

‘WAT MINDER FORMELE BUSINESS EN WAT MEER GEMOEDELIJKE SPORTBELEVING.’

‘SportsLounge 1988’ is een initiatief van Hub Janssen, Marton Wolterink en Kees Lepelaars. De naam verklapt al een groot deel van het verhaal; een gemoedelijke business club, die drijft op de sportieve sfeer van 1988. Het jaar waarin het Nederlands elftal en in het bijzonder PSV met hard werken en de juiste teamspirit het hoogste bereikten. De derde etage in de zuidvleugel van het Philips Stadion is vanaf het nieuwe seizoen decor voor een informele, laagdrempelige, maar wel zakelijke sportbeleving voor regionale ondernemers en hun gasten. Kees Lepelaars licht het concept toe.

Kees: ‘Hoewel wij als personen ondergeschikt zijn aan dit specifieke concept, voeg je met deze drie mannen wel fraaie netwerken bij elkaar. Bovendien beschikken we over de expertise van twee doorgewinterde horecatijgers én een echte voetbalman. Naast dat wij de enthousiaste initiatiefnemers zijn,

draait het vooral om de ruimte en het concept. 1988 was zeker voor PSV een jaar van nuchtere (Nederlandse) voetballers, die samen iets moois hebben bereikt, geen hardroepers, geen grote vedettes. Maar wel elkaar herkennen en erkennen in een hecht collectief. Dat is ook de achterliggende gedachte van dit idee.’

Kees: ‘De ruimte die wij nu ter beschikking hebben – voor tenminste de komende 5 jaar – op de 3e etage in de zuidvleugel van het Philips Stadion, werd voorheen door PSV nog niet actief commercieel gebruikt. Nu is dat nog een strakke, witte business ruimte maar die gaan we omtoveren tot een warme, sfeervolle sportsbar schuine streep lounge. Denk dan aan een Engelse pubstijl in combi met een Amerikaanse sportsbar. Iets meer kroeguitstraling, met onder andere grote schermen waar allerlei sportevenementen getoond kunnen worden. Gericht op sportbeleving en niet alleen voetbal, inderdaad.’

Hoe ziet dat er in de praktijk uit?

Kees: ‘Het wordt in ieder geval een flexibel concept met een combinatie van luxe seats en daarachter (zit)plaatsen op het terrasdeck. Dit maakt het ‘verkeer’ op de tribune wat informeler. Dit terrasdeck wordt gecreëerd tussen de binnenruimte en de zitplaatsen en dat geeft wat meer bewegingsruimte, daarmee halen we de business naar buiten en het voetbal naar binnen. Want de thuiswedstrijden van PSV blijven natuurlijk de grote zakelijke magneet om gasten te ontvangen. Anderzijds zal de SportsLounge 1988 voor leden ook op doordeweekse dagen gebruikt gaan worden, bijvoorbeeld voor (bedrijfs)feestjes, presentaties of misschien ook wel andere grote sportevenementen. Met een capaciteit van 250 personen op een absolute toplocatie biedt dit natuurlijk veel mogelijkheden.’

Welke doelgroep mikken jullie op?

Kees: ‘Iedereen is natuurlijk van harte welkom



Hub Janssen



Marton Wolterink



Kees Lepelaars



maar - ook in samenspraak met PSV - richten we ons vooral op de regionale ondernemer rondom het Eindhovense en dan nog iets specifieker uit de Kempen – aangezien onze eigen roots daar ook liggen. Maar ook in de Belgische grensstreek ligt, denken we, veel potentie. We kunnen zo zakelijk grenzen verleggen en de Belgen sluiten uitstekend aan bij onze Brabantse cultuur; we hebben al vier Belgische bedrijven mogen verwelkomen binnen het ledenbestand. We zoeken ondernemers die bij het concept passen, die informeel klanten willen fêteren, die willen netwerken of die gewoon een leuke wedstrijd willen zien. Ongedwongen, zonder specifieke dresscode en ook zonder strikte minimum leeftijd. De ondernemer die daar voor kiest kan en mag bij gelegenheid dus ook zijn kinderen (en/of die van zijn relatie) meebrengen.’

Kees: ‘We bieden twee standaardarrangementen die zich op een combinatie van luxe

seats en terrasdeck (zit)plaatsen focussen en we willen zeker geen over crowding op het terrasdeck. Naast de standaardarrangementen zijn ‘shared seats’ een optie. Zo zouden de faciliteiten, de bezoekfrequentie en de kosten ook gedeeld kunnen worden met één of twee bekende relaties. Onze leden hebben na de wedstrijd ook toegang tot de Business Club van PSV op de 4e etage, maar ze kunnen – via zogenaamde after match kaarten - ook relaties die elders in het stadion zitten na de wedstrijd uitnodigen in de SportsLounge. Alles wordt flexibeler, de leden hebben meer mogelijkheden, we streven naar meer verkeer en de netwerken mogen zich vermengen. Daarnaast zijn alle gangbare dranken voor, tijdens en na de wedstrijd volledige inclusief.’

Vier Champions League wedstrijden?!

‘SportsLounge 1988 is dus een aanvulling op de bestaande business-concepten van PSV, waarmee we vanuit een uitstekende

verstandhouding, een zeer constructieve samenwerking opgezet hebben. Het wedstrijd aanbod alleen al is natuurlijk een ijzersterk verkoopargument: leden krijgen sowieso minimaal 4 Europese wedstrijden (in de Champions League!) en ook de Johan Cruyff-schaal wordt op 4 augustus voor het eerst in het Philips Stadion bevochten. Dan zijn er nog de beker- en de competitiewedstrijden. Minimaal 22 wedstrijden, in een sfeervolle setting, voor toegankelijke tarieven.’

Interesse in de mogelijkheden en/of uw specifieke wensen bespreken?

Neem contact op via:
info@sportslounge1988.nl of
06 19 62 75 80.

Tot 4 augustus! ■

