Een behoefteonderzoek naar de groeimogelijkheden van de EFAA in de Oost-Europese landen.

Het onderzoeksrapport van Kenan Kafarov

Gegevens

Auteur	: Kenan Kafarov
Datum	: Juni 2011
Plaats	: Groningen
Organisatie	: EFAA (European Football Agents Associations)
Adres	: Nieuwe Uitleg 28
Postcode	: 2514 BR
Plaats	: Den Haag, Nederland
Begeleider	: Dhr. R. B. Martins
Telefoonnummer	: 0641273859
E-mail	: r.brancomartins@pro-agent.nl
Opleiding	: Sport, gezondheid en management
Onderwijsinstelling	: Hanzehogeschool Groningen
Project	: Scriptie/ afstudeerproject
Afstudeerbegeleider	: Mvr. M. Boven
2e begeleider	: Dhr. E. Scholten
Afstudeerperiode	: 2009 - 2011
Studentnummer	: 273211
Student	: K. Kafarov
E-mail	: k.kafarov@st.hanze.nl

Samenvatting

Het onderzoek dat in dit verslag wordt beschreven gaat over een behoefteonderzoek onder de gelicentieerde zaakwaarnemers in enkele Oost-Europese landen. Het betreft een onderzoek naar de mogelijke oprichting van landelijke zaakwaarnemersbonden[1] in de desbetreffende landen. Daarnaast wil de EFAA de mogelijkheden verkennen om in deze Oost- Europese landen vertegenwoordigd te worden.
Dergelijke zaakwaarnemersassociaties bestaan al in meerdere West- Europese landen. Hoe meer leden de EFAA heeft des te serieuzer wordt deze bond door de FIFA en de voetbalwereld beschouwd .
De opdrachtgevers voor dit onderzoek zijn de EFAA (de Europese bond van de zaakwaarnemersassociaties) en haar lid Pro Agent (de Nederlandse bond van gelicentieerde zaakwaarnemers).

De huidige situatie rondom het beroep "zaakwaarnemer[2]" is instabiel. Vanwege het slechte imago en de negatieve publiciteit worden zaakwaarnemers regelmatig met kinderhandel, witwassen en andere maffiapraktijken geassocieerd. De FIFA heeft weinig tot geen controle meer over de gang van zaken. Ondermeer daarom is de FIFA druk bezig met grote veranderingen in de zaakwaarnemersbranche. Eerst kwamen ze met plannen om in het jaar 2011 het zaakwaarnemerberoep definitief af te schaffen. Na grote onrust zijn deze plannen voorlopig van de baan. De EFAA is een Europese zaakwaarnemersbond die als gesprekpartner in deze kwestie wil opereren. Op dit moment bestaat deze bond uit 11 leden en 3 niet-Europese partners.

De onderzoeksvraag is als volgt geformuleerd: *"Wat zijn de groeimogelijkheden voor de EFAA in de Oost-Europese landen?"* Dit is een field research[3] omdat in dit type onderzoek het verzamelen van informatie plaatsvindt op basis van ondervraging van mensen. Aangezien het een relatief grote doelgroep betreft hoeft er geen achterliggende informatie verkregen te worden en heet dit een kwantitatieve onderzoeksvorm. De verzameling van de data gebeurde via internet door middel van online enquêtes, die op de website van www.surveymonkey.com geplaatst waren. De zaakwaarnemers hebben een begeleidende brief met de link ontvangen waarin ze absoluut anoniem de enquêtes konden invullen. Het verzamelen van de respons ging moeilijker dan van te voren ingeschat was. Het grootste deel van de zaakwaarnemers heeft in eerste instantie niet op deze brief gereageerd. Om de respons te vergroten werden de zaakwaarnemers persoonlijk telefonisch benaderd met het verzoek om deel te nemen aan dit onderzoek. Vervolgens ging de tweede mailing de deur uit met hetzelfde verzoek. Deze maatregel heeft de respons positief beïnvloed. Uiteindelijk is de verwachte respons gehaald. De doelstelling voor de respons was op meer dan de helft van het totale aantal actieve en bereikbare makelaars gesteld. Hiervoor was gekozen om de betrouwbaarheid van dit onderzoek veilig te stellen.

[1] Zaakwaarnemersbond of zaakwaarnemersassociatie is een landelijke vereniging waarin meerdere officiële zaakwaarnemers vertegenwoordigd zijn. Deze bonden behartigen de belangen en interesses van de zaakwaarnemers met FIFA- licentie.
[2] Zaakwaarnemer ook wel spelersmakelaar of playeragent genoemd, behartigt de belangen van profvoetballers of organisaties binnen het betaald voetbal in het kader van arbeidsovereenkomsten of transfers.
[3] Field research - het verzamelen, analyseren en interpreteren van gegevens waarvoor men zelf onderzoek moet verrichten

De resultaten en de daaruit getrokken conclusies van de landen die in het onderzoek zijn betrokken[4] hebben zowel individuele als gezamenlijke kenmerken.

Baltische landen

De Baltische landen (Estland, Litouwen en Letland) zijn in dit onderzoek als één geheel te beschouwen en als zodanig uitgewerkt. Dat zijn tegelijk "de kleine landen" van dit onderzoek, gezien de voetbalprestaties per oppervlakte van het land. De zaakwaarnemers van deze landen vinden het perspectief om een zaakwaarnemersbond op te richten een goed idee en zijn bereid mee te werken. De aanbeveling voor de EFAA is deze 3 landen zeker als een geheel te benaderen. Groeimogelijkheden zijn in de Baltische landen aanwezig, maar in mindere mate dan in de andere in dit onderzoek betrokken landen. De voordelen voor de EFAA zijn het kleine aantal zaakwaarnemers (makkelijk te coördineren), de goede beheersing van de Engelse taal en de status van EU-landen (voor zover dat een rol speelt).

Oekraïne

In Oekraïne is er sprake van een substantieel[5] aantal zaakwaarnemers met licentie . Het land is zeker een Oost-Europese topland in de voetbalwereld naast Rusland. Het Oekraïense voetbal heeft zowel geld als mogelijkheden. Er bestaat geen associatie van de zaakwaarnemers in Oekraïne. Men is bereid om mee te werken om daardoor beter georganiseerd te zijn. Uit het onderzoek is gekomen dat de nationale voetbalbond zich weinig met de problemen van de zaakwaarnemers bezighoudt. De aanbeveling voor de EFAA zou zijn: de toonaangevende zaakwaarnemers te benaderen met het perspectief om een landelijke bond op te richten en zich bij de EFAA aan te sluiten. Een andere mogelijkheid is de voetbalbond te stimuleren mee te werken aan de oprichting van een zaakwaarnemersassociatie.

Rusland

In Rusland zijn ook een groot aantal zaakwaarnemers[6] actief. De nationale voetbalbond[7] houdt zich hier -in tegenstelling tot Oekraïne- druk bezig met de werkzaamheden van agenten. Zo zijn er enkele spelersagenten bestraft en bij sommigen is zelfs de licentie ingetrokken. Er is een nieuw streng reglement van kracht geworden; gevolg van samenwerking tussen bond en zaakwaarnemers. Wat Rusland uniek maakt in vergelijking tot alle andere onderzochte landen is het feit dat daar al een zaakwaarnemersbond bestaat. Uit het onderzoek is gebleken dat het meer een coöperatie van enkele agenten is dan een landelijke bond. Aanbevelingen voor de EFAA zijn: deze zaakwaarnemersbond te benaderen en zijn uitbreiding te stimuleren. Het resultaat daarvan kan de aansluiting bij de EFAA zijn. Het feit dat de nationale voetbal-bond zich hier mee bezighoudt kan hierbij een positieve rol spelen. De EFAA kan in samenwerking met de voetbalbond zorgen dat in Rusland een echte democratische

[4] Letland, Litouwen, Estland, Rusland, Oekraïne en Turkije
[5] In Oekraïne zijn er 62 officiële zaakwaarnemers, waarvan 29 bereikbaar zijn gebleken
[6] Rusland kent in totaal 81 officiële zaakwaarnemers. Daarvan zijn 32 actief en bereikbaar
[7] De Russische Voetbal Unie (Rossijski Foetbolniij Sojoez – RFS) is de Russische Voetbalbond. De RFS organiseert de landelijke competities, bekertoernooien en evenementen, coördineert de nationale elftallen en beheert de bedrijfstak voetbal.

zaakwaarnemersbond opgericht wordt, indien de thans bestaande bond niet mee wil werken aan deze uitbreiding.

Turkije

De meest enthousiaste en positieve reacties binnen dit onderzoek kwamen van Turkije. De zaakwaarnemers waren zeer positief over het idee. Turkije beschikt over het grootste aantal gelicentieerde zaakwaarnemers. Tot nu toe bestaat er geen overkoepelend orgaan van deze playersagenten. Men is in samenwerking met de nationale voetbalbond daar druk mee bezig. Tot nu toe heeft dit weinig resultaat opgeleverd. Er worden regelmatig bijeenkomsten georganiseerd, maar de zaakwaarnemers kunnen niet tot overeenkomst komen om een vereniging op te richten. Hier kan de EFAA gebruik van maken. Het enthousiasme en de bereidheid kan benut worden. De EFAA kan de voorlopige leiding nemen en een informatiebijeenkomst in Turkije organiseren. Deze informatieavond zou kunnen leiden tot de oprichting van een nationale zaakwaarnemersbond. Indien nodig kan de EFAA nodige assistentie en hulp bieden aan de Turkse collega's.

In alle in dit onderzoek betrokken landen zijn groeimogelijkheden voor de EFAA. Sommige landen zijn wat verder met de plannen en de ontwikkeling, in andere moet het proces nog worden opgestart. Het ene land is wat enthousiaster, bijvoorbeeld Turkije, het andere wat terughoudender, bijvoorbeeld de Baltische Staten. De hele onderzochte regio, alle 6 landen, kunnen in de nabije toekomst een onderdeel van de EFAA worden.

Voorwoord

In het kader van mijn afstudeeropdracht van de opleiding Sport Management aan de Hanzehogeschool Groningen heb ik onderzoek gedaan naar de mogelijke groei van de EFAA (European Football Agents Associations) in de Oost-Europese landen, namelijk Letland, Litouwen, Estland, Rusland, Oekraïne en Turkije.

Gezien mijn grote liefde voor voetbal had ik al eerder in mijn studietijd besloten dat mijn laatste schoolopdracht een voetbal gerelateerd onderwerp zou inhouden. Vooral de wereld van de spelersmakelaars sprak mij aan. Ik ben van plan om in de toekomst zelf een spelersmakelaarslicentie bij de KNVB te halen en vervolgens als gelicentieerde zaakwaarnemer te gaan werken . Mijn beheersing van de betreffende talen, mijn afkomst en mijn contacten in de Oost-Europese landen bieden mij veel perspectief in dit werkveld. Maar zoals bekend is de wereld van spelersmakelaars een gesloten wereld waar je heel moeilijk binnen kan komen. Zelfs om in deze wereld een scriptieopdracht uit te kunnen voeren moet men veel geluk hebben. Na een lange zoektocht, waar ik veel contacten met verschillende spelersmakelaars en diverse organisaties uit de Nederlandse voetbalwereld heb gehad, is het mij uiteindelijk gelukt om een opdrachtgever te vinden voor mijn afstudeeropdracht.

Pro Agent is een organisatie die de rechten en belangen van de gelicentieerde Nederlandse spelersmakelaars behartigt. Dit is een overkoepelende vereniging waarin de meest toonaangevende zaakwaarnemers uit Nederland lid van zijn. Daarnaast is Pro Agent een zeer belangrijk lid (eigenlijk de oprichter) van de EFAA. Dit is de Europese spelersmakelaarsbond waarin identieke landelijke (als Pro Agent) organisaties vertegenwoordigd zijn. Op dit moment telt de EFAA lidmaatschappen van 11 Europese landen. De EFAA wil het beroep zaakwaarnemer/ spelersmakelaar als professioneel[8] beroep op de kaart zetten. De EFAA strijdt voor de rechten en belangen van alle gelicentieerde zaakwaarnemers en is tegen corruptie, misbruik van de sporters en alle andere illegale praktijken in de sport.

Mijn afstudeeropdracht bestaat uit een behoefteonderzoek in 6 Oost-Europese landen. Het bestuur van de EFAA wil weten of er in deze landen groeimogelijkheden voor de Europese zaakwaarnemersbond bestaan. Hiervoor ga ik in mijn onderzoek de situatie in de voetbalmakelaardij in alle 6 uitgekozen landen verkennen. De verkenning van de situatie is met behulp van een vragenlijst (enquête) gebeurd. Deze verkenning geeft antwoord op de vraag of er een voedingsbodem voor de groei van de EFAA in dit deel van Europa is.

Bij deze wil ik graag mijn afstudeerbegeleiders Magda Boven en Evert Scholtens bedanken, voor de begeleiding, het geduld en de ondersteuning. Daarnaast ben ik dank verschuldigd aan mijn opdrachtgever Robert Branco Martins voor het vertrouwen, de samenwerking en het geduld. Ik wens de EFAA succes met het verder groeien van de associatie. Tot slot bedank ik alle andere mensen die een bijdrage geleverd hebben aan de realisatie van mijn afstudeeropdracht.

Ik wens u veel plezier met het lezen van mijn onderzoeksrapport.

[8] Het beroep spelersmakelaar als een erkend en professioneel beroep neer te zetten. Dit betekent dat aan de beroepsoefenaars vakkennis,regelmatige scholing en zich houden aan gedragsregels gevraagd wordt.

Inhoudsopgave

Samenvatting …….. 3
Voorwoord ……. 6
Inhoudsopgave ……... 7
1. Inleiding ……..... 8
2. Organisatie ……. 9
2.1 Pro Agent …….. 9
2.2 European Football Agents Associations (EFAA) …… 10
3. Onderzoekopzet/ werkwijze ..……. 12
3.1 Onderzoeksdoel …….. 12
3.2 Onderzoeksvraag …….. 12
3.3 Doelgroep …….. 12
3.4 De onderzoekstype …….. 13
3.5 De onderzoeksvorm …….. 13
3.6 Het onderzoekinstrument …….. 14
3.7 Verantwoording …… 15
3.8 Het enquêteopbouw en vragen ……. 16
3.9 De uitvoering …… 19
3.9.1 Omstandigheden en bijbehorende context ……. 19
3.9.2 Onderzoek ……... 19
3.9.3 Samenvatting …… 20
3.10 Dataverzameling en verwerking …… 21
3.11 Betrouwbaarheid en validiteit……. 21
4. Onderzoeksresultaten en conclusies …….. 23
4.1 Estland, Litouwen en Letland …… 23
4.2 Oekraïne …… 27
4.3 Rusland ……. 31
4.4 Turkije …….. 35
4.5 Totale overzicht …… 41
5. Aanbevelingen ……..…….. 42
5.1Estland, Litouwen en Letland ……. 42
5.2 Oekraïne ……. 43
5.3 Rusland …….. 44
5.4 Turkije …… 45
6. Nawoord ……..…… 48
Tabellen en figuren …….. 49
Literatuurlijst/ bronnen .....……..……. 50
Inhoudsopgave bijlagen …….. 52

1. Inleiding

Voor u ligt de afstudeerscriptie dat is gemaakt in het kader van de studie Sport Management aan de Hanzehogeschool Groningen.

Het onderzoeksrapport bestaat uit 6 hoofdstukken: inleiding, organisatie, onderzoekopzet/werkwijze, resultaten/conclusies en aanbevelingen. Hieronder vindt u een korte beschrijving van elke onderdeel van dit rapport.

In het hoofdstuk organisatie worden de opdrachtgevers van het onderzoek beschreven: EFAA en Pro Agent. Hoe zijn deze organisaties ontstaan, wat zijn hun missies en doelstellingen, wie zijn hun huidige leden, hoe kunnen nieuwe leden zich aanmelden. Daarnaast wordt er aandacht besteed aan de aanleiding van dit onderzoek.

In het volgende hoofdstuk (onderzoekopzet/ werkwijze) kunt u de gedetailleerde beschrijving van de uitvoering van dit onderzoek vinden. Welke technieken en methoden zijn er gebruikt, en ook de probleemstellingen en de onderzoeksvraag en de verantwoording zijn hier beschreven. De keuze om de online enquêtes te gebruiken wordt hier ook gemotiveerd.

Het hoofdstuk resultaten & conclusies bevat de samenvatting van de ingevulde enquêtes. Alle ingevulde enquêtes zijn verwerkt en de resultaten en conclusies daarvan worden hier op een rijtje gezet.

Het laatste onderdeel, hoofdstuk aanbevelingen, bestaat uit de aanbevelingen voor de opdrachtgevers. In dit hoofdstuk kunnen de EFAA en Pro Agent de aanbevelingen met betrekking tot de opdracht terugvinden.

2.Organisatie

In dit hoofdstuk worden de opdrachtgevers (de EFAA en Pro Agent) beschreven. De missies, visies en onder andere de doelstellingen van deze organisaties komen aan bod. Meer informatie is te vinden op de officiële websites van Pro Agent en de EFAA. De officiële opdrachtgever is de Europese bond van gelicentieerde zaakwaarnemers – de EFAA (European Football Agents Associations). De officiële website van de bond is www.eufootballagents.com
Het Nederlandse lid van deze associatie is Pro Agent. De Europese associatie is in Nederland gevestigd en wordt voornamelijk door Pro Agent gerund. De officiële website van Pro Agent is www.pro-agent.nl

2.1 Pro Agent

Pro Agent is een belangenorganisatie die opkomt voor de belangen van de gelicentieerde spelersmakelaars. Pro Agent wenst een permanente opleiding voor de leden te realiseren en een voor de leden spelersmakelaars bereikbare servicedesk neer te zetten. Pro Agent wenst de leden te kunnen doorverwijzen naar partners die ervaring en affiniteit hebben met betaald voetbal- gerelateerde aangelegenheden . (Bron: http://www.pro-agent.nl/index.php?cid=2&aid=4&start=)

Pro Agent is in juni 2006 opgericht. De oprichters van de belangenorganisatie zijn de toonaangevende spelersmakelaars van Nederland. Pro Agent behartigt de belangen en komt op voor de rechten van de gelicentieerde genoemde *speleragents* . Een gelicentieerde makelaar is een bemiddelaar die over een door de KNVB uitgegeven licentie beschikt. Het werkterrein van een spelersmakelaar is als bindmiddel opereren tussen de spelers, clubs en de bonden. Daarnaast zijn voorbeelden waarbij de spelersmakelaars gebruik maken van een internationale samenwerking met elkaar. Elke spelersmakelaar die over een geldige licentie beschikt kan lid van Pro Agent worden.
Pro Agent wil dat de spelersmakelaar als een professioneel beroepsuitoefening erkend wordt. Daarnaast streeft deze organisatie ernaar, dat bij alle veranderingen en/of besprekingen die betrekking hebben op dit beroep de makelaars zelf ook betrokken worden.
De beroepsuitoefenaars zelf (of vertegenwoordigers) moeten ook bij de besprekingen uitgenodigd worden.

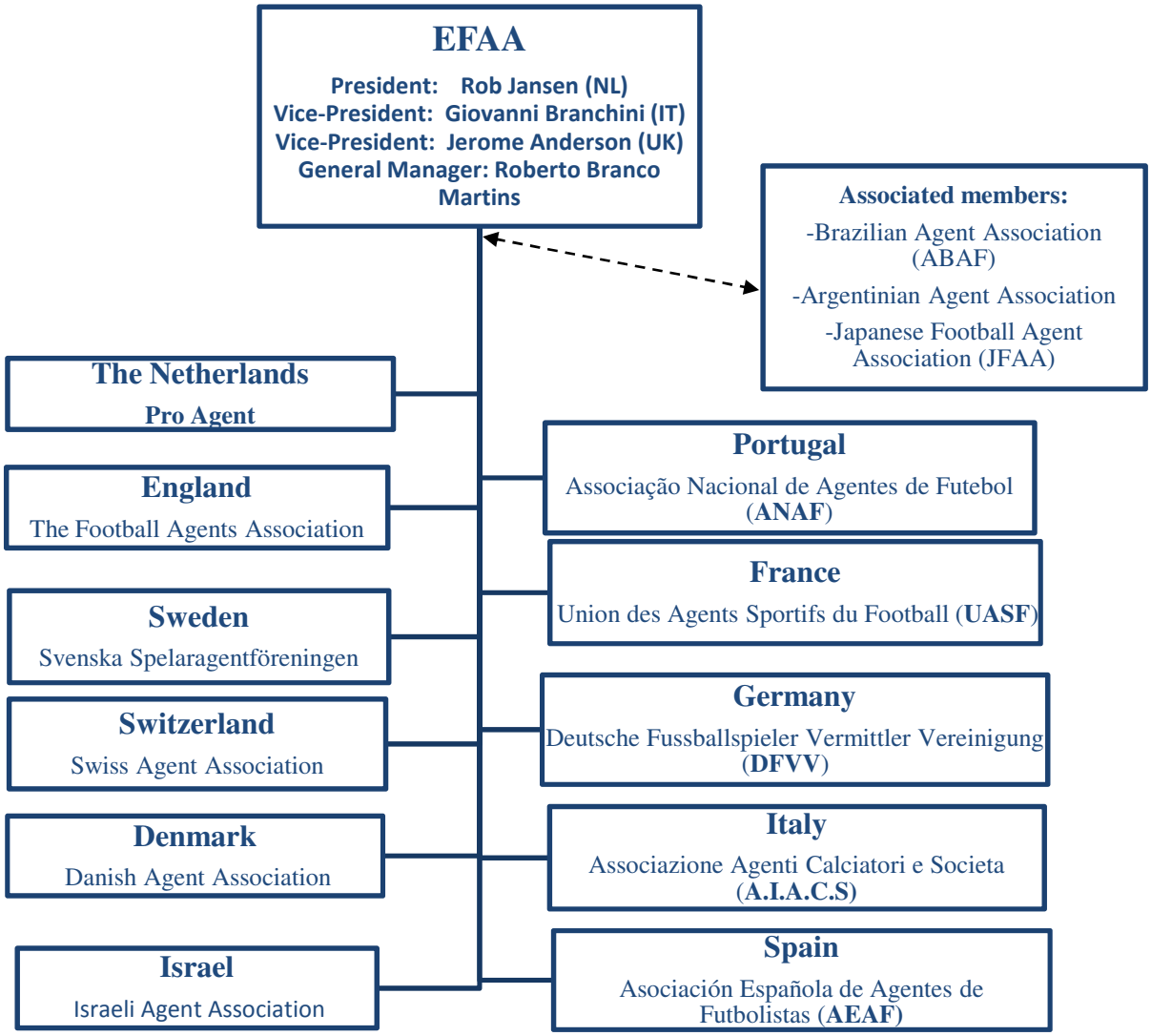
Op dit moment telt Pro Agent 54 leden, waaronder alle toonaangevende spelersmakelaars van Nederland. Tevens heeft Pro Agent een partnerschap gesloten met meerdere bekende en grote organisaties, zoals: BrantjesVeerman Advocaten, Van Lanschot Bankiers, Aon, Stoof Worldwide Moving en het Family Security Office. Meer informatie over Pro-Agent is op de website www.pro-agent.nl te vinden.

2.2 European Football Agents Associations (EFAA)

De EFAA is in 2007 door nationale spelersmakelaars- organisaties opgericht. De oprichters zijn uit Nederland, Portugal, Spanje, Italië, Frankrijk en Duitsland afkomstig. De EFAA is opgericht voor het handhaven, onderhouden en indien noodzakelijk, het introduceren van hoog professionalisme, helderheid en permanente controle over het beroep spelersmakelaar.
Op dit moment bestaat de EFAA uit 10 leden. De landen België, Engeland, Zweden, Denemarken en Israel zijn erbij gekomen. Daarnaast zijn er officiële verbintenissen met Braziliaanse, Argentijnse en Japanse makelaarsorganisaties. Elke landelijke vereniging die bestaat uit spelersmakelaars met FIFA-licenties kan lid van de EFAA worden.
De EFAA is officieel erkend door de Europese Commissie en de leden van de EFAA maken deel uit van de nationale voetbalstructuren. Dat wil zeggen dat de aangesloten zaakwaarnemers meestal erkend en toonaangevend in een landelijke voetbalwereld zijn. Daarnaast houdt de EFAA zich bezig met het tegengaan van corruptie en criminele activiteiten in de sport.
De droom van de EFAA is om te komen tot een mondiale praktijk van spelersrepresentatie waarbij universele normen en waarden voor speler, club en bemiddelaar zo goed mogelijk behartigd worden. De EFAA heeft bewezen een voortrekkersrol te kunnen vervullen in dit proces.
Oost-Europese landen vormen een zeer vruchtbare markt voor de spelersmakelaars. Er komen jaarlijks tientallen talenten vandaan die vervolgens overal in de wereld gecontracteerd worden. Daarom wil de EFAA de mogelijkheden en de behoeftes in deze markt onderzoeken om de potentie van hun eigen groei in deze regio vast te stellen.
De EFAA speelt een actieve rol in alle discussies rondom het vak spelersmakelaar. Überhaupt is het beroep playeragent nu een " hot item" bij de FIFA[9]. "Er zullen ongetwijfeld binnenkort

[9] De Fédération Internationale de Football Association (FIFA) is de internationale organisatie voor de sport voetbal

veranderingen in deze branche plaatsvinden", luidde de uitspraak van de FIFA voorzitter Sepp Blatter. Dit is een aanleiding voor de EFAA geweest om een behoefte- onderzoek in de bovengenoemde regio te houden met het doel om daar verder uit te groeien. De associatie realiseert zich dat een bredere vertegenwoordiging in Europa hun sterker maakt ten behoeve van de aankomende gesprekken met de FIFA over de veranderingen.



Organogram 1. De EFAA

3. Onderzoekopzet/ werkwijze

In dit hoofdstuk van het afstudeerrapport komen de onderzoeksopzet en de werkwijze aan bod. Het onderzoeksdoel, de onderzoeksvraag, de verantwoording en de methoden en technieken die gebruikt zijn om een antwoord te krijgen worden in dit hoofdstuk achtereenvolgens behandeld.

3.1 Onderzoeksdoel

Het doel van het onderzoek is: het achterhalen, het verzamelen en het verstrekken van informatie aan de EFAA en Pro Agent met betrekking tot de behoeftes in de Oost-Europese landen om:

1. Landelijke zaakwaarnemersbonden op te richten
2. Zich vervolgens bij de EFAA aan te sluiten.

Met behulp van de verkregen gegevens en informatie kan de opdrachtgever, indien mogelijk en interessant genoeg, verdere stappen ondernemen in de realisatie van het doel.

3.2 Onderzoeksvraag

De onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt:
Wat zijn de groeimogelijkheden voor de EFAA in de Oost-Europese landen?

3.3 Doelgroep

De doelgroep van dit onderzoek bestaat uit de zaakwaarnemers met FIFA-licentie in de onderzochte landen. Hieronder is een overzicht van deze landen met het aantal zaakwaarnemers (bron: www.FIFA.com van december 2010).

Landen	Totale aantal zaakwaarnemers	Onderzoekspopulatie
Turkije	113	7
Rusland	81	29
Oekraïne	62	32
Baltische landen	12 (Letland 6, Litouwen 5, Estland 1)	64
Totaal	268	132

Tabel 3.3 Doelgroep en onderzoekspopulatie

Er heeft selectie in de doelgroep plaatsgevonden. Alleen actieve en bereikbare (via e-mail en telefoon) zaakwaarnemers zijn benaderd om deel te nemen aan dit onderzoek. De totale doelgroep bestaat uit 268 personen . Het is niet mogelijk gebleken om deze doelgroep volledig bij het onderzoek te betrekken. Uiteindelijk is gebleken dat er 132 bereikbare en

actieve zaakwaarnemers zijn. Meer dan de helft van het totale aantal zaakwaarnemers hebben geen of onjuiste contactgegevens op de FIFA- site staan of zijn tijdelijk/definitief gestopt met de zaakwaarnemersactiviteiten. De onderzoekpopulatie bestaat derhalve uit 132 personen. In eerste instantie wordt er geen steekproef binnen deze onderzoekspopulatie genomen. In geval van een kleine respons moeten mogelijkheden gezocht en gevonden worden om de validiteit en betrouwbaarheid van het onderzoek niet in gevaar te brengen. Een optie is dat het deel van de zaakwaarnemers dat gereageerd heeft wel als steekproef van het totale aantal wordt gezien. Het aantal zaakwaarnemers kan gedurende het onderzoek veranderen als er nieuw gelicentieerde zaakwaarnemers bijkomen of bestaande stoppen.

3.4 Het onderzoekstype

Het gekozen onderzoekstype voor dit onderzoek is het uitvoeren van een behoefteonderzoek. Er wordt onderzocht in de Oost-Europese landen of de behoefte bestaat om eerst landelijke overkoepelende makelaarsorganisaties op te richten die zich vervolgens bij de EFAA wensen aan te sluiten.

3.5 De onderzoeksvorm

Een onderzoek kan op twee manieren plaatsvinden: *field research* en *desk research*. In het geval van *desk research* wordt geprobeerd om vanachter de tafel antwoorden te vinden op de onderzoeksvraag. Dat gebeurt door middel van gebruik van verschillende literatuurbronnen, internet en het raadplegen van deskundigen. Dus gebruikmaken van gegevens die reeds door anderen verzameld zijn.

Bij *field research* zorg jezelf voor het verzamelen van de gegevens voor het onderzoek. *Field research* wordt gebruikt bij specifieke onderwerpen waarbij mensen ondervraagd zullen worden. Voor het behoefteonderzoek waarbij verschillende spelersmakelaars ondervraagd moeten worden is field research van toepassing. Op basis van ondervraging wordt de informatie verzameld en geanalyseerd, wat vervolgens leidt tot antwoorden op de onderzoeksvraag.

Field research kent ook twee vormen: het kwalitatieve en kwantitatieve onderzoek.
Een kwantitatief onderzoek is erop gericht om een mening van een representatieve doelgroep over een bepaald onderwerp, een ontwikkeling of een dienst boven tafel te krijgen.
Een kwalitatief onderzoek is om te achterhalen wat er bij een doelgroep leeft en waarom dit het geval is. Anders gezegd: het in kaart brengen van achterliggende motivaties en attitudes van een doelgroep.(bron: http://www.icsb.nl/nl/download/?item_id=282&file=hoger-rendement-uit-klantonderzoek.pdf).

Bij een kwalitatief onderzoek wordt meestal een kleine groep onderzocht, die wel de mogelijkheid krijgt om uitgebreid in te gaan op gestelde vragen. Er kunnen geen harde conclusies aan de resultaten van een kwalitatief onderzoek verbonden worden. De onderzoekinstrumenten zijn onder andere diepte-interviews en het vormen van focusgroepen.

Bij kwantitatief onderzoek wordt een grotere groep personen bevraagd. Dat kan telefonisch, schriftelijk of via internet gebeuren. Hierdoor kan een betrouwbare conclusie gevormd worden.
De meest gebruikte instrumenten om kwantitatief onderzoek te verrichten zijn: schriftelijke- , telefonische- en online- onderzoeken.
Omdat het in dit geval om een grotere groep personen gaat en alleen de mening van de ondervraagden over deze ontwikkeling relevant is, wordt er voor een kwantitatieve vorm van onderzoek gekozen. Er hoeven geen diepe interviews gehouden te worden om de achterliggende gedachten helder te krijgen.

3.6 Het onderzoekinstrument

Gezien het feit dat het een kwantitatief onderzoek betreft, is er als dataverzamelingsinstrument gekozen voor de enquête[10]. Dit is een gestructureerde methode van dataverzameling. Omdat het hier om een grotere groep gaat die zich in 6 verschillende landen bevinden waren andere dataverzamelingstechnieken vrij lastig tot onmogelijk uit te voeren. Met behulp van een enquête kan een brede doelgroep in een relatief korte tijd bevraagd worden. Door middel van enquêtering kan men de nodige informatie verzamelen over de situatie, meningen, kennis en mogelijkheden.
Er is gekozen voor een online vorm van enquêteren. De andere mogelijkheid bestond uit het mailen van enquêtes in de bijlage van een e-mail brief. Het invullen zou dan meer tijd in beslag nemen bij de respondent. De bijlage zou dan eerst geopend en opgeslagen moeten worden in de computer. Daarna pas ingevuld, weer opgeslagen en in de bijlage teruggemaild worden. Al die handelingen kosten meer tijd en moeite en kunnen mogelijk leiden tot een kleinere respons. Er is ook rekening gehouden met de mentaliteit van de bevolking in de landen die in het onderzoek betrokken zijn; het is bekend dat men liever niet aan dergelijke onderzoeken wenst mee te werken, vooral als het tijd en moeite kost.

Met behulp van site www.surveymonkey.com kan gratis een online enquête ingevoerd worden. Bij een betaalde versie krijg je onvoorstelbaar veel mogelijkheden om je enquête samen te stellen en je onderzoek uit te voeren. Maar ook bij kosteloos gebruik van deze site kan er een zeer uitgebreide en gebruiksvriendelijke enquête in elkaar gezet worden. De keuzemogelijkheden op deze site zijn zeer breed. Denk aan open en gesloten vragen, meerkeuzevragen met één of meerdere antwoordmogelijkheden, commentaar, waarderingsschaal, keuzematrix en meer.
Daarna komt de volgende stap van het onderzoek, namelijk het verwerken en analyseren van de informatie en ook dat kan met behulp van www.surveymonkey.com eenvoudig en overzichtelijk uitgevoerd worden.

Het voor dit onderzoek gebruikte instrument is dus een online enquête geworden. Dat houdt in dat de respondent via e-mail benaderd wordt. In de e-mail staat een korte beschrijving van het onderzoek (de introductie) met een link naar de enquête. Door op deze link te klikken komt de respondent bij de juiste enquête op de site van surveymonkey.com. Omdat dit onderzoek in 6 verschillende landen gehouden wordt zijn er 5 vertalingen van enquêtes beschikbaar. Alle vertalingen (Engels, Russisch, Turks en Oekraïense) staan op de site. Afhankelijk van het land waar de respondent op dat moment de enquête aanvraagt, wordt de juiste link van de enquête naar de respondent gemaild. Er is een begeleidende brief opgesteld

[10] Een enquête is een onderzoeksinstrument waarbij gebruik wordt gemaakt van een vragenlijst, die aan meerdere personen wordt voorgelegd

met de introductie en de instructie. In de bijlage is de korte beschrijving (in de juiste taal) van de opdrachtgevers van dit onderzoek toegestuurd: de EFAA en Pro Agent. Samengevat: het respondent krijgt zowel de begeleidende brief (introductie en uitleg over het onderzoek) als informatie over de opdrachtgevers en een link naar de enquête met de instructie vooraf. Dat alles gebeurt in de eigen taal van de geënquêteerde.

3.7 Verantwoording

In dit deel van dit hoofdstuk worden de volgende onderwerpen beschreven:

- de behoeftes/belangen van de zaakwaarnemers
- eerder onderzoek
- gebruikte theoretisch kader
- verantwoording van de gemaakte keuze met betrekking tot de enquête- vragen en de relatie van deze vragen met de hoofdvraag van het onderzoek

Het betreft hier een behoefte- onderzoek bij gelicentieerde zaakwaarnemers in de Oost-Europese landen.

Wat zijn de behoeftes/belangen van de zaakwaarnemers?

De behoeftes kunnen verdeeld worden in twee categorieën: primaire en secundaire behoeftes.[11]. De primaire behoefte van de zaakwaarnemers zijn de spelers die vertegenwoordigd willen worden door de zaakwaarnemers en door de clubs die deze spelers willen aantrekken. Secundaire behoeftes zijn de behoeftes die er in tweede instantie bijkomen nadat de dienstverlening van zaakwaarnemers in volle gang is. Voorbeelden van secundaire behoeftes zijn: een behoefte om beter georganiseerd en gesystematiseerd te werk te kunnen gaan zowel landelijk als Europees, en/of beter beschermd en ondersteund te worden.

Eerder onderzoek

Het gaat in dit behoefte-onderzoek om een onderwerp dat voor de buitenstanders beperkt toegankelijk is. De zaakwaarnemerswereld is in zijn algemeen goed afgeschermd. Men weet vrij weinig over dit beroep. Er wordt zelden over deze branche in de media uitgebreid verteld. Zelfs in de literatuur kan men niet veel over de zaakwaarnemerswereld vinden. Er zijn slechts een paar Engelstalige boeken die over dit onderwerp gaan. Het is niet gelukt om een onderzoek te vinden dat eerder gedaan is en over dit onderwerp gaat. Als er een eerdere onderzoek gevonden was dan kon deze als voorbeeld of als bron gebruikt worden. Bij het opstellen van de vragen en het uitvoeren van dit onderzoek is dus geen ander onderzoek betrokken. Het hele proces van uitvoering is tot stand gekomen in overleg met de opdrachtgever.

[11] Het criterium bij deze indeling is de volgorde waarmee de verschillende behoeftes ontstaan zijn. De belangrijkheid van de behoeftes is niet bepalend bij deze indeling

Theoretisch kader

Het theoretisch kader is de theorie die achter de opzet van het onderzoek staat, in dit geval het onderzoeken van de verandering van de beginsituatie naareen gewenste situatie.
De beginsituatie van dit behoefte-onderzoek is dat er een aantal landen in Oost- Europa zijn met een groot aantal ongeorganiseerde gelicentieerde zaakwaarnemers die zowel landelijk als Europees niet overkoepeld zijn. De gewenste situatie is dat deze groep zaakwaarnemers in deze landen zich beter wil organiseren, waarbij een gezamenlijke vereniging opgericht kan worden, welke zich bij de EFAA eventueel kan aansluiten.
De bijbehorende onderzoeksvraag is: *Wat zijn de groeimogelijkheden voor de EFAA in de Oost-Europese landen?*
Om erachter te komen of er groeimogelijkheden in Oost- Europa bestaan moet eerst de huidige situatie in deze regio achterhaald worden. Alle sterktes en zwaktes worden in kaart gebracht. Nadat de huidige situatie bekend is wordt de volgende stap uitgevoerd. Deze bevat het achterhalen wat de interne ideeën en eigen plannen zijn om de zwaktes en problemen van de huidige situatie te verbeteren. Nadat men eigen toekomstperspectieven, indien deze aanwezig zijn, heeft aangekaart wordt de mogelijkheid (het perspectief om een belangenbehartigende organisatie op te richten) aan de respondent voorgelegd.

Keuze van de vragen

Om het antwoord op de onderzoeksvraag te krijgen worden dus drie stappen uitgevoerd:
- De huidige situatie achterhalen
- Eigen plannen en ideeën bekendmaken
- Het perspectief aanbieden

Om de huidige situatie te achterhalen worden vragen gesteld die cijfers, aantallen, zwaktes en sterktes vaststellen. Elk land heeft zijn eigen sterktes (bijvoorbeeld goedwerkende voetbalbond) en zwaktes (bijvoorbeeld weinig zaakwaarnemers met initiatief). Om inzicht te krijgen hoe de landen zelf over hun problemen en de oplossing daarvan denken worden vragen over de plannen, ideeën en oplossingen gesteld. Tenslotte wordt het perspectief om een eigen zaakwaarnemersbond op te richten voorgelegd. Bij een positieve antwoord wordt over de mogelijke aansluiting bij de EFAA verteld.
In het volgende hoofdstuk worden deze vragen individueel uitgewerkt en verantwoord.

3.8 Het enquêteopbouw en vragen

De opbouw en het formuleren van de enquête is een belangrijke stap in het onderzoek.
Bij het ontwikkelen van de enquêtevragen is rekening gehouden met de onderstaande regels (Verhoeven, 2006). De vragen moeten aan de volgende criteria te voldoen:
- Eenvoudig
- Enkelvoudig
- Helder

- Neutraal
- Onafhankelijk
- Bruikbaar

De vragen van de gemaakte enquête zijn zowel gesloten- als open- als invulvragen. Daarnaast is er gebruik gemaakt van multiple choice vragen met meerdere antwoordmogelijkheden.
De enquête is volledig anoniem. Omdat het invullen van de enquêtes online gebeurt is het achterhalen van de identiteit van de respondent niet mogelijk. Er is bewust voor de anonieme versie gekozen om de respons te verhogen. De enquête bestaat gedeeltelijk uit vragen die kritiek en ontevredenheid over de situatie in het land, en over het beleid van de voetbalbond kunnen doen oproepen. Gezien de mentaliteitverschillen en de denkwijzen van de bevolking in de landen die in het onderzoek zijn betrokken is de anonimiteit zeer belangrijk bij een dergelijke onderzoek, immers de respondenten durven hun mening over bepaalde aspecten van de landelijke voetbalsituatie niet te uiten of geven juist de verkeerde informatie. Dit kan van invloed zijn op de betrouwbaarheid van het onderzoek. Om dat te voorkomen zijn de gemaakte enquêtes volledig anoniem.

Terwijl er geprobeerd is om de enquête simpel en gebruiksvriendelijk te houden, wordt bijna bij elke vraag om een toelichting gevraagd. In het geval van het niet invullen van de toelichting krijgt de respondent een melding om de desbetreffende alinea's alsnog in te vullen. Dan pas kan de enquête als volledig ingevuld gezien worden en vervolgens worden verstuurd. Deze maatregel zorgt ervoor dat de geënquêteerde niet zomaar een antwoord geeft op de vraag, maar er serieus over nadenkt.

Bij de opbouw van de enquête is rekening gehouden met een logische volgorde. De vragen zijn afgestemd zowel op de doelgroep als op de hoofdvraag van dit onderzoek.
Bijna bij elke vraag krijgt de respondent veel antwoordmogelijkheden waaruit hij of zij mag kiezen. Dat zorgt ervoor dat de verzamelde informatie betrouwbaar genoemd kan worden.

De opbouw bestaat uit 3 stukken.

1. De huidige situatie in het land rondom de spelersmakelaars (het aantal zaakwaarnemers, goede en slechte kanten),
2. Eigen plannen en ideeën die tot verbetering van de huidige situatie kunnen leiden
3. Een oordeel geven over het perspectief om een landelijke belangenbehartigende organisatie op te richten die zich eventueel vervolgens bij de EFFA kan aansluiten.

In overleg met de Pro Agent is de volgende opzet ontstaan:

- *Hoeveel gelicentieerde spelersmakelaars afkomstig uit uw land zijn er volgens u actief in uw land?*
  Dit is een kennis vraag om te kijken of de respondent op de hoogte is van het totaal aantal zaakwaarnemers met licentie in eigen land.

- *Hoe groot schat u het percentage gelicentieerde makelaars in verhouding tot het totale aantal spelersbemiddelaars afkomstig uit uw land (dus ook zonder licentie) ?*
  Het aantalniet-gelicentieerde personen is nergens vermeld. Met behulp van deze vraag kan het eventuele aantal niet-gelicentieerde zaakwaarnemers naar boven komen.

- *Hoe ziet het werkterrein van een spelersmakelaar in uw land er op dit moment uit?*
    - Sterkte- punten, meerkeuze vraag met nog een invulgedeelte.
    - Zwakte- punten of problemen, meerkeuze vraag met eigen invulgedeelte

  Dit is een brede vraag met veel antwoordmogelijkheden. Met behulp van deze 2 vragen worden zowel de sterke als zwakke punten verhelderd. De respondent krijgt de mogelijkheid om uit meerdere antwoorden te kiezen. Het is mogelijk om meerdere antwoorden tegelijk te kiezen. Daarnaast is het mogelijk om je eigen mening of antwoord te vermelden waarin de sterktes en zwaktes van de landelijke situatie worden beschreven.

- *Wat zijn de plannen om de situatie rondom de spelersmakelaars te verbeteren?*
  Dit is een open vraag waarin gevraagd wordt om eigen ideeën en plannen te beschrijven die tot verbetering van de situatie kunnen leiden. Op deze manier worden de eigen oplossingen van de makelaars achtergehaald.

- *Hoe ziet u het perspectief om een landelijke makelaarsbond op te richten?*
  Dat is ook een open vraag waarin naar de mening van de respondent gevraagd wordt. In de bijlage van de e-mail en in de begeleidende brief worden Pro Agent en de EFAA beschreven: waarom en hoe ze ontstaan zijn, wat hun activiteiten en doelstellingen zijn en hoe de nieuwe leden zich aan kunnen melden. Nadat de geënquêteerde daarover gelezen heeft wordt gevraagd wat hij/zij over het perspectief denkt om een dergelijke bond in eigen land op te richten. Niet door de respondent zelf natuurlijk, maar in samenwerking met andere zaakwaarnemers en wellicht de nationale voetbalbond. Het is een open vraag waarin gevraagd wordt om het antwoord te motiveren. Dit heeft weer met het betrouwbaarheid van het rapport te maken.

  In het geval van een positief antwoord op deze vraag, dus het perspectief wordt goedgekeurd, krijgt de respondent de aansluitend vraag;

- *Wilt u dat uw landelijke makelaarsbond zich bij de EFAA aansluit?*
  Het betreft hier een gesloten vraag met twee antwoordopties: ja en nee. Zoals de vorige vraag is ook hier om de motivatie van de keuze gevraagd. De spelersmakelaar wordt gevraagd hier uit te leggen waarom er eventueel voor de aansluiting bij de EFAA gekozen is of waarom juist niet. Natuurlijk moet de opgerichte organisatie aan de voorwaarden van de EFAA voldoen om als lid aangesloten te worden.

  Dit is ook tegelijk de laatste vraag van deze online enquête. Bij het afkeuren van dit perspectief (de oprichting van eigen landelijke belangenvereniging voor de spelersmakelaars) hoeft de zaakwaarnemer deze laatste vraag niet in te vullen. Door middel van het op de knop “gereed” (“done” of in eigen taal) te klikken is het invullen van deze enquête afgerond.

Deze vragenlijst is in het Nederlands opgesteld. Daarnaast is de vragenlijst nog in 3 talen vertaald: Engels, Russisch en Turks. Voor de Baltische staten (Estland, Letland en Litouwen) wordt de Engelse en eventueel de Russische versie gebruikt, Rusland en Oekraïne krijgen gewoon de Russische en naar de Turkse spelersmakelaars is de Turkse versie verstuurd.

3.9 De uitvoering

3.9.1 Omstandigheden en bijbehorende context

Dit onderzoek wordt onder een relatief moeilijk bereikbare doelgroep gehouden waarover heel weinig bekend is. De slechte bereikbaarheid van de onderzochte doelgroep heeft specifieke redenen: de internetvoorzieningen kunnen niet vergeleken worden met die van het Westen. Daarnaast is het in deze regio's niet gewoon om via voicemail bereikbaar te zijn en aan onderzoeken of projecten mee te werken.

Begrippen als democratische meninguiting, harde gegronde kritiek geven richting bepaalde beleidvoerders en überhaupt meedoen aan het onderzoek zijn toch wat anders en specifieker. Het heeft waarschijnlijk puur met de mentaliteit van de mensen, de geschiedenis van de landen en volken en de huidige sociale situatie in het land te maken. Al deze landen zijn zich nu aan het ontwikkelen. Het ene land is in het algemeen wat verder in ontwikkeling dan het andere land, de eerste ontwikkelt sneller dan de tweede.

3.9.2 Het onderzoek

Bij het onderzoek heeft geen steekproef plaatsgevonden. De volledige onderzoekspopulatie (132 personen) is benaderd. Dit zijn de bereikbare (per telefoon en/of email) en actieve zaakwaarnemers.
Niet alle bestaande spelersmakelaars beschikken over een e-mailadres, tenminste volgens de gegevens van de FIFA-site. Bij sommigen ontbreekt zelfs het telefoonnummer, het enige dat vermeld staat op de site is het woonadres ergens in een provinciaal stadje. Vanzelfsprekend zijn de makelaars zonder contactgegevens niet benaderd en hebben niet meegedaan aan dit onderzoek. De zaakwaarnemers met correcte contactgegevens (email en/of telefoonnummer) zijn wel benaderd. Het woord correct is hier heel belangrijk, want er zijn playersagenten met onjuist vermelde contactgegevens. De nummers zijn veranderd of verkeerd vermeld of email adressen zijn niet juist of bestaan niet meer. Toch is de meerderheid wel te bereiken.

In het begin hebben de spelersmakelaars de online enquête via e-mail gekregen. In eerste instantie was de respons tegenvallend. Een kleine minderheid van de spelersmakelaars heeft de enquête ingevuld.
Er is besloten om nog een keer de doelgroep via e-mail te benaderen. Daarvoor is een nieuwe korte brief gemaakt, waarin aangegeven werd dat de eerste respons tegenviel. Daarnaast werd in de brief vermeld dat de FIFA bezig is om het huidige spelersmakelaarssysteem dit jaar volledig af te schaffen of grotendeels te wijzigen. Deze geruchten doen al een tijdje de ronde. Het is duidelijk dat er bepaalde veranderingen komen in de branche, maar welke precies is nog onduidelijk. Natuurlijk zijn deze geruchten ook bij de landen die in het onderzoek betrokken zijn bekend. Daarom is deze bedreiging (waarschuwing) van veranderingen en eventuele afschaffing ook in de brief vermeld om de zaakwaarnemers extra te stimuleren voor

het doen invullen van de enquêtes[12]. Omdat er ook al makelaars waren die de enquête al in de eerste ronde ingevuld hadden, worden deze bedankt en hoeven zij deze brief als niet verzonden te beschouwen, dus hoeven zij de enquête niet opnieuw in te vullen. Dat komt omdat het invullen van de enquête anoniem is. Het achterhalen wie wel de enquête ingevuld heeft is niet mogelijk. Daarom zijn weer alle makelaars benaderd.

De tweede brief en wellicht de vermelding dat de invulling zeer belangrijk kan zijn heeft voor een grotere respons gezorgd dan bij de eerste poging. Toch is er besloten om verdere actie te ondernemen om de respons nog hoger te krijgen. Dat kon alleen door telefonische benadering van de makelaars met het verzoek om de enquête alsnog in te vullen. Dus alle makelaars die de telefoongegevens op de FIFA- site hebben staan zijn gebeld. Aan de makelaars, waarvan alleen de telefoonnummer bekend was en geen e-mailadres (dus het nog niet benaderde deel van de doelgroep) is de bedoeling van de opdrachtgevers van dit onderzoek telefonisch uitgelegd. Vervolgens is er naar het e-mailadres gevraagd om de enquête alsnog digitaal op te sturen. Het was een heel lang en ingewikkeld proces dat veel tijd in beslag heeft genomen. Daarnaast zijn er directe hoge kosten aan verbonden, want bellen naar deze landen (en vooral naar mobiele nummers) is duur.
Het bellen vanuit Nederland naar onbekende makelaars in de Oost-Europese landen en in hun eigen taal communiceren zorgde in het begin voor de voorzichtige, oplettende en soms zelfs angstvallige reacties van de respondenten die op deze wijze werden benaderd. Er moest elke keer lang, langzaam en gedetailleerd uitgelegd worden wie de beller was en waarom er gebeld werd. Op deze manier hebben er verschillende soorten gesprekken plaatsgevonden: leuke en wat minder leuke, korte en lange, positieve en negatieve, strikt zakelijke en meer vriendelijke. Door het direct contact met de doelgroep leer je deze doelgroep beter kennen. De vervelende kant van het telefonische contact is de veelvuldige herhaling van hetzelfde verhaal.
Zoals verwacht was, heeft de telefonische benadering van de onderzochte groep een positieve uitslag opgeleverd. De respons is redelijk toegenomen maar is nog steeds in de meeste landen minder dan de helft van het totale aantal gebleven.
Er was nog een kleine groep ex-zaakwaarnemers[13]. Deze groep is benaderd maar verder niet meegenomen in het onderzoek.

3.9.3 Samenvatting

Samengevat heeft de uitvoering van dit onderzoek aanzienlijk langere tijd in beslag genomen dan van te voren verwacht en gepland was. De eerste respons viel direct tegen, daarna ging het een stuk beter, met name na de tweede brief. Toch is besloten om de zaakwaarnemers telefonisch te benaderen om daarmee de respons naar een zo hoog mogelijk niveau te brengen. Dankzij veel tijdsinvestering, geduld en moeite en natuurlijk met hoge telefoonkosten is het uiteindelijk gelukt om de respons naar meer dan de helft van het totaal aantal bereikbare en actieve zaakwaarnemers te brengen. De respons verschilt per land. De analyse en het uitwerken van de respons naar directe resultaten zijn in het volgende hoofdstuk van dit rapport te vinden.

[12] Mocht de EFAA zich naar deze landen uitbreiden, dan wordt de EFAA als een serieuze gesprekspartner door de FIFA gezien en dan zijn de spelersmakelaars van deze landen meer betrokken bij de veranderingen in de branche. De FIFA kan dan niet de beslissingen nemen om de desbetreffende groep heen.
[13] De ex-zaakwaarnemer is voormalige zaakwaarnemer die voorlopig of definitief gestopt is met zijn werkzaamheden

3.10 Dataverzameling en verwerking

Nadat de enquêtes gemaakt, gestuurd en ingevuld waren heeft het dataverzamelingsproces plaatsgevonden. Dankzij beschikbare opties op de website van surveymonkey.com kon deze relatief eenvoudig gebeuren. Met behulp van deze website zijn er meerdere mogelijkheden beschikbaar waarbij gebruik gemaakt kan worden van de verschillende tabellen en grafieken. Alle tabellen en grafieken komen automatisch uit de ingevulde enquêtes naar voren. Bij het analyseren van de resultaten kunnen ze voor de onderbouwing zorgen en als visuele illustratie van de resultaten gebruikt worden.
De binnengekomen informatie is in eerste instantie geanalyseerd. De resultaten van de analyse worden in het volgende hoofdstuk beschreven. Op basis daarvan worden de aanbevelingen gedaan die in het laatste hoofdstuk van dit rapport te vinden zijn.

3.11 Betrouwbaarheid en validiteit

Betrouwbaarheid heeft te maken met de stabiliteit van het onderzoeksresultaat. Wanneer het onderzoek zou worden herhaald, zouden dezelfde resultaten naar voren moeten komen. Wegens de lange doorlooptijd van het onderzoek , de grootte van de doelgroep (268 personen) en vooral vanwege de zeer beperkte communicatiemogelijkheden met de onderzoeksgroep (132 personen, buitenland, internetcontact en de anonimiteit van de enquêtes) was het niet mogelijk om het onderzoek nogmaals uit te voeren.
Bij het uitvoeren van een herhaalonderzoek kunnen de verzamelde gegevens van de eerste en de tweede meting met elkaar vergeleken worden. Op deze manier kan de betrouwbaarheid vastgesteld worden. Wegens bovengenoemde omstandigheden heeft deze vergelijking niet plaats gevonden.
Om het onderzoek betrouwbaar te maken mogen er geen toevallige fouten inzitten. Met toevallige fouten worden de volgende zaken bedoeld:

- de typefouten bij het maken van de vragenlijsten en het uitwerken van de resultaten;
- bepaalde gebeurtenissen die zijn voorgevallen vóór de enquêtering en die betrekking zouden kunnen hebben op de resultaten.

Om deze toevallige fouten te voorkomen zijn in het onderzoek de vragenlijsten zorgvuldig ingetypt en door anderen gecheckt. Daarnaast is geen deadline voor de invulling van de enquête gegeven die druk op de respondent zou kunnen leggen. De geënquêteerden konden dus op elk gewenst tijdstip in de door hen gewenste omgeving de enquêtes invullen.

Validiteit zegt iets over de inhoud: wordt er gemeten wat de bedoeling is?
Als er zich in het onderzoek systematische fouten voordoen, dan is het onderzoek niet valide. Een systematisch fout is een fout die een vertekening (dat willen zeggen de afwijking ten opzichte van het juiste resultaat) oplevert die een systematische oorzaak heeft en dus niet te wijten is aan toevallige effecten.
In dit kwantitatieve onderzoek is ter voorkoming van systematische fouten vooraf een vragenlijst gemaakt:

- De gemaakte enquête heeft weinig tot geen betrekking op de kwesties die op het moment van afname vaak in het nieuws zijn.

- Deze vragen eisen geen sociaal- wenselijke antwoorden. De gemaakte vragenlijst gaat alleen over de situatie rondom het spelersmakelaarsberoep in de landen die in het onderzoek zijn betrokken.
- In de enquête wordt naar de mening van de respondent gevraagd over de hedendaagse toestand en over de behoeftes die betrekking hebben op het onderzochte beroep. Het was voor de respondent duidelijk wat er van hem gevraagd werd. De zaakwaarnemers mochten geen andere betekenissen of interpretaties geven aan de vragen dan wat er bedoeld was.
- Alle vertalingen zijn op hoog niveau gebeurd en nagekeken door erkende vertalers waardoor het misverstand van een vraag in een andere taal zoveel als mogelijk is voorkomen.

4. Onderzoeksresultaten en conclusies

Dit hoofdstuk van het onderzoeksrapport bevat de resultaten die uit het gehouden onderzoek afkomstig zijn. Zoals eerder vermeld beschikt de website surveymonkey.com over zeer gebruiksvriendelijke en handige analyse- en verwerkingsopties. Met behulp van deze opties zijn de resultaten van de enquêtes per land hieronder weergegeven.

Het onderzoek is in 6 landen gehouden, namelijk: de Baltische Staten (de landen Letland, Litouwen, Estland), Rusland, Oekraïne en Turkije. Alle onderzochte regio's worden individueel uitgewerkt. Estland, Litouwen en Letland worden als een geheel gezien en beoordeeld. Rusland, Oekraïne en Turkije zijn grote Oost-Europese voetbalmachten die daarnaast nog over een groot aantal gelicentieerde makelaars beschikken. De resultaten van deze landen worden afzonderlijk per land bekeken.

4.1 Estland, Litouwen en Letland

Country:	**Estonia**
FIFA Trigramme:	EST
Capital:	Tallinn
All Players:	57,024
Registered players:	9,324
Unregistered Players:	47,700
Clubs:	152
Officials:	662
Playeragent:	**1**

Country:	**Lithuania**
FIFA Trigramme:	LTU
Capital:	Vilnius
All Players:	135,874
Registered players:	15,774
Unregistered Players:	120,100
Clubs:	65
Officials:	1,565
Playeragents:	5

Country:	**Latvia**
FIFA Trigramme:	LVA
Capital:	Riga
All Players:	85,285
Registered players:	8,385
Unregistered Players:	76,900
Clubs:	97
Officials:	655
Playeragents:	6

(Bron: www.FIFA.com)

Omdat Letland, Litouwen en Estland samen maar 12 gelicentieerde zaakwaarnemers kennen en daarnaast vaak als één regio gezien en genoemd worden, namelijk de Baltische Staten, worden de resultaten van deze 3 landen samengevoegd. .In deze 3 landen zijn in totaal volgens de FIFA website 12 gelicentieerde spelersmakelaars actief (Estland- 1, Litouwen- 5en Letland- 6). Alle bestaande makelaars zijn benaderd. Van alle makelaars waren 3 zowel telefonisch als via e-mail niet te bereiken. Daarnaast zijn 2 van de zaakwaarnemers gestopt met de werkzaamheden. De resterende 7 zijn via email en telefoon benaderd en hebben meegedaan aan het onderzoek. Het respons is 58% ten opzichte van het totale aantal makelaars. De andere 5, die de enquête niet ingevuld hebben, zijn niet meer actief in dit vak of zijn werkelijk niet te bereiken (ten minste op basis van de contactgegevens van de FIFA-site).
Om alle bovengenoemde gegevens duidelijk in een rij te zetten is er gebruik van de onderstaande tabel (tabel 4.1) gemaakt. Alle categorieën met het daarbij behorende aantal zijn vermeld.

Totaal:	Niet bereikbaar en niet actief:	Bereikbaar	Respons	Totale respons %	Werkelijke respons %
12	5	7	7	58%	100%

Tabel 4.1 Het overzicht van de zaakwaarnemers in Baltische landen.[14]

1. Hoeveel gelicentieerde spelersmakelaars afkomstig uit uw land zijn er volgens u actief in uw land?
Deze vraag over het aantal gelicentieerde makelaars wordt correct beantwoord: de makelaars zijn op de hoogte van hun totale aantal.

2.Hoe groot schat u het percentage gelicentieerde makelaars in verhouding tot het totale aantal spelersbemiddelaars afkomstig uit uw land (dus ook zonder licentie) ?

Op deze vraag over het aantal niet- gelicentieerde makelaars wordt gemiddeld het aantal van 10 tot 15 genoemd. Dat wil zeggen dat het percentage niet- gelicentieerde makelaars minimaal net zo groot is als dat van de gelicentieerde zaakwaarnemers.

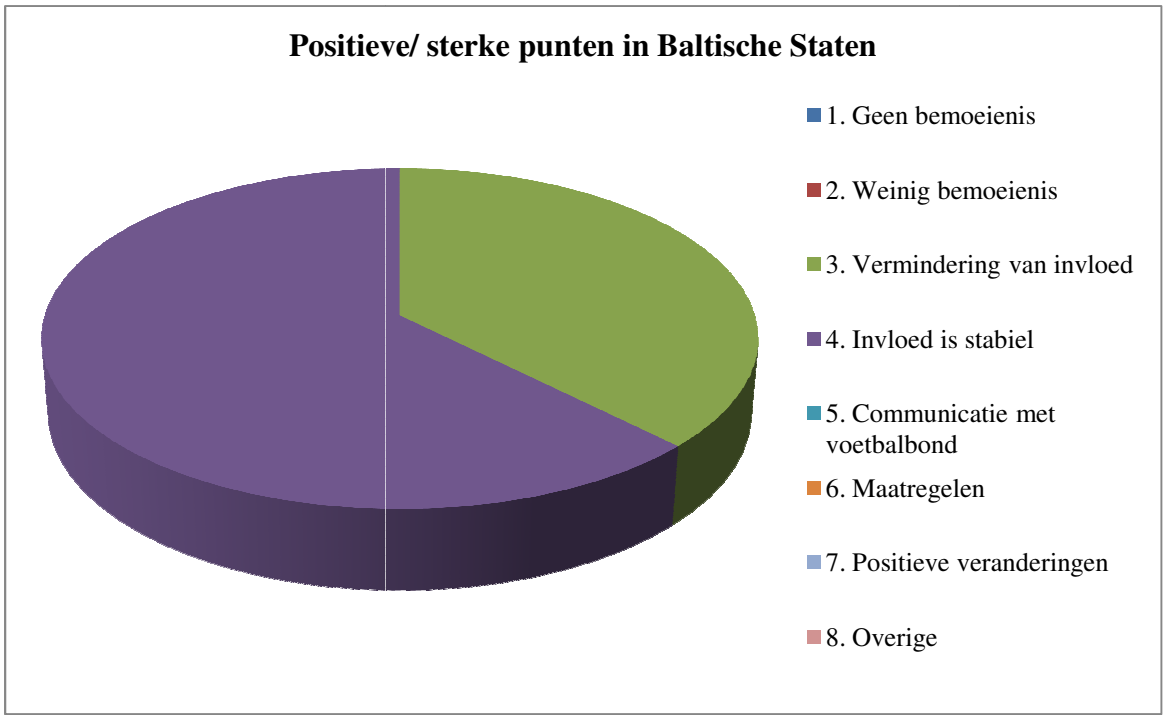
3.Wat zijn de sterke punten? De punten die in uw ogen de makelaarswereld sterk en goed maken.

De vraag over positieve punten van de huidige landelijke situatie rondom de makelaars bevat meerdere antwoordmogelijkheden. De geënquêteerde kan enkele opties tegelijk aanvinken. De meest populaire keuzes over de sterke punten zijn de opties 3 en 4.

- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is in de laatste tijd verminderd – 3 keer
- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie is op voetbalzaken in de laatste tijd stabiel gebleven – 5 keer

[14] Totaal – het totale aantal zaakwaarnemers volgens de FIFA- website; niet bereikbare en niet actief - het aantal zaakwaarnemers dat via bestaande contactgegevens niet te bereiken is en/of tijdelijk/definitief gestopt zijn de zaakwaarnemeractiviteiten; bereikbaar – het aantal bereikbare zaakwaarnemers; respons – het aantal respondenten; totale respons % - het respons percentage ten opzichte van het totale aantal zaakwaarnemers; werkelijke respons % - het respons percentage ten opzichte van het werkelijk bereikbare aantal zaakwaarnemers.

Hieronder in figuur 4.1.1 worden deze keuzes weergegeven. De zaakwaarnemers in de Baltische Staten vinden dat de invloed van niet- gelicentieerde personen in de afgelopen tijd in iedere geval niet groter is geworden, maar juist stabiel is gebleven en zelfs verminderd. Alle andere antwoordmogelijkheden zijn niet gekozen.



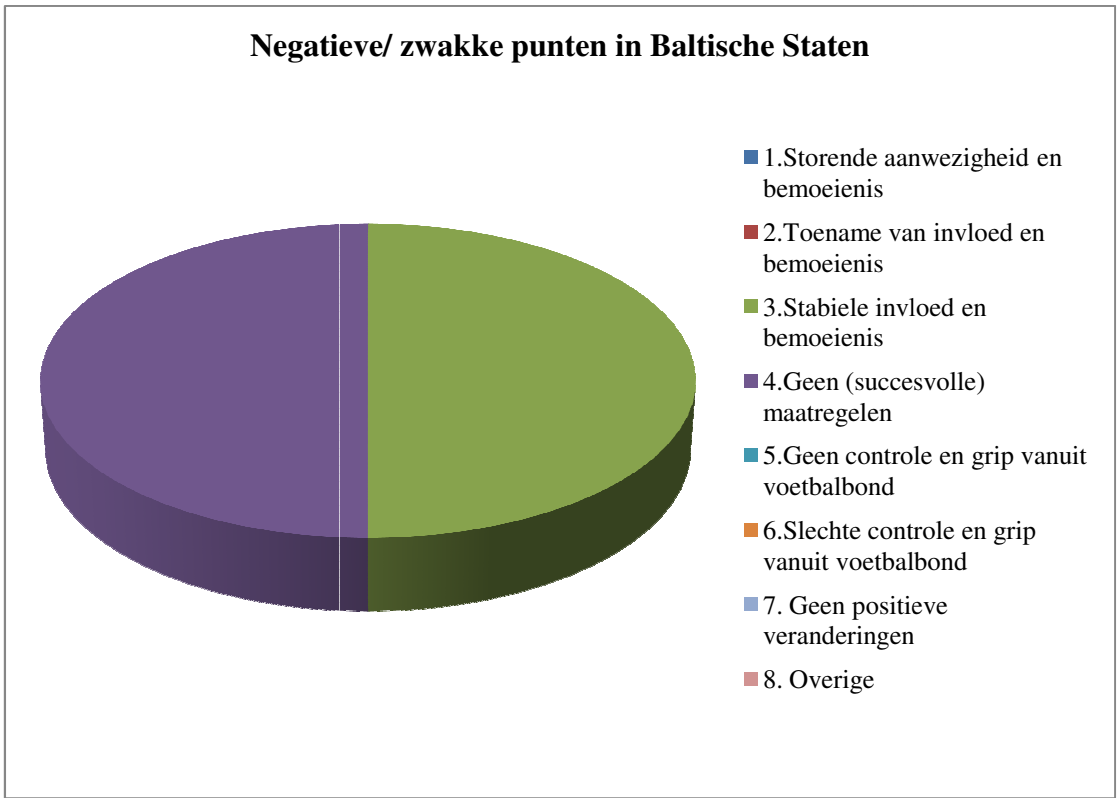
Figuur 4.1.1 Positieve punten in Baltische Staten.

4.Zwakke punten of problemen van spelersmakelaars in uw land.

De volgende vraag bestaat uit de antwoordmogelijkheden die betrekking hebben op de negatieve aspecten rondom de spelersmakelaars. Met de negatieve momenten worden de volgende zaken bedoeld: huidige problemen, invloed en bemoeienis van personen zonder licentie, weinig controle en grip op de situatie vanuit de nationale voetbalbond. De respondenten hebben ook hier voor de antwoorden 3 en 4 gekozen, hieronder weergegeven:

- De invloed van de bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is ruimschoots aanwezig, maar in de laatste tijden stabiel gebleven – 5 keer
- Er zijn geen (of geen succesvolle) maatregelen genomen tegen bemiddelaars zonder FIFA-licentie – 5 keer

In figuur 4.1.2 zijn de resultaten van deze vraag opgenomen. Hieruit blijkt dat de aanwezigheid van niet- gelicentieerde zaakwaarnemers gevoelig ligt bij de respondenten, ondanks dat het aantal bemiddelaars zonder licentie niet gestegen is.
Het andere antwoord geeft aan dat, indien er maatregelen genomen zijn, deze voorlopig geen positieve veranderingen hebben opgeleverd. Zoals in de vorige vraag zijn ook hier andere antwoordmogelijkheden ongekozen gebleven.



Figuur 4.1.2 Negatieve punten in Baltische Staten.

5.In welke mate zijn er plannen om het landelijke makelaarsbeleid te verbeteren?

De volgende vraag gaat over de plannen en ideeën om de huidige situatie in de spelersmakelaardij te verbeteren. De respondenten worden gevraagd hun eigen ideeën en plannen of die van de collega's of andere personen uit de landelijke voetbalwereld hier te beschrijven. Uit de ingevulde enquêtes zijn geen concrete voorstellen of ideeën gekomen. Tijdens telefoongesprekken met de makelaars uit deze landen zijn de ideeën over het oprichten van een nationale makelaarsbond een enkele keer genoemd, wellicht ook over samenwerking met de andere twee landen uit de regio. Maar de agenten kwamen in de enquêtes niet met eigen voorstellen die tot verbetering van de situatie zouden kunnen leiden.

6. Wat vindt u van het perspectief om een landelijke makelaarsbond op te richten in uw omgeving?

In vraag 6 wordt aan de respondent gevraagd naar zijn mening over het perspectief om in zijn land, of in dit geval regio, een makelaarsbond op te richten. Iedereen met uitzondering van één respondent reageerde positief op dit perspectief. In de motivatie van de keuzes geven de agenten aan dat ze door de bond beter beschermd kunnen worden. Ze denken dat dankzij het oprichten van een nationale makelaarsbond ze beter beschermd worden als groep en beter georganiseerd te werk kunnen gaan. De enige respondent die dit perspectief afkeurde gaf in de

toelichting aan dat alle bestaande makelaars elkaars concurrenten zijn en samenwerken binnen een bond niet gewenst is en waarschijnlijk onmogelijk zal zijn.

7. Wilt u dat uw landelijke makelaarsbond zich bij de EFAA aansluit?

De laatste vraag is eigenlijk het vervolg van de vorige vraag: of de respondent positief over het perspectief is. De concrete vraag is: wil de geënquêteerde dat hun nationale makelaarsbond zich bij de EFAA aansluit en waarom? Alle 6 respondenten die dit perspectief positief beoordeeld hadden willen ook dat hun regionale makelaarsorganisatie onderdeel moet uitmaken van deze Europese bond . Ze vinden dat dit de juiste richting is:samen zijn alle gelicentieerde makelaars wereldwijd/europees beter bestand tegen alle problemen binnen hun beroep.

4.2 Oekraïne

Country:	Ukraine
FIFA Trigramme:	UKR
Capital:	Kiev
All Players:	2,273,017
Registered players:	692,317
Unregistered players:	1,580,700
Clubs:	70
Officials:	15,580
Playeragents:	62

(Bron: www.FIFA.com)

Oekraïne kent in totaal 62 gelicentieerde spelermakelaars volgens de FIFA- site. Van 7 staan geen contactgegevens op de website dus zijn onmogelijk te bereiken voor dit onderzoek; 22 zaakwaarnemers zijn via de bestaande telefoon- en e-mailgegevens onbereikbaar; 4 zaakwaarnemers zijn inmiddels gestopt met de werkzaamheden. Van de resterende 29 (bereikbare en actieve) spelersmakelaars hebben 21 de enquête ingevuld. De respons is 34% van het totale aantal spelersmakelaars volgens de FIFA site. Ten opzichte van het aantal bereikbare en actieve makelaars is de respons bijna 75%.

Alle bovenstaande gegevens zijn hieronder in een tabel 4.2 overzichtelijk vermeld.

Totaal:	Niet bereikbaar en niet actief:	Bereikbaar	Respons	Totale respons %	Werkelijke respons %
62	33	29	21	34%	75%

Tabel 4.2 Het overzicht van de zaakwaarnemers in Oekraïne.

Hieronder worden alle antwoorden van de enquête per vraag uitgewerkt.

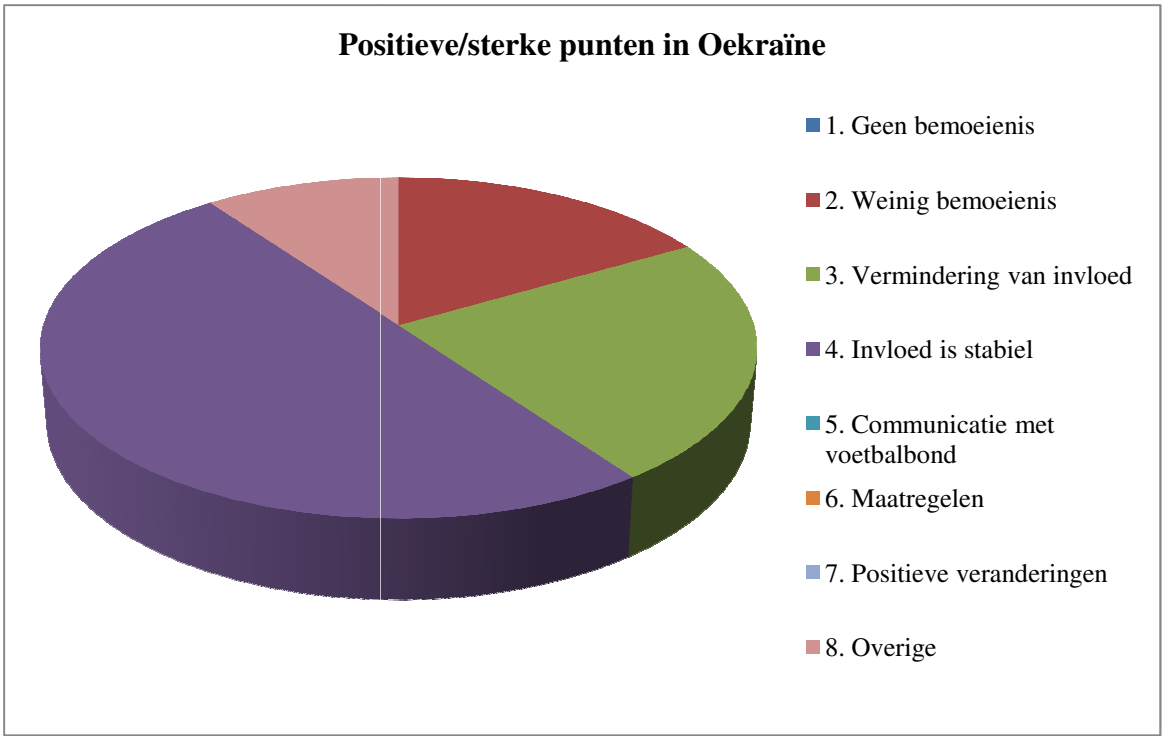
Het totaal aantal gelicentieerde zaakwaarnemers volgens de geënquêteerden varieert tussen de 60 en 65 personen. Dat komt overeen met de FIFA- gegevens.

Het percentage van gelicentieerde makelaars in verhouding tot het totaal aantal makelaars afkomstig en actief in Oekraïne wordt tussen de 30% en 50% geschat. Dat houdt in dat in de Oekraïne het aantal niet- gelicentieerde makelaars minimaal gelijk is aan het aantal gelicentieerden. Dus er is volgens de geënquêteerden een groep van 60 tot 100 personen die zich zonder FIFA-licentie met de voetbaltransfers bemoeien. Bij sommige antwoorden wordt het percentage nog lager geschat.

De volgende twee vragen (vraag 3 en 4) gaan over de huidige situatie van zaakwaarnemers in de Oekraïne. In vraag 3 wordt naar de positieve en sterke punten van de landelijke situatie gevraagd. De respondent kan kiezen uit meerdere antwoordopties. Het is eveneens mogelijk om meerdere opties tegelijk te kiezen. Hier wordt merendeels voor de opties 2,3 en 4 en beperkt voor de optie 8 gekozen.

- Er is weinig bemoeienis van externe partijen zonder FIFA licentie rondom transfers – 5 keer
- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA licentie op voetbalzaken is in de laatste tijd verminderd – 7 keer
- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA licentie is op voetbalzaken is in de laatste tijd stabiel gebleven – 15 keer
- Andere punten die volgens u hier vermeld kunnen worden 3 keer

Hieronder in figuur 4.2.1 worden de resultaten van deze vraag illustratief weergegeven. Uit de antwoorden van de respondenten blijkt dat in Oekraïne het aantal niet- gelicentieerde personen is de laatste tijd niet gestegen is. Sommigen gaven zelfs een bepaalde vermindering van de invloed van niet- gelicentieerde bemiddelaars aan. Er is 3 keer voor de optie 8 (overige sterke punten) gekozen waarin de zaakwaarnemers een beschrijving moesten geven. Bij de beschrijving werd vermeld dat de totale situatie beter is dan het was. Er zijn positieve veranderingen te merken.
NB: weliswaar ontbrak een concreet voorbeeld daarvan.



Figuur 4.2.1 Positieve punten in Oekraïne

De vraag over problemen en zwaktes in de Oekraïne wordt beantwoord met de volgende keuzes (vooral opties 3 en 6 scoren hoog). Daarnaast heeft men van alle keuzes gebruik gemaakt. De hoogst scorende punten zijn:

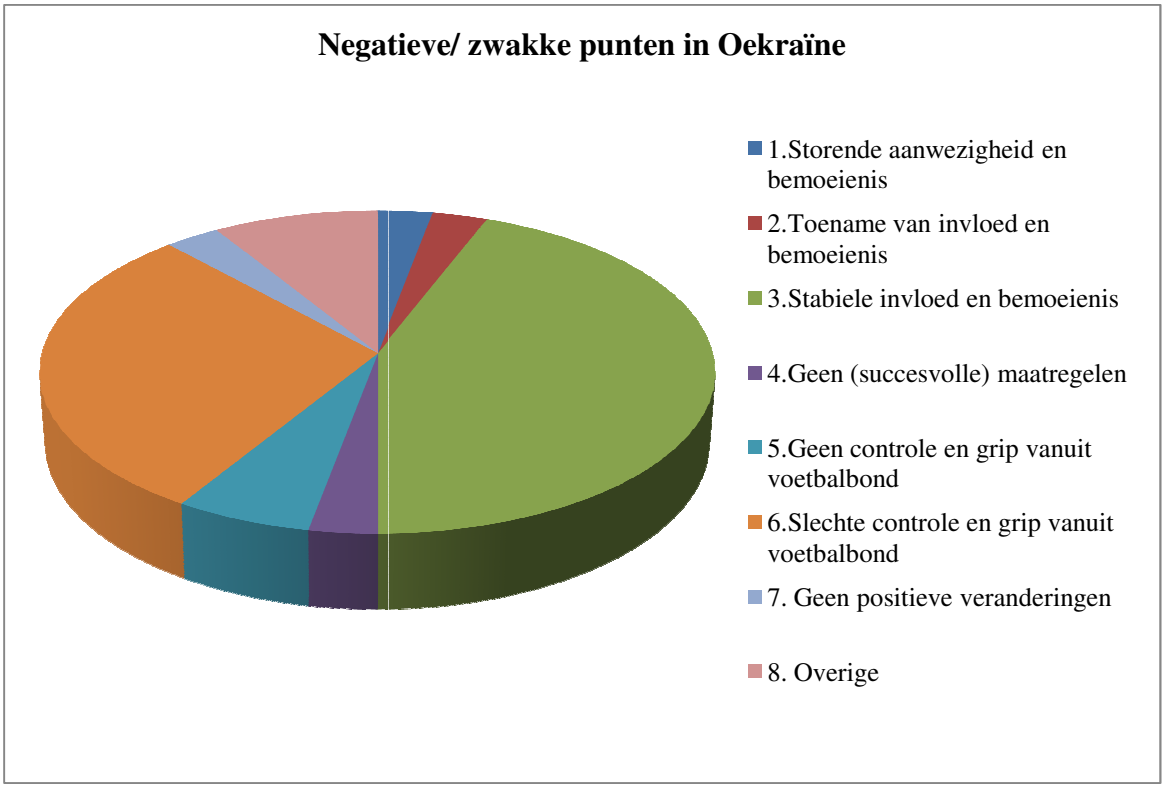
- De invloed van de bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is ruimschoots aanwezig, en in de laatste tijden stabiel gebleven – 15 keer
- Er is slechte (geen) controle en grip op de situatie vanuit de nationale voetbalbond – 10 keer
- Andere problemen – 3 keer

Zoals bij de sterkte punten geldt ook hier dat er aanwezigheid van niet- gelicentieerde bemiddelaars bestaat. Dit is de meest voorkomende irritatie van de officiële bemiddelaars uit de Oekraïne.
Daarnaast vindt een groot deel van de ondervraagden dat de nationale bond weinig tot geen grip en controle heeft op de huidige gang van zaken (optie 6). Omdat een groot aantal geënquêteerde zaakwaarnemers voor de optie 6 gekozen heeft, kan men de conclusie trekken dat dit een groot probleem is in de Oekraïense voetbalwereld.
Verder zijn alle mogelijke antwoordopties aangevinkt wat in de onderstaande tabel te zien is.
Bij overige punten/ andere problemen hebben drie respondenten hun ontevredenheid over het gedrag en handelingen van de clubmanagers geuit.

- Met name clubmanagers zijn volgens hen verantwoordelijk voor het feit dat er personen zonder FIFA-licentie in de transferzaken bemoeienissen hebben.
- Het gebeurt vaak dat de clubmanagers zelf als playeragent willen opereren. Ze proberen de speler te overtuigen (zelfs bij aanwezigheid van een gelicentieerde

zaakwaarnemer !!!) dat alle procedures door de speler zelf zonder officiële vertegenwoordiger geregeld kunnen worden.

- De spelersmakelaars worden beschouwd als personen die de spelers alleen voor eigen financiële voordeel willen gebruiken; wellicht kunnen de eigenaars/ directeurs en managers van de clubs bij deze gang van zaken de potentiële inkomsten van een spelersmakelaar voor zichzelf houden. Dit is een vaak voorkomende praktijk in Oost-Europese landen, melden de respondenten.
- Daarnaast wordt vermeld, dat de spelersmakelaars slecht beschermd zijn in vergelijking met de spelers en de clubs. Er zijn geen instanties die voor hun rechten opkomen en helpen wanneer er problemen zijn. Het kan via de FIFA, maar dat duurt veel te lang volgens enkele respondenten.



Figuur 4.2.2 Negatieve punten in Oekraïne.

De vraag over plannen om het landelijke makelaarsbeleid te verbeteren heeft geen concrete voorstellen opgeleverd.
De meeste respondenten geven aan dat ze geen idee hebben hoe het beter aangepakt kan worden. Anderen komen met antwoorden die niet overeenkomen met de vraagstelling. In enkele reacties wordt vermeld dat er meer over dit beroep in de publiciteit gebracht moet worden: er moet meer bekendheid komen zowel over de agenten als over de instellingen die met agenten te maken hebben.
Tijdens de telefonische contacten wordt het idee over een makelaarsbond meestal ondersteund.

Op het perspectief om een landelijke organisatie/bond van makelaars op te richten hebben 20 respondenten positief gereageerd. Eén persoon vond dat eigen landelijke problemen intern

opgelost moeten worden zonder een bond op te richten en vooral zonder invloed van buitenaf (de EFAA).
In de telefoongesprekken waren de reacties hierover ook uitermate positief: “Dit is de richting waar we aan moeten werken” wordt vaak gezegd.
De spelersmakelaars vinden dat ze bij de oprichting van een bond beter in hun rechten beschermd worden. Ze kunnen in een organisatie tegen niet- gelicentieerde personen beter opkomen.
Het transferbeleid in het land wordt overzichtelijker en transparanter.

Aansluitend hierop volgt de laatste vraag over de idee om de toekomstige makelaarsbond bij de EFAA aan te laten sluiten.
Zoals verwacht willen de Oost-Europese spelersmakelaars graag met hun West-Europese collega’s samenwerken en onder één Europese bond opereren. Alle 20 zaakwaarnemers hebben dit perspectief positief beantwoord. Uit de motivaties blijkt dat ze vinden dat ze hierdoor sterker worden, de problemen beter en sneller worden opgelost, en dat alle wereldwijde voetbalinstellingen en clubs dan rekening moeten houden met de spelersmakelaars.

4.3 Rusland

Country:	Russia
FIFA Trigramme:	RUS
Capital:	Moscow
All Players:	5,802,536
Registered players:	846,736
Unregistered players:	4,955,800
Clubs:	14,329
Officials:	259,830
Playeragents:	81

(Bron: www.FIFA.com)

In Rusland zijn in totaal 81 gelicentieerde zaakwaarnemers volgens de FIFA- site.
Ten opzichte van een halfjaar geleden is het aantal met 20 verminderd. Toen waren er 101 makelaars volgens FIFA- gegevens. In de periode dat de enquêtes verstuurd zijn is er gebruik gemaakt van recente FIFA gegevens. In dit rapport is er dus uit gegaan van 81 potentiële respondenten. 22 Officiële bemiddelaars waren alleen via hun adresgegevens te bereiken wat hun medewerking aan dit onderzoek onmogelijk maakt. Deze groep is niet benaderd en meegenomen in dit onderzoek. Er blijft een groep van 59 personen over die hun email- en/of telefoongegevens op de site vermeld hebben. Van deze groep zijn 21 makelaars zowel via email als via telefoon niet te bereiken. 6 makelaars hebben telefonisch aangegeven (voorlopig) geen makelaarswerkzaamheden uit te voeren. Er blijven voor het onderzoek zodoende 32 makelaars over. Deze groep bestaat uit actieve en werkelijk bereikbare zaakwaarnemers. Het aantal ingevulde enquêtes is 20. De officiële respons (percentage ten opzichte van de op de site vermelde gelicentieerde zaakwaarnemers) is 25%.

Dit is een lager percentage dan verwacht. Er zijn meerdere redenen die dit lage percentage kunnen verklaren:

- zeer hoog aantal onbereikbare zaakwaarnemers
- impopulariteit van betreffende onderzoeken in Rusland. De zaakwaarnemers reageren simpelweg niet op dergelijke enquêtes.

Het uiteindelijk bereikte aantal respondenten is het gevolg van de telefonische contacten met de meeste makelaars om hen te stimuleren tot het invullen van de enquêtes.
De werkelijke respons is aanzienlijk hoger, namelijk 63%. Met de werkelijke respons wordt bedoeld het aantal geënquêteerde makelaars dat gereageerd heeft ten opzichte van het totale aantal bereikbare en actieve makelaars.

Hieronder volgt een overzicht van de zaakwaarnemers gegevens in Rusland:

Totaal:	Niet bereikbaar en niet actief:	Bereikbaar	Respons	Totale respons %	Werkelijke respons %
81	49	32	20	25%	63%

Tabel 4.3 Het overzicht van de zaakwaarnemers in Rusland

De resultaten van de enquête worden hierna gedetailleerd uitgewerkt.

Het totaal aantal gelicentieerde zaakwaarnemers in Rusland wordt geschat op 90 tot 110 personen, terwijl het werkelijk aantal zaakwaarnemers een stukje lager ligt, namelijk rond de 80. Dat heeft waarschijnlijk te maken met de afname van het aantal zaakwaarnemers in de laatste periode.

De antwoorden op de vraag over het percentage van niet- gelicentieerde makelaars variëren enorm, immers van 0 tot 100. Maar gemiddeld genomen kan men concluderen dat er in ieder geval 3 keer zoveel personen zonder enige licentie rondlopen als gelicentieerde zaakwaarnemers. Dat komt neer op een aantal van 250-300 personen. Dit is een groot aantal; hetgeen helaas nergens vastgesteld en/of bewezen kan worden. Hoe triest het ook is, dit is het aantal dat door de respondenten aangegeven wordt. Verklaringen hiervoor zijn waarschijnlijk:

- het groot aantal inwoners (Rusland is het grootste bij het onderzoek betrokken land)
- de hoge corruptie/ criminaliteit in het land.

Rusland kan niet vergeleken worden (wat betreft criminaliteit en corruptie) met de Baltische Staten.

Daarna zijn de vragen over de huidige situatie in het land aan de beurt. Eerst worden de positieve punten van de Russische voetbal volgens de makelaars behandeld. De populairste antwoorden waren punten 4, 7 en 8.

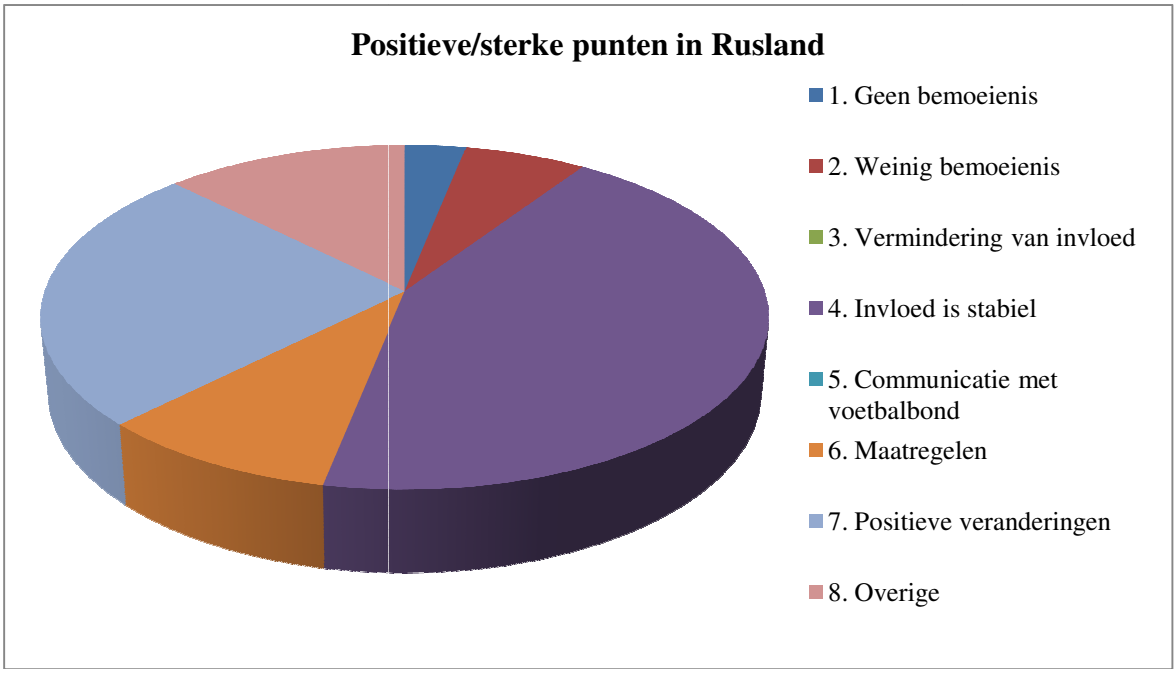
- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is de laatste tijd stabiel gebleven – 14 keer
- In de afgelopen tijd hebben er positieve veranderingen plaats gevonden – 8 keer
- Andere positieve punten – 4 keer

Zoals in alle andere in het onderzoek betrokken landen is ook in Rusland sprake van stabiliteit in het aantal personen zonder licentie. Ondanks het feit dat duidelijk aangegeven is dat er

nog steeds een brede groep niet- gelicentieerde personen zich met de transfers bemoeit, ervaren de officiële makelaars de stabiliteit van de invloed van deze groep als een positieve punt. Dit geeft aan hoe groot het probleem daar is. Het niet stijgen van het aantal personen zonder FIFA licentie ervaren de zaakwaarnemers als positieve punt, terwijl de aanwezigheid van zulke personen op zichzelf als een groot probleem ervaren wordt.
Een ander opvallende goede score is bij punt 7 over de positieve veranderingen. Zo melden respondenten dat:

- een aantal gelicentieerde makelaars wegens bepaalde overtredingen is geschorst en gestraft door de nationale voetbalbond. In sommige gevallen werden zelfs de makelaarslicenties ingetrokken voor een onbekende periode. Deze intrekking van licenties ontneemt de rechten van de ex- makelaar om zijn spelers officieel te vertegenwoordigen. Een andere deel van de zaakwaarnemers is financieel bestraft en gewaarschuwd.
- een ander positief punt dat de bemiddelaars vermelden is dat er steeds meer erkenning komt voor dit beroep. Er worden vaker seminars en gesprekken georganiseerd.
- de makelaars worden steeds vaker als gesprekpartners gezien en doen mee aan het opstellen van een nieuw reglement.
- de betrekkingen met de nationale voetbalbond zijn in de afgelopen tijd beter en closer/ nabijer geworden.

Alle genoemde positieve veranderingen zijn recent. In de onderstaande tabel zijn alle antwoorden meegenomen.



Figuur 4.3.1. Positieve punten in Rusland.

Hoewel er positieve dingen genoemd zijn, heeft het Russische voetbal nog veel negatieve en zwakke punten wat betreft het functioneren van de zaakwaarnemer. Dat blijkt uit de resultaten van dit onderzoek.

- Veel respondenten vinden dat er een fors aantal personen aanwezig zijn zonder FIFA-licentie. Bijna elke geënquêteerde is van mening dat dit het grootste probleem is.
- Punt 3 scoort hier ook hoog, hetgeen aansluit op de vorige vraag. Daarin wordt de stabiliteit in het aantal niet- gelicentieerde personen als positieve punt beschouwd omdat er geen stijging van het aantal is. In deze vraag wordt de stabiele aanwezigheid

van deze personen als een onderdeel van de huidige Russische voetballerij gezien(hetgeen in deze interpretatie natuurlijk een probleempunt is).

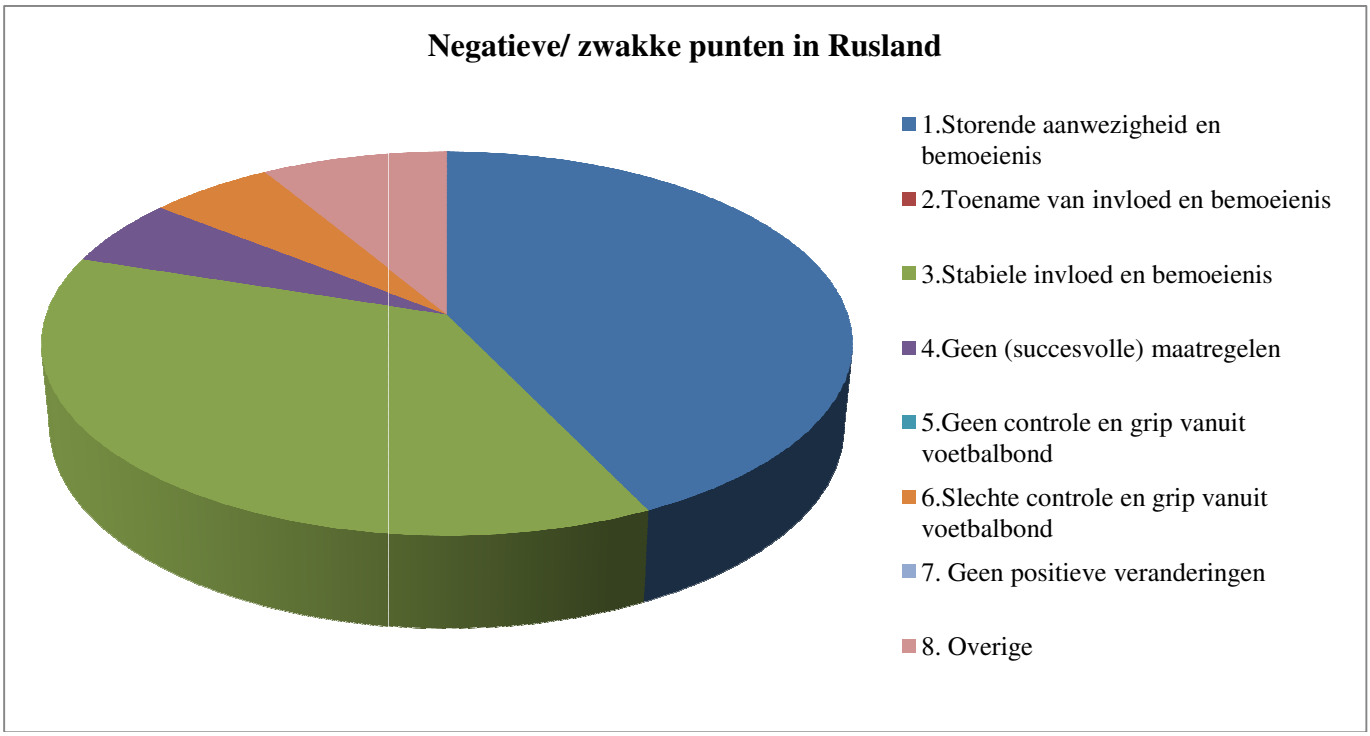
- Er worden veel opties gekozen die elkaar soms tegenspreken, zoals in het geval van de Russische voetbalbond. Er zijn zaakwaarnemers die vinden dat de bond geen grip en controle over de situatie heeft. Daarnaast zijn er makelaars aanwezig die juist het tegenovergestelde beweren.

Hieronder worden de meest gekozen minpunten (1,3 en 8) apart weergegeven.
Aansluitend daaraan zijn alle resultaten van deze vraag in de onderstaande tabel te vinden.

- Er is sprake van storende aanwezigheid en bemoeienis van personen die geen FIFA-licentie hebben rond transfers van spelers of andere voetbalzaken – 15 keer
- De invloed van de bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is ruimschoots aanwezig, maar in de laatste tijden stabiel gebleven – 13 keer
- Andere problemen – 3 keer

Bij het punt ” andere problemen” wordt een zeer interessant onderwerp besproken. Volgens de respondenten bestaat in Rusland een associatie waarin meerdere spelermakelaars verzameld zijn. Wat dit punt negatief maakt is, dat deze associatie door een paar spelersmakelaars zelf opgericht is zonder de rest hiervan op te hoogte te stellen en hen de kans te geven om zich aan te sluiten.
De associatie bestaat uit 6 spelersmakelaars. De rest van de makelaars vindt deze associatie niet legitiem.

Hieronder is de figuur 4.3.2.



Figuur 4.3.2. Negatieve punten in Rusland

Bij de vraag over eigen plannen en ideeën zijn in dit geval naast onduidelijke standaard antwoorden ook concrete voorbeelden beschreven. Langzaam maar zeker beginnen de spelersmakelaars steeds meer erkenning in Rusland te krijgen.
Momenteel wordt er in Rusland aan een nieuw reglement gewerkt over de status en regels rondom spelerstransfers, zowel voor de spelers als voor de agenten:

- Voor het eerst zijn er spelermakelaars bij betrokken en maken zij deel uit van de organisatie die daarvoor verantwoordelijk is.
- Daarnaast is er een speciaal comité bij de nationale voetbalbond opgericht die zich puur met zaken rondom de spelermakelaars en de transfers bezighoudt; daarbij wordt gebruik gemaakt van een nieuw gedragsreglement tussen de clubs en de zaakwaarnemers. Dit reglement schijnt volgens de zaakwaarnemers streng te zijn.

Enkelingen hebben deze vraag met hun ondersteuning voor de nationale voetbalbond beantwoord. Het antwoord sluit hier niet direct aan bij de vraag. De mogelijke conclusie is dat volgens deze respondenten de werkwijze van de bond overeenkomt met hun wensen.

Het perspectief om een landelijke makelaarsorganisatie op te richten is door alle respondenten positief beantwoord.
Zoals eerder vermeld bestaat er in Rusland een dergelijke associatie. Deze is inmiddels vijf jaar actief.
Over het algemeen is men ontevreden over deze associatie. Deze is opgericht door een aantal zaakwaarnemers en er is geen sprake van een nationale, landelijke associatie, maar het is meer een samenwerking van enkele zaakwaarnemers. Men is zeer positief over het idee om een echte landelijke organisatie op te richten waarvan iedere gelicentieerde makelaar deel uit kan maken en waarbij iedereen welkom is.
Zo zijn er twee opties beschikbaar volgens de respondenten:

- de huidige organisatie heroprichten op basis van democratie en toegankelijkheid voor iedereen die aan de voorwaarden voldoet.
- een nieuwe bond oprichten die voor elke zaakwaarnemer bestemd is en geen samenwerkende organisatie van een beperkte aantal zaakwaarnemers is.

Aansluitend op de vorige vraag is de vraag over het perspectief om de landelijke bond bij de EFAA aan te sluiten.
Het resultaat is 100% positief: alle 20 respondenten vinden dat een goed idee.

- Bij de invulling van motivatie van de keuze worden de volgende zinnen gebruikt:“ Dit kan de oplossing van veel problemen worden.”;
- “ Het gaat hopelijk ten goede van Russische en wereldwijde voetbal werken”.

4.4 Turkije

Country:	Turkey
FIFA Trigramme:	TUR
Capital:	Ankara
All players:	2,748,657
Registered players:	197,657
Unregistered players:	2,551,000
Clubs:	4,450
Officials:	208,027
Playeragents:	113

(Bron: www.FIFA.com)

In het laatste in het onderzoek betrokken land, Turkije, zijn de meeste spelersmakelaars aanwezig.
Op de website van de FIFA zijn er thans 113 gelicentieerde zaakwaarnemers genoemd, terwijl er nog geen halfjaar geleden 94 vermeld stonden. Dus er heeft een opmerkelijke stijging van 20 zaakwaarnemers in de afgelopen periode plaatsgevonden. Van 2 zaakwaarnemers staan geen contactgegevens op de website. Het aantal agenten zonder contactgegevens ligt bij de andere onderzochte landen een stuk hoger. Van de resterende groep zijn 29 zaakwaarnemers zowel via email als telefonisch niet te bereiken. 18 zaakwaarnemers hebben tijdens telefonisch contacten aangegeven voorlopig geen activiteiten in deze branche te verrichten.
NB: Er moet ook vermeld worden dat dit aantal een stuk hoger ligt dan bij de andere onderzochte landen.
Er blijven zodoende 64 gelicentieerde bereikbare en werkende zaakwaarnemers over.
Van deze groep respondenten hebben er 37 de enquête ingevuld, zowel telefonisch als online.
De respons ligt in Turkije op 33%; als er uitgegaan wordt van de daadwerkelijk actieve- en bereikbare makelaars dan is er spraken van een respons van 58%.
De zaakwaarnemers uit Turkije hebben de enquêtes het snelst ingevuld; hier was de respons na de eerste mailing het hoogst. Na de tweede mailing en telefoonronde is het aantal ingevulde enquêtes sterk toegenomen.
NB: Bij de andere onderzochte landen zijn de responspercentages iets hoger; de Turkse zaakwaarnemers hebben echter de meeste verantwoordelijkheid en professionaliteit getoond. De lagere respons kan verklaard worden door het grote aantal zaakwaarnemers.

Alle bovenstaande cijfers zijn hieronder in een overzicht weergegeven.

Totaal:	Niet bereikbaar en niet actief:	Bereikbaar	Respons	Totale respons %	Werkelijke respons %
113	49	64	37	33%	58%

Tabel 4.4 Het overzicht van de zaakwaarnemers in Turkije.

Als alle lijsten met de gegevens van zaakwaarnemers naast elkaar worden gezet en met elkaar worden vergeleken, kan er geconcludeerd worden dat er in Turkije in ieder geval een betere bereikbaarheid is en men beschikt over meer volledige contactgegevens. De meeste zaakwaarnemers beschikken over faxgegevens en er zijn er veel managementbedrijven actief. Er zijn vanuit Turkije enkele bedankbrieven ontvangen waarin waardering wordt uitgesproken over de aandacht die aan deze belangrijke kwesties besteed wordt.

Hieronder zijn de ingevulde enquêtes uitgewerkt.

Het totale aantal zaakwaarnemers wordt tussen 100-120 geschat.
Veel respondenten hebben aangegeven dat het actieve makelaarsaantal ongeveer de helft daarvan zal bedragen. Dat sluit aan bij het aantal dat hierboven vermeld staat.

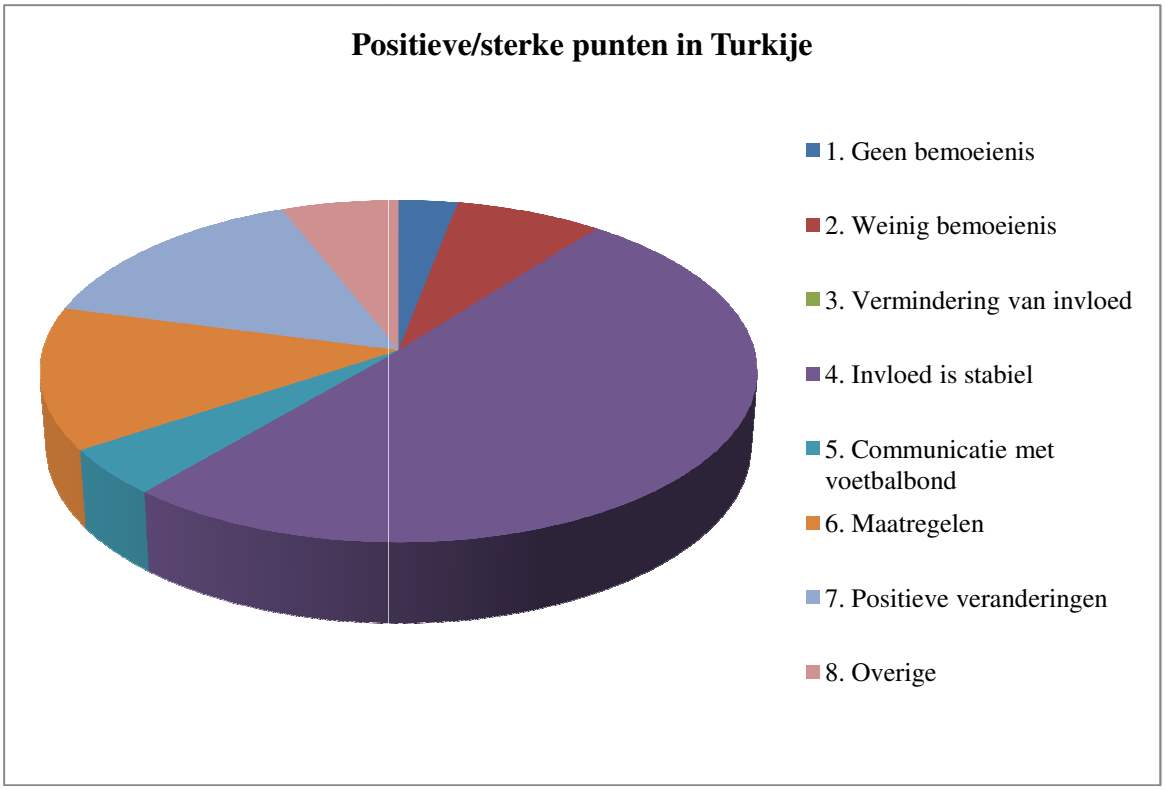
De vraag over het percentage van niet- gelicentieerde personen ten opzichte van het totale aantal is waarschijnlijk de moeilijkste vraag, gelet op het verschil in antwoorden op deze vraag. De antwoorden liggen tussen 3% en 100% .
De meeste respondenten gaven toch aan dat het aantal niet- gelicentieerde personen enkele malen hoger is dan het aantal zaakwaarnemers met licentie.

Hieruit kan geconcludeerd worden, dat het aantal niet- gelicentieerde personen gemiddeld tussen 200-300 ligt. Dit blijkt dus enkele malen hoger dan het aantal zaakwaarnemers met licentie.

Hierna komen de vragen die de huidige situatie in het land inzichtelijk zullen maken. Bijna alle positieve punten zijn benoemd door de respondenten. De hoogst scorende varianten zijn opties 4, 6 en 7.

- De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie ter zake van het voetbal is in de laatste tijd stabiel gebleven - 34 keer
- Er zijn maatregelen genomen tegen bemiddelaars zonder FIFA-licentie – 9 keer
- In de afgelopen tijd hebben er positieve veranderingen plaats gevonden – 10 keer

Zoals alle andere in het onderzoek betrokken landen is ook Turkije geen uitzondering voor wat betreft het aantal niet- gelicentieerde zaakwaarnemers. Hoewel het totale aantal van deze groep uit enkele honderden personen bestaat, is het aantal toch stabiel gebleven volgens de respondenten.
Men kan zich afvragen hoe de grootte van dit aantal niet- geregistreerde zaakwaarnemers kan worden bijhouden. Voor een buitenstaander is dit moeilijk te begrijpen. Maar gelet op het feit dat bijna alle respondenten aangeven dat het aantal niet stijgt, lijkt dit gegeven geloofwaardig.
De overige hoogst scorende punten betreffen maatregelen tegen bemiddelaars, zowel als die welke leiden tot positieve veranderingen in de branche.
Helaas worden bij de toelichting over positieve punten vaak juist alle problemen beschreven. Een paar keer wordt genoemd dat er enkele niet- gelicentieerde makelaars recent bestraft zijn, maar dat dit minder effect had dan wat men ervan had verwacht.
Zo zijn ook spelers die door deze niet- gelicentieerde zaakwaarnemers vertegenwoordigd worden; zij worden aangesproken op deze feiten en bestraft door de nationale voetbalbond. Dit is gebleken uit de antwoorden die enkele respondenten gaven op de betreffende enquêtevragen.



Figuur 4.4.1. Positieve punten in Turkije.

Naast bovengenoemde positieve berichten komen nu de zwaktes en problemen van het Turkse voetbal aan de orde.
Over het algemeen is te zien dat alle opties die bij deze vraag mogelijk, waren ingevuld zijn. Opvallend hoge scores hebben de opties 1, 3, 4, 6 en 7.
Hierna worden deze weergegeven met het aantal respondenten die deze voorkeur hebben aangegeven.

- Er is sprake van een storende aanwezigheid en bemoeienis van personen die geen FIFA-licentie hebben rond transfers van spelers of andere voetbalzaken – 30 keer
- De invloed en bemoeienis van de bemiddelaars zonder FIFA- licentie is toegenomen – 10 keer
- De invloed van de bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is ruimschoots aanwezig, maar in de laatste tijden stabiel gebleven. -18 keer
- Er zijn geen (of geen succesvolle) maatregelen genomen tegen bemiddelaars zonder FIFA-licentie - 25 keer
- Er is sprake van slechte controle en grip op de situatie vanuit de nationale voetbalbond – 30 keer

Op de reacties van de respondenten scoren twee antwoorden het hoogst:
- storende aanwezigheid van makelaars zonder licentie;
- kritiek op de nationale voetbalbond.

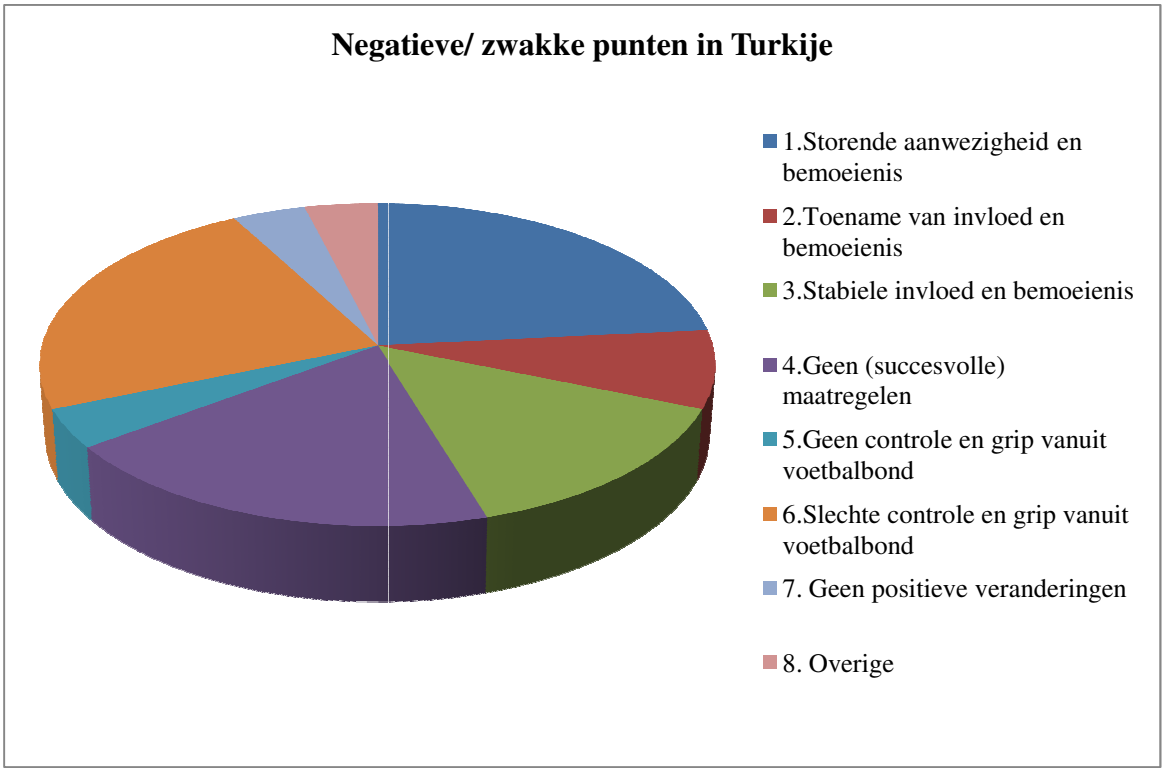
Het is al eerder vastgesteld dat in Turkije ongeveer 200-300 zaakwaarnemers zonder licentie rondlopen. Gelet op dit feit is het niet vreemd dat de gelicentieerde zaakwaarnemers de aanwezigheid van deze groep storend en irritant vinden.
Ook wordt er forse kritiek op de Turkse voetbalbond geuit, met name omdat deze geen concrete acties ondernemen of dat ondernomen acties niet succesvol genoeg zijn geweest.

Door respondenten wordt zelfs beweerd dat de bond van vele zaken op de hoogte is, maar niks onderneemt. Zo worden alleen de gelicentieerde zaakwaarnemers onder druk gezet, bestraft en dergelijke.
Ondertussen benaderen de niet- gelicentieerde personen meer spelers, liegen zij tegen hen, verdienen zij zwart geld en/of betalen zij geen belastingen.
De respondenten keuren de genomen maatregelen wel goed, maar deze worden als niet succesvol gezien.
De maatregelen hebben niet tot enige verbetering geleid.
De maatregelen hebben dus twee kanten:

- enerzijds worden de maatregelen als positief beschouwd,
- anderzijds worden deze gezien als lands- eigen problematiek.

Een ander hoog scorend punt is de stabiele invloed van personen zonder licentie.
Voor het overige zijn alle opties hier vaak gekozen.

Hieronder staan de resultaten in figuur 4.4..2



Figuur 4.4.2. Negatieve punten in Turkije

De volgende vraag gaat over de landelijke plannen :welke ideeën en plannen kunnen de huidige problemen oplossen.
Er worden verschillende plannen door de respondenten aangekaart. De meest voorkomende worden hier genoemd.

- Een deel van de respondenten vindt dat de nationale voetbalbond haar bestandsrecht moet vergroten en een meer actieve rol moet spelen in kwesties die gevoelig liggen.

- Een aantal respondenten antwoorden dat de bond de gevoelige kwesties[15] onbelangrijk of minder belangrijk vindt.
- Sommige respondenten vinden dat de bond wel bezig is met deze genoemde gevoelige kwestie

Zo zijn er rondom deze gevoelige onderwerpen een aantal bijeenkomsten geweest en binnenkort komen de zaakwaarnemers weer bij elkaar.
Een aanmerkelijke deel van de zaakwaarnemers ziet als oplossing het vervolgen (juridisch, binnen het voetbalkader) van managers van de clubs en de spelers die met niet- gelicentieerde personen om de tafel zitten (in gesprek/ onderhandelingen zijn) en contracten afsluiten.
Er wordt zelfs voorgesteld om contracten die in aanwezigheid van personen zonder licenties afgesloten zijn, ongeldig te verklaren.
Zaakwaarnemers vinden dat elke partij zich aan de regels moet houden en "de facto" gedwongen moet worden om alleen zaakwaarnemers met de licentie bij transfers te betrekken.
Een klein deel van de respondenten is minder optimistisch en vindt dat tot op heden genomen maatregelen geen werkelijke verbeteringen hebben opgeleverd. Ze vinden dat de gelicentieerde zaakwaarnemers al ruime tijd met elkaar tot een georganiseerd geheel proberen te komen, maar dat het hen niet lukt.

Hierna komt de vraag over de oprichting van een nationale bond van zaakwaarnemers zoals in sommige West-Europese landen.
Turkse collega's hebben hierop positief gereageerd. De meeste antwoorden zijn optimistisch en bevestigend.
Een tweetal negatieve antwoorden van respondenten kunnen worden verklaard uit het feit dat eerdere pogingen om een dergelijke bond op te richten geen succes hebben gehad. Dat is de reden waarom deze respondenten weinig optimistisch zijn voor dit perspectief .
De grote meerderheid steunt de idee van de oprichting van een nationale bond en hoopt dat dit de oplossing wordt voor de huidige problemen.
De hoop op het initiatief vanuit de EFAA staat ook genoemd bij de antwoorden. Zo meldt een respondent dat als de EFAA initiatief neemt voor de oprichting van de bond, dit kan leiden tot een snel positief resultaat. Intern lijkt het voorlopig niet te lukken.
Uit de antwoorden blijkt dat er regelmatig bijeenkomsten worden georganiseerd tussen makelaars en de voetbalbond. Zo wordt de laatste bijeenkomst als zeer nuttig beoordeeld, waarbij men nogmaals tot de conclusie is gekomen om een dergelijke bond op te richten. Desondanks zijn er nog steeds geen stappen genomen in deze richting.

De laatste vraag over de mogelijke aansluiting bij de EFAA wordt hier door 34 respondenten positief beoordeeld. 2 Respondenten hebben het perspectief niet goedgekeurd, echter zonder dit toe te lichten.
Eén persoon heeft deze vraag open gelaten.
De positieve reacties zijn ondermeer aangevuld met de onderstaande zinnen:
- "Super, dan krijgen we ook recht om te spreken";
- "We moeten uiteindelijk verenigd zijn met elkaar om onze rechten te beschermen";
- "Zeker weten, ja ".

Deze respondenten hebben veel hoop op verbetering door de oprichting van de nationale zaakwaarnemersbond.

[15] Gevoelige kwesties zijn onder meer: de aanwezigheid van niet- gelicentieerde personen; overtredingen van het reglement door de clubs, spelers en makelaars; niet-georganiseerde werkwijze van gelicentieerde zaakwaarnemers

4.5 Totale overzicht

In tabel 4.5 worden alle cijfers die betrekking hebben op het aantal zaakwaarnemers, responspercentages etc. per land weergegeven. Dit overzicht is bedoeld om het totale plaatje van de onderzoeksrespons aan de lezer duidelijk te maken.

Land	Totale aantal zaakwaar nemers	Aantal bereikbare en actieve zaakwaarne mers	Respondenten	Totale respons %	Werkelijke respons %
Baltische staten	12	7	7	58%	100%
Oekraïne	62	29	21	34%	75 %
Rusland	81	32	20	25%	63%
Turkije	113	64	37	33%	58%
Totaal:	268	132	85	37,5 %	74%

Tabel 4.5 Het totale overzicht van de respondenten

De doelgroep bestaat uit 268 zaakwaarnemers; 132 daarvan zijn actief en bereikbaar voor dit onderzoek, dit is tegelijk de onderzoekspopulatie. Het aantal respondenten gezamenlijk ligt op 85. De gemiddelde respons van deze 4 landen/regio's, dus de respons ten opzichte van het totale aantal zaakwaarnemers is 37,5 %. De daadwerkelijke gemiddelde respons, ten opzichte van actieve en bereikbare zaakwaarnemers, ligt op 74 %.

5. Aanbevelingen

Dit laatste hoofdstuk van het rapport bevat de aanbevelingen voor de opdrachtgevers. Deze aanbevelingen zijn tot stand gekomen aan de hand van de onderzoeksresultaten uit het vorige hoofdstuk. Omdat de resultaten en conclusies van het onderzoek per land beschreven zijn worden de aanbevelingen ook per land/regio apart benoemd. Ondanks dat bijna alle zaakwaarnemers met licenties in deze landen steeds met de vergelijkbare problemen kampen, is toch besloten om de aanbevelingen per land te bekijken. Elk land heeft namelijk een specifieke situatie en een eigen problematiek. Elk land heeft daarnaast een eigen benadering nodig die aansluit bij de sterktes en zwaktes van het betreffende land.
De hieronder genoemde aanbevelingen zijn aan de opdrachtgevers gericht, de EFAA en Pro Agent.
Het is de bedoeling dat deze aanbevelingen een antwoord zullen geven op de onderzoeksvraag.

Deze onderzoeksvraag luidde als volgt:

Wat zijn de groeimogelijkheden voor de EFAA in de Oost-Europese landen?

5.1 Estland, Letland en Litouwen

Deze drie Baltische Staten zijn de enige landen uit dit onderzoek die deel uitmaken van de Europese Unie. Juridisch-technisch gezien kan dit feit een positieve rol spelen bij bereiken van het perspectief.
Als bij de eventuele aansluiting bij de EFAA rekening met de Europese Wetgeving en overige verdragen gehouden moet worden, hebben deze drie landen een voorsprong ten opzichte van de overige landen die in het onderzoek betrokken zijn.
Het is natuurlijk de vraag of al deze politieke regels van toepassing zullen zijn bij uitbreiding van de EFAA in Oost- Europa. Mocht dit zo zijn, dan hebben Estland, Letland en Litouwen het ‘t gemakkelijkst.
Aangezien de EFAA het ledenaantal zoveel mogelijk wil vergroten en daarmee een belangrijker gesprekspartner binnen de FIFA wordt tellen deze landen wel zeker mee.
Op het niveau van het voetballen lopen deze landen een behoorlijk stuk achter. Er is wel sprake van vooruitgang; zo is de kwaliteit van het voetballen in de afgelopen tijd een stuk vooruit gegaan. Bewijzen hiervan zijn de resultaten die de nationale elftallen en clubs behalen binnen de competities op Europees en wereld niveau. De Baltische Staten zijn nog lang geen toplanden in Oost- Europa; incidenteel presteren ze als subtop. Het zijn in het algemeen middenmoters.
Gelet op de oppervlakte van de landen en het aantal inwoners in deze landen kan dit zeker als knappe prestatie gezien worden.
De belangrijkste aanbeveling aan de EFAA is: benader de 3 afzonderlijke landen als één geheel.

Het kleine aantal zaakwaarnemers in deze 3 landen heeft naast nadelen ook voordelen. In geval van oprichting van een regionale zaakwaarnemersbond is het gemakkelijker om met 12 man tot overeenstemming te komen dan met 100.
Het lijkt er niet op dat in de Baltische Staten eerdere pogingen gedaan zijn om dit perspectief gezamenlijk te realiseren, wat in sommige andere landen die in het onderzoek betrokken zijn, wél het geval was.
De EFAA kan zélf initiatief nemen door de zaakwaarnemers te benaderen dan wel het initiatief bij de nationale voetbalbonden neerleggen. Bijna alle zaakwaarnemers in deze landen spreken goed Engels, dus communicatieproblemen zullen niet zozeer ontstaan. Uit dit onderzoek is gebleken dat in de andere in het onderzoek betrokken landen het perspectief om een landelijke zaakwaarnemersbond op te richten en zich bij de EFAA aan te sluiten tot meer enthousiasme heeft geleid dan in de Baltische landen.
Er zijn groeimogelijkheden in Baltische landen voor de EFAA, maar in de andere landen die onderzocht waren lijkt dit gemakkelijker te verwezenlijken, omdat het voetbal een belangrijker rol speelt aldaar.

5.2 Oekraïne

Oekraïne is een topvoetballand in Oost- Europa. De clubprestaties van dit jaar (is 2011) bewijzen het opnieuw. Er wordt heel veel geïnvesteerd in de voetbalbranche. Het resultaat is dan ook dat Oekraïne, samen met Polen, de organisatie van het EK 2012 heeft toegewezen kregen.
Oekraïne is een grote land met een dichte bevolking en heeft een rijke voetbalgeschiedenis.
Op dit moment zijn er 62 zaakwaarnemers geregistreerd in Oekraïne.
Uit het onderzoek is gebleken dat er geen zaakwaarnemersbond in het land bestaat, terwijl de zaakwaarnemers dit initiatief massaal toejuichen.
De aanbeveling voor de EFAA is de volgende: de oprichting van een makelaarsbond in Oekraïne mogelijk maken door deze oprichting zelf te initiëren, daarin het voortouw te nemen en voor de noodzakelijke ondersteuning zorg te dragen.
Het is een topland op voetbalgebied en dat hoort in de EFAA vertegenwoordigd te zijn of te worden. De meeste zaakwaarnemers vinden dit perspectief van belang.
Er zijn meerdere mogelijkheden daartoe: waaronder het benaderen van toonaangevende makelaars in Oekraïne.
Hierna worden enkele toonaangevende zaakwaarnemers genoemd. Dat zijn agenten die de bekendste lokale spelers en /of het grootste aantal voetballers onder contract hebben staan, zoals: Konstantyn Sosenko, Sefer Alibayev, Galushko, Denys (GlobalSportInvest).
Deze namen worden in de enquêtes en in het internetonderzoek meerdere malen genoemd; het zijn de meest succesvolle zaakwaarnemers van Oekraïne van dit moment.
Proberen om via de nationale voetbalbond de makelaarsorganisatie op te richten is een andere optie.
De verantwoording voor het succes ervan en/of op welke termijn dit gaat gebeuren ligt dan bij de nationale voetbalbond en bij de zaakwaarnemers zelf.
Voorlopig is er weinig gebleken van initiatieven van de voetbalbond als de zaakwaarnemers.
In Oekraïne zijn zeker groeimogelijkheden voor de EFAA aanwezig die op korte termijn benut kunnen worden.

5.3 Rusland

Rusland is het grootste land dat in dit onderzoek is betrokken en met het grootste bevolkingsaantal. Wat opvallend is, is dat het aantal zaakwaarnemers in dit land niet meer het grootste is.
Turkije heeft dit aantalsgewijs ingehaald, terwijl nog geen 6 maanden geleden Rusland op nummer 1 stond bij de landen die in dit onderzoek zijn betrokken.
Thans zijn er in Rusland 81 personen die bij de nationale voetbalbond gelicentieerd zijn en ook hun brood verdienen met het uitvoeren van zaakwaarnemers- activiteiten.
De daling van het aantal zaakwaarnemers in de afgelopen maanden heeft te maken met de grotere bemoeienis (meer regelgeving) vanuit de Russische voetbalbond.
Hierdoor zijn enkele tientallen zaakwaarnemers beboet, geschorst en/of zelfs hun licenties kwijtgeraakt.
De voetbalbond begint steeds vaker en harder in te grijpen ingeval het reglement niet wordt nagekomen.
De zaakwaarnemers, clubs en de spelers worden gecontroleerd door de voetbalbond.
Desondanks zijn er nog steeds honderden personen zonder FIFA- licentie die zich met de transfers en met zaakwaarnemerstaken bezighouden.
De voetbalbond heeft een speciaal comité opgericht dat zich met het werk van de zaakwaarnemers bezighoudt. Voor de spelersmakelaars worden regelmatig informatieve bijeenkomsten georganiseerd, waarbij zowel leden van de bond als leden van de verschillende voetbaldivisies aanwezig zijn.
Het andere bewijs van dit vruchtbare werk dat de nationale voetbalbond doet, is het tot stand brengen van een nieuw strikter reglement dat gaat over de werkwijze van de zaakwaarnemers met de clubs en vice versa .
Het geld is meestal geen probleem voor de Russische voetbal.
Zo hebben de meeste clubs een eigen sponsor- miljardair die zijn eigen club hoog “op de kaart van Europa” wil zetten.
Op het lijstje van de topclubs zijn in de afgelopen tijd- naast de bekendste clubs uit Moskou en Sint Petersburg- de sterke, elkaar beconcurrerende en vooral rijke clubs uit de provincies bijgekomen.
Dankzij een financiële ondersteuning heeft Rusland de organisatie van het WK 2018 gewonnen in de strijd met onder andere Nederland.
Om dit komende evenement goed te kunnen organiseren en te laten verlopen moet de gehele infrastructuur aangepast en uitgebreid worden. Daarvoor zijn miljarden euro’s nodig. Rusland heeft blijkbaar de mogelijkheden daartoe.

Wat Rusland onderscheidt van de andere in het onderzoek betrokken landen is het bestaan van een nationale zaakwaarnemers associatie (AFA – Association of Football Agents). In de praktijk kan deze bond niet met West-Europese soortgelijke organisaties vergeleken worden. In deze bond zijn maar 6 zaakwaarnemers vertegenwoordigd. Veel zaakwaarnemers zien deze organisatie niet als een steunpunt die voor hun rechten en belangen kan opkomen, maar als een samenwerkingsverband tussen enkele makelaars. Het schijnt volgens de respondenten dat deze bond niet op een conferentie of bijeenkomst van alle zaakwaarnemers ontstaan is. De meeste respondenten waren zeer negatief over de legitimiteit van deze organisatie
Anderzijds betekent dit wel dat er al iets in Rusland bestaat, iets waarnaar gezocht en gevraagd wordt in dit onderzoek (het vormen van een associatie of een bond). De bond is druk

bezig met de playersagenten; de positieve veranderingen in de afgelopen tijd spreken voor zich. Alle 20 in het onderzoek betrokken spelersagenten keuren het perspectief van een landelijke bond met aansluiting bij EFAA goed.
Dat zijn feiten die kansen zullen bieden voor uitbreiding van de EFAA naar Rusland .
De aanbeveling is om contact met de huidige zaakwaarnemersbond (AFA) te leggen.
Mocht er interesse vanuit de Russische zaakwaarnemersbond zijn, dan moet er samen met hen een serieus gesprek plaatsvinden. In dat gesprek wordt dan aan hen duidelijk gemaakt dat iedere lid van de EFAA verplicht is om elke zaakwaarnemer met licentie in eigen land welkom te heten en als lid te registreren. Vanzelfsprekend moet het potentiële lid aan de voorwaarden en het reglement van de zaakwaarnemersbond voldoen.
De Russische zaakwaarnemersbond (AFA) moet een duidelijk beeld krijgen van wat de EFAA van hen vraagt, eist en verwacht.
Mocht deze optie niet haalbaar zijn dan kan de EFAA via de nationale voetbalbond naar overige mogelijkheden zoeken.
De Russische voetbalbond is druk doende en wil graag deze problematiek verminderen dan wel oplossen.
De benadering vanuit EFAA voor coöperatie en vertegenwoordiging kan het gewenst resultaat opleveren.
Tot slot worden nog een paar namen van de meest toonaangevende zaakwaarnemers uit Rusland vermeld.
Dat zijn: “ProSports Management” (4 zaakwaarnemers werkzaam), “SA – Football Agency” (7 zaakwaarnemers), “Prof- Sport company” (2 zaakwaarnemers), “Football Management Group” (Dennis Gagarin).
Deze namen zijn gebaseerd op het internetonderzoek dat binnen meerdere Russische voetbalsites gehouden is.
In Rusland zijn veel groeimogelijkheden voor de EFAA aanwezig.
Het grootste obstakel in de ontwikkeling van een gezonde zaakwaarnemersbranche kan corruptie en “vriendjespolitiek” zijn.
Dat zijn de negatieve kanten van Rusland die regelmatig en op elk gebied zich kunnen voordoen.

5.4 Turkije

Turkije is het land met het grootste aantal gelicentieerde zaakwaarnemers in de regio. Op dit moment zijn er volgens de FIFA- website 113 spelersmakelaars geregistreerd. Er is sprake van toename van het aantal zaakwaarnemers; zo zijn er in de afgelopen maanden 20 nieuwe zaakwaarnemers bijgekomen. Het aantal niet- gelicentieerde personen bestaat volgens de respondenten uit enkele honderden personen. Dit is ook een negatief record voor wat betreft de zaakwaarnemers zonder licentie.
De financiële situatie in de voetbalbranche in Turkije is vergelijkbaar met de situatie in Rusland en Oekraïne. De clubs hebben zowel geld als rijke sponsoren. Daardoor kunnen ze bekende voetballers en coaches aantrekken.
De geënquêteerden uit Turkije hebben het meeste enthousiasme voor dit onderzoek aan de dag gelegd van alle in dit onderzoek betrokken landen. Hieruit kan worden geconcludeerd dat deze kwestie en de problematiek van gelicentieerde zaakwaarnemers in Turkije actueel is en gevoelig ligt.

Enkele respondenten hebben zelfs bedankbrieven vanwege de interesse en aandacht die aan hun problemen besteed is teruggestuurd naar de auteur.
In Turkije is de hoogste respons bereikt na de eerste mailing aan de zaakwaarnemers. Er is aanzienlijk minder achteraan gebeld in vergelijking met de andere landen die bij het onderzoek betrokken zijn.

De zaakwaarnemers in Turkije willen graag een eigen bond en aansluiting bij de EFAA realiseren.
Dit is een omstandigheid die de EFAA in haar voordeel kan gebruiken.
De huidige stand van zaken biedt mogelijkheden tot vertegenwoordiging van Turkije in de EFAA. Er zijn meerdere malen bijeenkomsten belegd, waarbij men tot de conclusie gekomen is om georganiseerd te werk gaan. Deze bijeenkomsten zijn door de nationale voetbalbond georganiseerd. Hieraan konden alle gelicentieerde zaakwaarnemers deelnemen.
Voorlopig kunnen de Turkse zaakwaarnemers niet tot één organisatie komen. Het lukt niet om tot een idee te komen die de gehele constructie waarborgt. De meningen lopen uiteen in deze kwestie. Het lijkt het grootste obstakel te zijn op weg naar de oprichting van de zaakwaarnemersbond.

Enkele geïnterviewde Turkse zaakwaarnemers kwamen zélf met het initiatief dat de EFAA een leidinggevende rol zou moeten gaan vervullen bij de oprichting van een zaakwaarnemersbond.
Dat motiveren ze met de feit dat zij daar zélf niet toe in staat niet zijn. Dit is aanbevelingswaardig voor de EFAA. Door een klein duwtje te geven kan een spelersmakelaarsbond in Turkije opgericht worden.
Er zijn twee mogelijkheden die tot dit duwtje kunnen leiden: via de nationale voetbalbond of via de bekende zaakwaarnemers.
Zoals bekend heeft de EFAA contacten met enkele (toonaangevende) zaakwaarnemers in Turkije. Door zowel deze personen als de nationale voetbalbond van Turkije te benaderen, kan een bijeenkomst georganiseerd worden, waarbij enkele leden van de EFAA aanwezig zullen zijn.
Op deze bijeenkomst komen zowel de zaakwaarnemers die de “zaakwaarnemersbond- idee” goedkeuren als de leden van de Turkse voetbalbond.
Er kan een presentatie gehouden worden:

- met uitleg over de EFAA en haar leden,
- over hoe het lidmaatschap verkregen kan worden en
- over hoe ze zich bij de EFAA aan kunnen sluiten.

Tevens kunnen tegelijkertijd afspraken gemaakt worden over de eerste fase van ontstaan van de zaakwaarnemersbond.
Hierna worden een aantal zaakwaarnemerskantoren genoemd die voornamelijk uit enkele zaakwaarnemers bestaan en de beste Turkse spelers onder contract hebben.
In Turkije zijn meerdere grote sportmanagement- bedrijven die elders in Europa gevestigd zijn.
Deze makelaars hebben hun licentie in Turkije gehaald, maar hun kantoren bevinden zich in de Europese landen. Omdat deze makelaars in Europa wonende Turken zijn, worden ze hier niet genoemd.
De meest succesvolle- en toonaangevende zaakwaarnemers van Turkije zijn: Altiparmak Batu (PMH Management Consulting & Angora Sports Management), Agacik Riza (Progol Sportmanagement), Mehmet Varlik (Globall Football Agency), Ahmet Bulut (Foot& Ball International Management Company).
Samengevat:

- In Turkije zijn aanzienlijke groeimogelijkheden voor de EFAA.
- De lokale zaakwaarnemers willen graag een eigen bond hebben
- en bij de EFAA aangesloten zijn.
- De bijeenkomsten hebben tot nu toe tot weinig resultaat geleid.
- Een kortdurende leiding en bemoeienis van de kant van de EFAA zou ervoor kunnen zorgen dat in Turkije in de nabije toekomst een zaakwaarnemersbond opgericht zal worden.

6. Nawoord

Aan het einde van dit onderzoek is duidelijk geworden dat er behoefte in de Oost-Europese landen bestaat voor georganiseerde zaakwaarnemersbonden.
De beschreven resultaten bieden de gewenste groeimogelijkheden voor de Europese zaakwaarnemersbond, de EFAA.
De aanbevelingen die uit dit onderzoek voort zijn gekomen worden aan de opdrachtgevers van dit onderzoek (de EFAA en Pro Agent) voorgelegd.
In dit rapport zijn de mogelijkheden beschreven hoe het potentiële groeiproces gerealiseerd zou kunnen worden. Elk onderzocht land heeft iets specifieks dat uiteindelijk in het voordeel van dat land gebruikt kan worden.
De sterktes en zwaktes van deze landen zijn door middel van de ingevulde enquêtes duidelijker naar voren gekomen.
In zijn algemeenheid zijn de zaakwaarnemers zeer positief over het initiatief van een op te richten makelaarsbond en een eventuele aansluiting in de toekomst bij de EFAA.
Dankzij deze onderzoeksresultaten kan het antwoord op de onderzoeksvraag positief worden beantwoord:

- er zijn groeimogelijkheden voor de EFAA in alle in dit onderzoek betrokken landen;
- de meest toonaangevende zaakwaarnemers van deze regio staan achter dit perspectief en willen graag beter georganiseerd te werk gaan.

Het kan zijn dat dit onderzoek een vervolg krijgt als de EFAA beslist om zélf stappen te nemen in de landen die in dit onderzoek betrokken zijn. Daarover is voorlopig nog niks bekend.

Tot slot wil ik iedereen bedanken voor zijn/haar bijdrage aan dit onderzoek. Dat zijn de opdrachtgevers en de stagebegeleiders: dankzij hen heeft dit onderzoek van mij plaats kunnen vinden.
Zij hebben mij een afstudeerkans gegeven en mij de gehele periode begeleid en geadviseerd.
Daarnaast bedank ik de geënquêteerde zaakwaarnemers: de doelgroep van dit onderzoek.
Door mee te doen aan het onderzoek hebben zij ervoor gezorgd dat ik dit rapport kon schrijven. Ten slotte bedankt ik natuurlijk mijn vrienden en kennissen voor het motiveren, het meedenken in het onderzoek en voor het nakijken van dit verslag.

Ik dank u voor het lezen van dit onderzoeksrapport.

Vriendelijke groet,

Kenan Kafarov
Student Sportmanagement

Tabellen en figuren

Organogram1.	Het structuur (de leden) van de EFAA
Tabel 3.3	Doelgroep en onderzoekspopulatie
Tabel 4.1	Het totale overzicht van de zaakwaarnemers in Baltische landen
Figuur 4.1.1	Positieve punten in Baltische Staten
Figuur 4.1.2	Negatieve punten in Baltische Staten
Tabel 4.2	Het totale overzicht van de zaakwaarnemers in Oekraïne
Figuur 4.2.1	Positieve punten in Oekraïne
Figuur 4.2.2	Negatieve punten in Oekraïne
Tabel 4.3	Het totale overzicht van de zaakwaarnemers in Rusland
Figuur 4.3.1	Positieve punten in Rusland
Figuur 4.3.2	Negatieve punten in Rusland
Tabel 4.4	Het totale overzicht van de zaakwaarnemers in Turkije
Figuur 4.4.1	Positieve punten in Turkije
Figuur 4.4.2	Negatieve punten in Turkije
Tabel 4.5	Het totale overzicht van de respondenten

Bronnen

Literatuur

- Baarda, D. B. & Goede, M. P. M. de. (2001). *Basisboek Methoden en technieken.* Groningen: Stenfert Kroese.
- Baarda, D. B. , de Goede, M. P. M. en Teunissen, J. (2001). *Basisboek kwalitatief onderzoek;praktische handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Groningen / Houten: Wolters -Noordhoff.
- Gratton, C. & Jones, I. (2004). *Onderzoeksmethoden voor sportstudies*. New York: Routledge.
- Uitslag, W. (2004). *Onderzoek in de sportwereld*, Groningen: Syllabus HIS.
- Verhoeven, N. (2007). *Wat is onderzoek? Praktijkboek methoden en technieken voor het hoger onderwijs*; Amsterdam: Boom Onderwijs.

Artikelen

- Blakborn, M. J. (2009). *"De gevolgen van de eventuele afschaffing door de FIFA van de huidige regeling voor Spelersmakelaars"*. Binnengehaald januari 2011 van www.vandiepen.com/.../De%20gevolgen%20van%20de%20eventuele%20afschaffing...

- Groot, R, de. (12 april 2011). Drukke handel aan rand van Europa. *NRC Handelsblad*, p. 23

- Huurne, F. ten. (2010). *"Ter Huurne Nederlands eerste gelicentieerde spelersmakelaar"*. Binnengehaald maart 2011 van http://www.advocatie.nl/page?1,2015/Actueel/ter_huurne_nederlands_eerste_gelicentieerd

- Schippers, E. I. (2011). *"Een kamerbrief voetbalmakelaarsmarkt"*. Binnengehaald maart 2011 van www.rijksoverheid.nl/...**voetbalmakelaarsmarkt/kamerbrief-voetbalmakelaarsmarkt**.pdf

- Siebelink, J. (2008). *"Hoe spelersmakelaars jonge topvoetballers verleiden"*. Binnengehaald januari 2011 van http://www.vn.nl/Standaard-media-pagina/HoeSpelersmakelaarsJongeTopvoetballersVerleiden.htm

- Sport - Promotion. (2011). "Licentie voor spelersmakelaar blijft voorlopig bestaan". Binnengehaald maart 2011 van http://www.sport-promotion.nl/nl/news/Licentie_voor_spelersmakelaar_blijft_voorlopig_bestaan.html?id=281

Geraadpleegde websites

- http://www.woorden.org/
- http://www.encyclo.nl/
- www.surveymonkey.com
- http://www.pro-agent.nl/
- http://www.eufootballagents.com/
- www.fifa.com
- www.uefa.com
- http://www.playeragent.co.uk/
- www.transfermarkt.com
- http://www.carrieretijger.nl/functioneren/communiceren/schriftelijk/modellen/rapport
- http://www.leren.nl/rubriek/talen/schrijven/rapporteren/
- http://www.schrijvenonline.org/
- http://wetenschap.infonu.nl/diversen/25471-een-wetenschappelijk-artikel-schrijven-richtlijnen-en-tips.html#9
- http://www.profootballagency.com/partners/
- http://soccer.azplayers.com/
- http://www.thefa.com/TheFA/RulesandRegulations/Agents
- http://nl.wikipedia.org/wiki/Validiteit
- http://www.2reflect.nl/index.htm
- http://forum.scholieren.com/showthread.php?t=1638362
- http://www.ua-football.com/blogs/alibaev/4d511dea.html
- http://www.ua-football.com/blogs/alibaev/47765dbf.html
- http://www.igorperun.com/
- http://lta-agency.com/about/
- http://www.sporttransfers.com/agentsByCountry.aspx?country=Turkey
- http://www.soccerbusiness.info/index.php
- http://www.nfpm.ru/article/275/
- http://sportslaw.ru/index/sitemenu/43
- http://sa-football.com/index.php
- http://www.football-agent.ru/intro/intro.php
- http://footballagent.ru/
- http://soccer-agent.ru/
- www.sporhukuku.org
- http://www.tff.org/default.aspx?pageID=189
- http://www.ozkurt.av.tr/en/?p=171
- http://www.ahmetbulut.com/

Inhoudsopgave bijlagen

Bijlage 1. De brief aan de zaakwaarnemers (Nederlandse versie) …….. 53
Bijlage 2. De brief aan de zaakwaarnemers (Engelse versie) ……..... 54
Bijlage 3. De brief aan de zaakwaarnemers (Russische versie) …….. 55
Bijlage 4. De brief aan de zaakwaarnemers (Turkse versie)…… 56
Bijlage 5. De extra brief aan de zaakwaarnemers (Russische versie) …….. 57
Bijlage 6. De extra brief aan de zaakwaarnemers (Turkse versie) ……. 58
Bijlage 7. De enquête (Nederlandse versie) ……. 59
Bijlage 8. De enquête (Engelse versie) ……. 62
Bijlage 9. De enquête (Russische versie) ……. 65
Bijlage 10. De enquête (Turkse versie) …… 68
Bijlage 11. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Nederlandse versie) …….. 71
Bijlage 12. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Engelse versie) …… 72
Bijlage 13. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Russische versie)…… 73
Bijlage 14. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Turkse versie)…… 74
Bijlage 15. De zaakwaarnemerslijst ……. 75

Bijlage 1. De brief aan de zaakwaarnemers (Nederlandse versie)

Geachte playeragent,

Mijn naam is Kenan Kafarov, student aan Hanze Hogeschool Groningen in Nederland. In verband met mijn opleiding (Sport Management) voer ik een behoefte-onderzoek uit. Uw e-mailadres heb ik van de FIFA website gevonden. Mijn opdrachtgevers zijn de EFAA en Pro Agent. Pro Agent is een overkoepelende organisatie die de belangen van gelicentieerde spelersmakelaars in Nederland behartigd. Europa telt elf van dit soort organisaties, gevestigd in Nederland, Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, Portugal, Spanje, Zweden, Denemarken, Zwitserland en Israel. Ze zijn allemaal verzameld in de EFAA (Europeaan Football Agents Associations). Zoals u kunt zien: de EFAA wordt alleen in West-Europa vertegenwoordigd.

Mijn opdracht is, met behulp van dit onderzoek, te achterhalen of er een voedingsbodem bestaat om soortgelijke makelaarsorganisaties in Oost-Europese landen op te richten die zich vervolgens bij de EFAA kunnen aansluiten. De potentie van deze doelstelling wordt onderzocht aan de hand van een enquête. Onder deze brief vindt u een link waaraan de enquête gekoppeld is. Het invullen van de enquête is volledig anoniem. U vult het online in. Het doel van dit enquêtedeel is te achterhalen of er in uw land de bovengenoemde voedingsbodem bestaat. Daarnaast krijgt u in de bijlage noodzakelijke informatie over Pro Agent en de EFAA. In de bijlage wordt uitgelegd wie ze zijn, doelstellingen, hoe nieuwe leden zich kunnen aansluiten enzovoort.

Helaas wordt de bedrijfsgroep van “spelersmakelaar” vaak negatief geassocieerd. Spelersmakelaars worden in de media regelmatig slecht in het beeld gebracht, waardoor men denkt dat de spelersmakelaardij meestal uit illegale praktijken bestaat. Denk bijvoorbeeld aan het witwassen van geld, kinderhandel, bemoeienis en invloed van niet gelicentieerde personen rond de transfers. Onder invloed van deze maatschappelijke tendens probeert de FIFA recentelijk steeds meer druk op de hele makelaarsbranche uit te oefenen, waarvan de gelicentieerde zaakwaarnemers ten onterechte de dupe dreigen te worden.

Met een sterke Europese makelaarsbond (de EFAA) worden de gelicentieerde makelaars serieuzer genomen en meer als gesprekpartners beschouwd. Daarmee krijgen ze meer zeggenschap en controle over de gang van zaken en veranderingen in de branche.

Ik vraag u vriendelijk om de enquête online in te vullen. Het invullen van enquête neemt nog geen tien minuten in beslag. Het aankomende jaar is cruciaal voor uw beroep. In verband met de FIFA plannen wordt dit jaar veel over de toekomst van de spelersmakelaars gesproken en vergaderd. Participeren in dit onderzoek kan daarom zeer belangrijk zijn voor u als een gelicentieerde makelaar.

Samen staat u sterker! Alvast bedankt voor uw moeite.

Link: http://www.surveymonkey.com/s/TVF7V9P

Met vriendelijke groet,
Kenan Kafarov
Bijlage: informatie over Pro Agent en de EFAA

Bijlage 2. De brief aan de zaakwaarnemers (Engelse versie)

Dear player agent,

My name is Kenan Kafarov, student Hanze University in Groningen, the Netherlands.
As a part of my graduation in Sport Management, I'm running a needs-survey. Your email address I found through FIFA. The originators of this survey are the EFAA (European Football Agents Associations) and Pro Agent. Pro Agent is a Dutch umbrella cover organization, which represents the rights and the interests of the player agents with FIFA license. Europe counts eleven of these type of organizations, based in the Netherlands, Germany, England, Italy, Portugal, Spain, Sweden, Denmark, Switzerland and Israel. The EFAA is the European Association of these country organizations. As you can see, the EFAA is represented only in Western Europe.

By using this kind of research, I'm aiming to find out whether there is a demand – a potential breeding ground - for establishing typical organizations in Eastern European countries. I also wish to discover whether these potential organizations in Eastern Europe have a desire to join EFAA in the future.

Below this text you will find a link to online page of the survey. This survey is online and completely anonymous. The purpose of the survey is to find out if your country has this "breeding ground". It will take less than ten minutes to complete the survey online.

Unfortunately the branch of "player agents" suffers increasingly from negative associations. The player agents are often portrayed negatively in the media, making people think that player agents are involved illegal practices such as the money laundering, child trafficking and involvement and influence of unlicensed persons around the transfers of players. In reaction to this the FIFA is increasing pressure on the player agents' branch, unduly posing problems for many licensed player agents. With a strong European Association (the EFAA), player agents will be taken more seriously and considered more as partners, giving them more of a say and the agency to decision making over procedures in the player agents' branch and international football in general.

The attachment, includes necessary information about the EFAA and Pro Agent. This information is about who they are, their goals and in which way new members can join.

The upcoming year may be crucial for your job as a player agent. The FIFA announced a few meetings discussing the future of player agents this very year. Therefore your participation in this research is very important for licensed player agents. I'm kindly asking you to complete the survey online.

Together you all stay stronger! Thanks in advance for participating.

Link: http://www.surveymonkey.com/s/TVF7V9P

With best regards,

Kenan Kafarov

Attachment: information about Pro Agent and the EFAA

Bijlage 3. De brief aan de zaakwaarnemers (Russische versie)

Уважаемый футбольный агент,

Меня зовут Кенан Кафаров. Я студент Hanze Hogeschool в голландском городе Хронинген (Groningen). В связи с моей учёбой (Спорт Менеджмент) я провожу исследование. Ваш электронный адрес я нашел через FIFA. Заказчиками моего исследования являются EFAA и Pro Agent. Pro Agent это организация, которая объединяет лицензированных агентов Голландии и занимается защитой их интересов. В Европе имеются одиннадцать (11) подобных организаций: в Голландии, Германии, Англии, Франции, Италии, Португалии, Испании, Швеции, Дании, Швейцарии и Израиле соответственно. Все они являются членами ЕФАА - Ассоциации Европейских Футбольных Агентов (the EFAA - European Football Agents Associations). Как Вы можете видеть, EFAA представлена только в Западной Европе.

Моя задача является путём этого исследования разузнать, имеются ли в Восточно-Европейских странах интерес и желание для создания подобных огранизаций, которые в будущем могли бы стать полноправными членами EFAA. Это желание будет исследовано путём проведения анкеты. В конце письма Вы можете увидеть линк, куда прикреплена анкета. Заполнение анкеты абсолютно анонимно. Она заполняется в online режиме. Целью этой части анкеты является выяснение присутствия вышеупомянутой потенции в Вашей стране. Также в приложении будет дана короткая информация о Pro Agent и EFAA. В приложении будет описано, что это за организации, их цели, каким образом могут присоединяться новые члены и т.д.

К сожалению, профессия "футбольный агент" часто ассоциируется негативно. Пресса/медиа регулярно отзывается отрицательно о футбольных агентах, в результате чего создаётся мнение, что футбольные агенты занимаются чем-то нелегальным. Например, отмыванием денег, давлением на несовершеннолетних футболистов, участием нелицензированных лиц в трансферах футболистов. В результате такой тенденции давление FIFA на рынок футбольного агента только растёт, из-за чего очень часто в итоге несправедливо страдают лицензированные агенты. С сильным Европейским союзом (EFAA) лицензированные агенты будут восприниматься серьёзнее и более как сторона - участник диалога. Благодаря этому они получат больше прав и контроля над положением дел и изменениями в этом секторе.

Я прошу Вас заполнить эту анкету онлайн. Всё заполнение не отнимет у вас и десяти (10) минут. Наступающий год является определяющим для Вашей профессии. В связи с планами FIFA ожидаются регулярные заседания и обсуждения будущего футбольных агентов. Поэтому участие в этом исследовании может быть очень важно для Вас, как лицензированному агенту.

Вместе Вы сильнее! Заранее спасибо за участие.

Линк: http://www.surveymonkey.com/s/QX8QXXJ

С глубоким уважением,
Кенан Кафаров
Приложение: информация о Pro Agent и EFFA

Bijlage 4. De brief aan de zaakwaarnemers (Turkse versie)

Sayın oyuncu temsilcisi,

Benim adım Kenan Kafarov, Hollanda'nın Groningen'de bulunan Hanze Hogeschool'da öğrenciyim. Benim eğitimim ile ilgili olarak (Spor Yöneticiliği) ihtiyaç analizi yapmaktayım. Sizin e-Mail adresinizi FİFA'nın sitesinden buldum. Beni görevlendirenler EFAA ve Pro Agent'tir. Pro Agent Hollanda'da lisanslı oyuncu temsilcilerinin çıkarlarını savunan çatı örgüttür. Avrupa'da bu çeşit örgütten onbir tane vardır, Hollanda, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Portekiz, İspanya, İsveç, Danimarka, İsveçre ve İsrail'de faliyet göstermektedir. Bunların tamamı EFAA'nın (Avrupa Futbol Federasyonları Temsilcileri) içinde toplanmıştır. Sizin gördüğünüz gibi: EFAA yalnız Batı-Avrupayı temsil ediyor. Benim görevim, bu araştırma yardımıyla, oyuncu temsilcilerinin çıkarlarını savunan çatı örgütlerin Doğu-Avrupa ülkelerinde kurmak ve bu örgütleri EFAA'ya bağlamak için zeminin hazır olup olmadığını araştırmaktır. Bu amaçla potansyelin olup olmadığı bir anket ile yapılacaktır.

Bu mektubun altında bir bağlantı bulacaksınız bu bağlantı ile anketle bağlantı kurabilirsiniz. Anket tamamen anonim olarak doldurulmaktadır. Çevrim içi doldurabilirsiniz. Anketin bu kısmının amacı sizin ülkenizde yukarıdı anlatılan zeminin hazır olup olmadığını anlamak. Bunu yanı sıra ekte Pro Agent ve EFAA hakkında gerekli bilgiler varder. Ekte bunların kim olduğunu açıklıyor, amaçları, nasıl üye olunur ve benzeri gibi şeyler.

Ne yazık ki "oyuncular temsilcisi" iş grubu sık sık negatif ilişkilendirilir. Oyuncuların temsilcileri medyada devamlı kötü olarak sunulmaktadır, bundan dolayı oyuncu temsilcileri genelde kanunsuz işlerle uğraşanlar düşünülür. Örneğin karapara atlama, çocuk ticareti, lisansız kişilerin transferine karışmak ve etkilemek. Sosyal eğilim etkisi ile FİFA oyuncular temsilciler branşına daha fazla baskı yapmaktadır, bundan dolayı lisanslı bakıcılar haksız yere enayi yerine konabiliyor.

Güçlü bir Avrupalı federal temsilci ile (EFAA) lisanslı oyuncu temsilcileri ciddiye alınır ve daha fazla görüşme tarafı olarak düşünülür. Bu şekilde daha fazla söz hakkı kazanırlar ve işler kontrolaltına alınır ve branşda değişim olur.

Lütfen anketi çevrim içi doldurunuz. Anketi doldurmak en fazla on dakikanızı bile almaz. Gelecek yıl işiniz için çok önemli. Bu yıl FİFA'nın planıyla ilgili olarak oyuncular temsilcileri geleceği hakkında daha fazla konuşulacak ve toplantı yapılacak. Bu araştırmaya katılmak bundan dolayı çok önemli şayet siz bir lisanslı temsilci iseniz.

Beraber daha sağlam durursun! Yapacağınız işler için şimdiden teşekkür ederim .

Link: http://www.surveymonkey.com/s/B6KJNJ3

Saygılarla selamlar,

Kenan Kafarov

Ek: Pro Agent ve EFAA hakkında bilgi

Bijlage 5. De extra brief aan de zaakwaarnemers (Russische versie)

Уважаемый футбольный агент,

Некоторое время назад вы получили от меня online анкету. К сожалению, количество ответивших и заполнивших эту анкету пока недостаточно. Я ещё раз хотел бы попросить вас заполнить эту анкету. Это не займёт и 10 минут, хотя может быть очень важно, учитывая планы FIFA, в которых вполне серьёзно рассматривается и обсуждается перспектива прекращения деятельности футбольных агентов и этой профессии как таковой. Агентам, которые уже заполнили эту анкету, выражается огромная благодарность.

Заранее спасибо за участие.

С глубоким уважением,

Кенан Кафаров

Bijlage 6. De extra brief aan de zaakwaarnemers (Turkse versie)

Sayın oyuncu temsilcisi,

Bir zaman önce size bir online anket gondermiştim. Türkiyede 75 oyuncu temsilcisinden yalnızca 4 kişi anketi doldurup geri gondermis bulunmaktadir.. Sizden, anketi doldurup geri gondermenizi onemle rica ederim. Bu anketi doldurmak on dakikanizi bile almaz ama bu sizin icin cok önemli olabilir. Belkide FIFA'nın yeni planıyla oyuncu temsilcilikleri tumden kaldirilabilir.
Anketi daha once doldurup bize gonderen oyuncu temsilcilerine bir daha teşekkür edirem, Ve benim bu mektubumu hic gonderilmemiş gibi saymamanizi rica ederim.
Yardimlarinizdan dolayi size şimdiden teşekkür ederim.

Saygılarimla
Kenan Kafarov

Bijlage 7. De enquête (Nederlandse versie)

Dit onderzoek wordt gehouden om inzicht te krijgen in de praktijk van de voetbalspelersmakelaardij in uw land. De onderzoeksopdracht is gegeven door EFAA (European Football Agents Associations) met de doelstelling om de potentiële groei van de EFAA in Oost-Europa te onderzoeken. EFAA is een overkoepelende Europese bond die de belangen en de rechten van spelersmakelaars met een FIFA-licentie behartigd. EFAA bestaat op dit moment uit elf West-Europese leden (Nederland, Duitsland, Engeland, Frankrijk, Italië, Portugal, Spanje, Zweden, Denemarken, Zwitserland en Israel). Elk lid van de bond is een landelijke organisatie waarin de toonaangevende voetbalmakelaars van het land verzameld zijn. De functie van deze organisaties bestaat uit het opkomen voor de rechten en het behartigen van belangen van spelersmakelaars met FIFA-licentie in hun land.

De centrale vraagstelling van dit onderzoek luidt: *Wat zijn de groeimogelijkheden voor de EFAA in de Oost-Europese landen?* Daarvoor wordt gebruik van deze enquête gemaakt. De vragen van de enquête zijn in vier onderdelen verdeeld. Met behulp van elk onderdeel van deze lijst wordt een deelvraag onderzocht, wat ten slotte leidt tot het antwoord op de centrale vraagstelling van het onderzoek.

De droom van de EFAA is om te komen tot een mondiale praktijk van spelersrepresentatie waarbij universele normen en waarden voor speler, club en bemiddelaar zo goed mogelijk behartigd worden. De EFAA heeft bewezen een voortrekkersrol te kunnen vervullen in dit proces. De Oost-Europese spelersmarkt is een van de vruchtbaarste ter wereld nu en in de toekomst. Daarom onderzoekt de EFAA de mogelijkheden en behoeften in Oost-Europa, waarbij het belang van het voetbal voorop staat.

1.Hoe ziet het werkterrein van een spelersmakelaar in uw land er op dit moment uit?

Deze deelvraag bestaat uit twee onderdelen: sterke en zwakke punten.

A) Sterke punten De punten die in uw ogen de makelaarswereld sterk en goed maken. *Kruis de passende antwoorden aan. Meerdere antwoorden zijn mogelijk.*

☐ Er is geen bemoeienis van externe partijen zonder FIFA-licentie rondom transfers.

☐ Er is weinig bemoeienis van externe partijen zonder FIFA-licentie rondom transfers.

☐ De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is in de laatste tijd verminderd.

☐ De invloed van bemiddelaars zonder FIFA-licentie is op voetbalzaken is in de laatste tijd stabiel gebleven.

☐ Er zijn maatregelen genomen tegen bemiddelaars zonder FIFA-licentie. *Zo ja, graag beschrijven welke.*
.....
.....
.....

☐ Hoeveel gelicentieerde spelersmakelaars afkomstig uit uw land zijn er volgens u actief in uw land?
……..

☐ Hoe groot schat u het percentage gelicentieerde makelaars in verhouding tot het totale aantal spelersbemiddelaars afkomstig uit uw land (dus ook zonder licentie) ?
……

☐ Er zijn goede en duidelijke communicatielijnen tussen de makelaars en de nationale voetbalbond.

☐ In de afgelopen tijd hebben er positieve veranderingen plaats gevonden. *Zo ja, graag beschrijven welke.*
……
……..

☐ Andere punten die volgens u hier vermeld kunnen worden. *Graag beschrijven.*
……
……

B) Zwakke punten of problemen van spelersmakelaars in uw land.
Kruis de passende antwoorden aan. Meerdere antwoorden zijn mogelijk.

☐ Er is sprake van storende aanwezigheid en bemoeienis van personen die geen FIFA-licentie hebben rond transfers van spelers of andere voetbalzaken.

☐ De bemoeienis en invloed van personen die geen FIFA-licentie hebben op voetbalzaken neemt toe in de laatste tijd.

☐ De invloed van de bemiddelaars zonder FIFA-licentie op voetbalzaken is ruimschoots aanwezig, maar in de laatste tijden stabiel gebleven.

☐ Er zijn geen (of geen succesvolle) maatregelen genomen tegen bemiddelaars zonder FIFA-licentie genomen.

☐ Er is geen controle en grip op de situatie vanuit de nationale voetb albond.

☐ Er is sprake van slechte controle en grip op de situatie vanuit de nationale voetbalbond.

☐ In de afgelopen tijd hebben er geen positieve veranderingen plaats gevonden.

☐ Andere problemen waarmee u regelmatig kampt. *Graag beschrijven.*
……
……

2. In welke mate zijn er plannen om het landelijke makelaarsbeleid te verbeteren?

Beschrijft u indien mogelijk uw eigen plannen en ideeën om de huidige situatie in het land kunnen verbeteren. U kunt ook de plannen van anderen (nationale voetbalbond, collega-spelersmakelaars of andere mensen uit de voetbalwereld) vermelden als u over deze informatie beschikt.

……
……

3.Wat vindt u van het perspectief om een landelijke makelaarsbond op te richten in uw omgeving?

Graag uw gemotiveerde mening daarover vermelden.

……
……

Als u dit perspectief positief beoordeeldt, geef dan antwoord op de volgende vraag:

Wilt u dat uw landelijke makelaarsbond zich bij de EFAA aansluit? *Kruis het passende antwoord aan.*

☐ Ja, ik wil dat onze landelijke spelersmakelaarsbond zich bij de EFAA aansluit. *Motiveer uw antwoord.*
……
……

☐ Nee, ik wil niet dat onze landelijke spelersmakelaarsbond zich bij de EFAA aansluit. *Motiveer uw antwoord.*

……
……
……

Bijlage 8. De enquête (Engelse versie)

This survey is intended to gain insights in the practice of football agents in your country. The research was commissioned by the EFAA (European Football Agents Associations) with the objective to examine the potential growth possibilities in Eastern Europe. The EFAA is an overarching European association, promoting the interests and rights of licensed football agents. The EFAA consists of eleven Western European members (the Netherlands, Germany, England, France, Italy, Portugal, Spain, Sweden, Belgium, Switzerland and Israel). Each EFAA-member is in itself a national association, in which the leading football agents of the country are united. The purpose of these associations is looking after the rights and interests of licensed football agents in their respective country.

The main question in this research is: *What is the potential for growth of the EFAA in Eastern European countries?* The questionnaire, which is divided in four parts, was made in order to investigate this question. Each part focuses on a particular sub question, which will be combined and analyzed in order to reach a conclusion based on the aforementioned research question.

The dream of the EFAA is to achieve a global player representation practice where universal values for player, club and players' agents are represented in the best way possible. The EFAA demonstrated its leadership abilities in facilitating and this process. The Eastern European players' market is one of the most fertile in the world right now and in the future. That is why the EFAA started an inquiry into the opportunities and needs in Eastern Europe, for the sake of the value of football.

1. What is the work environment of football agents in your country at this particular moment in time?

This sub question is divided in two parts: strengths and weaknesses

A) Strengths: Factors, which contribute to a strong and adequate environment for football agents.
Please mark the statements, which you consider most fitting for your specific work environment. More than one answer is possible.

☐ There is no interference by external parties without a FIFA-license in respect to transfers of football players.

☐ There is little interference by external parties without a FIFA-license in respect to transfers of football players.

☐ The influence of external parties without a FIFA-license on matters of football has decreased lately.

☐ The influence of external parties without a FIFA-license on matters of football remained stable lately.

☐ Measures have been taking against external parties without a FIFA-license in my country recently. *If yes, please explain which measures.*

.....
.....
.....

☐ How many local licensed players' agents are active in your country?
……

☐ How do you rate the percentage of licensed players' agents in relation to the total number of local players' intermediaries (even without license)?
……

☐ In my country the lines of communication between the agents and the national football association are adequate.

☐ Recently some positive changes have taken place in the working environment of agents in my country. *If yes, please describe which.*
.....
.....
.....

☐ Additional relevant points you would like to mention concerning the subject. *Please describe.*
.....
.....
.....

B) Weaknesses or problems encountered by football agents in your country.

Please mark the statements, which you consider most appropriate for your specific work environment. More than one answer is possible.

☐ It is common to have unwelcome interference by external parties without a FIFA-license in respect to transfers of football players or other football related matters.

☐ The interference and influence by external parties without a FIFA-license on football related matters is increasing lately.

☐ The influence of external parties without a FIFA-license on football related matters is considerable, but stable lately.

☐ There haven't been any (successful) measures being taken against external parties without a FIFA-license.

☐ In my country, there's no control, or grip on the situation of players' representation from the national football association.

☐ In my country, there's only poor control or grip on the situation of players' representation from the national football association.

☐ Recently no positive changes have taken place in the working environment of agents in my country.

☐ Additional problems you encounter in your work. *Please describe*
.....
.....
.....

2. To which degree are plans being developed to improve the national policies concerning the practice of football agents?

Please describe your own plans and ideas to improve the current condition in your country in respect to the practice of football agency. You are encouraged to mention the plans of others (e.g. the national football association, fellow agents or other people from the world of football) whenever you have access to this information.

……
……
……

3. What is your opinion on the perspective of developing a national football agents' association in your country?

Please motivate your opinion.

……
……
……

In case you welcome the perspective of developing a national football agents association in your country, please answer the following the question:

Would you like to see your national football agents' association to become member of the EFAA? *Please mark the appropriate answer.*

☐ Yes, I would like to see our national football agents association to become member of the EFAA. *Please motivate your answer.*
……
……
……

☐ No, I would not like to see our national football agents association to become member of the EFAA. *Please motivate your answer.*
……
……
……

Bijlage 9. De enquête (Russische versie)

Это исследование проводится с целью ознакомиться с положением футбольных агентов в Вашей стране. Это задание дано EFAA (European Football Agents Associations - Ассоциация футбольных агентов европейских стран) для изучения потенциального развития этой организации в странах Восточной Европы. EFAA занимается защитой интересов и прав всех футбольных агентов, имеющих лицензию FIFA. В настоящий момент в EFAA входят представители 11 стран (Голландия, Германия, Англия, Франция, Италия, Португалия, Испания, Швеция, Дания, Швейцария и Израиль). Каждый член EFAA - это национальная организация, в которой собраны наиболее известные футбольные агенты данной страны. Задачей каждого члена является защита прав и отстаивание интересов футбольных агентов в своей стране.

Центральный вопрос этого исследования звучит следующим образом: *Каковы возможности потенциального развития EFAA в странах Восточной Европы?* Для ответа на этот вопрос будет использована данная анкета. Вопросы в анкете поделены на четыре части, с помощью каждой из которых будет изучена часть исследования. Это в итоге приведёт к ответу на центральный вопрос данного исследования.
Мечтой EFAA является развитие трансферного рынка до такой степени, когда универсальные нормы и ценности для игрока, агента и клуба максимально соблюдаются. EFAA уже доказала, что может выступать в роли лидера в этом процессе. Восточно-Европейский рынок футболистов является одним из самых урожайных/ плодородных на данный момент и в будущем. Именно с этой целью и проводит EFAA исследование возможностей и потребностей в странах Восточной Европы, ставя выше всего значимость футбола.

1. Как выглядят условия работы футбольного агента в вашей стране на данный момент? Этот вопрос состоит из двух частей: сильные и слабые стороны.

А) Сильные стороны. Моменты, которые, по Вашему мнению, работают на пользу рынка для футбольного агента.
Выберите подходящие ответы. Возможно несколько вариантов ответов.

- ☐ Абсолютное отсутствие участия лиц без лицензии FIFA вокруг футбольных трансферов.
- ☐ Незначительное/ малое участие лиц без лицензии FIFA вокруг футбольных трансферов.
- ☐ Уменьшение влияния лиц без лицензии FIFA вокруг футбольных дел в последнее время.
- ☐ Неизменившееся влияние лиц без лицензии FIFA вокруг футбольных дел в последнее время.
- ☐ Были приняты меры по отношению лиц, не имеющих лицензию FIFA. *Если да, то опишите какие.*
  ……
  ……
- ☐ Какое количество местных агентов с лицензией FIFA работают в вашей стране?
  ……

- ☐ Как вы видите процентную пропорцию количества агентов с лицензией FIFA по отношению к общему количеству агентов (в том числе и не лицензированных)?

  .....

- ☐ Общение и коммуникация между агентами и национальным футбольным союзом поставлены на высоком уровне.
- ☐ В последнее время произошли позитивные изменения. *Если да, то опишите какие.*

  .....
  .....
  .....

- ☐ Другие моменты, которые по-Вашему можно отнести к позитивам ситуации вокруг футбольных агентов в Вашей стране. *Опишите, если имеются*.

  ……
  ……
  …….

В) Негативные моменты или проблемы футбольных агентов в Вашей стране.
Выберите подходящие ответы. Возможно несколько вариантов ответов.

- ☐ Наблюдается мешающее присутствие и участие лиц без лицензии FIFA в трансферах и других футбольных делах.
- ☐ Участие и влияние лиц без лицензии FIFA в последнее время увеличилось.
- ☐ Влияние лиц без лицензии FIFA на футбольные дела конкретно существует, но осталось стабильным за последнее время.
- ☐ Не было предпринято никаких мер против лиц без лицензии FIFA или же принятые меры были безуспешны.
- ☐ Контроль со стороны национального футбольного союза абсолютно отсутсвует.
- ☐ Ситуация находится под слабым контролем со стороны национального футбольного союза.
- ☐ В последнее время не было никаких позитивных сдвигов
- ☐ Другие проблемы, с которыми вы часто встречаетесь. *Опишите пожалуйста.*

  ……
  ……
  ……..

2. На какой стадии находятся планы, связанные с улучшением ситуации футбольных агентов в Вашей стране?

Опишите, если возможно, Ваши личные идеи и планы для улучшения положения футбольных агентов. Если вы знакомы с планами других лиц (национальный

футбольный союз, коллеги - футбольные агенты или другие лица из футбольного мира) можете поделиться.

.....
.....
.....

3. Как вы оцениваете перспективу создания национального союза футбольных агентов в вашей стране?

Обоснуйте своё мнение по данному вопросу

.....
.....
.....

Если вы приветствуете эту перспективу, то ответьте пожалуйста на следующий вопрос:

Хотели бы вы, чтобы национальный союз футбольных агентов вашей страны вошел в состав EFAA? *Выберите подходящий ответ.*

☐ Да, я за вхождение нашего национального союза футбольных агентов в состав EFAA. *Обоснуйте ваш ответ.*

.....
.....
.....

☐ Нет, я против вхождения нашего национального союза футбольных агентов в состав EFAA. *Обоснуйте ваш ответ.*

.....
.....
.....

Bijlage 10. De enquête (Turkse versie)

Bu araştırma sizin ülkenizde futboloyuncular temsilcileri uygulamaları hakkında fikir edinmek içindir. Bu araştırma EFAA (Avrupa Futbol Federasyonları Temsilcileri) tarafından EFAA'nı Doğu Avrupada yayılmasını araştırma amacıyla verilmiştir. EFAA Avrupanın bir şemsiye derneğidir bu oyuncular temsilcinin çıkar ve haklarını FİFA lisansı ile arar. Şu anda EFAA on bir Avrupalı üyeden oluşmaktadır (Hollanda, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Portekiz, İspanya, İsveç, Danimarka, İsveçre ve İsrail). Her dernek ülkenin saygın futbol oyuncu temsilcilerini içinde toplandığı ülkesel örgüttür. Bu örgütün görevi ülkelerindeki FİFA lisanslı oyuncular temsilcilerinin haklarını savunmak ve onların çıkarını korumaktır.

Bu araştırmanın merkezi sorusu: *EFAA'nınDoğu Avrupa ülkelerinde büyüme imkanları nedir?* Bunun için bu anket yapılmaktadır. Anket soruları dört bölüm altında toplanmıştır. Her bölümün soruları ile alt soruların cevabı arştırılmaktadır, buda asıl olan merkezi araştırma sorusuna cevap bulmaktır.

EFAA'nın rüyası küresel uygulama ile oyuncuların tanıtımı ve bu şekilde oyuncuların evrensel standartlar ve değerlere ulaşması, klüp ve aracılar iyi bir şekilde temsil edilir. EFAA bu süreçte liderlik görevini doldurabileceğini göstermiştir. Doğu Avrupa oyuncu pazarı şimdi ve gelecekte dünyanın en verimlisidir. Bundan dolayı EFAA imkanları araştırmaktadır ve Doğu Avrupanın ihtiyaçları, bunula beraber futbolun önemi gelmektedir.

1.Şu anda sizin ülkenizde oyuncular temsilcisinin çalışma alanı nasıldır?
Bu kısmın soruları iki bölümden oluşmaktadır: güçlü ve zayıf noktaları.

A) **Güçlü noktalar** temsilci dünyasını güçlü ve iyi yapmak için sizin gözünüzde ki noktalar. *Uygun cevaba çarpı koyun. Birden fazla cevap imkanı mevcut.*

O Transferle ilgili olarak FİFA lisansı olmayan başka taraflar tarfından karışılmamaktadır.

O Transferle ilgili olarak FİFA lisansı olmayan başka taraflar tarafından az karışılmaktadır.

O Son zamanlar FİFA lisansı olmayan aracıların futbol işlerinde etkisi azaldı.

O Son zamanlar FİFA lisansı olmayan aracıların futbol işlerinde etkisi sabit kalmıştır.

O FİFA lisansı olmayan aracılara karşı önlemler alındı. *Eğer evet ise, lütfen tanımlayın hangisi.*

……
……

O Kaçtane lisanslı oyuncu temsilcisi sizin ülkenizden gelmekte ve kendi ülkende aktiftir?

……
……..

O Ülkenden gelen lisanslı oyuncu temsilcilerinin sizce toplam lisanslı oyuncu temsilcilerindeki oranı nedir (lisansız olanlarda dahil)?

.....
..

O Aracılar ve ulusal futbol federasyonu arasında iyi ve açık, net bir iletişim var.

O Son zamanlar pozitif değişiklikler oldumu. *Eğer evet ise,lütfen tanımlayın hangisi.*
.....
.....
.....

O Size göre burada belirtilebilir başka noktalar. *Lütfen tanımlayın.*
.....
.....
.....

B) Ülkendeki oyuncu temsilcisinin zayıf noktaları veya sorunları.
Uygun cevaba çarpı koyun. Birden fazla cevap imkanı mevcut.

O Oyuncu transferinde yada diğer futbol işlerinde FİFA lisanzı olmayan kişilerin rahatsız edici girişimleri ve etkileri sözkonusu.

O FİFA lisansı olmayan kişilerin futbol işlerinde girişimleri ve etkileri son zamanlarda arttı.

O FİFA lisansı olmayan aracıların futbol işlerinde etkileri geniş çapta mevcut, fakat son zamanlar sabit kaldı.

O FİFA lisansi olmayan aracılara karşı önlem alınmadı (veya başarısız oldu).

O Ulusal futbol federasyonu bu durumu kontrol ve müdahale etmiyor.

O Ulusal futbol federasyonun bu duruma kontrol ve müdahalesi kötü.

O Son zamanlar pozitif bir değişiklik olmadı.

O Devamlı karşılaşılan diğer sorunlar mevcut. *Lütfen tanımlayın.*
.....
.....
.....

2.Ulusal aracılar politikasını iyileştirmek için ne ölçüde planlar mevcut?

Eğer kendi planınız ve ülkede bu durumu iyileştirmek için düşüncen var ise bunu tanımlayın.
Başkalarının planını da bildirebilirsin (Ulusal futbol federasyonu, oyuncu temsilcisi meslektaşların, veya futbol dünyasından diğer insanların) eğer bu bilgilere sahip isen.

.....
.....
.....

3.Bölgende ulusal aracılar örgütü kurma perspektifinden ne buldunuz?

Lütfen bununla ilgili görüşünüzü bildirin.

.....
.....
.....

Eger bu perspektifi pozitif bulur isen, o zaman aşağıdaki soruyu cevaplandırınız:

Ulusal aracılar federasyonu'nun EFAA'ya bağlanmasını istermisiniz? *Uygun olan cevaba çarpı koyun.*

O Evet, Bizim ulusal aracılar federasyonu'nun EFAA'ya bağlanmasını istiyorum.
Cevabını destekle.

.....
.....
.....

O Hayır, Bizim ulusal aracılar federasyonu'nun EFAA'ya bağlanmasını istemiyorum.
Cevabını destekle.

.....
.....
.....

Bijlage 11. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Nederlandse versie)

Pro Agent.

Pro Agent is een organisatie die de belangen van gelicentieerde zaakwaarnemers in Nederland behartigd. In Pro Agent zijn de meeste toonaangevende en succesvolle zaakwaarnemers van Nederland verzameld. Pro Agent biedt advies en assistentie op juridisch en professioneel vlak Daarnaast zorgt deze organisatie voor dat de spelersmakelaardij als professioneel beroep gezien wordt. Pro Agent is erkend door de KNVB. Iedere Nederlandse gelicentieerde makelaar kan lid van Pro Agent worden. Ten slotte is Pro Agent een van de oprichters van de EFAA.

Meer informatie vindt u op de website van Pro Agent: www.pro-agent.nl

De EFAA.

De EFAA (European Football Agents Associations) is een Europese Bond bestaande uit nationale makelaarsverenigingen zoals Pro Agent. Op dit moment bestaat de EFAA uit elf leden in Europa (Nederland, Duitsland, Frankrijk, Engeland, Zweden, Italië, Spanje, Portugal, Denemarken, Zwitserland en Israel). Daarnaast telt de EFFA nog een aantal niet-Europese verenigingen die aan de bond gelieerd zijn. De EFAA wil dat beroepsgroep 'zaakwaarnemers' goed en professioneel georganiseerd wordt. De bond streeft ernaar om het beroep spelersmakelaar professioneel in de kaart te brengen.

De EFAA probeert actief te participeren bij veranderingen van regels en reglementen die betrekking hebben op het beroep van zaakwaarnemers. Daarnaast strijdt de EFAA tegen corruptie en criminele activiteiten in de sport. Elke nationale vereniging uit Europa die uit gelicentieerde zaakwaarnemers bestaat, kan lid worden van de EFAA.

Meer informatie vindt u op de website van EFAA: www.eufootballagents.com

Bijlage 12. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Engelse versie)

Pro Agent.

Pro Agent is an association, which looks after the interests and the rights of licensed playeragents in the Netherlands. Most of the leading and successful Dutch licensed agents are assembled in Pro Agent. Pro Agent offers consultancy and assistance in legal and professional matters. In addition to that, Pro Agent positions the playeragent profession as a professional occupation. Pro Agent is recognized by the KNVB (Royal Dutch Football Federation). Every Dutch playeragent with FIFA license can become a member of Pro Agent. Pro Agent is one of founders of the EFAA (European Football Agents Associations).

More information available on the Pro Agent-website: www.pro-agent.nl

The EFAA

The EFAA (European Football Agents Associations) is a European association consisting of the national memberorganizations of playeragents, like Pro Agent. At the moment the EFAA consists of eleven members in Europe (The Netherlands, Germany, France, England, Sweden, Italy, Spain, Portugal, Denmark, Switzerland and Israel). There are a few non-European organizations, which are connected to the EFAA as well. The goal of the EFAA is to ensure a well-organized and professional branch of player agents. The association aims to position the profession of player agent as a professional branch.

The EFAA tries proactively to participate in the changing of laws and regulations which are related to the player agent's profession. The EFAA takes a strong stand against corruption and criminal activities in the sport. Every national European association, in which local player agents with FIFA license are united, can become a new member of the EFAA.

More information available on the EFAA-website: www.eufootballagents.com

Bijlage 13. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Russische versie)

Pro Agent.
Pro Agent - это организация, занимающаяся защитой интересов лицензированных агентов в Голландии. В Pro Agent собраны все наиболее значимые и успешные агенты Голландии. Pro Agent является советчиком как в юридическом, так и в профессиональном секторе. Также это организация занимается развитием профессии "футбольный агент", показывая эту профессию полноправной. Pro Agent официально признан со стороны KNVB (Королевский Футбольный союз Голландии). Каждый лицензированный голландский агент может стать членом Pro Agent. Под конец, Pro Agent является одним из основателей EFAA.
Более подробную информацию вы можете найти на сайте Pro Agent: www.pro-agent.nl

EFAA.
EFAA (Ассоциации Европейских футбольных агентов) - это Европейский союз, состоящий из национальных организаций футбольных агентов как Pro Agent. На данный момент EFAA состоит из 11 Европейских членов (Голландия, Германия, Франция, Англия, Швеция, Италия, Испания, Португалия, Дания, Швейцария и Израиль). Также EFAA сотрудничает с несколькими неевропейскими маклерскими организациями. Задачей EFAA является укрепление и профессионализация профессии футбольный агент. Другой целью, стоящей перед союзом, является позиционирование этой профессии на рынке.
EFAA принимает активное участие в изменении законов и регламентариях, связанных с деятельностью футбольных агентов. Также EFAA противоборствует всем видам криминала и коррупции в спорте. Каждое национальное Европейское объединение, состоящее из лицензированных агентов, может стать полноправным членом EFAA.
Более подробную информацию вы можете найти на сайте EFAA:
www.eufootballagents.com

Bijlage 14. Informatie over Pro Agent en de EFAA (Turkse versie)

Pro Agent.

Pro Agent lisanslı bakıcıların çıkarlarını Hollandada savunan bir örgüttür. Hollanda'da lider ve çok başarılı bakıcılar Pro Agent'in içinde toplanmıştır. Pro Agent görüş bildirir ve hukuki ve profosyönel konuda yardımda bulunur. Bu örgüt bunun yanında oyuncular temsilciliğini profosyönel bir meslek olarak görülmesini sağlar. Pro Agent Kraliyet Hollanda Futbol Federasyonu(KNVB)tarafından tanınmıştır. Hollanda'da her lisanslı temsilci Pro Agent'e üye olabilir. Sonuç olarak Pro Agent EFAA'nın kurucusudur.

Daha fazla bilgiyi Pro Agent'in Web sitesinde bulabilirsin: www.pro-agent.nl

De EFAA.

EFAA (Avrupa Futbol Federasyonları Temsilcileri) bir Avrupa federasyonu Pro Agent gibi ulusal oyuncu dernekleri nden oluşmaktadır. Şu anda EFAA onbir Avrupalı üyeden oluşmaktadır (Hollanda, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya, Portekiz, İspanya, İsveç, Danimarka, İsveçre ve İsrail) Bunun yanı sıra birkaç Avrupalı olmayan dernek bağlıdır. EFAA'nın isteği bu meslek gurubunu "bakıcıların" iyi ve profosyönel örgütlü olmaları. Derneğin amacı oyuncular temsilcileri mesleğini profosyenel şekilde yerlerini belirlemek.

EFAA aktif olarak katılarak koruyucular hakkında kural ve kuralları deiştirmeyi deniyerek bakıcılık mesleğinin saygı kazanmasını istiyor. Bunun yanı sıra EFAA sporda rüşvet ve suç faliyetlerini engellemek. Avrupa'dan her Lisanslı bakıcısı olan dernek EFAA'ya üye olabilir.

Daha fazla bilgiyi EFAA'ın Web sitesinde bulabilirsin: www.eufootballagents.com

Bijlage 15. Zaakwaarnemersoverzicht

Estland

LEHISTE Tarmo
OÜ Sport & Net Grupp Asula 4c
TALLINN 11312efa@jalgpall.ee
Tel:+372-62/79 940
Mobile:+372-56/232 077
Fax:+372-6/418 021

Letland

BAHAREVS Andrejs
SIA Baltic Service - Sport Management Agency Matisa iela 81-1
RIGA 1009bals@4power.lv
Tel:+371-7/ 84 44 12
Mobile:+371-9/ 55 11 44
Fax:+371-7/ 84 44 13

DEMENTJEVS Jurijs
206 Brabazon Road
HESTON UK-TW5 9LPjura80@mail.ru
Tel:+44-208/528 695
Mobile:+44-797/073 51 30
Fax:+44-208/582 86 95

IKSTENS Edgars
Avotu Str. 22-4
RIGA LV-1011ikstens.edgars@inbox.lv
Mobile:+371-26/173 340

KALAJEVS Vladimirs
20 Waterside Plaza, Suite 37G
NEW YORK, NY 10010 vladkalaev@aol.com
Tel:+1-212/481 1021
Mobile:+1-646/239 7137
Fax:+1-212/481 1021

SOLOMATINS Vladimirs
Blaumana iela 36-10
RIGA LV-1011agent@lafl.lv
Tel:+371/260 096 31
Fax:+371/729 48 93

Litouwen

ADOMAITIS Vidas
Vetrunges g. 12-32
KAUNAS LT-48129vidas.adomaitis@gmail.com
Tel:+370-686/036 47
Fax:+370-37/373 805

KATEIVA Eimantas
Seskines 6-51
VILNIUS LT-07152eimantas@kateiva.lt
Tel:+370-63/333 131

MATULA Mindaugas
M. Mazvydo Str. 39
TAURAGE LT-72253mindaugasmatula@hotmail.com
Tel:+370/675 19 201
Fax:+370/446 44 030

MIKOCIONIS Remigijus
Parko str. 10 Ginkünai vilage
SIAULIAI LT-85741mikocionis@hotmail.com
Tel:+370/68225211
Fax:+370/41579910

SADAUSKAS Deividas
Amaliu str. 3-1
KAUNAS deividas.sadauskas@gmail.com
Tel:+370-686/229 91
Fax:+370-37/40 69 74

SIRMELIS Gintas
Laisvespr. 121-51
VILNIUS LT-06120gintas78@gawab.com
Tel:+370-686/82 574
Fax:+370-37/262 452

Rusland

AGEEV Dmitry
ul. Musy Djalilya 15 - k1 - ap156
MOSCOW 115580Tel:+7-903/617 96 62

ALIYEV Salman
Krasnoprudnaya 13-152
MOSCOW Tel:+7-495/364 84 64

AMALIAN Artashes
European Sports Agency Lugovoy proezd, 12-1-299
MOSCOW esagency@hotmail.com
Tel:+7-495/402 43 90
Mobile:+7-91/6112 80 90
Fax:+7-495/402 43 90

ANANIEV Dmitri
ul. Valovaya 11/19 kv.3
MOSCOW Charlie-10@mail.ru
Tel:+8-910/464 84 51

ANDREEV Pavel ul. Komsomolskaya 69-41
MOSCOW Tel:+7-095/9618 460
Mobile:+7-903 7702 029

ARTEMOV Oleg
ul. Moldagulovoi 18-2-285
MOSCOW olegartemov@mail.ru
Tel:+7-095/7868 943
Fax:+7-095/5062 131

BARBASHOV Sergey
Prgevalskiy Str. 7A-22
SMOLENSK barbashov_sn@mail.ru
Tel:+7-4812/387 282
Mobile:+7-903/894 73 94
Fax:+7-4812/388 394

BAZANOV Sergey
Volgogradskiy prosp. 157-1-69
MOSCOW bazanov-pfa@yandex.ru
Tel:+7-095/9953 149
Fax:+7-095/9219 447

BAZAROV Alexander
Novo-Sadovaya Street
SAMARA CITY Mobile:+7-927/208 06 05

BELIAEV Andrei
Moskovskiy 20 - 72
LENINSKIY DISTRICT - MOSCOW REGION

BOBRISHCHEV Alexey
ul. Prazhskaya 27 - 24
ST. PETERSBURG 198215ginava@km.ru

BURLAKOV Maxim
Bartenevskaya Street 23-2-51
MOSCOW Art_Football@yahoo.com
Mobile:+7-926/129 86 20

CHEREPOVSKIY Mikhail
ul. Molodejnaya 3-2
KURSK che91@mail.ru

DANILCHENKO Valery
ul. Pobedy 6 - 57
ST. PETERSBURG valeridan@mail.ru
Tel:+7-812/9254 900
Mobile:+7-812/1401 592

DANILYUK Mikhail

Podsosensky per. 26-3
MOSCOW 105062mike@prosm.ru
Tel:+7-905/577 52 00

DEYNEKA Vladimir
Ryazanskaya Street 65
VORONEZH CITY deyneka85@mail.ru
Mobile:+7-926/539 26 05

DIDENKO Alexander
st. Berezanskaya Str. Neftyanikov d.2
KRASNODAR Tel:+7-861/225 16 49
Mobile:+7-918/175 02 33

DIMITROV Yani
Street of Akademik Vargi No. 14-50
MOSCOW EREMIN Oleg ul. Tipanova 5-28
S-PETERSBURG Tel:+7-921/9279 232
Mobile:+7-903/5093 668

ERKOVICH Valeriy
Str. Revoluzii, d.6, kv.181
NOVOSIBIRSK Tel:+7-3832/234 315
Mobile:+7495/226 40 15

ERSHOV Mikhail
Blvd. 28-16
KUBINKAL, MOSCOW garpastumme@gmail.com
Mobile:+7-915/182 21 41

EVSTYUKHIN Mikhail
ul. Fillipova 6a - 118 - Podolsk Region
MOSCOW Tel:+7-495/778 76 25

GAGARIN Denis
Telman Street 48-4-97
ST PETERSBURG football.ag@rambler.ru
Mobile:+7-921/960 76 06
Fax:+7-812/438 20 50

GAVRILOV Yury
Korolenko Street 7
MOSKAU

GRADILENKO Dmitrij
10 Malay Yakimanki
MOSCOW gradilenko030@mail.ru
Tel:+7-901/539 25 15

GRETSKIY Alexander
Blvd. 43-Microdistrict 1
MOSKOVSKY-MOSCOW

GROMOV Andrey
Alleya Gemchugovoy 3-3-18
MOSCOW

HINCHAGOV Marat
ul. Arbat d. 51/1, kv. 60
MOSCOW fagency@mail.ru
Tel:+7-495/208 55 66
Mobile:+7-962/940 93 23
Fax:+7-495/208 55 66

IMAMOV Ayrat
ul. Bratislavskaya 26-370
MOSCOW aimamov@mail.ru
Tel:+7-916/120 40 41

JOURAVLEV Alexander
ul. Baryshikha 16-170
MOSCOW 123368KALOEV

Vitaliy Spirina
Street 16-1-102
ST. PETERSBURG agentkaloev@mail.ru
Tel:+7-901/301 01 83
Fax:+7-812/783 37 33

KALYAGIN Alexander
ul. Avtozavodskaya 7 - 79
MOSCOW Tel:+7-095/2755 181

KARPOV Roman
krai selo Benokovo 75
KRASNODARSKIY Karpov197803@mail.ru
Mobile:+7-918/327 26 77

KHALAPURDIN Victor
ul. Kargopolskaya 18-192
MOSCOW 127562saft@mail.ru
Tel:+7-916/6758 642
Mobile:+7/095 9077 404

KOZIN Nikolay
Alekseevskaya Street 20B-12
NIJNIY NOVGOROD KKK1955@rambler.ru
Tel:+7-910/797 78 30
Fax:+7-831/246 65 14

KUKANOS Evgeny
Str. Kirovogradskaya d19, korp.2, kv.417
MOSCOW

LEBEDEV Dmitry
Osenny Bul. d.5, korp.3, kv.881
MOSCOW Tel:+7-495/412 02 77
Mobile:+7-926/526 78 30

LEBEDEV Mikhail
Brivibas 202
RIGA siadgv@inbox.lv
Mobile:+371-27/ 050 391
Fax:+371-67/218 215

LOPYREV Alexander
3-ya Parkovaya Str. 52-2-70
MOSCOW

MAKSIMCHUK Dmitry
ul. Krasnoarmejskaya d. 73, kv. 70
IZHEVSK Tel:+7-912/855 38 71

MALEZHIK Oleg
ul. Aviakonstruktora Milya 19 - 207
MOSCOW malezhik@psk-club.ru
Tel:+7-095/7858 869
Fax:+7-095/2002 331

MANIAKOV Alexander
Mytischi 36 - 3 - 184
MOSCOW

MARGARYAN Armen
Antonovskaya Str. 6-29
ST-PETERSBURG m-armen@mail.ru
Mobile:+7-921/772 64 16

MARTYNENKO Alexander
Zheleznodorozhny proezd 7b
MOSCOW 115114al_martynenko70@mail.ru
Tel:+7-095/235 0324
Fax:+7-095/235 0324

MASHKARIN Denis
Dubravnaya Str. 40-6,7
MOSCOW

MINASSOV Arsen
Urb. Costa Nagueles II bl. 1 4-B
MARBELLA - MALAGA 29600arsenminassov@hotmail.com
Tel:+34-637/506 728
Fax:+7-095/991 7599

MOROZOV Mikhail

Rybinskaya Street 24-5
YAROSLAVL m.k.morozov@gmail.com
Tel:+7-903/825 90 26

MUMINOV Kakhor
Soyfer St. 7, Apt. 138
TULA footballagent@yandex.ru
Mobile:+7-903/755 22 14

MYAZIN Strgey
Zvezdnaya Str. 4a-25
LIPEZK

NECHAY Sergey
per. Bastionniy 11
ROSTOV-NA-DONU

NOVGORODNOV Andrey
Shokalskogo 20 - 9
MOSCOW kik@medvedkovo.com
Tel:+7-916/1570 404

OLIFIRENKO Igor
St. Voronegskaya, Kalina Str. 26a
KRASNODARSKIY

OSIPOV Alexander
ul. Ramenki 16-42
MOSCOW 119607alexandr_osipov@rambler.ru
Tel:+7-916/1439 535

PANCHENKO Alexander
ul. Kazakova 18 - room 309
MOSCOW panagent@mail.ru
Tel:+7-903/1950 959
Fax:+7-095/7862 897

PANFEROV Gleb
Filippovsky ul. 13-1
MOSCOW 119019info@tele-sport.ru
Tel:+7-926/203 56 93
Fax:+7-495/970 11 31

PUSHKIN Sergey
Akademika Anohina Street 26-2-164
MOSCOW sergeypushkin@mail.ru
Tel:+7-495/723 52 58
Mobile:+7-926/414 34 43

SABLIN Oleg

ul. Basseinaya 7 - 67
ST-PETERSBURG Tel:+7-812/9668 426

SAFONOV Alexey
Starokachalovskaya 14 - 15
MOSCOW Tel:+7-095/5049 250
Fax:+7-095/7138 277

SAVELJEV Valerian
Str. Plehanova d.24, korp.3, kv.70
MOSCOW

SHCHERBAKOV Vladimir
Plushcheva Str. 9-3-24
MOSCOW

SHEVCHENKO Sergey
Samarkandsky Bul. d.137 'A' korp.4 kv.185
MOSCOW

SHIRSHOV Ivan
2.15.20-205 Iwatokita, Komae-shi
TOKYO 201-0004ivan_shirshov@hotmail.com
Mobile:+81-90/7701 61 66
Fax:+81-35/761 76 96

SKORODED Alexey
Varshavskoye Shosse 143-5-564
MOSCOW skoroded@mail.ru
Tel:+7-926/241 94 60

SKOTORENKO Alexander
ul. Lenina 44 - 6 - 38
ROSTOV-NA-DONU Tel:+7-928/2272 540

SLOVINSKIY Viacheslav
ul. Neftyanikov 22-8
KAMENSK-ROSTOV REGION Tel:+7-916/4513 043
Mobile:+7-863/6541 322

SLUTSKIY Evgeny
Natashi Kovshovoy Str.
MOSCOW

STAROVOITOV Alexander
Shosseinaya Str. 37-54
MOSCOW

TILMAN Alexey
ul. Ordzhonikidze 20
SOCHI Tel:+7-918/4070 777
Fax:+7-8622/978 307

TOLSTIKOV Alexander
Zhulebinskiy Bulvar 13-72
MOSCOW 109153al.tolstikov@gmail.com
Tel:+7-985/767 98 68
Fax:+7-495/648 73 32

TSGOEV Lyudvig
Kesaeva St. 121, Apt. 44
VLADIKAVKAZ

TSYRIN Sergey
Str. Gvardeyskaya, d.28-a
SOCHI Tel:+7-960/482 23 23
Mobile:+7-918/400 10 04

TURLAKOV Mikhail
Altufievskoeshosse 97, Apt. 164
MOSCOW tunmichail@gmail.com
Mobile:+7-903/722 01 35

VOROBEL Taras
Town Dolgoprudny 13/12-108
MOSCOW tvorobel@yandex.ru
Mobile:+7-910/433 56 73

YAKOVLEV Evgeny
Chujkova Street 1-92
KAZAN dfd2000@yandex.ru
Mobile:+7-917/264 48 56

YAROVINSKIY Oleg
Novocheremuschkinsraya Street49-412
MOSCOW yarovinsky@yandex.ru
Tel:+7-499/744 57 00
Mobile:+7-916/507 21 86

ZAKIROV Vitaliy
Agibalova Street 70-82
SAMARA vzakirov@pochta.ru
Tel:+8-917/111 04 35

ZALOZHNYKH Alexander
Str. Sovetskaya, d74, kv.8
BRYANSC

ZAYTSEV Ilya
Str. Stroiteley, d.6, korp.6, kv.65
MOSCOW Tel:+7-495/785 94 07
Mobile:+7-495/226 40 15

ZHAREKHIN Evgeny

Odinzovo, Mozhayskow sh, 130-66
MOSCOW

ZIATDINOV Renat
Krilatskaya Str. 31-1-226
MOSCOW

ZOTOV Alexander
Rubtsovskaya nab. 2-4
MOSCOW Tel:+7-095/926 4541
Mobile:+7-916/128 7673

Turkije

AKKAY Taskin
Inönü Cad. Kisla Yolu Akademi Is Merkezi
KÜCÜKYALI-ISTANBUL 81580Tel:+90-216/ 417 25 92
Mobile:+90-533/ 724 43 43
Fax:+90-216/ 366 44 85

AKUN Mustafa
Arhan Hasircibasi Cad. Dalay Apt. 68/4
KADIKOY-ISTANBUL aakgun@tientosports.com
Tel:+90-216/346 76 23
Mobile:+90-532/570 19 03
Fax:+90-216/373 22 71

ALTIPARMAK Batur
4, Cadde 95. Sokak No. 4/8 Yildiz
CANKAYA-ANKARA angora06@superonline.com
Tel:+90-312/441 4442
Mobile:+90-533/436 3617
Fax:+90-312/441 4424

ARGON Onur Ahmet
Meric Sok. No. 5A/9 K-3 Besteppe
ANKARA aonurargon@yahoo.com
Tel:+90-312/222 64 46
Mobile:+90-532/417 88 33
Fax:+90-312/222 00 47

ARICAN Yeter
Baglarbasi Soyak Sitesi C7 Daire - 10 Üsküdür
ISTANBUL yeterarican@hotmail.com
Tel:+44-790/302 77 20
Mobile:+90-532/353 73 77

ARICI Damla
Petrol Is Mah. Raman Sok No. 40/3
KARTAL-ISTANBUL gokselarici@hotmail.com

Tel:+90-216/306 50 17
Mobile:+90-533/357 45 92
Fax:+90-216/306 50 17

ARPACI Erdil Perpa
Tic. Merkezi B-Blok Kat 11, No. 1760
OKMEYDANI-ISTANBUL erdil.arpaci@easportif.com
Tel:+90-212/221 84 10
Mobile:+90-533/275 91 53
Fax:+90-212/221 84 11

ARPACI Osman Ergun
Caferaga Mah. Bahariye Cad. Geren Apt. 67/3
KADIKÖY-ISTANBUL 34710ergun.arpaci@arpacisports.com
Tel:+90-216/450 36 64
Mobile:+90-533/380 94 83
Fax:+90-216/338 86 64

ARSLAN Harun
ARP Sportmarketing International GmbH Georgstrasse 42
HANNOVER-GERMANY D-30159arslan@arp-sportmarketing.com
Tel:+49-511/368 4670
Fax:+49-511/368 46 77

AVCI Kazim
Via Turconi Nr. 5
MENDRISIO-SWITZERLAND CH-6850info@kazimavci.com
Tel:+41-91/630 00 87
Mobile:+90-533/380 00 53
Fax:+41-91/630 00 87

AYAS Kanat Mithatpasa Cad. No. 56/3
KIZILAY-ANKARA 06420kanatayas@tnn.net
Tel:+90-312/ 433 1260
Fax:+90-312/ 431 4770

AYDIN Ilker
Baki Hosdere Cad. Guzelkent Sokak
CANKAYA-ANKARA Tel:+90-312/441 36 90
Mobile:+90-532/412 88 78
Fax:+90-312/438 46 21

AZMAN Hakan
INTERMEN Sports Management Ltd. Co. Cetin Emec Bulvari, 4 Cadde, 73 Sokak No. 12/19 A
OVECLER-ANKARA 06690hakanazman@e-kolay.net
Tel:+90-312/ 284 92 83
Mobile:+90-532/ 235 33 77
Fax:+90-312/ 284 92 83

BAL Ayhan
Esentepe Mah. Emekli Subay Evleri
MECIDIYEKÖY-ISTANBUL ayhan@icccamp.org

Tel:+90-212/211 68 48
Mobile:+90-533/389 30 00
Fax:+90-212/211 68 48

BAS Musa
Kalkinma Mahallesi 3 Nolu Sokak 26/3
TRABZON musabas61@hotmail.com
Tel:+44-792/1195 232
Fax:+44-207/708 22 75

BAYINDIR Abdurrahim
Bjursätragatan 6 Lght 1310
STOCKHOLM SE 124 62info@bayindir.se
Tel:+90-324/328 98 87
Mobile:+46-707/339 215
Fax:+46-840/839 688

BAYINDIR Mehmet Bekir Cumhuriyet Mah. 1622 Sk.75 Yil Apt. Kat. 1 D.2
MERSIN-YENISEHIR bkrbyndr@gmail.com
Tel:+90-324/328 98 87
Mobile:+90-532/211 99 97
Fax:+90-324/239 25 11

BAYRAMOGLU Murat
Bilim Sk. No. 5 K.13 Sun Plaza Maslak-Sisli
ISTANBUL murat.bayramoglu@bfsa.com.fr
Tel:+90-212/366 02 05
Mobile:+90-532/564 19 54
Fax:+90-212/366 58 02

BELEK Hasan
Topselvi Mahallesi Toto sokak No. 6 Kartal
ISTANBUL hasanbelek@hotmail.com
Mobile:+90-532/322 25 25

BELGIN Okan Cemal
Goksuevleri Camlik Cad. C 50
BEYKOZ-ISTANBUL cemal_belgin@superonline.com
Tel:+90-216/465 05 67
Mobile:+90-532/314 49 48

BEZIRAY Onur
Galata Sarap Iskelesi Sok.
KARAKOY-ISTANBUL 34425onur@onurbeziray.org
Tel:+90-212/251 17 57
Mobile:+90-532/747 83 59
Fax:+90-212/244 09 84

BULUT Ahmet
Heiligkreuz 6 - Postfach 129
VADUZ-LIECHTENSTEIN FL-9490ahmetbulut@superonline.com
Tel:+42-323/581 81

Mobile:+90-532/636 80 83
Fax:+42-323/582 82

BULUT Taner
Golmen Management Company Strazburg Cad. No. 41/30
SIHHIYE tnrblt@yahoo.com
Tel:+90-312/231 59 64
Mobile:+90-533/ 571 17 49
Fax:+90-312/ 231 59 64

CAGLAYAN Erhan
Sancak Mahallesi Tiflis caddesi Sahinler sitesi
ANKARA Tel:+90-312/222 86 80
Mobile:+90-532/431 58 57

CALISKAN Ceylan
Yesilcemen Sok. Polat Tower Residence No. 4 D:52
SISLI-ISTANBUL ceylancaliskan@superonline.com
Tel:+90-212/ 266 74 93
Fax:+90-212/ 266 74 94

CALISKAN Mehmet
Ali Cukur Ambar MH. 42, CD. 453 SK Papatya Sitesi
ANKARA m-ali-caliskan@hotmail.com
Tel:+90-312/220 23 50
Fax:+90-312/220 23 50

CAM Tuncer
Dragoz Orhangazi Cad. Camlik Sok. No. 28/1 Kartal
ISTANBUL tcmenajer@yahoo.com
Tel:+90-216/383 27 05
Mobile:+90-532/656 48 41
Fax:+90-216/442 75 35

CANATAR Haluk
Kirserdar Sok. No. 63
VILLASEN FLORYA-ISTANBUL halukcanatar@hotmail.com
Tel:+90-212/662 12 97
Mobile:+90-533/244 16 17
Fax:+90-212/663 18 35

CEMEN Ogulcan
Eski Bagdat Cad. Yildirim Apt. 32/7
KÜCÜKYALI-ISTANBUL ogulcancemen@hotmail.com
Tel:+90-216/367 29 93
Mobile:+90-532/451 07 44
Fax:+90-212/245 44 22

CENGELCI Burak Ahmet
Hasim Cad. No. 87/4 Sokullu
DIKMEN-ANKARA burakcengelci@hotmail.com
Tel:+90-312/480 23 94

Mobile:+90-532/201 72 31

CETIN Mustafa
44. Cad 25/10 Cukurambar
ANKARA

CETINKAYA Hasan
Altintas Mah. Ozk Cd. Akkavak Sokak No. 46
ANTALYA hasan@cetinkaya.se
Tel:+90-242/354 09 07
Mobile:+90-532/257 31 42
Fax:+90-242/354 04 32

CINCIL Omer Adnan
Saygun Cad. Deniz Sitesi No. 36 A Blok K2
BESIKTAS-ISTANBUL omercincil@hotmail.com
Tel:+90-212/324 88 41
Mobile:+90-533/447 08 61
Fax:+90-212/324 88 47

COLAKOGLU Hasan
Kadir Bagdat Cad. No. 126/3 Feneryolu
KADIKOY-ISTANBUL star1990@hotmail.com
Tel:+90-216/550 79 10
Mobile:+90-532/311 65 56
Fax:+90-216/550 79 33

COSKUNER Akin
Ayazma Deresi Cad. Gayrettepe Mah. Aliye Neric Konak 7, No.3-Kat6
FULYA-BESIKTAS-ISTANBUL akin_coskuner@yahoo.com
Tel:+90-212/275 38 70
Mobile:+90-506/312 21 31
Fax:+90-212/275 38 69

CUHADAR Eyup
Barbaros Bulvan ABC Apt. No. 41/6 Besiktas
ISTANBUL eyup@akademisportif.com
Tel:+90-212/261 44 05
Mobile:+90-532/336 01 88
Fax:+90-212/227 09 80

DEMIR Adnan
Sint-Annaalan 163
GRIMBERGEN 1853demira1@hotmail.com
Mobile:+32-475/67 16 30
Fax:+32-2/261 18 29

DENIZ Kadir
Inonu Cad. No. 7 Gunep Plaza
ADANA avkadird@hotmail.com
Tel:+90-322/351 58 45

Mobile:+90-533/475 21 24
Fax:+90-322/351 97 35

DIPSAR Selman
Ist. Der. OSB 15, Yol 9-1-D Parsel Tuzla
ISTANBUL 34597selman@puntoes.eu
Tel:+90-216/394 27 73
Mobile:+90-533/659 73 68
Fax:+90-212/310 24 46

DOGRU Mustafa
Dokuz Eylül Meydani Hüdaverdi Is Merkezo K8 D15
IZMIR met_football@yahoo.com
Tel:+90-232/483 68 68
Mobile:+90-533/341 93 33
Fax:+90-232/483 38 18

EDIS Murat Hasim
Iscan Mah. Fevzi Cakmark Cad. Cilekci Apt. A
ANTALYA Tel:+90-242/248 10 04
Mobile:+90-555/380 15 76
Fax:+90-242/248 40 34

EGEMEN Engin
Bagdat Cad. Esen Apt. No. 197, D-3
SELAMICESME-ISTANBUL 34730enginegemen@hotmail.com
Tel:+90-216/359 24 95
Mobile:+90-533/339 46 72
Fax:+90-216/358 27 82

EGESEL Ali
PMH Astoria Kempinski Res. Buyukdere Cad. 127A, Ku1403
SISLI-ISTANBUL 34394aliegesel@gmail.com
Tel:+90-212/274 94 40
Mobile:+90-532/334 59 70
Fax:+90-212/274 94 41

ERENLER Aytac
Dundar Istanbul Zen Evleri No. 16
GÖKTÜRK-ISTANBUL 34077aytacerenler@yahoo.com
Tel:+90-212/322 37 42
Mobile:+90-532/216 94 17
Fax:+90-212/322 20 87

ERGIN Bulent
Caglar A. Adnan Saygun Cad. Belediye Sitesi Leylak
ISTANBUL Tel:+90-212/351 85 44
Mobile:+90-532/582 46 11
Fax:+90-212/351 86 64

ERTUG Murat

Baglar Mevkil Nestle Sitesi 105 D Blok D:10
YENIKOY-ISTANBUL muratertug@libero.it
Mobile:+90-532/352 69 14

FAFAL Serdar
SF Player Consulting Gaziosmanpasa Bulvari Hilton Center No. 7
IZMIR 35210SerdarFafal@hotmail.com
Tel:+90-232/445 07 17
Mobile:+90-532/508 36 25
Fax:+90-232/445 07 19

GENCCAN Muhammet
Ali Cumhuriyet Mah. Burak Sk. Genç Ishani
SAKARYA mail_1379@hotmail.com
Tel:+90-264/279 54 34
Fax:+90-264/279 52 20

GUCLU Baris
Cebesoy Sok. No. 16/9 Sahrayicedid
KADIKOY-ISTANBUL guclubarlscm@yahoo.com.tr
Tel:+90-216/363 01 45
Mobile:+90-532/254 98 60
Fax:+90-216/551 66 62

GULER Faruk
FSM Bulvari 73/9
NILÜFER BURSA faruk_guler1973@hotmail.com
Tel:+90-224/452 95 71
Mobile:+90-532/232 22 22
Fax:+90-224/452 95 71

GUROL Omer Selim
Yeytinoglu Cad. Sankonaklar B-11 D:12, Akatlar
BESIKTAS-ISTANBUL omerselimgurol@hotmail.com
Tel:+90-212/351 24 04
Mobile:+90-533/410 17 83
Fax:+90-212/260 77 53

GURSOY Bulent
Apt. 5/7 Mimar Sinan Mah. Alpasian Cad. Bakacak S
SAMSUN gursoybulent1975@hotmail.com
Tel:+90-362/230 91 12
Mobile:+90-532/330 33 53
Fax:+90-362/230 91 12

GUVEN Ali
Ekber Gazeteciler Mah. Hikaye Sokak, No. 7/4-D:4 Esentep
ESENTEPE -ISTANBUL 83000yapit@yapitinsaat.com
Tel:+90-212/ 216 71 54
Mobile:+90-532/ 311 52 93
Fax:+90-212/ 216 42 95

GUZEL Mehmet
Sedat Colak Ismail Sok. Yilmaz Apt. 23/3
SUADIYE-ISTANBUL Tel:+90-216/ 372 12 07
Mobile:+90-535/ 689 37 27

HALIS Mithat
Lortzing Str. 51
KÖLN 50931Tel:+49-172/536 42 43
Mobile:+90-533/627 31 80
Fax:+43-7242/206 900 10

HATUNOGLU Mebrur
Hanimeli Sok. No. 12/11
SIHHLYE-ANKARA 06430mebrur@gmail.com
Tel:+90-312/231 44 86
Mobile:+90-532/612 78 62
Fax:+90-312/229 42 22

HAYRAN Sedat
Kadir Aga Sok. Ünüvar Apt. 10/2 D:6
INSTANBUL shayran@yahoo.com
Tel:+90-216/302 30 00
Mobile:+90-542/698 19 07

HELVACIOGLU Mete
Etiler Kultur Mahallesi Suna sokak No. 82
BESIKTAS-ISTANBUL 34337meteh@euroasiafootballexpo.com
Tel:+90-212/263 32 71
Fax:+90-212/263 32 03

ICDUYGU Murat
Ankara Cad. Sükür Han No. 37, Adapazari
SAKARYA duygulariletisim54@hotmail.com
Tel:+90-264/271 81 51
Mobile:+90-532/654 56 74
Fax:+90-264/282 02 90

ILHAN Gokmen Ismail
Atalar Mah. Akti Sok. No. 30/4 Atalar
KARTAL-ISTANBUL gokmen.ilhan@superonline.com
Tel:+90-212/325 81 32
Mobile:+90-532/251 56 98
Fax:+90-212/270 74 31

KARPUZOGLU Dogan
Nuri Cayhane Sokak 12/2 Gaziosmanpasa
ANKARA Tel:+90-312/446 74 10
Mobile:+90-532/465 24 23
Fax:+90-312/446 75 31

KAYABUNAR Alpaslan

Inönü Cad. Kisla Yolu Akademi Is Merkezi
KÜCÜKYALI-ISTANBUL 81580Tel:+90-216/ 417 25 92
Fax:+90-216/ 366 44 85

KAZANCI Ceyhun
Ustundag Cad. Gedikoglu Apt. 41/4
KUCUKYALI-ISTANBUL Tel:+90-212/317 49 64
Mobile:+90-532/461 72 82
Fax:+90-212/317 49 65

KECECI Basri
Gokhan Korukent Yolu, Aydin Sok. Büyükhanli Levent Sit
ISTANBUL gokhankececi@valuefootball.net
Tel:+90-212/281 80 22
Mobile:+90-532/211 28 83
Fax:+90-212/325 71 97

KEMALOGLU Erdem
Alparslan Mah. Esref Bitlis Bul, Ozata Prestij Apt
KAYSERI Tel:+90-352/236 15 15
Mobile:+90-533/376 58 57

KILINC Abdullah
172B rue Maurice Jouaud
REZÉ F-44400akilinc@wandaoo.fr
Tel:+33-240/131 758
Mobile:+33-678/341 189

KING Kerim
Levazim Sitesi K-2Blok D23 Korukent Yolu
BESIKTAS 34340kingkerim@superonline.com
Tel:+90-212/266 04 24
Mobile:+90-533/715 63 17
Fax:+90-212/266 04 24

KIRKPINAR Engin 1593 Sok. No. 3/A Karsiyaka
IZMIR kirkpinarltd@hotmail.com
Tel:+90-232/348 33 00
Mobile:+90-532/448 17 63
Fax:+90-232/347 39 29

KIRKPINAR Orhan
Anadolu Cad. No. 45/A, K:1, D:1
BAYRAKLI-IZMIR orhankirkpinar@hotmail.com
Tel:+90-232/341 27 15
Mobile:+90-532/631 37 83
Fax:+90-232/345 13 96

KONYAR Erdem
Kirazli Baglar Sokak Ozyurt Apt. 27/2
YENIKÖY-ISTANBUL info@spiritisfootball.com
Tel:+90-212/352 10 63

Mobile:+90-533/861 07 02
Fax:+90-212/352 10 51

KURTEL Hasan
Jandarma Mektep Sok No. 16 D:7 Besiktas
YILDIZ-ISTANBUL kurtelhasan@hotmail.com
Tel:+90-212/258 93 11
Mobile:+90-533/612 81 79

KURTUL Mustafa
Serdar Serin Sok. No.3 Askent C Blok Kat.9 Daire:36
KADIKÖY-ISTANBUL mserdarkurtul@yahoo.com
Tel:+90-216/574 83 53
Mobile:+90-532/540 08 01
Fax:+90-216/574 83 55

LEFLEF Mehmet
Ferdi 3 Kisim O-9 Blok Daire:2 Ataköy
ISTANBUL ferdileflef@gmail.com
Tel:+90-212/661 58 88
Mobile:+90-532/273 77 22

MIDOGLU Hayrettin
Nisan Sok. No. 48/19 Dikmen
ANKARA 06680midoglu@tr.net
Tel:+90-312/ 428 09 67
Mobile:+90-532/ 482 83 22

OK Huseyin
Adalet Mah. 1593, 1 Sok, No. 63 Hasdemirler
IZMIR

OKUMUS Ekrem
Nadide Cikmaz Sk. Erkent Kooperatif D
MERTER-ISTANBUL Tel:+90-483/19 70
Mobile:+90-532/252 05 75

OKUTAN Metin
148, allée des Montfermeil
CLICHY -S-B / PARIS metin.paris75@hotmail.fr
Tel:+33-699/ 63 21 21
Mobile:+33-532/672
Fax:+33-9/5283 44 48

ONAL Erhan
Sportmar Ata 2 Sitesi A Kapisi Akasya Cad.1
CENGELKÖY-ÜSKÜDAR-ISTANBUL 34688erhanonal@sportmar.net
Mobile:+90-537/959 33 64

ONAY Yasar
Gultekin Coban Zildizi Sok. No. 3/2 Cankaya
ANKARA onay4sports@gmail.com

Tel:+90-312/467 56 40
Mobile:+90-532/618 06 06
Fax:+90-312/467 56 40

ORTA Serkan
Tuna Mah. 5530 Sk No. 2 Camdibi Merkez
IZMIR serkanorta2003@yahoo.com
Tel:+90-232/435 24 59
Mobile:+90-533/310 40 96
Fax:+90-232/364 19 12

OVALI Mehmet Ali
Atatürk San. Sitesi 2. Kisim 4013 Ada No. 1381
MASLAK 80670mehmetali@ovali.com.tr
Tel:+90-212/285 41 77
Mobile:+90-532/414 14 18
Fax:+90-212/285 41 78

OZDEMIR Gude Fazil
Günes Hotel Nadide Cad. Günay Sok. No. 10
MERTER-ISTANBUL gfazil@superonline.com
Tel:+90-212/483 30 30
Mobile:+90-533/634 77 77
Fax:+90-362/483 30 45

OZKAN Tolgahan
Cihannuma Mh. Serencebay Yokusu Cd. Mazharpasa Sk
BESIKTAS-ISTANBUL tolga_ozkan@hotmail.com
Tel:+90-212/324 55 15
Mobile:+90-533/962 70 37
Fax:+90-212/324 55 05

OZKULA Arin
Burhaniye Mah, Mesa Camilca Sitesi 11, Altunizade
ISTANBUL arinozkula@blueflagsports.com
Tel:+90-212/234 46 56
Mobile:+90-532/447 82 52
Fax:+90-212/234 46 56

OZLU Hakan
Cumhuriyet Mah. Dr. Kamil Sokak No. 44/C Adapazan
SAKARYA ozluhakan@hotmail.com
Mobile:+90-532/586 86 86

OZTURK Mehmet
2040 Sokak Pamukkale -6, 98 Giris D2
MAVISEHIR-IZMIR yasminfootballmng@hotmail.com
Tel:+90-232/324 68 51
Mobile:+90-533/814 52 52
Fax:+90-232/ 324 68 51

PETEK Remzi Ahmet

Refik Sok. Günes Apt. No. 16/9 Ciftehavuzlar
KADIKOY-ISTANBUL peterkremzi@yahoo.com
Tel:+90-216/478 11 78
Mobile:+90-532/281 28 17
Fax:+90-216/478 11 78

SAGIR Mustafa
Zafer Mah, Cumhuriyet Cad, Divitcioglu Sok, Apt. A
SAMSUN mustafasagir8@hotmail.com
Tel:+90-362/230 60 66
Mobile:+90-537/623 66 11
Fax:+90-362/230 80 01

SANCAKLI Erkan
Sancakli Menajerlik Has Center is Merkezi B1 Kule Kat:2 No. 101
E-5 ÜZERI BAHÇELIEVLER-ISTANBUL bilgi@sancakli.com
Tel:+90-212/ 442 16 00
Fax:+90-212/ 442 15 30

SAPAN Ali
Cumhuriyet Mah. Hanimeli Sok. Teras
BÜYÜKCEKMECE-ISTANBUL Tel:+90-212/873 11 29
Mobile:+90-532/665 19 05
Fax:+90-212/263 84 00

SELAMET Mustafa
Ecrument Ali Fuat Pasa Cad.
FENERBAHCE-ISTANBUL Tel:+90-212/612 65 50
Mobile:+90-533/685 24 75
Fax:+90-212/501 22 68

SEN Hayati Fener
Mah. Eski Lara Cad. 1961 Sok. No.7 Yesim Apt
ANTALYA Tel:+90-242/323 51 32
Mobile:+90-532/274 23 56

SIMSEK Bariscan
1 Ulus T.H.Y. Sit. Sokak Sayhan Sitesi C-B-10
BESIKTAS-ISTANBUL bcsimsek@uol.com.br
Tel:+90-212/327 71 16
Mobile:+90-530/592 72 11

SURMEN Ozgur
Tunus Cd. 6/23 Kavaklidere
ANKARA ozgursurmen@hotmail.com
Tel:+90-312/438 46 34
Mobile:+90-533/349 59 22
Fax:+90-312/417 14 03

TEMIZ Hamdi
Siyavuspasa Mah. Fetih Cad No. 93/4
ISTANBUL hamidotemiz@mynet.com

Tel:+90-212/573 70 34
Mobile:+90-535/600 50 55
Fax:+90-212/573 70 39

TOROS Erk
Kamil Hosdere Cad. Cankaya Evleri Apt. Bina, E Blok
ANKARA erk@erktoros.com
Tel:+90-312/441 83 11
Mobile:+90-533/569 57 17
Fax:+90-312/490 40 60

TUNCSOY Ali
Orcun Alkent 2000 Sitesi A 57/15 Büyükcekmece
ISTANBUL atuncsoy@hotmail.com
Tel:+90-212/889 21 86
Mobile:+90-532/717 40 53
Fax:+90-212/292 24 38

TURHANGIL Huseyin
Cenk Ilkbahar Mah. 298 Sok. No. 4
ORAN-ANKARA 06100hcturhangil@ehamanagement.com
Tel:+90-312/491 35 23
Mobile:+90-533/351 91 33
Fax:+90-312/491 83 19

TURKER Deniz
Unalan Mah, Baraj Yolu Sok, Ninho Trio Sit A14
ISTANBUL Mobile:+90-532/684 55 88

USTUN Tarik
Angora Sport Management Ltd. Turan Günes Bulvan No. 43/7
ANKARA 06550ustantarik@yahoo.com
Tel:+90-312/ 443 04 90
Mobile:+90-532/ 684 47 07
Fax:+90-312/ 440 07 99

UZEL Ilker
Galericiler Sitesi No. 53 Izmit
KOCAELI Iluzel@hotmail.com
Tel:+90-262/335 52 90
Mobile:+90-532/765 33 47

UZUN Omer
Koray Karanfil Cad. Yolal Sok. No. 12 Levent
ISTANBUL omeruzun@lobby-pr.com
Tel:+90-212/284 63 63
Mobile:+90-532/765 13 13
Fax:+90-212/284 88 00

VARDAR Riza
Istiklal Mah, Taranci Sok No. 3, D-3 Serdivan
ADAPAZARI Tel:+90-264/278 51 49

Mobile:+90-542/834 19 07
Fax:+90-264/281 44 33

VARLIK Mehmet
Globall Football Agency Dr. Ismail Bey Cad. No. 9/A
BOZUYUK BILECIK globall.fa@gmail.com
Tel:+90-228/315 14 48
Mobile:+90-532/349 34 89
Fax:+90-228/314 29 41

VATANSEVER Gokhan
Selimzade Mah. Okul Sok. Cinar Apt. No. 2/9
YILDIRIM-BURSA gokhanvatansever@hotmail.com
Tel:+90-224/364 20 45
Mobile:+90-530/391 91 54
Fax:+90-224/364 20 45

YAMANOGLU Behic
Kemal Elgin Bulvan No. 43
MARMARIS-MUGLA behicy@ttnet.net.tr
Mobile:+90-532/615 29 34

YARAR Ali Togutay
Müderris Rüstü Salih Bey Sok. Huzur Apt. 4/10
ULUS-ISTANBUL tyarar@sportship.net
Tel:+90-212/351 34 80
Mobile:+90-532/423 51 41
Fax:+90-212/351 99 22

YAVASGUL Murat
Erdem Cad. No. 204 K:1, D:2
BUCA IZMIR metfutbol@hotmail.com
Tel:+90-232/442 06 78
Mobile:+90-532/295 54 86
Fax:+90-232/441 73 78

YAYLA Mustafa
Gorkem Hareket Sitesi 15. Blok Daire 3 Etiler
ISTANBUL mgyayla@hotmail.com
Tel:+90-212/287 92 03
Mobile:+90-532/522 58 28
Fax:+90-212/257 54 20

YILDIZ Muhammet
Ikbal 12 Cad. 33 Sok. Elif Sitesi No. 1/56 Demetevler
ANKARA miyildiz@yahoo.com
Tel:+90-312/336 89 29
Mobile:+90-555/721 39 89

YILMAZ Ferruh
Zaviye Yokusu Sok. Ibrahim Aga Mahallesi
KADIKOY-ISTANBUL ferruhyilmaz@rocketmail.com

Tel:+90-216/545 23 83
Mobile:+90-532/644 44 45

YUKSEK Ilhan
Biskek Cad. 83. Sokak No. 4/16 Emek
ANKARA force1@ttnet.net.tr
Tel:+90-312/221 09 70
Mobile:+90-533/373 05 85
Fax:+90-312/221 39 15

ZEYBEK Ahmet Ozan
Zubeyde Hanim Cad. No. 112/15 Karsiyaka
IZMIR ozan@ozanzeybek.com
Tel:+90-232/465 18 85
Mobile:+90-532/337 71 04
Fax:+90-232/464 32 88

Oekraïne

ALIBAYEV Sefer
46 Zlatoustovskaya Street - Appt. No. 17
KIEV **alibaevs@mail.ru**
Tel:+380-44/203 58 81
Mobile:+380-50/311 58 81

ANDROSOVYCH Vasyl
14-e Koltsov Ave, App. 336
KIEV UA-04194**androsovych-v@ukr.net**
Tel:+380-44/585 99 22
Mobile:+380-67/501 66 22
Fax:+380-44/531 90 45

BATSA Sergii
8 Molodizhna Str., App. 10
BLYZHNIE, VOLNOVASKII DIST. Mobile:+380-95/025 99 90

BILEYCHUK Andrew
52 Gonchara Street, Office No. 73
KYIV 01054**bileychuk@rambler.ru**
Tel:+380-44/240 79 16
Mobile:+380-50/462 79 16

BRATCHYKOV Igor
44 Shevchenko Avenue
DONETSK **doningol@mail.ru**
Tel:+380-62/386 88 20
Mobile:+380-50/980 66 77
Fax:+380-62/386 88 20

DMYTRASHKO Sergiy

9 Segedska Street - App. No. 16
ODESA Serge22011960@yahoo.com
Tel:+380-48/787 56 82
Mobile:+380-67/482 15 92
Fax:+380-48/263 82 79

DOMORATSKYY Oleh
5, I. Kavaleridze Street, App. 45
LVIV UA-79066dofa2008@ukr.net
Tel:+380-67/712 11 28

FEDOTOV Vitalii
2, Myru Street, app 10
ZHOVNTEVE-NOVOVOLYNSKYI DISTRICT-VOLYN

FOMIN Viktor
19, 60 Years of October Ave, App. 37
MOSCOW Tel:+7-495/245 71 99
Mobile:+380-50/330 83 04

GALINSKY Vitaly
20/22 Lesi Ukrainky Avenue, App. No. 112
KYIV Tel:+380-67/231 00 44
Mobile:+380-67/235 63 76

GALUSHKO Denys
1/1 Starokonstyantynivske Highway, Office No. 50
KHMELNYTSKYI Tel:+380-382/785 035
Mobile:+380-67/232 47 19
Fax:+380-382/785 035

GELEI Iaroslav
39 Kosmonavtiv Street, app 80
VINNYTSYA GLYUZ Myroslav 9a Dniprovskaya Quay, App. No. 403
KIEV Tel:+380-44/550 32 95
Mobile:+380-67/720 29 16
Fax:+380-44/550 32 95

GORBENKO Iurii
70 Vorontsova Ave., App. 1
DNIPROPETROVSK Mobile:+380-67/694 24 24

GULORDAVA Mykhailo
25 Dnipropetrovcka Str.
KHARKIV Tel:+380-50/343 40 40

GULYAMOV Bogdan
33 Lenin Street
DNIPROPETROVSK UKRinfo@bcd-sport.com
Tel:+380-56/370 53 33
Mobile:+380-67/565 82 41
Fax:+380-56/370 53 33

HUSHCHYN Valentyn
14 M. Lushpy Ave., App. 52
SUMY UA-40034agencija.pilka@onet.eu
Tel:+48-514/238 424
Mobile:+380-63/393 91 46
Fax:+48-564/940 432

KAGANOV Vadym
1-1 Poliova Square, App. 89
ZHYTOMYR UA-10009Tel:+380-67/405 50 11

KARYAKA Eugene
23, Gaz 'Pravdy' Street, app 52
ORDZHONIKIDZE KATSMAN Volodymyr 8 Mechnikiv Street, Off. No. 58
KIEV UA-01133vkatsman28@gmail.com
Tel:+380-44/246 45 27
Mobile:+380-67/463 12 11
Fax:+380-44/246 45 27

KHRAPACH Sergiy
33 Lgovska Street, Office No. 2
KHARKIV Mobile:+380-50/633 19 78

KLYUCHYK Sergiy
15 Nagnibedy Street - App. No. 17
ZAPORIZHZHYA Tel:+380-61/271 88 15
Mobile:+380-50/592 04 55

KONOVALOV Volodymyr
3, 30 Rokiv Peremogy Street
NOVOKAIRY-BERISLAVSKII DISTRICT UA-74362Tel:+380-67/652 00 11

KOROBKO Yuriy
37 Serpneva Street 11
SUMY yuko63@list.ru
Tel:+380-44/79068 77049
Mobile:+380-50/660 5711

KOSHELNYK Valentyn
113-93 Kovelska Street
VOLODYMR-VOLYNSKYI

KOSTENKO Gennadii
4 Dnipropetrovska Str., App. 224
ORDZHONIKIDZE-ZAPORIZHIA Mobile:+380-67/395 58 43

KRASNIKOV Oleksiy
7 Matyushenko Street - App. No. 15
KHARKIV

KRYVENKO Igor

49 Radgospna Street
GOSTOMEL Mobile:+380-67/440 83 98

KULESHEVYCH Oleksandr
8 Sorochinska Street - App. No. 56
LVIV Tel:+380-32/272 63 90
Mobile:+380-50/315 27 02
Fax:+380-32/272 63 90

KUZMENKO Oleg
110-A Chkalova Str., App. 167
MYKOLAIV Tel:+420-77/596 76 60

LAMTYUGIN Sergiy
97-b Bespalova Street, App. 21
SIMFEROPOL Tel:+380-652/690 391
Mobile:+380-66/281 05 68

LYUNDOVSKYY Oleksiy
78 Smilyanska Street, Office No. 217
CHERKASSY Tel:+380-472/451 192
Mobile:+380-50/313 78 40
Fax:+380-472/451 192

MARACH Ivan
14A Bazhan Avenue - Office Nr. 2A
KYIV **info@socceragent.com.ua**
Tel:+380-44/502 04 00
Fax:+380-44/ 502 04 55

MAVRENKOV Oleg
42, Gagarin Street, App. 65
SIMFEROPOL UA-95043**omavrenkov@yandex.ru**
Tel:+380-50/397 02 81
Mobile:+380-50/284 01 59
Fax:+380-652/511 151

MAYZUS Stanislav
21 Nechui-Levitskogo Street, App. 40
POLTAVA

MIRUS Viktor
4/11 Big Berdichevska Street, App. 17
ZHYTOMYR Tel:+380-412/225 786
Mobile:+380-67/410 14 47
Fax:+380-412/225 786

NEMESHKALO Vladyslav
8 Prymakova Street, Office No. 29
POLTAVA Mobile:+380-50/313 54 91

NESTERENKO Kostyantyn

5a Tereschinkivska Street
KIEV **Kostya@ecocom.com.ua**
Tel:+380-44/495 24 94
Fax:+380-44/278 60 42

ODNOVYUNOVA Tetyana
Shevchenko Street - Office No. 239
SUMY **odnovyunovat@mail.ru**
Tel:+380-542/272 351
Mobile:+380-67/682 14 69
Fax:+380-542/272 351

OKSIMETS Andrii 35-24 Naukova Str. App. 180
KIEV Tel:+380-98/546 88 12

ONYSHCHENKO Denys 17 Panasa Myrnogo Street 93
KIEV Tel:+380-95/402 87 45

OTIASHVILI Gabriel
20, 50 Let Oktyabrya Street, app 63
LUGANSK

PALAMARCHUK Igor
34/36 Vyborgska Street
KYIV **info@inter-football.com**
Tel:+380-44/241 9888
Mobile:+380-44/539 3011
Fax:+380-44/241 9886

PERUN Igor
126-V Petrovskogo Str, App. 70
KIROV-DONETSK REGION Tel:+380-67/620 07 33

PLAKSYTSKYI Andrii
27, Belogorodskaya Street, App 61
BOYARKA Tel:+380-44/406 31 29

POKOTYLO Anatolii
11 Druzhby Street, App. 18
ZHYTOMYR UA-94016Tel:+380-67/643 05 83

PREDYBAYLO Yuriy
65 Traktorobudivelnykiv Avenue, Office No. 121
KHARKIV 61120Mobile:+380-67/572 90 02

SAMOTKAN Yuriy
6 Karbyshev Street, App. 27
STAKHANOV-LUGANSK REG. UA-94016**samotkany@ukr.net**
Tel:+38-67/578 53 33

SAMOYLENKO Valeriy

20 Chekhov Street
KHMELNYTSKYI UA-29000valerasam@gmail.com
Tel:+380-67/485 64 07

SHEPELENKO Ivan
19 Grigorenko Street - Appt. No. 266
KIEV ivan_shepelenko@ukr.net
Tel:+380-44/570 25 63
Mobile:+380-67/449 21 48
Fax:+380-44/570 25 63

SKOROPASHKIN Illia
37 Miloskavskogo Street, App. No. 34
KYIV Tel:+380-44/535 67 55
Mobile:+380-50/353 62 05
Fax:+380-44/535 67 55

SOMKA Oleh
1/2 Lunacharskogo Street - Appt. No. 320
KIEV Mobile:+380-67/365 17 49

SOSENKO Kostyantyn
80 Nikolsko-Slobodskaya Street 6
KYIV sosenko@ukr.net
Tel:+380-44/516 6006
Mobile:+380-67/936 4817
Fax:+380-44/516 6006

STEFANSKYI Maksym
12 Marshall Grechko Street, App. 126
KIEV Tel:+380-44/427 00 49
Mobile:+380-50/414 53 88
Fax:+380-44/409 21 89

TRYHUBOV Anatoliy
23, Shevchenko Avenue, App. No. 34
SUMY Tel:+380-542/253 631
Mobile:+380-50/612 72 62

VENGLINSKYI Oleksandr
8 Dyachenko Street - App. No. 36
KIEV Tel:+380-44/564 81 21
Mobile:+380-67/506 65 58

YATSUN Oleksandr
15 Frunze Street - Appt. No. 1
SIMFEROPOL 95017agent@footballopen.com
Tel:+380-652/577 494
Mobile:+380-50/344 74 94

YESIN Yevgeniy

Marshall Sudets Street, Office No. 132
DNIPROPETROVSK 49106Esin@ua.fm
Tel:+380-56/ 370 66 65
Mobile:+380-50/579 33 26
Fax:+380-56/370 66 65

ZASYADVOVK Artem
15/46 Lavrukhin Street, App. 444
KYIV Tel:+380-44/547 24 26

ZINCHENKO Evgen
3-A Tymoshenko Street, App. 96
KIEV Mobile:+380-93/832 40 14

ZOSIMENKO Kostiantyn
49 Geroiv Pratsi Street, App. 112
KHARKIV UA-61129Tel:+380-96/332 94 09

ZVIR Oleh
59 Naukova Street, App. 70
LVIV UA-79053o_zvir@ukr.net
Tel:+380-50/539 01 01
Mobile:+380-322/216 666