

HVORFOR ER DET BEHOV FOR SPILLERAGENTER I NORSK TOPPFOTBALL?

WHY IS THERE A NEED OF PLAYER AGENTS IN NORWEGIAN ELITE FOOTBALL

SIGBJØRN LANGAAS

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIODIVITENSKAP

INSTITUTT FOR ØKONOMI OG RESSURSFORVALTNING
MASTROPPEGAVE 30 STP, 2013



FORORD

Som tidligere fotball -spiller, -supporter og -entusiast har jeg underveis studert økonomi. En lang fotballkarriere inneholdende mange skader og noen klubb-bytter er over og det er snart studiene også. Det har ballet på seg og nå sitter jeg her på slutten av økonomistudiet og skal levere en masteroppgave. For meg var det en selvfølge å kombinere denne oppgaven med min lidenskap gjennom hele livet, men likevel ikke gitt. Jeg føler meg privilegert som fikk lov til å skrive en oppgave innenfor noe som har interessert meg så mye lenge. Det har vært et innholdsrikt år med mange spennende samtaler med fotballprofiler i Norge.

Alle som har bidratt i dette arbeidet har virkelig gitt av seg selv og det var veldig inspirerende at NFF var imøtekommende og viste så stor interesse for oppgaven som det de gjorde.

Det er mange som skal takkes for at denne oppgaven kom i mål. Jeg vil begynne med å takke informantene som alle klarte å sette av alt fra en til to timer av sin tid til å dele sine historier, erfaringer og synspunkter med meg. Det var mange spennende café besøk og omvisninger på diverse fotballstadioner i denne perioden.

Gode venner er gull!

Knut Harald Tveitan, takk for all den tiden du har brukt sammen med meg de siste dagene til å forbedre språk og innhold, og takk for gjesterommet. Thomas Førde, coaching i verdensklasse! Takk for at du tok deg tid til å hjelpe og motivere meg gjennom slutfasen. Det var trygt å ha dere to ved min side. Takk for deres dyrbare tid!

Bernt Aarseth!

Den tålmodige veilederen som alltid er på jobb. Du svarer på eposter etter midnatt, telefonsamtaler sent på kvelden, om det er fredag, lørdag eller søndag spiller ingen rolle, heller ikke om du er midt i gryta i Oslo by eller på toget. Jeg ringer og du veileder. Våre møter har vært på Universitet, på café og selv på Ekebergsletta under Norway cup i sommer fant du tid til å hjelpe meg. Dette har vært en lang og spennende reise og det er en ydmyk forfatter som takker deg for den tid, kunnskap og veiledningen du har bidratt med. Jeg er glad jeg fikk nettopp deg som veileder. Tusen takk, Bernt!

SAMMENDRAG

Fagområdet og forskningsspørsmålet er å undersøke hvorfor det er behov for spilleragenter i norsk toppfotball. Teoriene som er benyttet for å diskutere resultatene er prinsippal – agent – teori, makt og tillit, og en typologi som er utarbeidet på bakgrunn av disse teoriene. Den kategoriserer agenter etter hvilken strategi de benytter. I tillegg er det vist til boken til Larssen (2013) ”Bli bedre med mental trening.”

Oppgaven er en empirisk undersøkelse, bygd opp på casestudiedesign. Det er gjennomført 13 ustrukturerte dybdeintervjuer med informanter innen agentvirksomheten, fotballspillere, klubbledere i norsk fotball, Norges Fotballforbund og Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon. Informantene er anonymisert for å beskytte dem i et lite og tett miljø som norsk toppfotball kan sies å være.

Forskningsspørsmålet besvares ved å se på de to relasjonene agent – spiller og agent – klubb. I begge relasjonene kommer det fram at det er et behov for spilleragenten. I relasjonen agent – spiller viser det seg at agenten er nødvendig som en forhandlingspart mot klubb/arbeidsgiver, slik at spiller ikke behøver forholde seg direkte mot klubb selv. Dette kan redusere ”støy” for spiller og agent er bedre egnet til å forhandle og reforhandle kontraktsbetingelser, samt finne ny klubb for spiller. I relasjonen agent – klubb er det viktigst at agenten sitter på et stort nettverk av kontakter innad i bransjen og at klubbene kan profitere på at agenten kontinuerlig markedsfører sine spillere.

I tillegg til forskningsspørsmålet er det utarbeidet fem delspørsmål det var interessant å besvare. Svarene på disse spørsmålene viser at noen agenter tar hensyn til det som er best for spillerens over tid mens andre ikke gjør det, at spillere ikke alltid er fornøyd med agenten sin på grunn av konkrete hendelser og at agenten ikke følger opp det han har lovet. Videre så hender det at spillere bytter agent når han blir mer profilert selv. Dette bånd i et lite miljø gjør at det er vanskelig å vite hvor mye en agent egentlig får i en overgang. Spillere merker de tette båndene og har et inntrykk av at det er en del gjentjenester mellom agenter og klubber.

SUMMARY

The subject and the research question to be answered is why is there a need for player agents in Norwegian elite football. Theories that are applied to discuss the results are principal – agent – theory, power and trust, and a typology that has been created based on these theories. The typology is categorizing agents depending on which strategy they utilize. It is also referred to Larssen`s book “Bli bedre med mental trening”.

The thesis is an empirical study, developed on a case study design. 13 unstructured interviews have been conducted, with informants within the agent business, football players, club executives in Norwegian football, the Norwegian Football Association and Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon. The informants have been anonymized to protect them in a small and intimate environment, as the Norwegian elite football can be referred to as.

The research question is answered by looking into the two relations agent – player and agent – club. In both these relations it is evident that there is a need for the agent. In the relation agent – club it appears that the agent is necessary as a negotiator against club/employer; this way the player does not need to get involved directly against a club himself. “Noise” is reduced for the player and the agent is better qualified to negotiate and renegotiate contract terms, and come up with a new club for the player. In the relation agent – club, the most important thing is that the agent possesses a large network of contacts within the football business and that the clubs can profit on the fact that the agent continuously is marketing his players.

In addition to the research question, five sub questions have been identified as interesting to find an answer to. The answers to these questions show that some agents do take into account what is in the interest of the player over time whereas others don`t, that the players aren`t always happy with their agent due to concrete incidents and that the agent not necessarily follows up what he has promised. Occasionally, players replace their agents once they become more profiled themselves. Close connections in a small community make it difficult to get an understanding of how much an agent really makes from a transfer. The players do notice the close connections and have the impression that different kinds of “if you scratch my back, I ll scratch yours” agreements are made.

INNHALDSFORTEGNELSE

FORORD.....	2
SAMMENDRAG.....	3
SUMMARY.....	4
INNHALDSFORTEGNELSE.....	5
1 INNLEDNING.....	6
1.1 Bakgrunn for prosjektet.....	6
1.2 Problemstilling.....	7
1.3 Oppgavens struktur.....	8
2 RAMMEVERK FOR SPILLERAGENTROLLEN.....	9
2.1 Hva er en spilleragent?.....	9
2.2 Spilleragentens arbeidsområder.....	12
2.3 Sportslig karriere og økonomi.....	14
3 TEORI.....	16
3.1 Prinsipal-agent-teori.....	16
3.2 Makt og tillit.....	18
3.3 Typologi.....	19
3.4 Sportslig fokus.....	25
4 METODE.....	25
4.1 Casedesign.....	25
4.2 Datainnsamling.....	27
4.2.1 Utvalg.....	28
4.2.2 Rekkefølge på intervjuene.....	32
4.2.3 Gjennomføring av intervjuet.....	33
4.3 Kvaliteten av undersøkelsen.....	35
4.4 Etikk.....	36
5 RESULTATER OG DISKUSJON.....	37
5.1 Agent – spiller – relasjon.....	37
5.2 Agent – klubb – relasjon.....	43
6 Konklusjon.....	46
7 Litteraturliste.....	49

1 INNLEDNING

Fotballøkonomien er stor og voksende og flere yngre fotballspillere setter seg mål om å leve av hobbyen sin i toppklubber rundt om i Europa. Mange spillere velger bort skoleutdanning, for å bruke tiden på å trene. I denne prosessen, kan det være godt å ha en spilleragent som kan gi karriereveiledning og holde kontakten med klubber på høyere nivå. Klubbene på sin side har et anstrengt budsjett å forholde seg til og ønsker å signere spillere så billig som mulig. Med dette som bakteppe arbeider spilleragenten som har relasjon med både klubber og spillere.

I denne oppgaven defineres norsk toppfotball som den øverste divisjonen i norsk seriesystem, Tippeligaen, og øvre halvdel av den nest øverste divisjonen, Adeccoligaen. Oppgaven tar for seg spilleragenter, som enkelte steder også vil bli kalt agenter (de kalles også fotballagenter, men ikke i denne oppgaven). Videre i oppgaven vil fotballspillere også bli kalt spillere. Og når begrepet insentiver blir brukt senere i oppgaven, er det ment monetære intensiver (Se kap. 3.1).

Innledningsvis følger en beskrivelse av utviklingen i spilleroverganger og hvordan spilleragentene finner sin posisjon i dette.

1.1 Bakgrunn for prosjektet

Siden midten av 1800-tallet har fotballspillere på verdensbasis byttet klubber. Opp gjennom tiden har klubber og spillere gjennomført overganger med direkte kontakt og påfølgende forhandlinger. Et tidlig eksempel på dette var da Albert Pape, februar 1925 kom sammen med sitt lag, Clapton Orient, til Manchester for å spille kamp mot Manchester United. Da han skulle skifte med laget sitt, fikk han beskjed om å gå inn til sine nye lagkamerater i den andre garderoben. Klubbene var enige om en overgang.¹ Tidene har forandret seg vesentlig siden den gang, dette gjelder også for norsk toppfotball. Eksempelet over kunne ikke skjedd i dagens fotball, der spilleren selv bestemmer om han vil bytte klubb dersom hans nåværende klubb aksepterer et bud på han.

Rune Hauge var Norges første spilleragent på slutten av 1980-tallet.² Etter å ha jobbet som sportsdirektør i 1. FC Nürnberg så han behovet for spilleragenter. Spillerene satt

¹ www.theguardian.com/football/blog/2012/nov/28/forgotten-story-albert-pape-united

² [www.no.wikipedia.org/wiki/Rune_Hauge_\(fotballagent\)](http://www.no.wikipedia.org/wiki/Rune_Hauge_(fotballagent))

som regel og forhandlet mot profesjonelle aktører som ikke hadde peiling på fotball. Det var her Rune så potensialet til å ivareta spillernes interesser mot betaling. Regler og rutiner har med tiden oppstått og i dag er det nesten utenkelig at en spiller i norsk toppfotball bytter klubb uten å benytte spilleragent.

Fra artikkelen ”Han er Branns største agent” kan vi lese påstanden at spilleragenter har kommet for å bli og med tiden har de fått mer og mer innflytelse i norsk toppfotball.³ I nevnte artikkel kan vi lese at Rune Skarsfjord uttaler at Brann som klubb må forholde seg til spillerenes agenter og at det er viktig med godt samarbeid mellom klubb og agent. ”Slik har det vært lenge og slik kommer det til å være i fremtiden også”, sier han videre.

1.2 Problemstilling

Det kan være enkelt å tenke at en klubb burde ha god nok oversikt til å vite hvilke spillere de ønsker å signere. På samme måte kan det være enkelt å tenke seg at spillerne burde vite hvilke klubber de vil spille for. Den kapitalistiske markedsøkonomien sier noe om at perfekt markedsøkonomi bygger på at alle parter har full informasjon (Bohm, 1972). Altså at alle aktørene på markedet er kjent med alle priser og andre forhold som kan ha betydning for hvordan de vil handle på markedet. En klubb som vil signere en spiller som er tilknyttet en spilleragent kan for eksempel ikke uten videre vite at en spiller sliter med en kneskade, dersom de ikke får informasjon om dette. Dette til tross for at de gjennomfører en medisinsk test av spilleren før de signerer med han. De vil først finn ut om spillerens kneproblemer etter at han har gjennomført noen treninger eller spilt noen kamper. Verken selgende klubb, spilleren selv eller hans spilleragent informerer ny klubb om dette av økonomiske årsaker.⁴ Aktørene sitter på asymmetrisk informasjon i handelen, der det skjules informasjon for egen vinning.

Bohm (1972) sier at i perfekt markedsøkonomi velger ikke kjøperne noen av produsentene framfor andre av annet enn prismessige årsaker. En spilleragent kan sitte på informasjon om spillere i markedet som vil passe perfekt for enkelte klubbers spillestil og ambisjonsnivå. Dersom spilleragenten ikke representerer denne enkeltspilleren vil han ikke informere klubben om dette, men heller velge å introdusere en spiller fra sin egen portefølje. På denne måten innehar spilleragentene en makt over

³ www.ba.no/sport/fotball/brann/article6522516.ece

⁴ www.no.wikipedia.org/wiki/Raoul_Kouakou

aktørene de representerer. Prinsippal-agent-teorien sier noe om at dette problemet oppstår når en av partene opptrer i strid med avtalen for å oppnå egen vinning. Hadde spillermarkedet vært like transparent som markedet for en liter melk i butikkene, ville det mest sannsynlig ikke vært behov for spilleragenter i norsk toppfotball, men det er den altså ikke. Spilleragenter har kommet for å bli og med dette som bakgrunn, undersøkes:

”Hvorfor er det behov for spilleragenter i norsk toppfotball”

Forfatter ønsker å svare på forskningsspørsmålet med å forstå hvordan agenten opptrer i de to forholdene:

Agent – spiller – relasjonen

Det vil gjennom oppgaven bli belyst hvorfor dette forholdet er viktig for en fotballspiller og vist til at agenten har et stort ansvar for spilleren han representerer. En fotballspiller kan bare leve av yrket sitt frem til en viss alder. Valgene underveis i disse årene vil påvirke hvordan spilleren presterer, hvor god han blir og hvor mye han kan tjene i løpet av karrieren. Er dette noe agenten tar hensyn til i samarbeidet med spilleren, eller tenker han først og fremst på kortsiktig vinning for egen del? Er spillerne alltid fornøyd med agenten sin? Og hvor lojal er spilleren mot agenten etter hvert som han klatrer på karrierestigen?

Agent – klubb – relasjonen

Norge er et lite land med få store fotballklubber, få virkelig profilerte ledende personer og fotballbransjen her kan derfor på denne måten være litt gjennomslukt sammenlignet med internasjonale forhold. Et utvalg klubbledere, trenere og agenter vil ha jevnlig og tett kontakt over flere år. Hvordan påvirker dette bånd i et lite miljø, som norsk toppfotball kan sies å være, pengestrømmen i spilleroverganger? Og er disse tette forbindelsene noe spillerne legger merke til?

1.3 Oppgavens struktur

Kapittel 1 gir en innledning til rapporten, før det blir redegjort kort for bakgrunnen og problemstillingen presentert med to forhold som det ses spesielt nærmere på. Oppgaven fortsetter med å presentere rammeverket i spilleragentrollen i kapittel 2. Deretter blir teorier som vil bli brukt til å diskutere funnene og utarbeidet typologi beskrevet i kapittel 3. I kapittel 4 presenteres metode og forskningsdesign og bakgrunn for de

valgene som er blitt gjort underveis i informasjonsinnhenting, mens resultatene presenteres i kapittel 5. Her vil funnene bli presentert og drøftet mot teori fra kapittel 3. Til slutt blir oppgaven konkludert i kapittel 6. I dette kapittelet følger det også noen tanker om videre arbeid etter denne oppgaven.

2 RAMMEVERK FOR SPILLERAGENTROLLEN

I dette kapittelet introduseres spilleragenter ved å se på når de oppstod i Norge for første gang. Hovedtrekkene presenteres i regelverket for å bli spilleragent og konkret ses det på hva som er spilleragentens roller og arbeidsområder.

2.1 Hva er en spilleragent?

Spilleragenter har fått stor oppmerksomhet i media de siste 15-20 årene. Blant annet grunnet store økonomiske skandaler. Et eksempel på dette var da tidligere Arsenal manager George Graham skal ha mottatt penger direkte fra spilleragent Rune Hauge ved signering av to spillere.⁵ Spilleragenter får også mye oppmerksomhet generelt fordi agentene har tjent store summer.⁶ Tidligere var bransjen helt uten eget regelverk og den som ønsket det kunne operere som agent. De første reguleringene for spilleragenter ble innført i 1994, etter flere uheldige hendelser.⁷ Disse reguleringene er senere utvidet og revidert. Den 16. august 2001 ble de gjeldende reglene vedtatt og ansvaret for lisensieringen ble lagt hos de nasjonale forbundene. Formålet med regelverket er å sikre et visst etisk og profesjonelt nivå hos de som utøver yrket som spilleragent, samt føre kontroll med virksomheten deres.

Fotball på verdensbasis utgjør en stor del av all internasjonal idrett, som på sin side utgjør tre prosent av verdenshandelen (Blatter, 2005). For personer med riktig kompetanse er det mulig å tjene gode penger. Før reguleringene for spilleragenter trådte i kraft i Norge i 1995 var det kun én agent her i landet, Rune Hauge.⁸ To advokater hadde imidlertid også drevet rådgiving for fotballspillere og disse valgte begge på NFF sin oppfordring å løse FIFA-lisens.^{9,10} Ytterligere tre personer løste lisens dette året, noe som gjorde at det var seks norske spilleragenter ved utgangen av 1995. Siden den gang

⁵ www.independent.co.uk/sport/why-the-fa-banned-george-graham-1581266.html

⁶ www.tv2.no/sport/fotball/tippeligaen/dette-tjente-fotballagentene-2966844.html

⁷ www.dn.no/forsiden/naringsliv/article796866.ece

⁸ [www.no.wikipedia.org/wiki/Rune_Hauge_\(fotballagent\)](http://www.no.wikipedia.org/wiki/Rune_Hauge_(fotballagent))

⁹ NFF: Norges Fotballforbund

¹⁰ FIFA: Fédération Internationale de Football Association

har flere spilleragenter kommet til. Det virker som om det er de spilleragentene med flest kontakter og sterkeste nettverk som overlever i bransjen. På verdensbasis er det i dag cirka 7 000 spilleragenter, der Italia er det landet med flest spilleragenter, 1 058.¹¹ I Norge er det i dag registrert 28 spilleragenter.¹²

På NFF sine sider beskrives en spilleragent som en person som introduserer eller markedsfører en klubb overfor en spiller, eller omvendt.^{13,14} Han er også en som deltar i møter på vegne av, eller sammen med klubb eller spiller vedrørende overgang, lån eller kontraktsvilkår. Videre kan han også forhandle med klubb på vegne av en spiller eller annen klubb, samt uttale seg i media om overgang, utlån eller lignende. For å ha lov til å utføre nevnte handlinger må denne personen ha gjennomført og bestått spilleragenteksamen hos NFF. Det finnes enkelte unntak fra dette, der for eksempel et nært familieslektskap har lov til å representere spilleren i forhandlinger med andre klubber. Dette kan for eksempel være en far som representerer sin sønn.

Spilleragenteksamen til NFF er en skriftlig prøve inneholdende 20 flervalgsspørsmål, som avholdes to ganger i året. 15 av spørsmålene er utarbeidet av FIFA, mens de fem siste er utarbeidet av NFF. Man må sette seg inn i diverse regler og retningslinjer for å kunne gjennomføre agenteksamen.^{15,16,17,18,19,20,21,22} Dette materialet dekker kunnskap om gjeldende fotballregelverk og grunnleggende personlige rettigheter, i tillegg til grunnleggende kontraktsrett. Før man kan drive spilleragentvirksomhet etter bestått agentprøve, må man tegne ansvarsforsikring. Dette er en forsikring som skal dekke krav om kompensasjon for klubb eller spiller der hvor spilleragenten har brutt med reglementet. Spilleragentlisensen har en varighet på fem år, er personlig, og man kan ikke ha stilling eller verv i klubb, krets, forbund eller interesse i økonomisk selskap som har avtale med klubb i denne perioden.²³ En viktig bestemmelsen i dette regelverket er at en spilleragent kun har lov til å representere én part. Det betyr at en spilleragent ikke

¹¹ www.fifa.com/aboutfifa/organisation/footballgovernance/playeragents/list.html

¹² www.fifa.com/aboutfifa/organisation/footballgovernance/playeragents/association=nor.html

¹³ www.fotball.no/nff/Regler_og_retningslinjer/Agenter/Hva-anses-a-vare-agentvirksomhet

¹⁴ www.fotball.no/nff/Regler_og_retningslinjer/Agenter/Hvordan-bli-spilleragent

¹⁵ Agents regulations 2008

¹⁶ Regulations on the Status and Transfers of players 2010

¹⁷ Rules Governing the Procedures of the Players' Status Committee and the Dispute Resolution Chamber

¹⁸ DRC 2008

¹⁹ Annex 6 of the Regulations for the Status and Transfer of Players,

²⁰ FIFA Disciplinary Code

²¹ FIFA Statues 2011

²² www.fotball.no/nff/Regler_og_retningslinjer/Agenter

²³ www.fotball.no/nff/Regler_og_retningslinjer/Agenter/Hvordan-bli-spilleragent

kan forhandle for (og mot) både klubb og spiller i samme forhandling. Det var ingen regel på dette tidligere og blant annet på den måten oppstod det konflikter. Artikkelen ”Sogndal-leder reagerte på Solbakkens Molde-relasjon”, viser at det likevel kan være tendenser til at slikt fortsatt skjer.²⁴

Dersom en spilleragent gjennomfører en overgang med en spiller, finnes det to kontrakter som gir han godtgjøring. Begge er standardkontrakter fra NFF men innholdet i kontraktene varierer fra agent til agent og spiller til spiller. Disse er:

1). Gjennom standard representasjonskontrakt mellom spiller og spilleragent.²⁵

I denne kontrakten blir spiller og spilleragent enige om avtalens varighet (som ikke kan overskride to år hver gang den signeres) og godtgjørelsen til spilleragenten.

Godtgjørelsen kan være gjennom et avtalt engangsbeløp når spillerkontrakten signeres, en fast sum over kontraktstiden med lik andel på slutten av hvert år eller den mest vanlige som er en prosentvis sats av spillerens brutto årslønn. Denne satsen varierer etter hvilken agent man har kontrakt med og hvilken tjeneste agenten tilbyr. Ved at en spiller signerer en slik kontrakt med en spilleragent, har kjøpende klubb plikt til å fremlegge all dokumentasjon på hvor mye spilleragenten blir godtgjort for, når spiller signerer for klubben.

2). Gjennom standard representasjonskontrakt mellom klubb og spilleragent.²⁶

Her blir klubb og spilleragent enige om hvor mye spilleragenten skal godtgjøres med. Dette beløpet blir så utbetalt når spiller signerer kontrakt med klubben, eller fordelt over spillerens kontrakts lengde med lik andel på slutten av hvert år. Når en spilleragent har en slik kontrakt med en klubb, har ikke spiller rett til å få vite hvor mye spilleragenten tjener når spilleren signerer for klubben. Dette er fordi det er en kontrakt mellom spilleragent og klubb.

²⁴ www.tv2.no/sport/football/tippeligaen/sogndalleder-reagerte-paa-solbakkens-molderelasjon-4085521.html#.Uq0i2JEz4Wc

²⁵ http://ekstranett.football.no/Documents/Lov_og_reglement/Vedlegg_4-Standard_representasjonskontrakt_medllom_spilleragent_og_spiller.pdf

²⁶ http://ekstranett.football.no/Documents/Lov_og_reglement/Vedlegg_5-Standard_representasjonskontrakt_mellom_spilleragent_og_klubb.pdf

2.2 Spilleragentens arbeidsområder

Figur 2-1, spilleragentens arbeidsområder, er utarbeidet på bakgrunn av innholdet i regelverket for spilleragenter. Den viser hvilke arbeidsoppgaver en spilleragent utfører for både spillere og klubber.



Figur 2-1 Spilleragentens arbeidsområder

Nedenfor kommer en beskrivelse av de forskjellige arbeidsoppgaven en spilleragent har i henhold til figuren over. Innholdet i disse er en kombinasjon av spilleragentregelverket og egen kunnskap forfatter har.

FINNE NY KLUBB

Å finne ny klubb for en spiller er noe av det agenten jobber mest med. Dette kan blant annet være når en spiller ønsker seg bort fra sin nåværende klubb fordi han vil ta et steg videre i karrieren. Det kan også være at han ikke får spille i sin nåværende klubb og dermed ønsker seg til en klubb som ønsker å satse mer på han, eller det kan finnes andre årsaker. En spilleragent med stort nettverk bruker dette aktivt til å markedsføre spilleren for å finne klubber som kan være interessert. Som regel har en god agent allerede klubb klar for spilleren gjennom klubber han er i kontakt med. Andre agenter må ut på markedet og aktivt forsøke å selge spilleren inn i klubber.

KARRIEREVEILEDNING

Noen agenter jobber tettere med spillerne de har kontrakt med enn andre. Agenter som utfører karriereveiledning har som regel spilt fotball selv, eller sittet i posisjoner i tidligere jobber som innebærer at de har kunnskap om dette. Her utarbeider spilleren og agenten en plan om hvordan en spiller bør utvikle seg for å bli best mulig i forhold til potensialet sitt. Dette kan innebære alt fra treningsopplegg til hvordan en individualist bør tenke og opptre i et lagspill. Agenten tjener ikke penger på dette, men håper det skal medføre at spilleren blir god nok til å få gjennomført en overgang til en større klubb. Dette vil medføre at spilleren får en kontrakt. På den måten vil agenten tjene mer penger. Det er vanlig at agenter som utfører slike tjenester, tar en større andel av spillerens lønn enn agenter som ikke driver karriereveiledning. Denne prosessen bygger på tillit og lojalitet mellom spilleragent og spiller.

KONTRAKTSFORHANDLINGER

Alle agenter utfører kontraktsforhandlinger for spillerne sine mot ny klubb. En spiller kan av ulike årsaker bli solgt til en klubb og da er det agentens oppgave å forsøke å få så bra kontrakt som mulig for spilleren. Resultatet av hvor god en kontrakt er, måles som regel i størrelsen på den totale lønnen spilleren får. Enkelte spillere som er tilknyttet agent, snakker kun med agenten sin når det er snakk om å signere ny kontrakt mens andre har tett oppfølging. Agenten tjener penger i henhold til agentkontrakten han har med spilleren. Som regel en prosentvis andel av spillerens lønn. Det er vanlig at agenter opererer med prosentsatser fra 5 til 15 utfra hvilken agent det er og hvor mye tid agenten ser for seg å bruke på spilleren. En agent kan også være på oppdrag fra klubb og dermed forhandle kontrakt mot spilleren til fordel for klubben og seg selv. Hvis agenten får spilleren til å godta en lav kontrakt, kan han bli godtgjort med høyere honorar fra klubben.

SELGE SPILLERE

I dette tilfellet er agenten på oppdrag fra klubben som ønsker å selge spilleren. Dersom agenten klarer å selge spilleren til en annen klubb, får han en engangssum som er avtalt på forhånd fra selgende klubb. Agenten kan ta direkte kontakt med klubber eller han kan kontakte andre agenter for hjelp. Når agenter samarbeider om en spillerovergang, er det vanlig at de fordeler agenthonoraret mellom seg.

RE-SIGNERE SPILLERE

Når en spiller er på kontrakt med en klubb og kontrakten nærmer seg utløp eller klubben av andre årsaker ønsker å forlenge en spillers kontrakt, er det spillerens agent som utfører dette. Spilleren og agenten snakker sammen og blir enige om hva de ønsker at kontrakten skal inneholde. Deretter forhandler agenten med eksisterende klubb. Spilleren avgjør til slutt om han vil signere eller ikke. Også ved re-signeringer tjener agenten penger i henhold til prosentsats han har i kontrakten med spilleren.

FINNE SPILLERE

I dette tilfellet, er agenten på oppdrag fra klubb. Det kan for eksempel være at en klubb ønsker seg en teknisk kantspiller med god innleggspot. Hvis agenten ikke har en slik spiller i sitt eget ”arkiv”, leter han i nettverket sitt etter dette. Det er av agentens ønske at avtalen blir signert da han vil motta et avtalt engangsbeløp av klubben han er på oppdrag fra. Han kan forhandle mot spilleren om lønn og på denne måten tjene mer penger til seg selv. Dersom agenten finner en spiller som allerede har en agent, er det vanlig at søkende agent overlater forhandlingene mot klubb til spillerens agent. Søkende agent vil bli honorert fra klubb, mens spillerens agent vil bli honorert gjennom kontrakt han har med spiller.

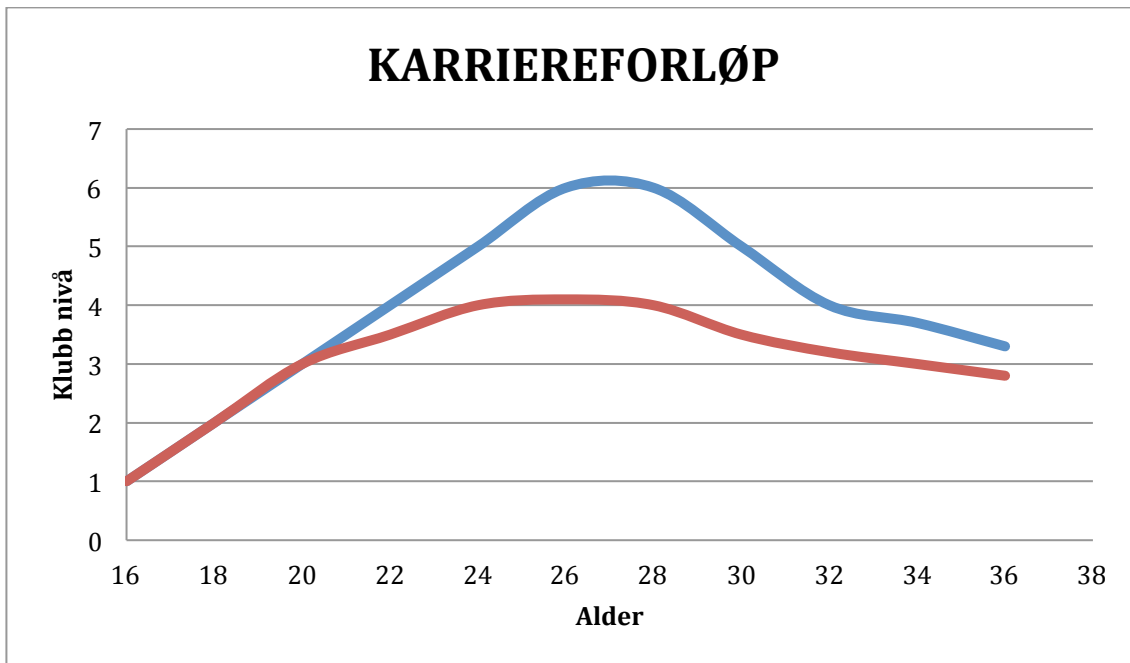
2.3 Sportslig karriere og økonomi

Når en spilleragent tilknytter seg en spiller, er det i håp om at spilleren skal bli så god at han kan signere for en klubb i utlandet hvor nivået og lønningene er bedre enn i norsk toppfotball.

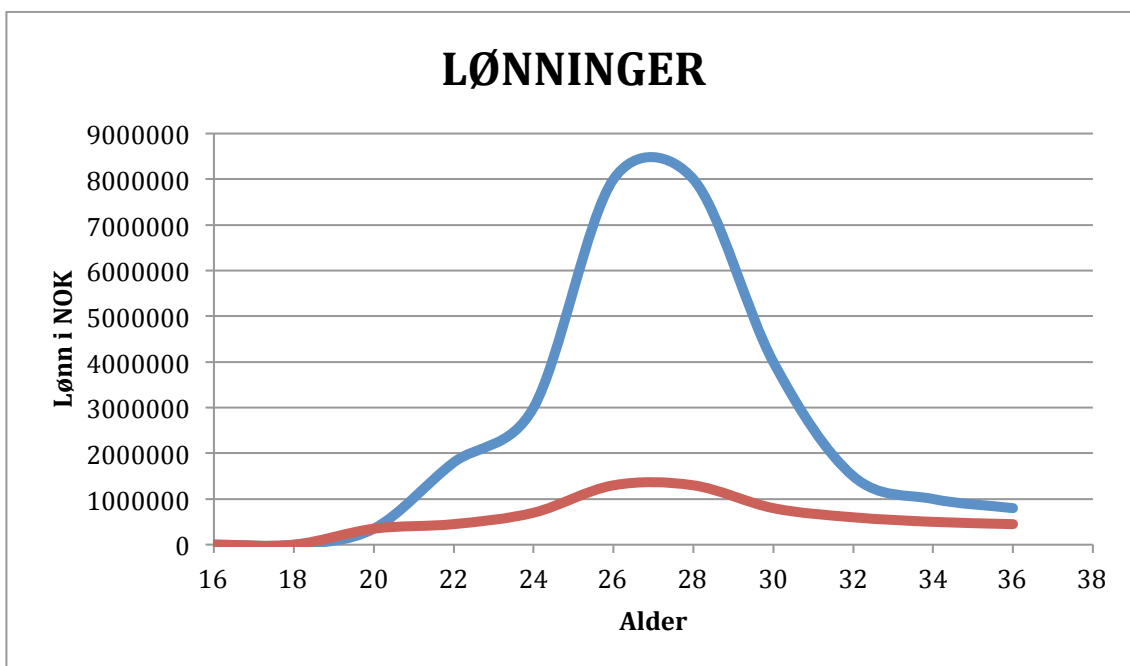
Figur 2-2 og 2-3 illustrerer fotballspilleres mulige karriereforløp ved hjelp av to eksempler, fra de er 16 til 36 år og hvilke lønninger de kan vente seg disse årene i forhold til hvor gode de blir. Verdiene i disse figurene er selv plottet inn med bakgrunn i forfatter sine egne erfaringer som fotballspiller og informasjon tillærte denne perioden.

Nivåene går fra 1-6, der 1 er norsk 3. divisjon, 2 er norsk 2. divisjon, 3 er Adeccoligaen, 4 er Tippeligaen, 5 er Europeisk klubb, 6 er Europeisk storklubb og 7 er de ti store.²⁷

²⁷ De ti store: De ti største klubbene i verden. Feks. Barcelona, Real Madrid, Manchester United osv.



Figur 2-2 To mulige karriereforløp for en fotballspiller



Figur 2-3 To mulige inntekter for en fotballspiller

Vi ser av figur 2-3 at spiller 1 øker raskere i lønn fra han er 20 – 22 år enn han gjør fra han er 22 – 24 år. Tanken bak dette er at han går fra Adeccoligaen til Tippeligaen i denne perioden. Fra 22 – 24 år etablerer han seg i Tippeligaen. Han vil i disse to årene tjene mer for hvert år, men økningen er ikke like stor som fra Adeccoligaen til Tippeligaen.

Dersom en spiller i løpet av karrieren klarer å signere en kontrakt med en Europeisk storklubb, vil han tjene såpass bra at han kan leve av disse pengene resten av livet (Figur 2-3). Dersom karriereforløpet til en spiller er som for spiller 2, har han ikke klart å signere en kontrakt utenfor Norge. Han vil han likevel tjene godt i årene som fotballspiller, men ikke ha noen økonomi å falle tilbake på og kanskje ingen utdanning når karrieren er over.

Disse figurene viser hvordan rådene en spilleragent gir til sin spiller, kan påvirke hans aktive karriere og livet etter at karrieren er over. Noen ganger kan det kanskje være viktig å velge riktig klubb og utviklingsarena for spilleren, fremfor å se på hvor mye for eksempel en spiller kan tjene i dag i en annen klubb. Noen av valgene spilleragenten og spilleren står ovenfor, er å vurdere om det er smart å være fast på laget i en klubb, fremfor å sitte på benken i en bedre klubb. De må også vurdere om det er smart å signere for en klubb langt borte fra nærmiljøet sitt hvor spilleren har trygghet, osv.

3 TEORI

I dette kapittelet presenteres oppgavens teoretiske rammeverk. Teoriene er valgt med bakgrunn i forskningsspørsmålet og hvordan dette vil bli besvart. Disse teoriene vil senere bli knyttet opp mot empiriske funn i diskusjonskapittelet.

3.1 Prinsipal-agent-teori

Et prinsipal-agent-forhold er en situasjon der en eller flere handler på vegne av en annen, eller ivaretar en annens interesse. Den som handler, kalles agent og den som agenten handler på vegne av, kalles prinsipal. Prinsipalens velferd er avhengig av agentens handlinger. Aktørene inngår ofte langvarige kontraktsforhold og kjernes spørsmålet i relasjonen mellom dem, er hvordan prinsipalen kan få agenten til å handle i samsvar med prinsipalens interesser (Hagen, 1990). Det er derfor naturlig å se på insentiver og transaksjonskostnader i denne forbindelse.

Man kan betrakte forholdet mellom agent og prinsipal som et desentraliseringsproblem. Prinsipal desentraliserer beslutningsproblemet til agenten. Det gjelder da for prinsipalen å finne et insentivsystem for agenten som er slik at agenten treffer beslutninger som er optimale og fremmer prinsipalens interesser. Det som kan gjøre dette til et intrikat

problem, er muligheten for at det kan oppstå asymmetrisk informasjon mellom partene, som:

- 1) Prinsipalen kan ikke observere agentens handlinger, eller det medfører store kostnader for prinsipalen å skaffe seg slik informasjon.
- 2) Resultatet av agentens innsats er ikke entydig bestemt av innsatsen, men kan også skyldes tilfeldige faktorer som er utenfor agentens kontroll. Dette kan for eksempel være at en klubb ønsker å kjøpe en spiller, uten at agenten har jobbet noe for det.

Som nevnt noen linjer over, er det relevant å se på de to begrepene insentiver og transaksjonskostnader i tilknytning til prinsipal-agent-teori. Med disse forstås:

INSENTIVER

”Insentiver innebærer at en person eller en gruppe personer mottar belønning som resultat av vedkommendes aktiviteter eller beslutninger. Belønningene påvirkes direkte av det den enkelte gjør, og atferden påvirkes av belønningen.” (Hoff & Bragelien, 2009, s. 428).

Forutsetningen for bruk av insentiver, er at det finnes en sammenheng mellom innsats og resultat. Det skilles mellom monetære og ikke-monetære insentiver. Monetære insentiver kan knyttes direkte til økonomiske kompensasjoner, ofte i form av lønn eller bonuser, mens ikke-monetære insentiver er stimulerende tiltak som for eksempel fleksibel arbeidstid (Lazcar, 1998).

I denne oppgaven blir det naturlig å se på monetære insentiver i form av prestasjonsbasert avlønning. Agentens mål vil ofte være forskjellig fra prinsipalens mål. Et eksempel på dette kan være at spilleren ikke ønsker å bytte klubb når agenten har en kjøper. Hvis det ikke blir handel, tjener ikke agenten penger. I motsatt tilfelle kan spilleren ønske å bytte klubb mens agenten ikke legger nok ressurser i å finne ny klubb til spilleren, fordi han ikke er ettertraktet nok i markedet. Agenten vil da velge å arbeide med andre spillere som er mer lønnsomme.

Begrepet motivasjon kan defineres som ”*de biologiske, psykologiske og sosiale faktorene som aktiverer, gir retning til og opprettholder atferd i ulike grader av intensitet for å oppnå et mål.*” (Kaufmann & Kaufmann, 2009, s. 93). Hovedmålet ved bruk av insentiver er nettopp å øke agentens motivasjon til å utføre en bedre jobb for prinsipalen. En spilleragent med flere spillere vil med dette jobbe mer for den spilleren han vet han vil tjene mest på.

TRANSAKSJONSKOSTNAD (TK)

TK'er er alle ressurser som brukes i forbindelse med avtaleinngåelse. Ved kjøp og salg av fotballspillere vil det oppstå kostnader til å finne frem til aktuell spiller eller klubb. Det vil også oppstå kostnader ved bruk av tid på å komme til enighet om avtale og de nærmere avtalevilkår. TK i forbindelse med en spillerovergang vil variere i forhold til hvor enkel hver overgang er. Hvis for eksempel en klubb har funnet en spiller de ønsker og denne spilleren også selv ønsker å bytte klubb, vil kostnaden være lavere enn om en spiller sier han vil spille for en tredje klubb. Da må agenten må ut på markedet for å lete etter klubb til han. Det vil også være større TK om spilleragenten for eksempel vil forsøke å selge en afrikansk spiller til en norsk klubb. Dette i form av tiden kommunikasjonen tar, speiding av spilleren i Afrika, samtidig som en av partene må dekke flyreise og opphold i Norge under et eventuelt prøvespill.

Det kan dermed argumenteres for at transaksjonskostnadene i bransjen tilrettelegger for agentenes eksistens og virke. Agentene kjenner markedet og innehar et nettverk som gjør dem egnet til å finne aktuelle spillere til en klubb. TK virker inn på bransjens organisasjonsform.

3.2 Makt og tillit

Fische (1998) sier noe om makt og tillit. Makt defineres som kapasiteter i personer som får folk til å gjøre ting de vanligvis ikke ville gjort. Balanse mellom makt og tillit er viktig i en relasjon og er avhengig av hverandre, samtidig kan de true hverandre. Makt vil alltid true tilliten, fordi tillit er grunnleggende for kommunikasjon. Gode relasjoner skaper betingelser for å motivere til handling. Man stoler på at man får en belønning som ennå ikke er gitt. Dette kan være risikofyllt fordi man ikke opererer med garantier og betingelser.

Grimen (2009) sier noe om at makt kan skape tillit. Når en person tror at en annen person har makt til å få til ting han selv ikke klarer, som for eksempel når en fotballspiller legger sin tillit til fotballagenten. Dette gjør han fordi han tror agenten er i stand til å få til ting han selv ikke klarer. Dette fører til at fotballspilleren får noe han trenger. Ulike situasjoner bestemmer også hvor sårbar tillitsgiveren er. Mest sårbar er man om man selv har stor interesse i eller er avhengig av det mottageren for tilliten kontrollerer, og kanskje selv kontrollerer lite av det som mottaker har interesse av. Når for eksempel en spiller overlater ansvaret til en agent, stoler han på at agenten vil bruke makten agenten har gjennom en signert kontrakt som lønner han, til spillerens beste. Overlater ikke spilleren ansvaret eller velger å ikke gi sin tillit til agenten, kan agenten heller ikke utøve god makt for spilleren (Grimen, 2001). Tillit vokser når en spiller opplever en agent som kompetent og omsorgsfull. Spilleren forventer seg at agenten man viser tillit vil jobbe for å spilleren, samt ivaretar hans interesser på best mulig måte (Fische, 1998). En spiller velger å stole på en agent fordi han tror at agenten kommer til å handle utfra spillerens interesse, selv om de ikke nødvendigvis har samme interesse. Agenten har behov for av at relasjonen skal fortsette på grunn av de økonomiske fordelene agenten har av det.²⁸ Spilleren kan med dette utøve makten han har til å velge en annen agent.

Grimen (2009) hevder at den ene personens tillit kan bli den andre personens makt.

I underkapitlene 3.1 og 3.2 er det redegjort for eksisterende teorier som blir sentrale i oppgaven. I det neste kapittelet benyttes disse teoriene for å skissere en typologi som kan brukes til å diskutere resultatene med.

3.3 Typologi

Typologi er en ”*Forskning(smetode) som går ut på å stille redskaper eller andre gjenstander laget av mennesker sammen i grupper og derav dra slutninger om deres utvikling og innbyrdes forhold.*”²⁹

På bakgrunn av agentens oppgaver (kap 2.2) sett i lys av de utredede teoriene, er det utviklet en typologi over fire hovedstrategier for spilleragenter (figur 3-1).

²⁸ www.henryfarrell.net/wp

²⁹ www.snl.no/typologi/av_gjenstander

Grad av spillerrepresentasjon	Høy	FORHANDLEREN	RÅDGIVEREN
	Lav	BONDEN	SCOUTEN
		Lav	Høy
		Grad av klubbkontakt	

Figur 3-1 Kategorisering av spilleragenter.

Hver av de de kategoriserte hovedstrategiene har fått et navn i forhold til hvilken grad av spiller- og klubbkontakt de har og utfra hvilke strategier de bruker som agenter. Som figur 3-1 viser, er disse kalt Forhandleren, Rådgiveren, Bonden og Scouten. Under følger en beskrivelse av hver av dem.

Forhandleren:

En Forhandler er en agent som ikke tenker på hva som kan være det beste for spilleren på lang sikt. Hans oppgave er å forhandle frem den beste kontrakten for spilleren mot interessert klubb. Han kan representere en spiller gjennom flere år uten at de har noe særlig kontakt underveis. Det spiller ingen rolle hvor god spilleren er og Forhandleren kan bli kontaktet av nye spillere eller spillere han har på kontrakt, når det er snakk om å signere en ny kontrakt med eksisterende eller ny klubb. Spilleren viser Forhandleren tillitt til å forhandle frem en kontrakt for han. Forhandleren har makt over spilleren gjennom kontrakten han har med spiller. Spilleren på sin side stoler på at insentivene Forhandleren får i form av en prosentvis andel av spillerens lønn gjør han motivert til å gjøre en god jobb for å skaffe spilleren en best mulig kontrakt. På denne måten vil han tjene mest selv også. Prinsipalen og agenten vil i dette tilfellet ha samme mål og interesse. Forhandleren vil ha lave transaksjonskostnader siden han sjelden bruker tid på å finne klubb til spilleren han representerer. De transaksjonskostnadene Forhandleren har er tiden han bruker på å snakke med klubb og spiller for å bli enige om kontrakt.

Forholdet Forhandleren har til klubb er rent profesjonelt og klubben vet at han representerer spilleren fullt ut. Likevel må Forhandleren tenke på at han mest sannsynlig vil møte denne klubben ved en senere anledning i andre forhandlinger. Klubben trenger ikke vise Forhandleren noen tillitt siden klubben allerede har bestemt seg for at de vil signere (eller beholde) spilleren. Likevel har Forhandleren makt over klubben ved at han kan forhandle med andre klubber dersom de ikke blir enige om kontrakt. Klubben vil derfor forsøke å ha et godt forhold til Forhandleren for å få gjennomført signeringen.

Rådgiveren:

Rådgiveren er en agent som har kan mye om fotball og utvikling. Ofte har han spilt fotball selv, eller sittet i roller i en fotballklubb som gjør at han innehar kompetanse om hva som skal til for å nå langt som fotballspiller. Han tenker på spillerens beste i det store bildet og på lang sikt. Han kan representere en spiller i mange år og har tett oppfølging underveis. Han vil helst ikke representere mer enn 20-30 spillere. Dette fordi han ønsker å bruke mye tid på hver av dem, for å bidra til at de utvikler seg.

Rådgiveren velger sine spillere ut fra hvor gode de er. Som et eksempel på dette ville han ikke signert en avtale med en eldre spiller på nivå tre i Norge. Derimot ville han gjerne signert en avtale med en ung og lovende spiller, gjerne en U-18 landslagsspiller, på dette nivået.

Rådgiveren har tett kontakt med spilleren og veileder han gjerne daglig gjennom kontraktstiden. Spilleren viser Rådgiveren veldig mye tillitt ved at han nærmest legger hele sin karriereskjebne i Rådgiverens hender. På denne måten vil Rådgiveren ha mye makt over spilleren, som alltid vil gjøre som Rådgiveren ber han om. Spilleren stoler på at insentivene Rådgiveren får i form av en prosentvis andel av hans kontrakt gjør Rådgiveren motivert til å veilede spilleren på best mulig måte. Rådgiveren tenker langsiktig, noe som innebærer at han ikke alltid råder spilleren sin til å signere for den beste klubben, eller den klubben som betaler mest i dag. Rådgiveren ser på totalpakken, alt fra hvem som er trener, hvilket spillesystem klubben spiller og hvilke andre spillere de har i den samme posisjonen som spilleren han representerer, osv. Prinsipalen og agenten vil i dette tilfelle ha samme målsetting. De ønsker at spilleren på sikt skal bli så god at han havner i en storklubb i utlandet og signere en god kontrakt. På denne måten vil spilleren tjene gode penger. Og når spilleren tjener mye vil også Rådgiveren tjene

mye ettersom han har en kontrakt med spilleren om at han får en andel av lønnen hans. Fordi Rådgiveren bruker mer tid og ressurser på spilleren sine enn andre agenter, tar han også en prosentvis høyere andel av lønnen til spillerne han representerer, altså bedre insentiv-betingelser. Et eksempel på Rådgiver – spiller samarbeid kan være det forholdet John Carew og Per A. Flod har hatt i flere år.³⁰

Rådgiveren tar en risiko ved å veilede spilleren på denne måten i mange år. Dersom spilleren ikke blir god nok til å signere for en toppklubb, vil Rådgiveren ha hatt høye transaksjonskostnader ved at han har brukt mye tid og ressurser på spilleren som han ikke får betalt for. Dessuten kan makt og tillitsforholdet endre seg med tiden. Etter hvert som spilleren med tiden blir bedre, vil han bli mer verdifull. Rådgiveren kan da få stor konkurranse om spilleren ved at andre spilleragenter kommer på banen for å forsøke å få spilleren til å signere for dem. På grunn av dette vil spilleren også ha makt over Rådgiveren. På samme måte som spilleren har tillit til Rådgiveren, må da Rådgiveren ha tillit til at spilleren blir værende hos han.

Forholdet Rådgiveren har til klubb kan være på et personlig nivå. Han kommuniserer mye med klubben til spilleren for at de sammen skal komme frem til hva som er best for han. Rådgiveren kan for eksempel sammen med klubbens trener bli enige om å legge opp det treningsopplegget som er best for spilleren. Klubben vet at Rådgiveren representerer spilleren fullt ut og alltid vil det beste for han. Rådgiveren vil derfor ha makt over klubben, da klubben vet at spilleren gjør det Rådgiveren ber han om. På den andre siden vil Rådgiveren ha tillit til klubben ved at den er det beste stedet å være for spilleren og at de ivaretar han. Både klubb og Rådgiver må tenke på at de mest sannsynlig vil møte hverandre igjen gjennom andre spillere. Det er derfor viktig for begge parter å opprettholde et godt forhold.

Bonden:

Bonden er en spilleragent som ikke tenker på hva som kan være det beste for spilleren på lang sikt. Han kan representere mange spiller gjennom flere år uten at de har noe særlig kontakt underveis. Det spiller ingen rolle hvor god spilleren er og han forsøker å knytte til seg så mange spillere som over hodet mulig. Spilleren viser han tillitt ved å stole på at han forhandler frem en god kontrakt for han. Spilleren stoler på at

³⁰ www.aftenposten.no/100Sport/fotball/england/Flod-tjener-100000-i-maneden-pa-Carew-112218_1.snd#.UqjYTJEz4Wc

insentivene Bonden får i form av en prosentvis andel av spillerens kontrakt skal motivere Bonden til å skaffe spilleren en best mulig kontrakt, for på den måten å tjene mest selv. Men Bonden tenker ikke slik som Forhandleren. Bonden har mange korn på åkeren og ønsker egentlig å høste dette enklest og raskest mulig og gjerne så kornet på nytt. Han tar ikke hensyn til hva som er spillerens beste og vil gjerne omsette spillerne sine så ofte som mulig for å tjene mest mulig selv. Agenten vil i dette tilfellet ikke ha samme mål og interesse som prinsipalen. Spilleren vil ha høy lønn, mens Bonden vil ha avtalen raskt underskrevet og gjerne så ofte som mulig.

Bonden har gjerne tette bånd til enkelte klubber og vil ha lave transaksjonskostnader i arbeidet sitt. Han bruker lite tid på å finne klubb til spilleren han representerer, og mesteparten av transaksjonskostnadene Bonden har er tiden han bruker på å snakke med klubb og spiller for å bli enige om kontrakt.

Klubben kjenner til agentens arbeidsmetoder og vet at han gjerne vil ha gjennomført handelen for å tjene penger raskt. Klubben vet at de mest sannsynlig vil møte denne Bonden ved en senere anledning i andre forhandlinger og viser han tillit. Bonden er tjent med å vise klubben tillit da han antageligvis vil forsøke å selge flere spillere til dem på et senere tidspunkt. Klubben vil på den måten ha makt over Bonden, som er avhengig av klubben for å tjene raske penger i fremtiden, mens bonden har makt over klubben ved at han besitter mange spillere.

Scouten:

En Scout er en ganske motsatt aktør av Forhandleren. Han er på oppdrag fra en klubb og tenker kun på hva som kan være det beste for seg selv og klubben. Klubben kommer til Scouten med et ønske om en spillertype vil knytte til seg, for eksempel en rask spiss med gode avslutningsegenskaper. Scouten går da ut i markedet for å finne denne type spiller. Når han har funnet den spilleren han mener er hva klubben vil ha, kommer klubben (gjernere treneren) for å se på den aktuelle spilleren i noen kamper. Hvis klubben ønsker å signere spilleren, sier de fra til Scouten om dette. Scouten kontakter så spilleren, som videresender han til agenten sin. Scouten informerer da spillerens agent om at han har en klubb til spilleren hans. Spillerens agent og Scouten vil da forhandle mot hverandre for å bli enige om spillerens kontraktinnhold (andre ganger tar klubben over kontraktsforhandlingene når spiller har agent). Spillerens agent får en prosentvis andel av kontrakten, mens Scouten blir lønnet av oppdragsgivende klubb. Spillerens

opprinnelige agent er da opptatt av å få mest mulig lønn, mens Scouten er opptatt av å signere spilleren for så lite som mulig. Dette fordi kjøpende klubb for eksempel sier til Scouten at de kan bruke tre millioner på denne spilleren over tre år. Dersom spilleren går med på en avtale på for eksempel 2,1 millioner på disse årene, kan Scouten sitte igjen med 900 000 selv. Spillerens opprinnelige agent, vil igjen få en prosentvis andel av de 2,1 millionene, uansett hvor mye eller lite han har vært involvert i denne overgangen.

Før det ble innført regler om at det kun er lov til å representere én side av saken, satt Scouten (agenter) ofte på begge sider av forhandlingsbordet. I dette tilfellet ville da spillerens agent vært tjent med å få spilleren til å gå med på en så lav kontrakt som mulig, for eksempel 2,1 millioner, for så putte 900 000 i egen lomme - pluss den prosentvise andelen han har allerede har avtale med spilleren om. Prinsipalen og agenten hadde i disse tilfellene forskjellige mål og interesser.

Forholdet Scouten har til klubb, er ofte på personlig nivå. Klubben bestemmer hva som skal ligge i den økonomiske pakken, men ofte skjønner ikke spillerne denne sammenhengen. Klubben sitter med makt over Scouten fordi de kan velge å bruke en annen Scout dersom han ikke gjør en god jobb. Scouten sitter med makt over spilleren fordi han kan velge å finne en annen spiller dersom han ikke vil signere på kontraktsforslaget. Spilleren har tillit til Scouten ved at han stoler på at han får den kontrakt han fortjener.

Scouten vil ha høye transaksjonskostnader siden han bruker mye tid på å finne en spiller til en klubb. Og selv om han finner en spiller til klubben, er det ikke sikkert de er interessert i å signere han. Scouten må da dekke alle kostnadene selv, siden han ikke tjener noe dersom klubben ikke signerer spilleren han finner.

Denne typologien er en beskrivelse av agentstrategier, men agenten kan ha forskjellige tilpasninger til enkelte spillere. For eksempel så vil Bonden i enkelte tilfeller kunne opptre som Forhandleren, der han har en spiller i stallen sin som har prestert på et så høyt nivå at han vil være enkel å selge.

3.4 Sportslig fokus

I tillegg til teoriene beskrevet og utarbeidet i dette kapittelet, beskriver Erik B. Larssen (2012) om viktigheten av at en toppidrettsutøver har 100 prosent fokus på å prestere, sette seg mål og hvordan oppnå disse målene, og ikke bry seg om det utenomsportslige rundt. Dette kan for eksempel være reiseplanlegging, økonomi, agentvirksomhet, diskusjoner om treningsopplegg ol. Larssen skriver videre at mindre fokus på prestasjon og måloppnåelse, gjenspeiler seg gjerne i form av dårligere resultater. Alle de fire agentrollene beskrevet i kapittel 3.3 har som formål å fremme spillerens prestasjoner og skjerme han fra støy som kan forstyrre han fra å fokusere for nå sine mål. Boken til Larssen (2012) blir referert til senere i denne oppgaven.

4 METODE

”Metode, av det greske methodos, betyr å følge en bestemt vei mot et mål.”

(Johannessen, Kristoffersen og Tufte 2004, s. 32)

Denne oppgaven startet med å utarbeide et forskningsspørsmål rundt spilleragenter i norsk toppfotball. Fra tidligere har forfatter litt kjennskap til norsk toppfotball, men likevel ikke mer enn at det ble det en induktiv tilnærming til stoffet. Det ble derfor snakket med sentrale aktører innen bransjen for å lære om hva som er de kritiske punktene i relasjonene agent – klubb og agent – spiller. Forskningsspørsmålet handler om å forstå hvordan overgangsmarkedet fungerer i dag. For å kunne gå dypt til verks ble det tatt utgangspunkt i kvalitativ metode, med forskningsdesignet casestudie der datainnsamlingsmetoden for primærdata bestod av ustrukturerte dybdeintervjuer.

I følge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2011) egner kvalitativ metode seg godt for å se på spesielle mønstre, og sier dermed noe om egenskaper ved det fenomenet som studeres. Metoden egner seg derfor godt ettersom det var ønskelig å studere forskjellige grupper innen norsk toppfotball for å undersøke hvorfor spillere og klubber velger å bruke spilleragenter.

4.1 Casedesign

Johannessen, Tufte og Christoffersen (2011) beskriver selve valget av forskningsdesignet som den tidlige fasen i studiet der man må velge hva og hvem som skal undersøkes og hvordan undersøkelsen skal gjennomføres. Yin (2003) beskriver

casestudier ved hjelp av en firefeltstabell med dimensjonene: Temaet man har valgt å studere og Personer/felt som kontaktes (tabell 4-1). Med utgangspunkt i tabellen til Yin er dette studium identifisert som et enkelt case-design med flere analyseenheter, der spilleroverganger i norsk toppfotball er caset og involverte parter i spillerovergangene er analyseenhetene.

Tabell 4-1 Fire designstrategier for casestudier

Temaet man har valgt å studere	Personer/felt som kontaktes	
	Enkelt case-design	Flere-case-design
En analyse enhet	Studium av en sammenhengende enhet	Studier av samme type felt eller personer på tvers av tid og rom
Flere analyse enheter	<i>Et felt, men selektiv fokus på begrensede delfelt og/eller personer</i>	Multi case-design med vekt på utvalg av begrensede delfelt og eller personer

Johannessen, Kristoffersen og Tuft (2004, s. 84) trekker frem Yin som mener at fem komponenter er spesielt viktig ved gjennomføring av caseundersøkelser. Kort oppsummert:

- 1 *Forskningsspørsmål*: Casedesign egner seg best til ”hvordan” og ”hvorfor” spørsmål.
- 2 *Teoretiske antagelser*: En undersøkelses antagelser henger sammen med at forskeren ofte gjør seg noen antagelser etter å ha stilt noen grunnleggende spørsmål. Det er disse antagelser som ligger til grunn for den videre undersøkelsen.
- 3 *Analyseenheter*: Kan være individer eller sosiale settinger. Hvordan man definerer enheter, henger sammen med hvordan det opprinnelige forskningsspørsmålene ble stilt.
- 4 *Den logiske sammenhengen mellom data og antagelsene*: Yin anbefaler at man analyserer innhentede data med teoretiske antagelser.
- 5 *Kriterium for å tolke funnene*: Tolke funnene opp mot allerede eksisterende teori på området. Han mener at man på bakgrunn av de fire komponentene ovenfor, kan relatere funnene til eksisterende teori.

De fem komponentene som Yin trekker frem samsvarer godt med gjennomføringen av denne oppgaven. 1). Oppgaven besvarer hvorfor det er et behov for spilleragenter i norsk toppfotball. 2). Forskeren har gjort seg noen antagelser på forhånd som ligger til grunn for oppgaven. 3). Analyseenheter består av individer i forskjellige roller i norsk toppfotball. 4). Det er en logisk sammenheng mellom data og antagelser ved empirien i kapittel 5 blir diskutert mot typologien fra kapittel 3.3. 5). Funnene er i kapittel 5 tolket opp mot eksisterende fra kapittel 3.

I denne oppgaven er det også benyttet sekundærdata. Disse er laget for andre formål og kan være avisartikler, statistikker, årsrapporter, regelverk osv. Gjennom denne oppgaven er sekundærdataene vist til i fotnoter. Dette er primært brukt avisartikler fra internett som omhandler spilleragenter. Disse er brukt for å underbygge det som er beskrevet.

Det finnes forskning innenfor området om spilleragenter og norsk toppfotball fra tidligere. Det finnes en masteroppgave innen juss som tar for seg selve spilleragent reglementet og som går på NFF's formelle lisenskrav (Leren, 2006). Det finnes også masteroppgaver innen nettverksbygging (Fløysland & Jakobsen), fotballedelse (Gamst, 2010) osv. Det ble også funnet en bacheloroppgave fra 2010, "Profesjonelle fotballklubbers bruk og nytte av agenter" (Tangen 2010). Nevnte oppgave er en empirisk undersøkelse blant 4 Tippeligaklubber i Norge. Den besvarer hvorfor profesjonelle fotballklubber benytter seg av agenter og deres virksomhet, og om klubbene opplever et behov for agenter. Den oppgaven er lest, men ikke brukt eller referert til videre i denne oppgaven.

4.2 Datainnsamling

Som nevnt tidligere i kapitlet så ble datainnsamlingen innhentet med en induktiv tilnærming, der formålet var å lære og forstå agentens rolle. Det ble funnet hensiktsmessig å lage en praktisk gjennomføringsplan for innhenting av primærdata. Denne planen var å få klarhet i hvilke ressurspersoner som kunne bidra til oppgaven, hva som var ønskelig å finne ut hos hver enkelte informant og hvordan intervjuene burde gjennomføres.

4.2.1 Utvalg

”Hvilke utvalgskriterier som brukes, er avhengig av hva som er problemstillingene, og hva som er praktisk og hensiktsmessig å gjennomføre” (Johannessen, Tuft og Christoffersen, 2011, s. 111).

Ved utvelgelse av informanter ble det tatt utgangspunkt i forskningsspørsmålet. Det ble vurdert som hensiktsmessig å kontakte informanter innen roller i norsk toppfotball som hadde erfaring og kjennskap til spilleragenter. Valget falt på nåværende og tidligere toppspillere³¹, klubbledere med erfaring fra Tippeligaen, norske spilleragenter, representanter fra NFF med god kjennskap til spilleragenter og NISO³². Under blir det gjort rede for hvorfor disse gruppene av informantene var interessante for å kunne svare på forskningsspørsmålet.

Toppspillere

Denne gruppen med informanter hadde alle sammen spilleragent. Målet med å intervju dem var for å lære og forstå hvorfor de har spilleragent, hvordan de synes han utfører jobben sin og hva han har utrettet for dem. Det var også viktig å få konkrete historier og erfaringer de har opplevd med nåværende og tidligere agenter. På den måten ville det komme frem hvilken strategi agenten har i henhold til typologien i kapittel 3.3. Fem toppspillere ble intervjuet. Etter fire intervjurunder der alle spillerne delte sine erfaringer og inntrykk, var dataene for denne gruppen innhentet da det kom ikke noen nye funn. Den femte og siste spilleren ble intervjuet fordi en annen informant kom med et tips om at denne spilleren hadde noen uheldige erfaringer med sin spilleragent. Han delte disse erfaringene i intervjuet.

Klubbledere

Alle klubbleder i norsk toppfotball har vært i kontakt med spilleragenter på en eller annen måte. I disse samtalene var fokuset å få de til å dele sine erfaringer med hvordan de forholder seg til spilleragenter og hvordan de arbeidet sammen med dem. Funnene ble brukt til å kategorisere spilleragentene i henhold til utarbeidet typologi. Det var også fokus på å få disse informantene til å komme med sine meninger om spilleragenter. To

³¹ Toppspiller: en spiller som har spilt i norsk Tippeliga eller høyere nivå

³² Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon, et landsomfattende fagforbund for idrettsutøvere innen idrettene fotball, håndball og ishockey, som er tilsluttet LO

klubbledere ble intervjuet og informasjonen de delte var nokså lik, så det ble var nødvendig å intervju flere.

Spilleragenter

I denne gruppen var det viktig å få spilleragenten til å snakke om alt mulig for å få et innblikk i hvordan deres arbeidshverdag ser ut. Intervjuer ville også at de skulle dele konkrete erfaringer rundt temaet i oppgaven og gi en forståelse av dem sine strategier i forhold til Typologi i kapittel 3.3. Tre spilleragenter ble intervjuet. De hadde alle forskjellige historier å fortelle og det ville vært interessant å intervju flere. Men det var vanskelig å komme i kontakt med denne gruppen, da mange verken svart på telefonhenvendelser med beskjed på telefonsvarer, eposter eller tekstmeldinger.

Norges Fotballforbund

Alle kontrakter og avtaler i forbindelse med spilleroverganger blir sendt inn til- og behandlet hos NFF. Målet med å intervju informantene herfra var å få et innblikk i hvordan NFF oppfatter at spilleragenter opptrer i markedet med tanke på regelverket de er underlagt. Disse funnene ble også knyttet opp mot typologien. I tillegg var det ønskelig å finne ut hvordan de regulerer og forsøker å ha kontroll på agentvirksomheten, hva de syns er problematisk med bransjen og hvordan de vil forsøke å kontrollere den. To representanter fra NFF ble intervjuet og det var nok med tanke på innhentet data.

Norske Idrettsutøveres Sentralorganisasjon

Sent i informasjonsinnhenting ble det vurdert som interessant å få noen kommentarer og oppfattelser fra NISO rundt spilleragentenes rolle i norsk toppfotball. Formålet med intervjuet var å få noen konkrete historier de sitter på om spilleragenter. Det ville også være interessant å dele noen funn fra datainnsamlingen fra denne oppgaven, for å få en bekreftelse eller avkreftelse på dem sine erfaringer rundt temaet. En representant fra NISO ble intervjuet og det ble vurdert som nok.

Alle informanter og i denne oppgaven ble lovet anonymitet. På denne måten vil ingen bli skadelidende av informasjonen som informantene delte (se kap. 4.4). Håpet var også at informantene på denne måten ville dele mer av sine erfaringer rundt temaet i oppgaven og ikke ville bli skremt av at det kunne slå tilbake på dem. Tabell 4-2 er en oversikt over hvilke typer informanter som ble intervjuet og de vil senere i oppgaven bli

referert til som Informant 1, Informant 2 osv. Dette for at leser skal forstå hvilken rolle og erfaring innen norsk toppfotball informantene har når de blir referert til.

Tabell 4-2 Informantbeskrivelse

BESKRIVELSE
<p>Informant 1</p> <p>Erfaren tippeligaprofil som i dag bruker flere forskjellige agentselskaper. Han har byttet klubb flere ganger på øverste nivå i Norge og brukt forskjellige agenter til dette.</p>
<p>Informant 2</p> <p>Han er en ung og lovende spiller som har spilt i Adeccoligaen og i Tippeligaen og som på sikt ønsker seg til utlandet.</p>
<p>Informant 3</p> <p>Erfaren Tippeligaspiller som har byttet klubb flere ganger på øverste nivå med samme agentselskap.</p>
<p>Informant 4</p> <p>Erfaren Tippeligaspiller som også har spilt i utlandet. Han har brukt forskjellige agenter over landegrensene.</p>
<p>Informant 5</p> <p>Tippeligaspiller som har brukt én agent, én gang. Har byttet klubb flere ganger, men da uten agent.</p>
<p>Informant 6</p> <p>Erfaren spilleragent som selv har spilt fotball på høyt nivå. Har flere spillere i europeiske storligaer.</p>
<p>Informant 7</p> <p>Spilleragent med mange års erfaring i bransjen.</p>
<p>Informant 8</p> <p>Spilleragent med flere års erfaring i bransjen</p>
<p>Informant 9</p> <p>Tidligere toppspiller, klubbleder, speider, agent og trener</p>
<p>Informant 10</p> <p>Tidligere toppspiller, trener og klubbleder</p>
<p>Informant 11</p> <p>NFF</p>
<p>Informant 12</p> <p>NFF</p>
<p>Informant 13</p> <p>NISO</p>

4.2.2 Rekkefølge på intervjuene

Det var et mål å intervjué én person fra hver av de fire rollene i norsk toppfotball fra kapittel 4.2.1. Dette fordi dem antageligvis har forskjellige inntrykk, informasjon og erfaringer å dele av seg. Denne lærdommen ville være bra å ha med seg videre til de resterende intervjuene.

Det var det ønskelig å starte å snakke med en informant som har bred erfaring innen norsk toppfotball og valget falt på å startes med å intervjué Informant 10. Han ble vurdert som en viktig informant, da han har sittet på alle sider av bordet i forbindelse med spilleragenter. Han har sittet både ved siden av spilleragenten i kontraktsforhandlinger som toppspiller, på andre siden av bordet og forhandlet mot agenter som klubbleder og opplevd hvordan det er å være trener til spillere som er tilknyttet agenter. Fordelen med å intervjué han var at forfatter tidlig fikk et innblikk i hvordan spilleragenter utfører arbeidet sitt og hvordan de oppfattes av spillere og klubbleder. Dette var et nøkkelintervju som la grunnlaget for det videre arbeid i oppgaven med tanke på hvem som burde intervjues og hva som var viktig å undersøke.

Etter intervjuet med Informant 10, ble det vurdert at det ville være mest konstruktivt å intervjué en fotballspiller med tilknytning til en spilleragent. Han kunne dele sine erfaringer og opplevelser med undertegnede om hvordan det er å samarbeide med en agent og Informant 1 ble derfor kontaktet. Han har hatt flere overganger mellom klubber i norsk toppfotball og har bred erfaring med spilleragenter. Dataene og lærdommen fra dette intervjuet ble tatt med videre i datainnsamlingen.

Neste informanten var en spilleragent med mange års erfaring i bransjen. At han ble nummer tre av informanter var en ren tilfeldighet. Han ble ringt med mål om å avtale et intervju frem i tid, men da han sa han var i Norge nå og kunne møte til intervju i løpet av en time, måtte sjansen gripes. Han er en profilert agent i norsk toppfotball som har masse erfaring han delte i intervjuet. Etter intervjuet, satt intervjuer igjen med en følelse av at det var bra at dette intervjuet fant sted så tidlig i datainnhenting. Dette fordi det kom frem mye ny lærdom som ville være nyttig å ta med seg videre til andre intervjuer.

Den neste informanten var fra NFF. Målet med dette intervjuet var å få et innblikk i hvordan regelverket for spilleragenter blir fulgt og hvilket inntrykk NFF sitter med i

forhold til hvordan agentene arbeider. Det ble sett på som viktig å få til dette intervjuet tidlig, for å ta med denne informasjonen videre i datainnsamlingen. Mye ny informasjon ble delt og kunnskapen til forfatter om spilleragenter steg.

Etter disse fire intervjuene, var det tilfeldig hvilken rekkefølge de resterende informantene ble intervjuet. Forfatter følte han hadde fått den informasjonen og lærdommen han trengte for å snakke med andre informanter, uavhengig av rolle.

4.2.3 Gjennomføring av intervjuet

"Det kvalitative forskningsintervju søker kvalitativ kunnskap uttrykt i normalt språk. Målet er ikke kvantifisering. Intervju sikter mot nyanserte beskrivelser av den intervjuedes livsverden gjennom ord og ikke tall." Kvale & Brinkmann (2009, s. 49).

Som en start lagde ble det laget en liste over intervjuobjekter som ble ansett som gode informanter. Det viste seg at det var vanskelig for både klubbledere, agenter og spillere å fastsette tidspunkt for intervju. Noen ville bli ringt tilbake en uke senere for se om det kunne passe bedre å finne en tid da. Andre kunne gjerne gjennomførte intervju allerede samme dag de ble kontaktet. Det viste seg at det enkleste var å være tilgjengelig på kort varsel og gjennomføre intervjuet i nærheten av der informanten holdt til. Dette for at det skulle være enklest mulig for informantene å få gjennomført intervjuet.

I følge Postholm (2010) ligger muligheten for å forstå kvalitativ forskning i forståelsen av at en mening er sosialt konstruert av individer i deres livsverden. Kvalitative forskere er opptatt av å forstå disse tolkningene på et gitt tidspunkt og i en gitt kontekst.

Før intervjuprosessen startet, ble agentreglementet studert. Dette ble gjort for å forstå hvilke kjøreregler spilleragenter og klubber må forholde seg til i en spillerovergang. Det var en fordel å ha lært seg dette slik at informantene forstod at intervjuer hadde kunnskap samtaleemnet. På denne måten var det enklere å komme på bølgelengde med informantene og få de til å dele erfaringer. Dette er noe som støttes av Kvale & Brinkmann (2009) som sier noe om at når intervjueren skal forsøke å forstå informanten må intervjueren ha god innsikt i temaet.

Det ble gjennomført ustrukturerte dybdeintervju, så informantene ble altså intervjuet en av gangen. Til hvert intervju ble det laget en enkel intervjuguide med 4-5 punkter på et

ark inneholdende temaer som var ønskelig å prate om. Et eksempel på dette er de fire punktene som ble brukt i intervjuet med informant 1, disse var: 1, Hvorfor agent? 2, Spillerens inntrykk av hvordan de forskjellige agentene han har hatt arbeider. 3, Agentonorar og spillerlønn. 4, Gode og dårlige agenterfaringer. Grunnen til at det ble valgt å ha en så enkel intervjuguiden som dette, var for å ha en toveis kommunikasjon gjennom hele samtalen. Intervjuer var aktiv og deltagende, fremfor at informanten ble stilt mange spørsmål fra et skjema for å oppnå korte svar. Samtalen ble underveis styrt innom disse fire punktene.

I begynnelsen av hvert intervju, ble det forsøkt å ha en lett og ledig tone. Intervjuer presenterte seg selv og opplyste informanten om hva informasjonen skulle brukes. Deretter ble informantene informert om at det var ønskelig å bruke båndopptaker og at dette var for å få bedre flyt i intervjuet uten unaturlige pauser som et resultat av skrivearbeid. Det ble også opplyst om at det ble skrevet et referat fra lydbåndet når intervjuet var ferdig. Enkelte informanter ønsket å se dette referatet for å kunne redigere innholdet.

Gjennomføringen i de to neste avsnittene er basert på Jacobsen (1993). Hvert intervju begynte med at informanten skulle presentere seg selv og hva de arbeider med. Dette var enkle spørsmål og en metode som ble brukt for å få informantene i gang. Videre så var det interessant å finne ut av hva de har gjort tidligere. Med bakgrunn i det de hadde fortalt innledningsvis, ble spørsmål og samtalen styrt mot det som virket interessant i henhold til intervjuguiden og oppgaven. Dette ble gjort med korte oppfølgingsspørsmål. Godt ut i de fleste intervjuene sporet samtalen helt ut fra det som er temaet i oppgaven. Intervjuer og informant kunne sitte å diskutere verdenskjente fotballprofiler, engelske klubblag, den gang da Norge slo Brasil i VM i 1998 eller lignende. Intervjuer lot dette skje bevisst da mesteparten av dataene var innhentet og informanten begynte å gjenta seg selv. Etter 10-15 minutter, ble samtalen styrt tilbake til det som er temaet i oppgaven. Da hadde informanten mer å fortelle og delte andre opplevelser. Det ble oppfattet som at de slappet mer av og hadde mer tillit til intervjuer. Et eksempel på dette var da en fotballspiller i starten av et intervju fortalte at han var veldig fornøyd med sin spilleragent. Etter en avsporing, der det ble snakket om engelsk fotball, kom samtalen tilbake til hans spilleragent. Da delte han en historie der han stilte seg undrende til pengestrømmen i en overgang hvor han byttet klubb. Videre fortalte han at han på grunn av dette vurderte å bytte spilleragent.

Gjennom hele intervjuet var det viktig å tolke informanten. Dette med tanke på kroppsspråk, holdninger, blikk og stemmeleie. Informanten skulle føle seg respektert og interessant, blant annet ved å besvare hans kroppsspråk. To eksempler:

1). Informanten forteller om sine opplevelser med en spilleragent. Dette ble besvart med å nikke anerkjennende for å gi han en trygghet i at hans meninger blir forstått og at han opplever en tillit og anerkjennelse for informasjonen han deler.

2). Informanten forteller samtidig som han smiler. Dette ble besvart med å smile tilbake, slik at han føler tillitt, en gjensidig respekt og at intervjuer og informant var på samme bølgelengde.

Dette er noe som støttes av Kvale & Brinkmann (2009) som sier at når intervjueren skal forsøke å forstå informanten må intervjueren i tillegg til å ha god innsikt i temaet, også være i stand til å tolke stemmeleie, ansiktsuttrykk og kroppsspråk. Videre så viser Johnsen (Fuglseth & Skogen 2007) til asymmetrien som ligger i maktforholdet mellom intervjuer og informant. Hvis en informant ikke har tillit til intervjuer, vil han heller ikke dele av sine erfaringer og opplevelser, og intervjuer kan virke skremmende for informanten.

Intervjuer var bevisst på å avslutte intervjuet på en fin og ivaretagende måte slik at informanten gikk fra samtalen med en god følelse. Dette fordi det kan hende informanten kommunisere med andre aktører innen norsk toppfotball. Disse kollegene kunne bli involvert i denne oppgaven på et senere tidspunkt i datainnsamlingsprosessen.

4.3 Kvaliteten av undersøkelsen

”Validitet i kvalitative undersøkelser dreier seg om i hvilken grad forskerens framgangsmåter og funn på en riktig måte reflekterer formålet med studien og representerer virkeligheten” (Johannessen, Tufte og Christoffersen, 2011, s. 230).

Validitet er i hvilken grad man kan trekke gyldige slutninger ut fra innhentede data, det vil si hvor troverdige resultatene er. Gjennom oppgavens oppbygning, presentasjon og drøftinger er det forsøkt å ivareta validiteten på en ryddig og strukturert måte. I oppgaven er det også forsøkt å vise frem og begrunne hvorfor de forskjellige valgene underveis er tatt.

Snøballmetoden

I denne oppgaven har informanter rekruttert hverandre. Ved flere intervjuer ga informantene tips om andre informanter det kunne være interessant å snakke med (se kap. 4.2.1). Disse ble kontaktet og noen av dem intervjuet. Disse informantene hadde igjen tips om andre informanter som også ble intervjuet.

Reliabilitet

Reliabilitet omhandler selve prosedyren ved innsamling og bearbeiding av data og forteller oss hvor pålitelige målingene er. En metode for innsamling av data er reliabel i den grad den gir samme resultat ved gjentatt bruk. Dataene i denne oppgaven er tid- og stedsavhengige og i følge Johannesen, Kristoffersen og Tufte (2004, s. 228) *vil det være nesten umulig for en annen forsker å forsøke å duplisere en annen kvalitativ forskers forskning*. Det ble skrevet referat fra alle intervjuene som informantene kunne lese gjennom i etterkant. Noen av informantene benyttet seg av dette.

4.4 Etikk

Forskningsvirksomhet er underlagt visse etiske prinsipper, regler og retningslinjer. Etiske problemstillinger oppstår når forskningen direkte berører mennesker i forbindelse med datainnsamling og/eller det ferdigstilte resultatet (Johannesen, Tufte og Christoffersen 2011). *”Etiske hensyn innebærer derfor at man som forsker tenker på hvordan et tema kan belyses, uten at det får etisk uforsvarlige konsekvenser for enkeltmennesker, grupper av mennesker eller hele samfunn”* (Johannesen, Tufte og Kristoffersen 2004, s. 93). Informasjon informantene har delt i intervjurundene, kan ses på som sensitiv informasjon. Både informanten og omtalte personer i intervjuet kunne blitt skadelidende dersom enkelte navn ble knyttet opp mot relaterte historier informantene fortalte. Hensynet til de etiske problemstillingene har vært i fokus under hele prosessen – fra intervju til den ferdigstilte studien. Det er derfor ikke nevnt navn på noen omtalte personer eller informanter fra intervjurunden. De er alle anonyme (se tabell 4-2).

Når man utarbeider et prosjekt eller en oppgave skal man ha respekt for den som har skrevet teorien man benytter og ikke utgi andres arbeid som sitt eget (plagiat). Man skal henvise til korrekt opphavsmann og hvis man må skrive avskrift skal det siteres og utdypes (Dalland, 2012). Andre sine arbeid er ikke kopiert inn i denne oppgaven.

5 RESULTATER OG DISKUSJON

”Når virkeligheten observeres, og på en eller annen måte registreres, er virkeligheten blitt data” Johannessen, Kristoffersen og Tufte (2004, s. 42).

I dette kapittelet vil funnene som er gjort i datainnsamlingen bli lagt frem. Funnene er kategorisert og blir diskutert mot vist teori i kapittel 3. Først vil funnene bli vist og diskutert ved å se på agent – spiller – relasjonen, for deretter å se på agent – klubb – relasjonen. Videre vil det bli brukt terminologi utarbeidet i kapittel 3.3, altså typologi, som er etter hvilken hovedstrategi agenten det er snakk om arbeider etter. Der det ikke er brukt annen terminologi enn agent eller spilleragent, er det ikke relevant hvilken strategi de benytter seg av.

5.1 Agent – spiller – relasjon

Dataene som er samlet inn i relasjonen agent – spiller presenteres som fire fokusområder. Funnene er samlet og presentert i uttrykk for agentmakt, spillermakt, promotering og fokus, og smutthull og økonomiske insentiver. Som et femte avsnitt diskuteres et funn fra en spiller i form av en erfart hendelse.

AGENTMAKT

Et resultat fra Informanter 11 og 13 viser at de har fått inn en del klager etter at spillere har skrevet under på en representasjonskontrakter med agentene sine, for så å ikke høre noe fra dem siden. Spillerne har fått lovnader om at agenten skal hjelpe og arbeide for dem, men så har det ikke vært mulig å komme i kontakt med agenten i løpet av for eksempel seks måneder. Dette til tross for at spiller hver måned betaler 5% av lønnen sin til agenten. Informant 11 forteller at: *”Mitt inntrykk er at det er mange ulike typer og at noen tar det veldig alvorlig det å være agent, mens andre er opptatt av å ha mange kontrakter med 5% agenthonorar. Vi får mange klager fra spillere også med spørsmål om hvordan de kan komme seg ut av representasjonskontraktene sine.”* Videre uttaler han: *”At spillere i mange tilfeller trenger agenter, eller rådgivere kaller det det da, det er jeg helt enig i, men om det fungerer slik det burde eller skal, det er jeg helt sikker på at det ikke gjør”*. Informant 13 er enig i de to foregående sitatene, mens informant 4 sier: *”Når man ikke var på det hotteste selv, så merket man på en måte at når du pratet med de der og da så lovet de mye, vi skulle ringes og snakkes også skulle de ringe opp, men så skjedde det ikke noe.”*

Etter funnene over kan det virke som om agenten har gitt inntrykk av at samarbeidet skal fungere som i Rådgiverens rolle, men når kontrakten er signert opererer agenten som Bonden. Her har Bonden da gjerdet inn spillerne sine i håp om at spilleren skal klare å utvikle seg og/eller prestere såpass godt at en annen klubb ønsker å kjøpe han. På denne måten vil Bonden gjøre kontraktsforhandlinger for spilleren og tjene penger uten å anstrenge seg altfor mye. I slike situasjoner misbruker Bonden tilliten spilleren har vist ved å signere en kontrakt med han og bruker makten som ligger i kontrakten til å vente ut spilleren, fremfor å jobbe sammen med han. Dette er i tråd med typologibeskrivelsen til Bonden.

Et annet funn kommer fra Informant 3 som forteller at han ville bytte klubb, fordi han ikke fikk spille i den klubben han var. Da han informerte agenten sin om dette, fikk han beskjed tilbake at han ikke hadde tid til å fikse dette da han holdt på med en større overgang.

I forbindelse med dette funnet fra informant 3, der han beskriver agenten sin som Bonden, sier informanten at han tror Bonden hadde høyere insentiver i forbindelse med den andre overgangen. Dersom spilleren hadde gitt spilleragenten en større andel av lønnen sin, ville kanskje Bonden blitt motivert til å legge mer ressurser i spilleren for å hjelpe han til en annen klubb. Dette fordi Bonden ville tjent mer penger på han og prioritert å få gjennomført denne handelen. Dette er i tråd med hva som ligger til grunn i prinsippal – agent – teori, med insentiver og agentens motivasjon til å jobbe mer for den spilleren han vet han vil tjene mest på.

Også her har spilleren gitt sin tillit til Bonden som misbruker den. Bonden har makt over spilleren ved at spiller er bundet opp i en kontrakt som gjør at han i disse tilfellene ikke får den hjelpen han hadde håpet på. Likevel tjener Bonden penger på spilleren, selv om spilleren finner seg en klubb selv. Da måtte spilleren i tilfelle bruke tid og ressurser på dette, fremfor å konsentrere seg om det han skal gjøre - nemlig å prestere på banen. (Se ”Trygghet og sportslig fokus” nedenfor for ytterligere omkring dette forholdet.) Bonden ville her hatt veldig lave TK'er, men likevel rett på insentivene i henhold til kontrakt mellom han og spiller.

SPILLERMAKT

Et funn fra informant 10 er at han forteller at hvis han skulle valgt i dag, ville han gjerne brukt agent, men han ville ikke knyttet seg opp til én enkelt. Han ville skrevet kontrakter med flere agenter med rettigheter til å selge han til de områder der han har størst kontaktnettverk. For eksempel brukt en agent med rettigheter til England, mens en annen agent med rettigheter til Tyskland osv. Han mener at ved å gjøre dette tilknytter spilleren seg flere agenter med store nettverk inn mot flere regioner. Spilleren ville hatt flere Forhandlere som jobber for få han til en storklubb i et annet land. Informant 8 sier seg enig i dette, men han anbefaler at spiller har ”one single point of contact”, der denne kontakten (agenten) kan distribuere rettigheter videre. Hvis spiller ikke gjør det på denne måten, vil han utsettes for mye belastende støy fra andre agenter som tar kontakt. (Se ”Trygghet og sportslig fokus” nedenfor for ytterligere omkring dette forholdet.) I samme gate sier informant 1 at han har to agenter, der én av de kan ses på som Forhandler med rettigheter kun inn mot et land, mens den andre har alle andre rettigheter og fungerer som en Rådgiver for han. Informant 1 deler videre at han også har sparket agenten sin etter hvert som han ble en bedre og mer profilert fotballspiller. Dette gjorde han fordi han mener agenten ikke hadde stort nok kontaktnettverk.

Informant 1: *”Det er en cowboybransje, alle tenker på seg selv.”*

Over kommer det frem fra informantmaterialet at ved å ha flere Forhandlere til å jobbe for seg, øker sannsynligheten for at spilleren kan signere en god kontrakt med en klubb i utlandet. Spilleren bruker sin makt til å la flere forskjellige Forhandlere forsøke å selge han. Forhandlerne vet om hverandre og må være først ute med å selge til det landet de har rettigheter for å tjene penger. Den Forhandleren som først klarer å finne en klubb til spilleren vil få en avtalt prosentvis andel av spillerens lønn. De Forhandlerne som ikke klarer å selge spilleren vil sitte igjen med utgifter uten å få noe som helst igjen for dette. Dersom spilleren har hatt én Rådgiver underveis i karrieren sin, som har hjulpet han til å bli så god at han er attraktiv i det europeiske markedet, vil denne Rådgiveren nå få konkurranse fra andre agenter om å selge han. Spesielt hvis kontrakten mellom Rådgiver og spiller går mot slutten eller har gått ut. Dette er en makt spilleren bruker, siden han har blitt så god at han er attraktiv på markedet. Tidligere i karrieren hadde Rådgiveren makt over spilleren, men etter hvert som han har guidet spilleren riktig slik at han har blitt bedre, har nå spilleren makt til å velge den agenten som kan skaffe han den beste kontrakten. Der forholdet tidligere bygget på tillit er Rådgiveren nå utsatt for konkurranse fra andre agenter. For eksempel som informant 1 som ikke lenger hadde

tillit til agenten sin og brukte makten han har til å bytte han ut med en agent med større nettverk.

TRYGGHET OG SPORTSLIG FOKUS

Et funn er at spillerne velger å ha agent som en trygghet i en spillerovergang. Spillerne forteller at en av hovedgrunnene til at de bruker agent er fordi de ikke ønsker å selge seg selv til en klubb. De ser det som vanskelig å for eksempel ta kontakt med en annen klubb for å høre om de kan være interessert. Flere av informantene sier at de frykter å få nei av klubben de oppsøker og at dette vil svekket selvtilliten deres, som igjen kan medføre at de presterer dårligere på banen. En annen grunn er at de ikke ønsker å sitte og forhandle mot klubbledelsen eller skryte av seg selv for å få høyere lønninger. Dette vil de gjerne overlate til en tredje part, altså agenten. Videre sier informant 4: *”Jeg vet ikke hvor mye jeg er verdt eller og hvor mye jeg kan kreve i en kontraktsforhandling.”* Flere av spillerne tror agenten kan forhandle frem en bedre kontrakt enn de hadde klart selv. Spilleragentene mener at de har god oversikt over lønnsnivået og de mener de vet hva som er riktig nivå i de forskjellige klubbene. Informant 2 sier eksempelvis at han synes det er fint å ha en rådgiver som både kan forhandle kontrakter og som han kan påvirke klubbens trener i forhold til hva som vil være optimal treningshverdag for han. På denne måten har han fått et tilpasset opplegg i treningsuka for å utvikle seg som fotballspiller best mulig.

Denne situasjonen er underliggende i boken til Erik B. Larssen (2012). Han beskriver viktigheten av at en toppidrettsutøver har 100 prosent fokus på å prestere, sette seg mål og hvordan oppnå disse målene. Utøveren bør skjermes fra det utenomsportslige rundt som for eksempel reiseplanlegging, økonomi, agentvirksomhet, diskusjoner om treningsopplegg og lignende. Larssen skriver videre at mindre fokus på prestasjon og måloppnåelse gjenspeiler seg gjerne i form av dårligere resultater. Larssens beskrivelse av en ideell hverdag for en utøver i møte, vil en spilleragent av typologi Rådgiveren være et meget godt alternativ.

SMUTTHULL OG ØKONOMISKE INSENTIVER

Ett av flere resultat i denne sammenheng er at flere spillere synes agentene tar seg for godt betalt, men selv så sier agentene at de har store kostnader med å utføre yrket sitt. De mener at det vil påløpe store kostnader å finne klubb til spilleren. Det kan være

snakk om flyturer mellom klubber i flere land i forbindelse med at klubber er interesserte i spilleren han representerer. For eksempel opplyser Informant 6: *”Det er nok av spillere jeg representerer som jeg ikke vil tjene en krone på, det er en del av jobben det å”*. I enkelte agentselskaper der det er to eller flere agenter som arbeider sammen, forekommer det at det er en annen agent enn den spilleren har kontrakt med som utfører transaksjonen. På den måten må ikke spilleren lønne agenten han er på kontrakt med siden agenten da får penger direkte fra klubben. NFF har mistanke til at agenter ”skriver” at de representerer klubb, når de egentlig representerer spiller. Dette for å spare spiller for skatt (gjørne 50% ved toppskatt). Informant 11 sier at dette ikke er lov i Norge i forhold til skattemyndighetene og internasjonale overgangsregler. Det forekommer også at når spillere inngår avtaler med agenter, sier agenten at spilleren ikke kommer til å bli trukket i lønn for agentonoraret. Likevel må spillerne betale skatt av dette uten at spilleren er opplyst om det på forhånd. Spillere har også fått kjennskap til at agenter har løyet for dem. For eksempel så kan en agent ha sagt at de ikke tar noe for oppdraget de utfører. I ettertid så har spiller fått høre av andre (lekkasjer i klubbledelsen) at agenten faktisk har fått betalt fra klubben. Spillere kan på sin side fortelle at da de byttet klubb var de fornøyd med avtalen der og da. Men når det har gått litt tid og de tenker over hvordan handelen egentlig har blitt gjennomført og pengestrømmen har gått, føler de seg lurte. Informant 10 fortalte at det finnes mange agenter som ikke har peiling på fotball, men som bare er interessert i å flytte spillere for å tjene penger. Han sier at det finnes flere eksempler på at det er opplagt at en spiller hadde fått bedre sportslig utvikling av å bli værende i en klubb, fremfor å flytte på seg for å tjene noen kroner ekstra. Informant 1 sier: *”Vi er et produkt som skal selges for agentene”*. Informant 3 sier: *”Jeg har et inntrykk av at agenten min er en Cowboy”*.

Funnene over tyder på at de økonomiske sidene ved en transaksjon kan være uklare, og det kan oppstå misnøye blant spillerne. Her kan det være tilfeller der spiller ikke har innsyn i agentens TK`er og hvor mye agenten får betalt av klubben, kan det være at agenten sitter og forhandler mot spiller for å få mest mulig selv. Prinsipal – agent – teorien sammen med representasjonskontrakt mellom spilleragent og spiller viser hvordan prinsipalen (spilleren i dette tilfellet) kan få agenten til å jobbe i samsvar med prinsipalens interesser. Dette er ment å forgå gjennom incitamentssystemet med bruk av insentiver der agenten får en prosentvis andel av spillerens lønn. Ved å la en annen agent ta seg av kontraktsforhandlingene, slik at spilleren mister retten til å få innsyn i hvor mye agenten tjener, gjør at agenten kan gå bak spillerens rygg og gjøre en avtale

med klubben. Deretter kan agenten gå tilbake til spilleren og anbefale han å skrive under på et tilbudet agenten legger frem. Hvis spilleren går med på dette, kontakter agenten klubben igjen og forteller hvordan avtalen skal utformes. Agenten misbruker da spillerens tillit.

Imidlertid kan man det forekomme at agenten bruker tid og ressurser på spilleren uten at spilleren vet om det. Som Erik B Larssen (2012) forteller i sin bok, så utfører agenten oppgaver som spilleren skal skjermes for. Dette kan for eksempel være i forbindelse med støy rundt klubber som er interessert. Det er mange henvendelser spillerne ikke får vite om, men som opptar mye tid og ressurser for agenten. Dessuten vil agenten måtte bruke ressurser på å markedsføre spiller.

En annen økonomisk side etter en spillerovergang er at spilleren vil få skatt på agenthonoraret, i tillegg til skatt på sin egen lønn. Dersom agenten har forsømt å opplyse om dette, kan det skape splid. Spilleren har vist tillit til agenten og stolt på at alt går slik som han sier, men i disse tilfellene har agent da misbrukt den makten han over spilleren.

GUFFEN SPILLEROPPLEVELSE

Et nytt funn er historien fra Informant 3, er der han kommer med at etter en god sesong hadde han hørt at flere klubber var interessert i å signere han. En dag ringer agenten hans og nevner en klubb med konkret henvendelse. Spilleren er litt skeptisk og sier at han kanskje er interessert, men håper på noe mer spennende. Spilleren mottar et tilbud gjennom agenten sin, men avslår. Noen dager senere ringer agenten igjen. Denne gangen med et veldig godt tilbud. Spilleren sier da klart ifra at han ikke vil signere for denne klubben. Agenten svarer da at spilleren burde gå for dette tilbudet og at som spillerens agent, kan han ikke råde han til noe annet. Da spilleren ikke skifter mening, ringer agenten til han og skjeller han ut. Agenten skulle aldri mer ta i noe som hadde med denne spilleren å gjøre. Spilleren forteller at han satt i 20 minutter og tok imot utskjelling fra agenten sin. Til slutt sier spilleren: *”Det er jo du som jobber for meg!?! Det er jeg som tar valget hvor jeg vil spille. Jeg vil takke for rådene dine og alt sånn, men jeg har tatt en personlig vurdering om at jeg ikke vil flytte til denne klubben; jeg vil ha is i magen.”* Spilleren forteller videre at agenten fortsatt var sint og mente at spilleren hadde svertet hans navn fordi han ikke hadde tatt denne avgjørelsen tidligere. Spilleren forteller etter dette at han følte der og da at det lå noe annet bak. Kanskje at

agenten hadde forhandlet frem en bra avtale for seg selv eller fikk lov til å selge en annen spiller for klubben eller noe slikt. Agenten sa at han aldri mer skulle hjelpe spilleren. To uker senere ringer imidlertid den samme agenten igjen som om ingenting har skjedd, og sier han har mottatt en henvendelse fra en helt annen klubb. Denne klubben fant spilleren var spennende og det endte med overgang dit. Spilleren forteller at han opplevde hele denne hendelsen som guffen.

Materialet over innleder med noe om tillitsforholdet mellom agent og spiller, der klubben etter spillers avslag brått kommer opp med et betydelig forbedret tilbud. Man kan dermed stille spørsmålstegn ved agentens ivaretagelse av spillers interesser i denne sammenhengen. Burde agenten jobbet hardere for å komme fram til dette tilbudet tidligere? At agenten ringer tilbake med et tilbud fra en annen klubb viser at han tenker kortsiktig og på egen vinning. Han vil han kunne kategoriseres som Bonden.

Videre rører eksempelet ved maktforholdet mellom agent og spiller. Agenten (mis)bruker sin makt over spilleren sin ved å skjelle han ut og true han til å få det slik han vil.

I stedet for å skjerme spiller for støy som Larssen (2012) behandler, så påfører han spilleren her en ekstra belastning.

5.2 Agent – klubb – relasjon

Dataene som er samlet inn i relasjonen agent – klubb presenteres som fire fokusområder. Funnene i denne sammenheng er samlet og presentert som uttrykk for ny agent – tillitsopprettelse, tette bånd, smutthull og opportuniste, og visse sider ved agentrollen.

NY AGENT - TILLITSOPPRETTELSE

Innhentet data fra Informant 9 sier at det er viktig å opprette et kontaktnettverk og skape tillit hos klubblederne. Han forteller at siden han er ganske fersk i agent i bransjen, er det vanskelig å overtale klubbene til å bli interessert i spillerne hans selv om han vet at de er gode nok for den norske Tippeligaen. Hvis klubbene blir interessert i en av spillerne han representerer, opplever han også at klubbene forsøker å signere spilleren på en billig kontrakt. Informant 6 beretter: *”Som agent hjelper det ikke meg å selge feil spiller til en klubb, klubbene er veldig nøye på hva de skal ha av spillere”*.

Fra resultat vist over, vil maktbalansen mellom en ny agent og klubb innledningsvis kunne være preget av agentens avhengighet til å måtte skaffe seg forretningsforbindelser. Å agere som Bonden med kortsiktige løsninger, er kanskje ikke beste måten å bygge opp nettverket sitt.

TETTE BÅND

Et funn fra Informant 8 er at klubbene ofte bruker en agent de har god relasjon til for at denne skal komme i dialog med andre agenter om deres spillere. Slik kan de forhøre seg om en annen agents spiller sin kontraktssituasjon og om han kan være interessert i å bytte klubb. Videre forteller Informant 8 at det er tettere kontakt mellom enkelte klubber og enkelte agenter. Han sier at dette har noe å gjøre med at noen klubber anerkjenner jobben man gjør som agent og opptre ryddig og ordentlig i forhold til honorarer. På denne måten er det enklere å få til et samarbeid og avtale. Flere spillere har et inntrykk av at det er vanskelig å vite hvor mye en agent får for en jobb i utgangspunktet. De mener at dette er fordi det er så tette bånd blant enkelte klubber og agenter. Det kan også være at agenten også får betalt av klubben, for eksempel ved at de sender en faktura for scouting eller lignende i ettertid.³³ På den måten vil det ikke komme frem i kontraktene hvor mye agenten egentlig har tjent på at spilleren signerer for klubben. Informant 3 deler: *"Det finnes flere gutteklubber Grei rundtomkring"*. Informant 4: *"Jeg føler det er mye tjeneste / gjentjeneste i den bransjen der. Litt sånn kameratvirksomhet"*.

Over framgår det at agent og klubb kan utvikle et svært så tett og godt samarbeid. De vil kunne skape en så nær forbindelse at disse to partene kan oppnå ekstra gevinster fra det. For spiller derimot kan det bli vanskelig å vite om egen agent faktisk jobber for klubben og egen vinning, eller sørger for best mulig løsning for spilleren. Den nære kontakten mellom agent og klubb, kan skape en makt-ubalanse overfor spiller og svekke dennes tillit til agenten – om det er Bonden, Forhandleren, Rådgiveren og Scouten. Agenten viker fra å handle i tråd med Prinsipal – agent – teorien.

SMUTTHULL OG OPPORTUNISME

Et funn etter samtale med Informant 11, er at denne noen ganger har stusset når han har mottatt representasjonskontrakter fra klubber ved re-signering av spillere. De har et

³³ Scouting: Klubb(er) leier agenter til å se på spillere før de og levere en rapport til klubben på spilleren.

inntrykk av at det sitter kompetente mennesker i klubbens administrasjon og undres over hvorfor de derfor trenger en agent til å gjennomføre dette. Spesielt når agenten får et klekkelig honorar av klubben for jobben. Fra Informant 8 høres: ”Når enkelte klubber ikke er villige til å betale agent ved forlengelse, kan det føre med seg at agent flytter spiller.” Informant 12 sier at det har vært en del skattesaker nå i det siste, der flere revisorer har bedt om agentreglementet. Man skjønner at skattemyndighetene, til dels også politiet, har fått mer fokus på fotballen. Det merkes også at det er mer årvåkenhet i klubbene når det gjelder å forsøke å gjøre ting riktig. Informant 12 forteller videre at han mottar stadig flere henvendelser på hvordan klubber kan betale spillerens agent. Han tror at det er i lyset av at det er mer fokus på fotballen nå, som ikke har vært til stede tidligere. Informant 11: ”At det skjer en del uregelmessigheter, er sikkert tilfelle.”

Resultatene over indikerer at det fortsatt er en uklar situasjon og praksis innad i bransjen. Det finnes muligheter til å omgå regelverket og for eksempel unnsnippe skattemessige forpliktelser. Dette kan virke som en drivende kraft for visse valg og hendelser i markedet. Klubbene er direkte delaktige i opprettholdelse av denne mekanismen.

Makt- og tillitsforholdet her preges av at hvis klubb bryter sitt tillitsforhold med agenten og ikke er interessert i å betale agent ved re-signering av spiller, så ville Bonden og Forhandleren utøve den makten de har til å flytte på spilleren til en annen klubb for å tjene penger. Rådgiveren kan tenkes å se an helhetssituasjonen for spiller.

VISSE ANDRE SIDER VED AGENTROLLEN

Funn fra Informant 8 beskriver at hvis det oppstår situasjoner der spilleren ikke presterer godt nok på kamper eller på andre måter ikke klarer å tilpasse seg i klubben, kan klubben komme til å ta kontakt med han. Han tar da en prat med spilleren for å forsøke å fine ut om det er noe underliggende som er årsaken til dette og forsøker å løse det som eventuelt ikke er bra. Han sier dessuten at han bruker mye av sin tid på å markedsføre spillere til utenlandske klubber.

Fra ovenfor framgår det at Informant 8 er en agent som fungerer som Rådgiveren for spillerne sine og vil alltid ivareta dem sine interesser. Når en spiller her ikke presterer optimalt, er det av klubbens interesse å involvere Rådgiveren for hurtigst mulig prøve å gjenoppbygge en bedre utgave av spilleren. Klubben viser da Rådgiveren tillit ved at de kontakter han for å hjelpe til. Når Rådgiveren videre sier han bruker mye av tiden sin på

å markedsføre spillerne sine til utenlandske klubber, er dette tilsvarende da i klubbens interesse. Dersom han klarer å få en klubb interessert i spilleren og det blir til et salg, vil klubben tjene gode penger uten at klubb har gjort noen innsats for dette selv.

6 Konklusjon

Gjennom denne oppgaven er det undersøkt hvorfor det er behov for spilleragenter i norsk toppfotball. For å finne svar på forskningsspørsmålet, er de to relasjonene agent – spiller og agent – klubb blitt studert.

For agent – spiller – relasjonen er det funnet at fra spillers synsvinkel er det viktig at de får slippe å selv ta kontakt og være forhandlingspart mot klubb. De ønsker ikke å oppleve å bli avvist og de mener at agenten kjenner markedets lønnsnivå bedre enn dem selv, i tillegg til at spilleragentene kan forhandle fram bedre kontraktsbetingelser generelt enn de selv er i stand til. Dessuten vil en profesjonell part som agenten kunne bidra til å ta bort støy rundt spilleren og lage et optimalt helhetlig opplegg for han over tid. Alt dette bidrar til en trygghet for spiller. Spilleren ønsker videre å ha noen å rådføre seg med for å velge klubb når det er flere klubber som er interesserte. Agentene sitter med store kontaktnettverk som gjør det enklere å få til en overgang til for eksempel en utenlandsk klubb, der lønningene er betydelig høyere enn i norsk fotball. Dersom det ikke foreligger konkret interesse når spiller ønsker klubb-bytte, finner agent muligheter til spiller.

I relasjonen agent – klubb er det funnet at fra klubbs side er det fordelaktig at en spilleragenten sitter på et stort nettverk av spillere og kontakter i bransjen. Om en fotballklubb har et konkret behov for en ny spiller(type), er det dermed gunstig å gå fram via en agent. Dersom spilleragenten er proaktiv og tilbyr langtidsoppfølging av egen spiller, vil han også hjelpe klubb ved at klubben mest sannsynlig disponerer en bedre spiller over tid. Agenten har også en rolle som markedsfører av klubbs spillere. Om klubb vil selge en bestemt spiller eller ikke, så vil agenten til enhver tid kunne tilby klubbens spillere han representerer til andre fotballklubber.

Gjennom denne oppgaven har det kommet frem at det er behov for spilleragenter og forskningsspørsmålet ”Hvorfor det er behov for spilleragenter i norsk toppfotball” er

besvart. Det er også innledningsvis i kapittel 1.2 stilt noen tilleggsspørsmål til de to relasjonene agent – spiller og agent – klubb som besvares under.

For agent – spiller –relasjonen er det stilt tre underspørsmål. Det første er om agentene tar hensyn til hvor god spilleren kan bli og hvor mye han kan tjene i løpet av karrieren, eller om han helst tenker kortsiktig vinning for egen del. Det kommer fram at Rådgiveren tar dette med i betraktningen ved at han gjør de valgene som er best for spilleren for at han skal bli så god som mulig på lengre sikt, mens Scouten, Bonden og Forhandleren først og fremst tenker på mer kortsiktig vinning for sin egen del.

Til spørsmål to om spillerne alltid er fornøyd med agenten sin, så anføres det fra NFF at de får de inn en del klager fra spillerne på agentene sine. Det kan være at agentene lover mye ved signering av representasjonskontrakt, men så hører ikke spillerne noe fra han på seks måneder. Dette understøttes av spillere som sier at agenten konkret ikke følger opp det han lovet ved signering. Informant 3 forteller om en ”guffen opplevelse” han hadde, der han følte at agenten hadde egne motiver. En annen informant forteller at han var usikker på hvilken vei pengestrømmen hadde gått etter at han signerte med en ny klubb, og derfor vurderte å sparke agenten. På denne bakgrunn er ikke spillerne alltid fornøyd med agenten sin.

Til slutt i agent – spiller – relasjonen, i forhold til hvor lojal spilleren er til agenten etter hvert som han klatrer på karrierestigen, så er han ikke alltid det. Informant 1 forteller at han sparket sin agent, fordi han følte agenten ikke hadde stort nok nettverk etter hvert som spilleren selv ble mer profilert.

For agent – klubb –relasjonen er det stilt to underspørsmål. På spørsmål én om hvordan tette bånd påvirker pengestrømmene i spilleroverganger i et lite miljø som norsk toppfotball kan sies å være, så uttrykker flere av spillerne at det er umulig å vite hvor mye en agent får betalt for en spillerovergang. Det kan for eksempel være at agenten får betalt av klubben ved at klubb sender en faktura for scouting. På denne måten er det ingen andre enn agenten og klubben selv som vet hva den egentlige godtgjørelsen til agenten besto i.

På det siste spørsmålet, som er om spillerne merker at det er tette bånd mellom agenter og klubber, så er svaret ja. Informant 3 påstår at det at det finnes flere gutteklubber Grei

rundtomkring, mens informant 4 føler det er mye gjentjenester mellom agenter og klubber.

VIDERE ARBEID

Et agent – spiller forhold, er som vist i denne oppgaven, bygd opp på tillit der agenten skal han tenke på hva som er best for spilleren til en hver tid. Fra resultatene i kapittel 5, kommer det frem at mange spillere har dårlige erfaringer med spilleragenter de har samarbeidet med og de fleste av disse erfaringene er i samarbeid med Bonden.

For videre forskning innenfor temaene om spilleroverganger og spilleragenter i norsk toppfotball, kunne det vært interessant å sett på om det ville vært hensiktsmessig av NFF å opprette et slags overgangspoliti. Disse skulle hatt mandat til å gå i sømmene på spilleroverganger og tatt imot henvendelser fra spillerne seriøst. NFF gjør dette i dag men kanskje i for liten grad. Det burde kanskje vært egne stillinger som jobbet kun med dette på heltid. Forfatter tror spillerne ville vært veldig interessert i dette, det ville antageligvis vært delte meninger mellom klubbene mens flesteparten av spilleragentene ville vært mot det. Som argument for å opprette et overgangspoliti, kunne eventuelt resultatene fra denne oppgaven i tillegg til en forskning om hva bransjen selv mener ligget til grunn.

7 Litteraturliste

Blatter, Joseph S., 2005, *FIFAs Task Force "For the Good of the Game"*: Marrakech.

Bohm, Peter, 1972, *Samhällsekonomisk effektivitet*: Uddevalla, Studieförbundet Näringsliv och Samhälle.

Dalland, Olav, 2012, *Metode og oppgaveskriving*: Oslo, Gyldendal Akademisk.

Fische, Caroline, 1998, *Tillit: En grunnleggende forutsetning for lederskap*: Tidsskrift, MAGMA.

Fløysand, Arnt, Jakobsen, Stig-Erik, 2005, *The art of networking : the case of Sogndal fotball and Fosshaugane campus*: Bergen, SNF Working Paper No. 84/05, Institute for research in economics and business administration.

Fuglseth, K, Skogen, K, 2007, *Masteroppgaven i pedagogikk og spesialpedagogikk*: Oslo, Cappelen Akademiske Forlag.

Gamst, Vegard, 2010, *Hovedtreneren i norsk toppfotball : hvordan skape gode resultater*: Masteroppgave, Tromsø, Universitetet i Tromsø.

Grimen, Harald, 2001, *Tillit og makt- tre sammenhengar*: Norske Legeforening, Notat 121/3617.

Grimen, Harald, 2009, *hva er TILLIT*: Oslo, Universitetsforlaget AS.

Hagen, Kåre P., 1990. *Principal-agent-teori; implikasjoner for offentlig styring og politikk*: LOS senter, Notat 90/17.

Hoff, Kjell G., Bragelien, Iver, 2009, *Strategisk økonomistyring*: Oslo, Universitetsforlaget AS.

Jacobsen, Jan K., 1993, *Inervju konsten att lysna och fråga*: København, Hans Reitzels Forlag.

Johannessen, Asbjørn, Kristoffersen, Line, Tufte, Per A., 2004. 2., Utg.

Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag: Oslo, Abstrakt forlag AS.

Johannessen, Asbjørn, Tufte, Per A., Christoffersen, Line, 2011. 4. Utg.,

Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag: Oslo, Abstrakt forlag AS.

Kaufman, Geir, Kaufman, Astrid, 2009, *Psykologi i organisasjon og ledelse: Oslo, Fagbokforlaget AS.*

Kvale, Steinar, Brinkmann, Svend, 2009, *Det kvalitative forskningsintervju: Oslo, Gyldendal Akademisk.*

Larssen, Erik B., 2012. 6. Utg., *Bli best med mental trening: Oslo: JM Stenersens Forlag AS.*

Leren, Kenneth A., 2006, *Norges Fotballforbunds formelle lisenskrav for utøvelse av yrket som fotballagent: Oslo, Universitetet i Oslo.*

Postholm, May B., 2010, *Kvalitativ metode: Oslo: Universitetet i Oslo.*

Tangen, Jørgen, 2010, *Profesjonelle fotballklubbers bruk og nytte av agenter: Molde, Bacheloroppgave, Høgskolen i Molde.*

Yin, Robert K., 2003, *Case Study research: design and methods: Thousand Oaks, Sage Publications.*