgebied rondom het nieuw te ontwikkelen stadion van Feyenoord wordt.

Ter voorbereiding op bestuurlijke en politieke besluitvorming is een proces gestart dat een financieel, technische onderbouwing geeft van de totale ontwikkeling en ruimtelijke inpassing van Feyenoord City en uitsluitsel geeft over de financiële haalbaarheid van de ontwikkeling van Feyenoord City.

Een belangrijk onderdeel van de ontwikkeling van Feyenoord City is de bouw van een nieuw stadion. Voor dit onderdeel is een zelfstandige Business Case uitgewerkt. Eén van de belangrijke uitgangspunten van deze business case is de totale capaciteit.

Deze notitie gaat in de op de capaciteitskeuze en alle factoren die daar een rol bij spelen aan de hand van de volgende drie belangrijkste criteria (in volgorde van belangrijkheid):

1. Zo min mogelijk leegstand
2. Voldoende ruimte voor toekomstige groei
3. Optimale kostenefficiëntie

Voor de eerste twee criteria is de bezetting leidend. Hoofdstuk 2 beschrijft op hoofdlijnen met welke bezettingsuitgangspunten er in de exploitatiebegroting van de de Base Case wordt gerekend en hoe zich dat verhoudt tot de capaciteit. De analyse met betrekking tot het laatste criterium kostenefficiëntie is in Hoofdstuk 3 van deze notitie te lezen.

2. Bezetting en capaciteit

Voor het bepalen van de benodigde capaciteit van een nieuw stadion is in eerdere ontwikkelfases uitgebreid onderzoek gedaan naar het verwachte aantal bezoekers. De achterban van Feyenoord bestaat uit ruim 2 miljoen mensen en met behulp van statistische marktanalyse is berekend dat van deze achterban gemiddeld circa 65.500 mensen (algemeen én zakelijk publiek bij elkaar opgeteld) een competitiewedstrijd willen bezoeken. Behalve deze analyse van S+M is het verzorgingsgebied verder geanalyseerd om een beeld te krijgen van het mogelijk aantal bezoekers. De benchmark van de verzorgingsgebieden van Nederlandse topclubs laat zien dat het marktpotentieel van Feyenoord en Ajax v er boven dat van de andere clubs uitstijgt, zowel in termen van inwoners (potentiële toeschouwers) als van bedrijvigheid (potentiële sponsors). Bovendien hebben deze twee clubs een aantrekkingskracht die veel verder reikt dan het kerngebied met een straal van 20 km.

Feyenoord is volgens experts in staat om gemiddeld tot 65.000 bezoekers te trekken voor de wedstrijden in de Eredivisie, waarvan gemiddeld 7.000 tot 7.500 in het business gedeelte (units en seats). Zou Feyenoord zich baseren op andere, internationale, stadions dan zou deze verwachting zelfs nog hoger uitkomen. De Europese benchmark van S+M (zie rapport S+M november 2013) laat immers zien dat de gemiddelde groei van het aantal bezoekers in Europa na de bouw van een nieuw stadion 51% bedraagt.

Het feit dat in seizoen 15/16 alle verkoopbare plaatsen van alle wedstrijden waren uitverkocht, bevestigt dat ook bij Feyenoord dergelijke groei mogelijk is.

Om hier een meer concreet beeld van te krijgen, beschrijft de hierna volgende paragraaf 2.2 de verwachte vraag van het toekomstige stadion.

2.2 Marktvraag

Om het nieuwe stadion ook in operationeel opzicht te kunnen laten excelleren, is het van belang dat er een robuuste exploitatie wordt opgezet. Ook voor het rond krijgen van de financiering van investeringen en structurele kosten is dit randvoorwaardelijk voor succes.

Voor duurzame exploitatie is het cruciaal dat er naast het accommoderen van de thuiswedstrijden van Feyenoord – wat in het nieuwe stadion ook weer een primaire functie zal zijn – op structurele basis ook andere evenementen plaats vinden.

Uiteraard wil het stadion de KNVB Bekerfinale als vast evenement behouden maar daarnaast ook haar positie heroveren als vaste locatie voor belangrijke Europacupwedstrijden & Interlands en als voorkeurslocatie voor grootschalige niet-voetbal evenementen van nationale en internationale allure.

De navolgende subparagrafen 2.2.1 t/m 2.2.3 beschrijven het verzorgingsgebied en de marktvraag van zowel de potentiële huurders van het stadion (gebruikers) als de toekomstige bezoekers van het stadion (eindgebruikers). Het geschetste beeld is deels tot stand gekomen aan de hand van eigen inzichten uit ervaring en is voor een ander deel gebaseerd op gesprekken met de belangrijkste relevante marktpartijen en is tenslotte ook gebaseerd op onafhankelijk onderzoek.

2.2.1 Verzorgingsgebied

Omvang en kwaliteit van het verzorgingsgebied van Feyenoord behoren, zowel op de zakelijke markt als op de consumentenmarkt, tot de twee beste van het land. De achterban van Feyenoord bestaat uit ruim 2 miljoen mensen. Voor de consumentenmarkt zijn dat de landelijk verspreide sympathisanten en supporters. Voor de zakelijke markt omvat het gebied een stevig aantal grote ondernemingen en – voor Nederlandse begrippen - buitengewoon veel middelgrote en kleine bedrijven. Deze grote belangstelling vanuit bevolking en bedrijven creëert een voortreffelijk podium voor nationale en internationale merken op zoek naar identiteit en reputatie.

Voor de toekenning van KNVB- en UEFA-wedstrijden maar ook voor de gunning van niet-voetbal evenementen is het van belang dat het nieuwe stadion een grotere capaciteit heeft dan andere Nederlandse stadion. Voor een succesvolle voetbalexploitatie is leegstand funest en dus is een afgepaste capaciteit een belangrijke randvoorwaarde voor succes. Onderstaande tabel geeft de verwachte bezetting weer en maakt duidelijk dat de relatieve bezetting bij een capaciteit van 63.000 een structureel 'gevuld' stadion voldoende gewaarborgd is en er tegelijkertijd – zij het beperkt – nog ruimte is voor verdere groei.

2.2.2 Huurders en organisatoren(Gebruikers)

Naast Feyenoord als belangrijkste gebruiker wil het stadion haar relatie met de KNVB en de UEFA in het nieuwe stadion uitbreiden en zo haar positie te heroveren als vaste locatie voor belangrijke Europacupwedstrijden & Interlands. Daarnaast zet het stadion ook in op het sluiten van partnerships met

andere belangrijke organisatoren en zo haar positie te heroveren als vaste locatie voor grootschalige niet-voetbal evenementen van nationale en internationale allure.

Onderstaande alinea's beschrijven de specifieke wensen van de diverse (beoogde) gebruikers.

UEFA

Om haar positie terug te krijgen als vaste locatie voor belangrijke Europacupwedstrijden & Interlands moet het nieuwe stadion een plaats veroveren in de Top 15 van UEFA Elitestadions. Het nieuwe stadion moet hiervoor voldoen aan de UEFA-classificatie categorie 4 waar een aantal specifieke functionele eisen bij horen. Deze UEFA-classificatie is een normering voor Europese voetbalstadions, opgesteld door de Europese voetbalbond UEFA. Om in aanmerking te komen voor de UEFA-classificatie categorie 4 dient een stadion onder meer een capaciteit te hebben van minimaal 60.000 kwalitatief hoogwaardige zitplaatsen of meer.

KNVB

Daarnaast moeten ook de eisen van de KNVB voor wat betreft het Nederlands Elftal worden ingewilligd. De KNVB heeft Feyenoord laten weten dat om interlands in het nieuwe stadion te kunnen spelen, het stadion ten minste dient te voldoen aan de eisen die de UEFA stelt aan stadions in de Elite Category, oftewel dat het nieuwe stadion over minimaal 60.000 kwalitatief hoogwaardige zitplaatsen dient te beschikken.

Promotors en Producenten

Het aantal te verkopen kaarten één van de belangrijkste beslisfactoren is voor promotors en producenten (boekers). Om concurrentievoordeel te kunnen realiseren moet een venue in Rotterdam, volgens verschillende experts, minimaal 4.000 kaarten meer kunnen bieden dan de grootse (stadion-)venue in Nederland daarbij rekening houdend met de inschatting van de bouwkundige uitbreidingsmaatregelen die daar zouden kunnen plaatsvinden. Ter illustratie: sinds de eerste editie in 2005 kwamen er circa 60.000 bezoekers per Toppers-concert naar de Arena.

Hierbij dient te worden opgemerkt dat de capaciteit bij een niet-voetbal evenement afwijkt van de capaciteit tijdens een wedstrijd aangezien een deel van de tribunes wordt opgebouwd tot podium en backstage maar daarentegen een deel van het veld kan worden ingezet voor de verkoop van sta-plaatsen. Bijlage 1 geeft de capaciteit bij niet-voetbal evenementen schematisch weer.

Feyenoord

Feyenoord schat in dat de huidige en toekomstige vraag bij thuiswedstrijden het beste wordt bediend met een capaciteit van circa 65.000 bezoekers. Feyenoord baseert zich hierbij deels op eigen kennis en ervaring en deels op eerdere marktonderzoeken.

Zo rapporteerde Sport+Markt in november 2010, op basis van een uitgebreide internationale benchmark, een optimale capaciteit van 68.000.

Hypercube, die in mei 2013 in opdracht van de gemeente een second opinion op de toenmalige business case verrichtte, concludeerde dat de fanbase van Feyenoord inderdaad voldoende potentieel heeft en grotendeels uit het verzorgingsgebied (<20 km) afkomstig is en een capaciteit van 64.000 derhalve te verantwoorden is.

In 2014 werden de eerdere conclusies van S+M ten aanzien van de capaciteit herbevestigd. Repucom kwalificeerde een capaciteit van 70.000 niet alleen als haalbaar en verantwoord maar ook als passend bij

het groeipotentieel om de verwachte toenemende vraag (door sportief succes of hoge bezoekersaantallen in de Eredivisie en bij KNVB evenementen) op te kunnen vangen.

Feyenoord streeft er naar aan de UEFA- en KNVB normering te voldoen, wil daarnaast graag promotors en producenten van live entertainment events tegemoet komen maar wil bovenal dat de capaciteit optimaal is afgestemd op het potentieel van Feyenoord. Hiermee wordt bedoeld dat er aan de ene kant voldoende groei mogelijk moet zijn maar dat er aan de andere kant ook sprake moet zijn van voldoende schaarste om de voor commercieel succes benodigde netto bezettingsgraden te kunnen waarborgen.

Alles afgewogen hebbende, zet Feyenoord in op een totale capaciteit van 63.000 bezoekers waarvan minimaal 60.000 zitplaatsen en een zakelijke capaciteit van circa 7.300.

2.3 Bezoekers (Eindgebruikers)

De Business Case van het nieuwe stadion geeft de bezettingsgraden weer op basis van *betalende* bezoekers. De niet- of gedeeltelijk verkoopbare bezoekers zijn hierbij buiten beschouwing gelaten. Paragraaf 2.3.1 licht de uitgangspunten toe zoals deze zijn gehanteerd in de Business Case en geeft daarmee gedeeltelijk inzicht in de bezetting bij evenementen.

Voor de capaciteit is het van belang een beeld te vormen van de totale bezetting en de totale bezettingsgraden. Alleen zo kan immers de daadwerkelijke leegstand cq. overcapaciteit cq. groeipotentieel worden bepaald. Paragraaf 2.3.2 licht aan de hand van een schematische weergave toe hoe de totale capaciteit is opgebouwd en van welke bezetting er bij thuiswedstrijden van Feyenoord per bezoekerscategorie daadwerkelijk sprake is op basis van de betalende uitgangspunten in de Business Case.

Voor de volledigheid dient te worden opgemerkt dat een betalende bezoeker niet hetzelfde is als een aanwezige en/of consumerende bezoeker. Het komt nu eenmaal voor dat men, ondanks het feit dat men een geldig toegangsbewijs heeft, toch niet aanwezig is tijdens het evenement. Op basis van ervaringscijfers gaat de Business Case ervan uit dat er onder de seizoenkaarthouders een no-show van gemiddeld 15% is (de eerste vijf jaar en daarna 20%) en bij losse kaartverkoop 6%. Kortom: een uitverkocht stadion is niet hetzelfde als een vol stadion.

2.3.1 Betalende Bezoekers

Met een betalende bezoeker wordt de bezoeker bedoeld die een toegangsbewijs heeft gekocht hetzij in de vorm van een seizoenskaart (bij wedstrijden) hetzij in de vorm van een losse kaart (wedstrijden of andere evenementen). Een niet-betalende bezoeker is een bezoeker die wel een geldig toegangsbewijs heeft maar daar niet voor heeft hoeven te betalen. Hierbij kan gedacht worden aan maatschappelijke kaarten gekoppeld aan acties (Sophia kinderziekenhuis is hier een goed voorbeeld van) maar ook aan niet verkochte stoelen in het uitvak, pers, invitaties, aandeel- en obligatiehouders, oud-spelers, e.d.

Deze paragraaf licht de uitgangspunten toe zoals deze zijn gehanteerd in de Business Case en geeft daarmee inzicht in de bezetting van *betalende* bezoekers. In Paragraaf 2.3.2 is de totale bezetting inclusief niet-betalende bezoekers terug te vinden.

2.3.1.1 Algemeen Publiek

Het nieuwe stadion is als multifunctioneel stadion in staat om jaar in jaar uit gemiddeld per evenement minimaal 55.122 betalende bezoekers te trekken over alle evenementen georganiseerd door de KNVB,

Feyenoord, concertpromotors, live entertainment producenten en andere organisatoren waarvan gemiddeld ca. 5.891 in het business gedeelte (units en seats).

Bij evenementen van Feyenoord ligt dit gemiddelde zelfs nog hoger. Feyenoord is als topclub in het betaald voetbal namelijk ruimschoots in staat om seizoen na seizoen gemiddeld per wedstrijd minimaal 55.893 betalende bezoekers te trekken voor wedstrijden in de Eredivisie, waarvan gemiddeld ca. 6.461 in het business gedeelte (units en seats). Hiermee zijn de zakelijke stoelen een belangrijke pijler onder de totale exploitatie-inkomsten.

2.3.1.2 Zakelijk Publiek (units en seats)

Het Nieuwe Stadion biedt plaats aan 60 business units (1.080 zitplaatsen) en 6.250 zakelijke seats. Deze capaciteit is gebaseerd op enerzijds de eigen groeiverwachting vanuit de huidige vraag en anderzijds op basis van de uitkomsten van marktonderzoek door S+M/Repucom: “Development of a profitable and sustainable De Nieuwe Kuip”, S+M AG, Final Version, 9 augustus 2010 en rapport Repucom uit FFC fase), waaruit blijkt dat de huidige bezettingsgraad een dergelijke groei rechtvaardigd. Op dit moment zijn alle units en seats uitverkocht en is er een grote vraag naar deze faciliteiten. Gegeven de hoge vraag, met name in de hogere seat-segmenten – is de geplande capaciteit ruimschoots te verantwoorden.

De units zijn beoogd op verschillende locaties in het stadion verdeeld over vier prijssegmenten. Elke unit telt (voorlopig) 18 zitplaatsen maar de daadwerkelijke indeling is flexibel. Voor units (en business seats) wordt onderscheid gemaakt in de bezetting/verhuur tijdens wedstrijden (Feyenoord en KNVB) enerzijds en niet-voetbal evenementen anderzijds. De huidige bezettingsgraad van de units in de kuip bij thuiswedstrijden van Feyenoord is gemiddeld 100%. Van de 60 beschikbare units in het nieuwe stadion wordt verwacht dat eveneens 100% (1.080 zitplaatsen) bezet/verhuurd zullen zijn tijdens thuiswedstrijden van Feyenoord.

De verwachte (betaalde) unitbezetting bij KNVB-evenementen is gebaseerd op de bezetting van het huidige stadion en de marktvalidatie die Repucom in 2014 heeft verricht¹ en bedraagt 95%. De unitbezetting bij niet-voetbal evenementen is in overeenstemming met de conclusies van Repucom² begroot op 88%.

De business seats zijn verdeeld over zes (prijs-)categorieën en tellen in totaal 6.250 beschikbare plaatsen.

De verwachte (betaalde) bezettingsgraad bij Feyenoord wedstrijden is 90% terwijl de verwachte bezetting bij KNVB wedstrijden is ingeschat op 70% en bij niet-voetbal evenementen op 60%. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de verhuur van seats voor KNVB-wedstrijden, overige evenementen en concerten geen onderdeel is van de stadionexploitatie, aangezien deze volledig in handen is van de organisator (KNVB of promotor).

¹Rapport: SO1_2014.10.24_expl_Repucom_NED DEF Validatie.Revised.pdf

²Rapport: SO1_2014.10.24_expl_Repucom_NED DEF Validatie.Revised.pdf

Onderstaande tabel geeft de bezettingsuitgangspunten van betalende bezoekers schematisch weer:

Programmering en bezetting o.b.v. betaald toegangsbewijs Feyenoord City										
BASE CASE	Wedst Evenm	Bezett %	Toesch. per we /ev	Wv			Wv			
				Publiek (per event)	Zakelijk (per event)	Totaal (per event)	Publiek (per seizoen)	Zakelijk (per seizoen)	Totaal (per seizoen)	
Competitie	17	90%	56.730	50.000	6.730	56.730	850.000	114.410	964.410	
KNVB Beker	2	90%	56.730	50.000	6.730	56.730	100.000	13.460	113.460	
Vriendschappelijk	2	90%	56.730	50.000	6.730	56.730	100.000	13.460	113.460	
Europacup	3	79%	50.063	43.333	6.730	50.063	129.999	20.190	150.189	
Open Dag	1	89%	55.800	55.800	0	55.800	55.800	0	55.800	
Totaal wedstrijden Feyenoord	25		55.893		6.461		1.235.799	161.520	1.397.319	
Interlands	3	88%	55.401	50.000	5.401	55.401	150.000	16.203	166.203	
KNVB beker finale	1	98%	61.800	56.399	5.401	61.800	56.399	5.401	61.800	
Totaal voetbalwedstrijden (niet Feyenoord)	4				5.401		206.399	21.604	228.003	
Niet voetval evenementen totale bezetting	3	93%	58.374	53.670	4.704	58.374	161.010	14.112	175.122	
Niet voetval evenementen gedeeltelijke bezetting	5	76%	47.816	43.670	4.146	47.816	218.350	20.730	239.080	
Totaal niet voetbal evenementen	8			4.000			379.360	34.842	414.202	
Totaal aantal wedstrijden en evenementen	37	87%	55.122	3.000			1.821.558	217.966	2.039.524	
Capaciteit stadion (zit)	63.000									

2.3.2 Totaal aantal bezoekers

Zoals eerder toegelicht, ligt het totaal aantal bezoekers hoger dan het aantal bezoekers dat is ingerekend in de Business Case omdat de Business Case alleen rekening houdt met betalende bezoekers.

Niet betalende bezoekers zijn:

- 1) Bezoekers met een 'maatschappelijke kaart' gekoppeld aan acties (Sophia is goed voorbeeld);
- 2) Uitvak (voorgeschreven capaciteit met een veelal onverkoopbaar deel waar Feyenoord geen invloed op kan uitoefenen);
- 3) Pers;
- 4) Aandeel- en obligatiehouders (verplichtingen uit het verleden);
- 5) Oud-spelers (morele verplichting en PR-waarde);
- 6) Invitaties (ontvangst gastclub, relatiemarketing en PR waarde);
- 7) Leden van de Sportclub (uitsterfconstructie van afspraken in ver verleden).

Op basis van ervaringscijfers is het mogelijk om inzicht te geven in de omvang van bezoekers typen 1 t/m 4. Bezoekers typen 5 t/m 7 zijn buiten beschouwing gelaten omdat deze bezoekers niet of nauwelijks als type worden geregistreerd en hier dus geen gemiddelde van bekend is. Een grove schatting komt uit op 350-500 personen per wedstrijd.

De tabel op de volgende pagina geeft de opbouw van de totale bezetting (exclusief bezoekers type 4 t/m 7) bij thuiswedstrijden van Feyenoord schematisch weer.

Omschrijving	CAPACITEIT	BEZETTING # FEY		BEZETTING # FEY	
		Base Case (gem.)	%	Man. Case (gem.)	%
ZIT en STA zakelijk en alg. publiek (bruto) EXCL MAATSCH.	63.000	56.225	89%	59.125	94%
Maatschappelijke stoelen (benutten overcapaciteit)	0	3.000		3.000	
Totaal zakelijk en algemeen publiek (bruto) INCL MAATSCH.)	63.000	59.225	94%	62.125	99%
Zakelijk (units en seats)	7.330	5.650	77%	5.950	81%
Pers	1.000	375	38%	375	38%
Totaal zakelijk	8.330 <i>minus</i>	6.025	72%	6.325	76%
Tribuneplaatsen totaal alg. publiek (bruto)	54.670				
Gastent (uitvak)	2.000	1.000	50%	1.600	80%
Aandehouders	2.000	2.000	100%	2.000	100%
MIVA	500	200	40%	200	40%
Alg. publiek totaal (netto)	50.170				
Losse kaarten	9.000	7.000	78%	9.000	100%
SCC-houders	41.170	40.000	97%	40.000	97%
Alg. publiek (bruto)	54.670	50.200	92%	52.800	97%
Alg. publiek totaal (netto, excl. Maatschappelijk/ niet-betalende bezoekers)	50.170	47.000	94%	49.000	98%

2.3.2 Conclusie

Op basis van deze 'betaalde' bezetting zou geconcludeerd kunnen worden dat er sprake is van een leegstand cq. overcapaciteit cq. groeipotentieel van 10% bij Feyenoord wedstrijden en van circa 13% overall. Wanneer echter de totale bezetting bij thuiswedstrijden van Feyenoord bij de analyse wordt betrokken valt onmiddellijk op dat de netto leegstand cq. overcapaciteit cq. groeipotentieel in het Base Case scenario maximaal 6% bedraagt en in de stuurcase, het Management Case scenario, 2%.

3. Kostenefficiëntie

Zoals in de inleiding reeds toegelicht, is naast de vraag ook de kostenefficiëntie een factor waar bij de bepaling van de capaciteit – en de verdeling van de capaciteit - rekening mee dient te worden gehouden. In deze haalbaarheidsfase is nog geen gedetailleerd Programma Van Eisen (PvE) voorhanden noch is er een stadionontwerp uitgewerkt. Omdat met name de verdeling van de capaciteit hier voor een belangrijk deel mee samen hangt, is de kostenefficiëntie-analyse, zoals in het hierna volgende hoofdstuk 3 toegelicht, op algemeen niveau uitgevoerd.

De kostenanalyse beoogt antwoord te geven op de volgende vragen:

1. Hoe hoog is de overcapaciteit?
2. Wat is het kostenvoordeel bij het niet realiseren van de overcapaciteit?
3. Is er sprake van kostenoptimalisatie bij een verdeling van de capaciteit in zitten en staan en zo ja bij welke verdeling is de optimalisatie maximaal?
4. Wat is het effect van realisatie stadion in etappes, in eerste instantie een capaciteit van 57.000?

Dit hoofdstuk omvat op hoofdlijnen de uitkomsten van de algemene kosten efficiëntie-analyse met betrekking tot de capaciteit(-sverdeling) van het nieuwe stadion.

3.1 Hoe hoog is de overcapaciteit?

Zoals in paragraaf 2. toegelicht is de overcapaciteit in werkelijkheid beperkter dan de exploitatie uitgangspunten in de Business Case doen vermoeden. Met een overcapaciteit van 2 tot 6 procent kan geconcludeerd worden dat het naar beneden bijstellen van de capaciteit al snel van invloed zal zijn op de exploitatie. Eventuele impact op exploitatie is daar waar van toepassing in de totale overweging worden meegenomen echter is enigszins subjectief. Vanwege exploitatie uitgangspunt zou je de goedkoopste plekken doen laten krimpen (Parterre) echter vanuit kostenoverwegingen zou je de duurste plaatsen (derde ring) willen verminderen. In deze analyse is het uitgangspunt de zakelijke capaciteit gelijk te laten zijn en de 'gewone tribuneplaatsen' (de goedkoopste stoelen) als variabele te beschouwen.

3.2 Wat is het kostenvoordeel bij het niet realiseren van de overcapaciteit?

Het kostenvoordeel van een stadion met 2-6 procent (ca. 1.250 –3.750 stoelen) lagere capaciteit is te verwaarlozen omdat het niet of nauwelijks effect heeft op de fundering, de staalconstructie en de gevel.

3.4 Is er sprake van kostenoptimalisatie bij een verdeling van de capaciteit in zitten en staan?

Een verdeling van zit- en staplaatsen zou mogelijk tot een optimalisatie van de business case kunnen leiden. Deze analyse is echter zo ontwerpafhankelijk dat deze analyse in de ontwerpfase pas echt kan worden opgepakt, tijdens het opstellen van het Programma van Eisen.

In deze fase zonder Programma van Eisen (PvE) en ontwerp is er een quick scan gedaan aan de hand van een aantal varianten. Royal Haskoning DHV heeft deze varianten doorgerekend. De gedetailleerde ramingen van Royal Haskoning DHV zijn als bijlage bij deze notitie gevoegd.

Het aantal variaties in capaciteit is eindeloos. Om tot een paar representatieve varianten te komen, moest eerst inzicht worden verkregen in wat een realistische conversie ratio is als het gaat om hoeveel staplaatsen per stoel. Hierbij is een aantal factoren van belang, namelijk:

1. Welke de vluchtroute-vereisten zijn vanuit het Bouwbesluit van toepassing?
2. Welk type stoel?

Ad 1 – Vluchtroute vereisten Bouwbesluit

Artikel 7.13. Opstelling zitplaatsen en verdere inrichting

De inrichting van een ruimte is zodanig dat:

- voor elke persoon zonder zitplaats ten minste 0,25 m²vloeroppervlakte beschikbaar is;
- voor elke persoon met zitplaats ten minste 0,3 m²vloeroppervlakte beschikbaar is, indien geen inventaris kan verschuiven of omvallen als gevolg van gedrang;
- voor elke persoon met zitplaats ten minste 0,5 m²vloeroppervlakte beschikbaar is, indien inventaris kan verschuiven of omvallen als gevolg van gedrang.

Bij de berekening van de per persoon beschikbare vloeroppervlakte wordt uitgegaan van de vloeroppervlakte aan verblijfsruimte na aftrek van de oppervlakte van de inventaris.

Op dit moment wordt door OMA rekening gehouden met een h.o.h. afstand van stoelen van 500mm. Dat betekent dat voor de opgeklapte stoel een diepte beschikbaar moet zijn van 600mm. Indien de stoelen niet weggehaald worden is de verhouding zit-staanplaats 1:1,2. Indien er meer staanplaatsen zijn dan 1,2 per zitplaats is er per saldo meer ruimte nodig dan waar de SSK ramingen van Royal Haskoning in de Business Case van uit gaat.

Contact met leveranciers enerzijds en voorbeelden bij onder meer de Allianz Arena En Dortmund anderzijds, heeft duidelijk gemaakt dat het dankzij nieuwe ontwikkelingen in 2022 mogelijk zou moeten kunnen zijn om binnen de kaders van het Bouwbesluit en zonder extra ruimtebeslag een ratio van 1:1,3 te bereiken. Deze ratio is dan ook als basis gebruikt bij de diverse berekeningen.

Ad 2 – Type stoel

Voor het creëren van een echte staantribune met voldoende waarborgen voor de veiligheid van stand voetbalkijken is een staan-/zitconstructie volgens het zogenoemde “safe standing model” vereist. De stoelen, variostoelen genaamd, moeten standaard kunnen worden dichtgeklapt en met een slot worden vergrendeld.

Hiermee – en met de conversie ratio zitten:staan van 1:1,3 – heeft Royal Haskoning het kostenvoordeel berekend voor de varianten:

- 60.700 zitplaatsen waarvan 7.700 om te vormen tot 10.000 stapplaatsen (maximum capaciteit 63.000 incl. 10.000 stapplaatsen; het voordeel is 2.300 stoelen minder, maar wel 7.700 duurdere stoelen)
- 57.700 zitplaatsen waarvan 7.700 om te vormen tot 10.000 stapplaatsen (maximum capaciteit 60.000 incl. 10.000 stapplaatsen)
- 57.000 zitplaatsen zonder sta-plaatsen

Gebaseerd op de ramingen van Royal Haskoning DHV bedraagt de kostenbesparing per variant (zie bijlage voor de complete onderbouwing):

- -/- € 5.200.000 bij de variant 60.700 zitplaatsen waarvan 7.700 om te vormen tot 10.000 stapplaatsen;
- -/- € 8.500.000 bij de variant 57.000;
- -/- € 6.900.000 bij de variant 57.700 zitplaatsen waarvan 7.700 om te vormen tot 10.000 stapplaatsen.

Bij de eerste variant met een gewenste totale capaciteit van 63.000 bezoekers is weliswaar sprake van kostenoptimalisatie echter is het kostenvoordeel relatief beperkt (ook vanwege de noodzakelijke duurdere vario stoelen).

Bij een capaciteit van 57.000 is de terugval in omzet € 850.000 voor belastingen dus € 600.000 – € 700.000 na belastingen (hierin is een inkoopvoordeel inbegrepen). Dit is gebaseerd op de veronderstelling dat het aantal niet-voetbal evenementen gelijk blijft. Wanneer deze lagere capaciteit – conform expert opinions - de concurrentiepositie op de niet-voetbal evenementen negatief zou beïnvloeden en het gemiddeld één evenement per jaar zou kosten, dan daalt de omzet jaarlijks zelfs nog met € 900K lager uitkomen. Een gedetailleerde berekening is als bijlage bijgevoegd.

Het jaarlijks kostenvoordeel van deze variant is - uitgaande van de bovengenoemde €8,5 mio lagere stiko - € 530.000 per jaar en weegt daarmee niet op tegen het exploitatieverlies. Geconcludeerd moet worden dat de variant van 57.000 zitplaatsen niet tot de gewenste kostenoptimalisatie leidt.

Bij de variant 57.700 zitplaatsen om te vormen naar 50.000 zitplaatsen en 10.000 staanplaatsen is geen sprake van resultaatverlies in de exploitatie ervan uitgaande dat de KNVB en UEFA de 60.000 zitplaatsen-norm niet te strikt hanteren bij hun stadion keuzebeleid en ervan uitgaande dat het niet tot verlies van concurrentievoordeel leidt voor producenten van niet-voetbal evenementen. Omdat dit in de huidige fase (zonder ontwerp en goedkeuring gemeente) niet kan worden getoetst, is er bij deze variant sprake van een exploitatierisico.

Geconcludeerd kan worden dat deze variant waarschijnlijk tot een kostenoptimalisatie leidt maar dat er nog wel een aantal risico's dient te worden onderzocht en uitgesloten.

Conclusies & aanbeveling

Deze quick scan laat zien dat er mogelijkheden zijn om de investeringskosten te optimaliseren. Die mogelijkheden concentreren zich rond het verlagen van de zit-capaciteit en het vervolgens vergroten van de totale capaciteit door middel van een zit/staan constructie. De verhouding zitten/staan bepaalt in belangrijke mate de hoogte van de kostenoptimalisatie. Bij het bepalen van de verhouding moet echter wel recht worden gedaan aan het Bouwbesluit, de wensen van Feyenoord zoals vastgelegd in het (uiteindelijke) PvE, de normering van FIFA, UEFA en KNVB en producenten van niet-voetbalevenementen. Tenslotte is het (uiteindelijke) ontwerp hierbij van doorslaggevende invloed.

Bovenstaand leidt tot de conclusie dat er nog teveel onzekere factoren zijn om in deze fase een uitspraak te kunnen doen over de meest optimale capaciteitsvariant. Het is tegelijkertijd aanbevelenswaardig om zodra er een PvE- en Schets Ontwerp beschikbaar is, de mogelijkheden voor kostenoptimalisatie door bepalen optimale capaciteit zitten/staan opnieuw (en meer diepgravend) te onderzoeken.