

# Lincoln City FC – Innovation Lab

**Lincoln City FC behoort financieel niet tot de grootste clubs van het Engelse betaald voetbal. Waar veel concurrenten beschikken over grotere begrotingen en hogere spelersbudgetten, moet de club uit Lincolnshire voortdurend zoeken naar andere manieren om competitief te blijven. Dat vraagt om bewuste keuzes over waar de club echt het verschil kan maken. Niet door meer uit te geven dan de concurrentie, maar door slimmer gebruik te maken van de mogelijkheden die de club al in huis heeft.**

**Die manier van denken loopt als een rode draad door de organisatie. Volgens CEO Liam Scully draait het niet om het volgen van trends, maar om het kiezen van enkele gebieden waarop Lincoln City echt onderscheidend kan zijn. Vanuit die visie ontstond het Lincoln City Innovation Lab: een strategisch onderdeel van de club waarin ondernemerschap, samenwerking en innovatie samenkomen. KNVB Expertise sprak hierover met Jason Futers, Chief Growth & Innovation Officer van Lincoln City FC.**

*Augustus 2026*



## Innovatie begint bij cultuur

Volgens Futers begint innovatie niet met technologie, maar met de manier waarop een club naar zichzelf kijkt. Die visie vormt de basis van het Innovation Lab, waarin Lincoln City samenwerkt met startups en ondernemers om nieuwe ideeën te testen en verder te ontwikkelen.

Veel voetbalorganisaties zien hun belangrijkste bezittingen vooral in het stadion, de spelers of het merk, maar Lincoln City

kijkt breder. Het stadion en de organisatie vormen volgens Futers in feite een kleine gemeenschap. Er zijn winkels, horecavoorzieningen, technologische systemen en verschillende sportteams. Daarmee beschikt de club over een realistische omgeving waarin nieuwe producten kunnen worden getest, verbeterd en onder de aandacht gebracht. De club kan bovendien directe feedback leveren en ondernemers toegang geven tot haar netwerk.

Die mogelijkheden krijgen alleen waarde wanneer innovatie breder wordt gedragen dan door een afzonderlijke afdeling. Futers benadrukt daarom dat "je niet een voetbalclub kunt hebben en daarnaast een los Innovation Lab. Innovatie moet onderdeel zijn van de cultuur." Bij Lincoln City begint dat draagvlak bij de directie, het bestuur en de investeerders en loopt het door in de organisatie.

## De club als innovatiepartner

Vanuit die cultuur ontstond een andere kijk op de rol van de club. Veel startups stranden niet omdat hun idee slecht is, maar omdat zij hun product niet snel genoeg kunnen ontwikkelen of de juiste markt niet bereiken. Juist op die twee punten kan Lincoln City waarde toevoegen.

Futers illustreert dat met het voorbeeld van een theoretische nieuwe voetbalschoen: "Wij kunnen die heel snel door spelers laten testen en directe productfeedback geven." Wanneer het product klaar is voor de markt, kan de club de ondernemer bovendien introduceren bij andere clubs of sportmerken. Daarmee biedt Lincoln City iets waar veel jonge bedrijven moeite mee hebben: een praktijkomgeving en toegang tot een relevant netwerk.

De club investeert daarbij niet met geld, maar met kennis, zichtbaarheid, faciliteiten en contacten. In ruil daarvoor ontvangt Lincoln City een aandelenbelang in de startup waarmee wordt samengewerkt, waardoor de club kan meedelen wanneer een onderneming verder groeit. Alleen startups waarbij de club daadwerkelijk waarde kan toevoegen komen daarvoor in aanmerking. Daardoor worden uiteindelijk meer ideeën afgewezen dan aangenomen.

Het Innovation Lab richt zich bovendien niet uitsluitend op voetbaltechnologie. Ook

oplossingen voor de bredere bedrijfsvoering van de club komen in aanmerking, zolang zij zowel de ondernemer als Lincoln City vooruit kunnen helpen.

### Van idee naar praktijk

De eerste test van het Innovation Lab was eenvoudig. Lincoln City plaatste een oproep op de eigen website en LinkedIn en vroeg ondernemers om hun idee in te sturen. De club ontving ongeveer 120 reacties, sprak met een selectie van de aanmelders en koos daaruit de eerste samenwerkingen.

Een concreet voorbeeld is OpsApp, een digitaal platform dat organisaties ondersteunt bij hun operationele processen. Lincoln City betrok de eigen operationele medewerkers bij het beoordelen en testen van het product. De club werd zo een praktijkomgeving waarin de ontwikkelaars directe feedback konden verzamelen. Tegelijkertijd helpt Lincoln City OpsApp aan zichtbaarheid en nieuwe contacten binnen de lokale en sportieve zakelijke markt. De samenwerking laat goed zien waar het Innovation Lab voor bedoeld is: een oplossing die de club operationeel kan versterken en tegelijk economische waarde kan creëren.

Experimenteren hoort nadrukkelijk bij die werkwijze. Niet ieder idee hoeft te slagen. De club probeert daarom snel en tegen beperkte kosten vast te stellen of een samenwerking potentie heeft. Wanneer dat niet zo is, moet er voldoende openheid zijn om te stoppen en de aandacht te verleggen naar een kansrijker initiatief.

### Resultaat

Het Innovation Lab is nog jong, maar de eerste resultaten zijn zichtbaar. In twee jaar tijd bouwde Lincoln City een portfolio op van vijf ondernemingen waarin de club een aandelenbelang heeft. Tegelijkertijd is het aantal aanmeldingen groot genoeg om selectiever te zijn in de keuze voor nieuwe samenwerkingen.

De betekenis van het Innovation Lab gaat daarmee verder dan een verzameling startups. Het laat zien hoe Lincoln City haar bestaande kwaliteiten op een andere manier inzet. Door de club niet alleen te zien als sportorganisatie, maar ook als testomgeving, kennispartner en netwerk, ontstaan nieuwe mogelijkheden voor ondernemers en voor de club zelf. Daarmee is

het Innovation Lab geen losstaand project, maar een concrete vertaling van de manier waarop Lincoln City wil werken en groeien. De belangrijkste les is dan ook niet dat iedere club hetzelfde model moet kopiëren. Juist het deel dat aansluit bij de eigen identiteit, omgeving en mogelijkheden maakt het concept waardevol. Innovatie begint bij Lincoln City niet met het invoeren van de nieuwste technologie, maar met het opnieuw kijken naar wat de club al in huis heeft.

*Met dank aan Lincoln City FC en Jason Futers. Mocht je in contact willen komen, of heb je vragen over de good practice, neem contact op met KNVB Expertise via [expertise@knvb.nl](mailto:expertise@knvb.nl).*

*Iedere club heeft goede voorbeelden. Wat is de Good Practice van jouw club? Neem contact op met KNVB Expertise en deel jouw goede voorbeeld met je collega's in het betaald voetbal!*