



Marta Bon,
Alen Ivačič

Pogodbeno zastopanje drugih oseb v športu: zastopniki, agenti, managerji, menedžerji?

Contractual Representation in Sport: Representatives, Agents, Managers – What's in a Name?

Izvleček

Cilj prispevka je prikazati razmere na področju zastopništva, tj. pogodbenega oziroma pravnega zastopanja posameznih deležnikov v športu. Pomemben del je terminološka osvetlitev področja, ker se v praksi za isto dejavnost uporabljajo različni izrazi – zastopniki v športu, agenti v športu, managerji, menedžerji. Na področju nogometa, kjer je dejavnost najbolj razširjena, Nogometna zveza Slovenije (NZS) uporablja izraz nogometni agent. Tudi na njeni spletni strani najdemo pravilnik o nogometnih agentih. V prispevku namesto tega predlagamo uporabo slovenskega izraza zastopnik.

Zastopnik je torej oseba, ki zastopa igralce, trenerje in klube v medsebojnih pogodbenih razmerjih v športu. Nekatere mednarodne športne zveze (nogomet, atletika) imajo razmerja podrobneje opredeljena in uveden sistem licenciranja zastopnikov (npr. FIFA in FIBA), drugje gre za neformalne odnose, vsekakor pa bi bilo področje treba sistematično in formalno urediti na vseh ravneh športa. V uvodu članka predstavljamo potrebne kompetence zastopnikov, vrste zastopnikov in pravne okvire sodelovanja med deležniki. Navedeni so tudi predpisi in zakonodaja s področja zastopništva.

V praksi je opaziti, da zastopniki posegajo v vse mlajše starostne kategorije oziroma vse bolj v šport otrok in mladine. Zdi se, da je tu ogromno pasti oziroma možnosti za zlorabe zaradi nepoznavanja materije med starši in po drugi strani zaradi morebitne nestrokovnosti ali etične oporečnosti posameznikov. To je tudi eden poglavitnih razlogov za poglobljeno, skrbno ureditev področja ter za potrebno opolnomočenje staršev, mladih športnikov in vseh drugih, vključenih v pogodbeno razmerje zastopanja v športu.

Ključne besede: zastopanje, zastopnik, agent, manager v športu.

Abstract

The primary objective of this paper is to present the current state of the profession »Agent in sport« with a particular focus on the contractual and legal aspects of representation among stakeholders. A key component of the analysis is the terminological clarification of the field in Slovene language, as various terms are used interchangeably in practice to describe the same activity—such as *sports representatives*, *agents*, *managers*, and *sports managers*. The Football Association of Slovenia (NZS), where this activity is most prevalent, uses the term *football agent* and has published a dedicated regulation on football agents on its official website. In this paper, we propose the adoption of a new Slovenian term – »*zastopnik*« (representative).

An agent (*zastopnik*) is thus defined as a person who represents players, coaches, and clubs in their mutual relations within the sports context. Some international sports federations (e.g., football, athletics) have developed detailed regulatory frameworks and licensing systems for agents (e.g., FIFA, FIBA), while in other sports, representation is governed by informal arrangements. Nevertheless, the field clearly requires systematic and formal regulation across all levels of sport.

The paper begins by outlining the necessary competencies of sports representatives, the different types of representatives, and the legal frameworks that govern cooperation between stakeholders. It also provides an overview of relevant regulations and legislation in the field of sports representation.

In practice, it is increasingly evident that representatives are becoming involved with younger age categories, including children's and youth sports. This trend raises significant concerns, as it creates numerous risks and opportunities for abuse—stemming both from parents' lack of familiarity with the subject matter and from potential unprofessionalism or ethical misconduct on the part of certain individuals. This is one of the key reasons why a thorough and carefully considered regulation of the field is essential. It is also crucial to empower parents, young athletes, and all parties involved in contractual representation relationships in sport.

Keywords: agent, official representation, sport management, HRM.

■ UVOD

Ena od značilnosti modernega športa je veliko povečanje števila tako imenovanih zastopnikov športnikov. V praksi se za ta poklic še vedno precej pogosto uporablja izraz »agent«, tudi »manager« ali celo preprodajalec športnikov. Dejavnost se je najprej uveljavila v nogometu in je v njem tudi najbolj razširjena. Zato v prispevku zastopništvo obravnavamo bolj ali manj na primeru nogometa in od tam tudi navajamo primere.

Ocenjuje se, da sta v večini večjih evropskih držav zastopništvo in menedžment urejena bolje kot pri nas. Tudi prihodki so precej višji kot v Sloveniji. Če se navežemo na raziskavo Besson idr. (2012), so največji zaslužki v Angliji, sledijo Italija, Španija, Nemčija in Francija. Prav omenjene države se lahko pohvalijo s petimi najmočnejšimi in posledično najbolje gledanimi nogometnimi ligami na svetu. Sledijo Rusi in Turki.

Večina zastopnikov je moških, leta 2011 je bilo med nogometnimi zastopniki le 3,4 % žensk (Besson idr., 2012). Podobna razmerja so tudi v zadnjih letih (Bardon, 2024).

Povečini so zastopniki v tujini precej izobražen kader – 41 % jih ima univerzitetno izobrazbo, 26 % višješolsko in prav toliko (26 %) tujih nogometnih zastopnikov ima nižjo izobrazbo od višješolske, čeprav je edina zahteva za opravljanje te dejavnosti licenca FIFE. To kaže, da je poklic precej zahteven, za njegovo opravljanje je treba imeti veliko znanja iz računovodstva, prava in financ. Najbolje izobraženi so nemški zastopniki, sledijo Španci in Italijani. Angleži so kljub največjim zaslužkom na četrtem mestu (Besson idr., 2012; Bardon, 2024).

Da lahko posameznik postane nogometni zastopnik, je torej v vseh državah sveta, registriranih pri FIFA, potrebna licenca. Pogoji za njeno pridobitev se od države do države razlikujejo. Tako ohranjajo integriteto zastopnikov in skrbijo, da ne prihaja do konflikta interesov, korupcije. Vsem državam je skupno, da posameznik, ki zaprosi za licenco nogometnega zastopnika, še nikoli ni storil finančnega prekrška, nasilnega ali hujšega zločina. Prav tako ne smejo imeti funkcije v kateri izmed profesionalnih organizacij (v klubu, ligi, konfederaciji, združenju ipd.) Nekatere države so pogoje še zaostrele. V Angliji morajo kandidati za licenco imeti osebni ugled in ustrezne osebnostne lastnosti. Za to opravijo test, imenovan »The fit and proper person test«. V Grčiji morajo poleg opisanih pogojev dokazati še, da nimajo finančnih dolgov. Države se razlikujejo tudi po trajanju veljavnosti licence. V Sloveniji licenca velja dve leti, na Portugalskem in v Avstriji zastopnikom licence ni treba obnavljati, ampak jim velja nedoločen čas, v Franciji tri leta, v Grčiji morajo licenco obnavljati vsako leto (Study on sports agents in the European Union, 2009).

Glavni namen prispevka je torej celostna opredelitev zastopništva v športu, predvsem v nogometu. Ugotavljamo, kakšno je delo športnih zastopnikov, katere so potrebne kompetence in katere so najbolj želene, katere agencije trenutno delujejo v Sloveniji, kakšne so morebitne prednosti športnih zastopnikov z agencijo v primerjavi s samostojnimi zastopniki ter prednosti igralcev z zastopniki v primerjavi s tistimi brez zastopnikov.

Tema zastopništva v športu spada na področje menedžmenta v športu, predvsem na podpodročje ukvarjanja s človeškimi viri (HRM).

■ TERMINOLOŠKI IZZIVI

Zastopnik je oseba, ki zastopa igralce, trenerje in klube v medsebojnih razmerjih.

Po Bednariku idr. (2006) **športni zastopnik** povezuje športnika oziroma športno dejavnost s poslovnim svetom. Koordinira učinke športne dejavnosti s pomočjo ekonomskih zakonitosti. Eden glavnih učinkov športne dejavnosti je športni dosežek, ki v športnem menedžmentu predstavlja produkt. Ta produkt ima menjalno vrednost, ki jo športni zastopniki uporabljajo in upravljajo (Bednarik idr. 2006). Opravljajo enako delo kot manager v drugih organizacijah, le da je usmerjen v športno aktivnost in nogometnega igralca. Njegovo delovanje je malce ožje kot pri drugih managerjih, saj je odgovoren le za posredništvo med igralcem in klubi oziroma strokovnimi kadri v klubih, medtem ko poznamo tudi managerje v športnih organizacijah, društvih, managerje športnih objektov itd. Načeloma zastopa interese športnikov, lahko pa deluje tudi v obratni smeri, ko išče igralce za posamezni klub (Vačun, 2009).

V nogometu velja obveznost, da le oseba z licenco FIFE lahko opravlja delo in funkcije nogometnega zastopnika (FIFA, 2023). Nogometna zveza Slovenije (NZS) sicer uporablja izraz nogometni agent in je tudi na svoji spletni strani objavila pravilnik o nogometnih agentih. V pravilniku navedeni izrazi pomenijo:

(a) **agencija**: organizacija, subjekt, družba ali zasebno podjetje, ki najame ali zaposluje enega ali več nogometnih agentov ali katerega član je eden ali več nogometnih agentov ali prek katerega eden ali več nogometnih agentov opravlja posle;

(b) **pristop**: (a) vsak fizični, osebni stik ali stik prek katerega koli sredstva elektronske komunikacije s stranko; (b) kakršen koli neposredni ali posredni stik z drugo osebo ali organizacijo, povezano s stranko, kot je družinski član ali prijatelj; ali (c) katero koli dejanje, pri katerem nogometni agent prek druge osebe ali organizacije stopi v stik s stranko v svojem

imenu, kot je opisano v točki (a) ali (b) zgoraj, ali to naroči drugi osebi ali organizaciji;

(c) **stranka**: zveza članica, klub, igralec, trener ali liga kot samostojna pravna oseba, ki lahko najame nogometnega agenta za zagotavljanje storitev nogometnega agenta;

(d) **povezani nogometni agent**: nogometni agent, ki je povezan z drugim nogometnim agentom v naslednjih primerih: (a) zaposlila ga je ali pogodbeno najela ista agencija, prek katere izvaja storitve drugi nogometni agent; (b) oba sta direktorja, delničarja ali solastnika iste agencije, prek katere se izvajajo storitve nogometnega agenta; (c) drug z drugim sta poročena, živita v zunajzakonski skupnosti, sta sorojenca ali starš in otrok ali pastorek; ali (d) sklenil je kakršen koli formalni ali neformalni pogodbeni ali drug dogovor o enkratnem ali večkratnem sodelovanju pri zagotavljanju katere koli storitve ali o delitvi prihodkov ali dobička katerega koli dela svojih storitev nogometnega agenta;

(e) **zaposlovalec**: klub, zveza članica ali liga kot samostojna pravna oseba, ki lahko zaposli igralca ali trenerja;

(f) **nogometni agent**: fizična oseba, ki ji je zveza FIFA izdala licenco za opravljanje storitev nogometnega agenta;

(g) **storitve nogometnega agenta**: storitve, povezane z nogometom, ki se izvajajo za stranko ali v njenem imenu, vključno z vsemi pogajanjem, komunikacijo v zvezi z njimi ali pripravo nanje, ali druga povezana dejavnost z namenom, ciljem in/ali namero skleniti pravni posel;

(h) **posameznik**: igralec ali trener;

(i) **udeležba**: (a) kakršno koli dejansko lastništvo pravne osebe, prek katere se izvajajo zadevne dejavnosti teh subjektov, razen običajnega in prosto dostopnega neprenosljivega osebnega članstva, ki imetniku daje pravico do enega samega glasu v zvezi z zadevami kluba; in/ali (b) položaj, ki lahko omogoča neposredno, posredno in formalno ali neformalno uveljavljanje pomembnega, finančnega, komercialnega, upravnega, vodstvenega ali drugačnega vpliva na zadeve fizične ali pravne osebe;

(j) **druge storitve**: vse storitve, ki jih nogometni agent izvaja za stranko ali v njenem imenu, razen storitev nogometnega agenta, kar med drugim vključuje pravno svetovanje, finančno načrtovanje, skavting, svetovanje, upravljanje osebnostnih pravic in pogajanje o komercialnih pogodbah;

(k) **platforma**: digitalna platforma, ki jo upravlja FIFA (FIFA Agent Platform) in prek katere potekajo postopek licenciranja, postopek reševanja sporov, stalni strokovni razvoj (angl. continuing professional development, CPD) in poročanje; (l) **pravilnik**: ta pravilnik o nogometnih agentih in njegove spremembe; (m) **bivši delodajalec**: klub, zveza članica ali liga

kot samostojna pravna oseba, ki ga oziroma jo igralec ali trener zapušča, ker ga bo zaposlil in/ali registriral zaposlovalec;

(n) **prejemek**: bruto finančno nadomestilo za zaposlitev, določeno v dogovorjeni pogodbi o zaposlitvi, ki vključuje osnovno plačo, morebiten bonus ob podpisu in kateri koli znesek, ki se plača ob izpolnitvi nekaterih pogojev (na primer bonus za zvestobo ali uspešnost). V izogib dvomu velja, da se pri izračunu bruto finančnega nadomestila ne upoštevajo morebitna dogovorjena odškodnina za prestop in ugodnosti, ki niso povezane s plačo, kot so avto, stanovanje ali telefonske storitve;

(o) **pogodba o zastopanju**: pisna pogodba za namen vzpostavitve pravnega razmerja za zagotavljanje storitev nogometnega agenta;

(p) **RS**: Republika Slovenija;

(q) **FFAR**: Pravilnik FIFE o nogometnih agentih (FIFA Football Agents Regulations);

(r) **FIFA RSTP**: Pravilnik FIFE o registraciji in statusu igralcev (FIFA Regulations on the Status and Transfer of Players) in njegove spremembe;

(s) **liga kot samostojna pravna oseba**: subjekt, ki je povezan z zvezo članico, ki organizira ligo (ali lige) ter zastopa skupne interese svojih klubov, na primer tako, da deluje kot delodajalec vseh igralcev kluba;

(t) **pravni posel**: (a) zaposlitev ali registracija igralca v klubu ali ligi kot samostojni pravni osebi ali odjava iz njega oziroma nje; (b) zaposlitev trenerja v klubu, ligi kot samostojni pravni osebi ali zvezi članici; (c) prestop igralca iz enega kluba v drugega; (d) vzpostavitev, prenehanje ali sprememba pogojev zaposlitve posameznika;

(u) **določen pravni posel**: pravni posel, pri katerem so opredeljene in identificirane vse vpletene stranke.

Pravilnik še navaja, da je opredelitev fizičnih oseb v tem pravilniku nevtralna in se nanaša na pripadnike obeh spolov. Vsak izraz v ednini se lahko, kjer je to potrebno, uporabi tudi v množini in obratno.

■ ZASTOPNIK V ŠPORTU KOT POKLIC

Kot rečeno, v prispevku večinoma uporabljamo izraz »zastopnik v športu«. Glavni razlog za to je, da v času nastajanja prispevka pravilnik NZS ni bil javno dostopen in se ni bilo mogoče sklicevati na terminologijo NZS. Za uporabo izraza zastopnik smo se odločili tudi zato, ker Slovar slovenskega knjižnega jezika izraz *zastopnik* opredeljuje kot »kdor koga ali kaj zastopa« (Fran, b. d.).

Od sredine devetdesetih let prejšnjega stoletja so se nogometni zastopniki po Evropi že precej uveljavili. Gre za uradni poklic. Med letoma 1994 in 2009 se je število zastopnikov povečalo za kar 300 %. Decembra 2009 jih je bilo uradno 5.193. Poklic nogometnega zastopnika se je globaliziral. Zastopniki niso izhajali le iz Evrope, ampak so se razširili tudi v Afriki in Južni Ameriki. Zunaj Evrope se je ta poklic najbolj uveljavil v Braziliji, Argentini in Nigeriji, torej državah, ki so bile tudi največje izvoznice nogometašev (Rossi, 2016).

Pomembno pravilo glede nogometnih prestopov je bilo sprejeto septembra 2001. Nogometne organizacije so uveljavile prestopne roke. Gre za obdobje, v katerem lahko igralci menjajo klube. Vsaka liga ima dva prestopna roka, v katerih lahko igralci prestopajo v druge klube. Prestopni rok traja mesec ali dva. Eden je pozimi, ko imajo lige načeloma tekmovalni premor, drugi prestopni rok je poleti, ko lige končajo tekmovanja (Rossi, 2016).

V tem obdobju zastopniki niso več le pogajalci za čim ugodnejše prestopne in pogodbe, ampak skrbijo tudi za nogometašev napredek s trenažnimi procesi, ki jih v nekaj primerih organizirajo prav zastopniki. Opravljajo tudi vlogo skavtov, pri čemer iščejo nove igralce bodisi zase ali pa za določen klub (Rossi, 2016).

Še pred nekaj leti v Sloveniji ni bilo študijskega programa, ki bi omogočal ustrezno izobrazbo športnim oziroma nogometnim zastopnikom. Pravzaprav je tako še danes. Ocenjuje se, da to področje spada v okvir športnega managementa. Na mednarodni ravni je to področje na nekoliko višji ravni. Po Bednariku idr. (2006) so v svetu program športnega managementa že izvajale nekatere športne fakultete in se povezovale v različna združenja, kot so ESCM (Evropsko združenje športnega managementa), NASSM (Severnoameriško združenje športnega managementa) in JSSM (Japonsko združenje športnega managementa). V Sloveniji na nekaterih fakultetah že potekajo izobraževanja s področja športnega managementa, ki je primeren tudi za nogometne zastopnike. Če se želi magister managementa v športu usmeriti v poklic nogometnega zastopnika, mora pridobiti še licenco Nogometne zveze Slovenije. To stori tako, da izpolnjuje pogoje, opravi izpit FIFE in NZS ter plača letno licenčnino. S pridobljeno licenco zastopnik postane verodostojen, športniki pa lahko z njim uradno podpisajo pogodbo o zastopanju (Pravilnik o nogometnih agentih, 2023).

Kompetence zastopnikov

Kompetence so tiste značilnosti oziroma lastnosti, ki posamezniku omogočajo uspešno izvajanje delovnih nalog in reševanje problemov na določenem področju (v našem primeru gre za področje zastopništva nogometnih igralcev).

Kompetence v športu lahko opredelimo kot zmožnost uporabe znanja, sposobnosti, osebnostnih lastnosti, izkušenj in motivacije, da lahko kakovostno opravimo delo, ki nam je bilo zaupano oziroma smo bili zanj zadolženi (Bukleski, 2019).

Prva kompetenca, ki jo bomo navedli, so analitične sposobnosti. Dober zastopnik mora biti dober analitik, poznati mora klube in igralce, s katerimi sodeluje, dobro mora znati oceniti položaj, v katerem se znajde zastopani nogometaš: kateri klub izbrati, za kakšno pogodbo se pogajati, kako nadaljevati nogometaševo kariero. Dobra analiza je ključna, zato mora zastopnik dane razmere analizirati do potankosti. Na podlagi dobre analize se je mogoče veliko lažje odločiti za pravilni korak v igralčevi karieri. Zastopnik mora poznati prednosti in pomanjkljivosti ponujenega prestopa in pogodbe. Poznati mora športne površine kluba, trenažni proces kluba, trenutnega trenerja, finančni položaj in ambicije kluba in tako naprej (Skills required for sports agents, 2021; Bardon, 2024).

Druga pomembna kompetenca dobrega nogometnega zastopnika so dobre komunikacijske sposobnosti. Učinkovito mora tako posredovati kot prejemati, razumeti informacije in na podlagi komunikacije delovati v dobro zastopanca. Pod dobre komunikacijske sposobnosti štejemo tudi pogajalske sposobnosti. Ustrezne komunikacijske sposobnosti zastopnikom omogočajo razvijanje ustreznih odnosov tako s klubi kot z nogometaši. Nogometni zastopniki so načeloma uspešnejši, če so ekstrovertirani (Bednarik idr., 2006).

Kompetence, ki jih potrebuje dober nogometni zastopnik, so tudi znanje in poznanstva. Oboje zastopnik pridobi prek svojih igalskih izkušenj oziroma različnih vlog v nogometu (tudi trenerji, sodniki) ter prek izobraževanja, o katerem smo že govorili v prejšnjih odstavkih. Licenca, ki jo podeli Nogometna zveza Slovenije, je nujna za delovanje nogometnih zastopnikov. Zelo zaželeno, če ne že skoraj nujno, je tudi poznavanje ekonomije in športnega prava, ki sta obvezno znanje pri pogajanjih za nogometaševe pogodbe in načrtovanje njegove finančne prihodnosti. Poznanstva, ki jih nogometni zastopnik pridobi med svojim delovanjem, olajšajo marsikatero težavo, ki se pojavi ob iskanju ustreznega kluba, saj ima že socialno mrežo in zaupanje nogometnih klubov. Prednost nogometnega zastopnika je, če je bil tudi sam nogometaš, saj vsaj približno ve, v kakšnem položaju je njegov zastopanec in kaj je najboljše za njegov čim ugodnejši nogometni razvoj (Skills required for sports agents, 2021; Bardon, 2024).

Zadnja kompetenca je večopravilnost oziroma sposobnost reševanja več problemov hkrati. Dober nogometni zastopnik se mora znati pogajati z več klubi hkrati, kadar je to potrebno, in ustrezno prilagajati pogoje od kluba do

kluba. Tako mora biti dobro organiziran, znati mora dobro upravljati čas in si ga ustrezno razporediti (Skills required for sports agents, 2021).

Naloge in vloga zastopnikov

Glavni cilj nogometnih zastopnikov je omogočiti kar najboljšo nogometno kariero izbranemu nogometašu prek čim boljših pogodb in prestopov, trenažnih procesov, dogovorjenih igralnih minut itd. To stori tako, da uspešno opravlja naloge in opravila. Če posplošimo na glavnih pet nalog, so to po Bednariku idr. (2006) načrtovanje, organiziranje, vodenje in nadzorovanje, Bartoluci (2003) dodaja še motiviranje. Poglobljeno se je z vlogo zastopnikov ukvarjala študija (Bardon, 2024) na vzorcu nemških nogometašev, v kateri so analizirali zadovoljstvo igralcev z nogometnimi zastopniki in dejavnike, ki vplivajo na razlike v stopnji zadovoljstva. Raziskovalna študija vključuje podatke profesionalnih nemških nogometašev ($n = 336$). Logistični regresijski model je bil uporabljen za določitev pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na razlike v zadovoljstvu igralca z zastopnikom. V vseh ligah zastopniki na splošno opravljajo »klasične« naloge, povezane s prestopi in pogodbami. Manj pogosto je, da zastopniki opravljajo še naloge, ki zahtevajo strokovno znanje na področjih, kot je obdavčenje. Zdi se, da je zadovoljstvo igralcev z zastopniki precej ambivalentno, torej gre za obojestransko vplivanje na odnos. Vendar na to pomembno vplivajo implicitni in eksplicitni dejavniki, kot so obseg storitev in osebni odnos oziroma vnaprejšnji dogovor, ki obema omogoča zadovoljstvo z odnosom (Bardon, 2024).

1. Načrtovanje

Glavna funkcija zastopnikov je, da načrtujejo potek kariere, prestopne in pogodbe za izbrane zastopance. Gre za miselni proces, razmišljanje o prihodnjih možnostih in nevarnostih. Uspešen zastopnik mora v nekaterih primerih sprejemati tudi odločitve z določenim tveganjem, ki ga skuša zmanjšati na različne načine. Izbrati mora pravo strategijo trenutnih aktivnosti za doseganje vrhunske kakovosti, ki bi pomenilo pripravo za čim uspešnejšo prihodnost (Bednarik idr., 2006).

2. Organiziranje

Organiziranje povezujemo z dodeljevanjem aktivnosti, nalog, v našem primeru nogometašem, klubom ali sponzorjem. Organiziranje v zastopništvu razumemo kot proces vzpostavljanja, prilagajanja, ohranjanja in izvajanja sistema normalnih razmerij med viri. Vse aktivnosti morajo biti opravljene pravočasno in v ustreznem zaporedju. Pri profesionalnem nogometnem zastopništvu lahko zastopnik vključi tudi druge strokovnjake, da lahko nogometaš čim bolj napreduje, saj je od njegovih rezultatov posredno odvisen tudi zastopnikov uspeh (Bednarik idr., 2006).

3. Vodenje

Nogometni zastopnik skupaj z drugimi (trenerji, starši, vodstva klubov in reprezentanc) usmerja in vodi nogometaša ter je soodgovoren za potek nogometaševe kariere in njegov uspeh. Vodenje je umetnost usklajevanja, komuniciranja in sprejemanja kompromisov z igralcem in klubi. Gre za spretnost organiziranja dela, izbiro učinkovitega načrta, sprejemanja in analiziranja informacij ter sprejemanja odločitev na podlagi pridobljenih informacij. Zaradi zunanjih dejavnikov mora nogometni zastopnik pogosto trdno stati za svojimi odločitvami. Velikokrat se izkaže, da je bila prva odločitev najboljša, zato morajo biti vztrajni, a hkrati realni. Včasih do cilja vodi več poti, toda ob velikem številu možnosti se lahko cilj izgubi. Smer naj zastopniki spreminjajo le, ko jih zdajšnja pot vodi v napačno smer. Vodenje je celota komuniciranja, motiviranja in sprožanja akcij (Bednarik idr., 2006).

4. Nadzorovanje

Nadzorovanje je pomembna naloga nogometnih zastopnikov z osredotočenostjo na učinkovitost in uspešnost varovancev. Nadzor zahteva strokovno znanje na področju nogometa ter nenehno, sistematično in nepopustljivo zavzetost. Pomeni aktivnost, ki se ukvarja s presojanjem pravilnosti o trenutnem stanju glede na želene cilje nogometašev. Gre za iskanje odstopanj od želene oziroma načrtovane poti. S to aktivnostjo želimo nogometaša usmeriti nazaj na pravo smer glede na načrt. Z nadziranjem odstopanja in nepravilnosti nogometni zastopnik poišče vzroke za te nepravilnosti in lažje predlaga ustrezne ukrepe za uresničitev cilja oziroma načrta. Nadzorovanje je zajeto v vse aktivnosti in faze procesa. Gre za izjemno pomembno aktivnost za lažje doseganje ciljev (Bednarik idr., 2006).

5. Motiviranje

Motiviranje je zelo pomembna naloga nogometnega zastopnika, ki vpliva na uspešnost nogometašev, zato je dobro motiviranje varovanja izjemnega pomena. Gre za psihološki vidik nogometaša, koliko je pripravljen storiti za napredek in uspeh. Pokazalo se je, da so najboljša motivacija materialno-finančna sredstva, kot so novi nogometni čevlji, boljša nogometna pogodba, boljše možnosti za trening itd. Seveda so tudi drugi načini motiviranja, ki pa se v pristojnosti športnih psihologov (Bartolucci, 2003).

Vloga nogometnih zastopnikov je delovanje v ozadju nogometnega varovanja in usmerjanje na nogometni poti. Odgovorni so predvsem za poslovno plat nogometaševe kariere. Med prestopnimi roki so zelo zaposleni, saj se pogajajo za čim boljše pogodbe in prestopne svojih nogometašev. So pa seveda veliko več kot le pogajalci za boljše finančne pogodbe. Nogometašu urejajo nove sponzorje, ga

promovirajo na različnih platformah, v primeru poškodb mu uredijo čim boljše možnosti za okrevanje in rehabilitacijo. Odgovorni so tudi za stike z javnostjo, saj so mnogokrat za to boljše usposobljeni kot igralci sami, vsaj ko gre za nogometne prestopne (Sports manager, b. d.). Včasih so videni kot heroji, ki igralcem rešujejo kariere, včasih kot zlobneži, ki jim gre samo za denar. Tudi nogometašem je včasih pogodu, da si zastopniki umažejo roke namesto njih, ko gre za pogajanje s klubi, saj se tako sami izognejo konfliktu oziroma soočenju že na začetku sodelovanja z novim klubom. Tudi veliko bolj etično je, če te hvali nogometni zastopnik, kot če bi hvalospeve pisal sam sebi (Duru idr., 2016). Nogometni zastopniki so seveda odvisni od nogometašev, in ne le sami od sebe. Gre za precej stresen poklic (Sports manager, b. d.).

Za poklic nogometnega zastopnika seveda ni idealnega ozadja oziroma preteklosti. Vsem naj bi bila skupna ljubezen do nogometa, zato se tudi odločijo za ta poklic. Toda to ne pomeni, da so bili vsi nogometni zastopniki nekoč profesionalni nogometaši, ki bi živeli od nogometa. Zagotovo pa imajo prednosti, če so bili tudi sami kdaj v položaju, v kakršnem je njihov varovanec, nogometaš. Dobro morajo biti podkovani na področju ekonomije, prava in računovodstva (Sports manager, b. d.).

Če se osredotočimo na glavne štiri funkcije nogometnih zastopnikov, so to (Study on sports agents in the European union, 2009):

– Pogajanje

Prva funkcija, ki pomeni bistvo poklica nogometnih zastopnikov. Odgovorni so za pogajanje s klubi za čim boljše pogodbe. Kariere športnikov so razmeroma kratke, zato je s finančnega vidika zelo pomembno, da nogometaš v tem času čim več zasluži. Nogometni zastopniki so za pogajanja veliko boljše izurjeni in usposobljeni kot nogometaši sami. Pogajali se bodo tudi s sponzorji, producenti oziroma komer koli, ki bi želel služiti na račun nogometašev.

– Pravno svetovanje

To je funkcija, v okviru katere zastopnik nogometašu omogoči, da gre vse po pravilih, ga opozori na morebitne zanke oziroma napake v dogovorih med klubom in nogometašem ter ga spominja na njegove pravice. Omogoča mu pravno varnost. Ni nujno, da je nogometni zastopnik po izobrazbi pravnik, je pa to zagotovo prednost.

– Skrb za javno podobo

Nogometni zastopnik skrbi za javno podobo nogometaša in namesto njega nastopa pred mediji, da zmanjša pritisk na svojega varovanca. Če ne nastopa namesto njega, pa mu vsekakor svetuje, kako naj nastopi nogometaš sam. Gre za storitev, ki vključuje tako rekoč vse,

kar je povezano z javno podobo nogometaša, ki ga zastopa. Deluje kot oseba za stike z javnostjo, je ustvarjalec celostne podobe športnika in ga ohranja na dobrem glasu pred navijači, ki pomenijo glavni vir zaslužka.

– Osebni mentor

Poleg pravnoformalne vloge so zastopniki nekakšni osebni mentorji svojemu varovancu. Svetujejo mu na finančnem področju, pogosto tudi upravljajo nogometaševo premoženje oziroma so mu skoraj kot družinska figura. Mladi nogometaši, ki nenadoma pridobijo veliko denarja, mnogokrat sprejemajo napačne odločitve in denar nespametno porabljajo. Pri tem lahko svojo vlogo uveljavijo nogometni zastopniki. Svetujejo jim lahko tudi na drugih področjih: pri treningu, igri, pomagajo pri rehabilitaciji, urejajo možnosti za zdravljenje poškodb itd. Odvisno je od zastopnika, katero področje je njegova močna plat oziroma kje je bolj kompetenten.

Poznamo še druge primere nogometnih zastopnikov, opisali smo le trenutno pet najbolj razširjenih kategorij nogometnih zastopnikov po svetu (Study on sports agents in the European union, 2009; Bardoni, 2024).

■ ZAKLJUČEK

Naš prispevek je poskus prispevati k urejenosti razmerij med deležniki v športu. Svet športa, predvsem vrhunskega, se intenzivno spreminja, z njim pa tudi razmerja in odnosi med deležniki. Razmeroma nova dejavnost zastopanja drugih oseb in s tem nov poklic v športu, ki zajema dejavnost zastopanja igralcev oziroma urejanja razmerij med igralci (ali njihovimi starši) in klubom, je vnesla novo dinamiko v svet športa. Ker je ta dejavnost oziroma poklic nova realnost, sta sistematično urejanje in regulacija v vseh športih skoraj nujna. Zdi se, da so v nogometu razmerja še najbolj opredeljena. Morda je treba začeti pri terminoloških neskladjih, saj se za to dejavnost uporablja več različnih izrazov: *zastopniki v športu*, *agenti v športu*, *managerji*, *menedžerji*, *športni agenti*. Uveljavitev zastopništva je nujna, po drugi strani pa iz prakse prihajajo informacije o manipulacijah z različnih strani. Poleg tega je tudi opaziti, da zastopniki posegajo v vse mlajše starostne kategorije oziroma vse bolj v šport otrok in mladine. Zdi se, da je tu ogromno pasti oziroma možnosti za zlorabe zaradi nepoznavanja materije med starši in po drugi strani zaradi morebitne nestrokovnosti ali etične oporečnosti posameznikov. To je tudi eden poglobitvenih razlogov za poglobljeno, skrbno ureditev področja ter za potrebno opolnomočenje staršev, mladih športnikov in vseh drugih, vključenih v pogodbeno razmerje zastopanja v športu.

■ LITERATURA

1. Bardon, A. (2024). *The powerful role of a sports agent: What it takes to succeed in contract negotiation & athlete representation*. Lindenwood University Online. <https://online.lindenwood.edu/blog/the-powerful-role-of-a-sports-agent-what-it-takes-to-succeed-in-contract-negotiation-at-lete-representation/>
2. Bartoluci, M. (2003). *Ekonomika i menadžment sporta*. Sveučilište u Zagrebu, Kineziološki fakultet.
3. Bednarik, J., Šugman, R. in Kolarič, B. (2006). *Športni menadžment*. Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport.
4. Besson, R., Poli, R. in Rossi, G. (2012). *Football agents in the biggest five European football markets*. https://football-observatory.com/IMG/pdf/report_agents_2012.pdf
5. Bleacher Report. (b. d.). *The underestimated importance of football agents*. <https://bleacherreport.com/articles/78721-the-underestimated-importance-of-football-agents>
6. Boyle, R. in Haynes, R. (2000). *Power play: Sport, the media and popular culture*. Longman.
7. Brocard, J. F., Rossi, G. in Semens, A. (2016). *Sports agents and labour markets*. Routledge.
8. Bukleski, P. (2019). *Vloga športnega zastopnika pri sklepanju profesionalnih pogodb v športu: Primer košarke* [Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta]. <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/bukleski3575-B.pdf>
9. Bull, W. in Faure, M. G. (2022). Regulation of football agents in Europe: A comparative law and economics analysis. *American University Business Law Review*, 11(2), 287–326.
10. Chron. (2021). *Skills required for sports agents*. <https://work.chron.com/skills-required-sports-agents-5108.html>
11. Davis, T., Duru, J. N. in Shropshire, K. L. (2016). *The business of sports agents* (3. izd.). University of Pennsylvania Press.
12. Ede, M. (2022, 28. julij). Becoming a sports agent: The duties, skills, career path and earnings behind sport's biggest names. *Forbes*. <https://www.forbes.com/councils/forbesbusinesscouncil/2022/07/28/becoming-a-sports-agent-the-duties-skills-career-path-and-earnings-behind-sports-biggest-names/>
13. Ehnold, P., Gohritz, A. in Hovemann, G. (2022). Football agents from the perspective of their clients: Services, service evaluation, and factors that create satisfaction. *International Journal of Sport Management and Marketing*, 22(5), 373–378. <https://www.inderscienceonline.com/doi/epdf/10.1504/IJSM.2022.128625>
14. European Commission. (2009). *Study on sports agents in the European Union*. <https://ec.europa.eu/assets/eac/sport/library/studies/study-sports-agents-in-eu.pdf>
15. Evans, S. B. (2010). Sports agents: Ethical representatives or overly aggressive adversaries. *Villanova Sports and Entertainment Law Journal*, 17(3), 91–133. <https://digitalcommons.law.villanova.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1051&context=mslj>
16. The FBA. (b. d.). *The crucial role of football agents*. <https://the-fba.com/blog/the-crucial-role-of-football-agents/>
17. FIFA. (2023). *Explanatory notes on the FIFA football agent regulations*. <https://digitalhub.fifa.com/m/1157a29c3d89ec3/original/Enclosure-1-Explanatory-notes-on-the-FFAR.pdf>
18. Fran. (b. d.). Zastopnik. V *Fran: Slovarji Inštituta za slovenski jezik Frana Ramovša ZRC SAZU: SSKJ*. Pridobljeno 1. junija 2024 s <https://fran.si/iskanje?FilteredDictionaryIds=130&View=1&Query=zastopnik>
19. Hugh, P. (2024). *Soccer agents: The role, impact and evolution in modern football*. Soccer Wisdom. <https://soccerwisdom.com/2024/12/06/soccer-agents-the-role-impact-and-evolution-in-modern-football/>
20. Ioannidis, G., Brannigan, M., Marth, S. in Marshall, L. (2024). *The regulation of football agents by FIFA: A complicated affair*. Sheffield Hallam University.
21. Kern, Š. (2019). *Zastopništvo kolesark v profesionalnem ženskem cestnem kolesarstvu* [Magistrsko delo, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta]. <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/kern3363-B.pdf>
22. Krstovski, J. (2010). Brulc: Sloveniji vladajo divji zastopniki! *Žurnal24*. <https://www.zurnal24.si/sport/nogomet/brulc-sloveniji-vladajo-divji-zastopniki-103088>
23. Mrzel, A. (2022, 6. maj). Nova pravila delovanja nogometnih zastopnikov. *Bolcar*. <https://www.bolcar.si/nova-pravila-delovanja-nogometnih-zastopnikov/>
24. Nejedly, G. (2018, 28. september). Čarovniki, ki so klubom trn v peti. *Delo*. <https://www.delo.si/sport/nogomet/carovniki-ki-so-klubom-trn-v-peti/>
25. NZS. (2023). *Pravilnik NZS o nogometnih agentih*. https://www.nzs.si/Doc/Info/2023/Pravilnik%20NZS%20o%20nogometnih%20zastopnikih_%C4%8Distopis_06102023_final.pdf
26. Parrish, R. in Miettinen, S. (2008). *The sporting exception in European Union law*. TMC Asser Press.
27. Poli, R. (2010). Understanding globalization through football: The new international division of labour, migratory channels and transnational trade circuits. *International Review for the Sociology of Sport*, 45(4), 491–506.
28. Princeton Review. (b. d.). *Sports manager*. <https://www.princetonreview.com/careers/148/sports-manager>
29. SportsBizTrends. (b. d.). *What are sports agents: Unveiling the role of agents in the sports industry*. <https://sportsbiztrends.com/in-depth/what-are-sports-agents/>
30. Vačun, J. (2009). *Vsebine dela športnega managerja v 1. slovenski nogometni ligi* [Diplomsko delo, Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede]. <https://core.ac.uk/reader/67535400>
31. Watt, D. (2003). *Sports management and administration*. Routledge.
32. Wilde, J. T. (1992). The regulation of athlete-agents. *Journal of Legal Aspects of Sport*, 2(2), 18–29.
33. Zupan, Š. (2022). Kaj je treba vedeti, če mladi športnik podpisuje pogodbo? Cekin. <https://cekin.si/izobrazevanje/mladi-sportnik-podpis-pogodbe-s-klubom.html>

dr. Marta Bon, izred. prof.
Univerza v Ljubljani, Fakulteta za šport
marta.bon@fsp.uni-lj.si