

“KRC Genk Ladies is een ijzersterk team
én een fantastisch product.”

JACQUELINE MAHIEUX



VOORZITSTER

KRC Genk Ladies - Zaakvoester Infoweb

“Ik kwam in een nieuwe wereld terecht. Ik had nog geen ervaring in het voetbal, maar ik was meteen gepassioneerd.” Toen Jacqueline Mahieux, ex-CEO van Flexmail en zaakvoester van Infoweb, werd gevraagd om voorzitter te worden van KRC Genk Ladies, twijfelde ze niet. “Ik was direct gecharmeerd door de club, de meisjes en de nieuwe uitdaging.”

22

“Wat me vooral charmeerde was de uitdaging om met beperkte middelen goede resultaten te halen,” begint Jacqueline. “Er was een grote nood aan professionalisering, waardoor ik meteen gemotiveerd was om erin te vliegen. Ik was ook onder de indruk van de meisjes, die zo hard werken. Alle speelsters, zo’n 140 in totaal, zijn studenten, werkende vrouwen én zelfstandigen die drie tot vier keer per week keihard trainen en ook nog eens wedstrijden spelen. Ze besteden dus veel tijd om te staan waar ze nu staan, namelijk op een derde plaats in de Super League en in de finale van de Beker van België.”

De weg naar het grote publiek

“Ik zit nog maar een zestal maanden in deze wereld, maar zelfs als ervaren ondernemer heb ik hier nog zoveel bijgeleerd. Ik ben ervan overtuigd dat KRC Genk Ladies een fantastisch product is, maar dat we gewoon nog niet bekend genoeg zijn bij het grote publiek. Aan mij en mijn team om daar nu verandering in te brengen. Daarbij is elke vorm van financiële steun en persaandacht meer dan welkom.

En ja, dan durf ik zelf wel eens op Twitter te protesteren wanneer de media niets schrijft over een belangrijke match (*lacht*). Al zijn we goed bezig en verschijnen we de laatste tijd wel regelmatig in de pers.”

Vrouwenvoetbal zit duidelijk in de lift maar er is nog veel werk aan de winkel. “Ik ben wel positief. Traag maar gestaag gaan we vooruit. Zolang de meisjes zo goed bezig blijven als nu, zie ik het zeker zitten. Want alles begint natuurlijk met goed voetbal. Als we nu nog ervoor kunnen zorgen dat de Ladies kunnen genieten van een goede infrastructuur en een betere verloning, dan is mijn missie als ondernemer geslaagd. In een ideale wereld hebben we een mooie club en verdienen onze speelsters minstens even veel als mannelijke spelers in eerste provinciale. Daar zou ik al heel tevreden mee zijn (*lacht*).”

Een voetbalclub is een bedrijf

“Je kan het runnen van een voetbalploeg vergelijken met het runnen van een bedrijf. Ook bij een voetbalclub moet je ervoor zorgen dat je product hot is en dat je



product – in dit geval de wedstrijden – verkoopt. Natuurlijk is ook hier de financiële factor onmisbaar. De club is financieel gezond en verkrijgt het grootste deel van haar inkomsten uit sponsoring,” aldus Jacqueline Mahieux.

“Jammer genoeg voldoet de accommodatie op Zwartberg nog niet aan de eisen van de KBVB om er matches van de Super League te laten doorgaan. Daarom spelen we onze wedstrijden op verschillende locaties, wat het vinden van sponsors niet gemakkelijker maakt. Maar voor elk probleem bestaat er een creatieve oplossing.”

Een andere uitdaging is het supportersaantal. “We hebben een grote groep trouwe fans, maar we zouden graag nog meer supporters hebben. Dat is ook interessanter voor de sponsors. Met dat sponsorgeld kunnen we er in de toekomst

voor zorgen dat de accommodatie op Zwartberg aan alle vereisten voldoet. Zo zullen supporters en spelers altijd op dezelfde locatie terecht kunnen en groeit het clubgevoel en het supportersaantal. Dat zal op zijn beurt weer zorgen voor meer sponsors, waardoor de spelers een betere verloning krijgen. Alles draait dus om vraag en aanbod.”



STEUN EN TOEVERLAAT IN'T KWADRAAT

“Onze club staat nergens zonder vrijwilligers. We hebben een team van een dertigtal mensen, die zich dag in dag inzetten voor onze club. Ze onderhouden de velden, baten de kantine uit en volgen de spelers op. En dat allemaal gratis. Ik heb echt tonnen respect voor onze vrijwilligers, het zijn stuk voor stuk prachtige mensen,” aldus een fiere voorzitter.

verhaal x ondernemer