

Regulation in the market of Sports agents

Or no regulation at all?

Regulation in the market of sports agents

Or no regulation at all?

Abstract: In this research, the focus is on the sports agents in the Netherlands. I have started with a discussion about the economic theories, which are applicable to the market of sports agents. Besides the economic theories, there is also a review of the academic literature given. The literature used is mostly from the USA, because there is a lack of academic literature in Europe. Furthermore, I gave an overview of the regulations applicable to the sports agent, who is active in the Netherlands. The regulations of the FIFA and KNVB are included, but there are also regulations included from the EU and Dutch government. As an empirical study, I have done interviews with different actors in the market. The actors are unions, sports agents and clubs. With the use of the interviews, I tried to set five sharp and interesting hypotheses. At the end, I have the conclusion of the research with five hypotheses and there are some proposals for further research.

© 2009 Smienk. All rights reserved.

Keywords: Sports Agents, Regulations, KNVB, FIFA, Clubs, Players, Principal-Agent problem

Mark Smienk 3028445

23 September 2009

Master thesis

Supervisors: Dr. L.F.M. Groot
 Prof. dr. M. van Bottenburg

Stage: Mulier Instituut

Universiteit Utrecht

Utrecht School of Economics

Master: Economics and Law

Contents

Preface	4
1 Introduction	5
1.1 Problem statement	7
1.2 Differences between USA and Europe	8
1.3 Methodology	9
2 The theoretical background of the market of sports agents	11
2.1 Sports agents	11
2.1.1 Functions	11
2.1.2 Conclusion	13
2.2 Labor market for players	13
2.2.1 Demand of labor	14
2.2.2 Monopsonistic market	15
2.2.3 Winner's curse	17
2.2.4 The need for sports agents	18
2.2.5 Unions	19
2.2.6 Conclusion	20
2.3 Principal-agent problem	21
2.3.1 Moral hazard	22
2.3.2 Adverse selection	24
2.4 Bargaining at arm's length	26
2.5 Conclusion	27
3 Regulation of the market of sports agents	28
3.1 Labor market of professional sports	28
3.2 The business of sports agents	29
3.3 Regulation of sports agents	30
3.4 Regulations of sports agents in Europe	31
3.4.1 European Union regulations	31
3.4.2 Regulations of the FIFA	34
3.5 Regulations of sports agents in the Netherlands	37
3.5.1 Dutch regulations	37

3.5.2 Regulations of the KNVB	38
3.6 Conclusion.....	40
4 Resultaten	41
4.1 Wetenschap	43
4.2 Belangenorganisaties.....	45
4.2.1 VVCS	46
4.2.2 FBO	48
4.2.3 ProAgent.....	50
4.2.4 Conclusie	53
4.3 Spelers	54
4.4 Clubs.....	54
4.5 Zaakwaarnemers.....	57
4.6 KNVB.....	61
4.7 Conclusie	62
5 Conclusion.....	66
References	69
Appendix 1: Case of Laurent Piau against FIFA (in Dutch)	71
Appendix 2: Players' agents regulations	93
Appendix 3: 'Burgerlijk Wetboek 7, afdeling 9: Einde van de Arbeidsovereenkomst'	117
Appendix 4: WAADI regulations (in Dutch)	119
Appendix 5: KNVB Reglementen (in Dutch)	123
Appendix 6: CAO voor contractspelers 2008-2011 (in Dutch).....	128
Appendix 7: Interview met Rob Siekmann (wetenschapper)	150
Appendix 8: Interview met Danny Hesp (VVCS).....	156
Appendix 9: Interview met Mark Boetekees (FBO)	162
Appendix 10: Interview met Roberto Branco Martins (ProAgent)	169
Appendix 11: Interview met Earnest Stewart (NAC Breda)	175
Appendix 12: De antwoorden van Chris Woerts (AFC Sunderland, Ex-Feyenoord)	180

Preface

At the moment, I heard that I had to do a thesis, I was wondering what subject I should take. It was clear that it needed to be an interesting subject, because I had to do the research for a few months. One of my first ideas was to do research in the world of sports, preferably football. That is really interesting, according to me. A lot of economic problems can be found in the world of sports. After a meeting with my supervisors the idea was to do a research about the sports agent. On the beginning, I did not know a lot about this profession. I heard some bad stories in the media and did not know exactly what to expect from this market. The more research I have done about this young profession, the more I got interested in the world of sports agents. It is a complex world and it costs a lot of time to understand it completely. This paper will help you in understanding the market of sports agents in the Netherlands.

During this research my supervisors did an excellent job in monitoring me and to keep me on track during the process. My supervisors are Loek Groot and Maarten van Bottenburg. They also gave me feedback on the research, which was very useful. Furthermore, I want to thank all participants of this research. They gave me good insights and a lot of new facts about the market of sports agents. They tried to give a good overview of the market and that is a reason, why I understand the market quite good now. I also want to thank the sports agents, who were willing to help me in this research. It was interesting to see, how sports agents work in the market of sports agents. At last, but not at least, I want to thank the Mulier Instituut for providing me an internship. I learned a lot at the internship and it was of an added value for my research.

1 Introduction

There is an actual debate going on, what to do with the profession of sports agents. Recently, the Voetbal International¹ published an article about the profession of sports agents². The article said that all regulations applicable to the sports agent will be eliminated. The license, which is in place now, will be withdrawn. The clubs are not obliged to pay money to the sports agent anymore, the players have to pay it. It is not officially published by the 'Fédération Internationale de Football Association' (FIFA), but some people confirms that this will be the new step against the corrupt sports agents. The sports agents will go in a free market and everyone can enter it without any education. In the light of this debate, it is interesting to see what regulations are in place and what the implications these regulations give. It is not sure, whether the FIFA really is going to do this, but it will lead to a heavily debate between sports agents, clubs, players and the FIFA.

The last decades, the industry of sports agents has emerged tremendously, especially in the United States of America (USA). Before, athletes and clubs were not negotiating very often over their contract. All the athletes could only negotiate with one club and if they want to play they had to accept it (Wilde, 1992). The clubs had a lot of power in the old situation. This is called a monopsonistic market, there exist a single buyer. The single buyer is the club or the owners of the club, because sports owners are a small and interconnected group and they group together and act as monopsonists (Kahn, 2000). The reserve clause created such a market for the participants, the reserve clause was created by the sports organizations. It meant that most players stayed with one club during their career. When the reserve clause did not exist anymore, the athletes were free to negotiate with other clubs at end of the contract. At the same time, the professionalizing of sports all over the world contributed to higher salaries and more transfers of athletes. It has lead to a multi-billion industry (Wilde, 1992). These two developments have lead to more power for the athletes in the USA. As explained in Rosen (1981), the connection between personal reward of an individual and the size of the market is closely connected. So, the evolution of professional sports to a multi-billion euro industry is an important aspect of the increase of the salaries.

The paragraph above is about the USA, but the situation in Europe is a little bit different. There are some similarities and some differences. First and probably most important difference is the reserve clause, because it never existed in Europe. When we discuss Europe, the main focus will be on European football. In European football, there was a major change after the Bosman-arrest in 1995, but it was almost the same as the reserve clause. So, in Europe there was monopsonistic power for the clubs, but not as much as it was in the USA. That is the reason why we should read all the articles and

¹ A Dutch magazine with articles about the football world.

² The article can be found in: Voetbal International, week 34, pp. 114-118.

literature from the USA with caution, because it cannot be translated totally to Europe. I will discuss more of the differences between the USA and Europe, in chapter 1.2. The Bosman-arrest in European football also created a new system, which was that the players became free agents, when the contract expired. The professionalizing of sports was also present in Europe and it came at the same time as the Bosman-arrest, roughly. The Bosman-arrest and the professionalizing of sports have also lead to multi-billion euro industry in Europe. So, in Europe the Bosman-arrest and the professionalizing of sports leads to the higher salaries of players and also leads to more power of the players in comparison with the clubs.

The changing labor market for players³ has lead to the creation of a new market: the market for sports agents. I will discuss the labor market for players more extensively, in chapter 2.2. A sports agent is negotiating on behalf of a player with the club and they receive a commission for the service. Nowadays, the sports agents are part of the professional sport culture. They have a significant power in the market, some people even say that they have too much power. In such a way, that they can influence the migration flows, transfer fees and wages in the way they want it. It used to be a two-sided relationship between a player and a club. Today, the sports agent is the third actor in the market. So, the two-sided relationship evolved over time towards a three-way relationship, consisting of the clubs, players and the sports agents.

There is a principal-agent problem in the three-way relationship, because the sports agent is negotiating on the behalf of the athlete. The third party is not involved in the traditional principal-agent problem, but we have to keep the clubs in mind. They can influence the principal-agent relationship between the player and his sports agent, by aligning the interests of the clubs more with the sports agents. The athlete and sports agent have a conflict of interest and there is information asymmetry, because every actor is trying to maximize his own profits. A sports agent has more know-how of the market and he has more experience in the bargaining process. For the athlete, it is important to give the right incentives to the sports agent in order to align the interest of the sports agent and the athlete. If a sports agent is negotiating a contract in the interest of the player, then this can be seen as bargaining at arm's length (Bebchuk and Fried, 2004). The principal-agent problem and the bargaining at arm's length will be discussed in respectively chapter 2.3 and chapter 2.4.

Authorities or private institutions have to set some regulations in order to constrain the power of a sports agent and the ability to abuse a player (Sobel, 1987). Without any regulation, the power of a sports agent or a group of sports agents might become too strong. Nowadays, there are regulations in the market of sports agents. A good example is the license, which is needed to be a sports agent in most sports. If the requirements for such a license are high, the quality of the sports agent increases.

³ The players received more bargaining power during contract negotiations, as explained in the paragraphs above.

Furthermore, there is not much research available in the field of sports agents in Europe, in contrast with the United States of America. The literature about the sports agents in USA is extensive and it can be used for sports agents in Europe, but there is still not a clear guideline how to regulate the market for sports agents.

1.1 Problem statement

In this research, the focus will be on the regulation in the market of sports agents. When thinking about the regulation in the market of sports agents, several questions arise. Why is there a need for the market for sports agents to be regulated? More specifically, which problems or market failures arise in an unregulated market for sports agents? Can these problems be solved by regulation, and if so, how? What can be learned from regulation of the market for sports agents in the USA for Europe and in particular the Netherlands? In order to narrow the research, the following problem statement is formulated:

“How does the market for sports agents in football look like in the Netherlands and is the regulation in place enough to create an efficient market?”

In order to answer the research question it is necessary to set up some sub questions. The first would be: What does the academic literature say about the market of sports agents and what economic theories are useful for this market? The second question is: What regulations are in place in the market of sports agents in the Netherlands? After that, the question arises: How does the market of sports agents look like in the Netherlands? Finally: What experiences do the actors in the market have with the different regulations in place?

So, I will first start with a theoretical framework of economic theories. In order to understand the market for sports agents, it is good to explain shortly how the labor market for players works. Further examples of theories are moral hazard, adverse selection, principal-agent problem and more. After that, there will be a short review of the literature on this topic. At this moment, there is not yet a clear overview of the market for sports agents in the Netherlands. So, after the literature discussion I will give the view of different actors on the market. In order to this, I have done interviews as an empirical study. The actors are the clubs, sports agents and the players. The focus in the research will be on Dutch football. At last, there will be a conclusion, with the findings of this study.

1.2 Differences between USA and Europe

In this chapter, some of the important differences and similarities of USA sports and European sports will be discussed. It is important to know the differences, because the most of the academic literature is from the USA.

First, it is important to know which sports are called USA sports or European sports. In the USA there are four main sports, which are played on a great scale throughout USA. The four sports are Ice hockey, Basketball, Baseball and American Football⁴. In Europe, there is one sport throughout the continent, which is very popular. This sport is football or like the English people prefer to say it, it is soccer. In this research, I will use the name football.

In the leagues in USA there are closed leagues, which are not in place in Europe. This means that a club cannot be relegated to a lower level. The implication is that the competition at the bottom of the league is not very exciting. In Europe there are open leagues. It is different in every country until which level. In the Netherlands, for the first season, the league became an open league⁵. The clubs in the second highest level can be relegated to a lower league. To determine the champion in the USA, the clubs have to play playoffs at the end of the season. In Europe it is determined by playing a competition without playoffs.

In the USA there are several regulations on the clubs, which restricts the clubs in buying players. For example, there is a rookie draft. It means, that the club which ended at the bottom of the league can choose, as first, a young player (rookie). So, the worst clubs can choose, in theory, the best player for their squad. Furthermore, there is the salary cap. The salary cap means that a club has a limitation on the salary expenditures. It is not possible for the club to get a lot of star players for a high salary, because that would go beyond the salary cap. Another example is gate-sharing.⁶ In Europe there are no regulations like these, which limits the clubs.

So, you can conclude that the literature from the USA is written from another perspective and another landscape, in comparison with Europe. That is why the literature from the USA cannot be translated fully to the European market.

⁴ Not the same as European football.

⁵ The highest league in the Netherlands is the 'Eredivisie' and the second league calls 'Eerste Divisie'. It used to be the case that the clubs in the second highest league could not be relegated. This season the clubs can be relegated.

⁶ The regulations set in the USA on the clubs are to maintain the competitive balance within the competition. It is a reaction on the closed leagues and playoff system. (Groot, 2008)

1.3 Methodology

The methodology used, in illustrating the market of sports agents, is interviews. To make a clear picture of the market of sports agents, it is necessary to speak all different actors within the market. Due to the lack of time, it is not possible to speak with every sports agent active in the Netherlands. There are some companies active in the Netherlands, which are focused on the monitoring of professional footballers. So, I have spoken with two sports agents in such a company active. These companies are trying to offer function one until function five to all the players⁷. There are other actors active, besides the sports agent. The players and clubs are also part of this market. The players are the clients of the sports agents and the clubs also can be a client of a sports agent or they are the negotiating partner, when the sports agent is representing a player. In order to create an objective opinion about the role of sports agents, I will try to contact these actors as well. I was able to arrange a meeting with a manager of a club and one manager was able to respond by e-mail. I was not able to contact any player. So, an interesting part of the research is not included. It was also due to the lack of time and the busy period for players (the pre-season).

The first interview is with an academic, with a high expertise on the field of sports agents. He is giving his academic view on the different topics in the market of sports agents. In this way, I can sketch the global picture of the market and from an independent view. The academic, who was willing to cooperate with the research, was Rob Siekmann.

Besides the three main actors in the market and the academic, there are several other important actors present in the market. First of all, there are unions active. The ‘Vereniging Van Contractspelers’ (VVCS) is the union of the players. The most important role of the VVCS is that they are negotiating on behalf of all the Dutch professional players during the collectively bargaining process. The collectively bargaining process deals with the secondary working conditions. The collectively bargaining process will be discussed in chapter 2.2.5 and chapter 3.5.2. It would be interesting to know, what their opinion is about the sports agents and the interesting topics of the market. Furthermore, the ‘Federatie Betaald voetbal Organisaties’ (FBO) is present in the market. They are the union for the clubs and they are representing the clubs during the collectively bargaining process. Finally, the sports agents also have a union: ProAgent. ProAgent is also included in the research.

The ‘Koninklijke Nederlandse Voetbal Bond’ (KNVB) is the regulator in the market of sports agents. They also monitor the market if some sports agents are not acting according the regulations and they can impose fines or sanctions. They also issue the license and are responsible for the exam. They are an important actor on the market as a legislator. That is why, it would be interesting to include the KNVB in the research.

⁷ The functions will be explained in chapter 2.1.

Some interesting topics will be discussed during the interviews. The license is nowadays a hot topic in the market of sports agents and how it should be structured. Or if there needs to be a license at all, maybe is a free market a better option. On this moment, 103 sports agents received the license from the KNVB. Worldwide, there are thousands of sports agents. All sports agents with a license are permitted to be active in the Netherlands, also when the exam is done in Azerbaijan. So, this makes the market even more complex as it already is. It is not possible to include sports agents from all over the world.

After several interviews, I will try to summarize the comments about the topics, like the license, transparency, monitoring function of KNVB and a possible new set of regulations. In this way, I can make some hypotheses about the market of sports agents. In the beginning of chapter 4, I will set some hypotheses and when the interviews are done, I can change the hypotheses. The research I will do is called explorative research, I am looking for hypotheses and I am not going to check them with quantitative research. It is clear that there is not a representative group, who I am going to interview. I was limited by time and the busy period for players and sports agents. The transfer period and the pre-season are going on, when I am writing the thesis. This limits the results, but still there can be some interesting results. It is never been done before and in this research the view of the different unions are present, as well as the view of clubs and sports agents. So, I hope to formulate some interesting and clear hypotheses in the conclusions.

2 The theoretical background of the market of sports agents

In this chapter, the theoretical background will be discussed of the market of sports. Firstly, the sports agents will be discussed and what functions they fulfill. It will lead to a definition of sports agents, which will be used throughout the paper. After that, I will discuss the labor market of players. This discussion is needed, to make clear where the sports agents come in. Thirdly, some economic theories will be discussed, like the principal-agent problem and the bargaining at arm's length.

2.1 Sports agents

An interesting study has been done by Sobel (1987) about the regulation of sports agents. He is not only giving ideas and insights about regulation, but he also describes the functions of a sports agent. This paragraph will explain what a sports agent is and what his functions are. In this way, I will avoid any discussion whether someone is a sports agent or not.

2.1.1 Functions

A sports agent is the representative of an athlete during negotiations and he has four main functions according to Sobel (1987), but these functions do not have to be done by a single agent. The definition of a sports agent is also given by Parrish in the book of Siekmann et al. (2007)⁸. The definition is:

‘An agent is a person authorized to act for another when dealing with third parties. In theory, a players’ agent is merely an intermediary ensuring the supply and demand for labor within sport is met. For a fee (commission), they assist players in finding clubs, or clubs in finding players’ (Siekmann et al., 2007, pp. 1-2)

This is the definition, which will be used in this research. Now, the different functions will be explained from the article of Sobel (1987)

The first function of the sports agent is the negotiating of an athlete's contract. The service of contract negotiation is valuable for almost every athlete, because most athletes have little experience with negotiations and have no business background. This is the main reason, why there exists a market for sports agents. Sports agents have more knowledge over the salaries of other players than the athletes, and they have more knowledge of the details of collective bargaining agreements. For most athletes, this is a reason to hire a sports agent, to negotiate their contract. Also athletes with a business background will hire a sports agent, because the bargaining process during the negotiations can influence the performance of the athlete. Sports agents have an insulating function. The insulating

⁸ The article of R. Parrish: ‘Regulating Players’ Agents: A Global Perspective’ is published in the book of Siekmann et al. (2007), pp. 1-14.

function of sports agents during the bargaining process is when a player has to play for the club after successful negotiations. When there were critics from the club (in order to bargain a lower salary), it could affect the performance of the athlete. Shropshire and Davis (2008) also thinks that the insulating function of a sports agent is very important. It will return in chapter 2.4.4. A good example of the insulating function of a sports agent is shown in the movie Jerry Maguire. The athlete in the movie wants a renewal of his contract, but the sports agent is hearing all the critics on the player. It depends on the sports agent, what the player is hearing. The movie is a good movie about the sports agent and the relation between the sports agent and player is shown clearly.

The second function of a sports agent is obtaining, reviewing and negotiating new contracts. This is also in the commercial sector to get sponsor contracts for the athlete. When the contract of a player expires, the sports agent is responsible for the negotiations during the renewal of a contract. The first function, described above, is getting the athlete at a club, but after this the relation continues. The sports agent can obtain other contracts from third parties or a renewal of the current contract with the club. A good example of an endorsement is the deal between Nike and Roger Federer. Roger Federer is one of best tennis players of the world and is dominating it for a few years now. He signed a ten-year deal with Nike, for more than ten million dollar a year. This is part of the second function of sports agents, to arrange sponsor contracts for their players. In this research, the focus of function two will be on reviewing and the negotiating of the current contract with the clubs. The sponsor's contracts will be excluded. It is important to specify the research. If the sponsor's contracts will be included, it will become more difficult to sketch the whole market of sports agents.

The third function according to Sobel (1987) is investment advice and income management. This is different from the first two functions. There are two important features of athletes, which encourages athletes to hire sports agents for investment advice and income management. Firstly, the length of the career of an athlete is overall quite short, compared with a normal career. Secondly, many athletes are paid very well. For an athlete, it is not easy to make good decisions about investments, because they do not have the knowledge. Income management is needed, because most of the athletes find it difficult budgeting their expenses over their whole life course. Many athletes become very rich on a young age and they are not always aware of all the different expenses. Since the third function is different from the first two, it might be performed by a specialist.

The fourth function of sports agent is legal and tax counseling, because the above functions have several legal and tax implications. It makes sense, if the third and fourth function is performed by different specialists.

Nowadays, another function can be added to the list, because athletes sign deals with sports agents at a younger age. This means that the sports agent is concerned about the education, health and progress of the youth player under contract. The fifth function will lead to an increase in monitoring by the sports

agent. In this way, the relation between the sports agent and the athlete will be more intensive. Sometimes it is even called as ‘babysitting’ by sports agents (Shropshire & Davis, 2008)

2.1.2 Conclusion

In this study we will focus on the sports agents who perform all the functions for the player. Sports agents, who perform the five functions, are the greater players in the market of sports agents and they have a clear vision and goal as a sports agent. The third and fourth functions can be outsourced to specialists. These companies of sports agents are not those, who are looking for fast deals and money. The first two functions of sports agents are the main reasons why the market for sports agents exists. For simplicity, it will be assumed that every athlete has one sports agent who is negotiating the contract. So, a sports agent is the representative of an athlete who negotiates on his behalf with the club to bargain the best possible contract.

2.2 Labor market for players

In order to clarify what the role is of sports agents, it is necessary to illustrate how the labor market for players works. Due to inefficiencies in this market, there is a need for sports agents in the bargaining process between the athletes and clubs. In this paragraph, the labor market for players will be explained and it shall be pointed out where the sports agents come in.

The fans of professional sports and the media are astonished, when they hear about the salaries of several star athletes in different kinds of sports. Whenever a football player, baseball star or race driver signs a multi-year contract for several millions euro’s a year, the public is thinking: why are these people earning such amounts of money? Economists immediately recognize scarcity rents, because the supply of star athletes consists of a few athletes. It automatically means that the athletes have a powerful position in the bargaining process, which results in the high salaries nowadays (Rosen & Sanderson, 2001). If there are no scarcity rents, the wage would be driven down to the opportunity costs of the athlete, which was the case before the free agency (Quirk & Fort, 1999). The labor market for athletes has some important elements, which are also present in normal labor markets. For economists, the labor market for athletes is an interesting field for applied economics, because there is a lot of information available of the workers (athletes) and their production (goals, home runs, assists and more) is known. It makes it easier to estimate the marginal product of player, which is usually not possible for the normal labor market. Still, there are some difficulties for clubs to determine the wage of a player. In a perfect world, player salaries would reflect the value of athletes to their teams. The high demand to professional sports is leading to the high salaries of the athletes (Quirk & Fort, 1999).

In the economic discussion of the labor market in professional sports, some aspects dominate in most academic literature. These topics are: demand for labor, monopsonistic market and the winner's curse. For convenience, the topics will be discussed in turn.

2.2.1 Demand of labor

The demand for labor is derived from the demand curve for the ultimate goods and services, where the labor is used as an input. Economics uses the marginal product of labor to determine, what a specific worker has contributed to the service or good. The theory of the marginal productivity theory relies on the assumption of profit maximizing. This assumption is the basis of the model, because more labor is employed up to the point that the last unit of labor adds as much revenue to the firm as it costs the firm. So, the marginal product of labor must equal the marginal cost of labor. If the last unit of labor costs more to a firm than it brings in additional revenue, then a firm would not hire the last unit of labor (Sandy, Sloane & Rosentraub, 2004).

One of the unique aspects of the labor market for athletes is the fact that personal contributions are easily to observe. The marginal product of a player can easily be assessed and this is an important input for team owners to set the wage for a player. A lot of data is available on the personal achievements of the players in games. By setting the wages of players, the demand for the professional sport is also important, as explained above. When the demand for the professional sport increases, the athletes can expect to receive higher salaries. The competitive balance measures the attractiveness of a certain competition. With a higher competitive balance, costumers are willing to pay more for the services (Groot, 2008, pp. 25-27).

'If general managers really were perfect judges of talent, there would be no need to play the league schedule to determine the league champion – we'd simply award the title to the one with the highest payroll.' (Quirk & Fort, 1999, p. 85)

This quote says that there are difficulties in determining the talent of athletes and subsequently the salary, because otherwise the salary would exactly match the marginal product of labor. There are two important difficulties in determining the marginal product. The first difficulty is the presence of interdependence of athletes in team sports. It is important that the players cooperate with each other and that they make each other better, by knowing each other's weaknesses and strengths (Sandy et al., 2004). This makes it difficult to know the marginal product of labor of one player of the team, because he could be good in cooperating with other athletes. Secondly, clubs have uncertainty over the future marginal product of labor of an athlete. They could be injured or the skills can deteriorate or improve and with a rookie the clubs do not know what to expect from these athletes. The uncertainty of the future of a player makes it hard for club to set the right wage for an athlete. The stats of an athlete are not providing a certain marginal product of labor for the next season.

For a club, there are also high training costs in order to raise a potential good player. The training a player receives is useful for every club in the same sport. This leads to the chance that the player goes to another club and the club who invested in the player does not receive compensation. That is an economic rationale for long contracts, because clubs need incentives to invest in their players. Clubs also have difficulties to monitor their young players. It is hard for a club, to monitor a young player outside the training field, if they do so there are high costs involved.

Summarizing, the clubs face difficulties in the labor market through the degree of uncertainty of future productivity, the high training and monitoring costs and the high sensitivity of productivity to cooperation between players within one team. In the next chapter, the power of the clubs will be discussed (Sandy et al., 2004).

2.2.2 Monopsonistic market

The number of clubs at the highest level in a particular sport is small and may form an interconnected group, which has the danger to lead to some kind of power. In this case, it will lead to monopsonistic power in the labor market of athletes. The result is that the athletes are paid below the marginal product of labor. When the monopsonistic power of the clubs is decreasing, then the wage of the athletes will increase. The term ‘monopsonistic power’ refers to a factor market with few buyers (Sandy et al., 2004). The amount of power clubs have depends on whether there is just one league or rival leagues. As discussed by Kahn (2000), when there exist two rival leagues the salaries of the players goes up in this period. It is not conclusive evidence of a decrease in monopsonistic power, because there could be other reasons for the rise of the salaries. Kahn (2000) also showed that, when there is just one league the salaries are going down. He analyzed it in the baseball league. He founds more evidence in other sports, which suggests that with rival leagues there is less monopsonistic power for the clubs. Since most sports do not have two rival leagues, this means that there is potentially a high degree of monopsonistic power for the clubs. The monopsonistic power of the clubs was even stronger when the reserve clause⁹ existed in most American sports. Under the reserve clause players have to remain with the original team, unless the club decided to trade or sell the athlete to another team. They never became free agents, who could sell their services to other teams. In the USA the change to free agency came in 1976. In Europe this change came later. The Bosman-arrest in 1995 had a great impact on European soccer. After the Bosman-arrest players could become free agents, when the contract expired. This has led to a decrease of power of the clubs, because players at the end of the contract are free to offer their services to every club. It has led to more competition between

⁹ The ‘reserve clause’ gave club owners an exclusive option to renew the annual contract of initially eleven (and subsequently all) players under contract to them. A series of annual renewals could tie a player to a club for the duration of his career (Sandy et al., 2004). The reserve clause only existed in the American team sports. The reserve clause did not exist in European football, but the system before the Bosman-arrest almost looked the same. Players could not switch for free to another club, after the ending of their contract. It means that the clubs could keep the players for their entire career at a club. So, the reserve clause existed in European football in a different form.

clubs in order to attract the free agents (Kahn, 2000). The change was less intense than in the USA, because before the Bosman-arrest the clubs have less monopsonistic power than the monopsonistic power in the USA, during the reserve clause.

An economic rationale for the reserve clause is that it gives the clubs incentives to invest in their players. For example, if the training costs for young talents are high and the skills they learn are general skills, then these skills can be used in every team active in that sport and the skills are not specific for a team. With the free agency the incentives for investing in the training of young talents fell drastically (Rosen & Anderson, 2001).

Another important feature of this market could be the hold-up problem. The hold-up problem exists between two parties, who have to bargain with each other. The most efficient solution between the two parties would be when they are cooperating with each other. But the two parties are afraid to lose power in the bargaining process between the two parties. When one of the parties loses power, then the profits of the party will be reduced. Both parties have to invest in the relation or to cooperate with each other to reach the efficient outcome. In order to reach it, the parties have to work together.

The hold-up problem could also exist in the bargaining process between club and player or between player and sports agent, when the sports agent is representing a player. This could be the reason why clubs can offer contracts with multiple years and a player cannot break this contract. In this way, a club can invest in the relationship between the player and club, because a player cannot leave the club when he wants. In this way, the hold-up problem could be solved between the club and the player, but it ends after a few years (the contract length). Thereafter, a player is free to move every club he wants, because there is free agency. So, the hold-up problem could still exist for a small part in the labor market of players.

In the next chapter, some important features came up about professional team sports, like the existence of rival leagues or the reserve clause/free agency. The two features had an impact on the amount of monopsony power of the clubs. Another feature that came up was the hold-up problem, which exists in the labor market of players. When the clubs have more power in the relationship between the player and the club, then there is not a high need for sports agents. The players were getting more bargaining power by the abolition of the reserve clause system in the USA or after the landmark case of the Bosman-arrest in Europe. To recoup all the possible benefits, a sports agent can help the player. As been explained before, sports agents have more knowledge of the market and they are more experienced in the bargaining process. They are able to bargain a better salary for the athlete, which would not be reached when he was not using a sports agent. The abolition of the reserve clause increased the demand for sports agents, but the existence of one league (and not two rival leagues) will decrease the demand for sports agents. The increase of the abolition of the reserve clause is far greater than the effect of rival leagues.

2.2.3 Winner's curse

Another possible economic reason of the high salaries of the players is the winner's curse. High salaries do not have to be bad by definition, because a player can earn a high wage through the scarcity rents discussed earlier. In practice, you can argue that most of the players are paid more than the marginal product of labor.

The winner's curse is a phenomenon from the bidding theory. It depends on the kind of auction that is used. There are several types of auction available: the Dutch auction¹⁰, the English auction¹¹ and the sealed bid auction. The sealed-bid auction is the best example to explain the winner's curse. Everyone has to make a bid and the bid is only known by the bidder himself. This leads to information asymmetry between the different buyers. The one with the highest bid wins the bidding process, but the difference between the highest bid and the second-best offer is known as the winner's curse. If the offer of the highest bidder was one euro more than the second highest bidder, he would also win the auction.

The bidding process in contracting athletes is not a sealed-bid auction, but for clubs it is hard to determine the value of a player and to know what other teams are willing to pay for the player (second-best offer). So, the bidding process have some features of the sealed-bid auction, like the information asymmetry between clubs. They do not know what others are willing to offer. The best solution is, when the highest offer is one euro above the second-best offer. The chance that the team who contracts a free agent is overestimating his marginal product of labor is bigger, then that a team is able to contract the free agent who is underestimating his marginal product of labor (Quirk & Fort, 1992).

The sports agents also benefit from the winner's curse. They are paid by a commission of the salary or signing fee of the player. When the clubs are paying a winner's curse, the sports agents also receive a higher commission. The winner's curse makes this profession even more attractive than it already was, because there are large amounts of money going to sports agents as rewards for their services. It will lead to more sports agents, who offer their services to athletes. In the next chapter, the need for sports agents will be explained.

So, the discussion of the winner's curse leads to the conclusion that the chance that clubs are contracting free agents for a higher salary than the marginal product of labor is bigger. It also leads to larger rewards of sports agents.

¹⁰ It starts with a high bidding price and the price is lowered until the willingness to pay of one of the consumers is reached. The bidding stops immediately after the first bid. The winner's curse can be present in this type of auction.

¹¹ This is the most common bidding process. Consumers are bidding openly against each other and the subsequent bid is higher than the one before. When no consumer wants to bid more than the last bid, then the end of the auction is reached. There is a smaller chance that the winner's curse is present in this type of auction.

2.2.4 The need for sports agents

As discussed in this chapter, the power of clubs in the bargaining process is very large. Over time, there have been some changes in regulation, think of the free agency, which increased the power of players. Or the power of clubs has been decreased, because the regulations are in place to limit the powers of the clubs. Despite these regulations, the clubs still have more power than the athletes for several reasons. One reason is that clubs are more often in contract negotiation and what follows is that they are more experienced in negotiating. It leads to less power for the players, who are much less experienced in a bargaining process. The clubs have more knowledge of the bargaining process than the players have. A club also has more knowledge on the salaries of other players, which lead to an advantage of the club in the bargaining process.

For example young players, which never have been in a bargaining process before, do not know what they can ask from the club. Absent other information, they may think that the contract offered is normal to a player with his marginal product of labor¹². If the clubs are fair and act trustworthy, there will be no problems. But under the assumption that clubs maximize profits, they will offer the player a wage below the marginal product of labor. When the wage is under the marginal product of labor, a club exploits the player (Sandy et al., 2004). In economic theory, the asymmetry in the experience and information in the bidding process of both parties is a market failure. This market failure explains the creation of the market of sports agents. Sports agents assist athletes in the bargaining process, as explained before in the chapter 2.1. The sports agents have a function to protect the athletes, and with their expertise knowledge they are able to do it.

In the bargaining process, clubs are trying to present the marginal product of labor as low as possible from a player. Whereas the players want to present a higher marginal product of labor than it is in reality, in order to increase salaries (profits). The club is highlighting the bad things a player did during a match, which lowers the marginal product of labor. A sports agent could be the objective third party¹³, who determines the real marginal product of labor. The bargaining process, the renewal of the contract, can have negative externalities on the performance of the athlete. So, for athletes as well as the clubs, it is beneficial that sports agents fulfill an insulating function in the critics on the player from the club (Sobel, 1987). It is also explained shortly in function two, but it illustrates why sports agents are not only beneficial for athletes, but also for clubs.

Furthermore, the contract for athletes is getting more complicated than it used to be. Clubs have to meet a host of legal regulations from the authorities, with setting up a legal contract. Clubs do not always have the specific knowledge of designing such a contract. Players even know less about setting

¹² It is hard to decide what the marginal product of labor is for a rookie. There are no stats available or stats from the past. There exists future uncertainty as explained in chapter 2.2.1.

¹³ It could be possible, if he is paying on an hourly base for example. If the sports agent receives a commission, like it is the case nowadays, then the sports agent also wants a higher salary for the player, in order to increase his own commission.

up a contract, because clubs are more often designing such a contract or they could even hire a lawyer in the organization. The clubs will have more knowledge about designing the contract in a legitimate way, which could result in exploitation of the player. For instance, the club may include some restrictions in the contract, which the player does not fully understand. Again, this indicates a market failure in the labor market for athletes. Sports agents play an important role here, because they have more knowledge of the design of a contract. They can protect the athletes from exploitation and clubs do not need to hire a lawyer.

After all the most important regulation, which resulted in the creation of the market for sports agents, is the free agency. Before the free agency athletes did not have any market power, if they wanted to play they had to accept the contract offer (Wilde, 1992). Due to the reserve clause, athletes had not any bargaining power and were most of the times their whole career with the same club. After the free agency, and when the professional sports evolved into a multi-billion euro industry, the need for professional sports agents became apparent.

2.2.5 Unions

In the bargaining process between clubs and players, there is another actor active. In this chapter the role of unions will be explained shortly, because it will complete the picture. In the United States of America the unions have more power than in Europe. In the USA the unions came up in the 1970's, and their power was revealed in several strikes and lockouts in all four sports in the USA (Quirk & Fort, 1999). With these rigorous actions, the unions tried to achieve better agreements for the players. Unlike most unions, sports unions both in USA and Europe do not negotiate the salaries of individual members (Sandy et al., 2004).

The main task of a union is to bargain the conditions of a contract for every player in that sport. They bargain collectively about working conditions, insurance against injury and pension arrangements for example. They reach a collective bargaining agreement with the clubs and the agreement applies to all players in that sport. Due to the short duration of a career of the athlete, it is important that the focus of sports unions is on the health and safety risks (Sandy et al., 2004). The individual salary setting is done by clubs and the players, who use a sports agent. So, a union is settling an agreement for all the players with the secondary conditions. Every player is bargaining with the club about his individual salary and length of the contract. It will be illustrated in figure 1.

The role of unions is explained from the perspective in the USA. There exists a great difference between a union active in Europe and a union active in the USA. The power of unions in the USA is larger than in Europe. In Europe they bargain mainly over the secondary working conditions. These elements of the employment relationship between player and club apply to all the players. A good example is the safety, because the safety net is important of a player, who is injured. It means that sports agents take care of player-specific elements of the contract, such as the salary, transfer fee,

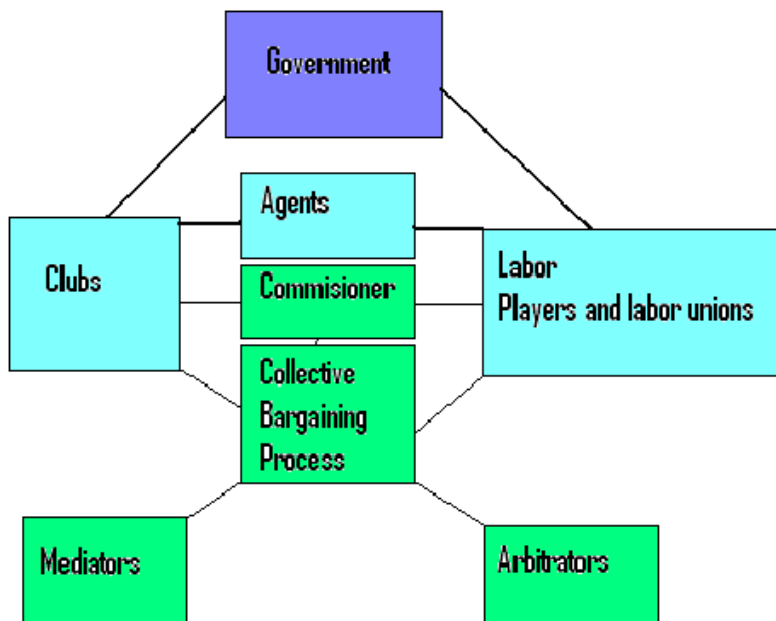
contract duration and more. The role of the unions limits the services offered by the sports agents. Sports agents do not have to bargain about every aspect in the contract, because the unions solved the secondary working conditions.

So, the limited influence of unions in Europe means that sports agents have more space in the negotiations. In the Netherlands there is a collectively bargaining result, which leads to some rules about the secondary working conditions. The sports agents or clubs cannot change this rules by a contract. The bargaining process in the Netherlands is discussed extensively in chapter 3.5.2.

2.2.6 Conclusion

As Staudohar (1996) explains in his book, the labor relations in the sports business are not that straightforward.

Figure 1: The relation between the different actors in the labor market.



Source: Staudohar (1996)

The focus of this study is on the blue parts, and the purple part (government) has an important influence in the three-way relationship by regulations. The green part of the figure will be left out of the research, with the exception of the collectively bargaining process. It is not the main focus of the

paper, but it is interesting to see an example of the collective bargaining process. It will be shown in chapter 3.5.2.

In this research, the focus will be on the three-way relation between the club, agents and the players. The government is also included as the legislator, who implements different regulations on the three actors.

2.3 Principal-agent problem

In agency theory, the agent acts on behalf of the principal. The problem in that case, is the existence of asymmetric information. This could create a moral hazard problem, since the principal cannot perfectly observe the effort of the agent, and the agent behaves not fully in the interest of the principal (Holmstrom, 1979). The heart of agency theory is the conflict of interests, when individuals with different objectives cooperate with each other (Eisenhardt, 1989).

So, there are two important features of the theory, first there must be information asymmetry and second a conflict of interest. The sports agent has more knowledge about the bargaining process than the athlete, because the experience of other negotiations. The sports agents have more knowledge about the salaries of other athletes. The sports agent, as well as the athlete, wants to maximize their own objective function. In this research, the focus will be on the profit maximizing actors, for convenience. There are other factors, which can influence the objective function of an athlete or the sports agent, but they are not included. The profit maximizing actors are resulting in the conflict of interest between a sports agent and an athlete. For example, a sports agent can make a quick deal with a club, which is more beneficial for him than for the player. To overcome the agency problems, arising from the relationship between a sports agent and an athlete, the athlete has to give the right incentives to the sports agent. As we sketched it above, it seems like a two-way relationship, but in reality there is a three-way relationship. The third party is the club¹⁴.

The traditional principal-agent problem is between the sports agent and the player, because the sports agent is acting on the behalf of the athlete. It is important to keep the role of the clubs in mind, because they need sports agents as well. The clubs need the sports agents, not only to contract a particular player, but also to attract other players in the future. The other way around, the sports agents need a club in the future, in order to obtain a contract for another player. When an athlete has a sports

¹⁴ Nowadays, the clubs also need the sports agents by the increasing amount of regulations, which results in more rules by making up a contract. It could even occur that the clubs assign a sports agent and the player does that as well, but they assign different sports agents. It will result in negotiations with four parties: two sports agents, the club and the player. In order to keep it simple I will stick to the three-way relation in this research.

agent, then it is important to keep in mind that the sports agent (agent) has to do what the athlete (principal) wants. An agent has to carry out the business affairs of his principal not of himself¹⁵.

The three parties in the bargaining process have different interests, but by using the right incentives the conflict of interest between the sports agent and the athlete can be mitigated. The clubs can also try to reduce the alignment of interest between the sports agents and the athlete, in order to get a lower salary in the contract (in the interests of the clubs). The clubs could reward sports agents, when they act in their interest and not in the interest of their principal. The three-way relationship between the clubs, sports agents and the athletes is very complex and it cannot be said who has a more powerful position in the relationship.

An interesting example of the relation between sports agents and players, derived from the brokers, is that the interest of the sports agent is never fully the same as from the athlete. When the sports agent gets paid by a commission of the salary, the commission is 10 percent for example. When the player receives an offer of 2 million euro a year, the sports agent will receive 200.000 euro. With some effort by the sports agent the player could also receive 2,2 million. The reward for the sports agent is 20.000 euro's, but the effort he has to do could cost more than the 20.000 euro he receives. When this is the case, he would accept the offer at 2 million euro a year. The player misses out some extra benefit, but he did not know that. It is a good example of how the interest of sports agents and players will conflict even after the commission fee. It is hard to fully align the interest of the sports agent and the player.

There are two related concepts, which can be introduced in the principal-agent relationship. The moral hazard and adverse selection will be discussed now. Moral hazard could occur, because sports agents are acting on behalf of the athletes. It means that they could benefit for it, but the sports agents are not bearing the full risks. When reputation is introduced, then the sports agents are bearing risks. It depends on the discount rate of future deals and how much it affects future deals. Adverse selection could occur in the relationship athlete-sports agent or club-sports agent. There is information asymmetry in these relationships, this leads to the possibility of adverse selection.

2.3.1 Moral hazard

Moral hazard is a market failure, which often occurs in the insurance market. It occurs, when individuals change risk behavior, because of insurance. It could lead to a different behavior of the individual. The individual could act more risky than he would do when he was fully exposed to the risk. It could be the result of a principal-agent relationship, where the agent also not bears the full risk of his actions. The agent cannot completely monitor the agent (Arrow, 1970, pp. 220-222). When there

¹⁵ Only if the principal wants something to be done, which is illegal, than the agent have no duty to obey the principal (Shropshire & Davis, 2008, pp. 18-21)

is a conflict of interest, the agent will have an incentive to act inappropriate. So, it is important, as has been said before that the interests of the agent and the principal are aligned.

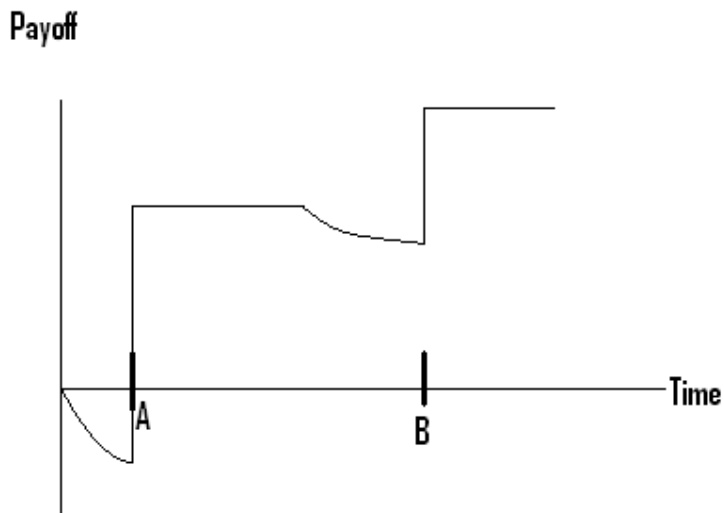
An example of the insurance market will explain it better. When a consumer takes insurance from a firm, a part of his risk went to the firm. He does not have to pay all the costs for damage done by his actions. This has obviously an effect on the incentives of the consumer. The consumer will be more careless than he would be when he was fully exposed to the risk. So, more risks are taken by the consumer with the insurance. This behavior is called moral hazard, and it leads to more costs for the firms. When the moral hazard is happening very often, the market for insurance companies will fail. The difficulty is the information asymmetry between the insurance company and the consumer. The insurance company cannot monitor the consumers in the degree of risk taking (Arrow, 1963). A possible solution for the market failure in the insurance market is, for example, the introduction of the compulsory no-claim¹⁶ regulation or compulsory deductibles¹⁷. The risks for the consumer would increase by such regulation, because with any damage they have to pay a part themselves or they will lose their no-claim. The increase in risks for the consumer will lead to a change in the incentives of risk taking by the consumer. The insurance companies have to deal with moral hazard through these regulations.

The moral hazard problem is also present in the market of sports agents. As explained at the principal-agent problem, the sports agents are acting on the behalf of the athletes. The sports agent can earn money by making a good deal, but cannot lose any money (no risk involved). The risk of the failure of a contract is born by the athlete (principal). It could lead to more risk taking by the sports agent. For sports agents, there is some risk involved, because he is investing time and money into the contracts between player and clubs. The sports agent has some costs at the beginning, but still the risks are very low.

¹⁶ A no-claim is a regulation implying that a person gets an amount of money back, when there was no claim on the insurance for a whole year.

¹⁷ When a consumer needs his insurance, there is a part of the costs which have to be paid by the consumer himself.

Figure 2: The payoff of a sports agent.



As can be seen in Figure 2, in the beginning the sports agents are investing a little money and time. The payoff is going down until the point where a contract is reached (point A). When there is a contract between the athlete and the club, the sports agent gets his commission fee and the payoff increases. When the player is renegotiating the contract with the club, the sports agent will receive a commission, which is at point B. Before the renegotiating, the sports agent has to invest some time and money to make the deal, this leads to the decrease in profits before point B. The figure is simplified, but it gives a good illustration the low risk of the sports agent.

The earnings can be much higher than the costs linked with the bargaining process, as showed in Figure 2. Moral hazard can exist in the market for sports agents. The moral hazard problem can be solved by the introduction of reputation, because it will increase the risk of the sports agent. When he is taking too many risks and other athletes are able to observe it, it would be harder for him to represent any athletes in the future. It depends on the discount factor of the sports agents, how much the future profits are worth. To introduce a good reputational system there is a need for regulation. The license is a way to reach it, because only the sports agents with a good quality will receive a license. To let the system work, athletes must have the option to ask, if the license can be withdrawn of the sports agent by poor performance (or unethical behavior). So, the market failure in the market of sports agents can be solved by the introduction of a reputation system.

2.3.2 Adverse selection

Adverse selection is a market failure, which is often present in the insurance market. A main condition for adverse selection is that there is asymmetric information between the buyer and the firm. If consumers as well as the firms are fully informed, there will not be adverse selection in the market. So, there is quality uncertainty for the consumers or for the firms.

A good example in the insurance market is, when insurance companies do not know the risk profile of all consumers. In this case, adverse selection is that the consumers who will need the insurance more will insure themselves. A company that is using the average risk profile of the whole group to set the premium will see that only the higher risk profiles consumers will take out insurance. This means that the premiums do not equal the chance of paying to the costumers. A firm cannot keep this up and will go bankrupt. The solution for the adverse selection problem in the market of insurance companies is solved by compulsory insurance, which will lead to the average risk profile (Akerlof, 1970).

A well-known example is the example from Akerlof (1970), about the automobile industry. For simplicity, there will be the assumption that there are two quality cars: good cars and bad cars (also called 'lemons'). Information asymmetry is present in the automobile market, which means that consumers cannot distinguish a good quality car from a bad quality car. The value of a car with low quality is lower than the value of a high quality car. The consumers cannot distinguish a bad or a good car and they do not want to pay more for a car. Every supplier will set the same price and then a firm who sells the low quality car can make more profits, because the prices of the cars are the same. The buyers are not able to distinct the different qualities. At the end, the market will fail and the only product offered on the market is the 'lemons'. It is a market failure, which can be solved by giving more information about the quality of the cars to the buyers. Trust is an important aspect in the models of Akerlof (1970).

By introducing adverse selection, it did not become clear what the market of sports agents has to do with it. In this section, the link will be explained between adverse selection and the market of sports agents. In the market of sports agents, there are buyers and sellers. The buyers of the services are the athletes and the sellers are the sports agents. The buyers do not have any information about the quality of the service. There exists information asymmetry in the market, which is the main condition for adverse selection. The sports agents asks the same price and the buyer cannot distinguish the different qualities. In such a market, the potentially good quality sports agent does not have the incentive to be a good quality sports agent. The good quality agent is not rewarded for it. There is a market failure in the market for sports agents. The quality will decrease to the point, where all the sports agents have the same low quality services. The possible solution for the market failure is already in place in most sports. As also explained in Akerlof (1970), a license can be the solution for the market failure. Most sports agents need a sports agent's license in order to do their profession. It depends on the conditions for receiving the license, if sports agents with a license provide good quality services. If the conditions of receiving the license are severe, then the quality increases of the service of sports agents. The sports agent with a license gives a positive signal to the buyers (or athletes in this case). With the licensing in the market for sports agents, athletes know which sports agents are from a good quality and who are from a poor quality.

2.4 Bargaining at arm's length

Bargaining at arm's length is a theory, which is mostly used by financial economists. It is used in the bargaining process between executives and the board of the directors over the salary of the executives. Board of directors is bargaining, in this relationship, with the executive, on behalf of the shareholders. The shareholders are the owners of the firm and they are the residual claimants (Fama & Jensen, 1983). They cannot bargain with the executives over the salary, because the shareholders have limited power. When the board of directors is bargaining with the executives with the interest of the shareholders in mind, it is called bargaining at arm's length. So, they will try to maximize profits for the shareholders. It will lead to an efficient contract and the bonus schemes used are good incentives. In reality, it is not always happening due to information asymmetry and due to the lack of time by the board of directors. They often delegate the bargaining process to compensation committees. There are some social and psychological factors, which will influence the bargaining process. It will increase the power in the bargaining process of executives. These factors are like friendship, loyalty, collegiality and authority. The board of directors and executives has a close relationship with each other and are often in the same board (interlocking) or even friends. Sometimes, the chief executive officer (CEO) is also the president of the board and this will lead to authority of the CEO. So, the board of directors is not an independent actor in the bargaining process and they are probably not serving the shareholders' interests (Bebchuk & Fried, 2004).

When a sports agent is negotiating on behalf of the athlete, the athlete wants the sports agent to act in his interest (at arm's length). The athletes are the principal in the relation, which means that the sports agent has to obey the athlete. But due to the information asymmetry there are options for the sports agents to maximize his benefits. The athletes are not the same as the shareholders with limited power, because the athletes can choose their sports agent. When a sports agent is not acting in his interest, the athlete could easily replace the sports agent. In contrast, the shareholders are consisting of a lot of people; they are not easy to organize to get the replacement done. The clubs can have some power over the sports agent, by giving him rewards or future contract negotiations at the club. When the club can exert some power over the sports agent, then the relationship between the sports agent and the athlete is damaged. In this case, the sports agent will not bargain at arm's length and will not serve the athlete in his best interest. It is hard to monitor for an athlete, whether the sports agent is serving his interest. It leads to information asymmetry between the sports agent and the athlete.

In principle, the sports agents will be bargaining at arm's length, but the clubs can increase the influence on the sports agent. Due to the information asymmetry, the sports agent cannot be monitored fully.

2.5 Conclusion

In this chapter, several economic theories have been discussed, which are relevant in the market of sports agents. Economic theories like monopsonistic market, winner's curse, moral hazard and bargaining at arm's length are very important. With the explanation of these theories, the understanding of the market of sports agents should be better for the reader. It should be clear what the role of a sports agent is in the labor relation between athletes and the clubs. Decades ago, the bargaining power was with the clubs, because they had monopsonistic power. It has changed by regulations and the professionalizing of sports. The power shifted to the athletes, which had to use sports agents in order to get the best contract. The dependency of athletes on sports agents lead to an increase in power of the sports agent. The change of power lead to the creation of the market of sports agents and the power of sports agents is still increasing. There is regulation (and more needed) to restrain the power of the sports agents. In the next chapter, there will be an overview of the regulations in the market of sports agents.

3 Regulation of the market of sports agents

In this chapter, there will be a review of the literature from the academic world. In chapter 2, there has been referred to several papers. In order to avoid repeating myself, the articles already explained in chapter 2 will not be discussed extensively. After that, the regulations will be explained, which affects the sports agents in the Netherlands. The focus of the regulations will be on the Netherlands and Europe. Regulations from the USA will not be included, unlike the literature.

3.1 Labor market of professional sports

There is a lot of academic literature about the labor market available. In the previous chapter, I have used some of the literature already. There are some interesting articles which will be discussed shortly in this chapter. In most articles about this specific topic, there is referred to Rottenberg (1956).

Rottenberg was the first to investigate the labor market for athletes from an economic point of view. Rottenberg focused on the American sports, like most research in professional sports. His research was done with the assumption of the frictionless world of the Coase theorem. He found that free agency has no effect on the player allocation. The most important difference was who would get the money. In the case of free agency, more money would go to the athletes. It would have some important implications for professional sports worldwide, but the assumptions he made are very strong and these assumptions will not hold in the real world. One implication could be that the free agency did not have any influence on the mobility of an athlete. Some of the assumptions Rottenberg made were: perfect information, transactions costs are zero and that the wealth effects are zero. These assumptions are strong and not always realistic. If the assumptions do not hold, then the free agency could play a role in the player allocation (Rottenberg, 1956).

Rosen and Sanderson (2001) also wrote an interesting article about the labor markets in professional sports. They find that it is easy for clubs to measure the marginal product of labor, because there are a lot of stats available of the individual player. In this way, it is easy to calculate the marginal product of labor for an individual player. They find something interesting, which is a well-known labor market observation, the variation in starting wages in professions is much smaller than the variation in wages of more experienced workers. The wages of athletes will increase by their work ethic and abilities to learn. At the start, when they are rookies, most salaries of different players are the same. They also refer, like many authors in the field of labor economics, to the case of wage discrimination. In many team sports, wage discrimination was present in the 70's and 80's, but in the 90's the wage discrimination was not easily to detect. In the book of Sandy, Sloane and Rosentraub (2004), they support the finding of Rosen and Sanderson (2001) that the marginal product of labor is easily to measure for clubs. They state that there are some difficulties in determining the marginal product of

labor, like cross-player complementarities and future uncertainty. It has been discussed extensively in chapter 2.2.

Quirk and Fort (1999) wrote a chapter about the players. It is an interesting chapter, if a reader wants to know more about the players, I have to recommend reading it. The public opinion thinks that the high salaries of the athletes are leading to the higher costs of the tickets in a stadium. This is not the case, because the higher salaries only reflect the value of a player to the team. The higher demand towards professional sports leads to the multi-billion dollar industry, which it is nowadays. So, the higher demand towards professional sports is leading to the higher salaries of athletes. An important feature of the higher demand is how high the competitive balance is. When there is more competition between clubs on the field, the crowd will like the sport more (Groot, 2008). The writers represent gate-sharing as a solution to the escalating player salaries, but these salaries are still the value of a player. The gate-sharing will not be discussed in this research as a regulation, because in Europe it is not a regulation.

3.2 The business of sports agents

Shropshire and Davis (2008) wrote a book about the business of sports agents. The book is focused primarily on the American sports, but the experiences in these sports can be used for the European sports. The sports agent has a long tradition in the American sports. A standard anecdote is told in this book about the coach of the green bay packers, Vincent Lombardi.

‘It was time to negotiate center Jim Ringo’s contract for the coming year. The player came into the office with a gentleman wearing a suit. When Lombardi asked the player to identify the gentleman, Ringo responded that he had come to help in the contract negotiation. The story has it that Lombardi excused himself, stepped into the next room, and made a phone call. When he returned he informed Ringo that he was negotiating with the wrong team because he had just been traded to Philadelphia.’ (Shropshire & Davis, 2008, p. 12)

This anecdote is illustrating how most team owners or managers looked towards the profession of sports agents. They think the sports agents are just there for a fast buck, but this view has changed over time. The anecdote is from the 60’s and there are some changes since then, as explained before, which have lead to the acceptance of sports agents.

There are some problems arising in the business of sports agents, which have led to the need of regulation stated before. There is the danger of unethical behavior by the sports agents, when they want to attract young talented athletes. Some stories tell that the unethical behavior differs from giving money, gifts or even threaten the talents to sign a contract with the sports agent. In order to avoid this

unethical behavior or in some cases even criminal behavior. Specific regulation is needed to restrain the power of a sports agent and to increase the control on sports agents. There are several solutions presented to overcome these problems in the book of Shropshire and Davis (2008). The specific laws explained in the book are not interesting for the research, because the laws are mainly on a state level or federal level in the USA.

Another book about the business of sports agent is written by Stein (2008), with the main focus on England and especially on the regulations of the Football Association (FA). Mel Stein is a sports agent himself and wrote the book to give some insights in the different regulations of the FA, with a cynical view on the regulations and the license. It is not an academic book, but it gives insight in the business of sports agent from the point of view of a sports agent. It becomes quite clear that the business is tough and it is hard to recruit any players. Not only, because the players are hard to contact and do not response to simple letters. Also when you attract a player, it is hard to keep him at your agency. Several other agents will try to get the 'big fishes' away from you, even before the real big money comes in at your agency. The business of sports agents is risky and that is what Mel Stein tries to explain. The regulations are not always bad (he is cynical about the regulations), because some regulations are there to protect the sports agent against other sports agents. It is clear that the relation between a sports agent and the athlete does not stop after negotiation of a contract. The sports agent assists an athlete during his career and sometimes even after his career. Not only about business deals, but also in some small things. For example, when an athlete needs a lift or when his mother need a lawyer for example. Stein (2008) accomplished with his book to illustrate the role of a sports agent in the professional environment in Europe.

3.3 Regulation of sports agents

Wilde (1992) wrote an interesting article about the regulation of athlete agents. It was one of the first articles on this specific topic. The article is an overview of the different regulations in place in the USA and it gave an overview of the literature in this field of research. The professional sports were evolving into a multi-billion dollar industry, which lead to the need of professional assistance in setting up a contract. Without going into the details of the different regulations in different states of the USA, the main finding is quite interesting. At first, the athletes needed protection against the clubs, because they were the weaker participant in the negotiations. By the introduction of sports agents the protection was created, but nowadays the athletes also need protection against the sports agents. The sports agents got more power, with the possibility to abuse this power. They state in the conclusion that with the right measures (regulations) the public focus can shift away from the unscrupulousness and incompetence back to the beneficial services that sports agents deliver.

Before the research of Wilde (1992), there was an interesting paper from Sobel (1987). Wilde (1992) did not use the paper of Sobel (1987) for his research. In the paper of Sobel (1987), there is also an overview of the several regulations in the different states. In the paper, he starts with an interesting part, the origins of the player agent and the functions of a sports agent. The functions of the sports agent have been explained in chapter 2.1. After that, he goes on with an extensive discussion about the several regulations on state level. This is not a good way of regulating in the case of sports agents. Sports agents are a profession, which is national based in the USA. The sports agent who is ethical, competent and successful will represent athletes on a national level. So, he is an advocate of federal regulation, but a main condition is that it does not add another set of rules, but it has to replace the state regulation.

This study is useful for Europe, especially in sports which are done on a European level. The most interesting example is European football. Here can be said that a competent, ethical and successful sports agent will represent athletes throughout Europe. As can be seen from the research of Sobel (1987), there is a need for regulation on European level and not on a national level. It would be hard for a sports agent to be active in the different countries. Nowadays there has been some European regulation, with the FIFA license, which every sports agent has to have in the case of football players. The use of European legislation is more efficient and leads to uniformity within the market of sports agents. It is important that the European regulation replaces the regulations, which are in place nowadays. There are some sports which are nationally based, like ice-skating in the Netherlands. In that case, it is not necessary to have European legislation. The main finding of Sobel (1987) is that federal regulation is more efficient than state-by-state regulation.

3.4 Regulations of sports agents in Europe

In this chapter, the regulations in Europe will be discussed, which are relevant for the sports agent. There are regulations from the private institution FIFA, but the European Union (EU) also put constraints on the sports agents. The EU has article 81 and 82 from the EC Treaty, competition regulation, which also affect the sports agents. First, I will start with discussing the regulations set by the European Union, the Piau case will be discussed as well. Finally, I will discuss the regulations set by the FIFA.

3.4.1 European Union regulations

The Netherlands is part of the EU, this means that the sports agent also have to consider the regulations set by the European Commission. Sometimes, people are thinking that sport is above the law or that sport is unique and that they are exempt from the regulations. This is most of the times not

the case. A good example of this is the case by Bosman¹⁸. In this case, the regulations set by the FIFA are clearly overruled by the European Court of Justice. Nowadays, the FIFA is willing to introduce the 6+5 rule¹⁹, but this contradicts with the vision of the EU on free mobility of labor within the EU. This rule cannot be introduced, because it is not in line with the vision of the EU. As explained, the role of the EU in sports is very important and that is the reason why I mention some regulations set by the European Commission, specifically article 81 and 82 of the EC Treaty. These articles are about competitive behavior. The market of sports agents, especially in the Netherlands, are relative young and still very innovative. There are at this moment no clear pictures of how the market is structured in the Netherlands. There are a lot of different players in the market and because there is a lack of transparency, it is not clear how big each player is. As an example, a firm with only one client, but the player is one of the greatest football players, can be the biggest player in the market. In chapter 4, I will try to structure the market. For now, I will continue with article 81 and 82 of the EC Treaty. After that, I will use a case from 2005 as an explanation of the impact of article 81 and 82 of the EC treaty on the sports agent.

3.4.1.1 Article 81 of EC Treaty

Agreements between firms which have the object to distort or prevent competition are forbidden. It means that it does not have to lead to a distortion or a prevention of competition, but when the intent is present to distort or prevent competition by a firm that it is forbidden by article 81. Some examples of the agreements are to limit production, to split the market, or to make price agreements. In this way, firms or undertakings are able to keep the price artificial high of the product they are selling (Jones & Suffrin, 2008, pp. 121-204).

In the market of sports agents, there are several companies present, all offering a broad set of services to the professional football players. The companies could agree with each other about splitting up the market. Every company has his own area, where he can sell his services or products. For example, company A and company B comes to the agreement that company A is only active in the northern part of the Netherlands and that company B is only active in the southern part of the Netherlands. In this way, they split up the market and it will decrease competition among sports agents. This agreement, between company A and company B, is not in line with article 81 and the European Commission can start an investigation against them. This was a simple example, how article 81 could influence the market of sports agents. It is not possible to keep the prices artificial high, because in this market most of the sports agents are getting paid by commission. The minimum and maximum commissions are set by the FIFA. But still, the sports agent has to take this article in mind by doing their business.

¹⁸ Bosman-case explained in chapter 2.2.1.

¹⁹ 6+5 rule = A team needs a minimum of 6 players from the home country in the team and they can have a maximum of 5 foreign players in the line-up.

3.4.1.2 Article 82 of EC Treaty

It is forbidden for one or more firms to make abuse of a dominant position within a common market or a substantial part of it. There are a few essential questions or concepts relevant in this case. What is the geographical market? What is the product market? These concepts are needed to define the market where a firm is active and whether they have a dominant position. Thereafter, the question arises if there is an abuse of their power (Jones & Suffrin, 2008, pp. 293-349).

In the market of sports agents, with an international character, it cannot be said that there is a company present with a dominant position. This article is not yet very relevant for this market, because the market is very young and innovative with a lot of new entrants. On the moment, the level of new entrants will go down or will disappear at all (a mature market), then it could be the case that one company has a dominant position. It is important that this firm will act according article 82. For example, when company A has a dominant position in the market and there is another player, company B, present. Company B has a much smaller market share than company A. Company B is trying to increase market share by fair competition. Company A can react with predatory pricing. Predatory pricing is setting the price of the product below the marginal costs. In this way, company B will go out of the market, then can Company A increase the prices to recoup its losses from the predatory pricing. The use of predatory pricing is according article 82 of EC Treaty the abuse of the dominant position (Jones & Suffrin, 2008, pp. 443-466). This simple example, explains why firms in the market of sports agents could be influenced by article 82 in the future. In the next chapter, there will be a case, which illustrates the impact of the regulations set by the European Commission.

3.4.1.3 Case Piau – European Commission, FIFA

The Piau case is an interesting case for sports agents²⁰. Laurent Piau is a French sports agent and he lodged a complaint at the European Commission about the FIFA. The complaint is about the players' agent regulations that will be discussed in chapter 3.4.2.1. His complaint contended several aspects, he said it was restricting the competition and limiting the free movement of services. The Court of First Instance (CFI) thinks that the FIFA players' agent regulation was legitimate. Ultimately, Piau appealed at the European Court of Justice (ECJ) against this decision. The ECJ rejected the appeal and agrees with the CFI. So, it is proven that the FIFA does not limit the competition by setting the players' agents regulations.

The CFI and the ECJ only looked to the competition regulations, article 81 and 82 of EC Treaty. They did not look to article 49 about the free movement of services. In the book of Siekmann et al. (2007), Roberto Branco Martins has an interesting article about the Piau-case (Siekmann et al., 2007, pp. 37-56). It becomes clear from the article that the Piau-case did not lead to legal certainty. It was not

²⁰ The case can be found in appendix 1.

challenged under the free movements of services principle and that is a threat for the players' agents regulations. In the article it became clear that the CFI was incorrect about the regulations in the profession of sports agents. They state that there are no regulations present in the laws. The article explains that 93 % of the sports agents, worldwide, fall under regulations set by international or national governing bodies. So, there is still legal uncertainty in the market of sports agents.

It is an interesting case for the sports agents worldwide, but it still does not give legal certainty to the profession. There was a decision by the CFI and ECJ, but there were some flaws in the decision. So, legal certainty is necessary for the profession of sports agents, but they still do not have it.

3.4.2 Regulations of the FIFA

The FIFA is the international organization of the sport football. The organization is created on the 21th of May in 1904. The FIFA is also setting some regulations on the different actors in this sport. Not only the players' agents (as the FIFA calls sports agents), but also the players, clubs and referees are restricted by regulations of the FIFA. There are six continental associations member of the FIFA, the 'Union of European Football Associations' (UEFA) is the European member. In this research, the focus will be on the regulations of the sports agents. There are two important set of regulations, which the sports agent have to take into account, these are the players' agent regulations and the transfer regulation. The first one speaks for itself and the second set of regulations is important, because the sports agent is negotiating on behalf of the player during the transfer. It is interesting for the sports agents to know the regulations set by a transfer of a player.

3.4.2.1 Players' agent regulations

In the last version of these regulations, there are some important aspects²¹. First of all, they explain who can carry out the activity of players' agents. Every natural person, who is licensed, can carry out such activity. There are some exemptions on this rule: 'The parents, siblings or spouse of the player may represent him in the negotiating or renegotiating of an employment contract'²². Furthermore, legally authorized lawyers are also exempt of this rule. Any other person, who wants to represent players during the negotiating contract, needs a license. In the regulations, there is explained how someone can send an application for the exam and how the examination procedure works. The examination procedure is worldwide the same, in order to avoid any differences in difficulty in the exam between countries. Every exam consist of twenty questions, fifteen of the questions are made by the FIFA. The other five questions are made by every national association themselves (in the Netherlands the KNVB). The FIFA also have the right to execute spot checks at the associations, with regard to the examination procedure. With the new procedure, the FIFA tries to centralize the issue of

²¹ The players' agent regulations can be found in appendix 2.

²² Article 4.1 of the regulations players' agents

licenses. In his way, they try to create one license, which cannot be bought in corrupt countries, for example. It does not matter if the license is received in Columbia or the Netherlands for example. The FIFA guarantees that everyone with the license has done the exam in a proper way. The question is, whether the license in every country really has the same value.

When a sports agent passes the exam of the license, he is requested by the association to conclude professional liability insurance. The FIFA asks the associations in the different countries, to make a list of the sports agents in each country and the examining date. The FIFA is keeping this information in a public database. In this way, a club or player can easily check whether the sports agent have the license or not. Clubs and players are obliged to use a sports agent with a license during the bargaining process, if not, they can receive sanctions. The FIFA wants that every sports agent have to take a re-exam, every five years. It means that a license expires after five years after the date of issue as explained in article 17.

There are also some rights and obligations, which have to be taken into account by the sports agent. Article 19 of the players' agent regulation is about the representation contract between the player and the sports agent. There has to be a written representation contract between the player and the sports agent. The contract is only valid for two years and it has to be extended by a new written agreement. Whenever a player is a minor, the player's legal guardians shall also sign the representation contract. In the contract it should be clear, who is paying the sports agent and what the commission is. In this way, the transparency will be improved among sports agents. Also a regulation which will improve the transparency in the market of sports agents is that the contract has to be signed four times. The player or club has to keep the first copy and the second copy is for the sports agent. In order to improve the registration process a copy have to be sent to the association the player or club belongs and one copy has to be sent to the association the sports agent belongs. In this way, every association can keep a record of the different sports agents who are active and which players they are representing.

Furthermore, there are some regulations set about the remuneration of the sports agent (article 20). A sports agent can only ask a commission for the annual basic gross income of the player and the signing fee, when he has negotiated the employment contract. Other benefits cannot be included, like a car or other privileges. The sports agent has to decide in advance, whether he is receiving his remuneration in a lump sum payment or annual installments. In the second case, the sports agents are entitled to the annual installments even after the expiration of the representation contract. When the sports agent and the player could not come to an agreement about the remuneration, then the sports agent is entitled to three per cent of the basic income as explained at the beginning of this paragraph.

To avoid large competition between sports agents for the players, there are some rules in contacting the different players. A licensed sports agent is not permitted to contact a player, who is under an exclusive representation contract by another sports agent.

At last, there are some regulations set about the different sanctions towards sports agents, players or clubs. And what the language will be of the exam done in all countries.

In the players' agent regulations there are some regulations set, which have a great impact on the market of sports agent. The centralization of the issue of the license had and still has a great impact. In this way, the market of sports agent is getting more transparent. When the sports agents are receiving large amounts of money, then there could begin a public outrage. A public outrage is explained in Bebchuk & Fried (2004) in the case of directors. When the directors are receiving large bonuses, then the public do not like that. They will try to reduce that and the board of directors, who are giving the bonuses to the directors, are trying to give lower bonuses in order to decrease the public outrage. This could be the case with sports agents and players. When it is transparent, there could be a public outrage. To avoid the public outrage, the sports agents will ask a fair commission. Now, I will continue with the transfer regulations also set by the FIFA.

3.4.2.2 Transfer regulations

The transfer regulations are not as important as the players' agent regulations, but for a sports agent it is important to know the basics of the transfer system. The sports agents are very often part of a transfer of a player that leads to the importance of knowing the transfer regulations. For a sports agent, it is not important to know the exact rules on the solidarity mechanisms as the sports agent does not have to pay the transfer fee himself to a club. I will explain some of the basic elements of these regulations.

First, there are some rules set about whether a football player is a professional or an amateur and when clubs can register their players. For clubs, it is important to know when a player can be bought and registered. The sports agent does not necessarily have to know this, but it is good to know when he can transfer the player to another club, for example. After that, there are some regulations set about the contract between player and club. There are some regulations set in order to keep contractual stability and there are set some causes when a contract can be terminated from both sides. 'A contract between a professional and a club may only be terminated upon expiry of the term of the contract or by mutual agreement' (article 13). This article makes clear, that the FIFA is trying to increase contractual stability.

In these regulations, the FIFA also are protecting the minors. A minor cannot transfer to a foreign country. A minor is any person under eighteen years. There some exceptions made, for example when the parents of the player are moving towards the other country. At last, there are some regulations about the jurisdiction and some final remarks about the final provisions.

The regulations are important for sports agents in a way that they have to take in mind the regulation set. When he is searching for a new club for a minor, who is seventeen years old, then he knows that

he can only look for a club within the borders. There are more examples, why these regulations are important for the sports agent. The main regulations of the sports agent are set in the players' agent regulations. A sports agent is obliged to know the transfer regulation in order to receive the license. It is material for the exam of the license.

3.5 Regulations of sports agents in the Netherlands

In this chapter, the regulations in the Netherlands will be discussed. There is one private institution in the Netherlands, the 'Koninklijke Nederlandse Voetbal Bond' (KNVB). It is the national football association in the Netherlands. Besides these regulations, the Dutch government also has some laws. There are laws in the 'Burgerlijk wetboek'²³, which are applicable to the sports agents, but also in the 'Wet Allocatie Arbeidskrachten Door Intermediars' (WAADI)²⁴. I will start with the regulations of the Dutch government and after that I will discuss the regulations set by the KNVB.

3.5.1 Dutch regulations

In this chapter, I will explain the regulations set by the Dutch government, but only the regulations which are important for the sports agent. The sports agents have to deal with some regulations set in the 'Burgerlijk Wetboek' and the WAADI.

3.5.1.1 'Burgerlijk Wetboek'

The profession of sports agent is creating a service for professional athletes, by negotiating the contract on their behalf. In order to bargain about the contract, sports agent need to know the rules of setting the contract. The regulations are written in the 'Burgerlijk Wetboek Boek: 7 Titel: 10 Afdeling: 7' under the title 'Einde van de arbeidsovereenkomst'²⁵. For readers who are interested in the details of the regulations, I would refer to the 'Burgerlijk Wetboek'. For the research, it is good to know that there are these regulations, but it is not of added value to know how the regulations work. The regulations set are mostly used for people in a normal profession, you can think of a plumber, electrician or banker. In the case of professional athletes, there are some differences with normal law. For example, the duration of a contract in European football is four or five years, but as explained in the 'Burgerlijk Wetboek' normally a contract would be for an infinite period after three years. That is not the case in professional football, but it is a good guide for the sports agent in the bargaining process with a club. So, it is also included in the material of the exam for the license of sports agents.

²³ This is the book, which contains all civil laws applicable in the Netherlands.

²⁴ In English: The Labor Market Intermediaries Act.

²⁵ In English: The end of the labor contract. The regulations are included in appendix 3.

Furthermore, every sports agent has the obligation to stay within the law in the country. It does not matter if it is the Dutch law or for example French law. A sports agent have to do everything the player wants him to do, as he is negotiating on his behalf, but the sports agent have to know if he is acting in a legitimate way in his country. So, the sports agent has to stay within the law like every other individual living in the Netherlands.

3.5.1.2 WAADI

The WAADI is more important for the sports agent in the Netherlands. There are some interesting regulations in the WAADI, which are the opposite of what the FIFA is saying in the players' agent regulations. The WAADI contains a regulation for job placement by third parties. It contains also regulation on making people available for work. The essence for the sports agents is in the first part, the job placement by third parties. The profession of sports agents falls under the job placement by third parties. (Siekmann et al., 2007, pp. 391-400)

One remarkable note can be made about the license. Since the introduction of the new WAADI regulation, it is not necessary for intermediaries to have a license. According to the FIFA regulation, the sports agents are obliged to get a license. There is the possibility in the WAADI to create specific rules for a group or sector.²⁶ So, this could be the case with the FIFA regulations.

The specific rules of the WAADI can be found in appendix 4. For this research, it is important to know one rule. The WAADI says in article 3.1 that the person, who is seeking work, cannot pay for the services of an intermediary. To translate it to the case of sports agents, it means that a player do not have to pay for the services of a sports agent. The club has to pay the sports agents according to the WAADI. The FIFA regulations are saying that the player should pay himself for the services of a sports agent. The different regulations make it hard for the sports agent to act according the law, because the law is not straightforward.

3.5.2 Regulations of the KNVB

The KNVB is also present in the regulations of the sports agent. A sports agent, who is active in the Dutch market of sports agents have to follow the rules of this association. One remark must be made, because a sports agent without a license is not obliged to follow the rules of the KNVB. The KNVB is an association with members, when you are a member then you are obliged to follow the rules. If not, then you are not obliged to follow the rules. It is important that the most sports agents have to follow the regulations of the KNVB.

The KNVB have some specific regulations towards the sports agent. It is not very different from the regulations set in the players' agent regulation by the FIFA. There are some differences, which are

²⁶ It stands in article 4 of the WAADI.

important for the sports agent. First, I will mention some things about the license in the Netherlands. After that, I will put some remarks by the 'Reglement Spelersmakelaars'²⁷. This is the Dutch version of the players' agent regulations. Finally, I will mention some things about the 'CAO voor contractspelers'.

I will start with the license issued in the Netherlands. The license consists of 15 questions of the different FIFA regulations and the other 5 questions are made by the KNVB themselves. Some of the materials for these five questions are the 'Reglement spelersmakelaars', 'Burgerlijk Wetboek', 'CAO voor contractspelers' and other regulations set by the KNVB. These are some of the regulations, which are important for the sports agent active in the Netherlands. When a person is living in the Netherlands, he also has to apply for the exam at the KNVB. Now, I will discuss the 'reglement spelersmakelaars'.

The 'reglement spelersmakelaars' is based, for the greatest part, on the players' regulations set by the FIFA. The KNVB also implemented the reexamination rule that a sports agent have to take a re-exam after five years. It is since 2009 and not yet published in the public version of the regulations. So, in the regulations, there is still that the license is for an indefinite period. There is still resistance against this rule. Sports agents do not think this rule is fair, because they can lose their business. It would mean that sports agents, who received their license in the time that they could buy the license for an amount of money, also have to take the exam. For these sports agents, it would be hard to pass, because they never done such an exam before. In that way, the know-how of the regulations of the sports agents with a license, will increase

In the regulation by the KNVB, the sports agents are not permitted to do activities for young players under 16 years. So, in the Netherlands a sports agent cannot have clients under 16 years. The KNVB probably set this rule in order to decrease the transfers for players under the 16 years. If a player cannot use a sports agent, then he would not make a transfer on that age. The other specific regulations can be found in appendix 5.

Now, there will be a short notice of the 'CAO voor contractspelers'²⁸. This is the result of the collectively bargaining process between the unions of players and the union of clubs. In this agreement, there are some rules, where the clubs and players have to act accordingly, about the secondary working conditions for players. There are some regulations set about the vacation of professional football players. For example, according article 10.1.c, the employee (the player) get two days off, without a decrease in his salary, when he is getting married. Besides this regulation, there are also some rules about the health care insurance.

²⁷ In English: The regulation of Players' Agents. It can be found in appendix 5.

²⁸ The 'CAO voor contractspelers' can be found in appendix 6.

The agreements are obligatory for the club and the player. They can make other arrangements in the contract, but only when the player benefits. The player is, like every collectively bargaining agreement, protected with the agreement. It is been agreed between the 'Federatie Betaald voetbal Organisaties' (FBO), 'Vereniging Voor Contractspelers' (VVCS) and ProProf. The FBO is the union for the clubs and all Dutch clubs are member of this organization. The VVCS and the ProProf are unions for the players, almost all players are member of one of these unions²⁹. The 'CAO voor contractspelers' is there for every professional player in the Netherlands.

In appendix 6 of the 'CAO voor contractspelers', there is also a standard contract included, which every club has to use when signing a contract. In the standard contract, the sports agent also has to be included, it can be found in article 10 of the standard contract. There must be noted, who was the sports agent during the deal and the sports agent has to sign it.

3.6 Conclusion

As can be seen from the literature overview, there is a lot of academic literature available in the USA and about the American team sports. Europe has not been the area of research very often. One explanation is that the free agency in European football was introduced in 1995, and in the American team sports it was introduced in the mid 70's.

So, the emerging industry of sports agents was later in Europe. Nowadays, there is more research done to the sports agents in Europe than before. It does not mean that the literature from the USA is not useful for the cases in Europe, there are things to be learned from USA experience.

The license for sports agents was first introduced in the USA, but Europe followed quite quickly and now there are some real steps to take in order to get your license. There are some regulations in Europe and in the Netherlands and they are summarized in chapter 3.4 and 3.5. The Regulations Players' Agents has the most impact on the market of sports agent. Some important aspects are regulated like the introduction of a worldwide license. This is changing the complete environment of the sports agents. For the Dutch environment of the sports agents, the WAADI has also some important implications. As it is shown, the regulations are quite difficult and for a sports agent it is hard to follow every rule. A sports agent in the Netherlands cannot follow every rule applicable to him, because the players' agent regulation and the WAADI are contra dictionary with each other.

²⁹ The FBO, VVCS and ProProf will be explained extensively in chapter 4.2.

4 Resultaten

In dit hoofdstuk, zal de markt van zaakwaarnemers in Nederland worden besproken. In Nederland zijn er op dit moment zijn er 103 gelicentieerde spelersmakelaars³⁰. Buiten deze spelersmakelaars met een licentie, zijn er velen actief zonder een licentie. Dit is een van de redenen, waardoor het moeilijk is om de markt van spelersmakelaars goed weer te kunnen geven. Een andere reden, die ook van grote invloed is op de transparantie van de markt van zaakwaarnemers, is het feit dat het voetbal in Nederland een internationaal karakter heeft. Er zijn veel transfers vanuit het buitenland naar Nederland en vanuit Nederland naar het buitenland, dit zorgt ervoor dat er veel buitenlandse spelersmakelaars actief zijn in Nederland. Deze staan dan niet geregistreerd bij de KNVB. Het is lastig te achterhalen welke buitenlandse spelersmakelaars actief zijn in Nederland. De markt van zaakwaarnemers is zeer complex in Nederland. In de komende alinea's zal ik enkele hypothesen stellen, die getest zullen worden door middel van verschillende interviews. Hierna kunnen de hypothesen eventueel bijgesteld worden, het is dan ook een exploratief onderzoek.

Het is meteen duidelijk, dat in een land als Nederland 103 spelersmakelaars een groot aantal is, als je daarnaast ook nog eens in gedachte neemt, dat er een grote hoeveelheid buitenlandse spelersmakelaars actief zijn. Daarnaast zijn er ook veel zaakwaarnemers actief zonder een licentie actief zijn. De gedachte die bij de meeste lezers op zal komen, zo ook bij mij, is de vraag of er niet teveel spelersmakelaars zijn voor de relatief kleine markt van voetballers, die Nederland rijk is. Als dit het geval is in Nederland, dan kan dit leiden tot grote concurrentie tussen de zaakwaarnemers. Als hypothese wil ik stellen, dat het aantal spelersmakelaars op dit moment te hoog is en de kwaliteit van de actieve spelersmakelaars kan ook hoger.

Op dit moment, is er weinig openheid bij zaakwaarnemers. Voor buitenstaanders is het lastig waar te nemen welke zaakwaarnemers, welke spelers onder contract hebben. Enkele bedrijven zijn wel transparant, die hebben op de website de lijst van spelers staan die ze vertegenwoordigen. Het blijft een ontransparante markt, ondanks de nieuwe stappen in de reguleringen. Dit is een punt, wat veel aangehaald zal worden tijdens de interviews. De hypothese is, dat er op dit moment te weinig transparantie is in de markt van spelersmakelaars, maar de spelersmakelaars hebben ook geen behoefte om dit te verhogen.

De spelersmakelaars bezitten niet allemaal zelf een kantoor, sommige werken samen en andere hebben helemaal geen kantoor. Er zijn enkele professionele grote bedrijven, met meerdere spelersmakelaars in dienst, die de hele begeleiding van spelers onder handen nemen. Hierbij moet gedacht worden aan alle functies, die besproken zijn in hoofdstuk 2.1. De grote professionele bedrijven zijn uit op goede begeleiding van spelers en opereren hierin waarschijnlijk transparanter dan kleine eenmanszaken. Dit

³⁰ In dit hoofdstuk zullen de termen spelersmakelaars en zaakwaarnemer door elkaar gebruikt worden, maar doelen beide op dezelfde groep mensen.

is mede te zien, door de openheid op de websites van deze organisaties. Deze spelersmakelaars zullen minder snel uit zijn op snelle deals en eigen gewin, aangezien zij meer aan de lange termijn zullen denken in de relatie speler-zaakwaarnemer. De hypothese is dat het beter voor de markt is om een groter aantal professionele bedrijven te hebben. Dit houdt in dat er nagenoeg geen zaakwaarnemers meer zullen zijn, die maar een cliënt hebben. Deze zaakwaarnemers zijn vaak de gelukszoekers, met uitzonderingen daargelaten.

Daarnaast is er nog een belangrijke actor in de markt van zaakwaarnemers in Nederland. Dit is de nationale voetbalbond in Nederland, de KNVB. Deze heeft verschillende reguleringen opgelegd op het beroep zaakwaarnemer. De KNVB heeft ook een tuchtcommissie, waar de klachten gedeponereerd worden en die uitspraken bij rechtszaken doet. Dat heeft de tuchtcommissie ook gedaan bij het voorbeeld in de inleiding over de zaak PSV contra Arie Treffers. Uit dit voorbeeld wil ik een hypothese stellen, dat de KNVB tekort komt in de controlerende rol in de markt van zaakwaarnemers.

Een belangrijke regulering in de markt van zaakwaarnemers is de wereldwijde licentie, die is ingevoerd door de FIFA. Dit onderwerp mag niet ontbreken tijdens de interviews. De vraag is natuurlijk of deze echt overal even moeilijk is, aangezien het slagingspercentage van het laatste examen vijf procent was in Nederland. In andere landen, lag dit slagingspercentage echter veel hoger. De discussie is of een spelersmakelaar wel een licentie nodig heeft, om zijn beroep uit te kunnen oefenen. Is het mogelijk om de kunde van een spelersmakelaar te testen door middel van een examen? De hypothese is, dat de licentie niet het juiste middel is om de zaakwaarnemers te reguleren.

Er is geen duidelijke wetgeving op het beroep van zaakwaarnemer. Zoals in hoofdstuk 3 is uitgelegd, bestaat in Nederland de WAADI, deze staat op sommige punten haaks op de FIFA-reglementen. Dit zorgt voor juridische onzekerheid en dit is ongewenst. Hierdoor kunnen de zaakwaarnemers niet op de meest efficiënte manier hun beroep uitoefenen. De hypothese is, dat er een duidelijke wetgeving moet komen ten opzichte van zaakwaarnemers.

De gestelde hypothesen ga ik controleren door middel van interviews, eventueel verander ik de hypothesen of stel ik ze scherper bij. Er hebben interviews plaatsgevonden met de verschillende actoren die actief zijn in de markt van zaakwaarnemers. Ten eerste, heb ik gesproken met een wetenschapper die gespecialiseerd is op het gebied van sportrecht, specifiek op zaakwaarnemers, Rob Siekmann. Tevens wordt het idee van het clearinghouse naar voren gebracht. Ten tweede, is er gesproken met de belangenorganisaties van de spelers, clubs en zaakwaarnemers. Dit zijn respectievelijk: VVCS, FBO en ProAgent. Deze organisaties zullen een voor een behandeld worden, ook wordt er uitgelegd wat deze organisaties doen. Ten derde, is er gesproken met twee mensen binnen de leiding van een betaald voetbal organisatie. Deze zullen samen behandeld worden en de eventuele tegenstellingen bij dezen twee zullen wel aangehaald worden. Ten slotte, heb ik ook twee interviews gehouden met zaakwaarnemers, die niet bij namen zullen worden genoemd in verband met

privacy redenen. In de volgende paragrafen zal elk deel verder toegelicht worden door de resultaten weer te geven van de interviews. In de interviews staan de onderwerpen van de hypotheses centraal. Op deze manier kunnen de meningen en visies van de verschillende actoren naar voren komen³¹.

4.1 Wetenschap

Om een goed beeld te kunnen vormen over de markt van zaakwaarnemers in Nederland, is er een interview geweest met een wetenschapper, dr. Rob Siekmann. Hij is actief bij het Asser Instituut in Den Haag en hij is onder andere een van de schrijvers van *Player's Agents Worldwide*. Mede hierdoor, is hij goed op de hoogte van de markt van zaakwaarnemers in Nederland. Hij kan dan ook gezien worden als een expert op het gebied van de regulering in de markt van zaakwaarnemers. Met hem zijn ook de verschillende aspecten behandeld in het zaakwaarnemerschap en we hebben gesproken over de mogelijke invoering van een clearinghouse in Nederland.

Volgens Siekmann, zijn er in Nederland veel zaakwaarnemers die op zoek zijn naar die ene deal, waardoor ze in één keer binnen raken. Met een topspeler kan een zaakwaarnemer namelijk miljoenen verdienen, deze spelersmakelaars zijn degene die van een slechte kwaliteit zijn. Zij zijn er niet voor de spelers zelf, maar deze spelersmakelaars zijn uit op eigen gewin. Het volgende citaat geeft duidelijk aan wat Siekmann van de huidige spelersmakelaars vindt: 'Dus er zijn wel een aantal goede zaakwaarnemers, maar het niveau in het algemeen van de zaakwaarnemers zou wel wat hoger mogen zijn [...] maar er zijn ook mensen die zeggen dat spelersmakelaars absoluut niet nodig zijn. Dat is onzin naar mijn mening.' Hij zegt ook, dat mindere spelers een zaakwaarnemer nodig hebben om naar een andere club te gaan. Iemand moet ze naar een andere club toe brengen, want dat kunnen de spelers niet zelf. Hij ziet nog een ander probleem ontstaan in de markt van zaakwaarnemers: 'Wat ook kwalijk is, in de makelaardij, is dat topmakelaars spelers proberen weg te kapen bij de startende spelersmakelaars, daar ken ik ook concrete voorbeelden van. Die beginnende makelaars doen het ook gewoon correct, maar die topmakelaars hebben dan een hele, goede reputatie. Ik noem verder geen namen van de concrete voorbeelden.' Dit soort praktijken zijn een kwalijke zaak en zorgen voor oneerlijke concurrentie in de markt van zaakwaarnemers. Voor overheden en KNVB is het moeilijk om deze praktijken te achterhalen door gebrekkige bewijzen. In het volgende citaat, is hij duidelijk wat er verwacht mag worden van zaakwaarnemers: 'Daarvoor heb je beroepsmensen nodig die dat op een goede manier doen, er tijd insteken en die ze op een juiste manier begeleiden [...] Het is ondenkbaar dat de voetbalwereld zonder makelaars zouden kunnen, maar dan wel het liefst goede makelaars.' Rob Siekmann geeft aan, dat de zaakwaarnemers nodig zijn, mits ze van een goede kwaliteit zijn. Daar schort het hedendaags nog wel eens aan.

³¹ De volledige uitwerkingen van de interviews kan gevonden worden in appendix 7 tot en met 14.

De transparantie in de markt van zaakwaarnemers is hierna besproken. Hierbij is ook het clearinghouse idee ter sprake gekomen. Het clearinghouse is in Engeland present, daar houdt de voetbalbond controle over alle transfers. Alle gegevens van een transfer worden gedeeld met de voetbalbond. In Nederland zou de KNVB deze rol op zich nemen, alle informatie over transfers moet dan naar de KNVB gestuurd worden. Hierdoor wordt de transparantie van de transfers wel verhoogd volgens Rob Siekmann. Hij laat zich ook uit over de kwestie licentiesysteem of clearinghouse: 'Heb je een licentiesysteem om alle informatie van de transfers te kunnen verkrijgen? Een licentie bindt je natuurlijk wel aan een bepaald systeem. Het clearing house is dus iets apart, dat is een beheer systeem. Dat raakt niet de principiële kwestie: licentie of niet?' Hierin geeft hij aan dat het mogelijk is om een licentiesysteem in stand te houden en daarnaast kan het clearinghouse ingevoerd worden. Het is wel belangrijk dat de KNVB, in de rol als clearinghouse, heel voorzichtig omgaat met de informatie die verkregen wordt. De bedoeling is niet, dat de gevoelige informatie van de transfers op straat komt te liggen. Een verhoging van de transparantie in de markt van zaakwaarnemers is wenselijk.

Over de controlerende rol van de KNVB is Siekmann heel kort. Hij geeft aan dat de KNVB de bevoegdheden heeft om de reglementen te handhaven. Dit is lange tijd niet het geval geweest, maar de laatste tijd laat de KNVB meer van zich horen als het om de handhaving gaat. Volgens hem is het lastig voor de KNVB om de reglementen te handhaven: 'De voetbaloverheid heeft ook beperkte middelen, die kan niet bijvoorbeeld 10 man op makelaars zetten als ze die ook nodig hebben voor het in elkaar draaien van het competitieschema.' Daarnaast geeft hij ook aan dat er nog een moeilijkheid is voor de KNVB in zijn controlerende rol: 'Het is moeilijk te zeggen wat de feiten zijn in de makelaardij. Wat is nou echt gebeurd en wie doet nou wat verkeerd. Je moet wel een behoorlijk aantal getuigen hebben.' Er kan gezegd worden dat de KNVB zijn verantwoordelijkheden aan het oppakken is, maar daarin veel moeilijkheden tegenkomt. Siekmann ziet wel een trend die ervoor zorgt dat er steeds meer aandacht komt voor de spelersmakelaars. De FIFA, KNVB en Europese Commissie schenken steeds meer aandacht aan de spelersmakelaar.

De zaakwaarnemers hebben vaak veel macht binnen een bepaalde club, dit kan komen door hechte banden tussen zaakwaarnemer en iemand binnen de leiding van een club. Daarnaast geeft Siekmann het volgende voorbeeld: 'Er is ook heel sterk de neiging wat je bij dit beroep hebt, dit is mijn territorium. Dit is mijn club, dit is mijn gebied en daar mogen dan geen andere zaakwaarnemers binnen komen. Dat ze afspraken hebben met de manager of een andere leidinggevende (technische directeur) binnen de club, die hebben dan een soort deal dat ze andere makelaars buiten de club houden.' Dit soort praktijken zouden duidelijke zaken van oneerlijke concurrentie zijn, maar het is uitermate lastig om met bewijzen te komen, zoals eerder vermeld. Verder zorgt dit er wel voor, dat het lastig is voor startende zaakwaarnemers om een florerend bedrijf op te starten.

Siekmann zet ook zijn vraagtekens bij de VVCS. Deze organisatie zal later besproken worden in hoofdstuk 4.2.1. De VVCS biedt naast het vakbondschap ook juridische begeleiding aan bij contracten. Ze bieden eigenlijk de services aan van een zaakwaarnemer. Hier werken ook zaakwaarnemers, die een officiële licentie bezitten. Siekmann heeft hier zijn vraagtekens over, of hier geen conflict van belangen naar voren komt: 'Ze zijn dus actief als algemene vertegenwoordiger tijdens de CAO onderhandelingen en ze bieden spelersmakelaars aan. Van oudsher is dit altijd al zo geweest bij de VVCS en ik denk ook wel dat daar een paar goede mensen zitten. Maar daar kan je wel vraagtekens achter zetten.' Dit kan ook ten nadele werken van de vakbond. Als een zaakwaarnemer iets niet correct doet, dan zal dit terugslaan op de gehele vakbond. De vraag is of het geen conflicten met zich mee brengt bij de VVCS. Hopelijk kan de VVCS meer duidelijkheid geven hierover.

De reguleringen van de FIFA en KNVB aan bod gekomen en in hoeverre deze volstaan om de markt goed te reguleren. Reglementen van de FIFA en KNVB zijn van een privaatrechtelijke instelling, deze zijn alleen van toepassing op haar leden. Als een zaakwaarnemer geen lid is van de KNVB, dan is de zaakwaarnemer niet onderworpen aan de reglementen van de KNVB. Hierin kan een probleem schuilen, het is dus zaak om de zaakwaarnemers lid te laten worden van de KNVB. Dit wordt onder andere gedaan door middel van de licentie. Daarnaast zijn de reglementen van de KNVB of FIFA lager in rang, dan het dwingende recht in een bepaald land. Zijn er reguleringen ten opzichte van spelersmakelaars in het nationale recht, dan staan deze boven de reguleringen van verenigingen. Rob Siekmann zegt ook, dat het beter is dat de reguleringen worden geregeld vanuit het algemene recht. Het beroep zaakwaarnemer moet onder de publieke wet vallen. Hiermee zou meteen juridische duidelijkheid verschaft worden. Hij geeft wel aan dat de FIFA mogelijk nog meer duidelijkheid kan verschaffen ter aanvulling van de publieke wet. Dus, denkt Siekmann het volgende: 'Er moet een publieke wet zijn, die aangevuld kan worden, mocht het nodig zijn, door de private instelling, FIFA.' Dit laatste punt is essentieel volgens Siekmann en hij hoopt ook dat alle partijen uit de markt van zaakwaarnemers om de tafel gaan zitten. Op deze manier kunnen ze tot goede en betere reglementen komen, die een groot draagvlak hebben. De actoren in de markt hebben zelf een beter idee waar de echte problemen liggen binnen de markt.

4.2 Belangenorganisaties

In dit hoofdstuk, zullen de belangenorganisaties in de markt van zaakwaarnemers aan bod komen. In deze markt zijn de clubs, spelers en zaakwaarnemers actief. Ze hebben, zoals eerder uitgelegd in het theoretische gedeelte, een driehoeksrelatie met elkaar. Ik heb de belangenorganisaties van deze drie actoren benaderd. Deze organisaties zijn niet alleen lobbygroepen van de verschillende actoren, daarnaast hebben ze ook nog andere activiteiten. Die zullen verder uitgelegd worden in dit hoofdstuk. Ze worden een voor een behandeld en mochten er tegenstelling of overeenkomsten naar voren komen,

dan zullen deze duidelijk gemaakt worden in een concluderende alinea. De VVCS zal als eerste besproken worden en vervolgens ga ik verder met de FBO, tot slot wordt ProAgent behandeld.

4.2.1 VVCS

De ‘Vereniging voor Contractspelers’ (VVCS) is een vakbond voor de voetballers in Nederland. Er zijn twee vakbonden voor voetballers in Nederland, de andere vakbond is ProProf. Deze wensten niet mee te werken aan dit onderzoek, daarom heb ik mij beperkt tot de VVCS. ProProf heeft ook een kleiner aantal leden dan de VVCS en daardoor heeft de VVCS meer in te brengen dan ProProf. Het interview heeft plaatsgevonden met Danny Hesp, de voorzitter van de VVCS. Danny Hesp geeft aan tijdens het interview, dat de relatie met ProProf als goed wordt ervaren. Dit is belangrijk, aangezien zij tijdens CAO onderhandelingen samen de belangen van de spelers moeten vertegenwoordigen.

De VVCS is een interessante organisatie, naast het vertrouwelijke vakbondswerk, voert deze organisatie ook andere taken uit. Ze hebben bijvoorbeeld een ‘werkloze-voetballers’ team (team VVCS), hier zitten verschillende spelers uit Nederland in die niet onder contract staan bij een betaald voetbal club. Op deze manier hopen de voetballers nog een contract te verdienen bij een club. Daarnaast biedt de VVCS ook de services van een zaakwaarnemer aan. De VVCS is niet uit op winst, daarom zijn de kosten die verbonden zijn aan de makelaars lager dan in de normale markt. De winsten die worden gemaakt met de services om de spelers te begeleiden vloeien allemaal in de organisatie, waarmee de andere services worden verleend aan de spelers. Dit zijn de drie hoofdtaken van de VVCS, ze hebben ook andere voorzieningen voor de contractspelers die lid zijn³². De VVCS heeft als doelstelling dan ook: ‘Om de spelers zo goed mogelijk te begeleiden in alles.’

Het interessante onderwerp is, de mogelijkheid van een conflict van belangen in de organisatie van de VVCS. Ze bieden namelijk, naast de traditionele rol als vakbond, de services aan van een zaakwaarnemer³³. Dit levert tegenstellingen op binnen de organisatie. Danny Hesp geeft ook aan dat dit een gevaar is, hier is de VVCS ook veel mee bezig. De VVCS is een groot voorstander van de doorstroming van spelers uit de jeugd naar het eerste elftal. De zaakwaarnemers bij de VVCS begeleiden het liefst zo veel mogelijk spelers, daar kunnen ook buitenlandse jongen bijhoren die naar Nederland gaan. Hierin is de VVCS als vakbond heel duidelijk, ze willen dat de zaakwaarnemers zich beperken tot spelers in Nederland. Ze willen wel iemand begeleiden van Nederland naar het buitenland, maar andersom is het verboden terrein. Op deze manier, probeert de VVCS het conflict in belangen te voorkomen. Goed overleg tussen de VVCS als vakbond en de zaakwaarnemers van de VVCS is noodzakelijk om misstanden te voorkomen. Het is natuurlijk interessant om te weten waarom de VVCS deze commerciële activiteiten ontplooit, want in principe hoort een vakbond dat niet te

³² Meer informatie over de VVCS als organisatie en de services die zij aan de leden aanbieden is te vinden in appendix 8.

³³ Zelf noemen ze het liever begeleider, maar voor de consistentie gebruik ik spelersmakelaar of zaakwaarnemer.

doen. Danny Hesp zegt het volgende hierover: ‘Deze activiteit komt eigenlijk doordat wij al zolang in deze wereld actief zijn en de spelers naar ons toekomen om te vragen of wij het contract voor ze kunnen doen [...] Dit komt vooral doordat de spelers vertrouwen hebben bij ons, wat de spelers bij andere zaakwaarnemers niet hebben.’ Danny Hesp haalt hier de vertrouwenskwestie aan, er is veel vertrouwen tussen de VVCS en haar leden. Dit komt ten eerste door de vakbondsactiviteiten in het verleden, ten tweede kan dit versterkt worden met de relatie van een speler tussen de zaakwaarnemer. Voor de vakbond schuilt er een groot gevaar in het hebben van zaakwaarnemers binnen de organisatie. Mocht het zo zijn dat een van de zaakwaarnemers buiten de regels van de FIFA om werkt, dan wordt de hele organisatie in een slecht daglicht gesteld. Waardoor het vertrouwen richting alle spelers in een klap weg kan zijn, dit kan zeer schadelijk zijn voor de VVCS. Hiervan is de voorzitter van de VVCS zich ook bewust: ‘Daar ligt het gevaar voor ons en daar moeten wij voor uitkijken. Zij werken natuurlijk voor de vakbond en als een iemand zich aan de regels moet houden, dan zijn wij dat wel. Voor ons is het dodelijk als een van de jongens iets uithaalt wat niet door de beugel kan.’ De VVCS probeert dit ook te voorkomen, door zorgvuldig haar werknemers aan te stellen, dit houdt in dat niet iedereen zaakwaarnemer bij de VVCS kan worden. ‘Wij kijken ook wel wie we aannemen, het is niet zo dat we iedereen zomaar aannemen. We hebben wel jongens, die wij al heel lang kennen.’ aldus Danny Hesp. Daarna geeft hij nog wel aan, dat het voor de grote kantoren ook dodelijk kan zijn als ze buiten de regels werken. Het is wel duidelijk dat de zaakwaarnemers binnen de VVCS een heikel punt is, waar met zorg mee om gesprongen moet worden.

Over het algemeen is, volgens de VVCS, de kwaliteit van de zaakwaarnemers goed. Er zijn altijd positieve en negatieve verhalen, maar de grotere kantoren in de markt van zaakwaarnemers zijn over het algemeen van goede kwaliteit. Danny Hesp geeft aan dat de negatieve verhalen vaak van de spelersmakelaars zonder een licentie zijn of van degene die een licentie hebben, maar slecht op de hoogte zijn van de reguleringen. Danny Hesp geeft ook aan wat de belangrijkste taak van een zaakwaarnemer is: ‘De zaakwaarnemer moet een zo breed mogelijk pakket aanbieden en alles ten gunste van de voetballers en dat is de belangrijkste taak.’ Hij geeft duidelijk aan, dat de zaakwaarnemer niet alleen de contractonderhandelingen voor een speler moet doen, het gaat veel verder dan alleen de contractonderhandelingen. De zaakwaarnemer moet zoveel mogelijk regelen voor de speler. Als de zaakwaarnemer er zelf niet toe in staat is, dan kan die partners hebben met specifieke kwaliteiten.

Over de transparantie in de markt is Danny Hesp heel kort: ‘Hoe meer transparantie over een transfer, hoe beter het is.’ Voor de VVCS is het van belang, dat er meer transparantie komt in de markt van zaakwaarnemers, zodat er meer besef is wat de zaakwaarnemers verdienen. Het geld wat de zaakwaarnemers verdienen wordt onttrokken aan de voetballerij en dat is niet altijd positief volgens deze organisatie.

De controlerende rol van de KNVB is ook niet waterdicht, volgens Danny Hesp. De laatste jaren glippen er nog te vaak contracten doorheen die niet voldoen aan de eisen, dit zou eigenlijk niet mogen. Volgens Danny Hesp kan de FIFA ook strenger optreden in een controlerende rol, hij geeft aan: ‘Als iemand echt de regelgeving van de FIFA overtreedt, dan moet je harde straffen uitdelen’.

In de discussie of de licentie nodig is in de markt van zaakwaarnemers, is de voorzitter van de VVCS heel duidelijk: ‘Ik vind dat iedereen die als makelaar aan de slag wil in het betaald voetbal, dat hij gewoon een licentie moet hebben.’ Dit wordt over het algemeen dan wel gezien als een zwaar examen, maar hierdoor zijn de zaakwaarnemers ook goed op de hoogte van de huidige reguleringen in de markt. Hij geeft ook aan dat er geruchten zijn dat de FIFA het hele licentie systeem er uit wil gooien, maar dan zou het een onhoudbare situatie worden. De VVCS is positief over de licentie en vindt ook dat een herexamen een goede regeling is.

Hierboven is het ook al gezegd, maar de VVCS zou graag zien, dat de regelgeving nog scherper wordt ten opzichte van de zaakwaarnemers. De VVCS is de belangenorganisaties voor spelers en willen de spelers beschermen en mede hierdoor zegt Danny Hesp: ‘Ik denk dat de regelgeving van zaakwaarnemers veel strakker kan en dat is ook niet goed voor de jongens die hier actief zijn als begeleider. Dat zeg ik namens de spelers, want die willen wij beschermen.’ De begeleiders binnen de VVCS zijn ook zaakwaarnemers met een licentie en die hoeven ook niet per se een strengere regelgeving, maar de VVCS als vakbond staat hier wel achter. Hierin komt het conflict van belangen weer naar voren.

4.2.2 FBO

De ‘Federatie Betaald Voetbal’ (FBO) is de belangenvereniging voor de clubs. Deze organisatie vertegenwoordigt alle clubs tijdens de CAO onderhandelingen. In eerste instantie was dat de reden om tot de oprichting te komen van de FBO in 1968³⁴, daarnaast is het voor de clubs ook een voordeel om verenigd te zijn in deze organisatie, zodat ze op kunnen komen voor de gezamenlijke standpunten. De laatste jaren is de FBO zich ook aan het ontwikkelen op het gebied van juridisch advies. Clubs maken steeds meer gebruik van deze gratis service³⁵, daardoor zijn clubs in staat om kosten te besparen. Zoals de heer Boetekees aangaf tijdens het interview, kan de kostenbesparing voor clubs oplopen tot 100.000 euro. Door het niet hoeven te gebruiken van extern juridisch advies kunnen de clubs kosten besparen. De FBO heeft zelf ook een boek laten uitbrengen met als titel ‘Van pressiegroep tot dienstverlener’. Deze titel geeft duidelijk aan, hoe de FBO is geëvolueerd over de tijd. In het begin, was het een

³⁴ Dit is niet gelijk met de invoering van het betaalde voetbal in Nederland, welke in 1954 was. Het heeft 14 jaar geduurd voordat de clubs zich hebben verenigd in een vakbond.

³⁵ Leden van de FBO hebben het recht om gratis gebruik te maken van juridisch advies verleend door de FBO. Om lid te zijn van de FBO moeten ze wel een contributie betalen.

vakbond voor de betaald voetbal organisaties, een pressiegroep die opkwam voor de belangen van zijn leden. De laatste jaren bieden ze ook een extra service aan, de juridische dienstverlening.

Het interview met deze organisatie heeft plaatsgevonden met mr. Mark Boetekees, de directeur van de FBO. Hij heeft zijn visie laten schijnen over de verschillende aspecten die komen kijken bij het zaakwaarnemerschap en daarnaast heeft hij meer verteld over de FBO als organisatie³⁶.

Ten eerste, had de directeur van de FBO vraagtekens wat de toegevoegde waarde van zaakwaarnemers zijn. Hij is hier duidelijk en kort in: 'Je kunt je de voetbalwereld tegenwoordig niet meer voorstellen zonder zaakwaarnemers. Ik vraag mijzelf nog wel eens af wat de toegevoegde waarde van een zaakwaarnemer is.' Hier komt de visie van de FBO ten opzichte van zaakwaarnemers duidelijk naar voren. Hij voegt hier het volgende aan toe: 'Het zijn doorgaans niet de mensen die het beste op de hoogte zijn van de reglementen, even los van de mensen die dat wel zijn.' Hij erkent wel, dat er ook voordelen zijn bij het hebben van een zaakwaarnemer, dit gaat dan vooral over het netwerk bij de clubs die een zaakwaarnemer heeft. Het is voor de jonge jongens van belang om iemand te hebben die ze bijstaat tijdens de contractonderhandelingen. Mark Boetekees geeft aan, dat dit ook gedaan kan worden door bijvoorbeeld een advocaat. Hij geeft een voorbeeld, wat zijn mening ondersteunt: 'Toen ze speler waren konden ze het blijkbaar niet zelf. Op het moment dat ze geen speler meer waren, dan kunnen ze ineens zaakwaarnemer worden. Dat vind ik het beste argument om vraagtekens te zetten bij de toegevoegde waarde van zaakwaarnemers.' Hij neemt wel een slag om de arm, dat hij niet alle zaakwaarnemers over een kam wil scheren. Hier komt wel naar voren dat hij denkt, dat onder de 103 zaakwaarnemers, veel mensen zitten die niet bekwaam genoeg zijn.

Daarna kwam de licentie ter sprake en de moeilijkheidsgraad hiervan. Hij denkt, dat de moeilijkheidsgraad van het examen niet zo hoog is als veel mensen veronderstellen. In het volgende citaat komt dit goed naar voren: 'Maar het halen van het examen van je licentie is natuurlijk een makkie. Dat is echt zo, het zijn 20 multiplechoice vragen [...] Zelfs als je toevallig goed gokt, kun je de licentie nog halen.' Hierbij zegt hij dat het lastiger wordt als je weinig met de reglementen werkt. Werkt iemand vaak met de reglementen, dan is het vrij eenvoudig om het examen te halen. Hij heeft een uitgesproken mening over de licentie: 'De licentie is een beetje een wassen neus, omdat er zoveel constructies zijn om buiten de licentie om zaken te doen. Dat gebeurt ook, zonder dat ik dat overigens goedkeur.' Volgens hem is het belangrijk dat de KNVB een manier vindt om de spelersmakelaars aan de reglementen van de KNVB te binden, dan is de licentie in principe helemaal niet nodig. De licentie laat ook ruimte voor corruptie, dat is te zien in de grote verschillen in het slagingspercentage. Hij ziet

³⁶ Over informatie van de FBO wil ik de lezer verwijzen naar appendix 9. Mark Boetekees verteld in het eerste deel van het interview meer over de FBO en welke taken zij uitvoeren. Voor het onderzoek is dit niet meteen van toegevoegde waarde.

liever een ander systeem, ter vervanging van het huidige licentiesysteem. Er moet een manier gevonden worden, hoe de spelersmakelaars aan de reglementen van de KNVB gebonden worden.

Mark Boetekees hecht vooral veel waarde aan transparantie in de markt van zaakwaarnemers. Hierin kunnen nog grote stappen gezet worden. De KNVB is hard bezig om hierin verbeteringen aan te brengen. Het clearinghouse zou hierin ook van toegevoegde waarde kunnen zijn, hij is hiervan een voorstander. Daarnaast geeft hij aan dat betalingen aan zaakwaarnemers geld is, wat uit de voetballerij vloeit. In het volgende citaat komt duidelijk het belang van transparantie naar voren: ‘Je moet proberen die schimmigheid van die betalingen volledig transparant te maken. Transparantie is belangrijk en niet dat allerlei transacties via weet ik veel wat voor exotische eilanden plaatsvinden om maar belasting te ontduiken. Dat is voor mij het belang van het reguleren van de zaakwaarnemers, transparantie.’ In het kader van transparantie, staat hij ook achter de invoering van een lijst waarop staat welke spelers onder contract staan bij een bepaalde spelersmakelaar. Er zit wel een beperking op deze transparantie, want hij vindt dat de publieke opinie niet alles hoeft te weten. Zolang de spelers, clubs en zaakwaarnemers meer openheid naar elkaar toe tonen, dan is het goed. De KNVB kan de controlerende rol hierin spelen, als een clearinghouse.

De rol van de FIFA en KNVB vindt hij niet goed, als het gaat om de controlerende rol die ze hebben. De FIFA moet strengere controles uitvoeren tijdens de examens om de licentie te behalen. Op dit moment zijn er grote verschillen tussen de slagingspercentages, dit kan niet anders zijn dan dat er gesjoemeld wordt met de examens. Daarnaast denkt hij ook dat het voor de KNVB lastig is om te zorgen dat iedereen het reglement naleeft. In de meeste gevallen is het lastig om bewijs te krijgen.

4.2.3 ProAgent

De laatste vakbond die behandeld zal worden in dit hoofdstuk is ProAgent, de vakbond van de zaakwaarnemers. Het is opgericht in 2006 door verschillende zaakwaarnemers, zodat ze een vakbond/lobbygroep hebben die voor de rechten van de zaakwaarnemer op kan komen. Hiernaast bieden ze ook assistentie aan tijdens contract onderhandelingen. Mocht een zaakwaarnemer vragen hebben over de juridische gang van zaken, dan kunnen ze advies inwinnen bij ProAgent. Over het algemeen, heeft ProAgent meer kennis dan de zaakwaarnemer, mede doordat ze veel professionele partners hebben op verschillende vakgebieden.

Het interview heeft plaatsgevonden met de directeur van de ProAgent, mr. Roberto Branco Martins. Hij heeft verder uitgelegd hoe de organisatie ProAgent in elkaar steekt en welke services ze willen aanbieden aan de leden³⁷. Verder zijn de vragen vooral gericht op de speerpunten die aanwezig zijn in de markt van zaakwaarnemers.

³⁷ Op de eerste twee pagina's van het interview is meer informatie te vinden over Roberto Branco Martins en de organisatie ProAgent. Deze is te vinden in appendix 10.

Ten eerste, maakt Branco Martins duidelijk dat er niet een prototype zaakwaarnemer bestaat. Elke zaakwaarnemer biedt zijn eigen servicepakket aan en heeft zijn eigen specialiteiten, waar die goed in is. De huidige definitie die, conform de reglementen, gehanteerd wordt is degene van arbeidsbemiddeling. Die is alleen gericht op het tot elkaar brengen van twee partijen (voetballer, club) met als doelstelling het aangaan van een arbeidscontract. Er zijn veel spelersmakelaars die met een backoffice werken volgens Branco Martins. Dit zijn spelersmakelaars die 3 à 4 werknemers hebben, die bieden vaak naast de vertegenwoordiging tijdens contractonderhandelingen ook financieel advies of juridisch advies. Het is lastig om een definitie te geven van een zaakwaarnemer, volgens hem.

Verder denkt hij dat er te veel onduidelijkheid is over hoeveel zaakwaarnemers actief zijn op de markt zonder een licentie en hij vindt het essentieel om deze in kaart te brengen. Over de kwaliteit van zaakwaarnemers zegt die over degene zonder licentie het volgende: 'Ik ga er nu even vanuit dat een makelaar die geen licentie heeft, niets voor niets geen licentie heeft.' Daarnaast zegt die het volgende over de kwaliteit van de zaakwaarnemers met een licentie: 'De kwaliteit van de makelaar met een licentie, ik kan ze natuurlijk niet allemaal over een kam scheren [...] de kwaliteit vrij hoog is.' Uit eigen ervaringen, ook door ProAgent, zegt Branco Martins, dat de kwaliteit van de zaakwaarnemers met een licentie vrij hoog is. Over de problemen in de markt zegt hij het volgende: 'Soms wat te maken krijgen met moeilijkheden in de markt en natuurlijk soms ook wel een beetje 'streetwise' te zijn om bepaalde deals te sluiten, maar dat is inherent aan de voetbalwereld.' Hoewel, hij wel denkt dat de kwaliteit vrij hoog is van de zaakwaarnemers vindt hij dat er teveel spelersmakelaars zijn voor de markt in Nederland: 'In Nederland is het uit zijn verband gegroeid. Er zijn teveel makelaars voor de markt die er is. Er is natuurlijk veel concurrentie onderling.' Het grote aantal zaakwaarnemers zorgt daardoor ook voor de grote concurrentie tussen de zaakwaarnemers. Branco Martins noemde de term 'conculega's', dat houdt in dat ze op bijeenkomsten van ProAgent prima met elkaar overweg kunnen. De meeste zaakwaarnemers hebben wel allemaal in het achterhoofd wat voor speler een bepaalde zaakwaarnemer heeft en of die eventueel niet van toegevoegde waarde kan zijn voor de andere zaakwaarnemer. Hierdoor kunnen er uiteraard conflicten ontstaan.

De directeur van ProAgent staat ook achter een verhoogde transparantie in de markt van zaakwaarnemers. Hij houdt hier wel een slag om de arm, dat het niet te ver wordt doorgevoerd: 'Wat ik daarmee wil zeggen is dat de transparantie wel van twee kanten moet komen. Als transparantie wil zeggen, dat er een systeem komt waarbij er duidelijk wordt wat de commissies zijn. Dat vind ik prima, maar het is brug te ver om alles openbaar te maken.' Hij geeft daarna aan dat hij de verhoogde transparantie in de markt ziet zitten, als het bijvoorbeeld de vorm krijgt van het clearinghouse, eerder behandeld in hoofdstuk 4.1. Op deze manier kan worden voorkomen dat de publieke opinie alles komt te weten over de details van een transfer.

Tegenover de licentie staat Branco Martins uitermate positief. Er zijn kanttekeningen te plaatsen bij de licentie, maar de licentie is volgens hem noodzakelijk in deze sector. Op dit moment ziet hij het vooral als een kwaliteitskeurmerk, het zou beter zijn om de waarde van de licentie te verhogen. In het volgende citaat komt zijn mening goed naar voren over de licentie: ‘Als je zegt vind je de licenties goed, dan vind ik dat inderdaad goed, maar ik zou wel opperen voor een striktere vorm van regulering en naleving daarvan.’ Er mogen volgens hem wel strengere eisen gesteld worden aan de zaakwaarnemers die een licentie bezitten, maar de sancties moeten ook strenger worden. Deze sancties moeten dan niet alleen naar de zaakwaarnemers toe gelden, maar ook richting de clubs die zaken doen met een zaakwaarnemer zonder een licentie. Hij geeft wel aan dat het noodzakelijk is, dat de zaakwaarnemers aanwezig zijn bij het creëren van de reguleringen. Branco Martins geeft aan dat er iets niet klopt aan het examen, die afgenomen wordt door de KNVB. Veel intelligente mensen nemen deel aan het examen, maar het slagingspercentage is onder de 10 procent. Hij haalt ook het voorbeeld aan, dat er in een Zuid-Afrikaans land een slagingspercentage van 100 procent was. Hij zegt: ‘Dat is complete waanzin, daar is in het midden iets mis gegaan. Daarom blijft het examen een heikel punt.’ Hij geeft wel aan dat het niet de bedoeling is, dat de licenties gewoon weggegeven worden. De manier van toetsing is een actiepoint, waar de verschillende partijen over na moeten denken hoe dat verbeterd kan worden. Over de volgende regeling is hij duidelijk, dat de zaakwaarnemers om de vijf jaar het examen opnieuw moeten maken. Hij zegt hierover het volgende: ‘Dit is ook een gedrocht van een regel die raakt noch kant noch wal. Daar is totaal niet over nagedacht.’ De regel zal waarschijnlijk afgeschaft worden, voordat die daadwerkelijk in werking zal treden volgens hem. Permanente educatie zou een mogelijke oplossing zijn, hierbij moet je denken aan verschillende cursussen die gevolgd moeten worden elk jaar. Op deze manier blijven de spelersmakelaars op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.

‘Ik denk dat een rol van de KNVB als toezichthouder ook belangrijk is om misstanden te voorkomen en er ook voor te zorgen dat er ook transparantie is in betalingen en dergelijke. Ik denk ook dat de KNVB dat heel graag wil, maar dat zij ook slachtoffer zijn van haar eigen reglementen. Want binnen de KNVB heb je een orgaan tuchtrechtspraak, als er dan een keer een probleem is dan komt het daar terecht. Die moeten zich houden aan de eigen regels.’ Hier spreekt hij zich duidelijk uit over de KNVB in haar controlerende rol. In principe is hij wel tevreden over de rol van de KNVB, maar dat ze zelf soms wel meer willen doen. Hij geeft wel aan dat de nationale voetbalbond zich meer moet concentreren op de grote lijnen, dan op de kleine onbenulligheden. De actoren in de markt weten waar de echte problemen zitten, maar daar focust de KNVB zich niet op, aldus Branco Martins.

Tot slot, is er gesproken over de regulering die op dit moment bestaan en hoe deze eventueel veranderd kunnen worden, op een manier waardoor de reguleringen beter nageleefd kunnen worden. Op de vraag of reguleringen nodig zijn in de markt van zaakwaarnemers is de directeur van ProAgent duidelijk, want hij denkt dat de reguleringen wel degelijk nodig zijn. Het gevaar schuilt zich in

overregulering. Autoriteiten moeten ervoor zorgen dat de regels niet worden overdreven en dat er niet een wirwar van regulering ontstaat. Hij denkt dat overregulering kan leiden tot een grotere wanorde: 'Een striktere regulering leidt uiteindelijk alleen maar tot het afschrikken van makelaars om de licentie te halen. Dat zal dan weer leiden tot een grotere poule van zaakwaarnemers, die geen licentie bezitten. Waar je dan helemaal geen toezicht op kan houden.' Door de striktere regulering zal de KNVB nog minder in staat zijn om overzicht te houden. Een anekdote verteld een groot deel van het verhaal over de huidige reguleringen: 'Als een makelaar mij vraagt om advies, dan zeg ik dat hij een ding altijd in zijn achterhoofd moet houden en dat is dat je altijd een regel overtreedt met wat je ook doet. Als jij het verenigingsrecht niet overtreedt, dan overtreedt je wel het algemene of civiele recht.' Dit geeft aan hoe diffuus de huidige reguleringen zijn. Het is duidelijk dat het op deze manier niet werkt. Branco Martins pleit dan ook voor nieuwe reguleringen die alle andere regels overkoepelt, want hij zegt: 'De huidige regulering schiet tekort, het is noodzakelijk om op Europees niveau met formele wetgeving te komen.' Als er wetgeving op Europees niveau doorgevoerd, dan zijn de lidstaten verplicht om deze reguleringen te accepteren en door te voeren. Het nieuwe reglement voor de zaakwaarnemers moet op een Europees niveau tot stand komen in samenwerking met de verschillende partijen die op de markt actief zijn volgens hem. De UEFA neemt dan de controlerende rol op zich.

4.2.4 Conclusie

De tegenstellingen zijn duidelijk tussen de verschillende vakbonden, ze behartigen allemaal de belangen van een andere actor. Hierdoor hebben ze ook verschillende standpunten over verschillende aspecten in de markt van zaakwaarnemers. De VVCS zegt scherpere reguleringen in te willen voeren, ProAgent wil een nieuwe set van reguleringen op Europees niveau en de FBO wil een manier hebben om de zaakwaarnemers te binden aan de reglementen van de KNVB. De ideeën lopen uiteen over de oplossing, maar de vakbonden zijn het er wel over eens dat er een ander systeem of een toevoeging moet komen op het huidige licentiesysteem. De VVCS en ProAgent staan qua reguleringen haaks op elkaar, aangezien ProAgent waarschuwt voor overregulering en de VVCS denkt dat meer reguleringen de oplossing is. Daarnaast geven ze wel aan dat de KNVB de controlerende rol meer moet oppakken, maar dat ze hierdoor ook beperkt zijn met de mankracht die ze hebben. De FBO zegt zelfs, dat de zaakwaarnemers eigenlijk niet nodig zijn in de markt, ProAgent en de VVCS spreken dit tegen. Het is vaak zo dat de jonge jongens, bij het tekenen van het eerste contract, bijgestaan moeten worden door een zaakwaarnemer, zodat de club niet van de machtssituatie misbruik kan maken. In het begin hebben de clubs een overwicht op de jongens van 16/17, aangezien de jongens graag profvoetballer willen worden en daardoor sneller lage aanbiedingen accepteren.

Ze opperen allemaal voor een verhoogde transparantie in de markt, hoewel ProAgent niet wil dat dit te ver doorslaat. Op dit moment is er weinig transparantie in de markt, hoewel er wel pogingen vanuit de FIFA/KNVB gedaan worden om deze te verhogen. Bij elke deal wordt aangegeven wie de zaakwaarnemer was en wat zijn aandeel was. Daarnaast zou de publicatie van een lijst met de

zaakwaarnemers plus de spelers die ze onder contract hebben ervoor zorgen dat de transparantie verhoogd wordt. Dit kan een van de manieren zijn om de transparantie te verbeteren.

Het is zaak, dat de verschillende vakbonden van de actoren in de markt van zaakwaarnemers bij elkaar komen zitten en met elkaar overleggen wat de mogelijke stappen zijn richting nieuwe reguleringen. De groepen die betrokken zijn in de markt weten goed waar de problemen liggen en kunnen, door met elkaar in conclaaf te gaan, mogelijke oplossingen vinden in reguleringen. Op deze manier kan er draagvlak gecreëerd worden voor eventuele nieuwe regelgeving.

4.3 Spelers

Dit hoofdstuk gaat over de actor spelers in de driehoeksverhouding club-speler-zaakwaarnemer. Informeel is er wel gesproken met een aantal ex voetballers, die nu ook een ander dienstverband hebben. Mede hierdoor was het niet van een toegevoegde waarde om dat erbij te voegen, aangezien de mening al beïnvloedt zou zijn door de nieuwe functie. Uiteindelijk, door onder andere de kwestie tijdgebrek en de moeilijkheid in het benaderen van spelers, ben ik niet in staat geweest een interview af te nemen.

In de informele gesprekken en in verschillende interviews in de Voetbal International met voetballers, komt duidelijk naar voren dat het belangrijkste aspect van de relatie speler-zaakwaarnemer de vertrouwensband is. Is het vertrouwen weg, dan willen de spelers vaak verder met een andere zaakwaarnemer. Het kan ook zijn, dat een zaakwaarnemer het gevoel heeft dat de vertrouwensrelatie weg is, dan beëindigt de zaakwaarnemer ook het contract. Mijn conclusie is, dat de band tussen een speler en een zaakwaarnemer is gebaseerd op vertrouwen van beide kanten. Ontbreekt het vertrouwen, dan zal de relatie ook niet lang voortduren.

Verder valt er weinig te zeggen over de relatie tussen de zaakwaarnemer en de speler, hiervoor zou verder onderzoek moeten plaatsvinden. Het is uitermate interessant om informatie te vergaren over de ervaringen van spelers met zaakwaarnemers.

4.4 Clubs

Er zijn ook twee mensen in de clubleiding geïnterviewd van twee verschillende clubs. Chris Woerts heeft de vragenlijst per mail beantwoord, aangezien hij tegenwoordig voor AFC Sunderland actief is. De focus van het interview ligt vooral op zijn ervaringen met de Nederlandse zaakwaarnemers. Verder had Earnest Stewart, technische directeur van NAC Breda, tijd om een interview af te laten nemen. Deze twee zullen samen behandeld worden in dit hoofdstuk. Voor achtergrond informatie over Earnest Stewart of NAC Breda wil ik naar het interview verwijzen in appendix 11.

Earnest Stewart heeft als technische directeur van NAC Breda veel te maken met zaakwaarnemers en geeft het volgende aan: 'Je hebt altijd twee verschillende soort zaakwaarnemers/begeleiders hierin, sommige zie je alleen tijdens de contractonderhandelingen en andere zie je vaker.' Wat voor zaakwaarnemer een speler nodig heeft, is verschillend per speler. Er kan volgens hem dus niet een duidelijke functie gegeven worden aan de zaakwaarnemers. Chris Woerts denkt dat de zaakwaarnemers een belangrijke taak hebben: 'Opkomen voor de belangen van de speler.' Hier kan veel onder vallen, maar het geeft aan dat het heel divers kan zijn en het kan verschillen per speler. Elke speler wil een andere benadering, sommige voetballers hebben meer aandacht nodig.

Zowel Chris Woerts en Earnest Stewart geven aan, dat het tegenwoordig niet meer kan ontbreken in de voetbalwereld. De zaakwaarnemers zijn een onderdeel geworden van de voetballerij. Daarnaast zijn ze ook beide van mening, dat er slechte zaakwaarnemers tussen zitten, maar er zijn ook veel goede zaakwaarnemers. Stewart zegt het volgende hierover: 'Ik kan me goed voorstellen dat je als speler een zaakwaarnemer hebt, ik ben zelf ook speler geweest natuurlijk.' Daarnaast geeft hij aan dat het voor jongere jongens nog belangrijker is om een zaakwaarnemer mee te nemen, aangezien de eerste contracten belangrijke contracten zijn om af te sluiten. Woerts geeft aan: 'Je hebt goede en slechte zaakwaarnemers en ze vormen een belangrijk onderdeel van de voetballerij of je het nu leuk vindt of niet, dus je handelt daar ook naar.' Hij heeft hierbij over de kwaliteit van de zaakwaarnemers dat kan verschillen per zaakwaarnemer. De clubs lijken te accepteren, dat zaakwaarnemers bij het voetbalwereldje horen. Stewart denkt ook dat de kwaliteit van de aanwezige zaakwaarnemers redelijk is, aangezien zij allen goed op de hoogte zijn van de verschillende regulerings. Hij zegt het volgende over de kwaliteit van de zaakwaarnemers: 'Het is heel verschillend, maar ik moet wel zeggen dat de Nederlandse spelersmakelaar goed op de hoogte zijn van wat er wel en niet kan [...] Dat is bij een Nederlandse zaakwaarnemer heel vaak goed verzorgd.' De clubs geven in deze zin aan, dat er goede zaakwaarnemers rondlopen, de FBO was hier toch gematigd in. De clubs zijn degene die aan de onderhandelingstafel zitten met een zaakwaarnemer en op die manier goed kunnen beoordelen wat de kwaliteit is van een bepaalde zaakwaarnemer. Stewart geeft aan, dat hij niet kan zeggen hoeveel zaakwaarnemers er in Nederland kunnen zijn en of er teveel zijn op dit moment. De ervaringen zijn over het algemeen goed met zaakwaarnemers, maar ze geven wel aan dat de vertrouwenskwestie ook een grote rol speelt hierin. Het is voor clubs zaak, om zo min mogelijk in contact te treden met de kwalitatief, mindere zaakwaarnemers.

De vraag is dan automatisch: Heeft de club een keus in het kiezen van de zaakwaarnemer? Veel spelers hebben een bepaalde zaakwaarnemer en willen alleen vertegenwoordigd worden door deze zaakwaarnemer. De technische directeur van NAC geeft aan, dat de clubs in Nederland hebben afgesproken om alleen zaken te doen met zaakwaarnemers die een licentie bezitten. Hij gaat er dan ook vanuit dat alle clubs zich hieraan houden. Woerts geeft aan dat de clubs alleen zaken doen met een gelicentieerde makelaar, dit wordt ondersteund door Stewart die het volgende zegt over het handelen

met zaakwaarnemers met een licentie: ‘Ja, dat was vroeger niet het geval. Dat is ook heel duidelijk, maar nu ziet de KNVB er heel streng op toe of dat wel gebeurt. Daarom houden wij ons daar ook aan.’

De transparantie in de markt is een belangrijk punt. Stewart geeft aan dat hij het tekort aan transparantie niet merkt. Als NAC een speler wil hebben, dan informeren zij wie de spelersmakelaar is. Dit komen ze dan vaak snel te weten. In die zin is er volgens hem geen tekort aan transparantie. Er is wel meer transparantie nodig richting de spelers: ‘Ik vraag mij wel eens af of spelers weten wat er betaald wordt aan een zaakwaarnemer [...] Dat kan door die verhoogde transparantie wel veranderen natuurlijk.’ Hierin doelt hij op het feit dat de club geld betaalt aan de zaakwaarnemer³⁸, hierdoor zijn de spelers vaak niet op de hoogte wat de zaakwaarnemer heeft verdiend voor de geleverde dienst.

Chris Woerts denkt, dat de licentie niet voor een kwaliteitsverhoging zorgt bij de zaakwaarnemers. Terwijl de bedoeling van de licentie is, om de goede zaakwaarnemers van de slechte zaakwaarnemers te scheiden. Earnest Stewart geeft over deze kwestie wel aan: ‘Op het moment dat een licentie vereist is, dan moet je een bepaald examen halen en een eed afleggen. Dan wordt er al een stuk gescheiden, dan wordt het makkelijk om allemaal rechte deals te sluiten.’ Hij geeft aan, dat er door licentie meer eerlijke deals worden gesloten. Wat in principe inhoudt, dat de kwaliteit van de zaakwaarnemers is gestegen. Volgens Stewart betekent de licentie, dat je het grootste deel van de slechte zaakwaarnemers hiermee uit de markt kan houden. Er zijn altijd uitzonderingen, zoals in elke markt.

In de publieke opinie zijn vaak berichten te melden dat een bepaalde zaakwaarnemer veel macht zou hebben binnen een bepaalde club. Dit kan komen doordat de club verschillende spelers in dienst heeft van een zaakwaarnemer of dat er een warme relatie bestaat tussen zaakwaarnemer en leidinggevende. Stewart geeft aan tijdens het interview: ‘Er is een bepaalde macht, maar de club heeft altijd nog het recht om zelf te bepalen: we doen het wel of we doen het niet. Dat gaat dan alleen wel ten koste van een speler, als je heel straight bent.’ Het geeft aan dat de clubs zelf bepalen met wie ze in onderhandeling treden. Er kan een situatie ontstaan waarin de zaakwaarnemer een bepaalde macht heeft over een club, maar hierin heeft de club zelf de keus. Woerts geeft aan dat het toeval is, als een bepaalde zaakwaarnemer veel spelers bij een club gestald heeft. Het is niet zo, dat de clubs vragen aan een bepaalde zaakwaarnemer of ze een speler weten voor een bepaalde positie. De clubs willen het liefst onafhankelijk blijven van de zaakwaarnemers. Stewart geeft het volgende aan: ‘Wij hebben een scouting, die verricht zijn werk. Dan komt de scouting tot een conclusie en dat kan zijn dat we iemand graag willen hebben [...] Maar het is niet zo, dat wij naar een zaakwaarnemer toe gaan en zeggen van we moeten een spits hebben en heb jij nog iemand in je stal.’

³⁸ In Nederland is het verplicht gesteld dat de werkgever betaalt, dit is vastgesteld in de WAADI. Hier verwijzen zowel Stewart als Woerts na.

De clubs staan in het hele verhaal gematigd positief richting de zaakwaarnemers. Er komt duidelijk naar voren dat ze geaccepteerd hebben, dat de zaakwaarnemers bij de voetbalwereld horen. Er zitten zaakwaarnemers tussen van slechte kwaliteit, daar ontkom je niet aan, volgens hen. De reguleringen, zorgen er voor dat de slechtste zaakwaarnemers wegblijven. Hoogstwaarschijnlijk, is de markt wel beter af door de reguleringen. Ze geven aan dat alle clubs alleen onderhandelen met een zaakwaarnemer die in het bezit is van een FIFA licentie. Er zijn de geoorloofde uitzonderingen, zoals ouders of advocaten. Hierover is een jaar geleden zelfs een afspraak gemaakt tussen de clubs, dit geeft aan dat de clubs zich meer bewust worden van de praktijken van zaakwaarnemers. Op deze manier, helpen ze mee in de bestrijding van malafide zaakwaarnemers. Het is natuurlijk de vraag, wat clubs doen als ze een speler graag willen hebben en die wordt vertegenwoordigd door een zaakwaarnemer die geen licentie heeft. Dan kunnen ze een oogje dichtknijpen en een regel overtreden om de gewenste speler toe te kunnen voegen aan de selectie.

4.5 Zaakwaarnemers

In dit hoofdstuk, komen de zaakwaarnemers aan bod, zij zijn degene die worden onderworpen aan allerlei reglementen. Hoe staan de zaakwaarnemers tegenover de regelgeving? Om meer te weten te komen, zijn er twee spelersmakelaars geïnterviewd. Een daarvan heeft zijn licentie gehaald en kan met alle clubs in onderhandeling treden. Het andere kantoor waarmee gepraat is, bestond uit een aantal werknemers die geen licentie bezitten. Dit kantoor maakt gebruik van een advocaat of een gelicentieerde zaakwaarnemer om een deal te kunnen sluiten. Door privacy redenen, zullen we degene met een licentie zaakwaarnemer A noemen en degene zonder een licentie zal zaakwaarnemer B genoemd worden.

Het is interessant om de tegenstellingen en overeenkomsten te zien tussen de twee verschillende makelaars kantoren. Beide kantoren werken met meerdere mensen, om de spelers zo goed mogelijk te begeleiden. De makelaarskantoren hebben mij ook een blik gegund in de wereld van de zaakwaarnemers en hoe het in zijn werk gaat binnen een spelersmakelaarskantoor. Hierdoor heb ik een beter zicht, hoe het in zijn werk gaat in de markt. Het is niet mogelijk om een volledig overzicht van de markt te geven, daarvoor is deze te onoverzichtelijk door de vele internationale invloeden in de markt.

Als buitenstaander heb ik mij altijd afgevraagd, hoe een zaakwaarnemer aan een speler komt die hij kan begeleiden. Bestaat er een bepaalde strategie? Er zijn veel zaakwaarnemers in Nederland, voor een handjevol talenten. Hoe zorgt de zaakwaarnemer ervoor, om het grote talent onder zijn begeleiding te krijgen? Eerst, wil ik een anekdote aanhalen van zaakwaarnemer A: 'Als je naar Ajax A1 gaat en je komt daar, dan zie je daar al 40 makelaars staan. Dan overdrijf ik niet. Alles en iedereen loopt daar. En dan schrik je wel van hoe kom ik daar tussen en soms is het echt gênant als de jongens

het kleine stukje van het veld tot aan de kleedkamer lopen in de rust, dat stukje tussen het veld en de kleedkamer is openbaar terrein. Al die makelaars, die er staan, duiken op die spelers af. Dat geeft wel duidelijk aan hoe groot de concurrentie strijd is.’ Deze anekdote geeft duidelijk aan hoe groot de concurrentiestrijd is en dan zeker bij de grote clubs van Nederland, aangezien daar meestal de grootste talenten rondlopen. Zaakwaarnemer B zegt over de concurrentie in de markt het volgende: ‘Daar heb je in elke industrie wel last van. Je hebt overal wel last van je concurrenten. Daarom hebben wij ook eigen aanbod voor die speler, en dat zijn al die services. En ja soms win je en soms verlies je.’ Zij zijn zich zeker bewust van de concurrentie binnen de voetbalmakelaardij, maar zij proberen door een unieke service aan te bieden daarbuiten te staan. Zaakwaarnemer B zegt het volgende over de uitbreiding van het cliëntenbestand: ‘Als je betrouwbaar bent wordt langzamerhand je naam wel gevestigd, want als spelers tevreden zijn. Dan zitten ze in de kleedkamer en vertellen het aan hun collega en/of vriend.’ Door mond op mond reclame tussen de voetballers kun je aan nieuwe cliënten komen.

De hoge concurrentie onderstreept nog maar eens de vraag: Hoe zorgt een zaakwaarnemer er voor om het grote talent onder zijn begeleiding te krijgen? De zaakwaarnemers geven aan, dat elke speler een individu is en ze hebben allemaal een andere benadering nodig. Zaakwaarnemer A zegt hierover: ‘Via allerlei verschillende wegen komen spelers naar ons toe en kom je ermee in aanraking. Er is niet een bepaalde strategie hoe je een speler binnen haalt.’ Dit komt terug in het interview met zaakwaarnemer B, er is niet een manier om nieuwe cliënten aan te trekken. Dit zijn twee makelaarskantoren die een breed service pakket aanbieden aan de spelers, zij beperken zich niet alleen tot arbeidsbemiddeling. Alle functies die een zaakwaarnemer kan uitvoeren worden door deze makelaarskantoren uitgevoerd, dit kan gedaan worden in samenwerking met partners.

Het lijkt nu net of alleen de zaakwaarnemers hevig met elkaar concurreren, maar de spelers doen zelf ook duit in het zakje. Beide zaakwaarnemers geven aan, dat spelers ook vaak van zaakwaarnemer wisselen, dit kwam in andere gesprekken ook naar voren. De topspelers, die het goed doen bij de clubs waar ze zitten, hebben geen behoefte aan verandering en zijn tevreden met de zaakwaarnemer en de club. De spelers die niet goed presteren en wissel zitten bij een club, hebben eerder de neiging om van zaakwaarnemer te wisselen en daarmee de kansen op een andere club proberen te vergroten. Hierdoor ontstaat er een chaotische markt. Het is dus niet zo, dat alleen de zaakwaarnemers bijdragen aan de hevige concurrentie in de markt. De spelers zijn hier ook medeverantwoordelijk voor.

Zoals de markt tot nu toe uit te doeken is gedaan lijken de zaakwaarnemers, mede door de hevige concurrentie, elke speler aan te willen trekken die ze kunnen krijgen. Dit wordt tegengesproken door zaakwaarnemer A. Voor de jonge bedrijven in de markt is dit zeker het geval, maar later willen de zaakwaarnemers ook spelers, waar ze zich mee willen identificeren. Zaakwaarnemer A zegt hierover: ‘Ik wil dat ik straks een portefeuille heb met jongens waar ik trots op ben en dat die trots zijn dat ze bij

ons kantoor zitten. En dat we dan een leuke, goede en positieve uistraling hebben.’ Het is belangrijk om te weten, dat een zaakwaarnemer na een tweejarig contract ook kan zeggen dat hij het contract niet vernieuwt. Het is een relatie die twee kanten op werkt en het gaat om een vertrouwensband tussen de zaakwaarnemer en speler. Bij hoofdstuk 4.3 is dit uitgelegd vanuit het perspectief van de spelers, maar voor de zaakwaarnemers geldt dit uiteraard ook. Zaakwaarnemer B zegt hierover: ‘Want bij goed contact laat een speler je nooit vallen. Maar er zijn natuurlijk ook wat zaakwaarnemers die ergens op uit zijn.’ Als de relatie goed is tussen de zaakwaarnemer en de speler, dan hoeven ze niet bang te zijn, dat er iets tussenkomt. Zelfs als andere spelersmakelaars met mooie verhalen langskomen bij de speler, dan zal de speler trouw blijven aan de huidige zaakwaarnemer.

Zaakwaarnemer A zegt, dat de kwaliteit in de markt van zaakwaarnemers niet heel erg hoog ligt. Er zijn nog veel zaakwaarnemers, zelfs met een licentie, die niet van een goede kwaliteit zijn. De kwaliteit is wel hoger geworden afgelopen jaren, maar dit komt doordat het daarvoor slecht gesteld was met de kwaliteit van de zaakwaarnemers. Volgens hem is het niet zo, dat iedereen die een licentie bezit ook een goede zaakwaarnemer is. Bij het beoefenen van dit vak komt meer kijken, dan alleen het juridische aspect. Er komen ook sociale aspecten kijken, dit is ook gezegd door Rob Siekmann. Zaakwaarnemer A gaf een typerend voorbeeld: ‘Als wij bijvoorbeeld bij ons seminar, wat we voor het eerst organiseerde, dan sturen wij 110 uitnodigingen en daarvan komen er 102 mensen op dat seminar. Dat geeft ook aan dat er behoefte is aan deze seminars.’ Dit geeft aan dat er een schaarste is aan extra services, die aangeboden kunnen worden door zaakwaarnemers. Op deze manier, is er nog wel plaats voor kwaliteitsverbetering onder de spelersmakelaars. De zaakwaarnemers geven wel aan, dat er een paar grote kantoren zijn die kwalitatief goed bekend staan.

De transparantie in de markt van zaakwaarnemers is een belangrijk discussiepunt. De hypothese is, dat de zaakwaarnemers niet zitten te wachten op een verhoogde transparantie. Na deze twee interviews ben ik erachter gekomen, dat dit niet het geval is. Zaakwaarnemers staan ook positief tegenover transparantie in de markt. Ze staan achter een verhoogde transparantie en op deze manier willen ze de professie in een beter daglicht zetten. Zaakwaarnemer B zei het volgende op de vraag of ze achter een transparantere markt stonden: ‘Wat ons betreft is dat prima, ik denk dat wij er alleen nog maar sterker uitkomen.’ De kantoren die niets te verbergen hebben zullen achter een verhoogde transparantie staan. Dit is namelijk uiteindelijk ook in het voordeel van de zaakwaarnemers, als mensen de beroepsgroep gaan waarderen. Zaakwaarnemer A zegt het volgende over de transparantie: ‘Ik vind het volkomen logisch, dat een speler weet wat je als makelaar verdient. Ik kom dan ook uit de advocatenwereld, waarin het heel duidelijk is welk uurtarief elke advocaat hanteert.’ In het laatste geval praat hij over transparantie binnen de markt zelf. Dat de spelers te weten komen, wat een zaakwaarnemer verdient aan een bepaalde speler. De spelers beseffen niet wat een zaakwaarnemer verdient aan een speler of dit maakt de spelers niets uit. Zaakwaarnemer B zegt hier het volgende over: ‘Denk je nou echt dat Ibrahimovic het nou echt interesseert of zijn makelaar 1 of 2 miljoen verdient. Hij denkt van ik verdien

genoeg dus pak jij maar wat je pakken kan. Er zijn zelfs speler bij die zeggen van als ik dit kan verdienen is het wat mij betreft prima. Alles wat je daarbij er nog uithaalt is voor jezelf, dat is aan jou.’ Dit geeft aan dat het besef en de wil om het te beseffen niet erg hoog is bij de voetballers. Op het moment dat ze zelf de kosten gaan betalen van zaakwaarnemers, dan zal het besef ook toenemen. Hoewel dit in Nederland juridisch nog niet haalbaar is. Verhoogde transparantie in de markt van zaakwaarnemers is een goede zaak volgens de zaakwaarnemers zelf.

De licentie is de regulering die het meeste stof heeft doen opwaaien. Er zijn makelaars die jarenlang actief waren in de markt als belangenbehartiger, die nu niet meer legitiem de speler mogen begeleiden. Mede doordat het slagingspercentage erg laag is tijdens het examen, heeft deze regulering ervoor gezorgd dat de spelersmakelaars zonder een licentie de mazen van de wet opzochten. Op deze manier, zijn er constructies ontstaan met behulp van een bevriende zaakwaarnemer met een licentie of een advocaat. Zaakwaarnemer B, die ook geen licentie heeft, geeft het volgende aan: ‘De KNVB moet niet weten dat ik bijvoorbeeld aan het onderhandelen ben met een club. We hebben een iemand met een licentie en die onderhandelt met de clubs en spelers en die tekent de contracten voor ons. Dat gaat dan ook naar de KNVB. Als de KNVB hoort dat ik onderhandel namens de spelers, dan heb ik een probleem. Omdat ik geen licentie heb en daar zijn ze juist zo mee bezig om die ongelicentieerde makelaars eruit vissen.’ Dit is het soort constructie waar ik het over heb, wat in het grijze gebied ligt of dit acceptabel is. Het betekent wel, dat een zaakwaarnemer zonder licentie onderhandelt met een club over het contract. Bij het uiteindelijk afsluiten van het contract komt een zaakwaarnemer met een licentie erbij zitten, die het contract tekent. Of dit goed of slecht is laat ik bij deze in het midden, dat is aan de lezer zelf om te beoordelen. Het is wel logisch, dat dit voor onduidelijkheid op de markt zorgt. De KNVB moet duidelijk stellen of dit mag of niet en daarnaast goede controle uit te voeren hierop.

De zaakwaarnemers geven beiden aan dat ze het examen als moeilijk hebben ervaren. Zaakwaarnemer A gaat zelfs een stap verder en zegt het volgende: ‘Ik vind het examen heel erg suggestief van opzet. Ik vind het heel erg bedoeld om je erin te laten lopen. Het is niet meer objectief. Ik vind het niet meer zozeer de moeilijkheidsgraad, maar ik vind het meer een gemenigheidgraad wat de boventoon voert. Het is echt bedoeld om je te laten zakken voor het examen.’ Is dit werkelijk de bedoeling van de KNVB? Hier kan je dan uiteraard je vraagtekens bijzetten, want een licentie is bedoeld als kwalitatieve beperking en niet als een kwantitatieve beperking. De stof die geleerd moeten worden voor het examen worden ook niet als nuttig ervaren, door de zaakwaarnemers. Zaakwaarnemer B zegt hierover: ‘Veel stof heb je helemaal niet nodig om het vak zaakwaarnemer uit te kunnen voeren. Je hebt heel veel niet nodig, zoals transferreguleringen.’ Ze stellen hierbij beide wel, dat het belangrijk is om een bepaald niveau te houden van de examinering. Zou dit niet het geval zijn, dan verliest de licentie zijn waarde. Zaakwaarnemer A zegt wel, dat het een idee kan zijn om iedereen een licentie te geven, die er een wil hebben. Dit is namelijk een manier waarop de KNVB alle zaakwaarnemers ondergeschikt maakt aan het reglement van de KNVB en dan indirect van de FIFA. Hebben de

zaakwaarnemers geen licentie, dan vallen ze niet onder het verenigingsrecht volgens zaakwaarnemer A. Daarnaast geven de zaakwaarnemers aan dat de licentie op dit moment niet uniform is. Zaakwaarnemer B zegt het volgende over het examen bij de Belgische voetbalbond: ‘. Het examen was wel in het Nederlands, dat was niet zo bij het Nederlandse examen.’ Officieel is het niet toegestaan om het examen in het Nederlands te houden. Daarnaast zegt zaakwaarnemer A: ‘Dat is wel opmerkelijk, als in Nederland het slagingspercentage 5 procent was en in Togo 100 procent. Wat het laatst ook letterlijk zo was, dan staat het niet in verhoudingen. Dan moet dat wel een belletje doen rinkelen vind ik.’ Dit zijn aanwijzingen die zeggen dat het examen bij lange na niet universeel is. Wil je de licentie overal van dezelfde waarde voorzien, dan is het essentieel dat het examen in alle landen van dezelfde moeilijkheidsgraad is.

Tijdens de interviews zijn veel van de problemen aangehaald in de markt van zaakwaarnemers. Dit geeft ook aan dat de betrokken partijen zelf het beste zicht op hebben. De KNVB ziet en hoort vanuit Zeist³⁹ niet welke zaken er allemaal spelen. Ze hebben wel een globaal idee wat er gaande is in de markt, maar de KNVB blijft aan de zijlijn staan. Naar mijn idee, is het idee om tot nieuwe regelgeving te komen, in samenwerking met de zaakwaarnemers, nog niet zo slecht. De geïnterviewde makelaarskantoren zijn jonge, ambitieuze kantoren op de markt. Ze liepen al wel enige tijd mee om ook interessante voorbeelden aan te halen. Er zitten tegenstellingen in de makelaarskantoren, ze hebben beide een eigen manier van werken. Op deze manier zijn de aangeboden services heterogeen⁴⁰, hiermee worden de voetballers beter voorzien in hun vraag naar de services. De voetballers hebben niet allemaal dezelfde wensen, die ze stellen aan een zaakwaarnemer. Voor de geïnteresseerde lezer zijn de interviews bijgevoegd in appendix 13 en 14. Het interview met zaakwaarnemer B geeft aan, dat er veel zaakwaarnemers zonder een licentie zitten die wel van een toegevoegde waarde kunnen zijn voor de voetballers.

De interviews waren al afgenomen voordat het wereldkundig werd, dat de FIFA het hele licentiesysteem wil afschaffen. Daardoor zijn hierover geen vragen gesteld aan de zaakwaarnemers.

4.6 KNVB

Tot slot moet er nog een actor behandeld worden in de markt van de zaakwaarnemers. Dit is de KNVB, deze heeft de controlerende rol in de markt van zaakwaarnemers. Daarnaast stellen zij ook de regels op waaraan de zaakwaarnemers zich moeten houden. Vaak zijn de reglementen opgelegd vanuit de FIFA, waar de KNVB is aangesloten. In hoofdstuk 3.5.2 is uitgelegd wat de rol van de KNVB is voor de Nederlandse zaakwaarnemer. Martijn Dingemans is verantwoordelijk voor het examen en hij

³⁹ Het hoofdkantoor van de KNVB zit in Zeist.

⁴⁰ Heterogeen betekent ongelijksoortig.

heeft toegezegd om een vragenlijst per mail te beantwoorden. Helaas is hij niet in staat geweest, door de grote drukte, om de vragenlijst te beantwoorden. Hierdoor is de visie van de KNVB niet meegenomen in het onderzoek. Helaas, is de beantwoorde vragenlijst niet op tijd terug gestuurd, nadat er verschillende malen is nagebeld en gemaild. Hierdoor kon de KNVB niet meegenomen worden in het onderzoek.

4.7 Conclusie

In de conclusie van dit hoofdstuk, zal ik de hypothesen scherper bijstellen na het aanhoren van de verschillende interviews. Zoals verwacht, zijn er veel tegenstellingen in de markt, iedereen behartigt andere belangen. De clubs, spelers, zaakwaarnemers hebben over veel zaken verschillende meningen. Dit zorgt natuurlijk voor enige spanning tussen de verschillende actoren. Iedereen is zich er terdege bewust van, dat zaakwaarnemers tegenwoordig bij de voetballerij horen. De FBO was het meest kritisch op de rol van een zaakwaarnemer, deze zegt dat ze in principe niet nodig zijn. Hierbij zet de FBO wel een kanttekening, dat het voor jonge spelers wel nut heeft om iemand in de hand te nemen die hem kan begeleiden bij de contractonderhandelingen. Alle partijen gaven aan, wat ook in de theorie naar voren kwam, dat jonge spelers een zaakwaarnemer nodig hebben om ze te beschermen tegen de machtspositie die de club heeft. Worden de spelers eenmaal ouder, en vaak wijzer, dan kunnen ze de contractonderhandelingen in principe ook zelf af. Sommige spelers zijn dan nog gebaat bij een zaakwaarnemer, dat is dan voor het netwerk van de zaakwaarnemers. De spelers die niet gemakkelijk aan een club komen, hebben soms de hulp nodig van een zaakwaarnemer om een club te vinden. Hier komt de typische arbeidsbemiddeling naar voren, waarover in de WAADI wordt gesproken. Daarnaast denken de partijen, dat er wel een aantal kwalitatief goede zaakwaarnemers zijn. Dit zijn dan vooral de grotere kantoren, die op grote schaal actief zijn. Het is goed te begrijpen, want zij vertegenwoordigen veel spelers en hebben de angst om reputatiebeschadiging op te lopen. Gaan de grote kantoren de boekjes te buiten en dit wordt bekend, dan zullen andere spelers denken, wij gaan niet in zee met dat spelersmakelaars kantoor. Daarnaast kunnen de spelers, die op dat moment aangesloten zijn bij dat kantoor, besluiten erbij weg te gaan. De grotere kantoren hebben in die zin meer te verliezen dan de startende bedrijven en die zullen ze zich ook eerder aan de regelgeving houden. Over het aantal zaakwaarnemers zijn de meningen verdeeld. Door het aantal zaakwaarnemers en de spelers die vaak van zaakwaarnemer verwisselen is het duidelijk, dat er grote concurrentie heerst op de markt. De ene partij zegt, dat er te veel zaakwaarnemers zijn. Andere partijen zeggen, dat het niet te bepalen is wat te veel en wat te weinig is. Hiermee zijn er twee hypothesen besproken, die van te voren gesteld waren. Uit deze twee hypothesen komt de volgende hypothese naar voren.

Hypothese 1: Op dit moment is de kwaliteit van de actieve zaakwaarnemers over het algemeen gezien te laag. Zaakwaarnemers moeten gestimuleerd worden in het opzetten van grotere kantoren, deze kantoren kunnen de kwaliteit aanzienlijk verhogen.

Na de verschillende interviews, is het duidelijk dat de meningen over de transparantie in de markt redelijk eensgezind zijn. Ze het met elkaar eens, dat de transparantie in de markt op dit moment te laag is. Een verhoging van de transparantie zal in ieder geval voor meer bewustzijn zorgen bij de voetballers. Zij hebben vaak geen enkel idee hoeveel een zaakwaarnemer heeft verdiend aan zijn transfer. Er zijn wel discussiepunten, of de publieke opinie alles moet weten of alleen de insiders van de markt. Dat ze eventueel de informatie op kunnen vragen bij de KNVB. Er zijn al een aantal stappen gezet door de KNVB om de transparantie te verhogen. Een goed voorbeeld hiervan, is dat elke zaakwaarnemer moet tekenen bij het standaardcontract. Hierdoor wordt bekend welke zaakwaarnemer heeft meegeholpen bij welke deal. De clubs gaven wel aan, dat het wat hun betreft duidelijk is wie de zaakwaarnemer van wie is. Op dat vlak hoeft er niet veel veranderd worden volgens de clubs. Het is wel een idee om de transparantie te verhogen door de database te publiceren, waarin wordt aangegeven wie de zaakwaarnemer is van welke speler. Veel zaakwaarnemerkantoren hebben niet op hun website gepubliceerd, wie ze vertegenwoordigen. Door de verhoogde transparantie zullen de zaakwaarnemers meer binnen de perken blijven lopen en wordt de kans op een 'public outrage' groter, hierdoor zullen ze de regelgeving beter naleven. Deze theorie is onder andere besproken in hoofdstuk 3.4.2.1.

Hypothese 2: De transparantie in de markt van zaakwaarnemers moet verhoogd worden, vooral richting de interne markt. Richting de publieke opinie moet dit enigszins gematigd worden.

De licentie is een verplichting voor de zaakwaarnemers om het beroep uit te kunnen oefenen. De geruchtenstroom gaat, dat de licenties binnen een jaar worden ingetrokken. Dit is kort aangehaald tijdens de inleiding, aangezien het artikel pas op 19 augustus gepubliceerd is. De enige partij die hier positief tegenover zou staan is de FBO. De andere partijen zijn van mening dat een licentie nodig is om enige controle te houden. Door de licentie wordt ook een schifting gemaakt in de zaakwaarnemers. Dit houdt in ieder geval een groot deel van de slechte zaakwaarnemers buiten. Verder zijn er ook meningen naar voren gekomen dat de licentie, zoals die nu aanwezig is, niet voldoende is. Op dit moment, hangt er weinig waarde aan een licentie. Een advocaat valt buiten de reglementen, omdat de FIFA reglementen dit toestaan. Verschillende partijen opperen voor strengere licentie eisen of eventueel een verplichte educatie er aan vast hangen. Dat je bijvoorbeeld verplicht enkele cursussen per jaar moet volgen om de licentie te behouden. Aan de ene kant vinden de zaakwaarnemers de moeilijkheidsgraad van het tentamen te hoog. Aan de andere kant snappen ze ook, dat er een bepaald niveau aan moet hangen wil het zijn waarde niet verliezen. Ze geven ook aan, dat de examens in principe zijn gemaakt om de deelnemers te laten zakken, om zo het aantal zaakwaarnemers te

beperken. De bedoeling van de licentie is in principe, dat het een kwalitatieve schifting moet zijn en niet een kwantitatieve schifting.

Hypothese 3: De licentie is nodig om de controle te behouden in de markt, het huidige licentiesysteem is niet voldoende. Er moet een verandering komen in het licentie systeem, om meer waarde te geven aan de licentie.

In Nederland wordt de controlerende rol uitgevoerd door de KNVB. De FIFA heeft hier in mindere mate mee te maken. In de markt van zaakwaarnemers hebben weinig rechtszaken plaats gevonden, waar een zaakwaarnemer terecht stond. De zaak van Arie Treffers was wat dat betreft uniek. Hierin kwam naar voren dat iemand schuldig verklaard was, maar geen harde straf kreeg. Dit wetende kun je dan je vraagtekens stellen bij de handhaving van de reglementen. Als de KNVB serieus genomen wil worden als een controlerend instituut, dan is het nodig om harde straffen uit te delen bij het overtreden van de reglementen. De verschillende partijen geven aan, dat het niet alleen de schuld van de KNVB is. Ten eerste, is het lastig om alle zaken goed te onderzoeken, aangezien de KNVB over beperkte middelen beschikt. De KNVB heeft nog vele andere taken en heeft daar ook mankracht voor nodig, dat is een reden waardoor er weinig mensen beschikbaar zijn voor de afdeling zaakwaarnemers. Ten tweede, is het lastig bewijzen te verkrijgen over dit soort zaken. Een speler kan iets in de media zeggen over het misdragen van een zaakwaarnemer. Gaat er naar aanleiding daarvan daadwerkelijk een onderzoek van start, dan komen er vaak weinig bewijzen boven tafel. Aangezien er dan geen zichtbare contracten of dergelijke gevonden worden. De KNVB wil waarschijnlijk ook strenger optreden als controleur, maar komt hierdoor tekort door verschillende omstandigheden.

Hypothese 4: De KNVB komt tekort in de controlerende rol die ze bezitten in de markt van zaakwaarnemers. Er moet meer aandacht besteedt worden aan de naleving van reglementen.

Tot slot, zijn er verschillende mogelijkheden gegeven voor toekomstige reguleringen om de markt in de juiste banen te leiden. Zoals naar voren is gekomen in het spraakmakende artikel in de Voetbal International, wordt de markt over een jaar helemaal vrij gegeven. Zaakwaarnemer B heeft dit ook voorgesteld, om de markt helemaal vrij te maken en de markt zijn gang te laten gaan. Veel andere actoren zijn hier op tegen. Onder andere de VVCS denkt, dat dan het hek helemaal van de dam is. Naar de meningen aangehoord te hebben is het duidelijk, dat dit voor nog meer malafide zaakwaarnemers zal zorgen en waardoor er een slecht beeld gaat ontstaan over de professie zaakwaarnemers. Hierdoor zal er geen controle meer zijn en zoals naar voren kwam in het onderzoek, hebben de spelers veel macht ten opzichte van clubs. Als een club een speler graag wil hebben, dan zijn ze vaak ook bereid om met elke zaakwaarnemer in zee te gaan die de speler als begeleider heeft. Zonder enige reguleringen zullen ook jonge spelers veel benaderd worden door de verschillende zaakwaarnemers. Sommige hiervan zullen door middel van mooie praatjes en cadeaus richting de

ouders of de speler, proberen het vertrouwen van de speler te winnen. Rekening houden met andere zaakwaarnemers die hem eventueel al begeleiden doen ze niet.

Naar mijn mening, zou de invoering van een licentie met daaraan gekoppeld een permanent educatiesysteem een beter systeem zijn, dit idee is onder andere aangedragen door ProAgent. Dit zorgt ervoor, dat de zaakwaarnemers die een licentie bezitten op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in de markt. Op deze manier kun je meer waarde geven aan een licentie, wat staat voor een garantie van betrouwbare zaakwaarnemers. Dit zal er dan ook voor zorgen, dat clubs en spelers liever in zee gaan met een zaakwaarnemer die een licentie bezitten. Juridische onduidelijkheid blijft er bestaan in Nederland, aangezien de verschillende wetgeving tegenstrijdig is op verschillende vlakken. Op Europees niveau is het een goede oplossing, om nieuwe wetgeving te creëren met medewerking van de Europese Commissie. Hierdoor zullen alle aangesloten landen deze regelgeving over moeten nemen, daardoor kan er in Europa een uniform reglement bestaan ten opzichte van zaakwaarnemers. Om een zo groot mogelijk draagvlak te creëren, is het essentieel om alle betrokken partijen in de markt van zaakwaarnemers, mee te laten discussiëren in de creatie van de nieuwe regelgeving. De FIFA en de KNVB, krijgt ook een belangrijke rol toebedeeld. Zij zullen zorgen voor het toezicht in de markt. In deze regelgeving kan dan de nieuwe vorm van de licentie mee genomen worden.

Hypothese 5: De Europese Commissie moet regelgeving creëren, waaraan de zaakwaarnemer zich moet houden. Hierdoor ontstaat er Europese regelgeving, waaraan alle lidstaten automatisch verbonden zijn. Op deze manier, kan er een uniform reglement gemaakt worden. Hier moet een licentie in opgenomen worden, om een kwalitatieve schifting te maken en geen kwantitatieve schifting. De licentie kan ook verbonden worden aan permanente educatie, dit kan gegeven worden door de vakbonden van de zaakwaarnemers.

5 Conclusion

The research was explorative, as explained in chapter 1.3. In this research, I was not trying to find real evidence, but I was hoping to create some interesting hypotheses about the regulation in the market of sports agents. I started with an overview of the literature available about this topic. It was clear that there was not much research done in Europe, but in the USA there is a lot of literature available. In chapter 1.2 is explained, why the literature of the USA is not completely applicable to Europe. There are some important differences between the USA and Europe. In the overview of the literature, there are references to the literature of the USA, but I tried to explain what it means for sports agents active in Europe. In the beginning I explained, what the different functions are for the sports agents. In total there were five functions, nowadays there is much attention to the fifth function. Players are at a younger age with a sports agent, which has lead to the new term 'babysitting'. Not everyone in the market is supporting this new trend.

Not everyone is convinced of the role of sports agents, but I tried to explain the importance of the sports agent in chapter 2.2. A sports agent has an important function, because he has to protect the players from the more powerful clubs. Especially young players, they need a sports agent in the bargaining process. The clubs could use their power in the bargaining process, but the sports agent can protect the player with the use of his expertise and knowledge of the market and regulations. Another important function of the sports agent is the insulating function they have. The critics of the club will be addressed to the sports agent and not towards the player himself. The club is doing this in order to get a lower salary, but with the use of a sports agent it will not affect the player's performance on the field. It became clear that the sports agents are necessary in the market of professional sports.

Besides the literature overview, there are some economic theories explained. They could be in place in the market of sports agents. A good example is the winner's curse between clubs. The winner's curse is the difference between the highest bid and the second-best offer. The bidding process between clubs is almost the same as a sealed-bid auction. They also have information asymmetry amongst clubs. The chance that clubs are contracting free agents for a higher salary than the marginal product of labor is bigger. It will lead to higher commissions to the sports agents and it will lead to even more entrants, who are willing to join the market.

The literature makes clear that the sports agents are needed in the market of professional sports. The sports agents have some important functions, which solve market failures. Moral hazard and adverse selection will create market failures in the market of sports agents, but this can be solved by the license. Furthermore, the supply of sports agents will be enough. The high commissions, sports agents receive, will attract a lot of entrants in the market.

The overview of the academic literature makes clear that there used to be a two-way relationship between the club and the player. Nowadays, this relationship evolved towards a three-way relationship, because the sports agents are included in the relationship. The clubs and players are accepting the role of the sports agents in the bargaining process.

In the beginning of chapter 3, there is an overview of the different literature available in this field of research. The literature is explained by three topics: labor market of professional sports, business of sports agents and regulations of sports agents. It gives some interesting findings and it gives a good starting point for the empiric research. An example is that the athletes needed protection against the clubs, because they were the weaker participant in the negotiations. By the introduction of sports agents the protection was created, but nowadays the athletes also need protection against the sports agents. (Wilde, 1992)

When the academic literature has been discussed, I gave an overview of the regulations applicable to the sports agents in the Netherlands. It has been divided in Europe regulation and Dutch regulation, in this overview every regulation on the sports agent is included. There was an interesting difference in two laws applicable to the sports agent. In the WAADI, the club was obliged to pay to the sports agent. In players' agents regulations of the FIFA, there was obliged that the player has to pay to the sports agent. So, it is hard for sports agents in Netherlands to obey every rule, because they are contra dictionary with each other.

The results are given in chapter 4. In this chapter, a summary of all the interviews are given. At the beginning, I have set 6 hypotheses. These hypotheses were used during the interviews with the different actors. They could give their view and opinion about the subject. The clubs, sports agents and the unions were interviewed. They all serve different interests, which lead to contra dictionary statements. There are some interesting things pointed out, but everyone is clear about one thing. The sports agents need to be regulated, in order to keep the worse sports agents out of the market. If this is not the case, a lot of new entrants will go onto the market. They do not have the right incentives and do not want to serve the interest of the player. The bad quality sports agents are only looking to their own profits. The sports agent has an important role, according to the theory, but also according the different actors in the market. They are in place to protect the player from the power of the clubs. The sports agent needs to do function one until five, which are explained in chapter 2.1. At the end of the interviews I was able to create five new hypotheses. These are supported by some of the actors in the market or all the actors in the market.

Hypothesis 1: On this moment, the quality of the active sports agents is too low. Sports agents should be stimulated in the creation of big companies, because these companies can increase the quality on the market.

Hypothesis 2: The transparency on the market of sports agents should be increased, especially towards the actors on the market. Towards the public opinion, the transparency should be moderated.

Hypothesis 3: The license, issued by the FIFA, is necessary to keep some control on the market, but the present license system is not good enough. There must be a change in the license system, to give more value to the license.

Hypothesis 4: On this moment, the KNVB is not good in his monitoring role, which they possess in the market of sports agents. There must be more attention in the compliance towards the regulations.

Hypothesis 5: The European Commission must create new regulations, which the sports agents have to obey. This will lead to the creation of European regulations and all member states have to accept this new regulation. In this way, uniform regulations can be created. There must be a license included in the new regulations, because it is necessary to make a qualitative selection and not a quantitative selection. The license could be linked with permanent education and this could be given by the different unions of the sports agents.

I did not test these hypotheses in this research, but it could be an option for further research. I also did not include the players and the KNVB, but it would be interesting to include these actors as well in the research.

From this research, it is clear that the regulations in place are not sufficient. There is a lot of confusion, which rules must be obeyed. This leads to the conclusion that there is a need for a new set of regulations, it is also explained in hypothesis 5. The European Commission is needed in the creation of the new regulations. If the rumor is true and all the regulations from the FIFA towards the sports agent will be abolished, then the quality of the sports agents will decrease. Unethical behavior or even criminal behavior will be in the market again. It will lead to an even worse situation than the situation is nowadays. So, it is important to create a new regulation system as explained in hypothesis 5 and the elimination of all regulations will not solve the problems in the market.

References

- Akerlof, G. A. (1970). *The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500
- Arrow, K. J. (1963). *Uncertainty and the welfare economics of medical care*. The American Economic Review, Vol. 53, No. 5, pp. 941-973
- Arrow, K. J. (1970). *Essays in the theory of risk-bearing*. North-Holland publishing company
- Bebchuk, L. & Fried, J. (2004). *Pay without performance*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- CAO voor contractspelers 2008-2011
- Ehrenberg and Smith (2006). *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. Pearson Education
- Eisenhardt, K. M. (1989). *Agency Theory: an assessment and review*. The Academy of Management Review, 14(1), pp 57-74.
- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983). *Separation of Ownership and Control*. Journal of Law and Economics, vol. XXVI, June 1983.
- Fort, R. D. & Quirk, J. (1995). *Cross-Subsidization, Incentives, and Outcomes in Professional Team Sports Leagues*. Journal of Economic Literature, Vol. 33, No. 3 (Sep., 1995), pp. 1265-1299.
- Groot, L. (2008). *Economics, uncertainty and European football: trends in competitive balance*. Ewald Elgar Publishing Limited
- Holmstrom, B. (1979). Moral hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10, 74-91.
- Jones, A. & Sufrin, B. (2008). *EC Competition Law: text, cases and materials*. Oxford University Press
- Kahn, L. M. (2000). *The sports business as a labor market laboratory*. The journal of economic perspectives, vol. 14, no. 3, pp. 75-94.
- Quirk, J. & Fort, R. D. (1999). *Hard Ball. The Abuse of Power in Pro Team Sports*. Princeton: Princeton UP.

Regulations Player's agents

Regulations on the Status and Transfer of Players

Rosen, S. (1981). *The economics of superstars*. The American Economic Review, Vol. 71, No. 5, pp. 845-858.

Rosen, S. & Sanderson, A. (2001). *Labour markets in professional sports*. The economic journal, vol. 111, no. 469, pp. F47-F68

Rottenberg, S. (1956). *The baseball players' labor market*. The Journal of Political Economy, Vol. 64, No. 3, pp. 242-258.

Sandy, R., Sloane P. J. & Rosentraub, M. S. (2004). *The economics of sport: an international perspective*. Palgrave Macmillan

Shrophshire, K. L. & Davis, T. (2003). *The business of sport agents*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Siekmann, R.C.R., Parrish, R., Branco Martins, R. & Soek, J. (2007). *Players' Agents Worldwide: Legal Aspects*. T.M.C. Asser Press

Sobel, L. S. (1987). *The regulation of sports agents: an analytical primer*. Hein online, 39 Baylor law review, pp. 701-786.

Staudohar, P. D. (1996). *Playing for Dollars. Labor Relations and the Sports Business*. New York: Cornell University Press.

Staudohar & J.A. Mangan, (eds.). *The Business of Professional Sports*. Chicago: University of Illinois Press, pp. 247-263.

Stein, M. (2006). *How To Be a Sports Agent*. New York: Oldcastle Publishing.

Voetbal International

Wilde, T. J. (1992). *The regulation of athlete-agents*. Journal of legal aspects of sports, vol. 2, no. 2, pp. 18-29.

Appendix 1: Case of Laurent Piau against FIFA (in Dutch)

Zaak T-193/02

Laurent Piau

tegen

Commissie van de Europese Gemeenschappen

„Reglement van Fédération internationale de football association (FIFA) betreffende activiteit van spelersmakelaars – Besluit van ondernemersvereniging – Artikelen 49 EG, 81 EG en 82 EG – Klacht – Ontbreken van communautair belang – Afwijzing”

Arrest van het Gerecht (Vierde kamer) van 26 januari 2005

Samenvatting van het arrest

1. *Procedure – Interventie – Exceptie van niet-ontvankelijkheid niet opgeworpen door verweerder – Niet-ontvankelijkheid – Niet-ontvankelijkheidsgronden van openbare orde – Ambtshalve onderzoek door rechter*

(Statuut van het Hof van Justitie, art. 40, vierde alinea, en 53; Reglement voor de procesvoering van het Gerecht, art. 113 en 116, lid 3)

2. *Beroep tot nietigverklaring – Natuurlijke of rechtspersonen – Handelingen die hen rechtstreeks en individueel raken – Beschikking tot afsluiting van krachtens verordening nr. 17 naar aanleiding van klacht ingeleide procedure – Indiener van klacht – Derde onderneming waarvan rechtmatig belang om in kader van administratieve procedure opmerkingen in te dienen, is erkend – Ontvankelijkheid*

(Art. 81 EG, 82 EG en 230, vierde alinea, EG; verordening nr. 17 van de Raad)

3. *Mededinging – Gemeenschapsregels – Ondernemersverenigingen – Begrip – Nationale voetbalfederaties – Daaronder begrepen*

(Art. 2 EG en 81 EG)

4. *Mededinging – Gemeenschapsregels – Ondernemersverenigingen – Begrip – Internationale voetbalfederatie – Daaronder begrepen*

(Art. 81 EG)

5. *Mededinging – Mededingingsregelingen – Besluiten van ondernemersverenigingen – Begrip – Reglement van Fédération internationale de football betreffende activiteit van spelersmakelaars – Daaronder begrepen*

(Art. 81 EG)

6. *Mededinging – Administratieve procedure – Onderzoek van klachten – Klacht betreffende reglementering van economische activiteit die niet sport betreft, door privaatrechtelijke instantie die niet door overheid met die taak is belast – Beschikking tot afsluiting van administratieve procedure – Rechterlijk toezicht beperkt tot beoordeling door Commissie met betrekking tot mededingingsregels*

(Verordening nr. 17 van de Raad)

7. *Mededinging – Administratieve procedure – Onderzoek van klachten – Inaanmerkingneming van aan instructie van zaak verbonden gemeenschapsbelang – Beoordelingscriteria – Beoordelingsvrijheid van Commissie – Grenzen – Rechterlijke toetsing*

(Art. 81 EG, 82 EG en 85, lid 1, EG)

8. *Mededinging – Mededingingsregelingen – Verbod – Ontheffing – Reglement van Fédération internationale de football betreffende activiteit van spelersmakelaars – Invoering van licentie als voorwaarde voor uitoefening van beroep – Doelstelling van professionalisering en collectieve organisatie van makelaars – Toelaatbaarheid*

(Art. 81, lid 3, EG)

9. *Mededinging – Machtspositie – Collectieve machtspositie – Begrip – Collectieve eenheid – Voorwaarden*

(Art. 82 EG)

10. *Mededinging – Machtspositie – Collectieve machtspositie – Voorwaarden – Positie van Fédération internationale de football op markt van diensten van spelersmakelaars*

(Art. 82 EG)

1. De conclusies van een verzoek tot interventie kunnen enkel strekken tot ondersteuning van de conclusies van een van de partijen bij het geding. Een interveniënt kan derhalve geen exceptie van niet-ontvankelijkheid aanvoeren wanneer deze niet is opgeworpen door de partij aan wier zijde hij tot interventie is toegelaten.

Volgens artikel 113 van het Reglement voor de procesvoering van het Gerecht kan dit laatste evenwel in iedere stand van het geding ambtshalve middelen van niet-ontvankelijkheid onderzoeken die van openbare orde zijn, daaronder begrepen die welke door de interveniënten worden aangevoerd.

(cf. punten 35-37)

2. De weigering door de Commissie om een procedure voort te zetten die is ingeleid op basis van een op grond van verordening nr. 17 ingediende klacht en de afwijzing van die klacht zijn bezwarend voor de indiener daarvan, die over een beroepsmogelijkheid moet beschikken ter bescherming van zijn wettige belangen. Evenzo kan een derde onderneming die naar het oordeel van de Commissie een rechtmatig belang had om in het kader van een dergelijke procedure opmerkingen in te dienen, beroep instellen tegen de beschikking waarbij die procedure definitief wordt gesloten.

(cf. punt 38)

3. De nationale verenigingen die voetbalclubs vertegenwoordigen welke voetbal als een economische activiteit beoefenen en die bijgevolg ondernemingen zijn in de zin van artikel 81 EG, zijn ondernemersverenigingen in de zin van dezelfde bepaling.

De omstandigheid dat die nationale verenigingen naast de zogenoemde beroepsclubs ook zogenoemde amateurclubs vertegenwoordigen, kan niet afdoen aan deze beoordeling. De eenzijdige kwalificatie, door een sportvereniging of -federatie, van sportlieden of clubs als „amateurs” sluit op zich niet uit dat deze economische activiteiten in de zin van artikel 2 EG uitoefenen.

(cf. punten 69-70)

4. De Fédération internationale de football (FIFA) vormt een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81 EG. Zij is immers een vereniging van nationale verenigingen, die zelf zowel ondernemersverenigingen zijn aangezien hun leden clubs zijn die een economische activiteit verrichten, als ondernemingen omdat zij zelf een economische activiteit verrichten doordat zij volgens de statuten van de FIFA verplicht zijn deel te nemen aan de door deze laatste georganiseerde competities, haar een percentage van de bruto-

opbrengst van elke internationale match moeten afdragen en in dezelfde statuten samen met de FIFA worden erkend als eigenaar van de exclusieve rechten van uitzending en wederuitzending van de betrokken sportevenementen.

Artikel 81 EG is immers van toepassing op verenigingen, voorzover hun eigen activiteit of die van de aangesloten ondernemingen ertoe strekt de in die bepaling bedoelde gevolgen teweeg te brengen. Het juridisch kader waarin besluiten van ondernemingen worden genomen en de kwalificatie die in de diverse nationale rechtsorden aan dit kader wordt gegeven, hebben geen invloed op de toepasselijkheid van de communautaire mededingingsregels.

(cf. punten 71-72)

5. Het reglement dat de Fédération internationale de football (FIFA) heeft vastgesteld ter regulering van de activiteit van spelersmakelaars, een economische activiteit van verrichten van diensten, houdt geen verband met de specificiteit van de sport zoals omschreven in de rechtspraak van het Hof, en vormt bijgevolg een besluit van een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81, lid 1, EG, dat onder de communautaire mededingingsregels valt aangezien een dergelijk besluit gevolgen teweegbrengt in de Gemeenschap.

Eenzijds is het door de FIFA vastgesteld op eigen gezag en niet krachtens regelgevende bevoegdheden die haar door de overheid zouden zijn verleend in het kader van een erkende taak van algemeen belang met betrekking tot de sportactiviteit, terwijl het anderzijds, aangezien het verbindend is voor de nationale verenigingen die lid zijn van de Fédération internationale, welke een door deze laatste goed te keuren soortgelijke reglementering moeten opstellen, alsmede voor de clubs, de spelers en de spelersmakelaars, uiting geeft aan de wil van de FIFA, het gedrag van haar leden te coördineren ten aanzien van de activiteit van spelersmakelaars.

(cf. punten 73-75)

6. De reglementering van een economische activiteit, die fundamentele vrijheden raakt, behoort in beginsel tot de bevoegdheid van de overheid. Er kan niet zonder meer van worden uitgegaan dat de reglementering van een economische activiteit die noch de specificiteit van de sport noch de interne organisatievrijheid van sportverenigingen betreft, door een privaatrechtelijke instantie die niet door de overheid met die taak is belast, in beginsel verenigbaar is met het gemeenschapsrecht.

Het rechterlijk toezicht in het kader van een beroep dat betrekking heeft op de wettigheid van een beschikking die de Commissie heeft gegeven na afloop van een procedure die is ingeleid op basis van een klacht krachtens verordening nr. 17, voor de behandeling waarvan de Commissie geen andere bevoegdheden kon gebruiken dan die waarover zij in dat kader beschikt, blijft noodzakelijkerwijs beperkt tot de mededingingsregels en tot de beoordeling door de Commissie van de inbreuken die het litigieuze reglement daarop zou hebben gemaakt. Bij dit toezicht kan dus niet worden onderzocht, of andere verdragsbepalingen zijn geëerbiedigd, tenzij de eventuele miskenning daarvan gelijktijdig een schending van de mededingingsregels oplevert. Evenzo zou de eventuele schending van fundamentele beginselen slechts kunnen worden onderzocht indien deze tot uiting zou komen in een inbreuk op de mededingingsregels.

(cf. punten 76-79)

7. Wanneer de Commissie het communautaire belang van een klacht op mededingingsgebied onderzoekt, hangt de beoordeling van dat belang af van de feitelijke en juridische omstandigheden van elke zaak, die van geval tot geval aanzienlijk kunnen verschillen, en niet van vooraf bepaalde criteria die verplicht moeten worden toegepast. Bijgevolg dient niet het aantal beoordelingscriteria dat de Commissie in haar beschouwing kan betrekken te worden beperkt, terwijl de Commissie evenmin moet worden verplicht, uitsluitend bepaalde criteria te hanteren.

Voorts moet de Commissie, die ingevolge artikel 85, lid 1, EG voor de toepassing van de artikelen 81 EG en 82 EG dient te waken, het communautaire mededingingsbeleid definiëren en ten uitvoer leggen en beschikt zij daartoe over een discretionaire bevoegdheid bij de behandeling van klachten. Deze bevoegdheid is echter niet onbeperkt en de Commissie moet in elk individueel geval de ernst en de duur van de inbreuken op de mededinging alsmede het voortduren van de gevolgen daarvan beoordelen.

Wanneer de gemeenschapsrechter de uitoefening door de Commissie van de haar verleende discretionaire bevoegdheid toetst, mag hij bovendien niet zijn beoordeling van het communautaire belang in de plaats stellen van die van de Commissie, doch dient hij na te gaan of de litigieuze beschikking niet op feitelijk onjuiste gegevens berust en niet onrechtmatig is wegens verkeerde toepassing van het recht, een kennelijke onjuiste beoordeling of misbruik van bevoegdheid.

(cf. punten 80-81, 120)

8. De licentie van spelersmakelaar, die door een reglement van de Fédération internationale de football (FIFA) verplicht is gesteld en als voorwaarde geldt voor de uitoefening van dat beroep, vormt een belemmering voor de toegang tot deze economische activiteit en heeft dan ook noodzakelijkerwijs een ongunstige invloed op de mededinging.

Aangezien de FIFA evenwel een dubbele doelstelling van professionalisering en morele verheffing van de activiteit van spelersmakelaar beoogt ten einde de spelers – die een loopbaan van korte duur hebben – te beschermen, terwijl de mededinging door het licentiestelsel niet wordt uitgeschakeld – dit stelsel lijkt veeleer te leiden tot een kwalitatieve selectie, die strookt met de doelstelling van professionalisering van de activiteit van spelersmakelaar, dan tot een kwantitatieve beperking van de toegang – en ten slotte de huidige situatie waarin de spelersmakelaars hun activiteit uitoefenen, wordt gekenmerkt door een nagenoeg geheel ontbreken van nationale regelgeving en door het niet-bestaan van een collectieve organisatie van spelersmakelaars, kunnen de beperkingen die uit het verplichte karakter van de licentie voortvloeien, in aanmerking komen voor een ontheffing op basis van artikel 81, lid 3, EG.

(cf. punten 101-104)

9. Artikel 82 EG heeft betrekking op het gedrag van een of meer marktdeelnemers die misbruik maken van een economische machtspositie en aldus de daadwerkelijke mededinging op de betrokken markt verhinderen, waardoor deze marktdeelnemer de mogelijkheid krijgt zich jegens zijn concurrenten, zijn afnemers en, uiteindelijk, de consumenten, in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen.

De in dit artikel gebezigde uitdrukking „meer ondernemingen” impliceert, dat een machtspositie kan worden ingenomen door twee of meer economische entiteiten, die juridisch onafhankelijk zijn van elkaar, mits zij, economisch gezien, gezamenlijk optreden of gezamenlijk handelen op een specifieke markt, als een collectieve eenheid.

Om het bestaan van een collectieve machtspositie vast te stellen moet aan drie cumulatieve voorwaarden voldaan zijn: in de eerste plaats moet elk lid van het dominerende oligopolie het gedrag van de andere leden kunnen kennen, teneinde na te gaan of zij wel één front vormen; in de tweede plaats is het noodzakelijk dat de situatie van stilzwijgende coördinatie duurzaam kan worden gehandhaafd, dat wil zeggen er moet een stimulans bestaan om niet van de gemeenschappelijke gedragslijn op de markt af te wijken; in de derde plaats mag de waarschijnlijke reactie van de werkelijke en potentiële concurrenten en van de consument de van de gemeenschappelijke gedragslijn verwachte resultaten niet aan het wankelen brengen.

(cf. punten 109-111)

10. De Fédération internationale de football (FIFA) bezit een collectieve machtspositie op de markt van diensten van spelersmakelaars, aangezien de tenuitvoerlegging van haar reglement betreffende de activiteiten van spelersmakelaar tot gevolg kan hebben dat ondernemingen die op de betrokken markt actief zijn, te weten de clubs, zich wat hun gedrag op een bepaalde markt betreft, zodanig met elkaar hebben verbonden, dat zij op deze markt ten opzichte van hun concurrenten, hun handelspartners en de consument als een collectieve eenheid optreden.

Doordat het reglement verbindend is voor de nationale verenigingen die lid van de FIFA zijn, en voor de daarin gegroepeerde clubs, zijn deze instanties, wat hun gedrag betreft, duurzaam met elkaar verbonden door regels die zij aanvaarden en waartegen de andere marktdeelnemers (spelers en spelersmakelaars) zich niet kunnen verzetten, op straffe van sancties die in het bijzonder voor spelersmakelaars kunnen leiden tot uitsluiting van de markt. Een dergelijke situatie kenmerkt aldus een collectieve machtspositie van de clubs op de markt van dienstverrichting door spelersmakelaars, aangezien de clubs via de door hen

aanvaarde reglementering bepalen onder welke voorwaarden de betrokken diensten moeten worden verricht.

De omstandigheid dat de FIFA zelf geen marktdeelnemer is als koper van diensten van spelersmakelaars op de betrokken markt en dat haar optreden voortspruit uit een regelgevende activiteit, die zij meent te kunnen uitoefenen ten aanzien van de economische activiteit van de spelersmakelaars, is voor de toepassing van artikel 82 EG irrelevant, aangezien deze federatie een emanatie vormt van de nationale verenigingen en van de clubs, de daadwerkelijke kopers van diensten van spelersmakelaars, en zij op deze markt bijgevolg optreedt via haar leden.

(cf. punten 112-116)

ARREST VAN HET GERECHT (Vierde kamer)

26 januari 2005 (*)

„Reglement van Fédération internationale de football association (FIFA) betreffende de activiteit van spelersmakelaars – Besluit van ondernemersvereniging – Artikelen 49 EG, 81 EG en 82 EG – Klacht – Gebrek aan communautair belang – Afwijzing”

In zaak T-193/02,

Laurent Piau, wonende te Nantes (Frankrijk), vertegenwoordigd door M. Fauconnet, advocaat,

verzoeker,

tegen

Commissie van de Europese Gemeenschappen, vertegenwoordigd door O. Beynet en A. Bouquet als gemachtigden, domicilie gekozen hebbende te Luxemburg,

verweerster,

ondersteund door

Fédération internationale de football association (FIFA), gevestigd te Zurich (Zwitserland), vertegenwoordigd door F. Louis en A. Vallery, advocaten,

interveniënte,

betreffende een beroep tot nietigverklaring van de beschikking van de Commissie van 15 april 2002 tot afwijzing van verzoekers klacht met betrekking tot het reglement van de Fédération internationale de football association (FIFA) betreffende de activiteit van spelersmakelaars,

wijst

HET GERECHT VAN EERSTE AANLEG (Vierde kamer),

samengesteld als volgt: H. Legal, kamerpresident, V. Tiili en M. Vilaras, rechters,

griffier: I. Natsinas, administrateur,

gezien de stukken en na de terechtzitting op 22 april 2004,

het navolgende

Arrest

Feiten van het geding

- 1 De Fédération internationale de football association (FIFA) is een vereniging naar Zwitsers recht die op 21 mei 1904 is opgericht. Volgens haar statuten, zoals op 7 oktober 2001 in werking getreden, zijn de leden ervan nationale verenigingen (artikel 1), welke voetbalclubs groeperen die tot het amateurvoetbal of het beroepsvoetbal behoren. Laatstgenoemde clubs beschikken over eigen verenigingen, de zogenoemde „beroepsliga's". De nationale verenigingen kunnen zich eveneens groeperen in confederaties (artikel 9). De spelers van de bij de FIFA aangesloten nationale verenigingen zijn al dan niet amateurvoetballers (artikel 61).
- 2 Volgens haar statuten heeft de FIFA tot doel de voetbalsport te bevorderen, vriendschappelijke betrekkingen te ontwikkelen onder de nationale verenigingen, de confederaties, de clubs en de spelers, alsmede reglementen en methoden met betrekking tot de regels van het spel en de beoefening van het voetbal op te stellen en daarop toezicht te houden (artikel 2).
- 3 De statuten, reglementen en besluiten van de FIFA zijn verbindend voor haar leden (artikel 4). De FIFA beschikt over organen met regelgevende, uitvoerende en administratieve bevoegdheid, te weten, respectievelijk, het congres, het uitvoerend comité en het secretariaat-generaal, alsook over vaste en ad-hoccommissies (artikel 10). De tuchtcommissie en de beroepscommissie (artikel 43) vormen de zogenoemde rechtsprekende organen van de FIFA. Het arbitragegerecht voor voetbal, dat aanvankelijk was voorzien als enige verplichte instantie voor beslechting van geschillen waarvan de waarde een door het congres vastgesteld bedrag te boven gaat (artikel 63), is niet opgericht. Krachtens een overeenkomst tussen de FIFA en de Conseil international de l'arbitrage en matière de sport (internationale arbitrageraad voor de sport), worden de bevoegdheden van het arbitragegerecht voor voetbal uitgeoefend door het Tribunal arbitral du sport, een door het Internationaal Olympisch Comité opgerichte instantie met zetel te Lausanne (Zwitserland), die uitspraak doet op basis van de FIFA-reglementering, de arbitragecode inzake sport en, aanvullend, Zwitsers recht. Tegen haar beslissingen kan beroep tot nietigverklaring worden ingesteld bij het Zwitserse Tribunal fédéral.
- 4 Volgens het reglement ter uitvoering van de statuten moeten spelersmakelaars in het bezit zijn van een door de FIFA afgegeven spelersmakelaarlicentie (artikel 16) en kan het uitvoerend comité een verbindende reglementering voor het beroep uitvaardigen (artikel 17).
- 5 Op 20 mei 1994 heeft de FIFA een reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars vastgesteld, dat op 11 december 1995 is gewijzigd en op 1 januari 1996 in werking is getreden (hierna: „oorspronkelijk reglement").
- 6 In het oorspronkelijke reglement was de uitoefening van dit beroep afhankelijk gesteld van het bezit van een door de bevoegde nationale vereniging afgegeven licentie en was de betrokken activiteit voorbehouden aan natuurlijke personen (artikelen 1 en 2). De procedure voor de verkrijging van de licentie omvatte mede een onderhoud om de kennis, in het bijzonder op juridisch en sportief gebied, van de aanvrager te testen (artikelen 6, 7 en 8). Deze moest eveneens voldoen aan een aantal criteria inzake onverenigbaarheid en voorwaarden inzake moraliteit, waaronder een blanco strafblad (artikelen 2, 3 en 4). Voorts moest hij een bankwaarborg van 200 000 Zwitserse frank (CHF) storten (artikel 9). De betrekkingen tussen de makelaar en de speler moesten verplicht worden geregeld in een overeenkomst met een maximumlooptijd van twee jaar, die verlengbaar was (artikel 12).
- 7 Voor makelaars, spelers en clubs bestond een stelsel van sancties in geval van overtreding van het reglement. De makelaars konden worden gestraft met een berisping, een blaam of een waarschuwing, een niet nader gespecificeerde boete of de intrekking van hun licentie (artikel 14). De spelers en de clubs konden boeten tot respectievelijk 50 000 en 100 000 CHF oplopen. Spelers konden ook een disciplinaire schorsing opgelegd krijgen (ten hoogste twaalf maanden). Ook de clubs konden schorsingsmaatregelen of een transfervverbod opgelegd krijgen (artikelen 16 en 18). Een „commissie voor het statuut van de speler" werd aangewezen als toezichthoudende en beslissende instantie van de FIFA (artikel 20).

- 8 Op 23 maart 1998 heeft Piau bij de Commissie een klacht ingediend waarin hij bovengenoemd oorspronkelijk reglement ter discussie stelde. Volgens hem was dit reglement in de eerste plaats in strijd met de „artikelen [49] en volgende van het [EG-]Verdrag betreffende de vrije mededinging van diensten”, wegens de beperkingen die inzake toegang tot het beroep worden opgelegd door een ondoorzichtige examenregeling en door het vereiste van een waarborg alsmede wegens het toezicht en de sancties waarin is voorzien. In de tweede plaats kon het reglement volgens hem leiden tot discriminatie tussen burgers van de lidstaten. Ten derde klaagde hij dat het reglement niet voorzag in beroepsmogelijkheden tegen de toepasselijke beslissingen en sancties.
- 9 Voorheen had de Commissie op 20 februari 1996 een klacht van Multiplayers International Denmark ontvangen, waarin de verenigbaarheid van voormeld reglement met de artikelen 81 EG en 82 EG aan de orde werd gesteld. Voorts was zij in kennis gesteld van bij het Europees Parlement ingediende verzoekschriften van Duitse en Franse onderdanen met betrekking tot het reglement, die het Europees Parlement respectievelijk op 29 oktober 1996 en 9 maart 1998 ontvankelijk had verklaard.
- 10 De Commissie heeft een procedure in het kader van verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen [81] en [82] van het Verdrag (PB 1962, 13, blz. 204), ingeleid en heeft de FIFA op 19 oktober 1999 haar punten van bezwaar meegedeeld. Blijkens de mededeling van punten van bezwaar vormde het [oorspronkelijke] reglement een besluit van een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81 EG en bestond er twijfel over de verenigbaarheid met deze bepalingen van de beperkingen waarin dit reglement voorzag met betrekking tot de verplichting van de licentie, de onmogelijkheid om deze licentie te verlenen aan rechtspersonen, het verbod voor clubs en spelers om een beroep te doen op makelaars die geen licentie bezitten, het vereiste van de bankwaarborg en de sancties.
- 11 In haar antwoord op de mededeling van punten van bezwaar van 4 januari 2000 betwistte de FIFA dat bovengenoemd reglement kon worden beschouwd als besluit van een ondernemersvereniging. Zij rechtvaardigde de hierin vervatte beperkingen vanuit het streven naar morele verheffing van het beroep en verbetering van de vakbekwaamheid en stelde dat het reglement in aanmerking kwam voor een ontheffing krachtens artikel 81, lid 3, EG.
- 12 Op 24 februari 2000 heeft in de lokalen van de Commissie een hoorzitting plaatsgevonden waaraan is deelgenomen door de vertegenwoordigers van Piau en van de FIFA alsmede van de internationale vakvereniging van beroepsvoetballers, de FIFPro, die het belang van de spelers bij de reglementering van de activiteit van de spelersmakelaars vertolkte.
- 13 Na afloop van de door de Commissie ingeleide administratieve procedure heeft de FIFA op 10 december 2000 een nieuw reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars vastgesteld dat op 1 maart 2001 in werking is getreden en op 3 april 2002 opnieuw is geamendeerd.
- 14 Het nieuwe reglement van de FIFA (hierna: „gewijzigde reglement”) handhaaft voor de uitoefening van het beroep van spelersmakelaar – dat nog steeds voorbehouden blijft aan natuurlijke personen – de verplichting om een door een bevoegde nationale vereniging afgegeven licentie van onbepaalde duur te bezitten (artikelen 1, 2 en 10). De aanvrager, die een „onbesproken reputatie” moet bezitten (artikel 2), moet een schriftelijk examen afleggen (artikelen 4 en 5). Dit examen bestaat uit een reeks meerkeuzevragen waarmee de juridische en sportieve kennis van de aanvrager wordt getest (bijlage A). De makelaar moet ook een beroepsaansprakelijkheidsverzekering sluiten of anders een bankgarantie van 100 000 CHF storten (artikelen 6 en 7).
- 15 De betrekkingen tussen de makelaar en de speler moeten worden geregeld in een schriftelijke overeenkomst met een maximumlooptijd van twee jaar, die verlengbaar is. De overeenkomst moet melding maken van de beloning van de makelaar, die op basis van het brutobasisalaris van de speler wordt berekend en bij gebreke van overeenstemming tussen partijen op 5 % van dat salaris wordt vastgesteld. Een afschrift van de overeenkomst wordt aan de nationale vereniging gezonden en de registers van deze overeenkomsten worden ter beschikking van de FIFA gesteld (artikel 12). Spelersmakelaars die houder van een licentie zijn, moeten met name de statuten en reglementen van de FIFA naleven en zich ervan onthouden een contractueel gebonden speler bij een club weg te halen (artikel 14).

- 16 Clubs, spelers en makelaars zijn onderworpen aan een sanctiestelsel. In geval van niet-naleving van bovengenoemde regels stellen zij zich bloot aan een vermaning, een blaam of een waarschuwing, of boeten (artikelen 15, 17 en 19). De licentie van spelersmakelaars kan worden geschorst of ingetrokken (artikel 15). Spelers kunnen voor een maximumduur van vijftien maanden worden geschorst (artikel 17). Ook clubs kunnen worden gestraft met schorsing of een transferverbod van ten minste drie maanden (artikel 19). Spelersmakelaars, spelers en clubs kunnen boeten opgelegd krijgen. Voor spelersmakelaars is het bedrag van de boete evenmin als in het oorspronkelijke reglement nader bepaald, terwijl voor spelers en clubs thans minimumbedragen van respectievelijk 10 000 CHF en 20 000 CHF zijn vastgesteld (artikelen 15, 17 en 19). Al deze sancties zijn cumuleerbaar (artikelen 15, 17 en 19). Geschillen worden beslecht door de bevoegde nationale vereniging of door de „commissie voor het statuut van de speler” (artikel 22). Overgangsmaatregelen zorgen ervoor dat de onder de oude regeling afgegeven licenties geldig blijven (artikel 23). Bij het gewijzigde reglement zijn eveneens een deontologische code en een modelbemiddelingscontract gevoegd (respectievelijk bijlagen B en C).
- 17 De amendementen van 3 april 2002 bepalen dat onderdanen van de Europese Unie of de Europese Economische Ruimte (EER) hun licentieaanvraag moeten richten tot de nationale vereniging van hun land of van hun woonplaats, zonder enige voorwaarde inzake verblijfsduur, en dat zij de vereiste verzekering in eender welk land van de Europese Unie of de EER kunnen sluiten.
- 18 Op 9 en 10 juli 2001 heeft het Europees Parlement de dossiers betreffende de in punt 9 hierboven vermelde verzoekschriften gesloten verklaard.
- 19 Op 3 augustus 2001 heeft de Commissie Piau een brief gezonden op basis van artikel 6 van verordening (EG) nr. 2842/98 van de Commissie van 22 december 1998 betreffende het horen van belanghebbenden en derden in bepaalde procedures op grond van de artikelen [81] en [82] van het EG-Verdrag (PB L 354, blz. 18). Hierin verklaarde zij dat haar interventie bij de FIFA had geleid tot opheffing van de voornaamste beperkingen in het reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars en dat er geen communautair belang meer bestond om de procedure voort te zetten.
- 20 De Commissie heeft op 12 november 2001 een soortgelijke brief gezonden aan Multiplayers International Denmark, waarop deze klager niet heeft geantwoord.
- 21 In antwoord op de in punt 19 genoemde brief van 3 augustus 2001 heeft Piau de Commissie op 28 september 2001 meegedeeld dat hij zijn klacht handhaafde. Hij stelde dat het gewijzigde reglement nog steeds inbreuken op artikel 81, lid 1, EG bevatte met betrekking tot het examen en de beroepsaansprakelijkheidsverzekering en dat nieuwe beperkingen waren ingevoerd in de vorm van deontologische regels, de modelovereenkomst en met betrekking tot de vaststelling van de beloning. Volgens de indiener van de klacht konden deze beperkingen niet in aanmerking komen voor een ontheffing op basis van artikel 81, lid 3, EG. Voorts verklaarde Piau dat de Commissie de betrokken reglementering niet aan de bepalingen van artikel 82 EG had getoetst.
- 22 Bij beschikking van 15 april 2002 (hierna: „bestreden beschikking”) heeft de Commissie de klacht van Piau afgewezen. De Commissie verklaart hierin dat er onvoldoende communautair belang bestaat om de procedure voort te zetten, voorzover de belangrijkste restrictieve bepalingen waartegen de klacht is gericht, zijn ingetrokken – terwijl het verplichte karakter van de licentie kan worden gerechtvaardigd –, de overblijvende beperkingen kunnen worden vrijgesteld uit hoofde van artikel 81, lid 3, EG en artikel 81, lid 3, EG in casu geen toepassing vindt.

Procedure en conclusies van partijen

- 23 Bij op 14 juni 2002 neergelegd verzoekschrift heeft Piau het onderhavige beroep ingesteld.
- 24 Op 5 november 2002 heeft de FIFA verzocht om toelating tot interventie ter ondersteuning van de conclusies van de Commissie. Bij beschikking van de president van de Eerste kamer van het Gerecht van 5 december 2002 is deze interventie toegestaan.

- 25 Bij beslissing van het Gerecht van 2 juli 2003 is de rechter-rapporteur per 1 oktober 2003 toegevoegd aan de Vierde kamer, waarnaar de zaak bijgevolg is verwezen.
- 26 Bij wijze van maatregel tot organisatie van de procesgang, waarvan op 11 maart 2004 kennis is gegeven, heeft het Gerecht de Commissie en de FIFA vragen gesteld over de beroepsaansprakelijkheidsverzekering, de beloning van de spelersmakelaars en de bij het gewijzigde reglement ingevoerde beroepsmogelijkheden, en is Piau ondervraagd over de stappen die hij heeft ondernomen om de activiteit van spelersmakelaar uit te oefenen.
- 27 De FIFA, de Commissie en Piau hebben op de vragen van het Gerecht geantwoord bij brieven die op respectievelijk 1, 2 en 5 april 2004 zijn ingekomen.
- 28 Partijen zijn ter terechtzitting van 22 april 2004 in hun pleidooien en hun antwoorden op de vragen van het Gerecht gehoord.
- 29 Verzoeker concludeert dat het het Gerecht behage:
- de bestreden beschikking nietig te verklaren;
 - de Commissie in de kosten te verwijzen.
- 30 De Commissie concludeert dat het het Gerecht behage:
- het beroep te verwerpen;
 - verzoeker in de kosten te verwijzen.
- 31 De FIFA concludeert dat het het Gerecht behage:
- het beroep niet-ontvankelijk en in elk geval ongegrond te verklaren;
 - verzoeker in de kosten te verwijzen.

De ontvankelijkheid

Argumenten van partijen

- 32 De FIFA heeft twijfels over de ontvankelijkheid van het beroep. Volgens haar heeft verzoeker geen procesbelang aangezien hij nooit officiële stappen heeft ondernomen om het beroep van spelersmakelaar uit te oefenen en de Franse wet, die op zijn situatie van toepassing is, strenger is dan de FIFA-reglementering.
- 33 De Commissie merkt op dat zij geen exceptie van niet-ontvankelijkheid tegen het beroep heeft opgeworpen omdat Piau volgens haar banden met de voetbalwereld had en hij het beroep van spelersmakelaar had willen uitoefenen.
- 34 Piau betoogt dat zijn beroep tegen de beschikking van de Commissie waarbij zijn klacht is afgewezen, ontvankelijk is. Hij verklaart dat hij het beroep van spelersmakelaar sinds 1997 heeft willen uitoefenen en dat er tegenstrijdigheden bestaan tussen de FIFA-reglementering en de Franse wetgeving.

Beoordeling door het Gerecht

- 35 De Commissie heeft geen exceptie van niet-ontvankelijkheid opgeworpen. De conclusies van een verzoek tot interventie kunnen echter enkel strekken tot ondersteuning van de conclusies van een van de partijen bij het geding (artikel 40, laatste alinea, van het Statuut van het Hof van Justitie, dat krachtens artikel 53 van dit statuut van toepassing is op het Gerecht).

- 36 De FIFA kan derhalve geen exceptie van niet-ontvankelijkheid aanvoeren wanneer deze niet is opgeworpen door de partij aan wier zijde zij tot interventie is toegelaten. Het Gerecht behoeft de daartoe aangevoerde middelen dus niet te onderzoeken (arrest Hof van 24 maart 1993, CIRFS e.a./Commissie, C-313/90, Jurispr. blz. I-1125, punt 22).
- 37 Volgens artikel 113 van het Reglement voor de procesvoering van het Gerecht kan dit laatste evenwel in iedere stand van het geding ambtshalve middelen van niet-ontvankelijkheid onderzoeken die van openbare orde zijn, daaronder begrepen die welke door de interveniënten worden aangevoerd (arrest Gerecht van 24 oktober 1997, EISA/Commissie, T-239/94, Jurispr. blz. II-1839, punt 26).
- 38 Vaststaat dat Piau adressaat is van een beschikking van de Commissie waarbij een procedure op basis van verordening nr. 17 definitief wordt afgesloten, en op regelmatige wijze beroep tegen deze beschikking heeft ingesteld. De weigering om deze procedure voort te zetten en de afwijzing van een klacht zijn bezwarend voor de indiener daarvan, die volgens vaste rechtspraak over een beroepsmogelijkheid moet beschikken ter bescherming van zijn wettige belangen (arrest Hof van 25 oktober 1977, Metro/Commissie, 26/76, Jurispr. blz. 1875, punt 13, en arrest Gerecht van 18 mei 1994, BEUC en NCC/Commissie, T-37/92, Jurispr. blz. II-285, punt 36). Het Hof heeft eveneens geoordeeld dat het beroep van een derde onderneming die naar het oordeel van de Commissie een wettig belang had om in het kader van een procedure ter uitvoering van verordening nr. 17 opmerkingen in te dienen, ontvankelijk is (arrest Metro/Commissie, reeds aangehaald, punten 6, 7 en 11-13).

Ten gronde

1. De behandeling van de klacht

Argumenten van partijen

- 39 Piau betoogt in de eerste plaats dat de Commissie de verplichtingen heeft miskend die op haar rusten bij de behandeling van een klacht uit hoofde van artikel 3 van verordening nr. 17. Hoewel de FIFA het oorspronkelijke reglement niet bij de Commissie had aangemeld, heeft deze geen standpunt ingenomen over de verweten inbreuk en is zij uitgegaan van het vermoeden dat dit reglement kon worden vrijgesteld. Haar gedrag is in strijd met de goede trouw die de betrekkingen tussen de burgers en de Gemeenschap moet beheersen, en met het beginsel van rechtszekerheid.
- 40 In de tweede plaats stelt verzoeker dat de Commissie de bestreden beschikking niet heeft onderzocht noch gemotiveerd aan de hand van artikel 82 EG, hoewel zijn klacht eveneens betrekking had op dat artikel, zoals onder meer blijkt uit de briefwisseling tussen verzoeker en de Commissie van 31 januari en 30 maart 2001. Het onderzoek is niet gevoerd met betrekking tot artikel 82 EG, dat niet in de mededeling van punten van bezwaar werd vermeld. Door de klacht van Piau niet in dat opzicht te behandelen heeft de Commissie misbruik gemaakt van zijn gewettigd vertrouwen.
- 41 De Commissie betoogt in de eerste plaats dat de niet-aanmelding van het reglement niet betekent dat deze maatregel onwettig is uit het oogpunt van het gemeenschapsrecht.
- 42 In de tweede plaats hoefde verweerster haar onderzoek niet te verrichten of haar beschikking niet te motiveren aan de hand van artikel 82 EG, dat niet in de klacht was vermeld, maar door verzoeker laattijdig (op 28 september 2001) is opgeworpen, ook al bleek uit geen enkel element dat deze bepaling was geschonden.
- 43 De FIFA stelt dat de bestreden beschikking niet hoefde te worden gemotiveerd aan de hand van artikel 82 EG, dat niet in de klacht is vermeld en door verzoeker laattijdig is opgeworpen. De Commissie, die de klacht kon afwijzen op de enkele grond dat er geen communautair belang bestond, heeft de bestreden beschikking hoe dan ook voldoende gemotiveerd aan de hand van artikel 82 EG.

Beoordeling door het Gerecht

- 44 Wat in de eerste plaats de behandeling van de klacht in het kader van verordening nr. 17 betreft, zij eraan herinnerd dat de Commissie op dit gebied over een ruime beoordelingsbevoegdheid beschikt (zie in die zin arrest Hof van 4 maart 1999, Ufex e.a./Commissie, C-119/97 P, Jurispr. blz. I-1341, punten 88 en 89).
- 45 In casu heeft Piau op 23 maart 1998 een klacht over het reglement van de FIFA betreffende de activiteit van spelersmakelaars ingediend, die summier was opgesteld en betrekking had op de „artikelen [49] en volgende van het [EG-]Verdrag betreffende de vrije mededinging van diensten”, zonder dat verordening nr. 17 overigens werd vermeld. De Commissie, bij wie een andere klacht betreffende hetzelfde reglement was ingediend (zie punt 9 hierboven), meende dat de gemelde feiten een aantal vragen van mededingingsrecht opriepen en nam aan dat de klacht van Piau op basis van artikel 3 van verordening nr. 17 was ingediend.
- 46 De Commissie heeft vervolgens de administratieve procedure voor inbreuken inzake mededinging gevoerd en een onderzoek verricht door op 19 oktober 1999 haar punten van bezwaar aan de FIFA mee te delen en op 24 februari 2000 een hoorzitting met de belanghebbende partijen te houden. Vaststaat dat de FIFA ten gevolge van deze procedure op 10 december 2000 uiteindelijk een geamendeerd reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars heeft vastgesteld. Omdat zij tevreden was met de wijzigingen die de FIFA in de betrokken reglementering had aangebracht, heeft de Commissie geoordeeld dat er geen reden bestond om de procedure voort te zetten, hetgeen zij aan Piau heeft meegedeeld door hem op 3 augustus 2001 een brief uit hoofde van artikel 6 van verordening nr. 2842/98 te zenden en vervolgens op 15 april 2002 zijn klacht af te wijzen.
- 47 Derhalve heeft de Commissie de procedurele bevoegdheden die de destijds van toepassing zijnde verordening nr. 17 haar verleende om een klacht inzake mededinging te onderzoeken, op passende wijze gebruikt, gelet op de beoordelingsvrijheid waarover zij op dat gebied beschikt. Zij heeft bijgevolg haar verplichtingen dienaangaande niet geschonden. De omstandigheid dat het oorspronkelijke reglement niet bij de Commissie was aangemeld, heeft geen invloed op de regelmatigheid van de procedure, aangezien de niet-aanmelding enkel tot gevolg heeft dat de Commissie geen beschikking kan geven betreffende in het bijzonder een eventuele ontheffing van de verordening krachtens artikel 81, lid 3, EG, omdat de FIFA geen verzoek in die zin heeft ingediend. Verzoeker heeft ten slotte geen enkel gegeven aangevoerd ten bewijze dat de Commissie bij de behandeling van de klacht niet te goeder trouw is opgetreden of het beginsel van rechtszekerheid heeft geschonden.
- 48 Wat in de tweede plaats het onderzoek van de klacht en de motivering van de bestreden beschikking aan de hand van artikel 82 EG betreft, blijkt uit het dossier dat de op 23 maart 1998 ingediende klacht geen melding maakte van artikel 82 EG. Piau vermeldde deze bepaling evenwel in zijn brief van 28 september 2001, waarin hij in antwoord op de mededeling van de Commissie uit hoofde van artikel 6 van verordening nr. 2842/98 verklaarde dat hij zijn klacht handhaafde (zie punt 21 hierboven). De klager zette hierin uiteen dat de zaak volgens hem niet was onderzocht aan de hand van artikel 82 EG, hoewel de FIFA misbruik maakte van een machtspositie en de Commissie in een brief van 30 maart 2001 had verklaard dat zijn klacht hoofdzakelijk betrekking had op de artikelen 81 EG en 82 EG.
- 49 Verzoeker kan zich niet beroepen op bescherming van het gewettigd vertrouwen met betrekking tot vermeldingen in de verzoeken om inlichtingen die de Commissie op 11 november 1998 en 19 juli 1999 aan de FIFA heeft gericht en waarin sprake is van mogelijke inbreuken op de artikelen 81 EG en 82 EG. Dergelijke vermeldingen kunnen niet worden gelijkgesteld met nauwkeurige toezeggingen die bij hem gegronde verwachtingen hebben kunnen wekken (zie bijvoorbeeld arrest Gerecht van 8 november 2000, Dreyfus e.a./Commissie, T-485/93, T-491/93, T-494/93 en T-61/98, Jurispr. blz. II-3659, punt 85). Bovendien heeft de Commissie nadien in de mededeling van punten van bezwaar van 19 oktober 1999 geen inbreuken vastgesteld op artikel 82 EG maar enkel met betrekking tot artikel 81 EG.
- 50 De Commissie kan anderzijds niet doen gelden dat zij ten gevolge van verzoekers laattijdige vermelding van artikel 82 EG in de administratieve procedure de bestreden beschikking op dat punt niet meer hoefde te onderzoeken en te motiveren. Zolang de administratieve procedure niet was afgesloten en geen beslissing was genomen met betrekking tot de klacht van Piau, kon de Commissie steeds nieuw onderzoek verrichten indien nieuwe bezwaren werden opgeworpen, die zij op hun relevantie moest beoordelen.

- 51 Indien de Commissie evenwel, na de gegevens feitelijk en rechtens betreffende de toepassing van artikel 82 EG te hebben onderzocht, zou concluderen dat een onderzoek dienaangaande overbodig of niet gerechtvaardigd was, hoefde zij het onderzoek op dat punt niet voort te zetten (arrest Gerecht van 24 januari 1995, Ladbroke/Commissie, T-74/92, Jurispr. blz. II-115, punt 60).
- 52 Wat de motivering ten aanzien van artikel 82 EG betreft, wordt in de bestreden beschikking vermeld dat de opmerkingen van Piau aangaande deze bepaling „vaag zijn aangaande de markt waarop de FIFA een machtspositie bezit en over het misbruik dat haar wordt verweten”. De beschikking verklaart dat de FIFA niet actief is op de markt van consulting [aan spelers], waarop de spelersmakelaars actief zijn, en concludeert dat „artikel 82 EG geen toepassing vindt in het onderhavige geval zoals uiteengezet door klager”. Met deze vermeldingen wordt in de omstandigheden van de zaak voldaan aan de motiveringsplicht waartoe de Commissie gehouden was (arrest Ladbroke/Commissie, reeds aangehaald, punt 60).
- 53 Blijkens het voorgaande kan Piau niet betogen dat de Commissie de verplichtingen heeft miskend die op haar rusten bij de behandeling van de bij haar ingediende klacht. De middelen van verzoeker die daarop betrekking hebben, moeten bijgevolg worden afgewezen.

2. Het communautair belang

Argumenten van partijen

- 54 Piau stelt dat zijn klacht een communautair belang vertoonde. De markt is volgens hem immers „grensoverschrijdend”, de belangrijkste restrictieve bepalingen van het oorspronkelijke reglement zijn niet ingetrokken en het gewijzigde reglement komt niet in aanmerking voor een ontheffing op basis van artikel 81, lid 3, EG. De mededingingsbeperkende gevolgen blijven bestaan aangezien de spelersmakelaars die houder van een licentie onder het oorspronkelijke reglement zijn, de marktaandeelen die zij hadden verworven, behouden. Bovendien is artikel 82 EG van toepassing. Ten slotte kan Piau bij de nationale rechterlijke instanties geen passende rechtsbescherming verkrijgen.
- 55 Verzoeker stelt in de eerste plaats dat de Commissie het reglement van de FIFA betreffende de activiteit van spelersmakelaars onjuist heeft beoordeeld. De verplichting tot naleving van de FIFA-reglementen, waaraan sancties zijn verbonden, vormt een belemmering van de „vrije mededinging van diensten” en van het recht van vestiging en belet de toegang tot de markt voor elke spelersmakelaar die geen licentie bezit. De bepaling van het gewijzigde reglement betreffende de beloning van de spelersmakelaar kan worden beschouwd als de oplegging van een verplichte prijs waardoor de mededinging wordt beperkt. Het opleggen van een modelovereenkomst schendt de contractvrijheid, en de verplichting voor de nationale vereniging om een afschrift daarvan aan de FIFA te zenden, waarborgt de bescherming van persoonsgegevens niet. De aan dit reglement gehechte deontologische code laat ruimte voor willekeur. Het gewijzigde reglement is niet verenigbaar met de Franse beroepsreglementering; de Franse voetbalfederatie heeft evenwel voorrang gegeven aan dit reglement en in strijd met de nationale wetgeving licenties afgegeven. Voorts verbiedt het gewijzigde reglement eveneens, een beroep te doen op de gewone rechter.
- 56 In de tweede plaats betoogt Piau dat het gewijzigde reglement niet in aanmerking kan komen voor een ontheffing uit hoofde van artikel 81, lid 3, EG, aangezien niet is voldaan aan de voorwaarden van deze bepaling. De beperkingen zijn niet noodzakelijk, noch aangepast, noch evenredig. Dit reglement heft elke mededinging op, aangezien enkel de FIFA licenties kan verlenen. Achter de openlijk verklaarde doelstelling van bescherming van de spelers en morele verheffing van het beroep van spelersmakelaar, schuilt volgens verzoeker de werkelijke bedoeling van de FIFA, namelijk de volledige controle op het beroep van spelersmakelaar, in strijd met de vrijheid van onderneming en het discriminatieverbod. Voorts kan volgens Piau de „specificiteit van de sport”, op grond waarvan mag worden afgeweken van het communautaire mededingingsrecht, in casu niet worden ingeroepen omdat de betrokken activiteit niet rechtstreeks verband houdt met sport.
- 57 In de derde plaats stelt Piau dat de FIFA een machtspositie heeft op de „voetbalmarkt” en misbruik maakt van haar machtspositie op de verwante markt van diensten van spelersmakelaars. De FIFA is een ondernemersvereniging en het gewijzigde reglement vormt een besluit van een ondernemersvereniging.

De FIFA, die de belangen van alle kopers vertegenwoordigt, handelt dus als monopsonist, die zijn voorwaarden oplegt aan de aanbieders. Het misbruik van machtspositie vloeit voort uit de dwingende bepalingen van het reglement. De spelersmakelaars die licentiehouder zijn, bezitten samen ook een collectieve machtspositie, waarvan zij misbruik maken door middel van de FIFA-reglementering. De markt van diensten van spelersmakelaars is voorbehouden aan de leden van de ondernemersvereniging en makelaars die geen licentiehouder zijn, wordt de toegang tot de markt verboden.

- 58 In de vierde plaats betoogt Piau dat het gewijzigde reglement de vrije dienstverrichting en de vrijheid van onderneming belemmert door de toegang tot het beroep van spelersmakelaar afhankelijk te stellen van het bezit van een licentie. Volgens verzoeker is de FIFA niet gerechtigd om een economische activiteit te reglementeren en heeft de Commissie haar aldus in strijd met de bevoegdheden van de lidstaten impliciet de bevoegdheid tot reglementering van een dienstenactiviteit verleend.
- 59 De Commissie betoogt, primair, dat er geen communautair belang bestond dat voortzetting van de procedure kon rechtvaardigen, dat de klacht om die reden terecht is afgewezen en dat het beroep van Piau derhalve ongegrond is. Het „grensoverschrijdende karakter” van de markt brengt niet noodzakelijk een communautair belang mee. In het gewijzigde reglement zijn de voornaamste beperkingen opgeheven. De eventuele voortdurende gevolgen van het oorspronkelijke reglement kunnen worden beschouwd als overgangsmaatregelen, die de verworven rechten waarborgen van de spelersmakelaars die hun licentie onder de oude regeling hebben verkregen. Uit de enkele omstandigheid dat een klacht gewag maakt van misbruik van machtspositie, kan niet worden geconcludeerd dat er een communautair belang bestaat. Anders dan verzoeker verklaart, wordt hem niet belet een beroep te doen op de gewone rechter.
- 60 Subsidiair stelt de Commissie in de eerste plaats dat verzoekers argumenten, die zijn gebaseerd op bepalingen die vreemd zijn aan het mededingingsrecht, niet-ontvankelijk of ongegrond zijn, aangezien zij op basis van verordening nr. 17 noch op basis van andere rechtsgrondslagen de bevoegdheid heeft om op andere gronden dan de naleving van de communautaire mededingingsregels op te treden ten aanzien van een ondernemersvereniging. De Commissie meent bovendien dat het gemeenschapsrecht erkenning van verworven rechten mogelijk maakt en dat verzoekers vrees met betrekking tot de bescherming van persoonsgegevens ongegrond is. Waar de organisatie van het beroep van spelersmakelaar niet is geharmoniseerd op communautair niveau, kan het FIFA-reglement, dat de voorwaarden voor toegang tot het beroep op mondiaal niveau eenvormig regelt, het vrije verkeer van spelersmakelaars wellicht niet beperken.
- 61 In de tweede plaats betoogt de Commissie, geen onjuiste beoordeling te hebben gemaakt van de betrokken reglementering, die immers tot doel heeft de spelers te beschermen en de beroepsbekwaamheid van de spelersmakelaars te waarborgen. Bij gebreke van interne organisatie van het beroep vereist het stelsel van de licenties gerechtvaardigde, noodzakelijke en evenredige kwalitatieve beperkingen. De voornaamste beperkingen, in het bijzonder met betrekking tot de voorwaarden voor toegang tot het beroep en de regels voor het examen, zijn bovendien opgeheven. Het gewijzigde reglement strookt met de beoogde doelstellingen en houdt rekening met de specificiteit van de sport. De bepaling betreffende de beloning van de makelaar bevat slechts een subsidiaire regel, die de partijen een grote speelruimte laat. De modelovereenkomst belemmert de vrijheid van de partijen niet en de beperking van de looptijd tot twee jaar is gunstig voor de mededinging. Het beweerde verbod om zaken aanhangig te maken bij de gewone rechter is niet bewezen. De deontologische regels, die door het algemeen belang kunnen worden gerechtvaardigd, zijn evenredig en verenigbaar met het communautaire mededingingsrecht. Het verplichte karakter van het reglement en van de sancties waarin wordt voorzien, zijn ten slotte eigen aan het bestaan van een reglementering.
- 62 In de derde plaats stelt de Commissie, dat het gewijzigde reglement voldoet aan de voorwaarden van artikel 81, lid 3, EG om in aanmerking te komen voor een ontheffing. De erin vervatte beperkingen, die zijn ingegeven door het streven naar morele verheffing en professionalisering, zijn evenredig. De mededinging wordt niet opgeheven. Het reglement bevordert de betere werking van de markt en levert dus economische vooruitgang op.
- 63 In de vierde plaats betoogt de Commissie dat artikel 82 EG, dat enkel economische activiteiten betreft, geen toepassing vindt in het onderhavige geval, dat betrekking heeft op een zuiver reglementaire activiteit. De FIFA kan niet worden aangemerkt als „economische macht” of als monopsonist en op een met de „voetbalmarkt” verwante markt is geen bewijs gevonden van enig misbruik. De FIFA

vertegenwoordigt niet de economische belangen van de clubs en de spelers. De spelersmakelaars die licentiehouders zijn, vormen een weinig geconcentreerd beroep, zonder structurele banden, en maken dus geen misbruik van een collectieve machtspositie. De Commissie betoogt daarentegen dat de FIFA een ondernemersvereniging is en dat het litigieuze reglement een besluit van een ondernemersvereniging is.

- 64 De FIFA betoogt in de eerste plaats dat de Commissie de klacht van Piau terecht heeft afgewezen wegens gebrek aan communautair belang. De restrictieve bepalingen die in het gewijzigde reglement zijn gehandhaafd, hebben een kwalitatief doel. Zij bevatten geen door artikel 81, lid 1, EG verboden beperkingen en zijn gerechtvaardigd uit hoofde van artikel 81, lid 3, EG. De mededingingsbeperkende gevolgen die beweerdelijk voortduren, zijn niet het resultaat van de betrokken reglementering, maar van de activiteit van de makelaars. Het „grensoverschrijdende karakter” van de markt is niet van invloed op het communautaire belang dat een zaak kan vertonen.
- 65 In de tweede plaats kan het gewijzigde reglement volgens de FIFA niet worden gekwalificeerd als een besluit van een ondernemersvereniging, omdat de beroepsclubs, die als ondernemingen kunnen worden aangemerkt, slechts een minderheid uitmaken van het ledenaantal van de nationale verenigingen, welke de leden van de internationale organisatie vormen. De door de FIFA vastgestelde reglementen zijn dus geen uiting van de wil van de beroepsclubs. Het gewijzigde reglement bevat geen aanzienlijke beperkingen van de mededinging. De regels voor het verkrijgen van de licentie zijn thans bevredigend. De beroepsaansprakelijkheidsverzekering, ten belope van een objectief vastgesteld bedrag, is een passende wijze om geschillen te beslechten. De bepalingen betreffende de beloning van de makelaar kunnen niet worden gelijkgesteld met een mechanisme van prijsbepaling. De modelovereenkomst bevat klassieke bepalingen en doet geen afbreuk aan de bescherming van de persoonlijke levenssfeer. De deontologische regels, de sanctieregeling en het stelsel van geschillenbeslechting zijn niet in strijd met artikel 81 EG.
- 66 In de derde plaats stelt de FIFA dat het gewijzigde reglement in aanmerking had kunnen komen voor een ontheffing uit hoofde van artikel 81, lid 3, EG. Deze reglementering is noodzakelijk bij gebrek aan organisatie van het beroep en aan nationale wetten alsmede wegens de mondiale dimensie van voetbal. Het bevordert de professionalisering en de morele verbetering van de activiteit van de spelersmakelaars, waarvan het toenemende aantal bewijst dat de betrokken reglementering niet restrictief is.
- 67 In de vierde plaats betoogt de FIFA dat artikel 82 EG niet van toepassing is en dat zij geen misbruik heeft gemaakt van een machtspositie. Zij wijst erop dat zij geen ondernemersvereniging is en verklaart dat zij bij de uitoefening van haar reglementaire bevoegdheid, die hier in het geding is, geen economische activiteit verricht. Volgens haar heeft verzoeker tijdens de administratieve procedure nooit gesproken over de „voetbalmarkt” en betekent de omstandigheid dat zij een reglementaire bevoegdheid uitoefent over de deelnemers aan een welbepaalde markt, niet dat zij op die markt actief is, noch a fortiori dat zij er een machtspositie bezit. Bovendien is de in casu bedoelde markt van consulting niet verwant met een markt waarop de FIFA actief is. Haar situatie kan evenmin worden omschreven als monopsonistisch, want de FIFA vertegenwoordigt de clubs noch de spelers in hun betrekkingen met de makelaars. De makelaars die licentiehouders zijn, bezitten evenmin een collectieve machtspositie waarvan zij misbruik zouden maken door middel van de FIFA-reglementering.

Beoordeling door het Gerecht

De aard van het reglement van de FIFA betreffende de activiteit van spelersmakelaars

- 68 Zonder de aard van het reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars of de FIFA als auteur van dit reglement vanuit het oogpunt van het gemeenschapsrecht te kwalificeren, heeft de Commissie in de bestreden beschikking de klacht van Piau onderzocht in het licht van de communautaire mededingingsregels, in het bijzonder artikel 81 EG. Deze bepaling en de bevoegdheden die de Commissie zijn verleend om de naleving daarvan te verzekeren, hebben betrekking op besluiten, overeenkomsten of gedragingen van ondernemingen of ondernemersverenigingen, daar het gemeenschapsrecht slechts toepassing vindt voorzover de betrokken handelingen of gedragingen en de personen waarvan deze afkomstig zijn, binnen de werkingssfeer van deze bepaling vallen. In het kader van het onderhavige geding heeft de Commissie verklaard dat volgens haar de FIFA een ondernemersvereniging vormde en het litigieuze reglement een besluit van een ondernemersvereniging was. Daarmee bevestigde zij de

beoordeling die zij in de mededeling van punten van bezwaar had gemaakt, welke beoordeling door Piau wordt gedeeld, maar door de FIFA wordt betwist.

- 69 Wat in de eerste plaats het begrip ondernemersvereniging betreft, en zonder dat uitspraak hoeft te worden gedaan over de ontvankelijkheid van de argumenten van een interveniënte die ingaan tegen het betoog van de partij aan de zijde waarvan zij tussenkomt, staat het vast dat de leden van de FIFA nationale verenigingen zijn, die clubs vertegenwoordigen welke voetbal als een economische activiteit beoefenen. Deze voetbalclubs zijn bijgevolg ondernemingen in de zin van artikel 81 EG en de nationale verenigingen die deze clubs groeperen, zijn ondernemersverenigingen in de zin van dezelfde bepaling.
- 70 De omstandigheid dat de nationale verenigingen naast de zogenoemde beroepsclubs ook zogenoemde amateurclubs vertegenwoordigen, kan niet afdoen aan deze beoordeling. Dienaangaande zij opgemerkt dat de eenzijdige kwalificatie, door een sportvereniging of -federatie, van sportlieden of clubs als „amateurs” op zich niet uitsluit dat deze economische activiteiten in de zin van artikel 2 EG uitoefenen (zie in die zin arrest Hof van 11 april 2000, Deliège, C-51/96 en C-191/97, Jurispr. blz. I-2549, punt 46).
- 71 Bovendien oefenen de nationale verenigingen, die volgens de statuten van de FIFA verplicht zijn deel te nemen aan de door haar georganiseerde competities, haar een percentage van de bruto-opbrengst van elke internationale match moeten doorstorten en krachtens dezelfde statuten samen met de FIFA worden erkend als eigenaar van de exclusieve rechten voor uitzending en wederuitzending van de betrokken sportevenementen, eveneens uit dien hoofde een economische activiteit uit (zie in die zin arrest Gerecht van 9 november 1994, Scottish Football/Commissie, T-46/92, Jurispr. blz. II-1039). Zij zijn bijgevolg ook ondernemingen in de zin van artikel 81 EG.
- 72 Aangezien de nationale verenigingen ondernemersverenigingen zijn en, wegens de economische activiteiten die zij verrichten, tevens ondernemingen, vormt de FIFA, als vereniging van nationale verenigingen, eveneens een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81 EG. Deze bepaling is immers van toepassing op verenigingen, voorzover hun eigen activiteit of die van de aangesloten verenigingen, ertoe strekken de in die bepaling bedoelde gevolgen teweeg te brengen (arrest Hof van 15 mei 1975, Frubo/Commissie, 71/74, Jurispr. blz. 563, punt 30). Het juridisch kader waarin besluiten van ondernemingen worden genomen en de juridische kwalificatie die in de diverse nationale rechtsorden aan dit kader wordt gegeven, hebben geen invloed op de toepasselijkheid van de communautaire mededingingsregels (arrest Hof van 30 januari 1985, BNIC, 123/83, Jurispr. blz. 391, punt 17).
- 73 Wat in de tweede plaats het begrip besluit van een ondernemersvereniging betreft, blijkt uit het dossier dat de activiteit van spelersmakelaar volgens de bewoordingen van het gewijzigde reglement tot doel heeft, „met het oog op de sluiting van een arbeidsovereenkomst een speler en een club, of, met het oog op de sluiting van een transferovereenkomst, twee clubs regelmatig en tegen vergoeding met elkaar in verbinding te brengen”. Het gaat bijgevolg om een economische activiteit van dienstverrichting, die geen verband houdt met de specificiteit van de sport, zoals omschreven in de rechtspraak (arresten Hof van 14 juli 1976, Donà, 13/76, Jurispr. blz. 1333, punten 14 en 15, en 15 december 1995, Bosman, C-415/93, Jurispr. blz. I-4921, punt 127; arrest Deliège, reeds aangehaald, punten 64 en 69, en arrest van 13 april 2000, Lehtonen en Castors Braine, C-176/96, Jurispr. blz. I-2681, punten 53-60).
- 74 Om te beginnen heeft de FIFA het reglement betreffende de activiteit van spelersmakelaars vastgesteld op eigen gezag en niet krachtens regelgevende bevoegdheden die haar door de overheid zouden zijn verleend in het kader van een erkende taak van algemeen belang met betrekking tot de sportactiviteit (zie, naar analogie, arrest Hof van 19 februari 2002, Wouters e.a., C-309/99, Jurispr. blz. I-1577, punten 68-69). Dit reglement valt evenmin onder de interne organisatievrijheid van sportverenigingen (arresten Bosman, reeds aangehaald, punt 81, en Deliège, reeds aangehaald, punt 47).
- 75 Voorts geeft de FIFA met dit reglement, dat verbindend is voor de nationale verenigingen die lid zijn van de FIFA, welke een door de FIFA goed te keuren soortgelijke reglementering moeten opstellen, alsmede voor de clubs, de spelers en de spelersmakelaars, uiting aan haar wil om het gedrag van haar leden te coördineren ten aanzien van de activiteit van spelersmakelaars. Het vormt bijgevolg een besluit van een ondernemersvereniging in de zin van artikel 81, lid 1, EG (arrest Hof van 27 januari 1987, Verband der Sachversicherer/Commissie, 45/85, Jurispr. blz. 405, punten 29-32, en arrest Wouters e.a., reeds aangehaald, punt 71), dat onder de communautaire mededingingsregels valt aangezien een dergelijk besluit gevolgen teweegbrengt in de Gemeenschap.

- 76 Met betrekking tot de – door verzoeker betwiste – bevoegdheid van de FIFA om een dergelijke reglementering uit te vaardigen, die niet de sport zelf betreft, maar een economische activiteit die slechts zijdelings verband houdt met de betrokken sportactiviteit en die fundamentele vrijheden raakt, kan men zich, gelet op de gemeenschappelijke beginselen van de lidstaten waarop de Europese Unie is gegrondvest, inderdaad afvragen of een particuliere organisatie zoals de FIFA, die volgens haar statuten in de eerste plaats de bevordering van het voetbal tot doel heeft (zie punt 2 hierboven), wel een regelgevende bevoegdheid heeft.
- 77 Zo kan niet zonder meer worden aangenomen dat de reglementering van een economische activiteit die noch de specificiteit van de sport noch de interne organisatievrijheid van sportverenigingen betreft, door een privaatrechtelijke instantie die niet door de overheid met die taak is belast, zoals de FIFA, in beginsel verenigbaar is met het gemeenschapsrecht, in het bijzonder uit het oogpunt van eerbiediging van de burgerlijke en economische vrijheden.
- 78 Een dergelijke regulering van een economische activiteit, die fundamentele vrijheden raakt, behoort in beginsel tot de bevoegdheid van de openbare autoriteiten. In het kader van het onderhavige geding kan de regelgevende bevoegdheid die de FIFA uitoefent bij een nagenoeg algemeen ontbreken van nationale wetgeving, niettemin enkel worden onderzocht voorzover zij de mededingingsregels – waaraan de wettigheid van de bestreden beschikking moet worden getoetst – raakt, zonder dat de overwegingen, hoe gewichtig ook, met betrekking tot de rechtsgrondslag op basis waarvan de FIFA regelgevend kan optreden, hier aan rechterlijk toezicht kunnen worden onderworpen.
- 79 Het onderhavige beroep heeft immers betrekking op de wettigheid van een beschikking die de Commissie heeft gegeven na afloop van een procedure die is ingeleid op basis van een klacht krachtens verordening nr. 17, voor de behandeling waarvan de Commissie geen andere bevoegdheden kon gebruiken dan die waarover zij in dat kader beschikt. Het rechterlijk toezicht blijft noodzakelijkerwijs beperkt tot de mededingingsregels en tot de beoordeling door de Commissie van de inbreuken die het FIFA-reglement daarop zou hebben gemaakt. Bij dit toezicht kan bijgevolg niet worden onderzocht, of andere verdragsbepalingen zijn geëerbiedigd, tenzij de eventuele miskenning daarvan gelijktijdig een schending van de mededingingsregels oplevert. Evenzo zou de eventuele schending van fundamentele beginselen slechts kunnen worden onderzocht indien deze tot uiting zou komen in een inbreuk op de mededingingsregels.

De beoordeling van het communautaire belang van de klacht

- 80 In de bestreden beschikking wordt de klacht van Piau afgewezen wegens gebrek aan communautair belang om de procedure voort te zetten. Opgemerkt zij dat de beoordeling van het communautaire belang van een klacht op mededingingsgebied afhangt van de feitelijke en juridische omstandigheden van elke zaak, die van geval tot geval aanzienlijk kunnen verschillen, en niet van vooraf bepaalde criteria die verplicht moeten worden toegepast (zie in die zin arrest Ufex e.a./Commissie, reeds aangehaald, punten 79 en 80). Bovendien moet de Commissie, die ingevolge artikel 85, lid 1, EG voor de toepassing van de artikelen 81 EG en 82 EG dient te waken, het communautaire mededingingsbeleid definiëren en ten uitvoer leggen en beschikt zij daartoe over een discretionaire bevoegdheid bij de behandeling van klachten. Deze bevoegdheid is echter niet onbeperkt en de Commissie moet in elk individueel geval de ernst en de duur van de inbreuken op de mededinging alsmede het voortduren van de gevolgen daarvan beoordelen (zie in die zin arrest Ufex e.a./Commissie, reeds aangehaald, punten 88, 89, 93 en 95).
- 81 Wanneer de gemeenschapsrechter de uitoefening door de Commissie van de haar verleende discretionaire bevoegdheid toetst, mag hij bovendien niet zijn beoordeling van het communautair belang in de plaats stellen van die van de Commissie, doch dient hij na te gaan of het litigieuze besluit niet op feitelijk onjuiste gegevens berust en niet onrechtmatig is wegens verkeerde toepassing van het recht, een kennelijke onjuiste beoordeling of misbruik van bevoegdheid (arrest Gerecht van 14 februari 2001, SEP/Commissie, T-115/99, Jurispr. blz. II-691, punt 34).
- 82 In casu is de beoordeling van de Commissie met betrekking tot het gebrek aan communautair belang gebaseerd op drie reeksen van overwegingen, namelijk de intrekking van de meest restrictieve bepalingen van het oorspronkelijke reglement, de mogelijkheid dat de bepalingen van het gewijzigde reglement in aanmerking komen voor een ontheffing krachtens artikel 81, lid 3, EG, en de niet-toepasselijkheid van artikel 82 EG.

– De intrekking van de meest restrictieve bepalingen van het oorspronkelijke reglement

- 83 In de bestreden beschikking wordt om te beginnen uiteengezet dat de belangrijkste restrictieve bepalingen die in het reglement van 20 mei 1994 voorkwamen, in het op 20 december 2000 vastgestelde reglement zijn geschrapt. De bepalingen van het FIFA-reglement worden er onderzocht in vijf rubrieken, betreffende het examen, de verzekering, de deontologische code, de vaststelling van de beloning van de spelersmakelaar en de modelovereenkomst.
- 84 In de eerste plaats constateert de Commissie in de bestreden beschikking met betrekking tot het examen, dat de belangstellenden thans worden onderworpen aan een schriftelijk examen, bestaande uit een vragenlijst met meerkeuzevragen, waarvan de modaliteiten en de data, die in bijlage bij het gewijzigde reglement zijn opgenomen, op mondiaal vlak eenvormig zijn. Zij stelt vast dat thans een beroepsregeling op twee niveaus geldt en dat het vereiste van twee jaar verblijf voor onderdanen van de Europese Unie is opgeheven door een amendement op dit reglement van 3 april 2002. In de bestreden beschikking wordt vermeld dat het vereiste van „onbesproken reputatie” om een licentie te kunnen verkrijgen, dat overeenkomstig de nationale wetgeving moet worden uitgelegd, in Frankrijk, waar Piau woont, moet worden begrepen als het ontbreken van strafrechtelijke veroordelingen. Verzoekers bezwaren over willekeur leken de Commissie uiteindelijk ongegrond.
- 85 In de tweede plaats stelt de Commissie in de bestreden beschikking vast dat een beroepsaansprakelijkheidsverzekering, die van iedereen wordt vereist en waarvan de grondslag wordt bepaald aan de hand van het objectieve criterium van de omzet van de spelersmakelaar, in de plaats is gekomen van het vereiste van de bankwaarborg en dat deze verzekering in alle landen van de Unie bij verschillende verzekeringsmaatschappijen kan worden afgesloten. De FIFA heeft dienaangaande in antwoord op de hiervóór in punt 26 genoemde vragen van het Gerecht voorbeelden overgelegd van beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen die door twaalf verzekeringsmaatschappijen in de Europese Unie of in de EER aan spelersmakelaars worden aangeboden. In de bestreden beschikking wordt eveneens verklaard dat de gevraagde waarborg, voor de dekking van alle risico's die uit de bemiddelingsactiviteit kunnen voortvloeien, niet onevenredig is ten opzichte van de risico's die bijvoorbeeld door beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen voor vrije beroepen worden gedekt.
- 86 Ten derde oordeelt de Commissie in de bestreden beschikking met betrekking tot de deontologische code, dat de basisbeginselen van behoorlijke beroepspraktijk in deze code, die aan het gewijzigde reglement is gehecht, welke in het bijzonder melding maken van regels inzake nauwgezetheid, eerlijkheid, loyaliteit, objectiviteit, transparantie, openheid, rechtvaardigheid en billijkheid, de spelersmakelaars geen onevenredige verplichting opleggen.
- 87 Ten vierde heeft de Commissie met betrekking tot de vaststelling van de beloning voor de spelersmakelaar in de bestreden beschikking een onderzoek gewijd aan artikel 12 van het reglement, volgens hetwelk het salaris van de makelaar op basis van het brutosalaris van de speler wordt berekend en bij gebreke aan overeenstemming tussen de partijen 5 % van dit loon bedraagt. Volgens haar bevat deze bepaling een objectief en transparant beginsel (het brutobasisloon van de speler) en is het slechts een subsidiair mechanisme voor de beslechting van geschillen.
- 88 Ten vijfde is volgens de bestreden beschikking het bezwaar van Piau, dat de verzending voor registratie door de betrokken nationale vereniging van een afschrift van de overeenkomst tussen een speler en een club een inbreuk op de persoonlijke levenssfeer vormt, geen probleem dat binnen de werkingssfeer van de communautaire mededingingsregels valt.
- 89 Uit de bestreden beschikking blijkt aldus niet dat de beginselen die uit de hiervóór in de punten 80 en 81 vermelde rechtspraak voortvloeien met betrekking tot de omvang van haar verplichtingen, zijn miskend door de Commissie, die de door verzoeker aangevoerde elementen aandachtig heeft onderzocht.
- 90 De Commissie heeft de hiervóór in de punten 84 tot en met 88 onderzochte bepalingen van het gewijzigde reglement niet kennelijk onjuist beoordeeld door te oordelen dat het examen voldoende waarborgen inzake objectiviteit en transparantie bood, dat de verplichte beroepsaansprakelijkheidsverzekering geen onevenredig zwaar vereiste vormde en, wat de bepalingen van het reglement met betrekking tot de beloning van de spelersmakelaars betreft, door de kwalificatie van bepaling van verplichte prijzen uit het

oogpunt van het mededingingsrecht impliciet uit te sluiten (arrest Gerecht van 22 oktober 1997, SCK en FNK/Commissie, T-213/95 en T-18/96, Jurispr. blz. II-1739, punten 158, 159 en 161-164).

- 91 De argumenten die Piau in het onderhavige geding heeft aangevoerd over de inhoud van het gewijzigde reglement, welke betrekking hebben op de door dit reglement opgelegde verplichting tot naleving van de door de FIFA uitgevaardigde regels, de inhoud van de modelovereenkomst, het sanctiestelsel en de beroepsmogelijkheden, doen niet af aan deze beoordeling.
- 92 In de eerste plaats is de verplichting voor de spelersmakelaars om de FIFA-reglementering betreffende met name de transfers van spelers na te leven, op zich niet in strijd met de mededingingsregels. Hierbij zij aangetekend dat de FIFA-reglementering betreffende spelerstransfers, waartegen de klacht van Piau niet was gericht, in het onderhavige geding niet kan worden onderzocht omdat zij daar los van staat. Ter terechtzitting heeft verzoeker niet uiteengezet, in welk opzicht de verplichting tot naleving van de FIFA-reglementering invloed heeft op de mededinging. In zijn schriftelijke opmerkingen heeft hij dit evenmin aangegeven.
- 93 In de tweede plaats wijzen de bepalingen inzake de inhoud van de overeenkomst tussen de makelaar en de speler, volgens welke de schriftelijk op te stellen overeenkomst de criteria en de regels voor de beloning van de makelaar moet vermelden en geen langere looptijd dan twee jaar mag hebben, maar wel verlengbaar is, niet op inbreuken op de mededinging. De beperking van de looptijd van de overeenkomsten tot twee jaar, die niet in de weg staat aan verlenging van de contractuele verhouding, bevordert de vlotte doorstroming op de markt en derhalve de mededinging. Deze vrij gelimiteerde inperking van de contractuele betrekkingen lijkt juist bevorderlijk voor de veiligheid van de financiële en juridische betrekkingen tussen partijen, zonder dat de mededinging daardoor wordt bedreigd.
- 94 In de derde plaats roept het hiervóór in punt 16 samengevatte sanctiestelsel, voorzover het de mededingingsregels kan beïnvloeden, geen bezwaren op. Blijkens het gewijzigde reglement omvatten die sancties die kunnen worden opgelegd aan makelaars, spelers en clubs, vermaning, blaam, waarschuwing, schorsing of intrekking van de licentie voor makelaars, schorsing van hoogstens twaalf maanden voor spelers en schorsing of verbod van minstens drie maanden voor clubs, hetgeen voor een stelsel van professionele sancties niet kennelijk buitensporig kan worden geacht. Voorts zijn de bedragen van de boeten voor spelers en clubs verlaagd ten opzichte van het oorspronkelijke reglement. Piau heeft bovendien geen enkel element aangevoerd ten bewijze dat dit stelsel op willekeurige en discriminerende wijze zou worden toegepast en daardoor de mededinging ongunstig zou beïnvloeden.
- 95 Wat in de vierde plaats de mogelijkheden van beroep op de gewone rechter betreft, blijkt – gesteld dat de bepalingen van het gewijzigde reglement dienaangaande van invloed kunnen zijn op de mededingingsregels – uit de antwoorden van de FIFA en de Commissie op bovengenoemde vragen van het Gerecht (zie punt 26 hierboven) dat de betrokkenen zich, onafhankelijk van het beroep dat bij het arbitragegerecht voor de sport kan worden ingesteld tegen besluiten van de nationale vereniging of van de commissie voor het statuut van de speler, die bevoegd is voor de spelersmakelaars, altijd kunnen wenden tot de gewone rechter, in het bijzonder om de rechten te laten gelden die zij aan het nationale recht of aan het gemeenschapsrecht ontleen, terwijl de beslissingen van het arbitragegerecht bovendien vatbaar zijn voor beroep tot nietigverklaring bij het Zwitserse federale gerecht. Verzoeker, die ter terechtzitting gewag heeft gemaakt van moeilijkheden en vertragingen in de nationale gerechtelijke procedures, heeft evenwel niet bewezen dat hij geen beroepsmogelijkheden heeft bij de gewone rechter, noch a fortiori dat de mededinging daardoor ongunstig zou worden beïnvloed.
- 96 Uit bovenstaand onderzoek volgt dat de op het mededingingsrecht gebaseerde middelen en argumenten van Piau niet afdoen aan de conclusie dat de Commissie terecht heeft geoordeeld dat de meest restrictieve bepalingen van de betrokken reglementering waren ingetrokken. Verzoekers argumentering dienaangaande moet bijgevolg worden verworpen.
- 97 De middelen en argumenten van verzoeker die geen verband houden met het mededingingsrecht moeten eveneens worden verworpen, aangezien hieruit geen inbreuken op dat recht blijken. Piau heeft niet aangetoond dat zijn middelen en argumenten met betrekking tot de schending van de contractvrijheid, de onverenigbaarheid van het FIFA-reglement met de Franse wetgeving en de aantasting van de bescherming van persoonsgegevens op een schending van de mededingingsregels wijzen. Zijn middelen

en argumenten, die voor het overige door niets worden gestaafd, moeten bijgevolg worden verworpen omdat zij ondoeltreffend zijn in een mededingingszaak.

- 98 Voorts kan het argument van Piau dat de mededinging nog steeds wordt belemmerd omdat de makelaars die hun licentie onder het oorspronkelijke reglement hebben verkregen, deze hebben behouden, niet worden aanvaard. Verzoeker bewijst niet dat deze omstandigheid op zich mededingingsbeperkende gevolgen heeft. Daarnaast staat het rechtszekerheidsbeginsel eraan in de weg dat rechtssituaties ter discussie worden gesteld waarvan niet is bewezen dat zij op onregelmatige wijze zijn verkregen (zie, naar analogie, arrest Gerecht van 30 november 1994, Dornonville de la Cour/Commissie, T-498/93, JurAmbt. blz. I-A-257 en II-813, punten 46-49 en 58). Bovendien is het volgens de rechtspraak van het Hof inzake overgangsmaatregelen op het gebied van de erkenning van diploma's, die op deze zaak kan worden toegepast, toegestaan in een dergelijk geval verworven rechten te beschermen (arresten Hof van 9 augustus 1994, Dreessen, C-447/93, Jurispr. blz. I-4087, punt 10, en 16 oktober 1997, Garofalo e.a., C-69/96–C-79/96, Jurispr. blz. I-5603, punten 29-33).
- 99 Uit het voorgaande volgt dat de Commissie geen kennelijk onjuiste beoordeling heeft gegeven van de bepalingen van de betrokken reglementering of van het beweerde voortduren van de mededingingsbeperkende gevolgen van het oorspronkelijke reglement, waarop de klacht van Piau was gebaseerd. Verzoeker kan bijgevolg niet betogen dat de meest restrictieve bepalingen van het oorspronkelijke reglement niet zijn ingetrokken en dat mededingingsbeperkende gevolgen zijn blijven bestaan doordat die bepalingen in het gewijzigde reglement zijn gehandhaafd.
- De mogelijkheid dat de bepalingen van het gewijzigde reglement in aanmerking komen voor een ontheffing krachtens artikel 81, lid 3, EG
- 100 De Commissie is in de bestreden beschikking van oordeel dat het verplichte karakter van de licentie kan worden gerechtvaardigd en dat het gewijzigde reglement in aanmerking kan komen voor een ontheffing krachtens artikel 81, lid 3, EG. Volgens haar beoogt het licentiestelsel, dat veeleer kwalitatieve dan kwantitatieve beperkingen oplegt, de spelers en de clubs te beschermen, en wordt daarin in het bijzonder rekening gehouden met het feit dat de spelers, die een loopbaan van korte duur hebben, aan risico's zijn blootgesteld indien over transfers slecht wordt onderhandeld. Omdat het beroep van spelersmakelaar thans niet is georganiseerd en algemene nationale wettelijke regelingen ontbreken, is de in het licentiestelsel inherente beperking volgens haar evenredig en noodzakelijk.
- 101 Het beginsel van de licentie, die door de FIFA verplicht is gesteld en als voorwaarde geldt voor de uitoefening van het beroep van spelersmakelaar, vormt een belemmering voor de toegang tot deze economische activiteit en heeft dan ook noodzakelijkerwijs een ongunstige invloed op de mededinging. De licentie is bijgevolg enkel aanvaardbaar voorzover aan de voorwaarden van artikel 81, lid 3, EG is voldaan, zodat het gewijzigde reglement in aanmerking kan komen voor een ontheffing op basis van deze bepaling, nadat is vastgesteld dat het reglement bijdraagt tot de verbetering van de economische vooruitgang, de gebruikers een billijk aandeel in de daaruit voortvloeiende voordelen verschaft, geen beperkingen oplegt die voor het bereiken van deze doelstellingen niet onmisbaar zijn en de mededinging niet uitschakelt.
- 102 Ter rechtvaardiging van het reglement en van het beginsel van de verplichte licentie, die de kern van de betrokken regeling vormt, zijn uiteenlopende omstandigheden rechtens en feitelijk aangehaald. In de eerste plaats heeft binnen de Gemeenschap kennelijk alleen Frankrijk het beroep van sportmakelaar gereguleerd. Voorts wordt niet betwist dat de spelersmakelaars thans collectief geen intern georganiseerd beroep vormen. Evenmin wordt betwist dat de spelers en de clubs in het verleden financieel of professioneel nadeel hebben ondervonden van een aantal praktijken van spelersmakelaars. Volgens de FIFA beoogde zij met haar reglementering een dubbele doelstelling van professionalisering en morele verheffing van de activiteit van spelersmakelaar om de spelers – die een loopbaan van korte duur hebben – te beschermen.
- 103 Anders dan verzoeker betoogt, wordt de mededinging door het licentiestelsel niet uitgeschakeld. Dit stelsel lijkt veeleer te leiden tot een kwalitatieve selectie, die strookt met de doelstelling van professionalisering van de activiteit van spelersmakelaar, dan tot een kwantitatieve beperking van de toegang. De kwantitatieve openstelling van dit beroep wordt juist gestaafd door de cijfers die de FIFA ter terechtzitting heeft meegedeeld. Zo heeft de FIFA onweersproken verklaard dat zij in 1996, bij de

inwerkingtreding van het oorspronkelijke reglement, 214 spelersmakelaars telde, terwijl hun aantal begin 2003 op 1 500 werd geraamd, en dat tijdens de sessies van maart en september van dat jaar 300 deelnemers voor het examen waren geslaagd.

- 104 Rekening houdend met de in de punten 102 en 103 in herinnering gebrachte omstandigheden en met de huidige situatie waarin de spelersmakelaars hun activiteit uitoefenen, die wordt gekenmerkt door een nagenoeg geheel ontbreken van nationale regelgeving en het niet-bestaan van een collectieve organisatie van spelersmakelaars, heeft de Commissie geen kennelijk onjuiste beoordeling gegeven door zich op het standpunt te stellen dat de beperkingen, die uit het verplichte karakter van de licentie voortvloeien, in aanmerking kunnen komen voor een ontheffing op basis van artikel 81, lid 3, EG en zich daarbij overigens terecht het recht voor te behouden om de betrokken reglementering opnieuw te onderzoeken. De argumenten van Piau dienaangaande moeten bijgevolg worden afgewezen.
- 105 Verzoekers argument dat de „specificiteit van de sport” niet kan worden ingeroepen ter rechtvaardiging van een afwijking van de mededingingsregels, moet eveneens worden afgewezen. De bestreden beschikking is niet op deze uitzondering gebaseerd en beschouwt de uitoefening van de activiteit van spelersmakelaar als een economische activiteit, zonder voor deze activiteit de specificiteit van de sport te willen laten gelden, waarmee zij in feite geen verband houdt.
- 106 Eveneens dienen te worden afgewezen de argumenten van Piau met betrekking tot de miskenning van de vrijheid van onderneming en van het vrij verrichten van diensten, ten aanzien waarvan verzoeker niet heeft bewezen dat zij een gelijktijdige schending van de mededingingsregels opleveren waardoor voor het gewijzigde reglement geen ontheffing op basis van artikel 81, lid 3, EG kan worden verleend.
 - De niet-toepasselijkheid van artikel 82 EG
- 107 Volgens de bestreden beschikking vindt artikel 82 EG geen toepassing op het onderhavige geval, zoals uiteengezet door verzoeker, aangezien de FIFA niet actief is op de markt van de advisering van spelers.
- 108 Artikel 82 verbiedt misbruik van een machtspositie op de gemeenschappelijke markt of op een wezenlijk deel daarvan door een of meer ondernemingen.
- 109 Deze bepaling heeft betrekking op het gedrag van een of meer marktdeelnemers die misbruik maken van een economische machtsituatie en aldus de daadwerkelijke mededinging op de betrokken markt verhinderen, waardoor deze marktdeelnemer de mogelijkheid krijgt zich jegens zijn concurrenten, zijn afnemers en, uiteindelijk, de consumenten, in belangrijke mate onafhankelijk te gedragen (arrest Hof van 16 maart 2000, Compagnie maritime belge transports e.a./Commissie, C-395/96 P en C-396/96 P, Jurispr. blz. I-1365, punt 34).
- 110 De in artikel 82 EG gebezigde uitdrukking „meer ondernemingen” impliceert, dat een machtspositie kan worden ingenomen door twee of meer economische entiteiten, die juridisch onafhankelijk van elkaar zijn, mits zij, economisch gezien, gezamenlijk optreden of gezamenlijk handelen op een specifieke markt, als een collectieve eenheid (arrest Compagnie maritime belge transports e.a./Commissie, reeds aangehaald, punt 36).
- 111 Om het bestaan van een collectieve machtspositie vast te stellen moet aan drie cumulatieve voorwaarden voldaan zijn: in de eerste plaats moet elk lid van het dominerende oligopolie het gedrag van de andere leden kunnen kennen, teneinde na te gaan of zij wel één front vormen; ten tweede is het noodzakelijk dat de situatie van stilzwijgende coördinatie duurzaam kan worden gehandhaafd, dat wil zeggen er moet een stimulans bestaan om niet van de gemeenschappelijke gedragslijn op de markt af te wijken; ten derde mag de waarschijnlijke reactie van de werkelijke en potentiële concurrenten en van de consument de van de gemeenschappelijke gedragslijn verwachte resultaten niet aan het wankelen brengen (arresten Gerecht van 6 juni 2002, Airtours/Commissie, T-342/99, Jurispr. blz. II-2585, punt 62, en 8 juli 2003, Verband der freien Rohrwerke e.a./Commissie, T-374/00, Jurispr. blz. II-2275, punt 121).
- 112 In casu is de markt waarop de desbetreffende reglementering betrekking heeft, een markt van diensten waarop de spelers en de clubs kopers en de spelersmakelaars verkopers zijn. Op deze markt kan de FIFA echter worden geacht op te treden voor rekening van de voetbalclubs, daar zij, zoals hierboven (zie

punten 69-72) is vastgesteld, als vereniging in de tweede graad van de ondernemingen die de clubs zijn, een emanatie is van die clubs.

- 113 Een besluit zoals het reglement van de FIFA betreffende de activiteit van spelersmakelaar kan, wanneer het ten uitvoer wordt gelegd, tot gevolg hebben dat ondernemingen die op de betrokken markt actief zijn, te weten de clubs, zich wat hun gedrag op een bepaalde markt betreft zodanig met elkaar hebben verbonden, dat zij op deze markt ten opzichte van hun concurrenten, hun handelspartners en de consument als een collectieve eenheid optreden (arrest Compagnie maritime belge transports e.a./Commissie, reeds aangehaald, punt 44).
- 114 Doordat het reglement verbindend is voor de nationale verenigingen die lid van de FIFA zijn, en de daarin gegroepeerde clubs, zijn deze instanties wat hun gedrag betreft duurzaam met elkaar verbonden door regels die zij aanvaarden en waartegen de andere marktdeelnemers (spelers en spelersmakelaars) zich niet kunnen verzetten, op straffe van sancties die in het bijzonder voor spelersmakelaars kunnen leiden tot uitsluiting van de markt. Een dergelijke situatie kenmerkt aldus in de zin van de hiervóór in de punten 110 en 111 aangehaalde rechtspraak een collectieve machtspositie van de clubs op de markt van dienstverrichting door spelersmakelaars, aangezien de clubs via de door hen aanvaarde reglementering bepalen onder welke voorwaarden de betrokken diensten moeten worden verricht.
- 115 Het zou gekunsteld zijn te stellen dat de FIFA, waarvan is bewezen dat zij een leidinggevend gezag uitoefent over de voetbalsport en de daaraan verbonden economische activiteiten, zoals in casu de activiteit van spelersmakelaars, geen collectieve machtspositie op de markt van diensten van spelersmakelaars bezit op grond dat zij aan die markt niet zou deelnemen.
- 116 De omstandigheid immers dat de FIFA zelf geen marktdeelnemer is als koper van diensten van spelersmakelaars op de betrokken markt en dat haar optreden voortvloeit uit een regelgevende activiteit, die zij meent te kunnen uitoefenen ten aanzien van de economische activiteit van de spelersmakelaars, is voor de toepassing van artikel 82 EG irrelevant, aangezien de FIFA een emanatie vormt van de nationale verenigingen en van de clubs, de daadwerkelijke kopers van diensten van spelersmakelaars, en zij op deze markt bijgevolg optreedt via haar leden.
- 117 Wat het gestelde misbruik van machtspositie betreft, blijkt evenwel uit bovenstaand onderzoek met betrekking tot het gewijzigde reglement en de ontheffing die daarvoor zou kunnen worden verleend op basis van artikel 81, lid 3, EG, dat dit misbruik niet is bewezen. Er is immers vastgesteld dat dit reglement voor de toegang tot de activiteit van spelersmakelaar geen mededingingsbelemmerende beperkingen van kwantitatieve aard oplegde, maar kwalitatieve beperkingen, die in de huidige omstandigheden gerechtvaardigd kunnen zijn. Het misbruik van machtspositie dat volgens verzoeker voortvloeit uit de bepalingen van het reglement, is dus niet bewezen en zijn argumenten op dit punt moeten worden afgewezen.
- 118 Ten slotte moet ook het argument van Piau dat spelersmakelaars die licentiehouders zijn, misbruik maken van hun collectieve machtspositie in de zin van artikel 82 EG, worden afgewezen bij gebreke van structurele banden tussen deze makelaars, waarvan Piau het bestaan niet aantoont. Het bezit van dezelfde licentie, het gebruik van dezelfde modelovereenkomst en de omstandigheid dat de beloning van de makelaars op basis van dezelfde criteria wordt vastgesteld, bewijzen niet dat de spelersmakelaars een machtspositie bezitten, en verzoeker toont niet aan dat de betrokkenen dezelfde gedragslijn zouden volgen of de markt stilzwijgend onder elkaar zouden verdelen.
- 119 Ofschoon de Commissie ten onrechte heeft geoordeeld dat de FIFA geen machtspositie bezat op de markt van diensten van spelersmakelaars, wettigden de overige vaststellingen in de bestreden beschikking, namelijk dat de meest restrictieve bepalingen van de betrokken reglementering waren ingetrokken en dat het licentiestelsel in aanmerking kon komen voor een ontheffing krachtens artikel 81, lid 3, EG, derhalve de conclusie dat van een inbreuk op artikel 82 EG geen sprake was en dat verzoekers argumenten dienaangaande moesten worden afgewezen. Niettegenstaande de onjuiste rechtsopvatting van de Commissie dat artikel 82 EG niet van toepassing was, had de toepassing van dit artikel derhalve hoe dan ook niet tot de vaststelling van misbruik van een machtspositie kunnen leiden wegens de overige conclusies die terecht uit het onderzoek van het reglement waren getrokken. De afwijzing van de klacht wegens gebrek aan communautair belang bij voortzetting van de procedure wordt hierdoor dus niet onrechtmatig.

- 120 Uit het voorgaande volgt dat de Commissie geen kennelijk onjuiste beoordeling heeft gemaakt door de klacht van Piau af te wijzen wegens gebrek aan communautair belang om de procedure voort te zetten. De „grensoverschrijdende aard” van de markt, die niet wordt betwist, is daarbij irrelevant, aangezien deze omstandigheid op zich de klacht nog geen communautair belang verleent. Daar bij de beoordeling van het in een klacht aan de orde gestelde communautaire belang rekening moet worden gehouden met de omstandigheden van elk individueel geval, dient het aantal beoordelingscriteria dat de Commissie in haar beschouwing mag betrekken, niet te worden beperkt, terwijl zij evenmin dient te worden verplicht, uitsluitend bepaalde criteria te gebruiken (arrest Ufex e.a./Commissie, reeds aangehaald, punten 79 en 80).
- 121 Het beroep van Piau moet bijgevolg worden verworpen.

Kosten

- 122 Ingevolge artikel 87, lid 2, van het Reglement voor de procesvoering wordt de in het ongelijk gestelde partij in de kosten verwezen, voorzover dit is gevorderd.
- 123 Aangezien verzoeker in het ongelijk is gesteld, dient hij overeenkomstig de vordering van de Commissie in de kosten te worden verwezen.
- 124 Krachtens artikel 87, lid 4, derde alinea, van het Reglement voor de procesvoering kan het Gerecht bepalen dat andere interveniënten dan de lidstaten en de instellingen hun eigen kosten zullen dragen.
- 125 In de omstandigheden van de zaak dient te worden beslist dat de FIFA de voor de interventie bij haar opgekomen kosten zelf zal dragen.

HET GERECHT VAN EERSTE AANLEG (Vierde kamer),

rechtdoende, verklaart:

- 1) **Het beroep wordt verworpen.**
- 2) **Verzoeker wordt verwezen in zijn eigen kosten en in die van de Commissie.**
- 3) **De Fédération internationale de football association draagt haar eigen kosten.**

Legal

Tiili

Vilaras

Uitgesproken ter openbare terechtzitting te Luxemburg op 26 januari 2005.

De griffier

De president van de
Vierde kamer

H. Jung

H. Legal

* Procestaal: Frans.

Appendix 2: Players' agents regulations

Regulations Players' Agents

DEFINITIONS

The following regulations have been issued in accordance with article 14 of the Regulations Governing the Application of the FIFA Statutes:

1. Players' agent: a natural person who, for a fee, introduces players to clubs with a view to negotiating or renegotiating an employment contract or introduces two clubs to one another with a view to concluding a transfer agreement, in compliance with the provisions set forth in these regulations.
2. Licence: an official certificate issued by the relevant association enabling a natural person to act as a players' agent.
3. Applicant: a natural person wishing to obtain a licence enabling him to act as a players' agent.

Reference is also made to the Definitions section in the FIFA Statutes and Regulations on the Status and Transfer of Players.

NB: Terms referring to natural persons are applicable to both genders. Any term in the singular applies to the plural and vice-versa.

I. INTRODUCTORY PROVISION

Article **1** Scope

1. These regulations govern the occupation of players' agents who introduce players to clubs with a view to negotiating or renegotiating an employment contract or introduce two clubs to one another with a view to concluding a transfer agreement within one association or from one association to another.
2. The application of these regulations is strictly limited to the players' agents' activities described in the paragraph above.

3. In particular, these regulations do not cover any services which may be provided by players' agents to other parties such as managers or coaches. Such activity is regulated by the laws applicable in the territory of the association.
4. These regulations shall also ensure the appropriate training and standard of players' agents.
5. The associations are required to implement and enforce these regulations in accordance with the duties assigned herein. In addition, they shall draw up their own regulations which shall incorporate the principles established in these regulations and may only deviate from these regulations where the provisions of the latter do not comply with the laws applicable in the territory of the association. The association shall submit its regulations and any relevant amendments to the FIFA Players' Status Committee for prior approval within two years of the present regulations coming into force.

II. ADMISSIBILITY OF PLAYERS' AGENTS' ACTIVITY

Article 2 General

1. Both players and clubs are entitled to engage the services of a licensed players' agent in connection with a transfer or with a view to negotiating or renegotiating an employment contract. The players' agent is entitled to be remunerated for the service he provides. In authorising the activity of players' agents, these regulations do not release a players' agent from his obligation to comply with the laws applicable in the territory of the association, in particular those relating to job placement.
2. Subject to articles 4.1 and 4.2, players and clubs are forbidden from using the services of a unlicensed players' agent.

Article 3 Admissibility of licensed players' agents

1. Players' agents' activity may only be carried out by natural persons who are licensed by the relevant association to carry out such activity.

2. A players' agent may organise his occupation as a business as long as his employees' work is restricted to administrative duties connected with the business activity of a players' agent. Only the players' agent himself is entitled to represent and promote the interests of players and/or clubs in connection with other players and/or clubs.

Article **4 Exempt individuals**

1. The parents, siblings or spouse of the player may represent him in the negotiation or renegotiation of an employment contract.
2. A legally authorised practising lawyer in compliance with the rules in force in his country of domicile may represent a player or a club in the negotiation of a transfer or employment contract.
3. The activity of such exempt individuals does not fall under the jurisdiction of FIFA.

III. ACQUISITION AND LOSS OF PLAYERS' AGENT LICENCE

Article **5 Responsibility for issuing a licence**

1. Players' agent licences are issued by the association of the country of which the applicant is a national; in the case of applicants with dual or multiple nationality, this means the nationality most recently acquired. If the applicant has been continuously resident in another country for two years or more, only this association, and not the one of the country of which the applicant is a national, is responsible for issuing the licence.
2. If an applicant resides in a different EU/EEA country from the country of which he is a national, he shall send a written application to the association of his country of domicile without the obligation to have resided there continuously for at least two years.

Article **6 Prerequisites for application**

1. The applicant is required to submit a written application for a players' agent licence to the relevant association. The applicant must be

- a natural person with an impeccable reputation. An applicant is deemed to have an impeccable reputation if no criminal sentence for a financial or violent crime has ever been passed against him.
2. An applicant may not, under any circumstances, hold a position as an official, employee, etc. at FIFA, a confederation, an association, a league, a club or any organisation connected with such organisations and entities.
3. Such prerequisites for applying for a licence must be satisfied at all times throughout the players' agent's entire career (cf. article 15).
4. By the act of applying, an applicant agrees to abide by the statutes, regulations, directives and decisions of the competent bodies of FIFA as well as of the relevant confederations and associations.

III. ACQUISITION AND LOSS OF PLAYERS' AGENT LICENCE

Article 7 Application

The association is responsible for ascertaining that an application satisfies the relevant prerequisites. If any prerequisite is not met, the application shall be rejected. In such cases, the applicant may submit all the relevant documents to the FIFA Players' Status Committee and request a reassessment of whether his application fulfils the relevant prerequisites. If the prerequisites are deemed to have been satisfied, FIFA shall instruct the relevant association to continue with the licensing procedure. If the applicant is not eligible to be issued with a licence, he may subsequently reapply for a licence at such time as he is able to fulfil the prerequisites for applying.

Article 8 Examination procedure

1. If an application satisfies the relevant prerequisites, the association shall invite the applicant to take a written examination. The associations may hold examinations twice a year in the months of March and September. The exact dates shall be determined by FIFA in January and June of each year. The examination is organised by the association

and held under the general supervision of FIFA. FIFA reserves the right to execute spot checks at the associations with regard to the examination procedure.

2. If, for any reason, an association is not able to hold an examination on the set date, it may decide not to hold an examination at all, but it shall announce its decision not to do so in advance through its official communication channels. In any case, an association is only permitted to decide not to organise an examination for two consecutive sessions.

3. The association may charge the applicant an appropriate fee, but exclusively in order to cover the costs of organising and holding the examination. Said fee may not exceed these costs.

4. The examination shall be set as a multiple-choice test. The applicant shall be considered to have passed the examination if he attains the minimum mark set by FIFA.

9

5. Each applicant shall be tested on the following subjects:

a) knowledge of the current football regulations, especially in connection with transfers (the statutes and regulations of FIFA, the confederations and the association in whose country the applicant is taking the examination);

b) knowledge of civil law (basic principles of personal rights) and the law of obligations (law of contract).

6. Each examination shall consist of twenty questions, fifteen on international regulations and five on national regulations. The applicants shall have between 60 and 90 minutes to complete the examination. Associations are free to fix the exact duration of the examination within these parameters.

7. Each association shall set its own questions on national subjects, whereas FIFA shall set the questions on its own statutes and regulations and provide the association with the relevant examination paper.

8. The part of the examination referred to in the previous paragraph must be carried out by using the questionnaire supplied by FIFA. One such

questionnaire shall be presented to each applicant.

9. FIFA shall set the minimum mark required to pass the examination.

Each correct answer shall be awarded one point only.

10. Before they take the examination, the associations shall inform the applicants of the maximum time at their disposal as well as the minimum mark to be attained.

11. After the examination, the examination papers shall be marked in due course and without delay and the applicant shall be informed of the outcome.

12. An applicant who fails to attain the minimum mark may apply to retake the examination on the next available date.

13. If an applicant fails to attain the minimum mark at the second attempt, he may not retake the examination until the next calendar year has elapsed. Only then may he apply to take the examination a third time, in which case he may choose to be examined by the association concerned or by FIFA.

III. ACQUISITION AND LOSS OF PLAYERS' AGENT LICENCE

14. Any applicant who fails to attain the minimum mark at the third attempt may not take the examination again for another two years.

15. Enquiries concerning the results of the examination may be referred to the relevant association or to FIFA via the relevant association within six months of the date of the relevant examination.

Article 9 Conclusion of liability insurance

1. If the applicant passes the written examination, the association shall request him to conclude (subject to article 10 of these regulations) professional liability insurance in his own name (cf. Annexe 2) with a reputable insurance company, preferably in his country. The insurance shall adequately cover any risks that may arise from the players' agent's activity. The insurance shall also cover any damages that may be incurred after the termination of the players' agent's activity but that were caused by such activity. The policy shall therefore be worded

in such a way that every possible risk connected with the players' agent's occupation is covered.

2. It is the responsibility of the association issuing the licence to check the compliance of the professional liability insurance with these regulations.

Article **10 Issue of bank guarantee**

Instead of the professional liability insurance policy referred to in article 9 above, the applicant may provide a bank guarantee from a Swiss bank for a minimum amount of CHF 100,000 under the limitations set out in Annexe 2. The bank guarantee shall be issued by a Swiss bank and accompanied by an irrevocable statement that the guaranteed amount shall be paid out unconditionally if a judgment is passed by a court, a tribunal and/or by the relevant football authorities in favour of a player, a club or another players' agent who has suffered damages as a result of the players' agent's activity.

Article **11 Compliance with Code of Professional Conduct and football regulations**

The successful applicant shall sign the Code of Professional Conduct (cf. Annexe 1) governing his activity and agree to comply with that Code of Professional Conduct. The association must keep the original of the signed Code of Professional Conduct.

Article **12 Issue of licence**

1. If all of the prerequisites for the issue of a players' agent licence are satisfied, including the signing of the Code of Professional Conduct and the conclusion of professional liability insurance or bank guarantee (where applicable), the association shall issue the licence. The licence is strictly personal and non-transferable. Essentially, it allows the players' agent to conduct his work in organised football on a worldwide basis, with due respect to the laws applicable in the

territory of the association (cf. article 2.1).

2. After the player's agent has received his licence, he may add the following title to his name: "Players' agent licensed by the football association of [country]".

3. If an applicant does not fulfil all prerequisites within six months of the date he took the examination, he shall have to resit the examination.

Article **13 Publication**

1. Each association is obliged to keep an up-to-date list of all the players' agents to which it has issued a licence and publish it in an appropriate form (internet, circular letter, etc.). A copy of this register shall be submitted to FIFA after every examination date; any amendment, such as the withdrawal or return of a licence, shall also be communicated to FIFA immediately. Furthermore, the association shall also inform FIFA of any sanction proceedings (cf. Chapter VII) that are instituted and their outcome.

III. ACQUISITION AND LOSS OF PLAYERS' AGENT LICENCE

2. Each association has until 30 June of each year to submit to FIFA a report on the activity of players' agents in its territory in the previous year including statistics and sensitive information, such as the number of players' agents, details of players' agents commencing and ending their activity, sanctions imposed on players' agents, their criminal record, including pending proceedings, and any possible circumstance having an effect on the players' agents' reputations.

Article **14 Loss of licence**

A licence is lost when it is withdrawn because the players' agent no longer fulfils the relevant prerequisites (cf. articles 6, 9 and 10), returned as a result of the termination of the activity (cf. article 18) or as a result of a sanction (cf. Chapter VII).

Article **15 Withdrawal of licence due to failure to meet prerequisites**

If a players' agent no longer fulfils the prerequisites for holding

a licence (i.e. any of the prerequisites specified in articles 6, 9 and 10), the relevant association shall withdraw his licence. If the unfulfilled prerequisite can be remedied, the appropriate body at the association shall set the players' agent a reasonable time limit in which to satisfy the relevant requirements. If, at the expiry of such a time limit, the requirements are still not satisfied, the licence shall be definitively withdrawn.

Article **16 Examination of prerequisites**

The association shall monitor on an ongoing basis whether players' agents still fulfil the prerequisites for holding a licence.

Article **17 Re-examination**

1. The licence expires five years after its date of issue.
2. The players' agent shall send a written application to the relevant association to resit the exam before the date on which his licence is due to expire, in accordance with article 5 above. If the players' agent does not send a written application to resit the exam within five years of the date of issue of the licence, his licence shall be automatically suspended.
3. If the players' agent meets the deadline set out in paragraph 2 above, his licence shall remain valid until the date of the next available examination.
4. If the players' agent fails this examination, his licence shall be automatically suspended until such time as he passes it.
5. The players' agent may retake the examination at the next available session. There is no limit on the number of times a players' agent may retake the examination.

Article **18 Termination of activity**

1. Any players' agent who decides to terminate his activity is obliged to return his licence to the association that issued it. Failure to comply with this provision shall entail the cancellation of the licence

and publication of this decision.

2. The association shall publish the names of those players' agents who have terminated their activity and notify FIFA without delay.

IV. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PLAYERS' AGENTS

Article 19 Representation contract

1. A players' agent shall be permitted to represent a player or a club only by concluding the relevant written representation contract with that player or club.
2. If the player is a minor, the player's legal guardian(s) shall also sign the representation contract in compliance with the national law of the country in which the player is domiciled.
3. The representation contract shall be valid for a maximum period of two years. It may be extended for another maximum period of two years by a new written agreement and may not be tacitly prolonged.
4. The representation contract shall explicitly state who is responsible for paying the players' agent and in what manner. Any laws applicable in the territory of the association shall be taken into account. Payment shall be made exclusively by the client of the players' agent directly to the players' agent. However, after the conclusion of the relevant transaction, the player may give his written consent for the club to pay the player's agent on his behalf. The payment made on behalf of the player must reflect the general terms of payment agreed between the player and the player's agent.
5. Such a representation contract must contain the following minimum details: the names of the parties; the duration and the remuneration due to the players' agent; the general terms of payment; the date of completion and the signature of the parties.
6. The representation contract shall be issued in four originals which shall be duly signed by both parties. The player or the club shall keep the first copy and the players' agent the second. For registration purposes, the players' agent is advised to send the third and fourth copies to his

- association and the association to which the player or club belongs within 30 days of their having been signed.
7. The provisions set out in this article are without prejudice to the client's right to conclude an employment contract or a transfer agreement without the assistance of a representative.
8. Players' agents shall avoid all conflicts of interest in the course of their activity. A players' agent may only represent the interests of one party per transaction. In particular, a players' agent is forbidden from having a representation contract, a cooperation agreement or shared interests with one of the other parties or with one of the other parties' players' agents involved in the player's transfer or in the completion of the employment contract.

Article **20** Remuneration

1. The amount of remuneration due to a players' agent who has been engaged to act on a player's behalf is calculated on the basis of the player's annual basic gross income, including any signing-on fee that the players' agent has negotiated for him in the employment contract. Such amount shall not include the player's other benefits such as a car, a flat, point premiums and/or any kind of bonus or privilege which is not guaranteed.
2. The players' agent and the player shall decide in advance whether the player shall remunerate the players' agent with a lump sum payment at the start of the employment contract that the players' agent has negotiated for the player or whether he shall pay annual instalments at the end of each contractual year.
3. If the players' agent and the player do not decide on a lump sum payment and the player's employment contract negotiated by the players' agent on his behalf lasts longer than the representation contract between the players' agent and the player, the players' agent is entitled to annual remuneration even after expiry of the representation contract. This entitlement lasts until the relevant player's employment contract expires or the player signs a new employment contract without

the involvement of the same players' agent.

4. If the players' agent and the player cannot reach agreement on the amount of remuneration to be paid or if the representation contract does not provide for such remuneration, the players' agent is entitled to payment of compensation amounting to three per cent of the basic income described in paragraph 1 above which the player is due to receive from the employment contract negotiated or renegotiated by the players' agent on his behalf.

IV. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PLAYERS' AGENTS

5. A players' agent who has been contracted by a club shall be remunerated for his services by payment of a lump sum that has been agreed upon in advance.

Article 21 Standard representation contract

1. FIFA shall provide the associations with a standard representation contract (cf. Annexe 3).
2. Every players' agent is advised to use this standard contract. The parties to the contract are at liberty to enter into additional agreements and to supplement the standard contract accordingly, provided that the laws applicable in the territory of the association for arranging employment in the country concerned are duly complied with.

Article 22 Right to make contact, prohibition on approaches

1. Licensed players' agents have the right to:
 - a) contact every player who is not, or is no longer, under an exclusive representation contract with another players' agent;
 - b) represent the interests of any player or club that requests him to negotiate or renegotiate contracts on his/its behalf;
 - c) take care of the interests of any player who requests him to do so;
 - d) take care of the interests of any club which requests him to do so.
2. Players' agents are prohibited from approaching any player who is under contract to a club with the aim of persuading him to terminate

his contract prematurely or to violate any obligations stipulated in the employment contract. It shall be presumed, unless established to the contrary, that any players' agent involved in a contractual breach committed by the player without just cause has induced such breach of contract.

3. Every players' agent shall ensure that his name, signature and the name of his client appear in any contracts resulting from transactions in which he is involved.

Article **23 Adherence to statutes, regulations and laws applicable in the territory of the association**

1. Players' agents shall respect and adhere to the statutes, regulations, directives and decisions of the competent bodies of FIFA, the confederations and the associations, as well as the laws governing job placement applicable in the territory of the association.
2. Players' agents shall ensure that every transaction concluded as a result of their involvement complies with the provisions of the aforementioned statutes, regulations, directives and decisions of the competent bodies of FIFA, the confederations and the associations, as well as the laws applicable in the territory of the association.

Article **24 Adherence to Code of Professional Conduct**

1. Players' agents shall abide by the principles described in the Code of Professional Conduct (cf. article 11).
2. In particular, upon request players' agents shall give the relevant body of each association and/or FIFA all of the requisite information and submit the necessary papers.

V. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF PLAYERS

Article **25 Engagement of licensed players' agents**

1. A player may only engage the services of a licensed players' agent to represent him in the negotiation or renegotiation of an employment

contract.

2. A player is obliged, if he himself does not negotiate directly with clubs, only to work with licensed players' agents, subject to the exceptions listed under article 4.
3. It is the player's duty to satisfy himself that a players' agent is appropriately licensed prior to signing the relevant representation contract.

Article **26** Reference in negotiated contracts

1. Any contract concluded as a result of negotiations conducted by a licensed players' agent who was engaged by the player concerned shall specify the players' agent's name.
2. If a player does not use the services of a players' agent, this fact shall also be explicitly stated in the relevant employment contract.

VI. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF CLUBS

Article **27** Engagement of licensed players' agents

1. Clubs are entitled to engage the services of licensed players' agents to represent them in negotiations relating to player transfers or employment contracts.
2. Clubs are obliged, if they themselves do not negotiate directly with players, only to work with licensed players' agents, subject to the exceptions listed under article 4.2.
3. It is the clubs' duty to satisfy themselves that a players' agent is appropriately licensed prior to signing the relevant representation contract.

Article **28** Reference in negotiated contracts

1. Any contract concluded as a result of negotiations conducted by a licensed players' agent who was engaged by the club concerned shall specify the players' agent's name.
2. If the club does not use the services of a players' agent, this fact shall also be explicitly mentioned in the relevant transfer and/or

employment contract(s).

Article **29 Payment restrictions and assignment of rights and claims**

1. No compensation payment, including transfer compensation, training compensation or solidarity contribution, that is payable in connection with a player's transfer between clubs, may be paid in full or part, by the debtor (club) to the players' agent, not even to clear an amount owed to the players' agent by the club by which he was engaged in its capacity as a creditor. This includes, but is not limited to, owning any interest in any transfer compensation or future transfer value of a player.
2. Within the scope of a player's transfer, players' agents are forbidden from receiving any remuneration other than in the cases provided under Chapter IV of the present regulations.

VI. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF CLUBS

3. If the association concerned so requires, payments in favour of players' agents shall be made through a bank account designated by the relevant association.

VII. DISPUTES IN CONNECTION WITH PLAYERS' AGENTS' ACTIVITY

Article **30 General provisions**

1. To deal with domestic disputes in connection with players' agents' activity, the associations shall as a last resort refer any dispute arising from or relating to national players' agents regulations to an independent, duly constituted and impartial court of arbitration, while taking into account the FIFA Statutes and the laws applicable in the territory of the association.
2. In the case of international disputes in connection with the activity of players' agents, a request for arbitration proceedings may be lodged with the FIFA Players' Status Committee.
3. If there is reason to believe that a case raises a disciplinary issue, the Players' Status Committee or single judge (as the case may be) shall

submit the file to the Disciplinary Committee together with the request for the commencement of disciplinary proceedings, in accordance with the FIFA Disciplinary Code and Chapter VIII below.

4. The Players' Status Committee or single judge (as the case may be) shall not hear any case subject to these regulations if more than two years have elapsed from the event giving rise to the dispute or more than six months have elapsed since the players' agent concerned has terminated his activity. The application of this time limit shall be examined *ex officio* in each individual case.

5. The detailed procedures for the resolution of disputes in connection with the activity of players' agents are further outlined in the FIFA Rules Governing the Procedures of the Players' Status Committee and the Dispute Resolution Chamber.

VIII. SANCTIONS

Article 31 General provision

Sanctions may be imposed on any players' agent, player, club or association that violates these regulations, their annexes or the statutes or other regulations of FIFA, the confederations or the associations.

Article 32 Competence, limitation and costs

1. In domestic transactions, the relevant association is responsible for imposing sanctions. This responsibility, however, does not preclude the competence of the FIFA Disciplinary Committee to impose sanctions on a players' agent involved in a domestic transfer within an association other than the one that issued his players' agent licence
2. In international transactions, the FIFA Disciplinary Committee is responsible for imposing sanctions in accordance with the FIFA Disciplinary Code.
3. In the event of any uncertainty or dispute regarding competence, the FIFA Disciplinary Committee shall decide who is responsible for imposing sanctions.

4. Each association shall appoint a body responsible for sanctioning players' agents, players and clubs. The associations shall ensure that after every channel at association level has been exhausted, parties sanctioned on the grounds of these regulations have the opportunity to lodge an appeal with an independent, duly constituted and impartial court of arbitration enabled to pass judgment.
5. Sanction proceedings may be initiated by the relevant association or by FIFA, either on its own initiative or upon request.

Article **33** Sanctions on players' agents

1. The following sanctions may be imposed on players' agents for violation of these regulations and their annexes in accordance with the FIFA Disciplinary Code:
- a reprimand or a warning;
 - a fine of at least CHF 5,000;
 - a suspension of licence for up to 12 months;
 - a licence withdrawal;
 - a ban on taking part in any football-related activity.

These sanctions may be imposed separately or in combination.

2. In particular, the licence shall be withdrawn if the players' agent repeatedly or seriously infringes the statutes and regulations of FIFA, the confederations or the associations.
3. Only the association issuing the licence may suspend or withdraw a players' agent licence. If FIFA decides to suspend or withdraw a players' agent licence, it shall, once its decision has legally come into force, address the necessary directive to the association that issued the licence.

Article **34** Sanctions on players

The following sanctions may be imposed on players for violation of these regulations and their annexes in accordance with the FIFA

Disciplinary Code:

- a reprimand or a warning;

- a fine of at least CHF 5,000;
 - a match suspension;
 - a ban on taking part in any football-related activity.
- These sanctions may be imposed separately or in combination.

VIII. SANCTIONS

Article 35 Sanctions on clubs

The following sanctions may be imposed on clubs for violation of these regulations and their annexes in accordance with the FIFA Disciplinary

Code:

- a reprimand or a warning;
- a fine of at least CHF 10,000;
- a transfer ban;
- a deduction of points;
- demotion to a lower division.

These sanctions may be imposed separately or in combination.

Article 36 Sanctions on associations

The following sanctions may be imposed on associations for violation of these regulations and their annexes in accordance with the FIFA

Disciplinary Code:

- a reprimand or a warning;
- a fine of at least CHF 30,000;
- exclusion from a competition.

IX. INTERPRETATION AND OMISSIONS

Article 37 Official languages

In the case of any discrepancy in the interpretation of the English, French, Spanish or German texts of these regulations, the English text shall be authoritative.

Article **38** **Matters not provided for**

Matters not provided for in these regulations and cases of *force majeure* shall be decided by the FIFA Executive Committee, whose decisions are final.

X. TRANSITIONAL PROVISIONS AND ENFORCEMENT

Article **39** **Transitional provisions**

1. Any case that is pending at FIFA when these regulations come into force shall be dealt with in accordance with the Players' Agents Regulations dated 10 December 2000.
2. All applications for a players' agent licence shall be dealt with in accordance with these regulations.
3. Agents who hold a licence when these regulations come into force are equally subject to these regulations.
4. All other cases shall be assessed according to these regulations. This refers, in particular, to article 17 of these regulations.

Article **40** **Enforcement**

1. These regulations were adopted by the FIFA Executive Committee on 29 October 2007 and come into force on 1 January 2008.
2. The new provisions introduced by these regulations shall be enforced by the associations by no later than 31 December 2009. Notwithstanding this, each association shall implement Chapter III of these regulations from 1 January 2008.

Zurich, 29 October 2007

For the FIFA Executive Committee

President: General Secretary:

Joseph S. Blatter Jérôme Valcke

ANNEXE 1

Code of Professional Conduct

1. The players' agent is required to perform his activities conscientiously

- and conduct himself in his profession and other business practices in a manner worthy of respect and befitting his profession.
2. The players' agent agrees unconditionally to abide by the statutes, regulations, directives and decisions of the competent bodies of FIFA, the confederations and the relevant associations.
 3. The players' agent shall always adhere to the truth, clarity and objectivity in his dealings with his client, negotiating partners and other parties.
 4. The players' agent shall protect the interests of his client in compliance with the law and a sense of fairness, while creating clear legal relations.
 5. The players' agent shall, without fail, respect the rights of his negotiating partners and third parties. In particular, he shall respect the contractual relations of his professional colleagues and shall refrain from any action that could entice clients away from other parties.
 6. a) The players' agent shall conduct a minimum of bookkeeping on his business activity. In particular, he shall ensure that he can provide evidence of his activity at any time by means of documents and other records.
 - b) He shall keep all of the books conscientiously and detail his business activity faithfully in other records.
 - c) At the request of any authorities conducting an investigation into disciplinary cases and other disputes, the players' agent is required to produce books and records directly connected with the case in point.
 - d) The players' agent shall produce an invoice showing his fees, expenses and any other charges upon first demand from his client.

ANNEXE 1

7. **The players' agent is prohibited from taking a dispute to ordinary courts of law as stipulated in the FIFA Statutes and is required to submit any claim to the jurisdiction of the association or FIFA.**

With his signature, the players' agent accepts the above.

Place and date:

The players' agent:

For the association:

(stamp and signature)

ANNEXE 2

Insurance policy and bank guarantee

1. The amount covered by the insurance policy shall be fixed on the basis of the players' agent's turnover. Such amount shall in any case not be less than CHF 100,000.
2. The professional liability insurance policy shall also cover claims made after expiry of the policy for events that occurred during the period of the policy.
3. The players' agent is required to renew the insurance policy upon its expiry and automatically send the relevant documents to the association concerned.
4. The aim of the insurance is to cover any claims for compensation from a player, a club or another players' agent arising from the players' agent's activity which, in the opinion of the association and/or FIFA, contravenes the principles of these regulations and/or the relevant association's regulations.
5. Only in the event that it is not possible for a players' agent to conclude a professional liability insurance policy in compliance with article 9 of these regulations may the players' agent deposit a bank guarantee for the minimum amount of CHF 100,000.
6. Where it is not possible to conclude a professional liability insurance policy in the territory of a particular association, that association shall inform FIFA and make a formal request to allow a bank guarantee.
7. Only FIFA has access to this bank guarantee. The bank guarantee has the same purpose as that of professional liability insurance.

The amount of the guarantee (minimum CHF 100,000) does not represent the maximum amount which may be due to any party claiming damages.
8. If the amount of the guarantee is reduced by a payment from the

bank in response to a claim for damages against the players' agent, his licence shall be suspended until the amount of the guarantee has been increased to the initial amount (minimum CHF 100,000).

ANNEXE 2

9. Players' associations that are officially recognised by the associations and that wish to provide a job placement service to their member players may conclude their own joint professional liability insurance policy with a reputable insurance company, preferably in the country where they operate.

10. In such cases, this insurance shall be limited to covering risks in connection with no more than five licences. The licence holders shall, however, be *bona fi de* members of the associations concerned, have passed the written examination in accordance with article 8 herein and have personally signed the Code of Professional Conduct (cf. article 11). The names of the applicants who have received a licence shall also be listed in the insurance policy.

11. The players' agent may not cancel his professional liability insurance policy until he has terminated his activities (the licence has either been returned or withdrawn). The players' agent shall, however, ensure that any claim for compensation made after termination of his occupation which originates from his former activity as a players' agent is covered by the insurance (cf. article 9).

ANNEXE 3

Standard representation contract

The parties

.....

(Players' agent's first name, surname, exact address and name of company, if applicable)

..... (hereinafter: the players' agent)

and

.....

(Player's first name (and nickname, if applicable), surname, exact address and date of birth or club's name and exact address)

..... (hereinafter: the client)

have agreed to conclude a representation contract as follows:

1) DURATION

This contract shall be valid for

(no. of months, maximum 24)

It shall take effect on and terminate on

(exact date) (exact date)

2) REMUNERATION

Only the client may remunerate the players' agent for the work he has accomplished.

a) Player as client

The players' agent shall receive commission amounting to % of the annual gross basic salary due to the player as a result of employment contracts negotiated or renegotiated by the players' agent, payable as follows:

– a lump sum payment at the start of the employment contract:

– annual payments at the end of each contractual year:

(mark as appropriate)

b) Club as client

The players' agent shall receive commission amounting to

in one lump sum. (exact amount and currency)

ANNEXE 3

3) EXCLUSIVITY

The parties agree that the placement rights be transferred exclusively:

non-exclusively:

(mark as appropriate)

to the players' agent.

4) OTHER AGREEMENTS

Any other special arrangements that comply with the principles contained in the players' agents regulations shall be enclosed with this contract and deposited with the relevant association.

5) MANDATORY LEGISLATION

The parties agree to adhere to the statutes, regulations, directives and decisions of the competent bodies of FIFA, the confederations and the relevant associations, as well as public law provisions governing job placement and other laws applicable

in the territory of the association, as well as international law and applicable treaties.

The parties agree to submit any claim to the jurisdiction of the association or FIFA. Recourse to ordinary courts is prohibited unless specifically provided for in the FIFA regulations.

6) FINAL NOTES

This contract has been signed in fourfold and the copies have been distributed as follows:

1. Association with which the players' agent is registered:

.....

(exact name)

2. Association with which the client is registered:

.....

(exact name)

3. Players' agent

4. Client

Place and date:

Players' agent: Client:

.....

(signature) (signature)

Confirmation of receipt of contract:

Place and date:

The players' agent's association: The client's association:

.....

(stamp and signature) (stamp and signature)

Appendix 3: 'Burgerlijk Wetboek 7, afdeling 9: Einde van de Arbeidsovereenkomst'

Burgerlijk Wetboek 7 (BW7)

Afdeling 9

Einde van de arbeidsovereenkomst

Artikel 667

Een arbeidsovereenkomst eindigt van rechtswege, wanneer de tijd is verstreken bij overeenkomst, bij de wet of door het gebruik aangegeven. Voorafgaande opzegging is in dat geval nodig; Indien zulks bij schriftelijk aangegane overeenkomst is bepaald; Indien volgens de wet of het gebruik opzegging behoort plaats te vinden en daarvan niet, waar zulks geoorloofd is, bij schriftelijk aangegane overeenkomst is afgeweken...

ID189104 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 14:12 - 265 WOORDEN

Artikel 668

Indien de arbeidsovereenkomst na het verstrijken van de tijd, bedoeld in artikel 667 lid 1, door partijen zonder tegenspraak wordt voortgezet, wordt zij geacht voor dezelfde tijd, doch telkens ten hoogste voor een jaar, op de vroegere voorwaarden wederom te zijn aangegaan...

ID189105 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 14:24 - 69 WOORDEN

Artikel 668a

Vanaf de dag dat tussen dezelfde partijen; Arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd elkaar met tussenpozen van niet meer dan drie maanden hebben opgevolgd en een periode van 36 maanden, deze tussenpozen inbegrepen, hebben overschreden, geldt met ingang van die dag de laatste arbeidsovereenkomst als aangegaan voor onbepaalde tijd...

ID189106 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 14:28 - 203 WOORDEN

Artikel 669

Degene die de arbeidsovereenkomst opzegt, geeft de andere partij...

ID189107 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 14:37 - 19 WOORDEN

Artikel 670

De werkgever kan niet opzeggen gedurende de tijd dat de werknemer ongeschikt is tot het verrichten van zijn arbeid wegens ziekte, tenzij de ongeschiktheid; Ten minste twee jaren heeft geduurd, of; Een aanvang heeft genomen nadat een verzoek om toestemming als bedoeld in artikel 6 van het Buitengewoon...

ID189108 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 14:38 - 934 WOORDEN

Artikel 670a

De werkgever kan zonder voorafgaande toestemming van de kantonrechter de arbeidsovereenkomst niet opzeggen met een werknemer die; Geplaatst is op een kandidatenlijst voor een ondernemingsraad dan wel een personeelsvertegenwoordiging of korter dan twee jaar geleden lid is geweest van een ondernemingsraad,...

ID189109 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:00 - 216 WOORDEN

Artikel 670b

De artikelen 670 en 670a zijn niet van toepassing bij een opzegging gedurende de proeftijd of wegens een dringende reden. De leden 1 tot en met 9 van artikel 670 en artikel 670a zijn niet van toepassing indien de werknemer schriftelijk met de opzegging instemt of indien de opzegging geschiedt wegens...

ID189110 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:06 - 237 WOORDEN

Artikel 672

Opzegging geschiedt tegen het einde van de maand, tenzij bij schriftelijke overeenkomst of door het gebruik een andere dag daarvoor is aangewezen. De door de werkgever in acht te nemen termijn van opzegging bedraagt bij een arbeidsovereenkomst die op de dag van opzegging; Kortere dan vijf jaar heeft geduurd...

ID189111 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:14 - 329 WOORDEN

Artikel 674

De arbeidsovereenkomst eindigt door de dood van de werknemer; Niettemin is de werkgever verplicht aan de nagelaten betrekkingen van de werknemer over de periode vanaf de dag na overlijden tot en met één maand na de dag van het overlijden, een uitkering te verlenen ten bedrage van het loon dat de werknemer laatstelijk rechtens toekwam...

ID189112 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:31 - 316 WOORDEN

Artikel 675

De arbeidsovereenkomst eindigt niet door de dood van de werkgever, tenzij uit de overeenkomst het tegendeel voortvloeit. Echter zijn zowel de erfgenamen van de werkgever als de werknemer bevoegd de arbeidsovereenkomst, voor een bepaalde tijd aangegaan, op te zeggen met inachtneming van de artikelen 670, 670a en 672, als ware zij aangegaan voor onbepaalde tijd...

ID189113 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:40 - 87 WOORDEN

Artikel 676

Indien een proeftijd is bedongen, is ieder der partijen, zolang die tijd niet is verstreken, bevoegd de arbeidsovereenkomst met onmiddellijke ingang op te zeggen...

ID189114 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:42 - 38 WOORDEN

Artikel 677

Ieder der partijen is bevoegd de arbeidsovereenkomst onverwijld op te zeggen om een dringende reden, onder gelijktijdige mededeling van die reden aan de wederpartij. De partij die opzegt zonder een dringende reden of zonder gelijktijdige mededeling van de dringende reden is schadeplichtig. De partij die opzegt tegen een eerdere dag dan tussen partijen geldt, is schadeplichtig...

ID189115 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:45 - 194 WOORDEN

Artikel 678

Voor de werkgever worden als dringende redenen in de zin van lid 1 van artikel 677 beschouwd zodanige daden, eigenschappen of gedragingen van de werknemer, die ten gevolge hebben dat van de werkgever redelijkerwijze niet kan gevergd worden de arbeidsovereenkomst te laten voortduren; Dringende redenen zullen onder andere aanwezig geacht kunnen worden...

ID189116 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 15:54 - 326 WOORDEN

Artikel 679

Voor de werknemer worden als dringende redenen in de zin van artikel 677 lid 1 beschouwd zodanige omstandigheden, die ten gevolge hebben dat van de werknemer redelijkerwijze niet kan gevergd worden de arbeidsovereenkomst te laten voortduren; Dringende redenen zullen onder andere aanwezig geacht kunnen worden...

ID189117 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 16:10 - 323 WOORDEN

Artikel 680

De gefixeerde schadevergoeding, bedoeld in artikel 677 lid 4, is gelijk aan het bedrag van het in geld vastgesteld loon voor de tijd, dat de arbeidsovereenkomst bij regelmatige opzegging had behoren voort te duren; Is het loon van de werknemer, hetzij voor het geheel, hetzij gedeeltelijk, niet naar tijdruimte vastgesteld, dan geldt de maatstaf van artikel...

ID189118 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 16:24 - 226 WOORDEN

Artikel 680a

De rechter is bevoegd een vordering tot doorbetaling van loon die gegrond is op de vernietigbaarheid van de opzegging van de arbeidsovereenkomst te matigen, indien toewijzing in de gegeven omstandigheden tot onaanvaardbare...

ID189119 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 16:34 - 66 WOORDEN

Artikel 681

Indien een van de partijen de arbeidsovereenkomst, al of niet met inachtneming van de voor de opzegging geldende bepalingen, kennelijk onredelijk opzegt, kan de rechter steeds aan de wederpartij een schadevergoeding toekennen; Opzegging van de arbeidsovereenkomst door de werkgever zal onder andere kennelijk onredelijk geacht kunnen worden...

ID189120 - BIJGEWERKT 22-JUN-05 16:36 - 270 WOORDEN

Appendix 4: WAADI regulations (in Dutch)

WET van 14 mei 1998, houdende regels voor de niet-openbare arbeidsbemiddeling en het ter beschikking stellen van arbeidskrachten (*Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs*)

WIJ BEATRIX, bij de gratie Gods, Koningin der Nederlanden, Prinses van Oranje-Nassau, enz. enz. enz.

Allen, die deze zullen zien of horen lezen, saluut! doen te weten:

Alzo Wij in overweging genomen hebben, dat het wenselijk is de wettelijke regulering betreffende de niet-openbare arbeidsbemiddeling in een aparte wet onder te brengen, omdat dit niet meer past bij de regulering in de Arbeidsvoorzieningswet 1996, en dat de algemene vergunningsplicht voor het ter beschikking stellen van arbeidskrachten wordt afgeschaft, maar dat wel enige regulering op het terrein van het ter beschikking stellen van arbeidskrachten dient te worden vastgelegd;

Zo is het, dat Wij, de Raad van State gehoord, en met gemeen overleg der Staten-Generaal, hebben goedgevonden en verstaan, gelijk Wij goedvinden en verstaan bij deze:

Hoofdstuk 1. Inleidende bepalingen

Artikel 1. Begripsbepalingen

1. In deze wet en de daarop berustende bepalingen wordt verstaan onder:

a. Onze Minister: Onze Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid;

b. arbeidsbemiddeling: dienstverlening in de uitoefening van beroep of bedrijf ten behoeve van een werkgever, een werkzoekende, dan wel beiden, inhoudende het behulpzaam zijn bij het zoeken van arbeidskrachten onderscheidenlijk arbeidsgelegenheid, waarbij de totstandkoming van een arbeidsovereenkomst naar burgerlijk recht dan wel een aanstelling tot ambtenaar wordt beoogd;

c. ter beschikking stellen van arbeidskrachten: het tegen vergoeding ter beschikking stellen van arbeidskrachten aan een ander voor het onder diens toezicht en leiding, anders dan krachtens een met deze gesloten arbeidsovereenkomst, verrichten van arbeid;

d. onderneming: de onderneming, bedoeld in de Wet op de ondernemingsraden;

e. collectieve arbeidsovereenkomst: de collectieve arbeidsovereenkomst, bedoeld in artikel 1, eerste lid, van de Wet op de collectieve arbeidsovereenkomst.

2. In afwijking van het eerste lid, onderdeel b, wordt onder arbeidsbemiddeling niet verstaan: het openbaar maken van gegevens betreffende werkzoekenden of arbeidsplaatsen door middel van drukpers, radio, televisie of een ander communicatiemedium.

3. In afwijking van het eerste lid, onderdeel c, wordt onder ter beschikking stellen van arbeidskrachten niet verstaan:

a. het ten behoeve van een geleverde zaak of tot stand gebracht werk ter beschikking stellen van arbeidskrachten;

b. het bij wijze van hulpbetoon zonder winst oogmerk ter beschikking stellen van arbeidskrachten, die bij degene, die hen ter beschikking stelt, ten behoeve van arbeid in diens onderneming in dienst zijn;

c. het ter beschikking stellen van arbeidskrachten voor het verrichten van arbeid in een onderneming, die door dezelfde ondernemer in stand wordt gehouden als die de arbeidskrachten ter beschikking stelt.

Hoofdstuk 2. Arbeidsbemiddeling

Artikel 2 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 3. Verplichtingen arbeidsbemiddeling

1. Bij het verrichten van arbeidsbemiddeling wordt geen tegenprestatie van de werkzoekende bedongen.
2. Degene die arbeidsbemiddeling verricht en bekend is of redelijkerwijs bekend kan zijn, dat in een bedrijf of onderneming, of een gedeelte daarvan, een werkstaking, uitsluiting of bedrijfsbezetting bestaat, bemiddelt niet in het plaatsen van werkzoekenden in dat bedrijf of die onderneming, of het gedeelte daarvan, waar de werkstaking, uitsluiting of bedrijfsbezetting heerst.
3. Bij algemene maatregel van bestuur kunnen in afwijking van het eerste lid regels gesteld worden met betrekking tot bepaalde categorieën werkzoekenden of werkgevers.

Artikel 4. Regels voor bepaalde categorieën werkzoekenden en werkgevers

Bij of krachtens algemene maatregel van bestuur kunnen regels worden gesteld voor arbeidsbemiddeling van bepaalde categorieën van werkzoekenden of werkgevers.

Artikel 5 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 6 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 7 [Vervallen per 01-09-2003]

Hoofdstuk 3. Ter beschikking stellen van arbeidskrachten

Artikel 8. Loonverhoudingsnorm

1. Degene die arbeidskrachten ter beschikking stelt is aan deze arbeidskrachten loon en overige vergoedingen verschuldigd overeenkomstig het loon en de overige vergoedingen die worden toegekend aan werknemers, werkzaam in gelijke of gelijkwaardige functies in dienst van de onderneming bij welke de terbeschikkingstelling plaats vindt.
2. Het eerste lid is niet van toepassing, indien in een collectieve arbeidsovereenkomst, van toepassing op de onderneming die de arbeidskracht ter beschikking stelt, of bij of krachtens wet is bepaald, welk loon en overige vergoedingen degene, die arbeidskrachten ter beschikking stelt, aan die arbeidskrachten verschuldigd is.
3. Het eerste lid is eveneens niet van toepassing, indien op de onderneming bij welke de terbeschikkingstelling plaats vindt, een collectieve arbeidsovereenkomst van toepassing is, die bepalingen bevat op grond waarvan de werkgever zich ervan moet verzekeren dat aan arbeidskrachten die aan zijn onderneming ter beschikking zijn gesteld loon en overige vergoedingen worden betaald overeenkomstig de bepalingen van die collectieve arbeidsovereenkomst.

Artikel 9. Verbod tegenprestatie arbeidskracht

Bij het ter beschikking stellen van arbeidskrachten wordt voor de terbeschikkingstelling geen tegenprestatie bedongen van de arbeidskracht, die ter beschikking wordt gesteld.

Artikel 10. Verbod ter beschikking stellen bij arbeidsconflict

Degene die arbeidskrachten ter beschikking stelt, stelt, voor zover hem bekend is of redelijkerwijze bekend kan zijn dat in een bedrijf of onderneming, of een gedeelte daarvan, een werkstaking, uitsluiting of bedrijfsbezetting bestaat, geen arbeidskrachten ter beschikking voor het verrichten van werkzaamheden in dat bedrijf of die onderneming of wel dat gedeelte daarvan, waar de werkstaking, uitsluiting of bedrijfsbezetting heerst.

Artikel 11. Informatie veiligheid

Degene die arbeidskrachten ter beschikking stelt verschaft aan degene die ter beschikking wordt gesteld, informatie over de verlangde beroepskwalificatie en verstrekt aan die persoon de beschrijving, bedoeld in artikel 5, vijfde lid, van de Arbeidsomstandighedenwet, voordat de terbeschikkingstelling een aanvang neemt.

Artikel 12. Speciaal regime

1. Indien het belang van goede verhoudingen op de arbeidsmarkt of het belang van de betrokken arbeidskrachten bescherming behoeven, worden bij of krachtens algemene maatregel van bestuur voor een of meer bepaalde sectoren van het bedrijfsleven of segmenten van de arbeidsmarkt regels gesteld voor het ter beschikking stellen van arbeidskrachten.

2. Ter bescherming van in het eerste lid genoemde belangen kan bij of krachtens algemene maatregel van bestuur bepaald worden, dat het ter beschikking stellen van arbeidskrachten in een of meer bepaalde sectoren van het bedrijfsleven of segmenten van de arbeidsmarkt slechts is toegestaan met vergunning van Onze Minister.

Hoofdstuk 4. Onderzoek en toezicht

Artikel 13. Aanwijzing toezichthouders

1. Met het toezicht op de naleving van het bepaalde bij of krachtens deze wet zijn belast de bij besluit van Onze Minister aangewezen ambtenaren.

2. Van een besluit als bedoeld in het eerste lid wordt mededeling gedaan door plaatsing in de Staatscourant.

Artikel 14. Bevoegdheden toezichthouders

De toezichthouders zijn bevoegd, met medeneming van de benodigde apparatuur, een woning binnen te treden zonder toestemming van de bewoner. Zij beschikken niet over de bevoegdheden, genoemd in de artikelen 5:18 en 5:19 van de Algemene wet bestuursrecht.

Artikel 15. Onderzoek op terrein van het ter beschikking stellen van arbeidskrachten en arbeidsbemiddeling

Indien uit onderzoek naar de naleving van de hoofdstukken 2 of 3 blijkt, dat niet aan de daar genoemde artikelen wordt voldaan, doet Onze Minister hiervan mededeling aan de betrokken arbeidskracht of werkzoekende, voor zover het zijn aanspraken betreft, aan de betrokken werkgever, aan degene die de arbeidsbemiddeling heeft verricht, aan de ondernemingsraad of personeelsvertegenwoordiging en aan de daarvoor naar zijn oordeel in aanmerking komende organisaties van werkgevers en werknemers. De mededeling aan de ondernemingsraad of personeelsvertegenwoordiging en aan organisaties van werkgevers en werknemers bevat geen gegevens waaruit de identiteit van de in het onderzoek betrokken werknemers of werkzoekenden kan worden afgeleid.

Hoofdstuk 5. Wijziging van andere wetten

Artikel 16. Aansprakelijkheid van inleners voor betaling premie

[Wijzigd de Coördinatiewet Sociale Verzekering]

Artikel 17. Aansprakelijkheid van inleners voor betaling belasting

[Wijzig de Invorderingswet 1990]

Artikel 18. Wijziging Wet op de economische delicten

[Wijzig de Wet op de economische delicten.]

Artikel 19. Wijziging Arbeidsvoorzieningswet en Invoeringswet Arbeidsvoorzieningswet 1996

1. [Wijzig de Arbeidsvoorzieningswet.]

2. [Wijzig de Invoeringswet Arbeidsvoorzieningswet 1996.]

Hoofdstuk 6. Overige en slotbepalingen

Artikel 20 [Vervallen per 01-01-2002]

Artikel 21 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 22 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 23. Evaluatie

Onze Minister zendt binnen 3 jaar na de inwerkingtreding van deze wet, aan de Staten-Generaal een verslag over de doeltreffendheid en de effecten van deze wet in de praktijk.

Artikel 24. Tijdstip inwerkingtreding

De artikelen van deze wet treden in werking op een bij koninklijk besluit te bepalen tijdstip, dat voor de verschillende artikelen of onderdelen daarvan verschillend kan worden vastgesteld.

Artikel 25 [Vervallen per 01-09-2003]

Artikel 26. Citeertitel

Deze wet wordt aangehaald als: Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs.

Lasten en bevelen dat deze in het *Staatsblad* zal worden geplaatst en dat alle ministeries, autoriteiten, colleges en ambtenaren wie zulks aangaat, aan de nauwkeurige uitvoering de hand zullen houden.

Gegeven te 's-Gravenhage, 14 mei 1998

BEATRIX

De Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid,
A.P.W. Melkert

Uitgegeven de vierde juni 1998
De Minister van Justitie,
W. Sorgdrager

Appendix 5: KNVB Reglementen (in Dutch)

REGLEMENT SPELERSMAKELAARS

Laatstelijk gewijzigd in de bondsvergadering van 10 december 2007
Begripsbepalingen

Spelersmakelaar de natuurlijk persoon die in het bezit is van een door de
KNVB afgegeven spelersmakelaarslicentie die hem de
bevoegdheid geeft voor spelers en betaaldvoetbalorganisaties
op te treden in het kader van arbeidsovereenkomsten
en/of de overschrijving van spelers binnen
de KNVB alsmede van en naar buitenlandse bonden
Speler een lid van de KNVB zoals genoemd in artikel 6 lid 2
onder d van de Statuten
Licentie een door het bondsbestuur van de KNVB afgegeven
spelersmakelaarslicentie
Licentieovereenkomst de overeenkomst zoals genoemd in artikel 5 lid 1 onder
d van dit reglement tussen de KNVB en een aanvrager in
verband met de afgifte van een licentie

Artikel 1 - Algemeen

1. De leden genoemd in artikel 6 lid 2 van de Statuten, met uitzondering van de tot de sectie amateurvoetbal toegelaten verenigingen, mogen bij de onderhandelingen betreffende de totstandkoming en/of wijziging van een arbeidsovereenkomst in het voetbal of een overeenkomst betreffende de overgang van spelers, slechts gebruik maken van de diensten van door nationale voetbalbonden gelicentieerde spelersmakelaars.
2. Het in lid 1 bepaalde is niet van toepassing indien:
 - a. degene die namens een speler optreedt, diens wettelijk vertegenwoordiger, diens schriftelijk gemachtigde broer, zuster, echtgenoot of geregistreerde partner is;
 - b. degene die namens een lid genoemd in artikel 6 lid 2 van de Statuten optreedt een beëdigd advocaat is.
3. Het bondsbestuur houdt een register bij van spelersmakelaars die in het bezit zijn van een door de KNVB afgegeven licentie. Dit register en de wijzigingen daarin worden via het door het bondsbestuur voor publicaties aangewezen medium gepubliceerd.

Artikel 2 - De aanvrager

1. Uitsluitend natuurlijke personen kunnen in aanmerking komen voor een licentie.
2. Slechts die natuurlijke personen kunnen een licentie aanvragen die:
 - a. de nationaliteit van een EU/EER lidstaat bezitten en als ingezetene van Nederland staan geregistreerd;
 - b. niet de nationaliteit van een EU/EER lidstaat bezitten doch tenminste twee jaar achtereenvolgend als ingezetene van Nederland staan geregistreerd.
3. Een aanvrager, mag niet in dienst zijn van noch enige andere functie bekleden bij de FIFA, de UEFA, de KNVB, een bvo of enige andere organisatie die daaraan gelieerd is behoudens het bepaalde in artikel 6 van dit reglement.
4. De aanvrager is onderworpen aan het bepaalde in dit reglement.

Artikel 3 - De aanvraag

1. Een aanvraag voor een licentie dient schriftelijk bij het bondsbureau te worden ingediend.
2. De aanvrager dient bij zijn aanvraag de navolgende documenten te overleggen:
 - a. kopie van een legitimatiebewijs;

b. curriculum vitae.

3. Indien de aanvrager de in lid 2 genoemde documenten niet heeft overgelegd, kan hem door het bondsbestuur een redelijke termijn worden gegeven om alsnog deze documenten te overleggen.

4. Indien de aanvrager binnen de daarvoor gestelde termijn niet de in lid 2 genoemde documenten heeft overgelegd, zal de aanvraag worden afgewezen.

5. Een aanvrager wiens aanvraag is afgewezen, is gerechtigd zijn aanvraag voor te leggen aan de Players' Status Committee van de FIFA. Indien deze commissie eveneens de aanvraag afwijst, is de aanvrager gedurende twee jaar niet gerechtigd een licentie aan te vragen.

Artikel 4 - Examen

1. Twee keer per jaar zal door het bondsbestuur een schriftelijk examen in het kader van de verkrijging van een licentie worden georganiseerd. Een examen zal plaatsvinden in maart en een examen zal plaatsvinden in september van enig jaar. Het bondsbestuur is bevoegd met betrekking tot dit examen richtlijnen op te stellen.

2. Het examen zal bestaan uit een door de FIFA te bepalen aantal meerkeuzevragen.

3. Het bondsbestuur stelt jaarlijks de hoogte vast van het inschrijfgeld voor het examen.

4. Toegelaten tot het examen worden uitsluitend die natuurlijke personen die voldoen aan artikel 2 en hun aanvraag hebben ingediend conform artikel 3 van dit reglement.

Artikel 5 - Afgifte en status licentie

1. Het bondsbestuur zal aan de aanvrager een licentie afgeven indien:

a. de aanvrager is geslaagd voor het examen genoemd in artikel 4 van dit reglement;

b. de aanvrager:

- een vooraf door het bondsbestuur goedgekeurde beroepsaansprakelijkheidsverzekering heeft afgesloten met betrekking tot de verrichten activiteiten van spelersmakelaar; en

- een kopie van de polis aan het bondsbestuur heeft overgelegd.

Het bondsbestuur kan nadere eisen stellen ter zake van de voorwaarden van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering;

c. een positieve verklaring omtrent het gedrag heeft ingediend, die:

- afgegeven is met het oog op het verkrijgen van een spelersmakelaarslicentie, en

- nog geldig is op het moment van toekenning van de licentie.

d. de aanvrager de licentieovereenkomst met de KNVB heeft ondertekend.

2. a. De licentie is strikt persoonlijk en niet overdraagbaar.

b. De licentie wordt afgegeven voor onbepaalde tijd.

3. Een spelersmakelaar die in het bezit is van een door de KNVB afgegeven licentie is gerechtigd zich aan te duiden als "Players Agent licensed by the Royal Netherlands Football Association".

4. Een spelersmakelaar mag niet in dienst zijn van of enige functie bekleden bij de FIFA, de UEFA, de KNVB, een betaaldvoetbalorganisatie of enige andere organisatie die aan een van bovengenoemde organisaties is gelieerd, behoudens het hierna in artikel 6 van dit reglement bepaalde.

Artikel 6 - Spelersvakbond

Een door de KNVB erkende spelersvakbond die mede activiteiten verricht op het gebied van arbeidsbemiddeling is bevoegd een collectieve beroepsaansprakelijkheidsverzekering als bedoeld in artikel 5 lid 1 onder b van dit

reglement te sluiten ter dekking van de activiteiten van maximaal vijf spelersmakelaars. Deze spelersmakelaars dienen een dienstbetrekking met de desbetreffende vakbond te hebben en overeenkomstig de bepalingen van dit reglement een licentie te hebben verkregen.

Artikel 7 - Belangenbehartiging

Het is een spelersmakelaar niet toegestaan de belangen van meer dan een van de betrokken partijen te behartigen bij de onderhandelingen betreffende de totstandkoming en/of wijziging van een arbeidsovereenkomst in het voetbal of een overeenkomst betreffende de overgang van spelers.

Artikel 8 - Verplichtingen spelersmakelaar

1. Een spelersmakelaar is verplicht:

- a. de Statuten en reglementen van de KNVB, UEFA en/of FIFA en de besluiten van hun organen na te leven;
- b. zich te onthouden van gedragingen die de belangen van de KNVB, haar organen en/of van de voetbalsport in het algemeen schaden;
- c. alle benodigde informatie te verstrekken waarom de KNVB, UEFA en/of FIFA of e' e' n van hun daartoe bevoegde organen verzoekt;
- d. zich te onthouden van activiteiten en werkzaamheden voorzover het spelers jonger dan 16 jaar betreft;
- e. zich ervan te onthouden een speler te bewegen zijn spelerscontract vroegtijdig te beëindigen of zijn verplichtingen uit dat contract niet na te komen;
- f. ervoor te zorgen dat zijn naam en handtekening in elk contract voorkomen dat middels zijn activiteiten tot stand komt;
- g. te voldoen aan de toepasselijke wetgeving (waaronder de wetgeving betreffende arbeidsbemiddeling).
- h. voor 1 juli van enig jaar aan het bondsbestuur schriftelijk opgave te doen:

- van de namen van de spelers die de spelersmakelaar vertegenwoordigt, onder overlegging van een origineel formulier met hun handtekeningen en, indien van toepassing, de handtekeningen van hun wettelijke vertegenwoordigers;

- van de periode waarvoor de spelersmakelaar gerechtigd is de speler te vertegenwoordigen;

- of de relatie tussen de spelersmakelaar en de speler exclusief is.

- i. wijziging van enig gegeven genoemd onder h na 1 juli van enig jaar onmiddellijk schriftelijk aan het bondsbestuur door te geven;

38 Reglement Spelersmakelaars 29e herziene druk d.d. januari 2008

- j. schriftelijk opgave te doen aan het bondsbestuur van personen die voor, in naam van of in opdracht van de spelersmakelaar werkzaamheden verrichten of activiteiten ontplooiën;

k. geen personen in dienst te nemen of te hebben, die:

- werkzaamheden verrichten voor, namens of in opdracht van andere spelersmakelaars;

- in dienst zijn van, of enige andere functie bekleden bij de FIFA, de UEFA, de KNVB, een betaaldvoetbalorganisatie of enige andere organisatie die aan een van de genoemde organisaties gelieerd is.

- l. zorg te dragen voor vermelding in het spelerscontract van:

- de vergoeding die de spelersmakelaar zal ontvangen in verband met de totstandkoming van dit contract en
- wie hem deze vergoeding is verschuldigd.

2. De spelersmakelaar is en blijft te allen tijde verantwoordelijk en aansprakelijk voor werkzaamheden en activiteiten die voor, namens of in opdracht van hem verricht c.q. ontplooid worden.

Artikel 9 - Het spelersmakelaarscontract

1. Een spelersmakelaar mag slechts de belangen behartigen van een partij genoemd in artikel 7 van dit reglement indien:

- a. de spelersmakelaar hiertoe een schriftelijke overeenkomst met de desbetreffende partij heeft gesloten. Deze overeenkomst wordt hierna ook wel aangeduid als "spelersmakelaarscontract";
- b. het spelersmakelaarscontract overeenkomstig de bepalingen van dit

- reglement is geregistreerd.
2. Het is niet toegestaan een spelersmakelaarscontract te sluiten met een duur van langer dan twee jaar. Twee maanden voor het verstrijken van de looptijd van het contract, treden partijen met elkaar in overleg over een mogelijke verlenging van het contract. Deze verlenging, eveneens voor een periode van maximaal twee jaar, dient wederom bij schriftelijke overeenkomst te worden vastgelegd. Stilzwijgende verlenging van het spelersmakelaarscontract is niet toegestaan.
 3. Het bepaalde in lid 2 is niet van toepassing op een spelersmakelaarscontract tussen een spelersmakelaar en een bvo.
 4. Het bondsbestuur stelt standaardbepalingen vast die in elk spelersmakelaarscontract moeten worden opgenomen.
 5. In het spelersmakelaarscontract dienen afspraken te worden gemaakt omtrent de vergoeding die de contractpartij verschuldigd is aan de spelersmakelaar. Indien geen afspraken omtrent de vergoeding zijn vastgelegd, is de tweede volzin van lid 6 van dit artikel van overeenkomstige toepassing.
 6. Indien een bvo een spelerscontract heeft gesloten met een speler als gevolg van arbeidsbemiddeling zoals genoemd in de Wet Allocatie Arbeidskrachten door Intermediairs (WAADI) door de spelersmakelaar van de speler, dient de bvo deze spelersmakelaar te vergoeden voor deze arbeidsbemiddeling. Indien geen overeenstemming tussen de bvo en de spelersmakelaar kan worden bereikt over de hoogte van deze vergoeding, is de bvo de spelersmakelaar jaarlijks gedurende de gehele looptijd van het spelerscontract een vergoeding verschuldigd van 5 % van het door de speler overeengekomen basisjaarinkomen, exclusief premies en tekengeld.
 7. Het spelersmakelaarscontract zal nimmer bepalingen mogen inhouden die in strijd zijn met de bepalingen van de wet, Statuten en reglementen van de KNVB, de FIFA en/of de UEFA.
 8. a. Het spelersmakelaarscontract dient in viervoud te worden opgemaakt en getekend. De spelersmakelaar biedt binnen 30 dagen na ondertekening alle exemplaren van het contract per aangetekende post aan het bondsbestuur aan ter registratie.
 - b. Van de registratie van het spelersmakelaarscontract wordt door het bondsbestuur schriftelijk mededeling gedaan aan de spelersmakelaar.
 - c. Drie exemplaren worden, na registratie door het bondsbestuur, retour gezonden aan de spelersmakelaar. De spelersmakelaar overhandigt e´e´n exemplaar daarvan aan de speler.
 9. Het spelersmakelaarscontract zal worden geregistreerd indien aan de toepasselijke wetgeving, de Statuten en reglementen van de KNVB, FIFA en/of UEFA is voldaan.
 10. Per te registreren contract brengt het bondsbestuur registratiekosten in rekening aan de spelersmakelaar. De hoogte van het bedrag wordt jaarlijks door het bondsbestuur vastgesteld.

Artikel 10 - Intrekken licentie

1. Het bondsbestuur is bevoegd een verleende licentie in te trekken indien:
 - a. de spelersmakelaar de Statuten of reglementen van de KNVB, FIFA en/of UEFA overtreedt; dit laat onverlet de bevoegdheden van de bevoegde tuchtrechtelijke organen;
 - b. de spelersmakelaar in strijd handelt met de licentieovereenkomst;
 - c. de spelersmakelaar onder curatele wordt gesteld;
 - d. aan de spelersmakelaar definitief surse´ance van betaling is verleend;
 - e. de spelersmakelaar door een onherroepelijke rechterlijke uitspraak in staat van faillissement verkeert;
 - f. de spelersmakelaar schriftelijk te kennen heeft gegeven zijn activiteiten als spelersmakelaar te (willen) staken.
2. De spelersmakelaar wiens licentie is ingetrokken ingevolge het bepaalde in lid 1 dient zijn licentie onverwijld aan het bondsbestuur te retourneren.

Artikel 11 - Naamsvermelding

1. Een speler is verplicht ervoor zorg te dragen dat de naam en handtekening van zijn spelersmakelaar voorkomt in ieder door de speler gesloten spelerscontract waarbij de spelersmakelaar zijn belangen heeft behartigd.
Indien een speler geen gebruik maakt van de diensten van een spelersmakelaar dient dit eveneens in het spelerscontract te worden vermeld.
2. Een bvo is verplicht ervoor zorg te dragen dat de naam en handtekening van de spelersmakelaar voorkomt in ieder contract betreffende de overgang van een speler en/of spelerscontract dat deze bvo sluit waarbij de desbetreffende spelersmakelaar de belangen van de bvo heeft behartigd. Indien de bvo geen gebruik maakt van de diensten van een spelersmakelaar, dan dient dit eveneens in de desbetreffende contracten te worden vermeld.

Artikel 12 - Geschillen

Geschillen tussen spelersmakelaars en leden van de KNVB alsmede geschillen tussen spelersmakelaars onderling zullen met uitsluiting van de burgerlijke rechter door arbitrage worden beslecht, zulks met inachtneming van het daartoe in het Arbitragereglement bepaalde.

Artikel 13 - Slotbepaling

In gevallen waarin dit reglement niet voorziet, beslist het bondsbestuur.
29e herziene druk d.d. januari 2008 Reglement Spelersmakelaars 39

Appendix 6: CAO voor contractspelers 2008-2011 (in Dutch)

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 1

CAO VOOR CONTRACTSPELERS BETAALD VOETBAL NEDERLAND 2008 - 2011

COLLECTIEVE ARBEIDSOVEREENKOMST

Tussen de ondergetekenden:

De vereniging met volledige rechtsbevoegdheid **De Nederlandse Federatie van Betaald voetbal Organisaties (FBO)**, statutair gevestigd te Utrecht en kantoorhoudende te Maarsbergen als partij te ener zijde

en

De vereniging met volledige rechtsbevoegdheid **Vereniging van Contractspelers VVCS**, statutair gevestigd te Hoofddorp en kantoorhoudende te Hoofddorp,

en

De vereniging met volledige rechtsbevoegdheid **ProProf**, statutair gevestigd te Utrecht en kantoorhoudende te Eindhoven,

Gezamenlijk optredend als partij ter andere zijde

hierna gezamenlijk te noemen: "Partijen",

is de volgende collectieve arbeidsovereenkomst overeengekomen. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 2

Artikel 1

Definities

In deze overeenkomst wordt verstaan onder:

1. Werkgever: de rechtspersoonlijkheid bezittende betaaldvoetbalorganisatie, lid van partij te ener zijde, die toegelaten is tot deelneming aan de competities van de sectie betaald voetbal van de KNVB.
2. Werknemer: de voetballer die een arbeidsovereenkomst (ook wel spelerscontract genoemd) heeft met een Werkgever en als contractspeler geregistreerd staat bij de sectie betaald voetbal van de KNVB voor deelname aan de competities van de sectie betaald voetbal.
3. Maand: een kalendermaand.
4. Arbeidsduur: het aantal uren per week gedurende welke de Werknemer als regel beschikbaar is voor de Werkgever.
5. Maandsalaris: het met inachtneming van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag overeengekomen vaste bruto salaris per maand, inclusief gegarandeerde bruto premies voor competitie-, play-off-, beker- en vriendschappelijke wedstrijden.
6. Jaarsalaris: de som van twaalf Maandsalarissen.
7. Maandinkomen: het Maandsalaris, vermeerderd met de premies voor competitie-, play-off-, beker- en vriendschappelijke wedstrijden voor zover deze de gegarandeerde premies te boven gaan.
8. Jaarinkomen: de som van de twaalf Maandinkomens, vermeerderd met eventuele bijzondere beloningen.
9. Spelersraad: de vertegenwoordiging van de Werknemers bij een Werkgever.
10. Reglement spelersraad: het reglement, zoals bedoeld in artikel 18 van deze CAO.
11. Stichting CAO voor contractspelers: het paritair samengestelde overlegplatform als bedoeld in artikel 23.
12. Echtgenote: de echtgenote van de Werknemer. Als echtgenote wordt mede aangemerkt de ongehuwde meerderjarige die met een Werknemer, over een periode van tenminste zes maanden, een gezamenlijke huishouding voert, tenzij het betreft een bloedverwant in de eerste graad. Van een gezamenlijke huishouding is sprake indien twee personen hun hoofdverblijf in dezelfde woning hebben en zij blijk geven zorg te

dragen voor elkaar door middel van het leveren van een bijdrage in de kosten van de huishouding. Een gezamenlijke huishouding wordt in ieder geval aanwezig geacht indien de betrokkenen hoofdverblijf hebben in dezelfde woning en zij zich wederzijds verplicht hebben tot een bijdrage aan de huishouding door een samenlevingscontract of zij op grond van registratie worden aangemerkt als een gezamenlijke huishouding.

13. CFK: Stichting Contractspelers Fonds KNVB.

Artikel 2

Werkingssfeer

Deze collectieve arbeidsovereenkomst is van toepassing op alle arbeidsovereenkomsten tussen Werkgevers en Werknemers. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 3

Artikel 3

Algemene verplichtingen en bevoegdheden van Partijen

1. Partijen zijn verplicht het bij deze CAO bepaalde na te komen, tenzij zich zodanige omstandigheden voordoen dat dit in redelijkheid niet van hen kan worden verlangd.
2. Partijen verplichten zich de nakoming van deze CAO bij hun leden te bevorderen en geen actie te voeren of te bevorderen die aan de goede nakoming van deze overeenkomst op enigerlei wijze afbreuk zou kunnen doen.
3. Partijen verplichten zich geschillen, verband houdend met de uitlegging, toepassing of inachtneming van de bepalingen van deze CAO in onderling overleg op te lossen. Indien Partijen niet via onderling overleg zijn gekomen tot een oplossing van het geschil, zullen Partijen het geschil voorleggen aan de bevoegde burgerlijke rechter.
4. Partijen zijn verplicht met alle hen ten dienste staande middelen de attractiviteit van het product betaald voetbal in het algemeen, en in het bijzonder de kwaliteit van de wedstrijden en van de competities te bevorderen.
5. Partijen zullen zich er maximaal voor inspannen om de maatschappelijke rol van het (betaald) voetbal te verbreden en te verdiepen en zich waar mogelijk (op hun eigen terrein) in te zetten om die maatschappelijke rol te versterken.
6. Partijen zullen bevorderen dat bij de totstandkoming, wijziging en beëindiging van arbeidsovereenkomsten tussen Werkgevers en Werknemers geen daartoe niet bevoegde personen betrokken zijn.
7. Partijen streven er naar de CAO algemeen verbindend te doen verklaren.

Artikel 4

Algemene verplichtingen van de Werkgever

1. De Werkgever is verplicht de bepalingen van de CAO in redelijkheid en billijkheid na te leven.
2. De Werkgever is verplicht met iedere Werknemer schriftelijk en in drievoud een individuele arbeidsovereenkomst aan te gaan, waarin deze CAO van toepassing wordt verklaard.
3. De Werkgever is verplicht bij het aangaan van de individuele arbeidsovereenkomst aan de Werknemer een exemplaar van de CAO te verstrekken.
4. De Werkgever is verplicht een exemplaar van de individuele arbeidsovereenkomst aan de Werknemer te verstrekken.
5. De Werkgever is verplicht er voor zorg te dragen dat in de arbeidsovereenkomst tussen haar en elke Werknemer wordt opgenomen de inhoud van het standaardspelerscontract als bedoeld in artikel 53 van het Reglement Betaald Voetbal van de KNVB en dat als bijlage I bij deze CAO is opgenomen.
6. De Werkgever draagt zorg voor aanmelding ter registratie bij de KNVB van elke door haar met een Werknemer gesloten arbeidsovereenkomst.
7. De Werkgever heeft de plicht de Werknemers alsmede Partijen onmiddellijk in kennis te stellen van een financiële noodsituatie bij de Werkgever. Van een financiële

noodsituatie is sprake zodra de Werkgever zijn financiële verplichtingen tegenover de Werknemers niet meer kan nakomen.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 4

8. De Werkgever is verplicht in geval van het uitlenen van een Werknemer aan een andere betaaldvoetbalorganisatie in de uitleenovereenkomst in ieder geval op te nemen de bepalingen uit de door Partijen geredigeerde standaarduitleenovereenkomst. De uitleenovereenkomst is verkrijgbaar bij de FBO.

Artikel 5

Algemene verplichtingen van de Werknemer

1. De Werknemer is verplicht deze CAO in redelijkheid en billijkheid na te komen.
2. De Werknemer is verplicht een individuele arbeidsovereenkomst te tekenen, waarin de CAO van toepassing wordt verklaard.
3. De Werknemer is verplicht er voor zorg te dragen dat in elke arbeidsovereenkomst tussen hem en een Werkgever wordt opgenomen de inhoud van het standaardspelerscontract als bedoeld in artikel 53 van het Reglement Betaald Voetbal van de KNVB en dat als bijlage I bij deze CAO is opgenomen.
4. De Werknemer is verplicht de belangen van de Werkgever als een goed werknemer te behartigen.
5. De Werknemer is verplicht de door of namens de Werkgever opgedragen werkzaamheden naar behoren te verrichten en daarbij de door de Werkgever verstrekte aanwijzingen en voorschriften ook ten aanzien van plaats en tijd waarop de werkzaamheden moeten worden verricht in acht te nemen, voor zover dit redelijkerwijze van hem kan worden verlangd.
6. De Werknemer is verplicht zich, voor rekening van de Werkgever, periodiek volgens de ter zake geldende voorschriften te laten keuren door een door de Werkgever aan te wijzen arts.
7. De Werknemer is verplicht, indien dit schriftelijk is overeengekomen, zich te onderwerpen aan enige verzekeringskeuring.
8. De Werknemer is verplicht de door de medische staf verstrekte instructies met betrekking tot de medische verzorging en hygiëne op te volgen.

Artikel 6

Aanvang en einde der dienstbetrekking

1. De aanvangsdatum van de arbeidsovereenkomst tussen de Werkgever en de Werknemer wordt in de individuele arbeidsovereenkomst vermeld. De arbeidsovereenkomst wordt steeds aangegaan voor bepaalde tijd en dient te eindigen op 30 juni van enig jaar.
2. In afwijking van het bepaalde in artikel 7: 668a BW blijven alle tussen dezelfde partijen aangegane arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd steeds gelden als aangegaan voor bepaalde tijd. Het bepaalde in dit lid geldt bij arbeidsovereenkomsten die elkaar opvolgen met tussenpozen van maximaal drie maanden, ongeacht de duur van de arbeidsverhouding die door de opeenvolging van arbeidsovereenkomsten ontstaat en ongeacht het aantal opeenvolgende arbeidsovereenkomsten waaruit de arbeidsverhouding is samengesteld.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 5

3. De eerste arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd eindigt van rechtswege door het verstrijken van de overeengekomen periode.
4. De verlengde arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd eindigt na de mededeling door de Werkgever of door de Werknemer. De mededeling geschiedt tegen de laatste dag van de periode waarvoor de arbeidsovereenkomst is aangegaan.
5. In afwijking van het bepaalde in lid 4 van dit artikel kan de Werkgever die deelneemt aan de hoogste klasse van het Nederlands betaald voetbal (Eredivisie) een verlengde arbeidsovereenkomst met de Werknemer met wie de arbeidsverhouding tenminste vijf volledige opeenvolgende jaren heeft geduurd, en wiens Jaarsalaris vermeerderd met de vakantietoeslag als bedoeld in artikel 9 van deze CAO in het laatste jaar van de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd niet hoger is dan drie maal het voor dat jaar vastgestelde maximumdagloon in het kader van de WW/WIA, slechts doen eindigen door:
 - a. opzegging met inachtneming van de opzegebepalingen als geldend voor contracten voor onbepaalde tijd,
of
 - b. door de mededeling aan de Werknemer onder toekenning van een schadeloosstelling in verband met de beëindiging van de arbeidsovereenkomst. De schadeloosstelling bedraagt het aan het einde van de arbeidsovereenkomst geldende Maandsalaris maal het aantal volledige dienstjaren dat de arbeidsverhouding heeft geduurd. Het laatste dienstjaar geldt als volledig dienstjaar. In het kader van dit lid gelden arbeidsovereenkomsten die elkaar opvolgen met tussenpozen van minder dan drie maanden als elkaar direct opvolgende arbeidsovereenkomsten.
6. Het in lid 5 van dit artikel bepaalde is van overeenkomstige toepassing op de Werkgever die deelneemt aan de op één na hoogste klasse van het Nederlands betaald voetbal (Eerste Divisie), met dien verstande dat de bepalingen als bedoeld onder a en onder b van dat lid gelden voor de Werknemer met wie de arbeidsovereenkomst bij dezelfde Werkgever tenminste drie volledige opeenvolgende jaren heeft geduurd, en wiens Jaarsalaris vermeerderd met de vakantietoeslag als bedoeld in artikel 9 van deze CAO in het laatste jaar van de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd niet hoger is dan het voor dat jaar vastgestelde maximumdagloon in het kader van de WW/WIA.

Toelichting bij artikel 6 lid 5, 6 en 10:

Onder het "voor dat jaar vastgestelde maximumdagloon" wordt in artikel 6 lid 5, 6 en 10 verstaan het maximumdagloon zoals vastgesteld op 1 januari direct voorafgaand aan de einddatum van de arbeidsovereenkomst.

7. De Werkgever dient de mededeling als bedoeld in leden 4, 5 sub b en 6 van dit artikel uiterlijk op 31 maart van het jaar waarin de arbeidsovereenkomst afloopt per aangetekend schrijven aan de Werknemer te doen. Indien de mededeling niet tijdig is gedaan wordt de arbeidsovereenkomst van rechtswege voortgezet voor de duur van een jaar. De datum op het bewijs van aantekening is bepalend voor de vraag of de mededeling tijdig is gedaan.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 6

Toelichting bij artikel 6 lid 7:

De Werkgever kan tot en met 31 maart middels een aangetekend schrijven de mededeling aan de Werknemer doen. De mededeling kan de Werknemer derhalve nog na 31 maart bereiken, maar de opzegging is dan toch tijdig als de aangetekende brief op 31 maart is verzonden. De datum op het bericht van aantekening is daarom bepalend voor de vraag of de mededeling tijdig is gedaan.

8. De Werknemer dient de mededeling als bedoeld in lid 4 van dit artikel uiterlijk op 15 mei van het jaar waarin de arbeidsovereenkomst afloopt per aangetekend schrijven aan de Werkgever te doen. Indien de mededeling niet tijdig is gedaan wordt de overeenkomst van rechtswege voortgezet voor de duur van een jaar. De datum op het bewijs van aantekening is bepalend voor de vraag of de mededeling tijdig is gedaan.

Toelichting bij artikel 6 lid 8:

De Werknemer kan tot en met 15 mei middels een aangetekend schrijven de mededeling aan de Werkgever doen. De mededeling kan de werkgever derhalve nog na 15 mei bereiken, maar de opzegging is dan toch tijdig als de aangetekende brief op 15 mei is verzonden. De datum op het bericht van aantekening is daarom bepalend voor de vraag of de mededeling tijdig is gedaan.

9. Op de arbeidsovereenkomst die onder de werking van dit artikel valt, zijn de bepalingen van artikel 7: 677, 678, 679 en 685 BW onverminderd van toepassing. De Werkgever, die met gebruikmaking van het bepaalde in de leden 4 tot en met 7 van dit artikel de arbeidsovereenkomst met de Werknemer heeft doen eindigen, besluit alsnog de arbeidsovereenkomst met diezelfde Werknemer voort te zetten, kan dat alleen doen tegen arbeidsvoorwaarden die tenminste gelijk zijn aan de voorwaarden zoals die golden in het laatste jaar van de eerder beëindigde arbeidsovereenkomst.
- 9a. In afwijking van artikel 6 lid 9 is het voor de Werkgever tot 1 juli van het jaar waarin de arbeidsovereenkomst afloopt mogelijk om na beëindiging van de arbeidsovereenkomst alsnog de arbeidsovereenkomst met de Werknemer voort te zetten, mits voldaan is aan de voorwaarden dat voortzetting van de arbeidsovereenkomst is geschied op schriftelijk verzoek van de Werknemer en de door Werkgever aan te bieden arbeidsovereenkomst minimaal 75% van het laatstverdiende Jaarsalaris bedraagt.
10. Bij promotie van de Werkgever vanuit de op één na hoogste klasse van het Nederlands betaald voetbal (Eerste Divisie) naar de hoogste klasse van het Nederlands betaald voetbal (Eredivisie), heeft de Werknemer in het eerste seizoen direct volgend op de promotie, en alleen indien de Werkgever in dat seizoen weer degradeert naar de op één na hoogste klasse van het Nederlands betaald voetbal (Eerste Divisie), in afwijking van lid 5 van dit artikel slechts recht op bedoelde schadeloosstelling, indien diens Jaarsalaris vermeerderd met de vakantietoeslag als bedoeld in artikel 9 van deze CAO in het laatste jaar van de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd niet hoger is dan het voor dat jaar vastgestelde maximumdagloon in het kader van de WW/WIA.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 7

Artikel 7

Arbeidsduur

1. De arbeidsduur van de Werknemer in volledige dienst (full time) bedraagt, berekend over een tijdvak van 26 weken, gemiddeld 40 uren per week.
2. In de arbeidsduur is begrepen de tijd waarin de Werknemer beschikbaar is voor trainingen en wedstrijden, waartoe ook gerekend wordt de tijd benodigd voor het in teamverband voorbereiden op trainingen en wedstrijden, alsmede daarmee in verband staande medische verzorging. Het gestelde in dit lid is tevens van

toepassing gedurende de periode, dat wedstrijden in het buitenland worden gespeeld alsmede tijdens trainingskampen.

3. De reisen in Nederland en in het buitenland in verband met het spelen van wedstrijden gelden in principe als arbeidsuren. Het gemiddelde aantal reisen van alle spelers betrokken bij het betaald voetbal in aanmerking genomen, worden de reisen vastgesteld op 2 uren per week, op jaarbasis totaal 104 uren. De reisen in het buitenland zullen per geval in overleg met de Spelersraad worden vastgesteld.

Artikel 8

Salarisbepalingen

1. Aan Werknemers in volledige dienst wordt een Maandsalaris toegekend dat tenminste gelijk is aan het wettelijk minimumloon, zoals op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld.
2. a. Aan Werknemers jonger dan 23 jaar in gedeeltelijke dienst van de Werkgever, wordt een Maandsalaris toegekend van tenminste 55,5% van het wettelijk minimumloon naar leeftijd, zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld.
b. Aan Werknemers jonger dan 23 jaar in gedeeltelijke dienst van de Werkgever, wordt voor de resterende contractsduur een Maandsalaris toegekend van tenminste 100% van het wettelijk minimumloon naar leeftijd, zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld, indien de desbetreffende Werknemer meer dan 13 weken in een seizoen heeft meegetraind met de eerste selectie van Werkgever. Rustperiodes (zoals bijvoorbeeld vakantie en winterstop) worden niet in de bepaling van het aantal weken meegerekend. De verplichting tot betaling van dit loon heeft geen terugwerkende kracht en gaat in op het moment dat de periode van 13 weken wordt overschreden.
c. Aan Werknemers die de leeftijd hebben van 23 jaar en ouder en die in gedeeltelijke dienst zijn van de Werkgever, wordt een Maandsalaris toegekend van tenminste 100% van het wettelijk minimumloon, zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld.
3. a. De Werkgever die uitkomt in de Eredivisie zal tenminste 18 Werknemers in dienst hebben die een Maandsalaris verdienen van tenminste 100% van het minimumloon naar leeftijd zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld en die niet zijn uitgeleend aan een andere betaaldvoetbalorganisatie. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011

- b. De Werkgever die uitkomt in de Eerste Divisie zal:
- in het seizoen 2008/2009 tenminste 16 Werknemers;
 - in het seizoen 2009/2010 tenminste 17 Werknemers;
 - in het seizoen 2010/2011 tenminste 18 Werknemers;
- in dienst hebben die een Maandsalaris verdienen van tenminste 100% van het minimumloon naar leeftijd zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld en die niet zijn uitgeleend aan een andere betaaldvoetbalorganisatie.
4. In aanvulling op het bepaalde in artikel 1 lid 2 van deze CAO worden onder de Werknemers als bedoeld in lid 3 van dit artikel mede begrepen de spelers die een arbeidsovereenkomst hebben met een andere betaaldvoetbalorganisatie doch die zijn ingeleend door de in lid 3 genoemde Werkgever.
5. Het Maandinkomen zal uiterlijk 10 dagen na het einde van de Maand aan de Werknemer worden uitbetaald.

Toelichting bij artikel 8 lid 3

De verplichting tot het in dienst hebben van een minimum aantal Werknemers als bedoeld in artikel 8 lid 3 geldt gedurende het gehele seizoen, waarbij het gedurende de periodes die door de KNVB zijn of worden vastgesteld als zogeheten overschrijvingsperiodes kan (en mag) voorkomen dat in verband met overschrijvingen van spelers een club tijdelijk minder dan het minimum aantal spelers in dienst heeft. In ieder geval dient per einde van de overschrijvingsperiode onverkort te worden voldaan aan het minimum aantal Werknemers dat een Werkgever in dienst dient te hebben.

Artikel 9

Vakantietoeslag

De Werknemer heeft recht op een vakantietoeslag van 8 procent over zijn Jaarinkomen zulks met een maximum van 8 procent over 3 maal het volledig wettelijk minimumloon, zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag jaarlijks wordt vastgesteld en welke dient te worden uitbetaald met het inkomen van de maand mei.

Toelichting bij artikel 9

Onder volledig wettelijk minimumloon wordt in artikel 9 verstaan het wettelijk minimumloon zoals dat op basis van de Wet minimumloon en minimum vakantiebijslag wordt vastgesteld voor werknemers van 23 jaar en ouder op 1 januari direct voorafgaand aan de desbetreffende maand mei.

Artikel 10

Geoorloofd verzuim

Met uitsluiting van het anders en overig bepaalde in artikel 7: 629b BW is het navolgende van toepassing: Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 9

1. De Werknemer behoudt aanspraak op het voor het tijdvak overeengekomen salaris in de volgende gevallen en voor de respectievelijk bij elk van deze gevallen bepaalde termijnen van verlof waarin hij de bedongen arbeid niet heeft kunnen verrichten, mits hij waar mogelijk tenminste een dag tevoren en onder overlegging van bewijsstukken aan de Werkgever of diens gemachtigde van het verzuim kennis geeft en de gebeurtenis c.q. plechtigheid in het desbetreffende geval daadwerkelijk bijwoont:
- a van de dag van overlijden tot en met de dag van de begrafenis bij overlijden en begrafenis van de Echtgenote, de ouders of van een tot het gezin behorend kind of pleegkind van de Werknemer;
 - b gedurende een dag op de dag van de begrafenis van grootouders, grootouders van de Echtgenote, broers, zusters, schoonouders, schoonzons, schoondochters, zwagers en schoonzusters van de Werknemer;
 - c gedurende een dag bij ondertrouw van de Werknemer zelf en gedurende twee achtereenvolgende dagen bij zijn huwelijk;

- d gedurende een dag bij huwelijk een zijner kinderen, pleegkinderen, broers en zusters, ouders en schoonouders, zwagers en schoonzusters;
 - e gedurende een dag bij bevalling van de Echtgenote;
 - f gedurende een dag bij verhuizing van de Werknemer;
 - g gedurende een door de Werkgever naar redelijkheid en billijkheid te bepalen tijdsduur tot een maximum van twee dagen, indien de Werknemer ten gevolge van de vervulling van een buiten zijn schuld bij of krachtens de wet persoonlijk opgelegde verplichting verhinderd is zijn werkzaamheden te verrichten, mits deze vervulling niet in zijn vrije tijd kan geschieden en onder aftrek van de vergoeding van inkomensderving, welke hij van derden zou kunnen ontvangen.
2. De Werkgever zal, mits naar zijn oordeel binnen redelijke grenzen, op verzoek van de VVCS of ProProf, waarvan de betrokken Werknemer lid is, aan een Werknemer verzuim met behoud van salaris toekennen in de navolgende gevallen:
- a voor het bijwonen van een vergadering van de VVCS of ProProf, indien de Werknemer deel uitmaakt van een besturend orgaan van de VVCS of ProProf, dan wel naar die vergadering is afgevaardigd;
 - b het deelnemen aan een door de VVCS of ProProf georganiseerde vormings- of scholingsbijeenkomst.
3. Het verzoek om vrijaf voor de in lid 2 van dit artikel bedoelde activiteiten zal door de VVCS of ProProf als regel schriftelijk en tijdig bij de Werkgever worden ingediend.
4. De Werkgever zal een Werknemer, die lid is van de Centrale Spelers Raad (CSR) en in die hoedanigheid aanwezig dient te zijn, eveneens verzuim met behoud van salaris toekennen bij:
- a vergaderingen van en met de CSR;
 - b bijwonen van de Algemene Vergadering Betaald Voetbal;
 - c andere KNVB-bijeenkomsten, waarbij de CSR wordt uitgenodigd.

Artikel 11

Vakantie

1. Het vakantiejaar loopt van 1 juli tot en met 30 juni.
2. De Werknemer verwerft per vakantiejaar recht op een vakantie met behoud van salaris van 20 dagen.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 10

3. De Werknemer die slechts een deel van het vakantiejaar in dienst van de Werkgever is (geweest), heeft recht op een evenredig deel van de in dit lid genoemde vakantie, met inachtneming van het bepaalde in lid 4 van dit artikel.
4. Voor de berekening van het aantal vakantiedagen wordt een Werknemer die voor of op de 15e van enige maand in dienst treedt, dan wel de dienst verlaat, geacht op de eerste van die maand in dienst te zijn getreden, dan wel de dienst te hebben verlaten, en wordt een Werknemer die na de 15e van enige maand in dienst treedt dan wel de dienst verlaat, geacht op de eerste van de navolgende maand in dienst te zijn getreden dan wel de dienst te hebben verlaten.
5. De Werknemer dient bij de aanvang van de dienstbetrekking de Werkgever mede te delen hoeveel recht op vakantie hij bij zijn vorige werkgever(s) verworven doch niet genoten heeft. De werknemer heeft aanspraak deze vakantiedagen zonder behoud van salaris te genieten.
6. De Werknemer verwerft geen vakantiedagen over de tijd gedurende welke hij wegens het niet verrichten van zijn werkzaamheden geen aanspraak op in geld vastgesteld inkomen heeft.
7. Het in lid 6 van dit artikel bepaalde is niet van toepassing indien de Werknemer zijn werkzaamheden niet heeft verricht wegens:
 - a ziekte of ongeval, tenzij veroorzaakt door opzet van de Werknemer;
 - b het genieten van verlof gebaseerd op in een vorige dienstbetrekking verworven doch niet opgenomen verlof.

In deze gevallen worden nog vakantiedagen verworven over de eerste 12 maanden waarin geen arbeid wordt verricht, waarbij de duur der onderbreking uit de respectieve oorzaken wordt opgeteld. Indien een onderbreking der werkzaamheden als bedoeld onder a of b van dit lid in meer dan één vakantiejaar valt, wordt het in een vorig jaar vallend deel der onderbreking bij de berekening van de periode van afwezigheid mee in aanmerking genomen.
8. Ten aanzien van het tijdstip van de aanvang en het einde van de hier bedoelde onderbreking is het in lid 4 van dit artikel bepaalde van overeenkomstige toepassing.
9. De verworven vakantiedagen in de in lid 7 sub a of b van dit artikel genoemde gevallen zijn vervallen, indien de dienstbetrekking door de Werknemer wordt beëindigd alvorens de arbeid is hervat.
10. Van de in lid 2 genoemde vakantiedagen zullen als regel minstens drie weken als aaneengesloten vakantie worden verleend.
11. De Werknemer, die op 1 mei van het kalenderjaar de leeftijd van 18 jaar nog niet heeft bereikt en niet meer leerplichtig is, verwerft vakantiedagen over de tijd die hij besteedt aan het volgen van onderricht waartoe de Werkgever hem krachtens de Wet in de gelegenheid moet stellen.
12. Bij het tussentijds beëindigen van de arbeidsovereenkomst zal de Werknemer desgewenst in de gelegenheid worden gesteld de hem nog toekomende vakantie op te nemen met dien verstande dat deze dagen niet eenzijdig in de opzeggingstermijn mogen worden begrepen.
13. Indien de Werknemer de hem toekomende vakantie niet heeft opgenomen, zal hem voor elke niet genoten dag een bedrag evenredig aan de hoogte van een dag salaris worden uitbetaald. Teveel genoten vakantie wordt op overeenkomstige wijze met het Maandsalaris verrekend.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 11

14. De Werkgever reikt de Werknemer bij het einde van de dienstbetrekking een verklaring uit waaruit blijkt de duur van de vakantie zonder behoud van salaris die de Werknemer op dat tijdstip nog toekomt.
15. De vakantiedagen als genoemd in lid 2 van dit artikel zullen door Werknemer slechts worden genoten in de zogeheten winter-, danwel zomerstop.

Toelichting bij artikel 11 lid 5, 10, 13:

Bij lid 5 wordt ervan uitgegaan, dat de vorige Werkgever(s) de niet genoten vakantiedag(en) met de Werknemers heeft/hebben afgerekend. Aan de hand van de in lid 13 bedoelde verklaring zal de Werknemer deze vakantiedag(en) zonder behoud van salaris alsnog mogen opnemen. Met de in lid 10 opgenomen bepaling wordt bedoeld, dat tenminste 21 dagen aaneengesloten vakantie moet worden genoten.

Artikel 12

Ziektekostenverzekering

1. De Werkgever is verplicht tenminste een vergoeding van 50% van:
 - de inkomensafhankelijke inhouding van Werknemer van 6,5%;
 - de nominale premie van de basisverzekering voor hem en zijn gezin;
 - de kosten van de aanvullende verzekering voor hem en zijn gezin, aan de Werknemer te restitueren.
2. In het geval de in lid 1 genoemde vergoeding hoger uitvalt dan de wettelijke inkomensafhankelijke bijdrage van 6,5%, dan wordt de inkomensafhankelijke bijdrage op € 0,- gesteld en is Werknemer gerechtigd tot de onder lid 1 genoemde vergoeding.
3. In het geval de in lid 1 genoemde vergoeding lager uitvalt dan de wettelijke inkomensafhankelijke bijdrage van 6,5%, dan blijft Werknemer gerechtigd tot de wettelijke inkomensafhankelijke bijdrage.
4. De kosten van de nominale premie en aanvullende verzekering worden slechts voor 50% tevens aan het gezin van Werknemer gerestitueerd, indien de Echtgenote van Werknemer niet reeds uit hoofde van een dienstverband elders een vergoeding van de nominale premie en/of aanvullende verzekering via haar eigen werkgever ontvangt, danwel kan ontvangen.
5. Werknemer heeft slechts recht op de bijdrage als genoemd in dit artikel indien:
 - a. de Werknemer per de eerst mogelijke datum deelneemt aan de door de Werkgever gesloten collectieve zorgverzekering; of
 - b. de onder a. bedoelde collectieve zorgverzekering van de Werkgever niet de kosten van revalidatie ingeval van een fysieke (lichamelijke) blessure dekt en de Werknemer per de eerst mogelijke datum deelneemt aan de collectieve zorgverzekering die de FBO gedurende de CAO heeft gesloten; of
 - c. de verzekeraar van de collectieve zorgverzekering van de FBO als bedoeld onder b. Werknemer niet toelaat en Werknemer bij een derde verzekeraar een zorgverzekering heeft gesloten met een dekking die hij niet kon verkrijgen onder de door de Werkgever gesloten collectieve zorgverzekering als bedoeld onder a. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 12

Artikel 13

Ziekte en arbeidsongeschiktheid

1. In geval van ziekte of arbeidsongeschiktheid dient de Werknemer dit op de eerste ziektedag voor 10:30 uur te melden aan de Werkgever.
2. De Werknemer dient zich te houden aan de terzake geldende voorschriften van de Uitvoeringsinstantie Werknemers Verzekeringen (UWV) en/of Arbodienst en zich beschikbaar te houden voor controles. In de beoordeling van de arbeidsongeschiktheid zal de clubarts van de Werkgever zoveel als nodig overleg voeren met de UWV en/of Arbodienst.
3. Indien de Werknemer geblesseerd is, moet hij zich laten behandelen door de clubarts van de Werkgever en diens aanwijzingen opvolgen. In overleg met de clubarts kan de Werknemer tevens elders (erkende) medische hulp betrekken, doch de kosten hiervan zijn, tenzij uitdrukkelijk anders overeengekomen, voor rekening van de Werknemer.
4. In geval van ziekte van de Werknemer zal de Werkgever gedurende een periode van maximaal 52 weken, 100 % van het in artikel 1 lid 5 genoemde Maandsalaris aan de Werknemer doorbetalen. Indien in de bedoelde periode van 52 weken de arbeidsovereenkomst eindigt, eindigt per datum van deze beëindiging tevens voornoemde verplichting tot doorbetaling.
5. De Werkgever zal bij ziekte die voortduurt na verloop van de in lid 4 van dit artikel bedoelde periode van 52 weken, 100% van het in artikel 1 lid 5 genoemde Maandsalaris aan de Werknemer doorbetalen, tenzij de Werknemer niet of niet voldoende meewerkt aan de re-integratie zoals bepaald bij de procedure van de Wet Verbetering Poortwachter, danwel vergelijkbare wetgeving terzake van latere datum. Slechts in dat geval geldt na verloop van de in lid 4 van dit artikel bedoelde periode van 52 weken een doorbetaling van 70% van het in artikel 1 lid 5 genoemde Maandsalaris van Werknemer. Indien in de in lid 4 en 5 bedoelde periode van tezamen 104 weken de arbeidsovereenkomst eindigt, eindigt per datum van deze beëindiging tevens voornoemde verplichting tot doorbetaling.
6. De Werkgever zal bij volledige of gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid die voortduurt na verloop van de in lid 4 en 5 bedoelde periode van tezamen 104 weken, 100% van het in artikel 1 lid 5 genoemde Maandsalaris aan de Werknemer doorbetalen tot aan de einddatum van de arbeidsovereenkomst.
7. Op de doorbetalingsverplichting van de Werkgever worden wettelijke uitkeringen waarop de Werknemer recht heeft in mindering gebracht.
8. De in lid 4, 5 en 6 van dit artikel bedoelde bovenwettelijke suppleties behoeven door de Werkgever niet te worden uitbetaald:
 - a indien de Werknemer bij zijn indiensttreding opzettelijk onjuiste of onvolledige inlichtingen over zijn gezondheidstoestand heeft verstrekt;
 - b indien de Werknemer door eigen toedoen geen wettelijke uitkering ontvangt, met dien verstande dat het bedrag waarop de Werknemer een wettelijke aanspraak zou hebben gehad op de doorbetalingsverplichting van de Werkgever in mindering wordt gebracht.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 13

Artikel 14

Collectieve ongevallenverzekering

1. De Werkgevers zijn verplicht tenminste gebruik te maken van de in het kader van deze CAO afgesloten collectieve ongevallenverzekering ten behoeve van bij hen in dienst zijnde Werknemers, waarvan het standaardpakket een dekking biedt van maximaal € 175.000,- bij blijvende invaliditeit en overlijden.
2. De premie voor de collectieve ongevallenverzekering komt voor rekening van de Werknemer.

Artikel 15

Uitkering bij overlijden

1. Indien een Werknemer overlijdt, zal aan zijn nagelaten betrekkingen een overlijdensuitkering worden verstrekt, gebaseerd op het gemiddeld bruto Maandinkomen van de laatste vier maanden, over het resterend deel van de Maand van overlijden plus twee daaropvolgende Maanden. Op dit bedrag kan door de Werkgever in mindering worden gebracht hetgeen de nagelaten betrekkingen ter zake van het overlijden van de Werknemer als voetballer/contractspeler toekomt ingevolge sociale wetgeving.
2. Onder nagelaten betrekkingen als bedoeld in lid 1 van dit artikel worden verstaan:
 - a de Echtgenote van de Werknemer van wie hij niet duurzaam gescheiden leefde;
 - b indien deze niet meer in leven is, of de echtgenoten duurzaam gescheiden leefden: de minderjarige wettige of erkende natuurlijke kinderen.
3. Geen uitkering is verschuldigd, indien door het toedoen van de Werknemer geen aanspraak bestond op een uitkering krachtens sociale wetgeving.

Artikel 16

ANW-hiaat

De Werkgever vergoedt aan de gehuwde Werknemer die vrijgesteld is van deelname aan de CFK-overbruggingsregeling een ten behoeve van diens echtgenote af te sluiten verzekering ter dekking van het ANW-hiaat.

Artikel 17

Opleiding en maatschappelijke begeleiding

1. De Werkgevers en Partijen zullen de opleiding tot betaald voetballer bevorderen van degenen die als zodanig werkzaam willen zijn.
2. De Werkgevers en Partijen zullen de activiteiten ter voorbereiding van de Werknemers op een toekomstige maatschappelijke carrière bevorderen.

Artikel 18Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 14

Spelersraad

De Werknemers van een Werkgever zijn gerechtigd een Spelersraad bij die Werkgever in te stellen. Partijen streven er naar een standaardregeling voor de Spelersraad op te stellen en als bijlage te voegen bij deze CAO. De taken en bevoegdheden van de Spelersraad bij een Werkgever zullen tussen deze Werkgever en de Spelersraad worden overeengekomen zulks met inachtneming van de regeling die is opgenomen in de standaardregeling als bedoeld in de vorige volzin van dit artikel indien Partijen daaromtrent overeenstemming hebben bereikt.

Artikel 19

Reiskosten

1. De Werknemer heeft recht op vergoeding van reis- en verblijfkosten, die voortvloeien uit het verrichten van zijn werkzaamheden.
2. De Werknemer heeft recht op een vergoeding van de kosten voor het woon-werkverkeer overeenkomend met de geldende wettelijke (fiscaal vrijgestelde) regeling.
3. Indien de Werknemer gebruik maakt van een lease-auto, vervalt een eventuele vergoeding betreffende woon-werkverkeer als bedoeld in lid 2 van dit artikel.

Artikel 20

Verhuiskosten

Indien de Werknemer om zakelijke redenen en op uitdrukkelijk verzoek van de Werkgever verhuist, heeft de Werknemer recht op een vergoeding van de door hem gemaakte verhuiskosten. Onder verhuiskosten wordt in dit verband verstaan een vergoeding van de kosten voor transport van de inboedel alsmede een netto vergoeding groot 12% van het Jaarsalaris van de Werknemer vermeerderd met de vakantietoeslag als bedoeld in artikel 9 van deze CAO, met een maximum van het wettelijk fiscaal toegestane bedrag, bij de ondertekening van deze CAO bedragende € 5.445,-.

Artikel 21

Fusie, reorganisatie, opheffing

In het kader van de verplichtingen die voortvloeien uit de SER-fusie gedragsregels, zal de Werkgever die overweegt:

- a een fusie aan te gaan;
- b een ingrijpende reorganisatie door te voeren;

c tot opheffing van de betaaldvoetbalorganisatie te besluiten,

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 15

zo spoedig als de noodzakelijke geheimhouding dit mogelijk maakt, de FBO, ProProf, de VVCS, de Spelersraad en de betrokken Werknemers inlichten omtrent de overwogen maatregelen. Aansluitend hierop zal de Werkgever de maatregelen en de eventueel daaruit voor de betrokken Werknemers voortvloeiende sociale gevolgen bespreken met ProProf en de VVCS alsmede de Spelersraad.

Artikel 22

Disciplinaire maatregelen

Met inachtneming van de wettelijke bepalingen kan de Werkgever tegen de Werknemer, die zijn verplichtingen voortvloeiend uit de arbeidsovereenkomst niet nakomt, disciplinaire maatregelen nemen.

Toelichting bij artikel 22

In het Burgerlijk Wetboek is het volgende terzake van boeten opgenomen in artikel 7: 650 BW:

- 1. De werkgever kan slechts boete stellen op de overtreding van voorschriften van de arbeidsovereenkomst, indien in de arbeidsovereenkomst de voorschriften op de overtreding waarvan boete is gesteld en het bedrag van de boete zijn vermeld.*
- 2. De overeenkomst, waarbij boete wordt bedongen, wordt schriftelijk aangegaan.*
- 3. De overeenkomst of het reglement, waarbij boete is bedongen, vermeldt nauwkeurig de bestemming van de boete. Zij mogen noch onmiddellijk, noch middellijk strekken tot persoonlijk voordeel van de werkgever zelf of van degene aan wie de werkgever de bevoegdheid heeft verleend om aan werknemers een boete op te leggen.*
- 4. Iedere boete, in een overeenkomst bedongen, moet op een bepaald bedrag gesteld zijn, uitgedrukt in het geld waarin het loon in geld vastgesteld is.*
- 5. Binnen een week mag aan de werknemer geen hoger bedrag aan gezamenlijke boeten worden opgelegd dan zijn in geld vastgesteld loon voor een halve dag. Geen afzonderlijke boete mag hoger dan dit bedrag worden gesteld.*
- 6. Elk beding, strijdig met enige bepaling van dit artikel is nietig. Echter mag, doch alleen ten aanzien van werknemers wier in geld vastgesteld loon per dag meer bedraagt dan het bedrag van het als minimum geldende minimumloon bij schriftelijk aangegane van de bepalingen van de leden 3, 4 en 5 worden afgeweken. Is zulks geschied, dan zal de rechter steeds bevoegd zijn de boete op een kleinere som te bepalen, indien de opgelegde hem bovenmatig voorkomt.*
- 7. Ondergaat het bedrag van het loon, genoemd in lid 6, wijziging, dan wordt de werking van bedingen waarbij van de leden 3, 4 en 5 is afgeweken, geschorst jegens werknemers wiens in geld vastgesteld loon per dag niet meer bedraagt dan het gewijzigde bedrag van het minimumloon.*
- 8. Onder het stellen en bedingen van boete in de zin van dit artikel wordt begrepen het door de werkgever bedingen van boete als bedoelde in de artikelen 91 tot en met 94 van boek 6.*

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 16

Artikel 23

Stichting CAO voor contractspelers

1. Partijen bij deze CAO hebben de Stichting CAO voor Contractspelers opgericht ten behoeve van de exploitatie van collectieve commerciële rechten.
2. Onder collectieve commerciële rechten wordt door Partijen verstaan: de gezamenlijke in het economisch verkeer verzilverbare aanspraken van de Werknemers en Werkgevers, waar onder in elk geval begrepen het evenredig en gelijkmatig gebruik van de logo's, namen en/of overige gedeponeerde merken toebehorend aan alle Werkgevers uit dezelfde divisie altijd en alleen in combinatie met het evenredig en gelijkmatig gebruik van afbeeldingen, namen en/of overige persoonlijkheidsrechten van tenminste elf (11) Werknemers van elk van die Werkgevers uit vorenbedoelde divisie. Onder de commerciële rechten dienen in ieder geval niet de rechten te worden verstaan die op het moment van ingaan van deze CAO reeds worden geëxploiteerd binnen het kader van andere entiteiten in het betaalde voetbal, waarmede onder meer de zogeheten mediarechten worden bedoeld.
3. De Stichting wordt bestuurd door de Partijen bij deze CAO. De naam van de stichting zal zijn Stichting CAO voor contractspelers. De FBO zal twee zetels in het bestuur hebben en de VVCS en ProProf elk een. Statutair zal bepaald zijn dat Ajax, Feyenoord en PSV terzake van de door de Stichting mogelijk te sluiten contracten een veto recht hebben. Het zal aan het bestuur van de stichting zijn om ter bestrijding van haar kosten een passende voorziening te treffen.

Artikel 24

Sociaal Fonds

Partijen zullen zorgdragen voor de invulling van een Sociaal Fonds, dat gezamenlijk door Partijen gefinancierd wordt. De financiën komen voort uit de opbrengst zoals gegenereerd door de Stichting CAO voor Contractspelers. Partijen zullen de netto inkomsten overtreffende de € 65.000,- per partij bestemmen voor het Sociaal Fonds, waarbij voor zowel de Werkgevers als de Werknemers als plafond een maximum van € 108.000,- wordt ingesteld. Doel van het Fonds is gebruikmaking van de beschikbare financiën voor (om)scholing, opleiding en begeleiding van Werknemers. Het bestuur van de Stichting CAO voor Contractspelers beheert het Fonds en beslist over de bestemming van het Fonds en de binnen het Fonds beschikbare gelden.

Artikel 25

CFK Overbruggingsregeling

De Werkgever kent aan de Werknemer een aanspraak toe op een overbruggingsuitkering als bedoeld in de statuten en het reglement van de Stichting "Contractspelersfonds KNVB", statutair gevestigd te Zeist, zulks onder de voorwaarden als vermeld in genoemd reglement.

Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 17

Indien Werknemer in aanmerking komt voor en gebruik maakt van de in het reglement van de Stichting "Contractspelersfonds KNVB" genoemde dispensatieregeling, vervalt de verplichting van de Werkgever als bedoeld in dit artikel.

Artikel 26

Ouderdomspensioen

1. Op de Werknemer is de Pensioenregeling Betaald Voetbal van toepassing.
2. De inhoud van deze pensioenregeling en de hieruit voor de Werkgever en de Werknemer voortvloeiende rechten en verplichtingen zijn vastgelegd in de (pensioen)reglementen behorende bij de Pensioenregeling Betaald Voetbal. Deze pensioenreglementen worden geacht deel uit te maken van deze CAO.
3. De Werkgever is verplicht om de Werknemer bij aanvang van de arbeidsovereenkomst, doch binnen een maand na aanvang van de werkzaamheden, in het bezit te stellen van een schriftelijk exemplaar van het Pensioenreglement.
4. De begeleiding van de uitvoering van de pensioenregeling wordt opgedragen aan het CFK, mits het bestuur van het CFK paritair zal zijn samengesteld. De taak van het CFK zal zijn de begeleiding van de uitvoering van de pensioenregeling in de ruimste zin van het woord, waaronder begrepen het namens de Werkgever en Werknemer sluiten en instandhouden van een pensioenverzekering met een daartoe bevoegde Verzekeringsmaatschappij, het namens de Werkgever en Werknemer onderhandelen met de Verzekeringsmaatschappij over de voorwaarden van de pensioenverzekering, het communiceren met belanghebbenden over algemene aspecten en individuele aanspraken betreffende de pensioenverzekering, het verzamelen en doorgeven van deelnemersgegevens, het incasso en voorts het verrichten van alle handelingen die in verband met het instandhouden van de verzekering nodig worden geacht. Voor het uitoefenen van haar activiteiten is het CFK voor zover nodig door Werkgevers en Werknemers gemachtigd.
5. De eerste verzekering is door het CFK gesloten met Nationale Nederlanden Verzekeringsmaatschappij N.V.
6. De financiering van de pensioenregeling komt volledig voor rekening van de Werknemer. Onder de financiering is begrepen de betaling van de voor de opbouw en dekking van pensioenaanspraken benodigde premie of andere bijdrage, de betaling van uitvoeringskosten, alsmede de betaling van alle overige kosten die voor de financiering van de pensioenregeling nodig blijken te zijn.
7. De door Werknemers voor de financiering van de pensioenregeling verschuldigde bedragen worden door de Werkgever maandelijks naar evenredigheid van de verschuldigde jaarlijkse bedragen ingehouden op het aan de Werknemers verschuldigde loon. De Werkgevers dragen de bedragen af aan het CFK dat uitsluitend bevoegd is de bedragen te bestemmen voor de pensioenregeling en is gehouden daartoe ingevolge de pensioenverzekering met de Verzekeringsmaatschappij verschuldigde bedragen af te dragen aan de Verzekeringsmaatschappij. Het CFK is tevens gerechtigd overeenkomsten te sluiten met Nationale Nederlanden inzake premiekortingen en premierestitutie. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 18

8. Indien de Werkgever de verschuldigde bedragen in enige maand niet op het loon van de Werknemer heeft ingehouden, is de Werkgever gerechtigd de inhouding alsnog te plegen in de eerstvolgende maand. Indien de Werkgever dan wederom de verschuldigde bedragen niet op het loon inhoudt, vervalt het recht tot inhouding op het loon en is de Werkgever zelf aansprakelijk om de verschuldigde bedragen uiterlijk tegen het einde van de tweede maand volgend op de eerste maand waarin de Werkgever de bedragen op het loon van de Werknemer had moeten inhouden, aan het CFK te betalen.
9. Indien de Werkgever zijn aan het slot van het vorige lid bedoelde betalingsverplichting niet tijdig nakomt, is het CFK gerechtigd een rechtsvordering tot betaling tegen de Werkgever aanhangig te maken. De Werkgever is dan tevens wettelijke rente verschuldigd over de niet (tijdig) betaalde bedrag vanaf de eerste dag dat de in het vorige lid bedoelde betalingstermijn is verstreken. Tevens is de Werkgever een bedrag aan incassokosten verschuldigd aan de stichting ter grootte van 15% van de verschuldigde hoofdsom.
10. De Werknemer is verplicht aan de Werkgever en de Werkgever is verplicht aan het CFK alle relevante gegevens met betrekking tot de Werknemers en hun nagelaten betrekkingen te verstrekken die het CFK nodig heeft voor de uitvoering van de aan haar bij deze CAO opgedragen taken.

Artikel 27

Uitlenen

1. Het uitlenen van een Werknemer aan een andere Werkgever is alleen mogelijk indien de betrokken Werknemer daarmee instemt.
2. Gedurende de uitleenperiode blijft de tussen de Werknemer en de uitlenende Werkgever gesloten arbeidsovereenkomst van kracht. De uitlenende Werkgever zal alle uit deze arbeidsovereenkomst voortvloeiende verplichtingen volledig nakomen.
3. Indien een Werknemer voor de periode van uitlenen, aanvullende vergoedingen met de inlenende Werkgever overeenkomt, ontheft die overeenstemming de uitlenende Werkgever niet van haar verplichtingen jegens de Werknemer, tenzij anders overeengekomen.
4. De inlenende Werkgever dient de uitlenende Werkgever te vrijwaren van aansprakelijkheid in gevolge artikel 7: 658 BW.
5. De uitlenende Werkgever sluit tenminste de gebruikelijke verzekeringen, die noodzakelijk zijn om alle risico's die de Werknemer bij de inlenende Werkgever loopt, te verzekeren.

Artikel 28

Gunstiger bepalingen

1. Werkgevers en Werknemers hebben het recht van deze CAO ten gunste van de Werknemers afwijkende bepalingen overeen te komen.
2. Voor zover tussen Werkgevers en Werknemers arbeidsvoorwaarden zijn of worden overeengekomen, die in gunstige zin voor de Werknemer afwijken van de bepalingen vermeld in deze CAO, zijn die arbeidsvoorwaarden onverminderd van kracht. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 19

Artikel 29

Inwerkingtreding, doorwerking, nawerking en einde van de CAO

1. Deze CAO treedt in werking per 1 juli 2008 en eindigt op 30 juni 2011 van rechtswege. Partijen hebben het recht om gedurende de looptijd van deze CAO de onderhandelingen over de lopende CAO te heropenen indien maatschappelijke omstandigheden daartoe aanleiding geven.
2. Op arbeidsovereenkomsten tussen Werkgevers en Werknemers die worden gesloten binnen een jaar na expiratie van deze CAO zijn de bepalingen van deze CAO nog van toepassing, tenzij aansluitend op deze CAO of binnen de genoemde periode van een jaar een nieuwe CAO wordt afgesloten die op deze arbeidsovereenkomsten van toepassing is of zal worden verklaard.
3. Op arbeidsovereenkomsten tussen Werkgevers en Werknemers gesloten gedurende de looptijd van de CAO blijven de bepalingen van deze CAO ook na expiratie van de CAO van toepassing.
4. Op arbeidsovereenkomsten gesloten gedurende een jaar na expiratie van de CAO blijven de bepalingen van deze CAO tot 1 juli 2012 van toepassing.

Artikel 30

Werkgeversbijdrage

De Werkgevers zullen aan de VVCS en ProProf gezamenlijk, ten behoeve van vakbondswerk in de bedrijfstak, jaarlijks een bijdrage verschaffen van € 335.000,-. Deze werkgeversbijdrage dient ieder jaar uiterlijk in de eerste week van januari aan de VVCS en ProProf betaald te zijn.

Toelichting bij artikel 30:

De betaling van de werkgeversbijdrage zal geschieden door de FBO.

Aldus opgemaakt en ondertekend te Maarsbergen

FBO ProProf VVCS

M.R.M. Sturkenboom J.T. Andriessen D. Hesp
voorzitter directeur voorzitter

M.J.M. Boetekees D. Hermes A.P. Everard
directeur / bestuurslid bestuurslid directeur Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 20

BIJLAGE 1

Arbeidsovereenkomst contractspelers betaald voetbal

DE ONDERGETEKENDEN:

De.....(rechtsvorm)(naam club),
gevestigd te, ten deze rechtsgeldig
vertegenwoordigd door de heer/mevr
....., (functie), en de heer / mevr.
..... (functie), hierna te noemen:
"Werkgever";

en

De heer
wonende te
geboren op/...../19... te.....,
hierna te noemen: **"Werknemer";**
Werknemer en Werkgever hierna gezamenlijk te noemen: "Partijen".

IN AANMERKING NEMENDE DAT:

- a. Partijen een arbeidsovereenkomst met elkaar wensen aan te gaan;
- b. Partijen overleg hierover hebben gevoerd en tot overeenstemming zijn gekomen;
- c. Partijen de wederzijdse rechten en verplichtingen in dezen vastleggen in het onderhavige contract.

ZIJN OVEREENGEKOMEN ALS VOLGT:

Artikel 1: Aanvang, duur en beëindiging van de arbeidsovereenkomst

Werknemer treedt in dienst bij Werkgever in de functie van contractspeler voor de duur van deze overeenkomst.

De onderhavige overeenkomst treedt in werking op/...../20..., wordt aangegaan voor bepaalde tijd tot en met 30 juni en eindigt van rechtswege.

Of Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 21

Werknemer is met ingang van / / 20... in dienst bij Werkgever in de functie van contractspeler. Partijen wensen de tussen partijen bestaande en thans vigerende arbeidsovereenkomst te vervangen/verlengen door onderhavige overeenkomst. De onderhavige overeenkomst treedt in werking op/...../20..., wordt aangegaan voor bepaalde tijd tot en met 30 juni

Artikel 2: CAO, Bijlagen

1. Op deze overeenkomst is de CAO voor Contractspelers Betaald Voetbal van toepassing.
2. Door Werkgever en Werknemer voor akkoord getekende bijlagen vormen een onlosmakelijk en integraal deel van deze overeenkomst. Op het moment van ondertekening van deze overeenkomst maken de navolgende bijlagen onderdeel uit van deze overeenkomst als bedoeld in de vorige zin:
 - a. Bijlage I:
 - b. Bijlage II:
 - c. Bijlage III:

Artikel 3: Arbeidsduur

Werknemer treedt in dienst voor een volledig *of* gedeeltelijk dienstverband. De arbeidsduur bedraagt gemiddeld uur per week.

Artikel 4: Salaris, wedstrijdpremies

1. Het bruto basissalaris per maand bedraagt €

2. Werknemer heeft aanspraak op een (wedstrijd)premieregeling overeenkomstig het bepaalde in bijlage.....
of
Werknemer heeft geen aanspraak op een premieregeling.
3. Werkgever kent aan Werknemer in verband met de ondertekening van deze overeenkomst een éénmalig hand- en tekengeld toe ten bedrage van € Hierop wordt overeenkomstig het CFK-reglement 100% fondspremie ingehouden en afgedragen. De afdracht zal plaats vinden binnen de termijn die in het CFK-reglement is gesteld.
of
Aan Werknemer wordt geen hand- en tekengeld toegekend. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 22
4. Betaling van het salaris en van overige door Werkgever aan Werknemer uit te betalen vergoedingen zoals vastgelegd in de onderhavige overeenkomst, zal geschieden via overboeking op een door Werknemer aan Werkgever kenbaar te maken bank- of girorekening.

Artikel 5: Algemene verplichtingen van Werkgever

1. Werkgever draagt zorg voor aanmelding ter registratie bij de KNVB van de onderhavige arbeidsovereenkomst overeenkomstig het bepaalde in het Reglement Betaald Voetbal van de KNVB.
2. Werkgever is verplicht een door partijen getekend afschrift van deze arbeidsovereenkomst aan Werknemer te overhandigen.

Artikel 6: Algemene verplichtingen van Werknemer

1. Werknemer is gehouden zich beschikbaar te stellen voor:
- ☐ De trainingen en wedstrijden van de selectie voor het eerste elftal en de wedstrijden van het tweede elftal / beloften elftal;
of / en
 - ☐ De trainingen en wedstrijden van de selectie voor het eerste en tweede / beloften elftal;
of / en
 - ☐ De trainingen en wedstrijden van de selectie voor het eerste en tweede / beloften elftal en van de jeugdelftallen. De verplichting tot de beschikbaarstelling voor de trainingen en wedstrijden van de jeugdelftallen eindigt per de datum dat Werknemer op grond van de van toepassing zijnde reglementen van de KNVB niet langer gerechtigd is om uit te komen in de bedoelde elftallen.
2. Werknemer moet de door of namens Werkgever opgedragen werkzaamheden naar beste vermogen verrichten.
3. Werknemer verplicht zich andere werkzaamheden te verrichten dan die genoemd in lid 1 van dit artikel, indien deze redelijkerwijze van hem kunnen worden gevraagd, zoals doch niet uitsluitend het op verzoek van Werkgever deelnemen aan maatschappelijke activiteiten die het aanzien van het betaald voetbal in het algemeen en van Werkgever in het bijzonder verhogen. Het aantal maal dat Werknemer zich maximaal voor maatschappelijke activiteiten per contractjaar beschikbaar zal stellen, zal overeengekomen worden met de spelersraad van Werkgever. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 23

4. Werknemer mag behoudens voorafgaande schriftelijke toestemming door Werkgever niet deelnemen aan zaalvoetbal en/of andere georganiseerde dan wel ongeorganiseerde voetbalactiviteiten. Tevens mag door Werknemer, behoudens voorafgaande schriftelijke toestemming door Werkgever, niet worden deelgenomen aan risicovolle activiteiten, zoals doch niet uitsluitend bungeejumpen, parachutespringen en skiën, die de werkzaamheden van Werknemer voor Werkgever in gevaar kunnen brengen. Dit verbod geldt eveneens in de periode tussen de voetbalseizoenen en in vakantieperiodes.
5. Werknemer zal als een goed huisvader zorgdragen voor alle door Werkgever ter beschikking gestelde zaken die Werknemer uit hoofde van zijn dienstverband bij Werkgever onder zich heeft.

Artikel 7: Uitleenen

1. Indien met wederzijdse instemming van Partijen Werknemer wordt uitgeleend aan een andere club in het betaalde voetbal, leggen Werkgever, Werknemer en de inlenende club de voorwaarden en gevolgen van de uitleening vast in een schriftelijke uitleenovereenkomst die door alle partijen dient te worden ondertekend.
2. Gedurende de uitleenperiode blijft de tussen Werknemer en Werkgever gesloten arbeidsovereenkomst van kracht. De uit deze arbeidsovereenkomst voortvloeiende verplichtingen blijven tijdens deze uitleenperiode voortbestaan, zulks met inachtneming van het bepaalde in de uitleenovereenkomst.
3. Werkgever moet tenminste die verzekeringen afsluiten die noodzakelijk zijn om alle risico's die de Werknemer bij de inlenende club loopt, te dekken.

Artikel 8: Contractspelersfonds KNVB

Werkgever kent aan Werknemer een aanspraak toe op een overbruggingsuitkering als bedoeld in de statuten en het reglement van de Stichting "Contractspelersfonds KNVB", statutair gevestigd te Zeist, zulks onder de voorwaarden als vermeld in genoemd reglement. Partijen verklaren het er voor te houden, dat ten aanzien van deze aanspraak mede van toepassing is het bepaalde in genoemd reglement. Indien Werknemer in aanmerking komt voor en gebruik maakt van de in het reglement van de Stichting "Contractspelersfonds KNVB" genoemde dispensatieregeling, vervalt de verplichting van Werkgever als bedoeld in dit artikel alsmede de verplichting als genoemd in artikel 4 lid 3 van deze overeenkomst (indien hand- en tekengeld wordt toegekend).

Artikel 9: Toepasselijk recht en forumkeuze

1. Op deze overeenkomst is Nederlands recht van toepassing. Looptijd van 1 juli 2008 tot en met 30 juni 2011 24
2. Alle geschillen die naar aanleiding van of in verband met deze overeenkomst tussen de Werkgever en de Werknemer ontstaan, zullen met uitsluiting van de gewone rechterlijke macht ter beslissing worden onderworpen aan de Arbitragecommissie van de KNVB, zoals voorgeschreven in de statuten en reglementen van de KNVB.

Artikel 10: Spelersmakelaar

1. Bij de totstandkoming van de onderhavige overeenkomst heeft:(naam gelicentieerde spelersmakelaar) de belangen van Werknemer behartigd.
..... (handtekening gelicentieerde spelersmakelaar)

of

Bij de totstandkoming van de onderhavige overeenkomst heeft de Werknemer geen gebruik gemaakt van een gelicentieerde zaakwaarnemer.

2. Bij de totstandkoming van de onderhavige overeenkomst heeft:(naam gelicentieerde spelersmakelaar) de belangen van Werkgever behartigd.
..... (handtekening gelicentieerde spelersmakelaar)

of

Bij de totstandkoming van de onderhavige overeenkomst heeft Werkgever geen gebruik gemaakt van een gelicentieerde spelersmakelaar.

Aldus overeengekomen en in drievoud opgemaakt en getekend op20...,
te..... .

.....

[Werkgever] [Werknemer]

Appendix 7: Interview met Rob Siekmann (wetenschapper)

Wat vindt u van de kwaliteit die aanwezig is bij de zaakwaarnemers in Nederland?

Er is een beperkt aantal goede zaakwaarnemers voor zover ik weet. Maar er zijn ook een heleboel makelaars die proberen door een grote deal proberen binnen te raken. Als je bijvoorbeeld een topspeler kan krijgen, dan kun je daar miljoenen mee verdienen. Of je begeleidt die een aantal jaren, dan kun je binnen zijn. Er zijn dus een aantal mensen in de beroepsgroep, die denken door een snelle deal binnen te zijn. Die mensen zijn dus de slechte makelaars in de beroepsgroep. Het is natuurlijk een heel snelle handel, waarbij het recht/juridische kennis niet overhoudt. Voor heel veel makelaars geldt het toch ze weten weinig of helemaal niets, zelfs als ze de licentie hebben. Zeker als ze internationaal gaan hebben ze te weinig kennis van de wetgeving. Dat is dan echt op een heel laag niveau. Maar door de aard van de handel raakt het recht op de achtergrond, want er moet snel zaken gedaan worden. Dat hoeft op zich niet slecht te zijn natuurlijk, zolang men maar zich maar netjes gedragen. Bijvoorbeeld als jij en ik niks van recht afweten, kunnen we ons toch netjes gedragen. Ze moeten ook gewoon fair play toepassen en binnen bepaalde grenzen blijven als zaakwaarnemer. Dat raakt dan verloren, dan krijg je situaties zoals nu met Cisse. Dat er allerlei andere zaakwaarnemers bijgehaald worden, dat men elkaar niet volledig respecteert. Wat ook kwalijk is in de makelaardij is dat topmakelaars spelers proberen weg te kapen bij de startende spelersmakelaars, daar ken ik ook concrete voorbeelden van. Die beginnende makelaars doen het ook gewoon correct, maar die topmakelaars hebben dan een hele, goede reputatie. Ik noem verder geen namen van de concrete voorbeelden. Er zijn zelfs van die topmakelaars die bestuursfuncties hebben binnen verschillende organisaties, zonder concreet te worden. Het is natuurlijk ondenkbaar als je in zo'n functie hebt binnen een vereniging en tegelijk met stromannetjes spelers weglukt bij beginnende makelaars. Er is ook heel sterk de neiging wat je bij dit beroep hebt, dit is mijn territorium. Dit is mijn club, dit is mijn gebied en daar mogen dan geen andere zaakwaarnemers binnen komen. Dat ze afspraken hebben met de manager of een andere leidinggevende (technische directeur) binnen de club, die hebben dan een soort deal dat ze andere makelaars buiten de club houden. Waarbij ook de technische directeur van een club geld aan verdient. Die dan zegt tegen andere makelaars van je mag hier niet komen, of je mag niet een kijkje komen nemen op het trainingsveld. Terwijl de poorten open staan voor iedereen in principe tijdens de trainingen. Dan proberen ze de andere spelersmakelaars te weren van het complex, terwijl de teambegeleiders zelf en zelfs de elftalbegeleiders van amateurclubs willen er een graantje van mee pikken. Dat is menselijkerwijs begrijpelijk. Dus er zijn wel een aantal goede zaakwaarnemers, maar het niveau in het algemeen van de zaakwaarnemers zou wel wat hoger mogen zijn.

Ik zit nu al verder te antwoorden, maar er zijn ook mensen die zeggen dat spelersmakelaars absoluut niet nodig zijn. Dat is onzin naar mijn mening. Ik heb er zelf mee te maken gehad, indirect, tijdens internationale contacten. In verschillende landen heb ik contacten in verband met sportrecht. Daar zitten ook mensen tussen die advocaat en makelaar zijn, goede lui. Ik heb dan ook contacten met makelaars in Nederland en dan zeg ik van is het niet interessant om contact te leggen met een buitenlandse makelaar. Ik werk niet voor makelaars hoor, maar dan zeg ik van kunnen jullie niet iets voor elkaar betekenen. Als een Nederlandse speler nou weg wil bij een club, hoe kan die dan wegraken zonder het gebruik van een zaakwaarnemer? Iemand moet hem brengen naar een club, hij kan zichzelf niet brengen. De clubs komen niet allemaal naar hem toe. Er moet iemand zijn die hem naar een club kan brengen. Een goede makelaar die internationaal werkt, die kan hem bij wijze van spreken naar Japan brengen. Daar heeft die spelersmakelaar wel goede contacten voor nodig wereldwijd. Dat vind ik dus een goede zaak dat spelers zoveel mogelijk kansen overal hebben in de wereld. Het is goed dat de spelersmakelaars met elkaar samen werken op een internationaal niveau. Daarvoor heb je beroepsmensen nodig die dat op een goede manier doen, er tijd insteken en die ze op een juiste manier begeleiden. Daarvoor heb je dus ook spelersmakelaars nodig op dit terrein. Het is ondenkbaar dat de voetbalwereld zonder makelaars zouden kunnen, maar dan wel het liefst goede makelaars.

Een spelersmakelaar moet zich dus volgens u zich vooral richten op het beroep makelaar en zich niet mengen in bestuursfunctie en dergelijke? Als je ook ziet bij de VVCS, want dat is eigenlijk een belangenvereniging voor speler maar ze bieden ook de services aan van een spelersmakelaar. Is daar niet een conflict van belangen?

Laat ik eerst zeggen als er een vereniging van makelaars is, dan is het logisch dat in het bestuur van die vereniging ook makelaars zitten. Maar die bestuurders moeten wel het voorbeeld geven, dan moet je een goed blazoen hebben. Dan moet je geen dingen doen die eigenlijk niet kunnen en unfair zijn. Dan moet je niet in het bestuur van die vereniging gaan zitten, maar gewoon lid worden. Je moet je dan wel aan de erecode houden zeg maar, er is wel een ethische code voor makelaardij. Het is geschreven of ongeschreven natuurlijk. Ik bedoel dat geldt in elk beroep, dat je binnen bepaalde grenzen moet opereren. Hoe flexibel je ook wil zijn voor het goede maar er ligt ergens een grens. Er zijn bepaalde dingen wat je eigenlijk niet kan doen en waar je niet aan moet

beginnen, want dat is oneerlijk. Daar kun je andere mee schaden. Dus het is wel nodig dat makelaars in bestuursfuncties terecht komen.

Maar de VVCS is zo, die zijn een vakbond. Zij zijn de belangenbehartiger van de spelers ten opzichte van de clubs tijdens de CAO onderhandelingen. Daarnaast hebben ze ook een voetbalteam en bieden de services van makelaardij aan bij de individuele speler om zich te laten vertegenwoordigen door de VVCS tijdens de contractonderhandelingen. Ze zijn dus actief als algemene vertegenwoordiger tijdens de CAO onderhandelingen en ze bieden spelersmakelaars aan. Van oudsher is dit altijd al zo geweest bij de VVCS en ik denk ook wel dat daar een paar goede mensen zitten. Maar daar kan je wel vraagtekens achter zetten. Met name als de makelaars dat niet correct doen, dan slaat dat weer terug op de hele vakbond. De mensen die dan bemiddelen voor die vakbond, die komen dan weer in contact met clubs voor een bepaalde speler. Die komen in situaties, waarvan je kunt zeggen kan dat eigenlijk wel? Dan kun je bijvoorbeeld zeggen dat binnen de VVCS een splitsing komt. Dit is het klassieke echte vakbondswerk, dus het onderhandelen tijdens de CAO. En daarnaast komt een andere juridische entiteit, die er bestaat voor de spelersmakelaars. Die dus losstaat van het vakbondswerk. Dat zou nog formeel correct zijn, juridisch gezien dan. Maar dan krijg je toch wel het probleem dat mensen van de VVCS ook bemiddelen, dus dat mensen dubbel functies hebben. Je kunt er dus wel een vraagteken achter plaatsten of dat de juiste manier is hoe de VVCS aan het werk is.

Hoe denkt u over het huidige licentiesysteem, die aanwezig is in Nederland? Is dit de juiste manier, of zouden er ook mogelijk andere systemen werken in Nederland. Bijvoorbeeld het Clearinghouse of helemaal geen licentie.

Voor de details van het licentiesysteem moet u niet bij mij zijn, daar moet u Roberto voor hebben. Er spelen daar ook kwesties met het examen en het mogelijke herexamen. Dat zijn allemaal details. En de dubbele bemiddeling bijvoorbeeld. Dat een makelaar en clubs en een speler kan vertegenwoordigen, daar ontstaan allemaal situaties. Een club kan ook een makelaar in dienst nemen.

Daar krijg je weer de belangenverstrengeling. Een makelaar doet veel voor een club, heel logisch, en die club zegt tegen die makelaar van weet je nog een keeper. Want we hebben nog een keeper nodig voor het komende seizoen. Ik heb het zelf mee gemaakt van de zijkant bij een bepaalde club in de eerste divisie. De makelaar was een goede kennis van mij. De club had hard een keeper nodig, want allerlei opties waren mislukt en het seizoen begon bijna dus ze hadden snel een keeper nodig. Dan vragen ze aan die makelaar van weet jij nog een keeper? En die zegt van: 'ik heb wel een keeper voor jullie en dan komen de keepers op proef en worden ze afgetest'.

Eigenlijk vind ik dat het onder het algemene recht moet vallen, de reguleringen van spelersmakelaars. In Nederland had je vroeger de arbeidsbemiddelingwet, die bestaat nog wel. Ik weet alleen niet hoe dat precies heet nu. In ieder geval, denk ik dat de voetbalmakelaar onder de publieke wet moet vallen. Dan is dat voldoende voor het functioneren van die persoon. Die wet regelt gewoon een bepaalde bemiddelingsrol. Nou zitten we al wel in complexere vraagstukken natuurlijk. Als die bemiddelingsrol voor die speler wettelijk is geregeld, dan heb je toch niet meer nodig. Dan heb je toch niet de regelgeving van een voetbalbond, zoals de FIFA nodig, om te zorgen dat een spelersmakelaar goed functioneert. Dat is dan van een privé organisatie, die de regels heel moeilijk kan afdwingen en controleren.

Je ziet de KNVB, schrijft nu net in de VI, dan lees je dat de directeur betaald voetbal, Henk Kesler. Terecht, een brief schrijft naar de spelersmakelaars van gedraag je nou een keer. Maar we hebben net die zaak gehad met die makelaar, Arie Treffers. Waarvan dan de uitkomst eigenlijk bijna nul is, dat ze daar geen goede sanctie aan kunnen geven. Waarbij je dan ook weer kan afvragen of er niet meer Treffers' rondlopen in de wereld van de voetbal makelaardij. Waar het om gaat dat een bepaalde club in Eindhoven ineens actie gaat ondernemen tegen een bepaalde zaakwaarnemer. En waarom ineens tegen een bepaalde makelaar. En dan ga ik op een zijpad, maar wat is een scout van een club. Die scout toch ook jongens van 12 jaar bij de amateur verenigingen? Doet die dan niet in principe hetzelfde als wat makelaars doen? Die zoekt dan ook talenten onder de 16, dus hetzelfde als de makelaars die spelers onder de 16 zitten te ronselen. Die scouts gaan toch ook kijken bij spelers die onder de 16 zijn en vragen dan ook of ze bij hun willen voetballen. Dat doet een makelaar ook, alleen die begeleidt ze dan tijdens hun carrière. Die scout is dan toch ook bezig met jeugdhandel? Misschien is het niet helemaal vergelijkbaar.

Maargoed even ter zake, ik denk dat een publieke wet op zich wel moet volstaan. Maar die publieke wet zal ook bepaalde dingen goed moeten specificeren, anders kom je al meteen bij problemen. Laat ik een voorbeeld geven. Als je als agent bent en dan mag je personen vertegenwoordigen, die wet zegt niet dat je agent mag zijn voor juridische entiteiten, zoals clubs. Dan kom je dus al tegen een probleem tegen. Hoe werkt dat dan? Mag dat dan wel volgens de wet? Dan krijg je het probleem dat de wet maar een deel regelt en veel blijft onduidelijk. Dan moet je eigenlijk wel bijzondere wetgeving hebben voor dat andere aspect. Het kan dan inderdaad nuttig zijn dat

je FIFA-wetgeving hebt. Ik spreek mijzelf wel een beetje tegen nu, maar in principe vind ik dat een publieke wet moet volstaan. Waar die niet volstaat, moet die of worden aangepast of er moet aanvullende wetgeving komen van private organisaties. Je moet je ook voorstellen, dat de wetgever niet voor elke sector en beroepsgroep een aparte paragraaf in de tweede kamer gaat invoeren. Dan ben je nog 33 jaar bezig. Dan zou de FIFA dus ook met een aanvullend reglement komen. Maar dan zou dat reglement wel tot stand moeten komen met behulp en in overleg van de verschillende belangenorganisaties. En ook met de beroepsgroep. Alle verschillende groepen in de markt moeten aan tafel zitten bij de totstandkoming van het reglement. Zij kunnen beter aangeven waar de problemen liggen in de beroepsgroep en door die betrokkenheid kan de wetgeving ook beter nageleefd worden. Dit is misschien een beetje een tweeslachtig antwoord. Maar er moet een publieke wet zijn, die aangevuld kan worden, mocht het nodig zijn, door de private instelling, FIFA.

Zou u dan het licentiesysteem die nu aanwezig is wel handhaven of zou u liever naar een ander soort van systeem gaan?

Ja oké, maar je hebt dan natuurlijk ook nog het punt dat een advocaat of familielid ook mag optreden als makelaar van een speler. Daar is dat reglement dan tegenstrijdig, want als ik een familielid en geen licentie heb mag ik wel optreden als een spelersmakelaar volgens het reglement. Terwijl ik geen licentie heb, mag ik wel optreden als een makelaar. Dat is natuurlijk tegenstrijdig. En als ik een advocaat ben, dan hoef ik niet eens een examen af te leggen. We hebben een Nederlandse advocaat gehad, die als eerste de licentie heeft gehaald. Om te laten zien dat hij toch een licentie heeft. Ik ken er nog wel meer die dat hebben gehaald als jurist zijnde. Er zijn meer advocaten, die het nu gaan halen. Het is natuurlijk raar dat bepaalde groepen die licentie niet hoeven te hebben. Terwijl je anderzijds wel zegt dat een advocaat de ethische verantwoording heeft, aangezien hij ook onder een beroepscode werkt. Het is wel waar dat advocaten dus de ethische normen en waarden kennen, waardoor ze wel geschikt zouden zijn om op te treden als een spelersmakelaar. En een familielid is ook wel begrijpelijk, aangezien een vader en zoon elkaar natuurlijk goed kennen. Als het om de belangen van een familielid gaat, dan zal een familielid bovenal denken aan de speler en niet aan eigen gewin. Dan is het in ieder geval een vertrouwensrelatie. Dat die bij die grote belangen, als vader, ook zelf betrokken wil zijn.

Het clearinghouse in Engeland is toch de gedachte dat de gegevens van elke transfer doorgesluisd worden bij een instantie. Zo wordt elke transfer transparant. Misschien dat ik erg ingewikkeld praat, maar nu heb ik een vraag. Heb je een licentiesysteem om alle informatie van de transfers te kunnen verkrijgen? Een licentie bindt je natuurlijk wel aan een bepaald systeem. Het clearing house is dus iets apart, dat is een beheer systeem. Dat raakt niet de principiële kwestie: licentie of niet?

Het licentiesysteem kan dus ook in combinatie met het clearinghouse systeem zegt u?

Zo lijkt het wel zoals ik het zeg natuurlijk. Ik zeg je moet een clearinghouse hebben en om dat te kunnen handhaven kun je een licentiesysteem gebruiken. Het blijkt dat de controle op licenties heel erg moeizaam verloopt. Hierop heeft de FIFA dan het idee verzonnen om het clearinghouse te gebruiken om controle te houden op alle transfers. Daarmee controleren ze meteen het gedrag van de spelersmakelaars wereldwijd. Dus het is een enforcement systeem. Je hebt de wet en je zorgt voor de naleving van de wet. Dat zijn twee verschillende dingen. Clearinghouse is natuurlijk ook wel weer iets met kritische aspecten, bijvoorbeeld privacy vind ik dan heel belangrijk. Want bij een contract tussen speler en club, waarbij een makelaar heeft onderhandeld namens de speler. De makelaar moet hiervan dus belangrijke dingen naar de KNVB sturen, terwijl het contract heel privé is. Dan gaat het contract dus naar derde, wat betekent dat de derde partij hier heel discreet mee moet omgaan. Anders liggen die gegevens straks op straat.

Nu wordt er bij gehouden welke speler bij welke makelaar onder contract staat. Het wordt verplicht om dat elk jaar toe te sturen, voor de makelaars. Om te zien wie ze onder contract hebben. Vindt u dat dit gepubliceerd moet worden, zodat iedereen het kan inzien?

Daar komt wel het privacy vraagstuk weer boven tafel als jurist zijnde. Dan staat daar dat Boukhari die zaakwaarnemer heeft bijvoorbeeld. Als jij een paar jaar de VI leest kun je daar ook achter komen, omdat ze dat daar ook vaak bijzetten. Maar dat is zelf vrijgeven, door de makelaars of spelers.

Als je het vergelijkt met advocaten, als die verplicht worden om aan te geven wie ze als cliënt hebben. Zou jij dat willen? Of artsen bijvoorbeeld. Dat is niet wenselijk. Dan komt er nog een volgende vraag natuurlijk, of het openbare register voor iedereen toegankelijk wordt of alleen voor betrokken partijen in de markt. Dus als je bijvoorbeeld als een clubfunctionaris of speler gewoon het in kan zien. Het is toch moeilijk om het zo geheim te houden op de tweede manier. Als er een grote groep mensen toegang toe heeft, dan is het al snel dat bijna

iedereen er toegang tot heeft, zeker in de voetballerij. Dus daar kun je wel een vraagteken achter zetten, of het de privacy niet schendt.

Op deze manier zou de markt natuurlijk wel een stuk transparanter worden? Nu is het nogal in de donkere wereld en de publieke opinie weet niet wat ze doen of wat ze verdienen.

Als er ook bij komt te staan wat ze verdienen, wordt het nog een complexer vraagstuk over privacy. Kijk als makelaar Janssen dertig spelers heeft en dat is iets wat wel handig is om te weten. Maar daar komt toch niet bij te staan wat de inkomsten van een makelaar zijn. Dan gaan we nog drie stappen verder. Het is meer zo dat als ze die contracten in die clearinghouse dan krijg je te zien wie door wie wordt vertegenwoordigd.

Daar geef je dan aan wat de transfersom is en welke makelaar de speler vertegenwoordigt heeft. Dan kun je dus zien of de makelaar het juiste tarief heeft gehanteerd. Dat is dan een correcte afhandeling. Het wordt wel heel bureaucratisch allemaal. Dan zie je opeens dat de makelaar van Ronaldo een miljoen mee pakt en wat ga je dan doen als dat wordt doorgegeven. Ga je dan zijn licentie intrekken? Waar gaat het dan heen? Hoe gaat het functioneren? Wordt het dan niet zo bureaucratisch dat het ondenkbaar is dat mensen zich eraan kunnen houden? Dan krijg je toch weer onderhandse betalingen. Kijk het merkwaardige is dan, dat je van elke deal weet wie er bij betrokken zijn. Maar als iedereen nou tevreden is, de speler, de club en de makelaar. Waar praten we dan over? Dan is er een derde partij die niet bij de deal betrokken is, die zegt dat er teveel aan het voetbal is onttrokken.

Dat is een maatschappelijke redenering. Dan kom je op dezelfde vraagstukken als die met de bonussen en salarissen van topmannen. De betrokkene zeggen dat het niet anders kan werken, want wij hebben die exclusieve kennis om commissaris te zijn. De samenleving, die zegt dat het echt niet meer kan.

Je komt nu, net zoals met het privacy vraagstuk, op dingen die eigenlijk door het parlement moeten worden geregeld als ik zo door redeneer. En niet door een voetbalgemeenschap. Laat ik de vraag stellen als wetenschapper: kan je nog een besluit dragen waarbij de voetbalgemeenschap uitwassen van de beloning van makelaars zijn we tegen? Is dat zo dat de gemeenschap daartegen is? Als dat echt zo is, dan moeten ze ook een regel kunnen handhaven. Maar dan kan die ook gedragen worden door het gedrag van de betrokkenen in de markt. Het is zo dat elke regel een draagkracht moet hebben om een goed effect te hebben, anders kunnen ze er continu politie op afsturen. De vraag is dus waar het begin en het einde van een voetbalbond, met alle goede wil, bij dit soort dingen. De FIFA gaat hier heel ver in, die wil het hard aanpakken de makelaardij. Als jurist kun je erover nadenken dat het op een gegeven moment ook allerlei privacy vraagstukken doorkruist. Gaat het ook betekenen dat het salaris van de secretaris-generaal van de FIFA bekend wordt? De vraag is dus eigenlijk waar het begin en het eind is in de bevoegdheden van de FIFA?

U weet misschien van het bestaan van de vertegenwoordigingscontracten tussen speler en zaakwaarnemer. Deze mogen maximaal 2 jaar duren, zorgt dit niet voor extra concurrentie in de markt van zaakwaarnemers? Na twee jaar kunnen spelers zo naar andere makelaars gaan.

Ik weet dat het bestaat, en ik weet ook dat er over gediscussieerd wordt. Dat die regel zorgt ervoor dat een speler niet vastgeketend zit aan een makelaar. En een speler kan daar heel moeilijk onderuit komen. Althans, hij kan er wel om allerlei redenen onder uit komen omdat het een contract blijft. Maar het is zo dat die vastgeketend zit bij een makelaar. Maar na twee jaar is het ook zo dat ze vrij zijn om het vertegenwoordigingscontract te verlengen. Dus in principe wel een goede regel. Maar inderdaad afgezien van het ronselen, wat men al de hele tijd doet.

Wat helemaal kwalijk is, moet je eens voorstellen dat een speler heeft een contract met een makelaar. En dan gaat een andere makelaar tijdens het contract die speler proberen te ronselen, dat gebeurt. Dat kan dus juridische dus al helemaal niet en volgens de ethiek ook zeker niet. Of je dat dan niet nog eens in sterkere mate krijgt met die twee jaarcontracten. Wat kun je daarvan zeggen. Ik denk dat daarvan de regel goed is, twee jaar is twee voetbalseizoenen. Dan moet het mogelijk zijn om naar een andere makelaar te gaan. Maar daarnaast is het ook mogelijk om met je volle verstand weer te verlengen. Het moet ook voor een makelaar ook mogelijk zijn om na die twee jaar te zeggen ik beëindig het contract. Dat gebeurt ook. Als de speler bijvoorbeeld een lastige jongen is. Die denkt dan van die ben ik liever kwijt.

Ik vind het in principe dus wel goed dat de speler wel weer vrij is na twee jaar, ter bescherming van de speler. Want een makelaar kan zeker een overwicht hebben op een jongen speler. Die heeft een machtsituatie. Als de makelaar hem dan een contract voor 5 jaar laat tekenen komt de speler daar lastig onderuit als de makelaar het allemaal wel aardig doet.

Dat is de reden van de regeling, dan vind ik het feit dat alle makelaars aan een speler gaat trekken na afloop van het contract niet zo belangrijk. Dit is een gevolg van de ingestelde regulering, maar dat moet je accepteren.

Je kunt daarnaast een marketingcontract afsluiten, waardoor de speler alsnog langer gebonden is aan een bepaalde makelaar. Is dit een manier die er voor kan zorgen dat makelaars langer de speler behouden?

Dat is inderdaad waar, maar daar ligt dus een probleem. Het speelt ook bij clubs. Zoals je weet contracteert een club een speler. En je hebt ook image rights, die sluiten ook een image rights contract met die speler (de club). Neem Beckham, die ging voor Real Madrid ging spelen. Het punt was natuurlijk dat Beckham zei van die marketingactiviteiten zijn voor mijzelf. Die zijn aan de persoon Beckham verbonden en daar heb je dus als club niks mee te maken. Als die dan met Gillette een contract sluit is dat voor hem, en daar heeft die het Real Madrid shirt niet bij aan. Beckham zie je dan in reclames niet in een Madrid shirt. Maar voor teamfoto's waar Beckham in het shirt van de club staat, dat is dan weer voor de club. Daar mag Beckham niks voor vragen. Als wij die verkopen of shirt verkopen, dat is voor Real Madrid. Dus die moeten tot een deal komen. Maar wanneer dan die speler vertrekt bij die club, dan stoppen die contracten automatisch. Dus die houden dan op. Als de speler niet meer voor een club speelt houden alle club gebonden image rights contracten op.

Nu heb je het over de makelaars, die heeft een vertegenwoordigingcontract en daarnaast een marketingcontract. Waarin hij afgesproken heeft dat die sponsors zoeken voor de speler. Zover dat afgegrensd is met de club. Dan heeft die een sponsor gevonden en als die speler dan weggaat bij die makelaar. Dan heeft die nog wel zijn contract bij de oude makelaar over die marketing.

Ik ben natuurlijk geen praktijkman. Maar het is natuurlijk zo dat als die speler wasmiddel verkoopt als sponsoring. De makelaar heeft dat contract voor hem gemaakt, dat kan die ook blijven doen. Zelfs al heeft de speler een nieuwe makelaar voor voetbalgelegenheden, dan is er niks op tegen dat de eerste makelaar dit blijft doen. Of de makelaar kan het overdragen aan de nieuwe makelaar voor een afkoopsom. Daar zie ik geen problemen in, dat is een kwestie van goed afwickelen. Als ik het goed zie.

Het kan ook een manier zijn om een speler langer aan een makelaar te binden? Door hier een langer contract af te sluiten kan de speler eerder denken ik blijf wel bij die makelaar, want ik heb daar ook nog mijn sponsorcontract liggen.

Ik snap het, want de speler wil dan niet zijn vertegenwoordigingscontract nog bij die vervelende makelaar hebben liggen. Maar goed dan krijg je de volgende vraag, bijvoorbeeld bij een 5 jarig contract. Hij is dat wel aangegaan met het volle verstand. De FIFA regels verbieden dat niet, dan zou het op de een of andere manier verplicht worden om dat ook 2 jaar te maken. Mocht een speler niet zo slim zijn het meteen af te stemmen. Dat zou ook niet altijd kunnen, want je gaat niet bij het grote contract van 5 jaar zeggen, doe maar 2 jaar. Het is moeilijk om het over te dragen naar de nieuwe makelaar, want de oude makelaar is echt een partij in het merchandising contract. Uit contractrecht weet je dat het moeilijk is om tegen een contractspartij te zeggen via dwingende wetgeving van het gaat nu over naar de andere makelaar. Er komen veel vragen naar boven bij mij. Dit is meer voor juristen die hier veel mee te maken heeft. Bijvoorbeeld die veel met Real Madrid of Manchester United te maken hebben. Hier heb je dus een probleem, want je kunt die termijn van het merchandisingcontract niet gelijkstellen met het tweejarige vertegenwoordigingscontract. Die zou de handel bederven, bij het gelijkstellen van de contracten.

Nog een vraag over de KNVB, die heeft namelijk de controlerende rol in Nederland. Hoe kijkt u tegen de controlerende rol aan? Je hoort heel weinig over sancties of dergelijke van de KNVB.

Ik ken op dat punt ook niet echt de precieze reglementen. De KNVB moet natuurlijk in Nederland makelaarsreglementen handhaven. Zij hebben bepaalde bevoegdheden, bijvoorbeeld het opgeven van de spelers die een makelaar vertegenwoordigt. Dan moeten ze die bevoegdheden aan het uitoefenen. Dat zijn ze nu kennelijk aan het doen.

Bijvoorbeeld de taximarkt, als daar dan een dode valt, dan gaan we opeens versneld het toezicht verbeteren. Dan moet alles versneld uitgevoerd worden. Dat werkt zo ook in de voetbalwereld. De voetbaloverheid heeft ook beperkte middelen, die kan niet bijvoorbeeld 10 man op makelaars zetten als ze die ook nodig hebben voor het in elkaar draaien van het competitieschema. Daar moet je ook rekening mee houden.

Er is nu een trend dat er meer aandacht komt voor de makelaars, bijvoorbeeld bij de KNVB, FIFA en Europese Commissie. De laatste kijkt er ook heel kritisch naar. Dat heeft ook geleid tot het ontstaan van ProAgent en de Europese versie hiervan. Die willen ook aan de tafel zitten met de Europese Commissie, want er worden belangrijke beslissingen genomen. Daar moeten de makelaars bij zitten, omdat het ook over de makelaars gaat de

regelgeving. Dat is dus de trend dat er meer aandacht voor komt. Dat is de KNVB dus nu ook aan het oppakken. Er is ook veel respect van de KNVB voor ProAgent en wat ze doen. Er was vorig jaar een seminar waar makelaars, clubs en KNVB aanwezig waren. Dat was nog nooit gebeurd dat alle partijen in een zaal aanwezig waren. Om daar te discussiëren over de regelgeving. Wat ik al eerder zei, de verschillende actoren moeten met elkaar praten om tot betere regelgeving te komen en meer draagvlak te creëren voor de reguleringen.

De voetbalwereld vond het in het begin wel prima, het liep allemaal wel goed vroeger. Als de club er met de speler en de makelaar eruit kwam, waarom zou de bond zich er dan mee bemoeien? Dat is nu aan het veranderen, je ziet nu dat mensen zijn verantwoordelijkheden echt aan het oppakken zijn. Dat is nog maar het begin. Dus dat is positief, dat er een begin wordt gemaakt om meer toezicht te houden. Je moet toch ergens je klacht kunnen deponeren, daarvoor heb je de tuchtcommissie. De aanklager heeft dan de taak om te kijken in de zaak Treffers bijvoorbeeld om te kijken of die daar wat mee kan doen. Dus ik vind dat je dat als positief moet beoordelen. Dat je de klacht kan neerleggen bij een onafhankelijke instantie. Dat kan je niet bij ProAgent neerleggen, die kunnen wel tegen een lid zeggen van gedrag je. Die kunnen hem wel schorsen, maar dan kan die nog vrijuit gaan die makelaar. Zonder een echte sanctie gekregen te hebben. We staan nu dus aan het begin. Tot slot, het is moeilijk te zeggen wat de feiten zijn in de makelaardij. Wat is nou echt gebeurd en wie doet nou wat verkeerd. Je moet wel een behoorlijk aantal getuigen hebben. Want je kunt ook iemand zwart maken, ik heb het nu niet over Treffers hoor. Maar je leeft in een besloten gemeenschap en niet in een staat. Er kan een gerucht ontstaan binnen de besloten gemeenschap, waardoor iemand op een onterechte wijze zwart gemaakt kan worden. Het is positief dat de KNVB er actief mee bezig is.

U denkt dus ook de kwaliteit van spelersmakelaars hoger wordt naar mate er bijvoorbeeld het licentiesysteem is ingevoerd?

Daar durf ik niks over te zeggen, er zijn heel veel makelaars. Heel veel mensen hebben die licentie. In Nederland valt het met de kwaliteit nog wel mee, maar internationaal kan het anders zijn. Er zijn landen waar ik mij wel vraagtekens zet bij bepaalde zaakwaarnemer die een licentie hebben verkregen. Op een gegeven moment is het ook overleven, die gaan dan gewoon een kans pakken. Die doen dat niet allemaal volgens de ethiek. Ik denk dat het in Nederland nog allemaal wel meevalt in de ethiek en of je nu al kan zeggen dat de kwaliteit hoger is durf ik niet te zeggen.

De KNVB kan ook het licentie systeem gebruiken om het aantal zaakwaarnemers in Nederland terug te dringen door hele moeilijke vragen te stellen?

Dat kan inderdaad, maar als we scherper gaan kijken. Als er bijvoorbeeld veel klachten zijn en ze gaan die klachten na en dat kan zo niet. Maar goed nogmaals bewijs dat maar eens, het is geen overheidsapparaat.

Het slagingspercentage is heel laag van de makelaars die op het examen zijn. Dus het is dan wel verdacht?

Je kunt inderdaad op een gegeven moment de vragen zo moeilijk maken. Het zijn dan schriftelijke vragen en dan weet ik niet of het bewust gedaan wordt. Dat kun je beter aan iemand anders vragen. Maar goed je kunt jezelf afvragen of makelaars het nodig hebben in het beoefenen van hun vak om al die regelgeving te kennen. Het komt vaak meer aan op de sociale kwaliteiten van de spelersmakelaar.

Appendix 8: Interview met Danny Hesp (VVCS)

Wat is uw functie binnen VVCS en wat houdt deze in?

Ik ben de voorzitter van de VVCS, niet de directeur dus. Ik ben eigenlijk een soort uithangbord voor de VVCS. Ik ben een aantal jaar geleden gestopt met voetballen. Toen wilden ze iemand als hoofd van de VVC die dicht bij de spelers stond, aangezien het de vakbond voor de voetballers is. Ik was net gestopt en ik heb mijn hele carrière in Nederland gevoetbald. Dat was de reden dat ik deze functie heb gekregen, niet dat ik qua vooropleiding daaraan voldoe, maar ik ben voor de media (naar buiten toe). Ik bepaal samen met de directeur het beleid van de VVCS, alleen de directeur heeft de dagelijkse leiding in handen. We doen zoveel mogelijk samen, maar de directeur is hier al 15 jaar en ik ben hier pas een jaar of 4. Ik moet nog veel leren wat dat betreft, maar naar de spelers toe ben ik het hoofd van de VVCS.

Wat doet de VVCS allemaal voor haar leden?

We zijn een belangenvereniging die opkomt voor de rechten van de betaald voetballers. Wij doen de CAO onderhandelingen, juridische begeleiding en nog een aantal diensten die we aanbieden aan onze leden. Voorbeelden zijn hier de contract begeleiding. Het brengen van een speler naar een ander club. Ze kunnen ook schuldhulpverlening krijgen en we hebben een VVCS Academy. We hebben heel veel diensten waarvan de leden gebruik kunnen maken. De juridische dienstverlening aan de spelers is heel belangrijk. Als spelers een contract afsluiten, dan checken wij de contracten voor ze. Ik geef voorlichting aan spelers over de plichten en rechten van de spelers. Alles wat een speler aangaat geef ik voorlichting over. Zo hebben we aantal diensten die we kunnen aanbieden aan de leden.

Wat is de voornaamste doelstelling van de organisatie?

Om de spelers zo goed mogelijk te begeleiden in alles. Dat is zowel individueel als collectief. Collectief komen we dus namens de spelers op bij de KNVB en bij de clubs, dat komt dan vooral tot uiting in de CAO. We zitten wekelijks/maandelijks met de KNVB om de tafel om te praten over nieuwe reglementen. Bijvoorbeeld de invoering van de degradatieregeling, die er gaat komen voor de jupiler league. Over het aantal clubs in de jupiler league, de KNVB wil terug naar 16 en dat willen wij liever niet. Dat zijn de thema's waar wij over praten.

Hoeveel spelers zijn aangesloten bij de VVCS en hoe verhoudt zich dat met het aantal leden van ProProf?

Wij hebben ongeveer 950 leden en ProProf weet ik niet. Ze hebben er wel iets minder, maar veel spelers zijn ook lid bij beide vakbonden. Op bepaalde gebieden werken wij inderdaad samen met ProProf. Je hebt de CSR, de centrale spelersraad, dit is de spreekbuis van de spelers. Daar zitten 10 voetballers in, 5 uit de eredivisie en 5 uit de eerste divisie. ProProf brengt er dan 4 in en wij brengen er 6 in, omdat wij iets groter zijn. Dan werken we ook samen met ProProf. We zijn ook een soort concurrent van elkaar, want je wilt natuurlijk zo veel mogelijk leden hebben. We werken op veel gebieden samen.

Hoe is de relatie tussen de VVCS en ProProf, aangezien jullie samen de spelers vertegenwoordigen tijdens de CAO onderhandelingen?

Wij vertegenwoordigen inderdaad samen de belangen van de spelers en van te voren maken wij dan een plan met ze. Meestal vormt dit geen probleem. We werken wel op zo'n manier samen, dat we weten dat we het zelfde doel hebben. Wij hebben natuurlijk een mening en ProProf heeft een mening, maar dat kunnen we goed mixen. Op deze manier kunnen we dan met een duidelijk standpunt naar de KNVB en de clubs toegaan. We hebben op deze manier nog nooit met elkaar in de clinch gelegen.

Hoe groot is VVCS? Hoeveel werknemers zijn actief bij VVCS?

We hebben 4 in de binnendienst zitten. Daaronder val ik ook, maar ik ga ook nog veel naar buiten toe, naar de clubs toe. We hebben de directeur, een juridische medewerker en nog een receptioniste. We zitten met zijn vieren binnen, daarnaast hebben wij ook nog drie jongen buiten lopen. Dat zijn Louis Laros, Patrick van Diemen en Blatter. In totaal zitten wij op 7 werknemers.

De VVCS biedt, naast de originele rol als vakbond, ook de services aan van een zaakwaarnemer. Levert dit geen conflicten van belangen op. Aangezien de vakbond ook mee praat over kwesties die actueel zijn in de zaakwaarnemers wereld?

Dat zou je wel kunnen zeggen inderdaad. Het begeleiden van spelers is wel commercieel en een vakbond hoort eigenlijk niet commerciële activiteiten te ontplooiën. Deze activiteit komt eigenlijk doordat wij al zolang in deze wereld actief zijn en de spelers naar ons toekomen om te vragen of wij het contract voor ze kunnen doen. We kunnen wel zeggen, ga maar naar iemand anders toe. Die jongens willen per se door ons begeleidt worden. We kunnen ze niet wegsturen, dan gaan wij wel mee om die jongens te helpen. Aan de ene kant wil je het niet eens, omdat het commercieel is. Aan de andere kant, de vraag is enorm en al onze jongens zitten helemaal vol en kunnen bijna geen spelers meer extra begeleiden. Dit komt vooral doordat de spelers vertrouwen hebben bij ons, wat de spelers bij andere zaakwaarnemers niet hebben. Dan gaan wij ze natuurlijk niet de deur wijzen. Het verschil met de spelersmakelaars in de particuliere sector is dat al het geld wat wij verdienen gaat terug in de organisatie. En daarvan ontplooiën wij weer diensten van zoals de VVCS Academy en re-integratie, dus wat zij winst maken stoppen wij weer terug in de organisatie waarvan de spelers dan profijt hebben. Het komt uiteindelijk weer bij de spelers terug. Andere makelaars zouden misschien een duurdere auto gaan rijden of het pand mooier maken. Bij ons gaat het gewoon terug in de organisatie en dan vloeit het weer naar de voetballerij, richting de spelers, door de diensten die we ontplooiën.

Hebben jullie al eens last gehad van het conflict van belangen?

Wij praten natuurlijk wekelijks met de begeleiders van spelers en wij zeggen altijd dat wij zoveel mogelijk spelers in Nederland willen laten voetballen uit de eigen jeugdopleiding bijvoorbeeld. We willen niet dat het team bestaat uit 11 buitenlanders, dat vinden wij niet goed voor de club. De club is het hier niet altijd mee eens. We willen het Nederlandse elftal ook op een zo hoog mogelijk niveau houden, daardoor willen wij een grote doorstroming van de jeugd tot aan het eerste elftal. Als clubs blijven kopen uit het buitenland, dan stukt dat op een gegeven moment. Daarom zeggen wij tegen onze begeleiders, dat wij gaan spelers vanuit het buitenland hierheen begeleiden. De particuliere makelaars hebben ook veel spelers uit het buitenland onder contract en dat willen wij dan liever niet. De begeleiders staan dus eigenlijk niet open voor transfers vanuit het buitenland naar Nederland, omdat wij als de vakbond zijnde dat niet goed vinden. We willen wel spelers wegbrengen naar het buitenland, maar omgekeerd doen we het niet. Dat zijn onderwerpen waar je het dan over hebt met de begeleiders, want de begeleiders willen het liefst de spelers overal vandaan halen. Daarin leggen wij ze dus een beperking op.

Hoe zit het met het 'werklozen-elftal', moeten al deze spelers verplicht de VVCS als een zaakwaarnemer hebben? Of is dit geheel vrijblijvend?

Ze moeten alleen lid zijn van de VVCS, het maakt niet uit wie ze als begeleider hebben. We vinden het wel een minimale vereiste dat ze lid zijn van de VVCS en dan mogen ze gewoon meedoen. De meeste hebben een eigen begeleider en die kan ze dan blijven begeleiden.

Worden veel spelers aan een nieuwe club geholpen, dit is niet een vraag meteen gerelateerd aan het onderzoek?

Tot twee jaar geleden was het gemiddeld ongeveer 10 à 11 spelers van een groep van 25 man. Dus iets minder dan de helft konden we nog aan een club helpen. Dit jaar is het iets minder, we hadden ongeveer 23 spelers en daarvan konden we nog 5 onderbrengen bij een nieuwe club. We zijn al blij met die 5, maar in vergelijking met andere jaren minder. Dat komt vooral doordat de situatie in het betaald voetbal en vooral in de Jupiler League wat minder is.

Wat is de visie van de VVCS ten opzichte van de particuliere zaakwaarnemers?

Wij helpen ze ook, want wij vinden het belangrijk dat ze kwaliteit leveren. Dat ze goede contracten afsluiten, volgens de CAO. Dus dat ze gewoon goed hun werk doen. Natuurlijk weten wij dat sommige makelaars niet netjes werken, maar er zijn een heleboel makelaars die gewoon goed werk verrichtten. Wij helpen ze ook, want iedereen kan lid worden van de VVCS. Wij hebben zelfs met een kantoor een afspraak, dat alle jongens lid worden bij ons. Ze worden dan niet begeleidt door ons, maar voor de juridische afhandeling van de contracten kunnen ze wel gebruik maken van ons, terwijl ze een eigen begeleider kunnen hebben. Wij vinden de kwaliteit gewoon het belangrijkste en we hebben niets negatiefs ten opzichte van andere makelaars. Iedereen moet gewoon zijn eigen ding doen, zolang het maar volgens de regels is. Wij kunnen ze daarbij helpen en dat gebeurt ook regelmatig. We helpen ook andere makelaars die ook jongens inbrengen bij clubs waar wij jongens inbrengen. Die helpen wij ook gewoon. Zolang de spelers maar lid zijn, als een jongen lid is dan doen we alles voor hem. Het maakt ons dan niet uit of het een goede of slechte begeleider is, als die lid is dan helpen wij hem met alles.

Het bedrijf waarmee jullie die afspraak hebben is Soccervision?

Nou kijk, Arnold Oosterveer en Edwin Olde Riekerink hebben vroeger voor de VVCS gewerkt. Die zijn nu een jaar of 8 geleden apart gegaan, omdat ze een andere visie hadden dan wij hadden. Toen hebben we afgesproken om wel apart te gaan. Wij doen wel alle juridische zaken voor Soccervision. Ze mogen hier ook een kantoor hebben, maar ze gingen echt commercieel en dat moesten we dan uit elkaar trekken. We helpen ze wel met van alles, maar ze hebben wel een eigen toko en ze kunnen dus doen en laten wat ze willen.

Hoe is de relatie met de FBO, aangezien jullie daarmee onderhandelen tijdens de CAO onderhandelingen?

De relatie is goed tussen ons. We staan natuurlijk vaak tegenover elkaar, maar we kennen elkaar allemaal persoonlijk. We werken er al jaren mee samen. Af en toe lig je met elkaar in de clinch en af en toe werk je goed samen. Wat dat betreft kunnen we altijd perfect met elkaar in contact treden, dat is geen probleem. Je ligt natuurlijk af en toe wel in conflict met elkaar, en dat zal altijd zo blijven. Je staat tegenover elkaar, de voetballers tegenover de clubs. Dat hou je altijd waarschijnlijk. Maar we kunnen goed met elkaar praten, wat niet een garantie is dat je ergens komt. Soms kan het ook wel ver gaan tijdens de onderhandelingen, maar daarna er dan tijd voor een bak koffie met elkaar en dan ga je weer verder. De contacten met de KNVB, ECV, CED en de FBO zijn gewoon goed.

Wat vindt u van de opkomst van ProAgent? Het is nu een aantal jaren aanwezig in de markt.

Je moet ProAgent inderdaad zien als een vakbond voor de zaakwaarnemers. Natuurlijk is het zo dat wij wel eens contact hebben. Ze willen een dienstencentrum voor de spelersmakelaars oprichten, daar sta ik niet negatief tegenover. De spelersmakelaars moeten hun vakbond hebben en de voetballers hebben ons. Ik denk dat de regelgeving van zaakwaarnemers veel strakker kan en dat is ook niet goed voor de jongens die hier actief zijn als begeleider. Dat zeg ik namens de spelers, want die willen wij beschermen. ProAgent zegt dan dat het niet nodig is of niet hoeft, daarin staan wij dan tegenover elkaar. Onze eigen begeleiders zeggen ook dat het wel goed zo is, maar ik denk dat het wel scherper kan en dat er beter naar contracten gekeken moet worden, waar het geld allemaal blijft. ProAgent vindt dat het juist de verkeerde kant opgaat en dat er teveel regelgeving komt, maar ik vind dat juist goed.

Wat zijn volgens u de taken van een zaakwaarnemer? Houdt dit op na de contractbesprekingen of gaat dit door tot aan investeringsadvies en dergelijke?

Ik vind de taak van een begeleider, wij noemen het liever begeleider dan makelaar, ten eerste zo goed mogelijk zijn taken te doen voor een speler. Dat je niet alleen zijn contract afsluit, maar het hele pakket eromheen van a tot z. Dat de zaakwaarnemer ook kijkt in het belang van speler, waar gaat de speler heen en is dat goed voor de speler is. Je kunt wel een contract tekenen ergens, maar misschien heeft die het daar niet naar zijn zin. Je moet naar alles kijken, dus zijn huis, verzekering en noem maar op. Als iemand een transfer maakt, dat je hem compleet helpt. Zeg maar hetzelfde als met een verhuisbedrijf, dat je dan ook de klant een totaalpakket aanbiedt als die van a naar z verhuist. Als je daarin slaagt als makelaar om een zo breed mogelijk pakket kan aanbieden, dan doe je het werk goed. Het kan inderdaad heel ver gaan, dat je zegt wat ze met het geld moeten doen. Dat vind ik wel lastig, mocht het namelijk fout gaan dan komt het altijd bij je terug. Als je iemand advies geeft, je moet dit en dat met je geld doen en het gaat fout. Dan is degene die het zei de schuldige, al maak je de beslissing zelf. Je moet daarvoor dan wel echte specialisten hebben. Veel spelersmakelaars hebben dat ook wel, wij hebben dat ook met bijvoorbeeld de Rabobank. Je moet gewoon samenwerken met betrouwbare mensen, waar je weet dat je geld veilig staat. Wij beginnen daar zelf niet aan, maar ik denk wel dat het van belang is dat de zaakwaarnemer de connecties heeft om de speler de mogelijkheid te geven om het geld goed te investeren. De zaakwaarnemer moet dan kijken bij welke bank of investeringsbedrijf zo'n voetballer past. De zaakwaarnemer moet een zo breed mogelijk pakket aanbieden en alles ten gunste van de voetballers en dat is de belangrijkste taak.

Wat vindt u van de kwaliteit van de actieve zaakwaarnemers? Is deze hoog genoeg of kan deze nog hoger?

Ik denk dat het bij de grote kantoren in Nederland gewoon goed geregeld is, dan heb ik het over Sport Promotions, Soccervision, Nummer 10 en nog meer. Die hebben het allemaal goed geregeld en die hebben een breed pakket van diensten die ze verlenen aan de spelers. Ze hebben ook goede contacten en ze organiseren ook allerlei dingen voor de speler. Dan moet je bijvoorbeeld denken aan trainingen of uitjes. Wat wij doen met het team VVCS, doen sommige makelaarskantoren ook. Je hebt altijd verhalen dat het weer niet goed ging, het is heel verschillend. De grote kantoren leveren over het algemeen wel goed werk. Je hoort altijd wel eens een bericht dat een speler niet tevreden is of dat er iets fout ging. Daar heb je dan hopelijk de KNVB voor die dat

soort misstanden aanpakt. Je hoort veel positieve berichten en soms hoor je ook negatieve berichten. Dan heb je het wel vaak over de niet gelicentieerde makelaars of degene die niet goed op de hoogte zijn van de regelgeving. Je hebt altijd goede en slechte verhalen, ook bij degene die wel een licentie bezitten. De grote kantoren in de markt van zaakwaarnemers zitten ook kwalitatief heel hoog.

Er zijn op dit moment veel regulering in de markt van zaakwaarnemers met als het beste voorbeeld de licentie. Zijn deze reguleringen noodzakelijk om de markt goed te laten werken?

Ik vind wel dat de reguleringen noodzakelijk zijn om de markt goed te laten werken. Ik vind wel als je reguleringen hebt, dat je daarna ook moet handelen. Als er dan iets niet goed gaat, dan moet je ook met gepaste straffen komen. Wat ik dan af en toe hoor is dat de gepaste straffen nog niet gebeurd of dat de KNVB daar nog niet scherp op is. Het is ook een hele hoop werk natuurlijk, want alle contracten die in Nederland gesloten worden gaan via de KNVB. Die moeten ze dan allemaal controleren en checken of het goed is, dan glipt er natuurlijk wel eens wat doorheen. Dat komt dan vaak wel weer terug, want dan komt bijvoorbeeld een speler hier met een probleem. Dan zien wij zijn contract en dan zien we dat er iets niet klopt. Je ziet dan iets wat niet mag, maar het is wel gecontroleerd door de KNVB. Wat ons betreft met die reguleringen, de FIFA bepaalt. Zij hebben er ook een werkgroep van, die vaak over de verschillende punten in de regelgeving discussiëren. Van mij zou de regulering nog wel wat scherper mogen om de uitwassen die je meemaakt tegen te gaan. Daarvoor heb je de KNVB ook weer nodig die zouden er ook meer mensen op moeten zetten om het te controleren.

Komt de KNVB nu misschien tekort in zijn controlerende rol?

Er glipt inderdaad af en toe eens wat doorheen, dat geven ze zelf ook toe. Het is dus niet waterdicht. Misschien is dit een actiepoint in de toekomst. Maar het heeft geen zin om de regelgeving scherper te maken als er niet gecontroleerd wordt. Een club is vaak blij als ze een bepaalde speler kunnen halen en als er dan een regel geschonden wordt en ze hebben wel de speler, dan zien ze dat bij de club vaak door de vingers. Daar moet de KNVB daarin natuurlijk optreden.

Je hebt natuurlijk de zaak PSV – Arie Treffers gehad, zijn daarin misschien te lage straffen uitgedeeld?

Nou ja, ik weet niet alle ins en outs van die zaak. Je moet natuurlijk wel gepaste straffen uitdelen. Op het moment dat je jongens onder de 16 gaat begeleiden, dan mag dat gewoon niet. Als er twijfel in een bepaalde zaak is, dan kun je ook niet iemand de gepaste straf geven natuurlijk. Het is heel lastig, omdat je niet precies weet wat er gebeurd is. Als iemand echt de regelgeving van de FIFA overtreedt moet je harde straffen uitdelen, als het niet zo is moet je iemand natuurlijk niet straffen.

Staat de VVCS positief tegenover een verhoogde transparantie in de markt van zaakwaarnemers?

In het standaard spelerscontract staat natuurlijk sowieso wie de begeleider is en welke commissie de begeleider krijgt, alleen het percentage dan. Dat is wel weer een stap verder, maar dan nog blijft het heel moeilijk om de exacte bedragen te traceren. Het kan wel in een contract staan, maar er kan nog zoveel daaromheen gebeuren. Hoe meer transparantie over een transfer, hoe beter het is. Er wordt heel veel geld uit de voetballerij getrokken, door de zaakwaarnemers. Dat is zonde, want ze betalen veel aan een makelaar en dat kon ook gebruikt worden om een andere speler te financieren. Het is wel belangrijk om de transparantie zo hoog mogelijk te maken. Het is wel lastig, want je kunt via allerlei constructies buiten de boeken om beloningen geven. Dan zou je de hele club kunnen doorlichten, waar gaan alle geldstromen heen. Dat is bijna niet te doen.

Vaak kan de zaakwaarnemer ook beslissen over de toekomst van een speler. Door het bestaan van een machtssituatie in het voordeel van de zaakwaarnemer, zijn de spelers afhankelijk. Dat kan dan mensen aantrekken die er misbruik van willen maken. Komt het vaak voor dat een zaakwaarnemer een bepaalde speler richting een bepaalde club pusht.

Een zaakwaarnemer kan wel een speler beïnvloeden, dat zeer zeker. Zeker op jongere leeftijd, als je op 15 of 16-jarige bij een club speelt en er komt een zaakwaarnemer. Die schetst je een mooi verhaal, dan zijn de jonge spelers er gemakkelijk in om het allemaal te geloven. Dan kan de speler inderdaad geloven van ik kan zeker naar een andere club toe. Dit geeft natuurlijk alleen maar onrust bij de speler en club. Op deze manier heeft een zaakwaarnemer natuurlijk heel veel invloed op een jonge jongen. Een oudere speler weet wel wat zijn capaciteiten zijn en hoe een spelersmakelaar werkt, maar als jonge speler ben je daar meer vatbaar voor. Je hebt natuurlijk wel de ouders die ze daarin kunnen sturen. Het gebeurt wel dat makelaars bij een club of trainer gaan aankloppen, waarom speelt die niet? Dat gebeurt ook vaak al op jongere leeftijd. Dat is niet de taak voor de begeleiders.

Hebben de spelers last van de concurrentie tussen de zaakwaarnemers?

Nee, spelers zelf niet. Daar hebben ze geen last van. Als een speler niet tevreden is bij zijn eigen makelaar, dan komt hij via via wel bij een ander terecht. Het is niet zo dat ze continu gebeld worden, natuurlijk gebeurt het wel eens. Ze hebben er in ieder geval geen last van. Het is niet zo dat je de hele dag door wordt gebeld door makelaars van mag ik je begeleiden. Het is wel een klein wereldje, dus als een speler niet tevreden is dan kan een spelersmakelaar wel eens opbellen. Volgens de regels mag dit dus niet, maar het gebeurt wel in de markt. Over het algemeen gebeurt het niet vaak en hebben de spelers daar geen last van. De makelaars zelf zullen wel meer last hebben van de concurrentiestrijd tussen elkaar. Heel veel makelaars bezoeken al die wedstrijden, je kunt ze op de tribune allemaal zien zitten. Dan zitten onze begeleiders daar ook tussen. Het worden er alleen elk jaar een beetje meer, dus wordt het aantal ook steeds groter.

Merken jullie als VVCS iets van de concurrentie tussen zaakwaarnemers?

Nee, wij merken daar niets van. Wij hebben daar drie jongens rondlopen, dat gaat gewoon heel erg goed. Af en toe gaat er een jongen weg, maar je kunt niet iedereen tevreden houden natuurlijk. Af en toe komt er ook weer iemand bij, dat houdt het stabiel. Wij hebben er in principe geen last van. Wij gaan niet op zoek naar voetballers, wij gaan ze niet lastig vallen om ze te mogen begeleiden.

Hoeveel spelers begeleiden jullie?

Ongeveer 90.

Als er nou iets gebeurd bij de begeleider van de VVCS, dus een negatief verhaal van een speler of iets in die richting. Dit kan natuurlijk ook de reputatie van de vakbond beschadigen.

Daar ligt het gevaar voor ons en daar moeten wij voor uitkijken. Zij werken natuurlijk voor de vakbond en als een iemand zich aan de regels moet houden, dan zijn wij dat wel. Voor ons is het dodelijk als een van de jongens iets uithaalt wat niet door de beugel kan. Wij kijken ook wel wie we aannemen, het is niet zo dat we iedereen zomaar aannemen. We hebben wel jongens, die wij al heel lang kennen. Ze hebben ook allemaal hetzelfde gedachtegoed, ze werken dan ook uit de vakbondsgedachte. Ze moeten zich echt aan de regels houden, dat je zeker niet buiten het boekje gaat werken. Voor grote kantoren is het ook zo dat het dodelijk is als ze buiten het boekje te werk gaan, maar voor de vakbond heeft het nog grotere gevolgen natuurlijk. Daar kiezen we het personeel op uit en dat ze goed werk verrichten.

Hoe is de machtsituatie tussen de club en zaakwaarnemer? Is het niet vaak het geval dat een zaakwaarnemer bij een club teveel macht heeft? Je hoort namelijk vaak dat clubs veel met een zaakwaarnemer zaken doen?

Dat gebeurt inderdaad, maar volgens mij als je een club leidt dan moet je zorgen dat je de speler zelf scout. Dan ga je die speler proberen te contracteren ongeacht wie zijn zaakwaarnemer is. Je hebt wel clubs die wat meer gebruik maken van een bepaalde makelaar en dan is het wel zo dat die makelaar niet alle spelers begeleidt. Het is algemeen bekend dat die banden er wel zijn, maar het lijkt mij als club soms ook gunstig. Je kunt natuurlijk wel afspraken maken over de financiën met een zaakwaarnemer. Dan heb je vastigheid in de tarieven, daarmee kan het soms gunstig zijn. Het is wel zo, dat je gewoon moet zorgen dat je selectie goed is en dat je spelers aantrekt voor een bepaalde situatie en daarbij geen rekening houdt wie zijn makelaar is.

Hoe kijkt u tegen de licentie aan? Staat u er positief tegenover of negatief?

Ik vind dat iedereen die als makelaar aan de slag wil in het betaald voetbal, dat hij gewoon een licentie moet hebben. Om die licentie te halen moet je het via de FIFA/KNVB doen. Ik heb gezien wat die jongens hier hebben moeten doen voor de licentie. Ik denk dat het een goede opleiding is, maar het is wel zwaar. Uiteindelijk krijg je dan een examen bij de KNVB die was afgelopen keer behoorlijk moeilijk. Het is ook goed dat je die niet te makkelijk maakt, want je moet echt op de hoogte zijn van de regelgeving. Dat is wel van belang. De licentie is een minimale vereiste om als spelersmakelaars aan de slag te gaan. Er komt ook een herexamen om de 5 jaar, ik weet dat veel makelaars hier niet op zitten te wachten. Ik vind het wel goed als je af en toe wordt bijgeschoold. Ik denk dat het goed is als men af en toe een soort van opfrissingcursus krijgt. Eens in de 5 jaar lijkt mij voldoende.

Er zijn wel geluiden dat deze regeling afgeschaft gaat worden, omdat er veel tegenstand tegen is?

Ik heb ook geruchten gehoord dat het hele licentie systeem eruit gegooit gaat worden. Het is namelijk zo dat 25 procent van de internationale transfers die worden gedaan door makelaars met een licentie. Het andere deel wordt dan gedaan door makelaars die niet in het bezit zijn van een licentie. Dus driekwart van de transfers mag eigenlijk niet, dat wordt niet goed gedaan. Als ze dat allemaal gaan controleren, elk contract in de wereld. Dan krijgt de FIFA een grote berg werk en zaken die ze moeten aanpakken, dat kunnen ze gewoon niet aan. Vandaar dat de geruchten gaan, dan alles er maar uit want het is niet te controleren. Mijn mening is dan dat het hek helemaal van de dam is. De FIFA zit dan natuurlijk ook in een spagaat wat dat betreft of ze pakken het veel harder aan of je gooit het helemaal open en dan wel dat elke transfer heel erg transparant is. Voor de eerste optie hebben ze de mankracht niet bij de FIFA. Ik denk zelf dat de tweede oplossing niet werkt, want dan kan iedereen spelers gaan begeleiden zonder enige vorm van opleiding. Dat is te zot voor woorden.

Is de moeilijkheidsgraad van het tentamen even hoog in Nederland als in andere landen?

Gedeelte van de vragen wordt natuurlijk door de FIFA gemaakt en een gedeelte door de bond zelf. Dan is het afhankelijk bij welke bond je zit. Op Cyprus zal het examen waarschijnlijk makkelijker zijn dan in Nederland, want in Nederland heb je complexere en strakkere regelgeving. Daar kan inderdaad verschil in zitten. Dat kan dan wel eens moeilijker zijn in Nederland, dan in andere landen. Het zou te gek voor woorden zijn als ze bijvoorbeeld in andere landen vragen voorzeggen of het makkelijker maken op de een of andere manier, aangezien het slagingspercentage is sommige landen veel hoger ligt dan in Nederland.

Er wordt vaak gesuggereerd dat de stof van het examen erg moeilijk is en dat de KNVB/FIFA het zo moeilijk mogelijk heeft gemaakt om het examen te halen. Om hierdoor het aantal zaakwaarnemers te beperken. Is dit het geval denkt u? Of is de stof die je moet kennen voor het examen van je licentie allemaal nuttig en van toegevoegde waarde voor een zaakwaarnemer?

Dat kan ik zo niet zeggen, want ik sta daar iets verder vanaf. Aangezien ik zelf niet gestudeerd heb voor het examen van de licentie. Ik kan mij wel voorstellen dat iemand het overdreven vindt als er vragen over futsal inzitten. In de praktijk kom je dat helemaal niet tegen, terwijl dat wel gevraagd wordt op een examen. Dan kan ik mij voorstellen dat zaakwaarnemers denken van dat heb ik niet nodig. Er zit dus wel stof tussen wat niet nuttig is voor de zaakwaarnemers. De precieze inhoud weet ik dus niet, aangezien ik zelf geen begeleider ben.

Hoe kijkt u tegen de KNVB aan als een controlerende rol in de markt van zaakwaarnemers?

Nu glipt er af en toe wat doorheen bij de KNVB en ik vind eigenlijk dat dit niet kan. Ze hebben een controlerende rol en helemaal als iets niet door de beugel kan, dan moeten ze daar ook naar handelen. Je hebt dan bijvoorbeeld de zaak Treffers gehad, maar ik neem aan dat er nog wel meer afspeelt dan alleen de zaak Treffers in de wereld van de makelaardij. Blijkbaar gebeurt er nu niet zoveel fouts. Ik denk dat op het moment dat de regelgeving strakker wordt, dan moet ook de KNVB nog beter gaan controleren en daarnaar gaan handelen. In principe mag er natuurlijk niets bij de KNVB er doorheen glippen, dat kan bij justitie ook niet.

Appendix 9: Interview met Mark Boetekees (FBO)

Je eigen functie binnen de FBO is directeur, maar wat houdt deze functie in?

Wij werken met een team van 5 mensen bij de FBO. Waarvan drie juristen, een secretaresse en een parttime P & O adviseur. Ik ben zelf ook jurist, maar ben niet als fulltime jurist bezig. Ik heb ook mijn directieactiviteiten, dus representativiteit zaken. Ook dit soort dingen horen daarbij en allerlei overleggen, dus ik denk idealiter dat mijn tijdsbesteding tussen de 60 en 65 procent juridische dossiers is en dan 40 of 35 procent aan directieactiviteiten. Dat is het afgelopen halve jaar wel wat anders geweest, omdat wij een functie vacant hadden van een jurist. Daardoor heb ik wat meer juridische klussen moeten doen, maar die is inmiddels ook ingevuld. Dat moeten we even zien hoe zich dat verder ontwikkelt. Daarnaast hebben wij onlangs een bestuurswijziging aangenomen, waardoor ik naast directeur ook de bestuurder wordt van de vereniging. Daarnaast heb we ook een raad van toezicht geformeerd, met daarin 5 mensen. Die toezicht houdt op mij als directeur zijnde en de organisatie.

Welke functies heeft u bekleed voordat u de functie als directeur van de FBO had?

Ik heb bij de KNVB gewerkt, ruim 8 jaar. Ik ben daar in oktober 1997 begonnen, nadat ik daar eerst overigens stage had gelopen als net afgestudeerd jurist. Ik begon parttime als juridische medewerker betaald voetbal. Dat was drie dagen in de week als secretaris van de commissie beroep betaald voetbal. Daarna in februari ben ik twee dagen in de week secretaris ondernemersraad geworden van de KNVB. Vervolgens per 1 juli 1998, ben ik fulltime jurist op de afdeling betaald voetbal geworden. Allerlei dossiers en hoedanigheden die ik daar bekleeden, waaronder algeheel secretaris van het college van arbiters. Toen ben ik, toen is het allemaal heel snel gegaan, vanaf 1 december jurist betaald voetbal geworden en verantwoordelijk voor de juridische afdeling betaald voetbal. Dat is toen in 2 a 3 jaar uitgegroeid tot manager juridische zaken betaald voetbal. En later manager juridische zaken van de KNVB. Dat heb ik ruim 8 jaar gedaan.

Daarnaast ben ik alweer enige tijd penningmeester van de vereniging sport en recht. Ik zit in je de jury voor de scriptieprijs van sport en recht van de vereniging sport en recht. Met ingang van volgend jaar word ik de voorzitter van die jury en ik ben arbiter bij het instituut van de sportrechtspraak. Dan heb ik mijn activiteiten samengevat.

De FBO is een belangenvereniging van de betaalde voetbal organisaties.

Ja, wij zijn de werkgeversorganisatie en bestaan ruim 40 jaar. Wij zijn met name de laatste 3,5 jaar, sinds ik bij de FBO ben begonnen, zijn we toch een andere weg in geslagen. Wij zijn niet meer puur de werkgeversorganisatie, maar eigenlijk zijn we ons gaan ontwikkelen tot een soort van juridisch advies bureau en een P & O adviesbureau voor alle 38 clubs. Alle clubs kunnen bij ons komen met juridische vraagstukken, dus wij doen heel veel arbeidsovereenkomsten voor clubs, maar ook overeenkomsten met spelersmakelaars maken we of beoordelen we. Sponsorcontracten, andersoortige commerciële contracten, opleidingsvergoeding vraagstukken, solidariteitsvergoeding vraagstukken, tuchtzaken, arbitragezaken en eigenlijk alles wat juridisch van aard is kunnen ze bij ons afnemen. Daarnaast fungeren we eigenlijk ook als een bedrijfsjurist van de eredivisie en eerste divisie. Eredivisie is ook een eigen belangenvereniging, de Eredivisie CV. Daarnaast heeft de eredivisie nu ook Eredivisie live en daar zitten ook allerlei contracten bij. Ik ben bijvoorbeeld nu net bezig met een nieuwe sponsorovereenkomst voor de eredivisie en een nieuwe supplierovereenkomst. Ik heb zelf bijvoorbeeld de televisiecontracten gemaakt voor de NOS en dat doen we ook voor de eerste divisie. Dat doen we ook nog een stukje voor de eredivisie vrouwen. Eigenlijk om het in een zin samen te vatten wat we doen: zijn we een juridisch adviesbureau, naast het zijn van een belangenorganisatie, op het gebied van reglementaire, juridische en arbeidsrechtelijke vraagstukken voor de clubs. Daarnaast zijn we ook een juridisch adviesbureau voor de clubs, maar ook voor ere- en eerste divisie.

Wat is de voornaamste doelstelling van de organisatie?

De missie van de FBO is het vanuit uit je hoedanigheid als werkgeversorganisatie, verlenen van ondersteuning aan de leden op sociaal economische en juridische gebied. Dat dan in de breedste zin van het woord. Dat is eigenlijk ons missie statement. In samenwerking met de eredivisie en de eerste divisie doen wij dan ook de juridische ondersteuning verlenen van die twee entiteiten.

Is het ook een vakbond voor de clubs, want het onderhandelt ook tijdens de CAO? Hoe gaat het onderhandelingsproces tijdens de CAO?

Ja, wij doen inderdaad de CAO onderhandelingen namens de clubs. Wat wij dan doorgaans doen tijdens de contractonderhandelingen, wij stellen een onderhandelingsdelegatie samen. Bestaande uit twee mensen binnen onze organisatie, de laatste keer werden die bijgestaan door twee directieleden van eredivisieclubs. Dat waren Toon Gerbrands van AZ en Rob Venneman van FC Utrecht. Wij hadden toen ook nog Mario Kapitein, toen nog directeur van Helmond Sport. Met die partijen gaan we dan de onderhandelingen in, maar daar gaat wel een stuk afstemming aan vooraf. Eerst gaan wij een wensenlijst opstellen samen met onze clubs, die wensenlijst verzenden we dan naar de vakbonden. Zoals je weet heeft Nederland twee spelersvakbonden. Die doen hetzelfde, daarna hebben we een informeel gesprek met waar staan we nu eigenlijk. Dan ga je de onderhandelingen in, daar komt dan een onderhandelingsresultaat uit. Dat onderhandelingsresultaat leggen we dan voor aan onze clubs, of ze daarmee in kunnen stemmen. Als ze daar mee in kunnen stemmen, dan heb je dus in feite een overeenstemming over de nieuwe cao gekregen. Dan gaan we daarna nog eens de nieuwe CAO schrijven. Als die tekst dan ook weer rond is met de verschillende leden, dan geven we die tekst ook weer aan de clubs ter goedkeuring. Op die manier komt de CAO bij ons tot stand.

Is het vaak moeilijk om tot een overeenstemming te komen?

De laatste keer niet. De laatste keer ging het vrij simpel en waren we er in twee onderhandelingsronde eruit.

En hoe is het in het verleden geweest?

In het verleden is het inderdaad wel eens wat zwaarder en lastiger geweest. Maar dat is voor mijn periode als directeur.

Wat is voor een club de meerwaarde om lid te zijn van de FBO?

Nouja, wij zijn een expertise centrum. Voor een club is het dus het gebruik kunnen maken van de expertise die wij hier hebben. Dat is voor de clubs denk ik een belangrijke reden om lid te zijn van de FBO. Het feit dat je lid bent van ons, betekent ook dat je onder de werkingsfeer van de CAO valt. Dat is niet onbelangrijk, want wij hebben met de CAO de flexwet uitgeschakeld. Dat is voor clubs heel belangrijk is. In het verleden was het heel erg defensief gedacht van de clubs. Dan was het van als je niet lid was van de FBO, dan val je niet onder de CAO. Dat was voor mijn tijd. Nu is het anders. Als je niet lid bent van de FBO, dan kun je geen gebruik maken van onze expertise. Een goed voorbeeld is Vitesse. Vitesse maakt heel veel gebruik van onze expertise, dat betekent dat je als club kosten bespaart. Namelijk kosten op het inhuren van externe adviseurs, met name P & O adviseurs en juridische adviseurs. En Vitesse heeft medio 2007 kenbaar gemaakt dat ze 100.000 euro hebben bespaard aan externe advieskosten, omdat ze die adviezen inwon bij de FBO.

Doen jullie het juridische advies kosteloos?

De clubs doen een contributie aan ons, dat is een vast bedrag. Daar doen wij alles voor. Of ze wel of geen gebruik van ons maken, ze betalen hetzelfde bedrag. Het contributiebedrag zijn ze sowieso kwijt. Dus, je kunt dan beter maar veel gebruik van ons maken. Dat doen ook gelukkig steeds meer clubs. Heel veel clubs die er gebruik van maken: Utrecht, Vitesse, NAC, Twente. Dat zijn allemaal clubs die geen eigen juristen in dienst hebben. Die maken heel veel gebruik van ons.

Tegenwoordig zijn de clubs dus meer lid, omdat ze ook positieve kanten van de juridische adviezen zien. En niet meer zoals vroeger om alleen maar onder de CAO te mogen vallen?

Ja, de clubs zien tegenwoordig de toegevoegde waarde van de FBO en het lid zijn hiervan.

Wat is de visie van de FBO ten opzichte van de zaakwaarnemers?

Het is een heel lastig dossier, wat ik je ook al had verteld in de e-mail aangaf. Ik ben nu denk ik inmiddels 11 jaar betrokken bij het dossier spelersmakelaars. Het is een verschrikkelijk lastig dossier. Je kunt je de voetbalwereld tegenwoordig niet meer voorstellen zonder zaakwaarnemers. Ik vraag mijzelf nog wel eens af wat de toegevoegde waarde van een zaakwaarnemer is. Daar kom ik straks nog wel even op terug. Ik denk dat het met name van belang is dat het goed wordt gereguleerd. Dat is lastig, want je krijgt het niet dicht. Dat heeft zowel te maken met spelers als met de makelaars en de clubs zelfs. Want hoe gaat het in de praktijk. Als jij als club zijnde die ene speler wil hebben, kijk naar Alves, en die heeft geen gelicentieerde zaakwaarnemer. Dan ga je toch constructies bedenken om rond het reglement heen te werken. Daar doen gelicentieerde zaakwaarnemers aan mee, daar doen advocaten aan mee, daar doen clubs aan mee en daar doen spelers aan mee. Dat maakt het heel lastig.

Nu wat vragen over de spelersmakelaars in de markt en over de reguleringen. Wat zijn volgens u de taken van een zaakwaarnemer? Is dat alleen de contractonderhandelingen of gaat het nog verder tot loopbaanbegeleiding?

Vanuit de reglementen is daar niet een bepaald idee over. Ik heb je al eerder gezegd, maar ik vraag mij af wat de toegevoegde waarde van een zaakwaarnemer is. Het zijn doorgaans niet de mensen die het beste op de hoogte zijn van de reglementen, even los van de mensen die dat wel zijn. Maar we hebben een groot aantal zaakwaarnemers, we hebben het over de zaakwaarnemers met een licentie. We hebben er meer dan 100 inmiddels. Dat zijn niet altijd mensen die goed op de hoogte zijn van de reglementen. Ik vind niet dat de toegevoegde waarde voor een speler is, dat je dan een expert heb op het gebied van de reglementen. Als je dat wil, dan kun je beter een advocaat inhuren. Daar zie ik dus geen toegevoegde waarde van de zaakwaarnemer. Ik zie überhaupt geen toegevoegde waarde van de zaakwaarnemer. Het voorbeeld wat ik altijd aanhaal over deze kwestie, is dat er spelers zijn, die actief bezig zijn een belangenbehartiger (spelersmakelaar) nodig hebben. Op het moment dat ze geen speler meer zijn, dan worden ze zaakwaarnemer. Toen ze speler waren konden ze het blijkbaar niet zelf. Op het moment dat ze geen speler meer zijn, dan kunnen ze ineens zaakwaarnemer worden. Dat vind ik het beste argument om vraagtekens te zetten bij de toegevoegde waarde van zaakwaarnemers.

Als toegevoegde waarde wordt vaak gezegd dat jonge voetballers nog niet veel verstand hebben van de contractonderhandelingen en dat zaakwaarnemers ze daarin kunnen begeleiden en beschermen. Dat zou een toegevoegde waarde kunnen zijn?

Oke, maar dan is de toegevoegde waarde van de zaakwaarnemer dat die een speler kan bijstaan in de contractonderhandelingen. Dan is het natuurlijk even de vraag of een advocaat dat niet veel beter kan, of bijvoorbeeld een bemiddelingsbureau. Die dat gewoon als hun professie hebben. Ik ben nu nogal negatief. Even los van de goede zaakwaarnemers. Ik denk namelijk dat de belangrijkste reden van het hebben van een zaakwaarnemer, het netwerk van de zaakwaarnemer is. Het netwerk in de clubs.

De goede voetballers: Wesley Sneijder en Ruud van Nistelrooy, die hebben in principe geen spelersmakelaar nodig. Want die zijn zo gewild en die komen wel bij een andere club aan de slag. Die moeten een goede fiscalist of een jurist hebben, ik noem maar wat. Dus, wat is de toegevoegde waarde van een zaakwaarnemer? Ik denk dat dit een goede vraag is, wat je in je onderzoek moet mee nemen.

Als ik je zo hoor praten, dan denkt u dat de kwaliteit van de zaakwaarnemers in Nederland laag ligt?

Dat is moeilijk, want je mag ze niet allemaal over een kam scheren. Ik heb ook in de praktijk mee gemaakt. Dat als je kijkt naar de meer dan 100 zaakwaarnemers, die een licentie hebben. Dat zijn dan niet allemaal goede zaakwaarnemers.

Maar ze hebben wel allemaal die licentie gehaald? Die als erg moeilijk wordt ervaren.

Jij zegt dat die moeilijk is, maar naar mijn mening is dat het tegenovergestelde. Maar daar komen we straks nog wel op terug als we het over de licentie hebben. Dan zal ik je schetsen hoe het vroeger ging. Maar het halen van het examen van je licentie is natuurlijk een makkie. Dat is echt zo, het zijn 20 multiplechoice vragen. Waarvan 15 door de FIFA gesteld worden en 5 door de KNVB. Dat is natuurlijk een makkie. Zelfs als je toevallig goed gokt, kun je de licentie nog halen.

Het slagingspercentage ligt wel heel laag in Nederland?

Dat zegt misschien meer over de deelnemers, dan over de zwaarte van het examen.

Vind je dat de regulering noodzakelijk zijn in de markt van zaakwaarnemers of vindt je dat er een vrije markt moet zijn?

Het gaat mij niet zozeer om of je het zijn van een zaakwaarnemer moet reguleren. Dat vind ik niet zo belangrijk. Die licentie vind ik ook niet zo belangrijk. Wat ik veel belangrijker vind, is dat er bepaalde spelregels moeten gelden. Voor de mensen die het vak zaakwaarnemer beoefenen. Ik vind met name de transparantie belangrijk. Wat je toch nog wel veel hoort is dat er schimmigheid is in de betalingen van zaakwaarnemers. Vergis je niet, het geld dat een club moet betalen of een speler. Met name als een club moet betalen aan een zaakwaarnemer, dan is dat geld wat wegvloeit uit de voetbalwereld. Als ik als club zijnde een speler haal van een andere club en die heeft nog een contract bij die andere club. Dan moet ik dat contract af gaan kopen. En als ik dan betaal aan die andere club, dan is het geld wat in de voetbalwereld blijft. Want die club, die dat geld ontvangt, zal dat weer gebruiken om te investeren in de jeugdopleiding of het halen van andere speler. Het geld wat naar een

zaakwaarnemer gaat, zal weggaan uit de voetbalwereld. Dat wordt ook niet meer geïnvesteerd in de voetbalwereld. Dat is natuurlijk ook een belangrijk punt van kritiek op de spelersmakelaars. Het kost een hoop geld en dat geld vloeit allemaal uit de voetbalwereld. Als Real Madrid 95 miljoen moet betalen voor Cristiano Ronaldo aan Manchester United. Dan is dat geld niet weg uit de voetbalwereld. Manchester zal dat misschien gebruiken voor zijn opleiding en het aantrekken van een nieuwe speler. Uiteindelijk wordt het voetbal daar beter van, want het geld blijft in de voetbalwereld. Als ik 10 miljoen moet betalen aan een zaakwaarnemer van Cristiano Ronaldo, dan is dat 10 miljoen wat weggaat uit de voetballerij. Dat is natuurlijk een punt van kritiek, die je vanuit de club vaak hoort. Want een zaakwaarnemer investeert niet in een speler, hooguit stopt die er tijd in. Geen geld in ieder geval. Die licentie vind ik niet het belangrijkste aspect van de regulering van zaakwaarnemers. Maar die makelaars zijn geen lid van nationale voetbalbond. Dus ze moeten op de een of andere manier wel gebonden zijn aan die reglementen. Dat is wat mij betreft het belangrijkste aspect van die licentie. Want als je in Nederland een licentie wilt verkrijgen, moet je niet alleen slagen. Dan moet je ook een licentieovereenkomst afsluiten met de KNVB. En op grond van die licentieovereenkomst ben je weer verplicht om de reglementen van de KNVB na te leven. Daar zit wat mij betreft het belangrijkste aspect, dat makelaars verplicht zijn bepaalde spelregels die gelden voor zaakwaarnemers na te leven. Daar zit wat mij betreft een veel groter belang. Je moet proberen die schimmigheid van die betalingen volledig transparant te maken. Transparantie is belangrijk en niet dat allerlei transacties via weet ik veel wat voor exotische eilanden plaatsvinden om maar belasting te ontduiken. Dat is voor mij het belang van het reguleren van de zaakwaarnemers, transparantie.

U heeft het nu misschien ook over het clearinghouse idee, zoals het in Engeland aanwezig is? Waarbij te zien waar alle transfers heen gaan en welke makelaar heeft meegeholpen bij welke deal en wat zijn commissie daarbij is.

Ik heb toevallig gister bij een overleg van de KNVB gezeten over de invoering van een clearinghouse in Nederland. Daar ben ik absoluut een voorstander in, want dat past ook weer in de transparantie waar ik het zojuist over had.

Ik ben ook zelf betrokken geweest met de totstandkoming van de nieuwe regeling dat bij elke transactie aangegeven moet worden wat een zaakwaarnemer verdiend heeft. Dus, de vergoeding die een zaakwaarnemer krijgt bij de totstandkoming van een contract. Dat moet in het spelerscontract worden opgenomen. Dat past ook in het kader van transparantie. Het is goed dat spelers zelf ook te weten komen. Ik denk dat veel spelers niet wisten hoeveel hun eigen zaakwaarnemers aan hen verdienden. Laat ook de spelers maar eens realiseren wat een zaakwaarnemer verdient. Het is heel simpel. Over het algemeen heeft een club een x-bedrag tot zijn beschikking voor een bepaalde speler. En dat bedrag in inclusief de vergoeding die aan de zaakwaarnemer betaald moet worden. Als ik 100.000 euro heb om die speler te halen, en ik moet 20.000 euro aan zijn zaakwaarnemer betalen. Dan heb ik nog maar 80.000 euro voor de speler.

Hoe kijkt u aan tegen de publicatie van alle zaakwaarnemers en de cliënten, die een zaakwaarnemer onder zijn hoede heeft? De KNVB heeft als het goed is hiervan een database, althans alle zaakwaarnemers moeten elk jaar doorgeven wie ze onder contract hebben staan. Het is goed mogelijk om deze te publiceren? Hoe staat u hier tegenover? Dit zou de transparantie kunnen verhogen in de markt, aangezien dat ontbreekt tegenwoordig.

Deze lijst gaat ook gepubliceerd worden. Daar staat dan op van elke zaakwaarnemer, welke spelers deze onder contract heeft staan. Dit is ook weer een goede ontwikkeling in het kader van transparantie. Dus dat niet alleen de adresgegevens van de makelaar weergegeven worden, maar welke spelers onder hun contract staan. Daarbij komt niks te staan over de lengte van het contract tussen speler en makelaar. Denk bijvoorbeeld bij Roger Linssen, daar komt dan te staan dat die Boulahrouz en Van Nistelrooy bij te staan.

Vaak kan de zaakwaarnemer ook beslissen over de toekomst van een speler. Door het bestaan van een machtsituatie in het voordeel van de zaakwaarnemer, zijn de spelers afhankelijk. Dat kan dan mensen aantrekken die er misbruik van willen maken. Dit kan leiden tot enkele zaakwaarnemers die eigen gewin nastreven. Zie je dat veel terug bij zaakwaarnemers? Eigen gewin nastreven is bijvoorbeeld het snel sluiten van transferdeals of contracten, waardoor de zaakwaarnemer bijv. een commissie kan ontvangen.

Of het veel gebeurt weet ik natuurlijk niet, ik zit hier zelf in Maarsbergen en niet bij de clubs aan de onderhandelingstafel. Maar ik weet wel dat het gebeurt. Ik weet dat het een half jaar geleden is gebeurd. Dat een bepaalde speler naar twee clubs toe kon en dat de zaakwaarnemer duidelijk een voorkeur voor een van de twee had. Omdat de zaakwaarnemer daar meer geld zou krijgen. Dus het komt voor inderdaad. Uiteindelijk is de speler niet gegaan naar de club, waar de zaakwaarnemer meer geld kon ontvangen.

Ze streven zelf ook eigen gewin vaak na, want het zijn gewoon mensen. En die willen het liefst het beste voor zichzelf. Ik weet niet of je de film kent van Jerry Maguire, die van Tom Cruise. Die gaat over zaakwaarnemers. Deze film moet je echt een keer zien. Die gaat over het ideaalbeeld van een zaakwaarnemer.

Hoe kan de CAO voor contractspelers gezien worden tijdens de contractonderhandelingen tussen speler (met behulp van een makelaar) en club?

Het is dwingend, er wordt niet onderhandeld tijdens de contract onderhandelingen. Er staan weinig bepalingen in, waarover je kunt onderhandelen. Er worden weinig afwijkingen gemaakt van de CAO.

Artikel 6 gaat over de beëindiging van een arbeidsovereenkomst, daar kun je sowieso niet van afwijken. Het salaris wordt er niet ingeregeld, behalve het minimum. Daarnaast nog over jeugdspelers die parttime in dienst zijn. Voor zover mij bekend wordt er niet onderhandeld over de CAO voor contractspelers. Deze is gewoon 1 op 1 van toepassing op de individuele arbeidsovereenkomst.

Wat vindt u van de regulering ten opzichte van de vertegenwoordigingscontracten tussen speler en zaakwaarnemer? Deze mag maar twee jaar duren, wat vind je van deze lengte?

Dat vind ik niet zo'n belangrijke regeling, omdat de overeenkomst tussen een speler en makelaar een overeenkomst van opdracht is. Het voordeel van een overeenkomst van opdracht is, dat die makkelijk tussentijds opzegbaar is. Ik vind dat dus niet zo een belangrijke regeling. Het is goed dat een speler niet tot een eeuwigheid in dage vastzit aan een zaakwaarnemer als die een contract heeft gesloten. Vandaar dat het niet verkeerd is om te zeggen dat het maar twee jaar mag duren en dat het niet automatisch verlengd mag worden. Het moet expliciet overeen gekomen worden om tot een verlenging te komen. Ik denk ook weer in het kader van transparantie en duidelijkheid, dat het goed is. Maar over het algemeen kun je wel makkelijk onder zo'n contract uit kan komen, tenzij daar contractueel anders is overeengekomen.

Hoe is de machtsituatie tussen een makelaar en een club? Is het vaak het geval dat een zaakwaarnemer bij een club heel veel macht heeft en dat de club vooral met hem zaken doet?

Nogmaals, ik sta hier nogal ver van de praktijk af. Maar ik denk in bepaalde situaties wel. Je moet ook als club wel een beetje oppassen. Maar er zijn wel verhalen bekend, waarbij zaakwaarnemers behoorlijk wat invloed hebben binnen een club. Het zij dat ze de zaakwaarnemer zijn van de coach. Het zij, dat ze goede contacten hebben met de directie van de club of anderszins.

Dit is niet goed voor een club natuurlijk. Naar mijn mening, moet je als club er altijd voor zorgen dat je zelfstandig verantwoordelijk bent voor je organisatie. En dat je niet afhankelijk bent van sponsors, financiers en ook niet van spelersmakelaars. Je moet wel in staat zijn om op een goede wijze je organisatie te runnen. Het is gewoon een bedrijf een betaald voetbal organisatie. Dan moet je niet teveel last hebben van buitenaf, dan denk ik dat het niet goed is.

Hoe kijkt u tegen een licentie aan?

Nou, hoe zal ik het zeggen. De licentie is een beetje een wassen neus, omdat er zoveel constructies zijn om buiten de licentie om zaken te doen. En dat gebeurt ook, zonder dat ik dat overigens goedkeur. Maar het is gewoon een feit dat heel veel mensen zonder een licentie toch behoorlijk wat invloed hebben en als zaakwaarnemer kunnen opereren. Als je dat gewoon niet dicht krijgt gereguleerd, dan moet je jezelf afvragen of het wel zin heeft om die licentie als eis te blijven stellen. Ook in het kader van de wetgeving op het gebied van arbeidsbemiddeling is de vergunningsplicht afgeschaft.

Ik vind dat het helemaal niet moeilijk om een licentie te halen. Als je een beetje goed kan leren, dan is het redelijk eenvoudig om die licentie te halen. Als jij nooit met de reglementen werkt, dan is het lastig om ze ineens uit je kop te leren.

Is het licentiesysteem ook niet nodig om het clearinghouse idee tot stand te kunnen brengen?

Nee, dat hoeft absoluut niet. Het belangrijkste is dat je een manier vindt, waardoor je de zaakwaarnemers, al dan niet met een licentie, onder de reglementen van de bond vallen. Het clearinghouse zal dan een bondreglement worden. Als je een andere weg hebt waarlangs je die verplichting jegens makelaars kan veilig stellen, dan is wat mij betreft zo'n licentie niet nodig.

Een voorbeeld om dit op te lossen is bijvoorbeeld dat een club en een speler alleen zaken mogen doen met een zaakwaarnemer, indien die verplicht partij wordt bij een contract. In dat contract leg je vast dat alle

contractpartijen verplicht zijn om de reglementen van de KNVB na te leven. Dan heb je die binding van de reglementen ook bewerkstelligt. Dus er zijn andere manieren dan een licentie om dat te bewerkstelligen.

Zijn er veel verschillen tussen de examens tussen de verschillende landen, welke volgens de FIFA reglementen nagenoeg hetzelfde moeten zijn?

Ik weet wel dat er veel gesjoemeld wordt. Als je kijkt naar de Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse landen, dat ik daar hoor dat de slagingspercentages op 100 procent liggen op de laatste examens. Terwijl wij in Nederland een slagingspercentage van onder de 10 procent hebben. Het laagste slagingspercentage ooit is, dan klopt er iets niet. Die mensen in Zuid-Amerika of Afrika zijn niet ineens veel slimmer dan wij in Nederland. Dus daar wordt gewoon gesjoemeld.

Kan de FIFA daar iets aan doen?

Ja, door strengere controle uit te voeren. Maar goed het zijn ook allemaal politieke spelletjes die daar gespeeld worden. Het is lastig.

Maar nogmaals, vroeger was het examen veel moeilijker. Nu zijn het een paar multiple choice vragen. Vroeger was het zo dat je dan bij mij aan tafel kwam zitten, met nog een medewerkster van mij erbij. Dan hadden we gedurende een uur of anderhalf uur de kennis van de reglementen getest. Dan kun je niet gokken, want in zo'n gesprek is de kennis veel makkelijker de kennis te toetsen. Ik heb dat een aantal jaar gedaan en daarin hebben er maar twee een licentie verkregen. Dat was in een jaar of 5. Dat was eind 1998 tot 2003 ongeveer. Daarna moest je nog wel een bankgarantie afgeven, voordat je spelersmakelaar mocht worden.

KNVB en FIFA verschillen over het feit of het om de 5 jaar herhaald moet worden?

De KNVB reglement is aangepast en er staat nu in dat het om de 5 jaar herhaald moet worden dit examen. Dit staat in de laatste versie, die je kan vinden op de KNVB website. Er is wel een procedure aanhangig gemaakt in België tegen deze regeling. Maar die is nog bezig.

In principe ben ik wel voor een beperkte geldigheidsduur van die licentie, maar ik heb daar wel mijn juridische vraagtekens bij in het kader van vrijheid van beroepsuitoefening.

De Piau case is ook een zaak die aanhangig is gemaakt bij de Europese Commissie, om de FIFA reglementen ongeldig te verklaren.

Dat klopt inderdaad, maar daar heeft het hof duidelijke uitspraken over gedaan. Het hof in eerste aanleg heeft gezegd dat het reglement niet in strijd is met het mededingingsrecht.

Toen hebben ze nog niet gekeken naar vrije mobiliteit van werknemers binnen de EU?

Je hebt daar helemaal gelijk in, maar dat is niet de primaire taak van het Europese hof. In eerste instantie is de klacht ingediend bij de Europese Commissie en die gaat niet over het vrije verkeer van personen en diensten. Die toets op het mededingingsrecht. Daaruit kwam het besluit dat die niet in strijd is met het mededingingsrecht. De FIFA reglementen staan dus wel sterk, want het is overeengestemd met de Europese Commissie.

Er zijn wel geluiden dat de FIFA zijn systeem ingrijpend wil gaan veranderen. Maar daar zal ik niet al te ver over uitwijden. Dat gaat dan ook onder andere over het afschaffen van de licentie.

Wat vindt u van het tarievenstelsel die gebruikt wordt in de wereld van de zaakwaarnemers? Zou een vast uur tarief geen betere oplossing zijn om voor een betere transparantie te zorgen?

Het vaste uur tarief vind ik inderdaad veel inzichtelijker, dan wat er nu gehanteerd wordt. Ik vind het van de zotte dat de club moet betalen. Daar kun je dan nog wat van zeggen. Ik heb nu zelf net een nieuwe medewerker in dienst genomen via een bemiddelingsbureau. Dan moet ik het bemiddelingsbureau een bedrag betalen. Maar dan betaal ik eenmalig een bedrag aan het bemiddelingsbureau. Maar ik ga toch niet elk jaar een percentage betalen, dat zij hier in dienst is. Ik ben toch niet gek. Dat is natuurlijk een beetje raar, dat een speler ervoor kiest om met een zaakwaarnemer op de proppen te komen. Dat hoeft van een club helemaal niet en vervolgens sluit je een contract van 3 jaar af. Dan moet je elk jaar een percentage van het salaris van die speler, naar die zaakwaarnemer over maken. Als je het dan eenmalig zou moeten betalen zou er al wat minder kritiek zijn. Dat tikt behoorlijk aan als iemand een miljoen verdient. Bijvoorbeeld bij de eredivisie is het gemiddelde inkomen 335.000 euro en het minimum percentage is 3 procent. Dan heb je toch al snel 9 a 10.000 euro per jaar. De bedragen en percentages zullen een stuk hoger liggen.

Hoe kijkt u tegen de KNVB aan als de controlerende rol in de markt van zaakwaarnemers? Ze zijn niet heel erg actief als een controlerende factor. Bijvoorbeeld in de zaak Treffers.

Ja inderdaad, in de zaak Treffers is een sanctie opgelegd. Hij heeft een voorwaardelijke boete gekregen. Die zaak is afgedaan, de tuchtcommissie heeft geoordeeld dat hij in strijd met de reglementen heeft gehandeld en naar aanleiding daarvan hebben ze een sanctie opgelegd.

PSV heeft toen ook gezegd van we doen geen zaken meer met Treffers en toen PSV een contract wou verlengen van een speler, die alleen vertegenwoordigd wou worden door Treffers, moest PSV opnieuw met Treffers in zee gaan. Heeft de makelaar dan niet veel meer macht en invloed dan spelers en clubs?

Ja, dat is waar. De KNVB is verantwoordelijk voor het opstellen en het naleven van het reglement. Ik heb daar zelf met mijn neus bovenop gezeten, omdat het natuurlijk onder mijn afdeling viel. Het lastige is gewoon dat ook bij de zaakwaarnemers het normale tuchtregime van de KNVB van toepassing is. Een van de belangrijkste regels daarin, wat ook in strafrecht geldt is dat een bewijs is geen bewijs. Dus het is heel moeilijk om je bewijs rond te krijgen in een tuchtzaak over zaakwaarnemers. We hebben heel vaak in de media gezien dat een speler roept dat die een bepaalde zaakwaarnemer heeft en waarvan wij dan weten dat die geen licentie heeft. Op het moment dat je dan zo'n zaak gaat onderzoeken dan komen er geen bewijsmiddelen op tafel waaruit blijkt dat die speler daadwerkelijk wordt bijgestaan door die zaakwaarnemer zonder een licentie. En dan houdt het op. Als je dat bewijs niet krijgt, dan kun je ook geen sancties opleggen. Dat maakt het voor de KNVB buitengewoon lastig.

U staat dus vooral achter een verhoogde transparantie in de markt, dat er meer duidelijk wordt over de commissies en over de transfers. Is het dan zo dat de hele publieke opinie het te weten moet komen of alleen het groepje belanghebbende?

Nee, wat mij betreft hoeft niet Jan en alleman het te weten te komen. Waar het mij om gaat is dat de speler het weet en dat de club het weet. Dat het dan bekend wordt gemaakt bij een instantie die het toetst, dat is dan de KNVB. Daarnaast de betaling via een clearinghouse. Daarnaast kun je nog overwegen dat elk makelaarskantoor jaarlijks zijn financiën moet overleggen aan de KNVB. Zoals dat ook bij de clubs werkt in kader van het licentiesysteem. Als je het op die manier doet, en dan zijn er nog wat aanvullende maatregelen, dan vind ik dat wel voldoende.

Appendix 10: Interview met Roberto Branco Martins (ProAgent)

Welke functies heeft u bekleedt voordat u de functie van directeur bij ProAgent kreeg?

Ik werk nu al ongeveer 10 jaar in het betaalde voetbal industrie. Ik ben een afgestudeerd jurist. Ik heb gewerkt bij de FBO, dat was mijn eerste baan. Dat was op parttime basis. Daar was ik verantwoordelijk voor European Affairs, ik ben altijd bezig geweest met contracten en Europees recht in internationaal rechtelijk zin. Na de FBO heb ik gewerkt bij het Asser Instituut, het international sports law centre. Daar ben ik ook bezig geweest voor projecten van de Europese Commissie. En die projecten hadden ten doel om te onderzoeken of het mogelijk was te komen tot een Europees sociaal dialoog. Dat onderzoek is eigenlijk wel de grondlegging geweest van de activiteiten nu ook van de FBO op het gebied van sociale dialogen. Dus dat is mijn achtergrond.

Wat is de voornaamste doelstelling van ProAgent?

We zijn tweeledig, in de eerste instantie zijn we een lobby organisatie, belangenvereniging voor spelersmakelaars. Spelersmakelaars die hebben vaak ten onrechte, in mijn optiek, te lijden van een negatief imago. Ook een negatieve beeldvorming, vaak ingegeven door de media. Dat proberen we te doorbreken door aan te geven dat, als er al problemen zijn, dan is het niet altijd per definitie de schuld van de zaakwaarnemer. Daarnaast is ProAgent een service organisatie. Staan wij onze leden bij met raad en daad. Het aantal leden is ongeveer 53 dus ongeveer 50 procent van de markt, maar het is wel 90 procent van de financiële draagkracht. De leden kunnen dus altijd ProAgent bellen met elke vraag die ze hebben. 9 van de 10 keer is die vraag juridische getint, dus contractaspecten en onderhandelingsaspecten. Dus zo zou je het kunnen zeggen.

Uit hoeveel werknemers bestaat ProAgent?

Ik ben zelf fulltime in dienst bij ProAgent, als directeur. Daarnaast hebben we ook een bestuur, dat zijn niet echt werknemers, maar die staan me wel bij met raad en daad. En ik heb een assistente, die op parttime basis werkt. En ik werk met twee medewerkers, die een soort stagiaires zijn. De rest van de werkkraft komt ook uit onze partnerships. Wij hebben een advocatenkantoor, verzekeringskantoor en een bank die partners zijn. Daarnaast hebben we nog twee partners, maar die zijn wat minder relevant. Maar zij dragen ook bij met raad en daad.

Op de website staat dat Pro Agent een opleiding voor de leden wil realiseren. Is dit dan een opleiding, waardoor je gemakkelijker de licentie kan halen?

Kijk, wij hebben nu een discussie gehad over het feit dat de spelersmakelaarslicenties opgeschort zouden worden. Dat ze dus 5 jaar geldig zouden zijn, en dat je daarna dan opnieuw examen moet doen. Wij denken dat dit niet een realistische regel om transparantie en professionaliteit te garanderen binnen de beroepsgroep. Dus wij streven ernaar om, in samenwerking met andere overkoepelende organisaties waaronder ook sportbonden, te komen tot een soort van permanente educatie. En dat dan te koppelen aan een licentie, maar dat is nu misschien nog een brug te ver. Ik denk dat je de opleiding nu een beetje ruim moet zien. Wij houden nu hele specifieke, hoogwaardig seminars voor onze leden. Dat doen we 2 a 3 keer per jaar. En daar nodigen we goede sprekers voor uit. Dus als je als lid van ProAgent die seminars bijwoont, dan ben je feitelijk altijd up-to-date.

Waar ligt bij u de voorkeur in het betaling systeem? Het tarievenstelsel of op basis van commissie?

Op dit moment is er totaal geen vast betalingssysteem voor makelaars. Dat hangt er ook vanaf wat voor diensten de spelersmakelaar aanbiedt. Ik hoop ook dat dit in je onderzoek naar voren komt, want een spelersmakelaar doet zaken voor een speler, maar kan ook heel goed voor een club werken. En dat gebeurt natuurlijk heel erg vaak. En ik denk dat de basis is, dat je moet kijken welke diensten een spelersmakelaar verleent. Als de spelersmakelaar de club een dienst verleent dan moet daar een factuur tegenover staan. Dus een lump sump van een x bedrag, voor de dienst die geleverd is door de spelersmakelaar. Het is dus duidelijk dat een zaakwaarnemer niet alleen actief is voor spelers, maar ook voor clubs. Ik hoop dat je daar ook vanuit gaat bij je onderzoek.

De betalingen bij spelers is nu gebruikelijk om een commissie te gebruiken gekoppeld aan het jaar salaris. Dat is de wijze van betaling die je nu kent. Ik denk dat in de praktijk de betalingen gekoppeld worden aan het jaarsalaris. En dan is 5 a 7 procent gangbaar. Conform de FIFA reglementen is het zo als je niks afsprekt dan is er een bodem van drie procent. Ik denk dat de manier is om een spelersmakelaar te betalen. En nogmaals, het is wel afhankelijk van welke diensten de spelersmakelaar levert.

Is ProAgent vooral gericht op Nederland of Europa? Het is namelijk een markt met een internationaal karakter met veel internationale transfers.

ProAgent is in Nederland opgericht. Wij hebben vanuit ProAgent wel het initiatief genomen tot de creatie van de European Football Agent's Association (EFAA). Die is inmiddels ook opgericht met 8 leden: Nederland, Frankrijk, Italië, Portugal, Duitsland, Spanje, Frankrijk en Engeland. Leden van de EFAA kunnen alleen maar nationale associaties zijn, dus zoals ProAgent. Om je vraag te beantwoorden, ProAgent maakt onderdeel uit van een overkoepelende organisatie, maar het heeft zelf wel aan de wieg gestaan van de oprichting daarvan. Het is dus ingegeven, mede door het feit dat het een internationale markt is en onze wederpartijen ook internationaal zijn.

Wat zijn de taken van een zaakwaarnemer? Houdt dit op na de contractbesprekingen of gaat dit door tot aan investeringsadvies en dergelijke?

Dat hangt er helemaal vanaf. Ik denk niet dat wij in stereotype moeten gaan denken. Elke spelersmakelaar heeft zijn eigen kwaliteiten en heeft zijn eigen diensten pakket dat die aanbiedt. Als je kijkt naar een spelersmakelaar die 80 spelers onder contract heeft staan, dan kan die dat nooit alleen doen. Dan zal het een spelersmakelaar zijn met een backoffice, waar naast arbeidsbemiddeling ook services worden verleend als financiële dienstverlening en dergelijke. Dat is gewoon compleet afhankelijk. Er is geen stereotype definitie van een zaakwaarnemer. Dat is wat men wel eens vergeet. Men denkt vaak van als ik een stempel op druk op het beroep spelersmakelaar, dan heb ik iedereen te pakken. Dat is eigenlijk niet realistisch te noemen. Ik denk dat de werkzaamheden van een spelersmakelaar conform de definitie die er is, die definitie ziet dat puur en alleen op de contractonderhandelingen. Het bij elkaar brengen van twee partijen met als doelstelling het aangaan van een arbeidsovereenkomst, dat is de definitie die aan een player's agent wordt gegeven conform de reglementen. Ik denk echter, dat vandaag de dag, de spelersmakelaar veel meer kan doen. Maar nogmaals, het hangt ook af van de persoon. Ik vind het heel moeilijk, zo niet onmogelijk, om een definitie te geven van dit is een spelersmakelaar. Bijvoorbeeld voor jou kan een spelersmakelaar iemand zijn, die je op elk moment van de dag kan bellen. Dat is dan jouw steun en toeverlaat. Bijvoorbeeld als de veters van een speler te strak zitten, dat die dan kan opbellen van: wat moet ik doen? Maar het kan ook zijn, dat jij als speler behoefte heb aan een spelersmakelaar die je drie keer hoort tijdens je hele carrière. En dat is tijdens het afsluiten van je contract. Dat is net waar een speler behoefte aan heeft. Ik denk dat het heel moeilijk te beantwoorden is en dat er geen generaal, algeheel antwoord is.

Wat vindt u van de kwaliteit van de actieve zaakwaarnemers? Is deze hoog genoeg of kan deze nog hoger? Dan heb ik het alleen over de makelaars met een licentie.

Daar sla je natuurlijk al de spijker op zijn kop. Ik denk dat makelaars zonder licentie eerst in kaart gebracht moeten worden en dat je dan kunt beoordelen, wat die dan zeg maar doen. Ik ga er nu even vanuit dat een makelaar die geen licentie heeft, niets voor niets geen licentie heeft.

De kwaliteit van de makelaar met een licentie, ik kan ze natuurlijk niet allemaal over een kam scheren. Maar wat ik wel heb gemerkt, en wat ik heb gemerkt in het pushen van ProAgent, is dat de kwaliteit vrij hoog is. Ik denk dat de meerderheid van mijn leden, dat die mensen/bedrijven zijn die op een professionele manier werken. Soms wat te maken krijgen met moeilijkheden in de markt en natuurlijk soms ook wel een beetje 'streetwise' te zijn om bepaalde deals te sluiten, maar dat is inherent aan de voetbalwereld. Ik vind niet dat die een laag werkethos hebben of wat dan ook. Dat denk ik niet.

Ik denk wel dat de diensten van ProAgent erg complementair zijn op de werkzaamheden, die zij uitvoeren. En dat het ook goed is voor hun professionaliteit en voor het niveau van hun werkzaamheden dat zij een ProAgent achter de hand hebben. Een soort vangnetconstructie, als zij problemen hebben met contracten dan kunnen wij hun dienstverlening naar een hoger niveau brengen.

Er zijn op dit moment veel regulering in de markt van zaakwaarnemers met als het beste voorbeeld de licentie. Zijn deze reguleringen noodzakelijk om de markt goed te laten werken? Wordt het gebruikt om het aantal zaakwaarnemers te verminderen in de markt of is het bijvoorbeeld nodig om de markt goed te laten functioneren?

Je haalt nu een paar aspecten aan, die ik per geval moet behandelen. Eerste instantie zeg je of reguleringen nodig zijn om spelersmakelaars te beperken. Nou, ik denk dat het inmiddels bewezen is dat dit een verkeerd middel is om een bepaald doel te bereiken. Ik denk dat een striktere regulering niet leidt tot een beperking van het aantal makelaars. Een striktere regulering leidt uiteindelijk alleen maar tot het afschrikken van makelaars om de licentie te halen. Dat zal dan weer leiden tot een grotere poule van zaakwaarnemers, die geen licentie bezitten. Waar je dan helemaal geen toezicht op kan houden. Dat is dan een ding. Mocht dat een doelstelling zijn van de

overkoepelende 'governing bodies', dan schieten ze voorbij aan het echte behalen van het doel. Integendeel, zou ik bijna zeggen, want ze behalen andere resultaten wat niet wenselijk is in hun optiek.

Het tweede element dat je noemt, is de huidige regulering voldoende of zou het anders moeten. Ik denk dat de huidige vorm van regulering heel erg diffuus is. Er is een groot probleem voor spelersmakelaarspraktijken. Dan moet ik even een technisch verhaal gaan vertellen. Juridisch gezien zijn de reglementen van verenigingen niks meer en niks minder dan een privaatrechtelijke overeenkomst. Ik word lid van een vereniging of ik onderwerp mij aan jou regels, dat is een privaatrechtelijke overeenkomst. Maar dwingend recht heeft voorrang op die regels. Als ik dan kijk naar de activiteiten van een spelersmakelaar, dan zie ik iemand die bezig is met het aanbieden van een dienst. En dat is, zoals ik net al zei bij de algemene definitie, arbeidsbemiddeling. En op arbeidsbemiddeling is een specifiek, juridisch regime op van toepassing. Dat is internationaal en nationaal zo en die regelingen die hebben voorrang boven die verenigingsrechtelijke reglementen. Wat ik daarmee wil aangeven, dat er nu een oerwoud van regels is. Inclusief de verenigingsreglementen, waar sancties op staan bij overtredingen. Dat je dan een situatie creëert, waarbij je eigenlijk niet meer weet wat nou van toepassing is op de spelersmakelaars. Spelers weten het niet, clubs weten het niet en de makelaars weten het ook niet. Als een makelaar mij vraagt om advies, dan zeg ik dat hij een ding altijd in zijn achterhoofd moet houden en dat is dat je altijd een regel overtreedt met wat je ook doet. Als jij het verenigingsrecht niet overtreedt, dan overtreedt je wel het algemene of civiele recht. Ik vind dat de huidige reguleringen flink tekort schieten, daarom pleit ik voor een nieuwe vorm van regulering waarbij de regulering inbed op het hoogst mogelijk niveau, hiërarchische gezien. Waarbij dan alle onderliggende lagen, daar automatisch mee in overeenstemming moeten zijn. Dan kom je automatisch bij het Europees recht. En dan is de cirkel rond naar de EFAA, die is natuurlijk niks voor niks opgericht. Die is ook opgericht om invloed uit te kunnen oefenen op de reguleringen van spelersmakelaars op Europees niveau. Ik denk dat de praktijk zal uitwijzen, dat binnen nu en een aantal jaar, vanuit Europees rechtelijk perspectief een regeling voor spelersmakelaars komt. Of dat is een keiharde regel gefundeerd op een richtlijn, of het is een annex bij een standaard spelers contract, dat op Europees niveau is uitonderhandeld.

Beknopt antwoord: de huidige regulering schiet tekort, het is noodzakelijk om op Europees niveau met formele wetgeving te komen.

Er is ook een machtssituatie van een zaakwaarnemer over een speler. Die kan een spelersmakelaar ook gaan misbruiken.

Laat ik duidelijk beginnen, door te focussen op Nederland. Ik denk dat er weinig tot geen Nederlandse spelers zijn die niet bijdehand genoeg zijn om een spelersmakelaar een weerwoord te geven. Laat ik daar eerst vanuit gaan. Ik denk dat we moeten stoppen met te denken dat elke voetballer achterlijk is. Ik wil het best wel zo hard zeggen. Het is totale onzin dat een spelersmakelaar een speler zo kan vormen als die zelf wenst. Het werkt zo niet. Voor Nederland geldt die machtssituatie dus zeker niet, in ieder geval voor 95 procent niet.

In andere landen, laten we ze derde wereld landen noemen (Zuid-Amerika en Afrika), daar is de situatie anders. Daar zijn spelers afhankelijk van bepaalde kanalen om uit de malaise, waar ze in zitten, te komen. En dat ze daar meer moeten vertrouwen op een spelersmakelaar. Daar heb je eerder het gevaar dat een spelersmakelaar teveel invloed kan hebben op het leven en de bewegingsvrijheid van iemand. En dat zijn dingen die wij als ProAgent en EFAA ook kennen. En daar moeten we ook iets aan doen. Mocht die problemen boven tafel komen, dan moet je daar actief op inspelen.

Hoe staat u tegenover meer transparantie in de markt? De KNVB is al bezig om de markt transparanter te maken. Hoe staat ProAgent hier tegenover?

In zijn algemeenheid is dat natuurlijk goed, maar we moeten wel voorkomen dat we niet doorslaan in het maken van regeltjes. En we moeten natuurlijk niet vergeten dat er niet alleen spelersmakelaars zijn betrokken bij transfers, maar ook de clubs. Wat ik daarmee wil zeggen is dat de transparantie wel van twee kanten moet komen. Als transparantie wil zeggen, dat er een systeem komt waarbij er duidelijk wordt wat de commissies zijn. Dat vind ik prima, maar het is brug te ver om alles openbaar te maken. Dat zie je in het normale leven ook niet. Als ik naar een werving- en selectiebureau stap, dan hoeft mijn concurrent niet te weten wat ik heb gerekend. Dat zal de privacy ook teveel schenden. Ik denk wel dat het handig is, dat de bond wel als een soort tussenpersoon, intermediair, gaat fungeren bij de betalingen. Dan kan de bond controle houden op de betalingen die zijn gedaan en welke betalingen gedaan. Dat is voor spelersmakelaars ook erg handig, dan kunnen zij ook altijd gegarandeerd hun betaling ontvangen. Daar wil het ook nog wel eens aan schorten de laatste jaren. Als de transparantie een vorm heeft als het clearinghouse, dan zou ik dat goed vinden. Maar clubs willen ook niet dat alle bedragen openbaar worden gemaakt en dat niet iedereen kan zien wat je aan makelaars betaald. Daar wordt je concurrentiepositie gewoon ondermijnd. Men zegt al dat we aan het einde van de rit alles moeten publiceren,

maar dan zul je zien dat clubs daar ook niet aan mee willen werken. Dan wordt er weer een situatie gecreëerd waardoor mensen eromheen proberen te werken. Dan kom ik weer terug bij de FIFA regels. Je moet voorkomen dat je over-reguleert, want als je dat doet dan gaat de markt zelf manieren zoeken om daaromheen te werken. En dat is totaal niet wenselijk.

Wat vindt u van de reguleringen, die bestaan ten opzichte van de vertegenwoordigingscontracten?

Daar heb ik niet echt een mening over. Ik heb wel een mening over het feit of iemand wel of niet moet werken met contracten. Nu is het enigszins verplicht om met contracten te werken. In Nederland wordt er door de KNVB enigszins flexibel mee omgegaan, dat wordt ook erg gewaardeerd die houding van de KNVB.

Een lengte van twee jaar voor de vertegenwoordigingscontracten vind ik in principe wel prima.

Is er veel concurrentie tussen de verschillende zaakwaarnemers? Aangezien er meer dan 100 makelaars zijn voor een kleine groep van getalenteerde voetballers die 16 zijn, dus waarmee contact opgenomen kan worden.

In Nederland is het uit zijn verband gegroeid. Er zijn teveel makelaars voor de markt die er is. Er is natuurlijk veel concurrentie onderling. Wat ik wel gemerkt heb, is dat door ProAgent de makelaars wat meer in kaart zijn gebracht. De leden van ProAgent zijn naar elkaar toe toch wat voorzichtiger. Natuurlijk komen er situaties voor, waarbij spelers onder druk staan om van de ene makelaar naar de andere toe te gaan. Dat is ook markteigen van deze markt. Clubs werken hier ook aan mee. Als je nu ziet bijvoorbeeld, dat clubs ook spelers onder druk zetten om onder contracten uit te komen van de huidige club om de transfer te maken. Dan wordt er gewoon druk gelegd op zo'n speler, dat kan ook als gevolg hebben dat die naar een andere makelaar gaat bijvoorbeeld. Het is met uitstek een sector waarbij je spreekt van 'concullega's', om het maar zo even te noemen. Mensen kunnen, zeker bij ProAgent, als we een meeting hebben, prima met elkaar door een deur, maar dat is geen garantie dat de ene makelaar niet in zijn achterhoofd heeft dat een bepaalde speler van een andere makelaar heel goed kan zijn voor een club, waar de eerste makelaar goed contact mee heeft. Het is dan vaak zo, dat je er wel door samenwerking uit kan komen. Dan wordt de fee gedeeld en is iedereen blij, maar soms lijdt het ook tot spanningen. Zolang dat in de juiste banen geleidt wordt, dan zijn het spanningen die inherent zijn aan de markt. Zodra het echt een smerig spel wordt, dan moeten daar sancties tegenover staan.

Is het ook vaak zo dat spelersmakelaars, die voor clubs ook werken bijvoorbeeld, veel macht hebben binnen de club?

Dat kun je eigenlijk niet veranderen. Als een spelersmakelaars veel spelers bij een club heeft rondlopen, dan hebben die spelers kennelijk voor die spelersmakelaar gezocht. Kijk, het heeft met allerlei factoren te maken. Een spelersmakelaar heeft zijn licentie gehaald en die heeft een verleden als voetballer bij Ajax. Die kent daar de mensen en Ajax voelt zich prettig bij die spelersmakelaar. Dat heeft als gevolg dat hij daar veel spelers onder contract heeft. Als een club daar geen problemen mee heeft en de spelers krijgen goede dienstverlening. Hoe kan dan iemand dat misbruiken? Ik zie dat niet echt. Als het puur gaat om de spelersbelangenbehartiger voor de speler en de club is daar tevreden mee, dan zie ik daar niet zoveel problemen mee. De club is er altijd zelf bij. Als er iets niet in orde is de club altijd nog eigen baas op hun terrein. Daar mogen ze de deur sluiten voor iemand en daar kunnen ze er wat aan doen. De algemene stelling dat sommige spelersmakelaars teveel macht hebben binnen een club en dat je daar wat aan moet doen, ik denk dat je dat gewoon aan de clubs moet overlaten.

Het verhaal van Treffers bij PSV illustreert natuurlijk wel goed hoe de macht er misschien toch is bij een zaakwaarnemer?

Als een club geen zaken meer met hem wil doen, dan hadden ze dat vol moeten houden. Daar hebben ze wel gewoon de macht over natuurlijk. Ook als de speler er de druk legt op de club, maar dat neemt nog niet weg dat de club altijd het laatste woord heeft. Het is natuurlijk de club die zegt van: 'oke, we gaan wel met je om de tafel'. Ze kunnen ook niet om de tafel, als dat dan ten gevolgen heeft dat de speler wegloopt. Dan weet ik niet in hoeverre daar de spelersmakelaar achter zit.

In eerste instantie is natuurlijk het voorbeeld Treffers duidelijk, omdat Jan Reker heeft gezegd dat die moest opsdemieteren. Dan mag je er ook niet meer in, dat kan een club doen. Als je dan zegt dat we met onze rug tegen de muur gezet worden, want de speler wil zich alleen door hem laten vertegenwoordigen. Dat had je moeten bedenken, toen je iemand de deur wees. Hij heeft ook gewoon een contract met die speler, daar kun je verder weinig aan doen als club zijnde. Ik zie daar geen kwaad in.

Hoe kijkt u zelf tegen de licentie aan? Is dat positief of negatief?

Ik kijk heel positief tegen de licentie aan. Ik denk echt dat het noodzakelijk is om die licentie te hebben. Je hoort nu wel eens dat de FIFA zegt dat ze het systeem willen veranderen en de licenties weg doen. Maar dat lijkt me echt heel erg als dat gebeurt, omdat je toch een bepaalde vorm van controle moet hebben. Dus een bepaald kwaliteitskeurmerk, maar ik opper wel voor de waarde van een licentie te verhogen. Want nu is het zo, ook al heb je geen licentie, dan kun je met een advocaat samenwerken en dan val je buiten elke vorm van regelgeving. Ik vind dat je moet kijken naar die eisen van een licentie en dat je ook wat strenger kan zijn op de makelaars met een licentie. Je mag best eisen dat ze elk jaar een cursus moeten volgen. En dat je ook voor de clubs de sancties groter maakt als ze met een zaakwaarnemer zonder licentie samenwerken tijdens deals. Als je zegt vind je de licenties goed, dan vind ik dat inderdaad goed, maar ik zou wel opperen voor een striktere vorm van regulering en naleving daarvan. Mits, het wel zo is, dat bij het creëren van die reglementen de zaakwaarnemers bij betrokken zijn, want daar schort het nog wel eens aan.

Komt de KNVB tekort in hun controlerende rol in de markt van spelersmakelaars? Je hoort namelijk weinig over sancties die gegeven worden door de KNVB.

Ik heb onlangs een klein akkefietje gehad bij de KNVB, omdat mijn woorden enigszins verkeerd zijn uitgelegd. Ik denk dat de KNVB ook slachtoffer is van zijn eigen reglementen. De KNVB heeft natuurlijk ook de behoefte om te voorkomen dat er geld wordt onttrokken uit de voetballerij, zoals zij dat zelf noemen. Ik denk dat een rol van de KNVB als toezichthouder ook belangrijk is om misstanden te voorkomen en er ook voor te zorgen dat er ook transparantie is in betalingen en dergelijke. Ik denk ook dat de KNVB dat heel graag wil, maar dat zij ook slachtoffer zijn van haar eigen reglementen. Want binnen de KNVB heb je een orgaan tuchtrechtspraak, als er dan een keer een probleem is dan komt het daar terecht. Die moeten zich houden aan de eigen regels.

Een concreet voorbeeld is dan de zaak Treffers. Arie Treffers had dus in de optiek van de KNVB of van PSV de regels overtreden. Dan was er uiteindelijk een keer een club, die genoeg ballen had om iemand voor het gerecht te dagen. Vervolgens komt er een uitspraak van het tuchtrechtelijke orgaan van de KNVB en dan krijgt die een boete van 5.000 euro voorwaardelijk. Ik denk dat de mensen die op het kantoor zitten bij de KNVB ook wel baalde dat Arie Treffers weg ging met een voorwaardelijke straf. Want ze hadden het liefst een licentie in willen trekken of wat dan ook om een statement te maken. De KNVB zou ook meer standen willen en kunnen laten zien. Ze hebben wel een goede houding ten opzichte van spelersmakelaars, maar soms mogen ze zich wel meer concentreren op de grote lijnen en niet teveel focussen op de kleine onbenulligheden. We weten natuurlijk waar de echte problemen liggen, meer ook op het internationale vlak en de import van spelers en dergelijke. Focus je dan meer daarop in plaats van op de kleine dingen of iemand wel de juiste handtekening op de juiste plaats heeft gezet. Ik waardeer wel de werkzaamheden van de KNVB, aan de ene kant is het natuurlijk wel een administratief orgaan en aan de andere kant hebben zij ook een andere rol. Ik ben wel tevreden over de rol van de KNVB, maar dat ze zelf ook wel eens denken van kunnen we niet wat meer doen.

Is de moeilijkheidsgraad van het tentamen wel even hoog in elk land?

Met het examen in Nederland klopt er iets niet en zo moet de KNVB er ook over denken. Ik werk zelf ook bij een universiteit en ik maak daar zelf tentamens en als ik daar een slagingspercentage van minder dan 75 procent heeft, dan wordt er aan mij gevraagd hoe dat kan. Dat is niet de bedoeling. Bij de KNVB was het slagingspercentage 5 procent en dat wil niet zeggen dat er allemaal analfabeten mee deden. Er zijn allemaal advocaten die meededen en mensen, die zijn afgestudeerd aan universiteit of hogeschool. Daarnaast ook nog mensen met ervaring in de praktijk en die zijn allemaal gezakt voor het examen. Dat lijkt mij ook niet de bedoeling, als zo weinig mensen maar het examen halen. Dat moet de KNVB ook niet willen. Ten eerste hebben ze heel veel werk voor de volgende examens en ten tweede om op jou vraag terug te komen of het niveau overall even hoog is. In Nederland is het examen te zwaar of te serieus is. Als je kijkt naar bepaalde andere landen, zoals de Zuid-Afrikaanse, waar het slagingspercentage 100 procent is. Dat is complete waanzin, daar is in het midden iets mis gegaan. Daarom blijft het examen een heikel punt. Aan de andere kant moet je natuurlijk wel met elkaar gaan nadenken dat je geen licenties moet gaan weggeven. Dat is natuurlijk ook niet de manier. Dat is een actiepunt, daar moeten de verschillende partijen over nadenken hoe je daar mee omgaat. En voor ProAgent is het ook wel een issue. Ik denk dat we de markt moeten bewaken voor gelukszoekers.

De FIFA komt dus eigenlijk tekort in hun controlerende taken?

De FIFA heeft natuurlijk ook aangegeven, dat ze eigenlijk tekort zijn geschoten bij de reguleringen van de spelersmakelaars. Ik denk dat je daarom moet gaan kijken of het niet mogelijk is om een Europees systeem te creëren met de controle vanuit de UEFA. Om misschien vanuit een platform, waarbij verschillende partijen betrokken zijn, tot nieuwe reglementen te komen. Dat is misschien veel overzichtelijker en op deze manier kun je ook uniforme examens hebben in elk land.

Is de stof voor het examen allemaal even nuttig om te weten voor een spelersmakelaar?

Als je als jurist aan de gang gaat, dan hoeft je echt geen wetboek uit je hoofd moet leren. Bij een examen voor spelersmakelaars moet je dat wel, want je mag de reglementen er niet bij houden. Het is natuurlijk volkomen onzinnig dat je die reglementen uit je hoofd moet leren en dan nog maar moet zien of je die vragen goed beantwoord. In de praktijk kun je de reglementen er gewoon op naslaan.

Maargoed ze moeten toch wel een examen verzinnen en het is ook zoiets om met iedereen een individueel gesprek te voeren met 100 verschillende spelersmakelaars. Dat kan natuurlijk niet qua tijd. Het blijft een heikel punt. Ik vind het examen op zich een gedrocht en dat is niks ten nadele van de mensen die hem maken. Die heb ik wel hoog zitten, maar het blijft een apart iets dat je dingen uit je hoofd moet leren.

U staat dus in principe wel positief tegenover de licentie, maar u vindt wel dat het examen op een andere manier gegeven moet worden. Omdat het examen dus heel erg moeilijk is en in verschillende landen makkelijker zijn.

Ik zou wel instaan voor een vorm van examen of van permanente educatie. Het zou best wel eens zo kunnen zijn na overleg met andere belangengroeperingen dat dit de enige manier is. Ik heb niet de wijsheid in pacht, maar het is wel zo als je nu kijkt naar de examens dat het niet in relatie staat met het zaakwaarnemerschap. Ik sta niet tegenover een examen, want er moet wel een toetsmogelijkheid zijn. Die zou je wel moeten herevalueren.

Om de 5 jaar moet de licentie opnieuw behaald worden. Hoe krijgt dat dan vorm voor zaakwaarnemers?

Dit is ook een gedrocht van een regel die raakt noch kant noch wal. Daar is totaal niet over nagedacht. Bij de KNVB is gesproken over de implementatie van deze regel. De afspraak is officieus dat hij nu in de reglementen staan, maar dat we 5 jaar hebben om tot een andere conclusie te komen. Ik heb ook uit vrij betrouwbare bron vernomen dat in zijn algemeenheid deze regel niet zover zal komen, ook omdat er in bepaalde landen waaronder Duitsland en Frankrijk dit al geschrap is. Daardoor krijg je sowieso al een ongelijkheid in Europa, dat is al in strijd met Europees recht. Wat is deze regel in de praktijk? Dan ga ik het weer even juridisch beredeneren vanuit een marktgedachte. Spelersmakelaars, daarbinnen is een MKB bedrijf. MKB bedrijf, waar een heleboel werknemers zitten en in Nederland is dit zeker zo, omdat het vaak grote bedrijven zijn. Je hebt dienstverlening met contracten met twee jaar. Dus een speler heeft een contract met een spelersmakelaar. Dus uitgaande van een midden-groot bedrijf in Nederland en dat dit ongeveer 45 spelers zijn die onder contract zijn. Dan hebben ze ongeveer 3 a 4 werknemers in vaste dienst rondlopen. Als de zaken gedaan worden op de licentie van 1 persoon en als die hem dan kwijt raakt na 5 jaar, dan kan die eigenlijk zijn hele bedrijf opdoeken omdat die eigenlijk illegaal bezig is. Dat gaat natuurlijk niet gebeuren. Wat krijg je dan? Dan gaat die makelaar, waarvan zijn licentie is opgeschort, die gaat een advocaat in de hand nemen en dan gaan ze door met de werkzaamheden. Dan krijg je de situatie, dat eerst iemand netjes gecontroleerd kan worden door KNVB of de FIFA omdat die zijn licentie heeft. Dan neemt de FIFA zijn licentie af. Die partij neemt een advocaat in de hand en is het vrije vogel en is er geen controle meer mogelijk. Die regel is dus niet goed. Dit is dus niet het juiste middel om een doel te bereiken. Ik denk dat als je wil naar transparantie en professionaliteit, dat je dan veel meer moet gaan naar een systeem van permanente educatie. Het is natuurlijk een fabeltje als je denkt dat deze regel tot minder spelersmakelaars, ik denk dat het juist leidt tot een complete ontransparante situatie. Dat je allemaal geluuszoeke de markt op krijgt.

Appendix 11: Interview met Earnest Stewart (NAC Breda)

Wat is uw huidige functie bij NAC? Welke taken binnen de club vallen hieronder?

Ik ben de technische directeur bij NAC. De hele technische afdeling van de club valt dus onder mij. Daaronder versta je dan het eerste elftal, medische gedeelte van de club, jeugdopleiding en scouting. Dat zijn de vier hoofdtaken die ik hier heb om daar sturing aan te geven. Waarbij het eerste elftal natuurlijk het grootste deel van mijn tijd op slokt.

Wat was uw drijfveer om technisch directeur te worden en niet trainer bijvoorbeeld?

Ik moet eerlijk zeggen dat het van het een op het andere moment is gebeurd. Ik tekende een tweejarig contract bij VV Venlo, aan het einde van mijn carrière. Ik raakte na drie maanden geblesseerd en zij waren op zoek naar een technische directeur. De toenmalig algemeen directeur vond mij een geschikte kandidaat om dat in te vullen, technisch directeurschap bij VVV. Ik ben er dus eigenlijk ingerold. Ik heb ook CIOS gedaan en mijn trainersdiploma's gehaald, althans tot oefenmeester 1. Dat is assistent trainer betaald voetbal. Ik denk dat dit iets in mijn richting is wat ik graag doe, dat is beter dan elke dag op het veld actief te zijn.

Heeft u veel te maken met zaakwaarnemers in de functie, die u bekleedt bij NAC?

Ja, heel veel. Ik doe ook zelf de onderhandelingen namens NAC, samen met mijn collega algemeen directeur Theo Mommers doen we dat.

Onderhandelen jullie alleen met zaakwaarnemers, die een licentie hebben?

Ja, dat was vroeger niet het geval. Dat is ook heel duidelijk, maar nu ziet de KNVB er heel streng op toe of dat wel gebeurt. Daarom houden wij ons daar ook aan.

Hoe kijkt u in het algemeen aan tegen zaakwaarnemers? Is het een beroep wat onmisbaar is in de voetbalwereld of hebben de spelers een zaakwaarnemer nodig om de zaken te laten behartigen van een speler?

Ik kan me goed voorstellen dat je als speler een zaakwaarnemer hebt, ik ben zelf ook speler geweest natuurlijk. De ene speler praat natuurlijk makkelijker dan een andere speler, daardoor kan de een ook wat beter opkomen voor zichzelf dan de ander. Dus ik kan mij heel goed voorstellen dat men iemand heeft die hem begeleidt en zijn zaken behartigt in deze. Ik snap de rol van het zaakwaarnemer zijn helemaal en welke voetballers dat wel of niet moeten hebben. Ik noem bijvoorbeeld Patrick Zwaanswijk of Rob Penders bij ons in de selectie, die hebben geen problemen om hier alleen bij mij aan tafel te zitten. Die zullen ook altijd blijven opkomen voor hun eigen ding. Maar als je jong bent en onervaren en je tekent je eerste contract, vooral vroeger was dat ontzettend belangrijk. Toen was het Bosman-arrest nog niet aanwezig. Ondanks dat je contract afliep, dan kon de club toch nog een bedrag voor je vragen van een andere club. Dat waren dan belangrijke contracten af te sluiten en dat zijn ze nog steeds. Als jonge speler heb je dus wel bepaalde begeleiding daarin nodig.

Heeft u het dan vooral over de contractonderhandelingen of over de complete begeleiding van een speler?

Laat ik het zo zeggen, de betere zaakwaarnemers zorgen in ieder geval dat ze regelmatig contact tussen de zaakwaarnemer en de speler. En eventueel ook met de club op het moment dat er dingen niet goed gaan of wat dan ook. Je hebt altijd twee verschillende soort zaakwaarnemers/begeleiders hierin, sommige zie je alleen tijdens de contractonderhandelingen en andere zie je vaker.

Zit er nog verschil voor u tijdens de onderhandelingen met de zaakwaarnemer, dus of het onderhandelen met een bepaald soort zaakwaarnemer misschien vlotter gaat?

Nee, dat maakt geen verschil. Ik ga er altijd vanuit, ik heb het beste met de club voor en wij willen een speler X bijvoorbeeld graag hebben bij de club. Daar willen wij dan de beste voorwaarden uithalen samen met de algemeen directeur. De zaakwaarnemer zal dan proberen de beste voorwaarden voor zijn speler eruit te halen. En de ene keer gaat het er wat harder aan toe, dan de andere keer. Het is niet zo dat je iemand aan de tafel krijgt en denkt van dit gaat helemaal niets worden. Zo gaat dat niet, zo liggen die relaties hier niet.

Er is een bepaalde machtsverhouding tussen speler-club-zaakwaarnemer. Hierin is duidelijk waar te nemen dat de zaakwaarnemer de laatste jaren meer en meer macht heeft gekregen. De spelers vertrouwen volledig op de zaakwaarnemer. Hebben de zaakwaarnemers niet teveel macht in deze verhouding richting de spelers?

Ik ga er altijd vanuit dat als bijvoorbeeld een aantal clubs een speler willen hebben, dan hoort de zaakwaarnemer dat eerlijk te vertellen tegen zijn speler. Als die dat doet en zegt welke clubs interesse hebben, dan is het vrij makkelijk. Iedere speler heeft namelijk zijn voorkeur voor een bepaalde club en dan is het heel moeilijk voor een zaakwaarnemer om een speler een bepaalde kant op te duwen. Dan kan die het niet voor elkaar krijgen dat een speler naar een club gaat, waar bijvoorbeeld de zaakwaarnemer een hogere commissie kan ontvangen. De speler zal altijd de macht houden, als er meerdere clubs zijn waar die naar toe kan. Hij kan dan altijd zelf beslissen waar die wil spelen. Ondanks de verschillende commissies die er bestaan voor een zaakwaarnemer, zolang het maar boven tafel blijft welke clubs interesse hebben getoond in de speler. Op het moment dat het niet zo is, dan heb je een ander probleem. Dat is niet iets waar wij als clubs iets aan kunnen doen.

Als een speler zegt tegen de club van: 'mijn onderhandelingen worden gedaan door deze zaakwaarnemer en niemand anders'. Heeft een club zich in de meeste gevallen, als ze een speler willen, zich niet te houden aan de wensen van de speler. Hierdoor zullen ze dus met een bepaalde zaakwaarnemer toch in zee moeten al willen ze dit misschien niet. Herkent u dit? Of zouden clubs dan de onderhandelingen niet starten met die speler, als ze die zaakwaarnemer niet meer willen gebruiken om uiteenlopende redenen? Een voorbeeld hiervan is Arie Treffers bij PSV.

Ik herken niet het verhaal dat wij problemen hebben met een zaakwaarnemer, dus dat wij iemand weren. Ik zie het probleem hierin niet, want wij willen graag een speler X hebben en daar hoort een bepaalde zaakwaarnemer bij. Die behartigt zijn zaken en daar gaan we mee om tafel. Ondanks wat er allemaal van te voren heeft afgespeeld op dat moment heeft die het beste voor met zijn speler en wij met de club. Je kan dan niet steeds terug grijpen naar dingen die zijn gebeurd in het verleden. Er is een bepaalde macht, maar de club heeft altijd nog het recht om zelf te bepalen: we doen het wel of we doen het niet. Dat gaat dan alleen wel ten koste van een speler, als je heel straight bent.

Je wilt als club dus ook niet teveel afhankelijk worden van een zaakwaarnemer als club zijnde?

Dat zou ik belachelijk vinden. Het kan natuurlijk zijn dat je wat warmere relaties heb met de een of de ander. Dat heeft misschien meer met het persoonlijke te maken, dat de een je wel goed ligt of de ander niet. Dat heeft niks met het zakelijke te maken. Het kan natuurlijk niet zo zijn, dat wij als club steeds naar dezelfde zaakwaarnemer toe stappen. Wij werken heel simpel. Wij hebben een scouting, die verricht zijn werk. Dan komt de scouting tot een conclusie en dat kan zijn dat we iemand graag willen hebben. Dan gaan we informeren wie zijn zaakwaarnemer is en die zaakwaarnemer zal dan hier aan tafel komen. Maar het is niet zo, dat wij naar een zaakwaarnemer toe gaan en zeggen van we moeten een spits hebben en heb jij nog iemand in je stal. En dan pakken we een van die vier of vijf, maar zo werken wij niet in ieder geval.

Gebruiken jullie zelf dan ook geen zaakwaarnemers, die jullie inhuren om een bepaald soort speler te zoeken?

Nee, dat gebeurt hier niet. Daar wij een scoutingapparaat voor en het zou zonde zijn van je scoutingapparaat en het geld wat je daaraan uitgeeft dat je toch via een derde een speler probeert te krijgen. Dan ga ik er even vanuit, dan moet ik wel voorzichtig zijn, maar dat die derde (zaakwaarnemer) ook graag zijn eigen spelers zou willen slijten, waar die dus iets mee kan verdienen. Hij zal niet iemand anders inbrengen. Ik denk niet dat het gezond zou zijn voor een club.

Wat vindt u van de transparantie in de markt van de zaakwaarnemers richting de publieke opinie en in de wereld zelf met degene die er mee te maken heeft?

In mijn functie zie ik eigenlijk niet of de markt niet transparant genoeg is. Voor mij is het heel duidelijk wie de zaakwaarnemer is van een bepaalde speler, omdat je er zelf naar informeert bij mensen. Bepaalde zaakwaarnemers en dan denk ik aan de grotere, soccervision en esselsports bijvoorbeeld, die hebben allemaal een lijst van spelers op de website staan. Ik maak dat niet zo mee als technisch directeur.

Als het gaat om transparantie in de zin van hoe het werkt en zo, dan zie ik ook niet echt in waarom het transparant zou moeten zijn. Er wordt bij Phillips toch ook niet gevraagd hoe zij te werk gaan. Dat vind ik dan ook normaal dat het ook niet gebeurt in de markt van zaakwaarnemers. Bij elk beroep is het zo dat niet iedereen het achterste van zijn tong wil laten zien.

Hoe kijkt u aan tegen de publicatie van alle zaakwaarnemers en de cliënten, die een zaakwaarnemer onder zijn hoede heeft? De KNVB heeft als het goed is hiervan een database, althans alle zaakwaarnemers moeten elk jaar

doorgeven wie ze onder contract hebben staan. Het is goed mogelijk om deze te publiceren? Hoe staat u hier tegenover? Dit zou de transparantie kunnen verhogen in de markt, aangezien dat ontbreekt tegenwoordig.

Dit zou heel lastig zijn om door te voeren, want de ene speler heeft wel getekend bij een zaakwaarnemer een andere heeft dat niet. Ik denk dat het heel lastig zou zijn om door te voeren, ook omdat de spelers heel snel overstappen van zaakwaarnemer. Behalve een segment natuurlijk, de Roy Makaay's bijvoorbeeld. Maar die onderste regionen van voetballers zullen steeds van de ene naar de andere zaakwaarnemer stappen. Dat lijkt mij heel erg lastig. Dan wordt het een grote wartaal, tenzij er echte contracten afgesloten worden tussen zaakwaarnemer en speler. Die dan ook rechtsgeldig zijn en dat een speler X tekent voor 5 jaar bij die zaakwaarnemer dan is er niks aan de hand. Op het moment dat zijn contract afloopt kan de speler zelf beslissen of die blijft of dat die naar de volgende zaakwaarnemer gaat. Maar dat is op dit moment niet het geval, want die zijn niet rechtsgeldig. Een speler kan namelijk zelf er voor zorgen om onder een bepaald contract uit te komen als die dat wil. Dat bedoel ik dus met de wartaal die zou ontstaan.

Doordat de FIFA ook heeft waargenomen dat de macht is toegenomen van de zaakwaarnemer hebben ze een wereldwijde licentie ingevoerd met een examen, wat overal ter wereld grotendeels hetzelfde is. Hierdoor gaan ze ook de corruptie tegen in de uitgifte van de licentie. Hoe kijkt u tegen een licentie van zaakwaarnemers aan?

Het is een goede regeling, hierdoor zal de kwaliteit wel verbeterd worden van de zaakwaarnemers. Het is een mooie wereld, de voetbalwereld. Het heeft in het verleden wel een duistere kant gehad, zoals je zelf ook al aangehaald heb. Er is veel geld mee gemoeid, dus er zijn ook mensen die met de verkeerde bedoelingen de wereld instappen. Op het moment dat een licentie vereist is, dan moet je een bepaald examen halen en een eed afleggen. Dan wordt er al een stuk gescheiden, dan wordt het makkelijk om allemaal rechte deals te sluiten.

De kwaliteit van de zaakwaarnemers is dus ook toegenomen afgelopen jaren door de licentie?

Ja, dat zie je wel. Het zijn niet allemaal kwakzalvers die een licentie bezitten.

Vindt u dat er teveel of te weinig zaakwaarnemers zijn in de voetbalwereld?

Dat is niet aan mij om te oordelen.

Ik heb zelf als speler zijnde heel lang Arnold Oosterveer als zaakwaarnemer gehad en die is van soccervision. Dat was voor mij de ideale persoon, die belde mij ook af en toe gewoon eens op. Dan vroeg die hoe het met mij ging en hoe het met de familie ging bijvoorbeeld. Dat is voor mij een zaakwaarnemer. En met die onderhandelingen en zo, je zit er zelf bij aan tafel. Ik nam daar zelf ook deel aan mee, maar het begeleiden van een speler is veel meer dan alleen maar aan tafel te zitten bij de onderhandelingen. Dat is nog niet eens zo belangrijk, het is wel spannend natuurlijk. Maar dat was niet het belangrijkste voor mij, maar dat was de band tussen mij en een zaakwaarnemer. Het is dus niet voor mij of de KNVB om te bepalen of een speler niet met die en die zaakwaarnemer in zee zou mogen. Dat vind ik het moeilijke. Jij hecht je bijvoorbeeld veel meer aan iemand die voor het financiële zorgt. Ik heb dan weer met iemand, waarmee ik een goede band heb. Die gewoon drie keer per week belt. Ik heb dus niet zoiets van 106 is teveel of 300 is te weinig. Dat ligt echt aan de speler zelf. Als die speler door iemand begeleidt wil worden door iemand, die een licentie heeft dan zou het zo moeten zijn.

Denkt u dat de clubs ook daadwerkelijk alleen onderhandelingen zullen voeren met de zaakwaarnemers met een FIFA-licentie?

Daar kan ik niet over oordelen. Ik weet wel dat we bepaalde afspraken hebben gemaakt met de clubs, nu al een jaar lang. Daarin werd afgesproken dat we niet meer onderhandelen met zaakwaarnemers, die geen licentie bezitten. Dan ga ik ervan uit dat iedereen er zicht aan zal houden. Het zal vast en zeker nog niet helemaal kloppen in alle gevallen. Maar ik kan het mij ook goed voorstellen dat het moeilijk is, als je al 6/7 jaar een relatie hebt met een bepaalde zaakwaarnemer, die geen licentie heeft. Terwijl die nog wel 5 fantastische voetballers naar je club heeft toegebracht. Dat is dan natuurlijk lastig. Maar wij hebben nou eenmaal afspraken met de clubs gemaakt en daar houden wij ons dan ook aan. We groeien er ook steeds meer naar toe dat iedereen zich er aanhoudt.

Hoe zijn uw ervaringen met de zaakwaarnemers? Zijn er slechte ervaringen met zaakwaarnemers? Of zijn er ook veel goede ervaringen met zaakwaarnemers?

Ik moet zeggen dat het gros gewoon goed is, zoals ik al zei. Het hoeft niet allemaal rozengeur en maneschijn te zijn, want zo is het niet. Hij heeft het beste voor met zijn speler en wij voor de club, dat botst dan natuurlijk ook wel een keer. Ik heb ook wel een aantal slechte ervaringen gehad als technisch directeur van NAC met een zaakwaarnemer. Daar heb ik dan wel problemen mee. Het is een zaakwaarnemer, die inmiddels zijn licentie heeft. Het was een zaakwaarnemer waarmee we een mondelinge afspraak hadden, maar die kwam die niet na. En dan is het heel simpel voor ons. Als een club dat doet, dan ga je op de zwarte lijst. Andersom is dat precies hetzelfde en daarom staat deze zaakwaarnemer hier ook op een soort van zwarte lijst. Dat was een slechte ervaring voor ons als NAC Breda.

Hoe kijkt u tegen de FBO aan?

Wij maken heel veel gebruik van de FBO, als we bijvoorbeeld praten over het juridisch advies wat zij verlenen. Het is dus de belangenorganisaties voor, maar wij maken er veel gebruik van bij het sluiten van contracten, regels binnen een contracten en daar zitten een aantal uitstekende juristen die ons goed helpen hierin.

Hoe vervult de FBO zijn rol als originele vakbond?

Dit vervullen zij ook nog goed, dit sneeuwt niet onder door de aanvullende adviezen die zij verstrekken op juridisch gebied. De dingen die zij doen staan altijd in het belang van deze club, dat staat wel eens lijnrecht tegenover wat de VVCS wil. Dat is de vakbond van de spelers. Ook richting de CAO doet de FBO goed werk in het behartigen van onze belangen.

Is een licentie systeem wel nodig of zijn de zaakwaarnemers zonder licentie ook vaak goed genoeg om als spelersmakelaar uit te voeten te kunnen?

Ik denk wel dat het nodig is om een bepaalde licentie te hebben. Alleen maar vanwege het feit dat je een groter deel bandieten weg houdt van de markt. Dat is dan altijd beter naar mijn mening.

In de media hoor je vaak dat bepaalde clubs veel met een of twee zaakwaarnemers zaken doen. Is dit ook het geval bij NAC? Je hoort bijvoorbeeld dat Rob Janssen veel spelers naar Feyenoord heeft gebracht. Is dit toeval?

Wij hebben wel twee zaakwaarnemers die drie spelers bij NAC hebben lopen, maar dat heeft niks met de zaakwaarnemer te maken. Dat heeft meer te maken met de spelers die wij graag wilden hebben bij NAC. Dat is dan puur toeval.

En over het verhaal van Rob Jansen, ik neem aan dat Feyenoord ook een scoutingapparaat heeft zoals hier. Frans Bouwmeester is hier bijvoorbeeld een scout, maar die heeft daarvoor ook voor Feyenoord gewerkt. Die kijken helemaal niet naar de zaakwaarnemers, zij dragen alleen spelers aan. Als de club ze dan ook goed vindt, dan ga je er mee om de tafel zitten. Bij ons is het toeval dat een zaakwaarnemer meerdere spelers in zijn stal heeft. Cees Ploegsma is bijvoorbeeld een zaakwaarnemer die 4 spelers hier heeft lopen, dat zijn Kolkka, Amoah, Penders en Feher. Rob Jansen is iemand geweest, die hier drie spelers heeft gehad. Inmiddels zijn dit er nog maar twee.

Ik denk dat het pas heel erg doorzichtig wordt op het moment dat een club veel spelers heeft lopen van een minder bekende zaakwaarnemer. Want Rob Jansen heeft gewoon een heleboel goede spelers en Cees Ploegsma heeft ook goede spelers. De goede spelers hebben ook dat soort type makelaar, zo zit het nou eenmaal in elkaar. Maar op het moment als wij dus 5 a 6 spelers hebben lopen van een mindere zaakwaarnemer, die hier ook fungeren in de middelmaat dan zou het wel eens duister kunnen zijn.

Heb je er als club ook veel last van rondhangende zaakwaarnemers, bij de jeugdteams bijvoorbeeld? Er is grote concurrentie om de jonge talenten van een jaar of 16, omdat ze rond deze leeftijd een contract mogen sluiten met een speler. Hebben de jeugdteams dan veel last van de zaakwaarnemers?

Ja, je ziet ze inderdaad vaak langs de kant staan. Maar daar hebben we niet heel veel last van. Bijvoorbeeld, onze trainers hebben een verhaal naar een wedstrijd en dat kan negatief zijn naar een bepaalde speler. Terwijl iemand anders, bijvoorbeeld zijn spelersmakelaar of begeleider, een anders verhaal zit te vertellen en dat kan dan op een gegeven moment gaan botsen met elkaar. Om nou te zeggen dat wij er veel last van hebben kan ik niet zeggen, daar zijn wij ook NAC voor. Voor de concurrentie moet je het ook meer zoeken bij de grotere clubs Ajax, Feyenoord en PSV. Daar wordt echt getrokken aan die jonge jongens. Hier zal het ook wel eens voorkomen, maar in die getalen.

Wat vindt u ervan dat veel jongens van 16 jaar al met een zaakwaarnemer lopen?

Ik denk niet dat het nodig is, dat zulke jonge jongens al met een zaakwaarnemer lopen. Op het moment dat ze een contract afsluiten, dan hebben ze wel een zaakwaarnemer nodig. Dus bij het sluiten van een jeugdcontract bijvoorbeeld. Daar zullen ze daarin ook gesteund moeten worden en zal er iets op papier moeten komen. Aan de andere kant, mijn zoontje zou het niet nodig hebben op zijn 16^e. Mijn zoontje is dan 7 jaar en geen 16 jaar, maar ik zou dan niet het gevoel hebben dat die een zaakwaarnemer nodig zou hebben.

Wordt de commissie vaker betaald door de speler of door de club, die de speler aantrekt?

Wij betalen altijd richting de zaakwaarnemer. Wij houden in dit geval ons aan de Nederlandse wetgeving, de WAADI. Daarin volgen wij dus niet de FIFA reglementen. Dit zou in de toekomst nog wel eens kunnen veranderen.

Uit mijn eigen ervaring weet ik wel dat in Amerika het wel zo is dat een speler zelf de zaakwaarnemer moet betalen. Aan de ene kant zou dit wel erg goed zijn, in die zin dat een speler meer besef gaat krijgen in wat zijn zaakwaarnemer verdient en wat die doet. Dat is op dit moment niet altijd het geval. Daar komen nu ook wel regels voor, dat die in contracten verwerkt gaan worden en noem maar op. Dat wordt dan al wel weer een stuk transparanter. Ik vraag mij wel eens af of spelers weten wat er betaald wordt aan een zaakwaarnemer. Het doet ook geen pijn voor de speler, want de zaakwaarnemer kan vragen wat die wil. Als de speler tevreden is, dan kan de zaakwaarnemer vragen van de club wat die wil. Dat kan door die verhoogde transparantie wel veranderen natuurlijk.

Wat is de gebruikelijke commissie die gehanteerd wordt bij zaakwaarnemers die een speler naar NAC toe brengen?

Wij betalen gebruikelijk zo ongeveer 5,6 a 7 procent aan de zaakwaarnemers.

Zijn de clubs goed op de hoogte van de regelgeving die gelden voor zaakwaarnemers?

Voor een groot gedeelte wel, voor hetgeen wat we niet weten schakelen we de FBO in. Dan kunnen we daar advies krijgen.

Hebben jullie die regelgeving vaak nodig om bijvoorbeeld de zaakwaarnemers in toom te houden?

Als je al normaal gedrag vertoont, dan heb je vaak al weinig problemen. Daar begint het al mee. Ik moet zeggen hier aan tafel is het meestal heel schappelijk en gaat het vrij goed. Problemen hierover hebben we nog niet gehad.

Wat vindt u van de kwaliteit van de zaakwaarnemers, die een licentie bezitten?

Het is heel verschillend, maar ik moet wel zeggen dat de Nederlandse spelersmakelaar goed op de hoogte zijn van wat er wel en niet kan. Wat de regelgeving is in Nederland. In vergelijking met een aantal andere waarmee ik aan tafel heb gezeten, ook het buitenland. Die dan sommige regels niet kennen, bijvoorbeeld de fiscale bijtelling van de auto. Dat is bij een Nederlandse zaakwaarnemer heel vaak goed verzorgd. Dit kan dan natuurlijk komen door de licentie en dat het onderdeel is van de examenstof.

Appendix 12: De antwoorden van Chris Woerts (AFC Sunderland, Ex-Feyenoord)

Wat is uw huidige functie bij Sunderland? Welke taken binnen de club vallen hieronder?

International Business Development Director. Verantwoordelijk voor de commerciële groei van de club in al haar facetten.

Wat was uw functie bij Feyenoord? Wat voor taken vallen onder deze functie?

Commercieel Directeur. Verantwoordelijk voor alle geldstromen niet voetbal gerelateerd

Zijn de taken die u heeft bij Sunderland anders dan bij Feyenoord? En in hoeverre wordt het verschil duidelijk tussen een Engelse structuur en een Nederlandse structuur?

Niet veel anders.

Hoe kijkt u in het algemeen aan tegen zaakwaarnemers? Is het een beroep wat onmisbaar is in de voetbalwereld of hebben de spelers een zaakwaarnemer nodig om de zaken te laten behartigen van een speler?

Je hebt goede en slechte zaakwaarnemers en ze vormen een belangrijk onderdeel van de voetballerij of je het nu leuk vindt of niet, dus je handelt daar ook naar.

Wat zijn volgens u de taken van een zaakwaarnemer? En wat zijn daarvan de belangrijkste taken?

Opkomen voor de belangen van de speler.

Overdrijven de zaakwaarnemers volgens u de taken voor een zaakwaarnemer? Is in principe niet de enige taak van een zaakwaarnemer het behartigen van de belangen van de speler tijdens de contractonderhandelingen?

De echt goede zaakwaarnemers kijken niet alleen naar de korte en lange termijn, een goede zaakwaarnemer kan van toegevoegde waarde zijn voor een speler. Is niets mis mee, alleen jammer dat er tussen de goede ook een hele hoop slechte zitten.

Er is een bepaalde machtsverhouding tussen speler-club-zaakwaarnemer. Hierin is duidelijk waar te nemen dat de zaakwaarnemer de laatste jaren meer en meer macht heeft gekregen. De spelers vertrouwen volledig op de zaakwaarnemer en hierdoor zijn de zaakwaarnemers in staat om soms gigantische bedragen te ontvangen. Hoe kijkt u aan tegen deze driehoeksverhouding en hoe is de macht verdeeld tussen deze drie actoren volgens u?

De macht ligt na het Bosman arrest bij de spelers die bepaalt uiteindelijk waar hij speelt. De zaakwaarnemer speelt hierin ook een belangrijke rol, maar uiteindelijk is het de speler die bepaalt wat er gebeurt.

Als een speler zegt tegen de club van: 'mijn onderhandelingen worden gedaan door deze zaakwaarnemer en niemand anders'. Heeft een club zich in de meeste gevallen, als ze een speler willen, zich niet te houden aan de wensen van de speler. Hierdoor zullen ze dus met een bepaalde zaakwaarnemer toch in zee moeten al willen ze dit misschien niet. Herkent u dit? Of zouden clubs dan de onderhandelingen niet starten met die speler, als ze die zaakwaarnemer niet meer willen gebruiken om uiteenlopende redenen? Een voorbeeld hiervan is Arie Treffers bij PSV. PSV wilde geen onderhandelingen meer voeren met hem, maar een bepaalde speler wilde alleen onderhandelen via Arie Treffers. PSV wilde graag dat de speler bleef bij ze, daarom gingen ze weer onderhandelen met Arie Treffers.

De club handelt met de zaakwaarnemer die door de speler is aangewezen, als deze makelaar een licentie van de FIFA heeft en een verklaring heeft van de speler, zal de club met deze zaakwaarnemer werken.

Doordat de FIFA ook heeft waargenomen dat de macht is toegenomen van de zaakwaarnemer hebben ze een wereldwijde licentie ingevoerd met een examen, wat overal ter wereld grotendeels hetzelfde is. Hierdoor gaan ze ook de corruptie tegen in de uitgifte van de licentie. Hoe kijkt u tegen een licentie van zaakwaarnemers aan? Zorgt dit voor een kwaliteitsverhoging in het beroep van zaakwaarnemers volgens u?

Dit helpt denk ik niet, misschien een klein beetje

Denkt u dat de clubs ook daadwerkelijk alleen onderhandelingen zullen voeren met de zaakwaarnemers met een FIFA-licentie?

Nee, want vaders en advocaten hebben geen licentie nodig, dus beetje slimme speler neemt alleen een goede advocaat mee die het voor hem regelt, maar zo zit het helaas niet in elkaar.

In uw e-mail had u aangegeven, dat u in de Feyenoord periode wel te maken heeft gehad met zaakwaarnemers. Hoe zijn uw ervaringen met de zaakwaarnemers? Zijn er slechte ervaringen met zaakwaarnemers? Of zijn er ook veel goede ervaringen met zaakwaarnemers?

Altijd prettig met ze gewerkt, zolang er vertrouwen bestaat.

Werd elke speler vertegenwoordigd door een zaakwaarnemer met een officiële licentie?

Bijvoorbeeld Ron Vlaar met Arnold Oosterveer.

Is hierin ook verandering gekomen door de jaren heen? Wordt er tegenwoordig meer gebruikt gemaakt van zaakwaarnemers met een licentie of niet?

Als club werk je alleen met gelicentieerde makelaars.

Hoe kijkt u tegen het nieuwe licentiesysteem aan?

Als alle regels voor alle clubs gelden is er niks aan de hand.

Is een licentie systeem wel nodig of zijn de zaakwaarnemers zonder licentie ook vaak goed genoeg om als spelersmakelaar uit te voeten te kunnen?

Advocaten hebben geen licentie nodig, ouders ook niet.

In de media hoor je vaak dat bepaalde clubs veel met een of twee zaakwaarnemers zaken doen. Is dit ook het geval geweest bij Feyenoord? Je hoort bijvoorbeeld dat Rob Janssen veel spelers naar Feyenoord heeft gebracht. Is dit toeval?

Ja.

Heb je er als club ook veel last van rondhangende zaakwaarnemers, bij de jeugdteams bijvoorbeeld? Er is grote concurrentie om de jonge talenten van een jaar of 16, omdat ze rond deze leeftijd een contract mogen sluiten met een speler. Hebben de jeugdteams dan veel last van de zaakwaarnemers?

Ja.

Maakt de club het uit hoeveel procent een zaakwaarnemer op kan strijken?

Wordt in onderling overleg vastgesteld.

Wordt de commissie vaker betaald door de speler of door de club, die de speler aantrekt?

Altijd door de club, dat is wettelijk vastgelegd in Nederland.

Is er een verschil in benadering van spelers en/of zaakwaarnemers tussen Engeland en Nederland? Zijn de zaakwaarnemers in Engeland of Nederland bijvoorbeeld agressiever of zoiets?

Nee.

Zijn de clubs op de hoogte van de regelgeving die gelden voor zaakwaarnemers?

Dat mag ik hopen.