

How to Become a Football Agent

چگونه یک کار گزار فوتبال شویم

FOREWORD BY ROBERT PIRES

پیشگفتار توسط رابرت پیرس

Looking back on my career, I was fortunate enough to be part of some legendary events and teams, from being a member of Arsenal's 'Invincibles', to World Cup victory with France in 1998. During such moments, it is sometimes difficult for players to take everything in and plan for the years ahead. It's easy for professionals in any sport or age-sensitive industry to forget that in a few years' time things won't be the same. That why, for me, although agents and intermediaries played an important part in my footballing career, they are equally (if not more) important now the glory years are over.

~~با نگاهی به زندگی حرفه ای خودم، متوجه می شوم چقدر خوش شانس بودم که بخشی از این رویداد های بزرگ و همچنین عضو تیم های افسانه ای باشم، از آرسنال شکست ناپذیر گرفته تا قهرمانی جام جهانی با تیم ملی فرانسه در سال ۱۹۹۸ با نگاهی به دوران حرفه ای خود، پی می برم به اندازه کافی خوش شانس بودم که بخشی از برخی رویدادها و تیم های افسانه ای باشم، از عضویت در تیم "شکست ناپذیران" آرسنال تا قهرمانی در جام جهانی فرانسه در سال ۱۹۹۸.~~

~~در چنین شرایط، برای بازیکنان سخت می شود که همه چیز را در نظر بگیرند و برای سال های آینده برنامه ریزی کنند. حرفه ای های صنعت ورزش و یا هر صنعت حساس به سن افراد، می دانند با بالا رفتن سن شرایط همیشه یکسان نیست. به همین دلیل کارگزاران و واسطه ها نقش مهمی را در دوران حرفه ای فوتبال من داشتند، و البته که الان در سال های طلایی نیستم شاید هم این نقش پر رنگ تر شده باشد. در این موقعیت ها، گاهی اوقات برای بازیکنان دشوار است که همه چیز را در نظر بگیرید و برای سال های آینده برنامه ریزی کنند. همه حرفه ای ها در هر ورزشی یا افرادی که در صنعت های مشابه مشغول به کار هستند، که در آنها شرایط سنی مهم است، آگاه می باشند که چند سال دیگر همه چیز مثل قبل نخواهد بود. به همین دلیل است که برای من، اگرچه عوامل و کارگزارها نقش مهمی در حرفه فوتبالی ام داشتند، اما اکنون سال های طلایی من به پایان رسیده است.~~

As I said, when you're playing **week in, week out**, the feeling is incredible, but once you retire players have to be aware that much of this stops. No longer are you signed to a playing contract with a club, and you soon realise that you have more free time despite still being young when compared to the retirement age of other professions.

همانطور که پیشتر گفته بودم، وقتی که شما هفته به هر هفته بازی می کنید احساس شگفت انگیزی دارید، اما باید بدانید یک روز بازنشست می شوید و آگاه باشید که یک روز همه چیز می ایستد متوقف می شود . طولی نمی کشد که دیگر شما با یک باشگاه هیچ باشگاهی قرارداد امضا نمی کنید و خیلی زود متوجه می شوید که در جوانی و زودتر از بقیه مشاغل بازنشست شده اید .

This is why being represented by a forward-thinking agent is key for me. Having an agent who knows how to conduct business and create exciting opportunities both related and unrelated to football is so important.

به همین دلیل داشتن کارگزار آینده نگر برای من با اهمیت است نقش کلیدی دارد . داشتن یک کارگزار که بداند چگونه کسب و کار را هدایت کند و فرصت های جذاب مرتبط و غیر مرتبط با فوتبال را ایجاد کند، که می داند چگونه تجارت کند و فرصت های شغلی هیجان انگیز مرتبط و غیر مرتبط با فوتبال ایجاد کند بسیار مهم است . بسیار مهم است .

Currently, I remain very close with my friends at Arsenal. Representing the club I once played for as an ambassador is something I'm proud to do. Whilst travelling the world on behalf of the Arsenal brand, I am able to engage with fans from different regions who I could never have met during my playing days. Also, it gives me the opportunity to increase my network of contacts across the globe, which could potentially be beneficial for projects that I am involved in. Whether you're a former player, an agent or a business person, this is the type of mentality that can be really advantageous to adopt. Aside from my ambassadorial role at Arsenal, I am also proud to have partnered with some great brands. Again, working alongside these international companies and taking part in legends tournaments gives me the chance to travel to places and meet people in a way that would otherwise not be possible.

در حال حاضر من با دوستانم در آرسنال رابطه بسیار صمیمی دارم. معرفی باشگاهی که زمانی به عنوان سفیر برای بازی میکردم باعث افتخار است . وقتی به نمایندگی از برند آرسنال سفر می کنم ، میتوانم با طرفدارانی از مناطق نقاط مختلف دیدار کنم که هرگز در دوران بازیگری دورانی که یک بازیکن فوتبال بودم، نمی توانستم ملاقاتشان کنم . همچنین این فرصت را به من می دهد تا شبکه ارتباطات خودم را در سراسر جهان گسترده تر کنم گسترش دهم و به طور کارآمدی برای پروژه هایی که در آن ها درگیر شرکت هستیم دارم نیز مفید می باشد . چه شما یک بازیکن بازنشسته باشید ، چه کارگزار و یا یک تاجر ، این نوع طرز تفکر واقعاً سودمند است که میتوانید آن را اتخاذ کنید . چه یک بازیکن سابق فوتبال، یک کارگزار یا یک فرد تجاری باشید، این نوع ذهنیت و طرز تفکر شما هست که می تواند واقعاً سودمند باشد. گذشته از نقش سفیر بودنم در آرسنال ، افتخار میکنم که با برخی برند های بزرگ نیز همکاری کرده ام . کار کردن در کنار این شرکت های بین المللی و شرکت در تورنمنت های افسانه ای باز هم این فرصت را برایم فراهم می کنند که با سفر به این مکان ها مردم را به شیوه ای ملاقات کنم که در غیر این صورت برایم امکان پذیر نمی بود. کار کردن در کنار این شرکت های

بین‌المللی و شرکت در مسابقات افسانه‌ها، شانس سفر به مکان‌ها مختلف و ملاقات با مردم را باز هم برای من فراهم می‌کند، که در غیر این صورت ممکن نبود.

I also now have more time to work with charities and be part of some amazing campaigns. I've realised that, with my platform, I have a unique opportunity to raise awareness and give back in way that I never thought would have been feasible when I was growing up. There are so many remarkable organisations in France, the UK and all over the world that work tirelessly for far bigger causes than football. Of course, football is my love, my passion, but at the end of the day some things are bigger than sport. Representing these great charities and supporting their effort is something I'm proud to do.

اکنون زمان بیشتری برای کار با مؤسسات خیریه دارم و بخشی از چند کمپین شگفت‌انگیز هستیم. با برنامه‌ای که داشتم، متوجه شدم من یک فرصت استثنایی برای افزایش درک و آگاهی به دست آوردم که در دوران رشد و جوانی هرگز فکر نمی‌کردم امکان پذیر باشد. تعداد قابل توجهی سازمان با اهداف بسیار بزرگ‌تر از فوتبال و به طور خستگی‌ناپذیری در فرانسه، بریتانیا و سراسر جهان فعالیت می‌کنند. البته که فوتبال شور و اشتیاق و عشق من است، اما در نهایت بعضی موضوعات بزرگ‌تر از ورزش هستند. کمک به این خیریه‌های بزرگ و حمایت از تلاش آن‌ها کاری است که من به انجام آن افتخار می‌کنم. همچنین اکنون زمان بیشتری برای همکاری با مؤسسات خیریه و شرکت در کمپین‌های شگفت‌انگیز دارم. من متوجه شده‌ام که با برنامه ریزی و تفکرات جدید خود، فرصتی منحصر به فرد برای افزایش آگاهی و ارائه آن به روشی دارم که هرگز فکر نمی‌کردم در زمان رشد امکان پذیر باشد. در فرانسه، بریتانیا و سراسر جهان سازمان‌های قابل توجهی وجود دارند که به طور خستگی‌ناپذیر برای اهداف بسیار بزرگ‌تری از فوتبال کار می‌کنند. البته فوتبال عشق و علاقه من است، اما در نهایت برخی چیزها بزرگ‌تر از ورزش هستند. نمایندگی این مؤسسات خیریه بزرگ و حمایت از تلاش آنها کاری است که من به انجام آن افتخار می‌کنم.

So, you may be thinking, where does the world of football agency and this book fit in with all I've said?

خب شاید فکر کنید کجای این کتاب با دنیای نمایندگی فوتبال و با تمام چیزهایی که من گفتم متناسب است؟ بنابراین شاید به این مسئله فکر کنید چه ارتباطی این کتاب با کارگزاری فوتبال و تمام چیزهایی که من گفتم دارد؟

Without proper representation, it is difficult to organise and arrange of all the ventures and projects that footballers and ex-footballers are part of. Of course, agents are normally discussed when big transfers or contracts are negotiated, but that is no longer the area where I need a strong team supporting me.

بدون وجود نمایندگان مناسب، سازماندهی و ترتیب دادن همه سرمایه‌گذاری‌ها و پروژه‌هایی که فوتبالیست‌ها و بازیکنان بازنشسته بخشی از آن هستند، دشوار است. البته که هنگام مذاکره برای نقل و انتقالات یا ارتباطات بزرگ حرف از

~~نمایندگان به میان می آید، اما این کارها دیگر حوزه ای نیست که من به یک تیم قدرتمند برای حمایت از من نیاز داشته باشم. بدون کارگزاران مناسب، سازماندهی و ترتیب همه سرمایه گذاری ها و پروژه هایی که فوتبالیست ها و فوتبالیست های سابق بخشی از آنها هستند، دشوار است. البته، زمانی که نقل و انتقالات یا قراردادهای بزرگ مذاکره می شود، معمولاً پای کارگزاران به میان می آید. اما این دیگر حوزه ای نیست که نیاز به حمایت یک تیم قدرتمند و بزرگ از خود داشته باشم.~~

Working with a small team of trustworthy, loyal and well-connected agents and business people is my preferred way of going about my career after football. Surrounding myself with like-minded people that I have faith in to help me grow, and also to have my back and be honest with me at all times. The best agents are the ones that know these types of relationships don't grow overnight. They are the ones that aren't focused on money and short-term success, but instead want to be working with me for years and years. Sharing is important, and you have to realise that in order to create and build successful projects, you need to work with like-minded people. In my experience, this always comes back to one key quality. Trust. Without a trusting relationship, success is not possible.

کار کردن با یک تیم کوچک قابل اعتماد ، کارگزاران وفادار و انسان های اهل تجارت ، ترجیح من برای دوران بعد از فوتبال است . خودم را با افراد هم فکری که به آن ها ایمان دارم احاطه می کنم تا به رشد من کمک کنند ، ~~همچنین تا~~ حامی من بوده و ~~در همه زمان ها همیشه~~ با من صادق باشند. بهترین کارگزاران آن هایی هستند که می دانند این نوع روابط یک شبه رشد نمی کنند. ~~آنها کسانی هستند کسانی~~ که روی پول و موفقیت های کوتاه مدت تمرکز ندارند اما در عوض ~~میخواهند~~ ~~تمایل دارند~~ سال های متمادی با من همکاری داشته باشند . شراکت مهم است ، و شما باید درک کنید که برای ایجاد و ساخت پروژه های موفق ~~باید با افراد همفکر خودتان کار کنید نیازمند کار کردن با افرادی هستید که با شما هم فکر باشند~~ . طبق تجربه من این سطح از کیفیت روابط از یک راه به دست می آید " اعتماد "، بدون اعتماد کردن در یک رابطه موفقیت غیر ممکن است .

INTRODUCTION

معرفی مقدمه

Welcome to the second edition of *How to Become a Football Agent: The Guide*.

به ویرایش دوم کتاب نحوه تبدیل شدن به یک کارگزار فوتبال چگونه یک کارگزار فوتبال شویم؟ خوش آمدید : راهنما.

To those who have read the first edition, and to those who have not, we hope we can help you on your journey to becoming a football agent (or intermediary, as they are also called) and developing into one of the best in the business.

برای کسانی که نسخه اول را مطالعه کرده‌اند، همچنین برای آن‌هایی که مطالعه نکرده‌اند، امیدواریم که بتوانیم به شما در سفر برای تبدیل شدن به یک کارگزار فوتبال (ایجنت یا واسطه نیز نامیده می‌شوند) و تبدیل شدن به یکی از بهترین‌ها در این کسب و کار کمک کنیم.

Whilst the core principles and content of the first edition remain in this book, we've added more chapters, more practical guidance and advice, and more views of top agents around the world. In addition, in order to give you a greater insight into the workings of the profession, example contracts pertinent to the world of football agency can be found towards the end.

علاوه بر محتوای اصلی چاپ اول ما فصل‌های بیشتر، راهنمایی‌ها و توصیه‌های عملی‌تر و دیدگاه‌های بیشتری از نمایندگان ارشد کارگزاران برتر در سراسر جهان را اضافه کردیم. به علاوه برای دادن بینش بیشتر به شما در مورد طرز کار این حرفه، نمونه قراردادهای مربوط به سازمان جهانی فوتبال را در پایان قرار دادیم.

Although this book aims to be of obvious benefit to football agents, both future and current, the guidance found within extends far beyond the game of football, or even sport. Whether it's tennis, rugby or basketball, the advice and know-how of dealing with professional athletes ultimately remains common. Similarly, the ideas relating to social media, marketing, and dealing with a client's friends and family remain relevant if you're dealing with musicians, actors or entertainers of any kind.

اگرچه هدف این کتاب کمک واضحی آشکار به کارگزاران فوتبال هم در آینده و هم در حال حاضر می‌کنند است. اما راهنمایی‌های که درون آن یافت می‌شود موجود در آن بسیار فراتر از فوتبال بازی فوتبال و یا حتی ورزش است. چه تنیس باشد، چه راگبی و چه بسکتبال، این توصیه‌ها و دانش نحوه برخورد با ورزشکاران حرفه‌ای است که در پایان باقی می‌ماند نهایتاً این توصیه‌ها و دانش، نحوه برخورد با ورزشکاران حرفه‌ای است. به همین ترتیب ایده‌های مربوط به رسانه‌های اجتماعی، بازاریابی و تعامل با دوستان و خانواده موکلان، در صورتی که در زمینه‌های دیگر فعالیت دارید دیگری بطور مثال کارگزاران گزاری نوازندگان، بازیگران و یا هنرمندان ازیا هر گروه دیگر سرکار دیگری فعالیت داشته باشید مرتبط است.

Back to the world of football, and our plan to change how the business looks on the outside, and operates on the inside, remains firm and resolute. There's no hiding that agents have a bad reputation in society, characterised as greedy business people that simply make a living off the talent of another individual, taking their share of the large amounts of money that players seem to earn.

~~به دنیای فوتبال برگردیم، برنامه ما با عزمی راسخ مصمم است که بر اساس تغییر شکل ظاهری کسب و کار و عملکرد داخلی آن عمل کند. نمیتوان پنهان کرد که کارگزاران از شهرت بدی در جامعه برخوردارند، به عنوان تاجر حریص شناخته می شوند و به سادگی با استعداد فرد دیگری امرار معاش می کنند، و سهم خود را از مقادیر زیادی پول که به نظر می رسد بازیکنان آن را به دست می آورند، می گیرند. و برنامه ما برای تغییر ظاهر کسب و کار، و عملکرد درونی آن، محکم و راسخ می باشد. هیچ کتمانی وجود ندارد که کارگزاران در جامعه شهرت بدی دارند و به عنوان افراد تاجر حریص شناخته می شوند که صرفاً با استعداد یک فرد دیگر امرار معاش می کنند و سهم خود را که ظاهراً از دستمزد گزاف بازیکنان است، بدست می آورند.~~

Whilst this book will educate you on how to become a successful football agent, it additionally hopes to go some way towards getting rid of the aforementioned perception. Football agency is in many ways just like any other type of business or client-based service. Those who are out to get the best deal for themselves will eventually become unstuck, and those who try to secure the best deal for their client will prevail.

ضمن اینکه این کتاب به شما آموزش خواهد داد چگونه به یک کارگزار فوتبال پر آوازه تبدیل شوید، علاوه بر این امیدوار است راهی فراتر از این مرزهای ذکر شده برای شما پیدا کند. آژانس (سازمان) فوتبال از بسیاری جهات درست مانند هر نوع کسب و کار یا ~~خدمات دیگر تجارت دیگری~~ مشتری محور است. کسانی که می خواهند بهترین معامله را به نفع خود انجام دهند در نهایت شکست خواهند خورد اما کسانی که تلاش می کنند بهترین معامله را برای موکل خود تضمین کنند، پیروز خواهند شد.

The book is structured in an easy-to-read format that hopes to provide these clear and constant messages and pieces of advice throughout. Being split into seventeen chapters, the second edition provides a more coherent journey from start to finish. By breaking each chapter down into smaller sections, we hope to enable you to look up a particular element of football agency with relative ease at a later date, and this makes it a book that will be accessible to anyone, at any time.

این کتاب به شکلی آسان برای خواندن نوشته شده است و امیدوار است پیام ها و توصیه های روشن و ثابت را در سراسر جهان ارائه دهد. ویرایش دوم، که به هفده فصل تقسیم شده است، سفر منسجم تری را از ابتدا تا مقصد فراهم می کند. با تجزیه هر فصل به بخش های کوچک تر، امیدواریم شرایطی را فراهم کنیم که در آینده در صورت احتیاج به یک موضوع

ویژه مرتبط با کارگزاری فوتبال آن را با یک نگاه در کتاب پیدا کنید، و باعث می شود هرکسی در هر زمان و مکانی این کتاب را به سادگی در دسترس داشته باشد.

It is obvious that football agency inherently relies on the game of football and its developments. Living in a more interconnected world has meant that the sport has become far more international and increasingly globalised – consequently, the agency sphere reflects this. That is why there is a continual emphasis throughout the book on information that is pertinent to a range of the most popular footballing associations in the world, as well as presenting the current regulations compiled by FIFA (Fédération Internationale de Football Association).

~~بدیهی است که کارگزاری فوتبال ذاتاً به بازی فوتبال و پیشرفت‌های آن وابسته است. زندگی در دنیایی که ارتباطات در آن بیشتر شده بدیهی است که کارگزاری فوتبال عمیقاً متکی بر بازی فوتبال و تحولات آن است. زندگی در دنیایی با گسترش ارتباطات روز افزون به این معنی است که ورزش نیز بین‌المللی تر و به طور فزاینده‌ای جهانی تر شده است – در نتیجه، این کارگزاری‌ها هستند که چهره فوتبال را منعکس می‌کنند. به همین دلیل است که تأکید مستمر در سراسر کتاب بر اطلاعاتی وجود دارد که مربوط به طیف وسیعی از محبوب‌ترین انجمن‌های فوتبال در جهان و همچنین ارائه مقررات فعلی تدوین شده توسط فیفا (فدراسیون بین‌المللی فوتبال) است.~~

Closely linked with the internationality of football is the eclectic mix of backgrounds, ages and locations of football agents. This again has resulted in the book attempting to constantly provide information that is relevant to a global audience – and remember, a football agent is no specific type of person; this profession is by no means restricted to any gender, age group or environment. This is why we've added a 'global views' chapter at the end of this edition which encompasses the opinions of leading figures in each of the main footballing continents.

~~با توجه به ارتباط تنگاتنگ بین کارگزاران فوتبال و بین‌المللی بودن آن، در این کتاب ترکیبی از سنت‌ها و عصرها، موقعیت‌های جغرافیایی وجود دارد ارتباط تنگاتنگی بین پیشینه، سن و مکان عوامل فوتبال با فوتبال بین‌المللی وجود دارد. بارها در کتاب تلاش شده اطلاعات مربوط به مخاطبان جهانی باشد و به یاد داشته باشید یک کارگزار فوتبال شخص خاصی نیست. این حرفه به هیچ وجه منحصر به هیچ جنس، گروه سنی و یا محیطی نیست. به همین دلیل است که ما فصل "دیدگاه‌های جهانی" را در پایان این ویرایش اضافه کرده‌ایم، که شامل نظرات چهره‌های برجسته در هر یک از قاره‌های فوتبال است. این موضوع منجر به تلاش مضاعف جهت ارائه اطلاعات مرتبط با مخاطبان جهانی در این کتاب شد - و به یاد داشته باشید، یک کارگزار فوتبال فرد خاصی نیست. این حرفه به هیچ وجه به هیچ جنسیت، گروه سنی یا محیطی محدود نمی‌شود. به همین دلیل است که ما در پایان این نسخه یک فصل تحت عنوان «دیدگاه‌های جهانی» اضافه کرده‌ایم که شامل نظرات چهره‌های برجسته فوتبال در هر یک از قاره‌های اصلی می‌باشد.~~

Moreover, we have kept and expanded our 'experts' views' that conclude each chapter. Here, industry specialists relevant to the content of the chapter offer their experiences and thoughts on

the subject, adding a personal touch and also providing you with skills, practical knowledge and wisdom that you can take with you on your journey as a football agent. These views do not come solely from agents; there are also opinions from those in professions such as law and journalism. This showcases how the agency business is not exclusive – you must work closely alongside other vocations to produce the best possible results.

علاوه بر این، ما دیدگاه‌های "متخصصان" خود را در انتهای هر فصل، حفظ کرده و گسترش داده‌ایم. در این قسمت، متخصصان صنعت مرتبط با محتوای هر فصل، تجربیات و افکار خود را در آن زمینه ارائه می‌دهند، و به هر فصل، مهارت شخصی، دانش عملی و خرد می‌بخشند که می‌توانید در سفر خود به عنوان یک کارگزار فوتبال آن‌ها را به همراه خود داشته باشید. این دیدگاه فقط برای کارگزاران نیست؛ دیدگاه افرادی که در تخصص‌هایی چون حقوق و روزنامه‌نگاری حضور دارند نیز در کتاب موجود است. این امر نشان می‌دهد که چگونه آژانس‌های تجاری انحصاری نیستند – شما باید با دقت در کنار دیگر صاحب‌نظران برای تولید بهترین نتایج ممکن کار کنید.

As previously mentioned, the book hopes to inform you about how to become a successful and moral football agent. Yet, at the same time, reading this book alone will not ensure success in this tough industry. Being continuously active in establishing a network and always working hard and efficiently are characteristics that you must possess. Combined, these elements will give you the best chance in a difficult, yet intriguing and financially rewarding profession.

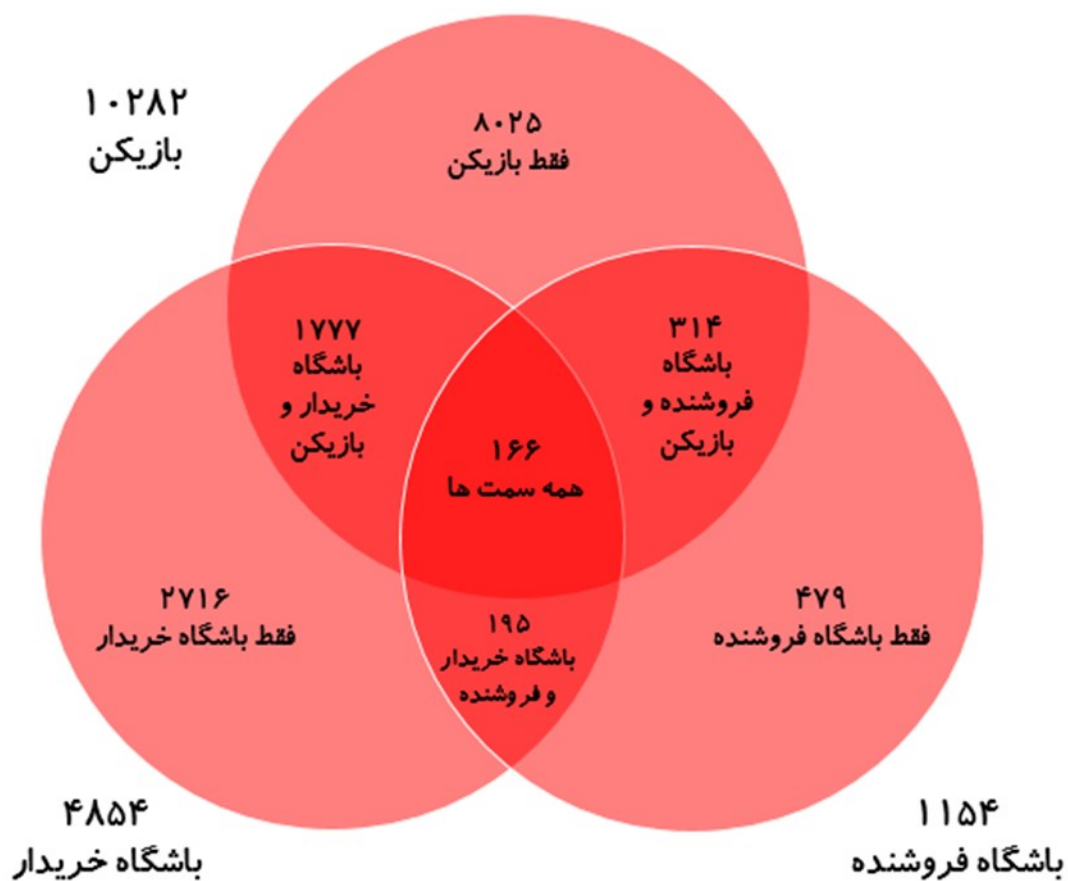
همانطور که قبلاً ذکر شد، این کتاب امیدوار است که شما را در مورد چگونگی تبدیل شدن به یک کارگزار فوتبال موفق و با اخلاق آگاه کند. با این حال، به طور همزمان، خواندن این کتاب به تنهایی موفقیت در این صنعت دشوار را تضمین نخواهد کرد. ~~به طور مداوم به دنبال ایجاد یک شبکه فعال باشید و همیشه سختکوشانه و تاثیرگذار کار کنید، اینها ویژگی‌هایی هستند که باید داشته باشید. مجموع این عوامل بهترین شانس را برای حضور در یک حرفه دشوار در عین حال جذاب و ارزشمند از نظر مالی را به شما خواهد داد. فعال بودن، استمرار در ایجاد شبکه و همیشه سخت کوش و کارآمد بودن از ویژگی‌هایی است که باید از آن برخوردار باشید. ترکیب این عناصر به شما بهترین شانس را در یک حرفه دشوار و در عین حال جذاب و از نظر مالی سودمند می‌دهد.~~

Football agency is thought of as being a closed industry, but with this edition we hope to show you that the industry *needs* well-informed and ethical intermediaries in order for the game to head in the right direction. According to FIFA's ITMS, there have been just under 70,000 international transfers worldwide since 2013, and given how there can be as many as three intermediaries involved (at least one representative each on the player, buying club and selling club sides) there is certainly room for you to come into this industry.

آژانس فوتبال به عنوان یک صنعت بسته (سهامی خاص) قلم داد می‌شود، اما در این ویرایش از کتاب امیدواریم به شما نشان دهیم که این صنعت به کارگزاران آگاه و با اخلاق برای هدایت فوتبال در مسیر درست نیاز دارد. با توجه به سیستم تطبیق نقل و انتقالات فیفا از سال ۲۰۱۳، تنها نزدیک به ۷۰۰۰۰ انتقال بین‌المللی در سراسر جهان صورت گرفته است، و

با توجه به این که سه واسطه درگیر انتقال می تواند وجود داشته باشند به سه نوع واسطه انتقالی نیاز هست، (حداقل یک نماینده برای هر بازیکن، باشگاه خریدار و باشگاه فروشنده)، قطعاً جایی برای ورود شما به این صنعت وجود دارد.

چه گروهایی از واسطه ها استفاده می کنند ؟



منبع : سیستم تطبیق نقل و انتقالات فیفا_ "واسطه ها در انتقال بین المللی ویرایش ۲۰۱۷"

CHAPTER_ONE GETTING INTO THE BUSINESS

فصل ۱

ورود به کسب و کار

Before you can think about becoming a registered agent, you have to be in the business. For aspiring agents, this is often the most difficult aspect, and becoming an established intermediary is a notoriously hard process. The good thing, however, is that there is *no* set method, path or degree that you need to follow – leading football agents all have different backgrounds and stories that led them to enter their profession. Nevertheless, there are of course some more common routes into the football business. Whilst these do not guarantee success, they are certainly a very good place to start. Ultimately, how you become an established agent is up to how much you want it – those who work smart and dedicate the most time will prevail. This is a job that requires patience at the beginning in order to reap the rewards later.

قبل از این که بتوانید در مورد تبدیل شدن به یک کارگزار رسمی فکر کنید، باید در دل این کسب و کار قرار بگیرید. برای کارگزاران جویای نام معمولاً این موضوع سخت ترین وجه کار می باشد و تبدیل شدن به یک واسطه مستقل و رسمی فرآیند بسیار سختی است. با این حال نکته خوب این است که هیچ روش، مسیر یا مدرکی وجود ندارد که شما نیاز به دنبال کردن آن داشته باشید. رهبران نمایندگی در صنعت فوتبال همگی سوابق و داستان های متفاوتی دارند که باعث حضور آنها در این حرفه شده است. البته نه اینکه مسیر مدون برای رسیدن به تجارت فوتبال وجود نداشته باشد. این مسیرها موفقیت را تضمین نمی کنند اما قطعاً برای شروع مناسب هستند. و در نهایت برای تبدیل شدن به یک کارگزار رسمی بستگی به این دارد که چقدر بخواهید اش، کسانی که هوشمندانه کار می کنند و بیشترین زمان را اختصاص می دهند پیروز خواهند شد. این شغلیست که در ابتدا نیاز به صبر و حوصله دارد تا بعداً به نتیجه برسد. در نهایت، چگونگی تبدیل شدن به یک کارگزار رسمی بستگی به میزان خواسته شما دارد - کسانی که هوشمندانه کار می کنند و بیشترین زمان را اختصاص می دهند، پیروز خواهند شد. این شغلی است که در ابتدا نیاز به صبر و حوصله دارد تا بعداً به نتیجه برسد.

Internship or direct job application

A common way into the footballing business is through applying for an internship or job, either towards the end of your studies or after completing them. Some of the agencies listed in the following table (and others too) *may* run internship schemes which they can employ from. Although internship schemes in general are naturally competitive, applying to as many as possible and trying to demonstrate your potential worth to them is pivotal. It is important to remember that gaining experience in the marketing or legal department of such firms can be just as valuable in the long term as working immediately alongside an agent. It may be that the contacts you make during your time at the company turn out to be crucial in your future career in the business. Even if you don't stay on after an internship or short mentoring agreement, it is crucial that during your time at an agency, you try as hard as you can to grow and enhance your network of contacts in order to acquire as much knowledge as possible.

کارآموزی یا درخواست مستقیم کار

یکی از روش های متداول برای شروع کسب و کار در فوتبال درخواست کارآموزی و یا شغل در طول دوران تحصیل و یا اتمام آن ، از یک آژانس می باشد. همچنین برخی آژانس های ذکر شده در جدول زیر (و سایر آژانس ها) ممکن است طرح های کارآموزی را اجرا کنند ، می توانید از آن ها استفاده کنید . اگرچه به طور کلی طرح های کارورزی رقابتی هستند ، اما برای آژانس ها تلاش شما برای نشان دادن ارزش بالقوه خودتان مهم است . ~~لازم به ذکر است ، کسب تجربه در بخش بازاریابی و یا حقوقی این شرکت ها (آژانس ها) می تواند در دراز مدت به اندازه کارکنار دست یک کارگزار (نماینده بازیکنان) ارزشمند باشد . مهم است که به یاد داشته باشید کسب تجربه در بخش بازاریابی یا بخش حقوقی چنین شرکت هایی می تواند در دراز مدت به همان اندازه کار کردن در کنار یک کارگزار فوتبال ارزشمند باشد .~~ ممکن است تماس هایی که در طول مدت حضور در شرکت برقرار می کنید در آینده شغلی شما نقش بسیار مهمی داشته باشد . حتی اگر بعد از کارآموزی کار فعلی خود را ادامه ندهید ، بسیار مهم است که در طول مدت حضور در آژانس ، سعی کنید تا آنجا که می توانید برای رشد شبکه ارتباطات خود به منظور کسب هر چه بیشتر دانش تلاش کنید .

آژانس فوتبال	مشتریانی که نمایندگی دارند
Family & Football	Mesut Özil, İlkay Gündoğan, Shkodran Mustafi
GestiFute	Cristiano Ronaldo, James Rodríguez, Bernardo Silva
Stellar Football	Gareth Bale, Jesse Lingard, Jordan Pickford
Lian Sports	Miralem Pjanić, Kalidou Koulibaly, Marcos Alonso
Rogon Sport management	Roberto Firmino, Thilo Kehrer, Tiémoué Bakayoko
sports Entertainment Group	Memphis Depay, Stefan de Vrij, Kevin Strootman
SportsTotal	Toni Kroos, Marco Reus, Dayot Upamecano
Key Sports Management	Joe Gomez, Nathan Aké, Theo Walcott

منبع : بازار نقل و انتقالات (دقیقاً در ژانویه ۲۰۱۹)

Of course, one naturally assumes that the most suitable type of internship is at a well-established football agency that has multiple top clients. However, from this presumption stem two common mistakes:

البته برخی فرض می کنند حضور در آژانس فوتبالی با سابقه ای که چندین موکل برتر دارد، مناسب ترین حالت کار آموزی می باشد. با این حال این فرض باعث دو اشتباه رایج می شود:

1. **Do your research.** Don't simply apply to the first handful of football agencies that come up when you search them! The top agents who try to do everything for their clients will no doubt need help if they want to expand to other players. Therefore, you should research agents who perhaps only have one or two players on their client list. Getting in touch with them can be just as effective as an internship at a large football agency. Although getting contact details of people like this is usually very tough, they may still have formed a company (and thus have an email address on their website or Transfermarkt page), or use networking websites such as LinkedIn. Similarly, they may be in attendance at network events and conferences (as will be discussed later in this chapter).

۱_ تحقیق کنید . به سادگی در دام آژانس هایی که با اولین جست و جو ظاهر می شوند نیفتید ! بهترین کارگزاران، کسانی هستند که در تلاش هستند تا هر کاری برای موکلان خود انجام بدهند ، اگر بخواهند بازیکنان بیشتری را مدیریت کنند ، بدون تردید به کمک احتیاج پیدا خواهند کرد. بنابراین شما باید درباره کارگزاری تحقیق کنید که فقط یک یا دو بازیکن در لیست موکلان خود دارند . ارتباط با آنها می تواند اندازه کارآموزی در یک آژانس بزرگ موثر باشد . اگرچه به دست آوردن اطلاعات تماس یا ایمیل چنین افرادی بسیار دشوار است اما ممکن است آنها شرکت ثبت شده ای داشته باشند(بنابراین ممکن است ایمیل ثبت شده در وب سایت شان یا صفحه ترانسفر مارکت شان داشته باشند) و یا از شبکه های اجتماعی مانند لینکدین استفاده کنند ، به همین ترتیب ممکن است در رویداد ها و کنفرانس های اینترنتی شرکت کنند (که بعدا در این فصل بحث خواهد شد).

2. **Don't just apply to football agencies.** You can learn vital information about the world of football agency by interning or applying for a job at companies working in football, but not explicitly from an agency perspective. For example, marketing and advertising firms, media companies, sports brands, clubs and many more interact with intermediaries constantly. From there, you might well be able to work your way into being in direct contact with an agent or agency.

۲_ تنها به آژانس های فوتبال درخواست ندهید . شما می توانید با کارآموزی در آژانس های فوتبال ، اطلاعات حیاتی در مورد جهان فوتبال و صنعت کارگزاری فوتبال بیاموزید ، اما لزوما نیازی نیست آژانس فوتبالی باشد . به عنوان مثال، شرکت های بازاریابی و تبلیغات، شرکت های رسانه ای، برند های ورزشی، باشگاه ها و ... به طور مداوم با واسطه ها ارتباط برقرار می کنند. بنابراین برای برقراری ارتباط مستقیم با کارگزار تلاش کنید .

A contact in the industry

Knowing somebody who is already connected to the footballing business is obviously an advantage that you should make the most of if you want to get into the industry. Such people can range from club employees (like managers or sporting directors) to existing agents, to friends of friends who know someone! It doesn't really matter how you find your connection, as long as it is done in good faith. When you're first introduced to this contact, certain things can be advised about how to present yourself:

ارتباط با صنعت

شناختن کسی که از قبل با تجارت فوتبال در ارتباط بوده است ، مشخصا یک مزیت محسوب می شود و اگر می خواهید وارد این صنعت شوید باید نهایت استفاده را از آن ببرید . چنین افرادی می توانند از کارمندان باشگاه (مانند مدیران ورزشی یا غیر ورزشی) تا کارگزاران حاضر و قابل دسترسی، دوستان دوستانی که شخصی خاصی را می شناسند، باشند! در واقع مهم نیست چگونه ارتباط برقرار می کنید مهم این است این اتفاق با حسن نیت انجام شود . هنگامی که برای اولین بار با این مخاطب آشنا شدید ، نکات خاصی را باید برای توصیف خود ارائه دهید:

1. **Be willing to learn.** Anybody who thinks they are already the perfect agent (or that it is easy to become one) will immediately be **caught out** by any established agent. You have to show that you are ready to learn and to do any task, as small as it may be.

~~۱_ مایل به یادگیری باشید. مشتاق یادگیری باشید. هر کسی که نشان دهد در حال حاضر کارگزار کاملی است و یا به آسانی تبدیل به یک کارگزار می شود فوراً توسط هر کارگزاری به طور مستقیم رد می شود . شما باید نشان دهید که آماده یادگیری و انجام وظیفه هستید ، هر چند آن عمل کوچک باشد. هر کسی که تصور می کند از قبل کارگزار کاملی است (یا اینکه تبدیل شدن به یک کارگزار کار آسانی است) بلافاصله توسط هر کارگزار حرفه ای رد خواهد شد. شما باید نشان دهید که آماده یادگیری و انجام هر کاری، هر چند کوچک، هستید.~~

Be professional. Whilst you want to convince this contact of your passion, you don't want to come across as overly eager or demanding. Agents are busy and often have little time, so make sure your words are smart and say what you want to say concisely. If you want this contact to give you the

opportunity to shadow them and accompany them to meetings, they have to be confident that your presence will be of benefit and not an inconvenience.

۲_ حرفه ای باشید. در حالی که میخواهید در این ارتباط اشتیاق خود را نشان دهید، نباید بیش از حد هیجان زده یا طلبکار باشید. ~~نمایندگان معمولاً مشغول هستند و غالباً وقت کمی دارند، بنابراین باید مطمئن شوید که سخنان شما هوشمندانه است و آنچه را که می خواهید باید به طور خلاصه بیان کنید. اگر میخواهید فرصت حرکت کردن در سایه کارگزار را پیدا کنید و در جلسات آن ها را همراهی کنید، آنها باید مطمئن بشوند حضور شما فایده خواهد داشت و نه دردسر ساز. نمایندگان مشغول هستند و اغلب وقت کمی دارند، بنابراین مطمئن شوید که کلمات شما هوشمندانه هستند و آنچه را که می خواهید به اختصار بیان کنید. اگر می خواهید این تماس به شما این فرصت را بدهد که آنها را تحت الشعاع قرار دهید و آنها را در جلسات همراهی کنید، باید اطمینان آنها را جلب کنید که حضور شما مفید خواهد بود و مشکل ساز نخواهید بود.~~

Scouting

A good way to go about getting your first client is by scouting youth and lower league fixtures. Often the first player you represent will be young and eager to work their way to the top divisions. Going to as many games as possible (and seeing a variety of teams) shows your desire to make your mark in the industry. Also, matches are a great networking opportunity. Not only can you meet the relatives of the player, but other agents, scouts and club officials from a variety of teams will also be present. You should always remain patient and professional, taking your time to research in order to make good decisions. For example, stopping in order to speak with a member of a player's family at the game is a great idea, as your relationship with the family is integral. Remember, if you want to work with youth players, there are certain rules and regulations you have to follow. For example, in England, you must not engage in any contact with a player regarding 'intermediary activity' before January of the year in which the player will celebrate their sixteenth birthday, and any contract with a minor must involve a parent or legal guardian signing off on the deal. These rules are addressed in more detail in Chapter 5.

پیش آهنگی

یک روش خوب برای گرفتن اولین موکل خود، جستجوی جوانان و مسابقات لیگ پایین دست می باشد. غالباً اولین بازیکنی که نماینده او هستید، جوان خواهد بود و مشتاق است تا به دسته های برتر راه یابد. رفتن به بیشترین تعداد بازی های ممکن (و دیدن تیم های متنوع) نشان دهنده تمایل شما برای حضور در این صنعت است. همچنین این مسابقات یک فرصت عالی برای شبکه سازی می باشد، راه بهتری برای دیدار با خانواده بازیکنان وجود ندارد، اما دیگر کارگزاران، ~~پیشاهنگان~~ پیش آهنگان و مسولان باشگاه ها نیز حضور حضور خواهند داشت. شما همیشه باید صبور و حرفه ای باشید و وقت خود را برای تحقیق صرف کنید تا تصمیمات خوبی بگیرید. به عنوان مثال، ایستادن (در کنار آنها) برای صحبت با یکی از اعضای خانواده بازیکن در این بازی ها ایده خوبی است، زیرا رابطه شما با خانواده خانواده آنها یک امر اساسی است

. به یاد داشته باشید، اگر می خواهید با بازیکنان جوان کار کنید، قوانین و مقررات خاصی وجود دارد که باید آنها را دنبال کنید . به عنوان مثال در انگلستان قبل از ژانویه شانزدهمین سال تولد بازیکن نباید به عنوان فعالیت واسطه ای با یک بازیکن تماس بگیرید و هر گونه قرارداد به صورت معامله خاموش (قرارداد غیر علنی) و باید شامل امضا والدین یا سرپرست قانونی بازیکن باشد . این قوانین با جزئیات بیشتر در فصل پنج بیان شده است .

In order to get to these games, you often have to request access through the clubs. That is why sometimes *not* registering before you get your first client can be advantageous, as clubs sometimes restrict the number of intermediaries attending certain youth games.

برای رفتن به اینگونه بازی ها ، معمولا مجبور هستید از طریق باشگاه اجازه ورود کسب کنید. به همین دلیل عدم سابقه فعالیت شما می تواند مزیت باشد ، زیرا باشگاه ها برخی اوقات حضور تعداد واسطه هایی که در بازی های جوانان شرکت می کنند محدود می کنند. زیرا باشگاه ها گاهی اوقات تعداد واسطه ها را در برخی از بازی های جوانان محدود می کنند.

General business person

Many successful agents start off in mainstream professions, perhaps specialising in areas such as law, banking or teaching. Jobs like these, as well as so many others, are a great way into the business, as a player (and their representatives at the time) will always need the advice of specialists, for example in legal or financial matters. Consequently, there will be countless opportunities for professionals to make their way into the world of sport. This was the case with Jörg Neubauer, who started his career as a lawyer but became a prolific football agent, currently representing players such as Leon Goretzka and Kevin Trapp.

تاجر به معنای کلی

موفق ترین کارگزاران در شاخه های اصلی فعالیت می کنند، در زمینه هایی مانند حقوق، بانکداری و یا تدریس تخصص دارند. این گونه مشاغل و همچنین برخی مشاغل دیگر، راهی عالی برای تجارت هستند، زیرا یک بازیکن (و همینطور نماینده) همیشه به مشاوره متخصصان، به عنوان مثال در امور حقوقی یا مالی احتیاج دارند. در نتیجه، فرصت های بی شماری برای حرفه ای ها وجود خواهد داشت تا به دنیای ورزش راه پیدا کنند. این قضیه در مورد یورگ نوباور بود که کار خود را به عنوان وکالت آغاز کرد اما به یک نماینده کارگزار فوتبال قدرتمند تبدیل شد و در حال حاضر نماینده کارگزار بازیکنانی مانند لئون گورتزکا و کوین تراپ است.

However, the legal profession is not alone in breeding intermediaries. Spielerrat, the company that represents Per Mertesacker, Serge Gnabry and Kai Havertz, was formed by three friends who previously worked at Adidas and decided to become football agents, with a strong network having been created as a result of their previous jobs. Furthermore, there are many business

people that work closely with sport, whilst not actually being agents. Often, a business person can take care of a player's sponsorships or commercial dealings (or at least give advice on this subject) while continuing their day-to-day profession. Therefore, it is clear that there are numerous routes in the world of sports agency, with some ending in becoming an actual agent and others that just involve giving advice.

با این حال، حرفه وکالت تنها راه تعلیم و تربیت برای واسطه شدن نیست. اسپیلر رات (Spielerrat)، شرکتی که نماینده پر مرتساکر، گن ابری، و کای هاورتز است، توسط سه دوست که قبلاً در آدیداس کار می کردند و تصمیم گرفتند **نمایند** **بودند کارگزار** فوتبال شوند، تأسیس شد و یک شبکه قوی ساخته شد که در نتیجه مشاغل قبلی آنها به وجود آمده بود. علاوه بر این، بسیاری از تجار وجود دارند که از نزدیک با صنعت ورزش کار می کنند، در حالی که واقعا کارگزار نیستند. معمولاً، یک فرد کاسب حرفه ای می تواند ضمن انجام کارهای روزمره خود، از معاملات مالی بازیکنان یا معاملات تجاری آنان مراقبت کند (یا حداقل در این زمینه به آنها مشاوره دهد). بنابراین، واضح است که در دنیای آژانس های ورزشی مسیرهای زیادی وجود دارد که بعضی از آنها تبدیل به یک نماینده واقعی می شوند و برخی دیگر فقط درگیر مشاوره می شوند.

Conferences and events

Throughout the year, there are numerous events in the football business calendar that are worthwhile for aspiring agents to attend. Whilst not all of these will focus specifically on football agency, talks on marketing and finance within the sport can still provide crucial details that a good agent requires. The most well-known events include Leaders in Sport, Soccerex and the Wyscout Forum – these (amongst others) are well worth going to. Events tend to attract great speakers from a variety of sectors, and they can provide you with interesting and useful skills, information and experience. In addition, seminars and webinars, as well as lectures and other educational events, can be very beneficial.

کنفرانس ها و رویداد ها

در طول سال، رویدادهای بی شماری در تقویم تجارت فوتبال وجود دارد که ارزش حضور نمایندگان بلند پرواز را دارد. در حالی که همه این رویدادها به طور خاص بر روی فوتبال تمرکز نخواهند داشت، اما صحبت در مورد بازاریابی و امور مالی در این ورزش هنوز می تواند جزئیات مهمی که یک نماینده خوب نیاز دارد را فراهم کند. مشهورترین رویدادها شامل Leaders in Sport، Soccerex و Wyscout Forum هستند – در میان سایر موارد اینها ارزش شرکت کردن را دارا هستند. رویدادها سعی می کنند سخنرانان عالی را از بخشهای مختلف جذب کنند و آنها نیز می توانند مهارت ها، اطلاعات و تجربه جالب و مفیدی را برای شما فراهم کنند. علاوه بر این، سمینارها و وبینارها، و همچنین سخنرانی ها و سایر رویدادهای آموزشی، هم می توانند بسیار مفید باشند.

But perhaps the greatest selling point for events such as these is that so many individuals working in the industry present at the same time, in the same place. This gives you the chance to meet new people and make worthwhile contacts, thereby expanding your network within a relatively short time. You never know when any contact could be helpful when applying for an internship or seeking advice in general. Also, it could be the case in years to come that, after establishing yourself as a top football agent, you are invited to talk at some of these events – this would be an offer that you really shouldn't turn down.

اما شاید بزرگترین مزیت رویدادهایی از این دسته، حضور افراد زیادی که در این صنعت کار می کنند باشد، که همزمان در یک مکان و زمان حضور دارند. این موضوع به شما این فرصت را می دهد تا با افراد جدیدی ملاقات کرده و ارتباطات ارزشمندی برقرار کنید و در نتیجه شبکه خود را در مدت زمان نسبتاً کوتاهی گسترش دهید. شما هرگز نمیدانید چه زمانی یک ارتباط می تواند برای درخواست کارآموزی یا یک مشاوره مفید باشد، شاید سال های آینده پس از شروع به کار، از شما به عنوان یک نماینده کارگزار برتر، برای سخنرانی در برخی رویداد ها دعوت شود و این فرصتی است که نمی توانید به راحتی از دست بدهید.

Family member or friend

If you are lucky enough to have a family member or friend who is an emerging footballing talent, then there is an obvious opportunity there. You may be fortunate enough to work with them directly in an agency capacity from the start. However, what is more often the case is that the player will already have an agent, and will entrust you with important everyday affairs. For example, you might seek commercial opportunities on their behalf, help manage their daily routine, or even just perform small tasks for them and their family. This is particularly the case when the agent has multiple clients or lives in a different country. Sometimes, this relationship between player and friend can develop into something much larger, as you are someone they trust and have known for a long time. This is how Nassim Touihri (the agent of Lukas Podolski) got into the business, as he started out as a friend of his future client, before forming his own agency (Fair Play Career Management) and taking Podolski with him.

عضو خانواده یا دوست

اگر شما انقدر خوش شانس هستید که عضوی خانواده یا دوستی دارید که استعداد نوظهور فوتبال است، اگر به اندازه کافی خوش شانس هستید که یکی از اعضای خانواده یا دوستی دارید که یک استعداد نوظهور فوتبال است، یک فرصت استثنایی برایتان فراهم شده است. شما ممکن است از همان ابتدا خوش شانس باشید که مستقیماً در قالب نمایندگی با آنها کار کنید. با این حال، آنچه بیشتر اتفاق می افتد این است که بازیکن از پیش نماینده دارد و کارهای مهم روزمره را به شما می سپارد. به عنوان مثال، شما ممکن است از طرف آنها به دنبال فرصت های تجاری مناسب باشید، به مدیریت کارهای روزمره آنها کمک کنید، یا حتی فقط کارهای کوچک را برای آنها و خانواده شان انجام دهید. این امر به ویژه در مواردی

اتفاق می افتد که نماینده (کارگزار) آنها چندین موکل داشته باشد یا در کشوری دیگر زندگی کند. گاهی اوقات، این رابطه بین بازیکن و دوست می تواند به چیزی بسیار بزرگتر تبدیل شود، زیرا شما کسی هستید که به او اعتماد دارید و مدتهاست او را می شناسید. اینگونه بود که نسیم توئهری (نماینده لوکاس پودولسکی) پیش از تشکیل آژانس شخصی خود (Fair Play Career Management) و رفتن پودولسکی با او، به عنوان دوست و موکل آینده اش شروع به کار کرد.

Very common within the footballing world is that a relative of the player acts as their agent, with the following table noting some well-known examples. Whilst this may seem frustrating given the extremely slim chances of falling into this category, you should know that these family members will nearly always receive help and advice from qualified and educated agents behind the scenes. This means that, although you may not be listed as the official intermediary, you can still play a pivotal part and receive commission for your work.

در دنیای فوتبال حضور یکی از بستگان بازیکن که به عنوان نماینده آنها فعالیت می کند، عادی است. در جدول زیر چند نمونه شناخته شده از آنها ذکر شده است. اگرچه این مسئله با توجه به احتمال بسیار ناچیز قرار گرفتن در این گروه ~~ناامیدکننده~~ ناامیدکننده امیدکننده به نظر می رسد، اما باید بدانید که این اعضای خانواده تقریباً همیشه در پشت صحنه از حامیان و مشاوران خود مشاوره های لازم را دریافت می کنند. پس به این معنی می باشد که اگرچه ممکن است شما به عنوان واسطه رسمی در لیست قرار نگیرید، اما هنوز هم می توانید نقش اصلی را بازی کنید و برای کار خود کمیسیون دریافت کنید.

آژانس فوتبال		مشتریانی که نمایندگی دارند	
سرجیو راموس	اسپانیا	رنه راموس	برادر
سامی خدیرا	آلمان	دنی خدیرا	برادر
دنی ولبک	انگلستان	کریس و وین ولبک	برادران
دیگو سیمونه	آرژانتین	ناتالیا سیمونه	خواهر
متس هوملز	آلمان	همن هوملز	پدر
ماریو گوتزه	آلمان	یورگن گوتزه	پدر
لیونل مسی	آرژانتین	خورخه هوراکیو مسی	پدر
آوارو مورتا	اسپانیا	آلفونسو موراتا	پدر
آرین روبن	هلند	هنس روبن	پدر
مائورو ایکاردی	آرژانتین	وندا نارا	همسر

Buying an agency

Perhaps the least common (and most expensive) way to get into the footballing business is to buy an existing and established agency. Although this is fairly rare, an example of such a takeover is not difficult to find in the news. In 2016, Chinese company Wuhan Double Co. Ltd purchased the sports agency Nice International Sports Ltd, in a deal that also involved a partnership with Pere Guardiola's firm, Media Base Sports. This is of course an extremely costly way into the industry; however, it is highly effective if the funds are available. Furthermore, despite it seeming unrealistic for many, if one were to get a job or internship at a large firm outside of the footballing business, a merger or deal with a football agency would not be totally impractical.

کسب نمایندگی

شاید آخرین روش (و گران ترین) برای ورود به حرفه فوتبال، خرید یک آژانس موجود و تاسیس شده باشد. اگرچه این موضوع نسبتاً کمیاب است، اما یافتن نمونه ای از چنین تصرفی در اخبار دشوار نیست. در سال ۲۰۱۶، شرکت چینی Wuhan Double Co. با مسئولیت محدود آژانس ورزشی Nice International Sports Ltd را خریداری کرد، در معامله ای که شامل همکاری با شرکت Pere Guardiola، Media Base Sports نیز بود. البته این راهی بسیار پرهزینه در صنعت است. با این حال، اگر بودجه در دسترس باشد می تواند بسیار موثر باشد. بعلاوه، علی رغم اینکه برای بسیاری غیرواقعی به نظر می رسد، اگر فردی بخواهد در یک شرکت بزرگ خارج از تجارت فوتبال کار یا کارآموزی بدست آورد، ادغام یا معامله با یک آژانس فوتبال خارج از دسترس نخواهد بود. شاید رایج ترین (و پرهزینه ترین) راه برای ورود به تجارت فوتبال، خرید یک آژانس موجود و تاسیس شده باشد. اگرچه این نسبتاً نادر است، اما یافتن نمونه ای از چنین تصاحب در اخبار دشوار نیست. در سال ۲۰۱۶، شرکت چینی Wuhan Double Co. Ltd آژانس ورزشی Nice International Sports Ltd را خریداری کرد، در معامله ای که شامل شراکت با شرکت پر گواردیولا، Media Base Sports نیز بود. البته این یک راه بسیار پرهزینه برای ورود به صنعت است. با این حال، اگر بودجه در دسترس باشد، بسیار موثر است. علاوه بر این، علیرغم اینکه برای بسیاری غیرواقعی به نظر می رسد، اگر فردی در یک شرکت بزرگ خارج از تجارت فوتبال کار یا کارآموزی بگیرد، ادغام یا معامله با یک آژانس فوتبال کاملاً غیرعملی نخواهد بود.

Summary

- The most important thing to remember is that there is no correct or incorrect way to become a football agent, as the top intermediaries come from all sorts of different backgrounds.
- If you are a student or young professional, getting experience through an internship at an agency can provide you with great insight and start your vital network in the business – but don't think this is an absolute necessity.
- For those already established in another profession, the world of football is within reach, as so many other industries such as law and finance have links to the sport

خلاصه فصل ۱

- مهمترین نکته این است که هیچ راه درست و نادرست برای تبدیل شدن به یک کارگزار فوتبال وجود ندارد ، هر راهی می تواند درست باشد زیرا برترین واسطه ها از انواع مختلف طیف ها و زمینه ها می آیند .
- اگر دانشجو یا جوانی حرفه ای هستید، کسب تجربه از طریق کارآموزی در یک آژانس می تواند درک خوبی برای شما از این صنعت ایجاد کند پس شبکه سازی های کلیدی خود را در تجارت شروع کنید - ~~اما فکر نکنید که این یک نیاز حتمی می باشد. اما فکر نکنید که این یک ضرورت مطلق است.~~
- برای کسانی که در سایر حرفه ها مشغول بوده اند نیز دنیای فوتبال در دسترس است، زیرا بسیاری از صنایع دیگر مانند حقوق و امور مالی با این رشته ورزشی در ارتباط هستند .

The expert's view: Jack Pentol-Levy

(Agent, Family & Football)

I am fortunate enough to have found myself working in the game of football, which I grew up loving from a young age. But when I started looking for internships during my second year at university, I really had no idea of what a football agent was, and certainly had no intention of ending up in this business!

نظر کارشناس : جک لوی (کارگزار، خانواده و فوتبال)

~~من آنقدر خوش شانس هستم که آینده کاری خودم را درون بازی فوتبال، که از کودکی به عشق آن بزرگ شدم، پیدا کردم. اما وقتی در سال دوم دانشگاهم به دنبال کارآموزی گشتم، واقعاً نمی دانستم که من به اندازه کافی خوش شانس هستم که آینده شغلی خودم را در بازی فوتبال، که از سنین جوانی با عشق به آن بزرگ شده ام، یافتم.~~

اما زمانی که در سال دوم دانشگاه شروع به جستجوی کارآموزی کردم، واقعاً هیچ ایده ای نداشتم که یک نماینده کارگزار فوتبال چیست و مطمئناً قصد نداشتم در پایان به این حرفه برم!

My journey started when I was accepted into an internship programme at a large London-based agency, after applying to a vast array of firms and companies in the sports and entertainment worlds. Whilst I was excited to start the internship, I was soon disappointed with the very basic (and totally un-football-related) tasks I was given. That all changed when I met Dr Erkut Sögüt, who at the time was a consultant for the agency.

سفر من زمانی آغاز شد که پس از مراجعه به طیف وسیعی از آژانس های غیر ورزشی و آژانس های فعال در دنیای ورزش و سرگرمی، در یک برنامه کارآموزی برای آژانسی بزرگ مستقر در لندن پذیرفته شدم. در حالی که من از شروع کارآموزی ام بسیار هیجان زده بودم، خیلی زود از کارهای اساسی (و کاملاً غیر مرتبط به فوتبال) که به من محول شد ناامید شدم. با ملاقات من با دکتر Erkut Sögüt، که در آن زمان مشاور آژانس بود، همه چیز تغییر کرد.

During my first few encounters with him, I didn't know who he represented at all. Erkut gave me some football scouting reports and research to do. I put absolutely everything into these tasks, and even though they were small I wanted to make sure that they were perfect when I presented them to Erkut.

در طی چند برخورد ابتدایی ام با او، من اصلاً نمی دانستم که او نماینده چه کسی است. ارکوت گزارش ها و تحقیقات مربوط به استعدادیابی فوتبال را به من داد. من کاملاً همه کارها را طبق وظیفه انجام دادم، حتی اگر آنها کوچک بودند، می خواستم هنگام ارائه آنها به ارکوت، از بی نقص بودن آنها اطمینان حاصل کنم. در اولین برخوردهایم با او، اصلاً نمی دانستم او نماینده چه کسی است. ارکوت به من چند گزارش و تحقیق در مورد پیشاهنگی فوتبال داد تا انجام دهم. من مطلقاً با همه توانم آن وظایف را انجام دادم، و با وجود اینکه آنها کوچک بودند، می خواستم وقتی آنها را به Erkut ارائه کردم مطمئن شوم که بی نقص هستند.

I really only found out about Erkut's relationship with Mesut Özil when I accompanied him to the Emirates Cup that year. Although my internship soon came to an end (and I returned to university, where I actually studied abroad for the year), I kept in touch with Erkut, and met up with him a few times whenever I came back to London. Despite not feeling that significant at the time, these messages and brief meetups paved the way for my future job .

من وقتی رابطه Erkut با Mesut Özil را فهمیدم که در آن سال او را در جام امارات همراهی کردم. گرچه کارآموزی خیلی زود به پایان رسید (و من به دانشگاه بازگشتم، جایی که در آن سال در خارج از کشور تحصیل کردم)، من با ارکوت ارتباط برقرار می کردم و هر زمان که به لندن برمی گشتم، چند بار با او ملاقات می کردم. علی رغم آنکه در آن زمان احساس اهمیت نمی کردم، اما این پیام ها و دیدارهای کوتاه راه را برای شغل آینده من هموار کرد.

The next summer was when things really started to change. Erkut had left the agency where we'd met, and I began to shadow him every day. I cancelled all holidays and social plans, and essentially sacrificed any life I'd had beyond this work experience. In many of the meetings I attended I didn't even really say anything, as lots were in languages that I didn't speak, and at the time I was hugely inexperienced in this world!

تابستان بعدی زمانی بود که اوضاع شروع به تغییر کرد. ارکوت آژانسی که همدیگر را در آن ملاقات کرده بودیم ترک کرده بود و من هر روز سایه به سایه او حرکت می کردم. من همه تعطیلات و برنامه های اجتماعی را لغو کردم و اساساً تمام زندگی ام را فدای این تجربه کاری کردم. در جلسات بسیاری شرکت کردم که حتی سخن نگفتم، زیرا بسیاری از صحبت ها به زبانهایی بود که من متوجه نمی شدم و در آن زمان در این دنیا بسیار بی تجربه بودم!

Nevertheless, thanks to Erkut I met with clubs and other agents, went to commercial shootings, and ended up travelling to France to watch the European Championship in 2016, meeting lots of national team players and their families in the process. This allowed me to gain vast amounts of experience in a relatively short period of time, resulting in me working on Shkodran Mustafi's transfer from Valencia to Arsenal.

با این وجود، به لطف ارکوت، من با باشگاه ها و سایر عوامل ملاقات کردم، به تیراندازی های تجاری رفتم و در نهایت برای تماشای مسابقات قهرمانی اروپا در سال ۲۰۱۶ به فرانسه سفر کردم و در این راه با بازیکنان تیم ملی و خانواده های آنها ملاقات کردم. این کار به من اجازه داد تا در مدت زمان نسبتاً کوتاهی تجربیات زیادی کسب کنم، در نتیجه من بر روی انتقال شکودران مصطفی از والنسیا به آرسنال کار کردم.

During the Euros I also met Ilkay Gündoğan, and subsequently made the suggestion that I could be of help to him in Manchester as I was still studying in Leeds at the time. As only Ilkay's cousin had moved with him from Germany, I started to do lots of small (but important) tasks for them, such as sorting bills and a house, organising the guests for the box, and liaising with the club in general. I actually ended up spending more time in Manchester than Leeds or London during this period!

در طول یورو من با ایلکای گوندوغان نیز ملاقات کردم و متعاقباً این پیشنهاد را مطرح کردم (در آن زمان هنوز در لیدز تحصیل می کردم) که می توانم در منچستر به او کمک کنم. از آنجا که فقط پسر عموی ایلکای از آلمان با او نقل مکان کرده بود، من شروع به انجام بسیاری از کارهای کوچک (اما مهم) برای آنها کردم، مانند مرتب سازی صورت حساب ها و یک خانه، سازماندهی میهمانان برای استفاده از جایگاه ویژه و به طور کلی ارتباط با باشگاه. در واقع در این بازه زمانی من بیشتر از لیدز یا لندن در منچستر بودم!

However, once things had settled down in Manchester, I started to divide my week evenly between the three cities, travelling back and forth for games and important meetings. Once I finally completed my degree, I thought I was ready. But my mentor Erkut thought differently.

Subsequently embarking on a law conversion has added another great quality and skill that I can take with me throughout my career.

با این حال، وقتی اوضاع در منچستر حل و فصل شد، من برنامه هفتگی خودم را به صورت مساوی بین هر سه شهر، رفت و برگشت بازی ها و جلسات مهم تقسیم کردم. وقتی سرانجام تحصیل خود را به پایان رساندم، فکر کردم که آماده ام. اما ارکوت راهنمای من جور دیگری فکر می کرد. در نتیجه سوار شدن بر قاعده های مربی ام، خصوصیات و مهارت دیگری را به من اضافه کرده است که می توانم در طول کارم با خود همراه کنم.