

MARKUS LEHTO: »AGENTTI EI OLE PAHA IHMINEN«

Pelaaja-agentteja pidetään yleisesti niljakkaina myyntimiehinä, jotka huijaavat kaikkia ja käärivät itse kovat rahat. Hockey tapasi Markus Lehdon, jonka asiakkaita ovat esimerkiksi Tuomo Ruutu ja Kimmo Timonen.

MISTÄ AGENTTIEN HUONO MAINE OIKEIN JOHTUU?

Mediassa on tälläkin kaudella puhuttu »agenttien kuriin laittamisesta» ja »agenttien vallan pienentämisestä». Ehdotonta totuutta ei varmaankaan löydy, mutta 10 vuoden peliuran, viiden vuoden valmentajauran ja lähes 10 vuoden agenttiuran kokemuksella totean, että agentit eivät suinkaan ole ainoastaan välttämätön paha nykyisessä jääkiekkomaailmassa.

Nykyisin pelaajasopimusneuvotteluja käydään intensiivisesti jo, kun vielä pelataan runkosarjan loppusijoituksista, mutta pelaajien edustajat, agentit, eivät todellakaan ole kaikkein aktiivisin osapuoli. Seurojen ensimmäiset yhteydenotot tulevat jo lokamarraskuussa, kun agentilta pyydetään »pelaajalistaa«, josta seura poimii sopivia pelaajia seuraavan kauden joukkueeseen. Usein seuran edustajien asenne on, että *tehdään hommat selviksi jo nyt, hoidetaan sopimus alta pois.*

Agenttihan on velvollinen tiedottamaan kunkin edustamansa pelaajan sopimustilanteen mahdollisille työnantajille ja myös tiedottamaan pelaajaa kaikista yhteyden-

otoista, jotka liittyvät hänen pelaamiseensa. Eli ammatinharjoittamiseen.

Suomessa on totuttu uskomaan auktoriteetteja ja näiden auktoriteettien ehdottomaan viisauteen ja kaikkivoimaisuuteen. Tässä tapauksessa auktoriteettina pidetään suuria suomalaisia kiekkojohtajia, SM-liigan johtoa ja liigaseurojen toimitusjohtajia. Agentteja pidetään vain rahan perässä juoksevina pelleinä. Silloin ei taideta muistaa, että kritiikkihän kohdistuu itse asiassa suoraan lajin tärkeimpään voimavaraan, pelaajiin, sillä agentti käyttää pelaajan puhevaltaa saamallaan valtuutuksella.

Agentteja on toki hyvin erilaisia niin kuin seurajohtajiaakin. Taso vaihtelee ja tapahtuu asioita, jotka eivät ole kunniaksi agenteille tai agentti-instituutiolle, mutta ei myöskään seuroille.

EIVÄT MIELIKUVAT KAI TYHJÄSTÄ SYNNY?

Agenteista on aika vähän tietoa ja media, fanit, suuri yleisö ja jopa jotkut agentitkin sekoittavat usein käsitteet, eivätkä yksinkertaisesti tiedä asioista tarpeeksi. Kertauksena vielä: manageri on seurajohtaja,

scoutti on seuran kykyjenetsijä ja agentti on pelaajan edustaja.

Koska usein vain työnantajien edustajat pääsevät ja haluavat esiintyä julkisuudessa, heidän totuutensa jää elämään.

Usein kuulee toimitusjohtajien valittavan, kuinka heille »on myyty sitä ja tätä«. Eivät agentit myy mitään. Me edustamme pelaajaa ja koska kyseessä on työn luonteesta johtuva ja perinteisistä ammateista melkoisesti poikkeava »pätkätyö«, meidän velvollisuutemme on tiedottaa mahdollisille työnantajille edustamiemme pelaajien sopimustilanteesta.

Totta kai toisen osapuolen velvollisuutena on myös ottaa selville, minkälaista pelaajaa se on hankkimassa. Mikä on pelaajan suoritushistoria ja -potentiaali? Soveltuuko pelaaja joukkueeseen, mihin rooliin ja mitkä ovat muutoin seuran suunnitelmat palkattavan pelaajan suhteen?

KUINKA SIIRTOSIRKUS SAATAISIIN KURIIN?

Olen jo monen vuoden ajan todennut seurajohtajille ja muille päättäjille, että välttyäksemme tällaiselta sirkukselta – josta minä en pidä yhtään – meidän olisi syytä päästä tilanteeseen missä sopimusneuvottelut alkaisivat vasta, kun kauden viimeinen playoffs-peli on pelattu.

Kyse on ammattiurheilijoista. Urheilusuoritusten ja -saavutusten tulisi olla urheilijan saaman taloudellisen tulon määrittäjä. On luonnollista, että toimeentulon taso ja seuraavan kauden pelipaikka askarruttavat työntekijää. Ei liene tarvetta sekoittaa sitä, mikä urheilijalle, joukkuekaverille, seuralle, lajille, faneille ja yhteistyöyrittäjille on tärkeintä: Mitä tapahtuu tässä ja nyt itse pelaamisen suhteen?

Tämä pätee tilanteeseen erityisesti Suomessa mutta myös koko Euroopassa. Pohjois-

Amerikasta tulevien pelaajienhan suhteen ongelmaa ei olisi, koska siellä toimitaan jo näin ja tällöin saisimme »siirtokauden« paremmin yhteen myös heidän kanssaan.

Se vaatisi tietenkin ryhtiliikettä ja toimintaa kansainväliseltä jääkiekkoliitolta sekä kansallisilta liitoilta ja liigoilta.

Kansallisten pelaajajyhdistysten pitäisi aktiivisesti ja ammattitaitoisesti luoda Euroopassa pelaavien pelaajien todellinen edunvalvontajärjestö eli Euroopan pelaajajyhdistys. Olemassa oleva Euroopan pelaajajyhdistys tuntuu olevan Suomen, Ruotsin ja muutaman muun maan pelaajajyhdistysten nokkamiesten keskinäinen kerho, jonka kokouksia järjestämällä sopivaan aikaan päästään MM-kisoihin huvittelemaan ja puhumaan mukavia.

Puhetta on paljon, mutta toimintaa vähän. Esimerkkinä vaikkapa pohjoisamerikkalaisiin verrattuna eurooppalaisten pelaajien täysin erilainen ja heikompi asema heidät varanneisiin NHL-joukkueisiin. Kuka on valvonut eurooppalaisten pelaajien oikeuksia suhteessa NHL:aan? Ei ainakaan Euroopan pelaajajyhdistys, eivät kansalliset pelaajajyhdistykset eikä myöskään välttämättä NHL:n pelaajajyhdistys NHLPA. Pelaajien on turha kuvitella, että sen tekisivät kansainvälinen jääkiekkoliitto IIHF tai kansalliset liitot tai seurat heidän puolestaan.

Ammattiurheilussa pyritään joka päivä optimoimaan urheilullinen tulos yksilö- ja seurasolla. Jatkosopimusten tekeminen omien työntekijöiden kanssa kesken vanhan sopimuskauden on hyväksyttävää.

Seurojen keskenään suorittamat pelaajasiirrot pelikauden aikana on monimutkainen asia, jonka analysointiin menisi koko Hockeyn tila. Parhaimmillaan kaikilla siirron osapuolilla on mahdollisuus »voittaa«, eli urheilullisesti sekä seurat että pelaajat

»JOKA VUOSI NÄKEE PELAAJIA,
JOIDEN PELIESITYKSET EIVÄT OLE
LÄHELLÄKÄÄN SITÄ, MITÄ SEN PITÄISI
PALKKAAN NÄHDEN OLLA.
TODENNÄKÖISINTÄ ON, ETTÄ HE
PELAAVAT SEURAAVALLA KAUDELLA
SAMALLA TAI PIENEMMÄLLÄ
PALKALLA.«.

ovat siirron jälkeen paremmassa asemassa, jolloin taloudellinenkin tehokkuus on usein looginen seuraus.

EIKÖ AGENTILLA KUITENKIN OLE AIKA-MOINEN NEUVOTTELUASEMA, KUN HÄN HALLITSEE LAJIN SUURINTA VOIMAVARAA – PELAAJIA?

Hallitseeko agentti todellakin pelaajaa? Mielenkiintoinen kysymys, johon minulla ei ole tyhjentävää vastausta ja absoluuttista totuutta. Omat – ja yhtiökumppaneideni Bill Ziton ja Simo Niirasan – toimintaperiaatteeni ja –tapani perustuvat niihin näkemyksiin ja kokemuksiin, joita olemme pelaaja-, valmentaja- ja agenttiurillamme keränneet.

Agentin on syytä muistaa oma roolinsa ja asemansa: Pelaaja on päämies ja pelaajan omaa tahtoa ja toimintaa on kunnioitettava.

On selvää, että kun agentilla on 20–25 vuoden perinpohjainen ja globaali kokemus lajista, seuroista, valmentajista, pelaajista, pelaajaurista, sopimuksista, pelaamisesta, harjoittelusta, ihmisistä sekä tietoa urhei-

luoikeudesta, lajin rahavirroista, yleisistä talousasioista, vakuutuksista ja monista muista nuoren ihmisen ja jääkiekkoilijan kannalta tärkeistä tekijöistä, informaation epäsymmetria on ilmeinen. Agentilla on yksittäisen pelaajan ratkaisuja pohdittaessa ja tehtäessä selkeästi enemmän tietoa kuin päämiehellään.

Agentin velvollisuus on jakaa mahdollisimman objektiivista tietoa pelaajalle, että tämä pystyy tekemään tärkeitä päätöksiä.

MUTTA EIKÖ KOKENUT AGENTTI SIIS HALLITSE PELAAJAA?

Pelaajan ja agentin suhde on parhaimmillaan silloin, kun se perustuu molemminpuoliseen arvostukseen, kunnioitukseen ja täydelliseen luottamukseen. Kirjallinen agenttisopimus on vain muotoseikka, sinänsä tietysti ensisijaisen tärkeä ja ehdoton muodollisuus.

Pelaajan kannattaa kysyä itseltään, pystyykö agentti todellakin auttamaan häntä kehittymään niin hyväksi urheilijaksi kuin

mahdollista. Se on avain, joka usein johtaa taloudelliseenkin menestykseen, jonka agentti ammattitaidollaan neuvottelee pelaajan puolesta työmarkkinoilta.

Monet pelaajatkin pitävät agentteja ainoastaan sopimuksenteon välineinä.

Pelaajat ovat keskenään erilaisissa neuvotteluasemissa. Aina on pelaajia, joilla on todella kova neuvotteluasema markkinoilla. Paljon on myös niitä, joiden asema neuvotteluissa ei välttämättä ole kovin vahva. Agentti tuo neuvottelupöytään pelaaja-toimitusjohtaja -suhteeseen tasavertaisuutta. Kokenut toimitusjohtaja pystyisi kävelemään neuvotteluissa nuoren pelaajan yli ja käytännössä sanelemaan seuralle mahdollisimman edulliset ehdot pelaajasopimukseen. Ainakin kiusaus on suuri, se on nähty.

Ehkä joitakin toimitusjohtajia ärsyttää se, että he eivät pystykään »jujuttamaan« pelaajaa vähän huonompaan sopimukseen, koska toisella puolella pöytää on pelaajan asioita hoitava kokenut ja ammattitaitoinen agentti. Ehkä pelaajapalkkojen taso ärsyttää joitain ihmisiä. Ammattitaitoinen agentti pyrkii saamaan päämiehelleen vähintään samanlaisen palkan kuin vertailukelpoiset pelaajat. Eikö asian tulisi näin ollakin?

»Huutokauppa« on eri asia. Aina on pelaajia, jotka haluavat vain mahdollisimman paljon rahaa. Seuralla, organisaatiolla, sarjalla, maalla tai kaupungilla ei ole väliä. Agentti tekee työnsä pelaajan tavoitteista lähtien, ja koska vain yksi seura pelaajan saa, on selvää, että pelaajan ratkaisun jälkeen jäljellä on useita pettyneitä seura-johtajia.

SEURAJOHDTAJAT SANOVAT USEIN AGENTTIEN SOITTELEVAN JA VALITTAVAN ASIAKKAIDENSA PELIAJOISTA JA MUUSTA? TOTTA VAI TARUA?

Agentin tehtävänä on pitää huolta pelaajasta ja valvoa pelaajan etua myös sopimuksenteon jälkeen. Se tuntuu monelta unohtuvan.

Periaatteessa – mutta myös käytännössä – sopimus on paljon muutakin kuin palkka. Se, mitä sopimusneuvotteluissa puhutaan ja esitetään agentille – pelaajan rooli, suunnitelmat pelaajan varalle, mitä hänen varaansa lasketaan – ovat osa sopimusta ja jos seurat eivät aio pitää lupauksistaan kiinni, on agentin velvollisuus reagoida ja ajaa pelaajan etua.

Usein tällainen tilanne syntyy, kun pelaaja tai joukkue ei pääsekään kaukalossa odotetulle tasolle ja syyllinen pitää löytää.

Agentin on tällöinkin oltava mahdollisimman objektiivinen. Muistan omalta aktiivijaltani, että pelaajakin voi joskus katsoa peiliin ja miettiä, onko antanut kaikkensa harjoituksissa ja peleissä.

Sopimusten lähtökohtahan on *pacta sunt servanda* – sopimukset on tehty pidettäväksi. Niitä tulee noudattaa. Viimeisten vuosien aikana on monta kertaa tullut mieleen, että monet seurajohtajat tekevät sopimuksia vain, jotta niitä voidaan siirtää tai purkaa. Jos pelaajalla on ammattitaitoinen agentti, nämä tilanteet eivät toteudu ihan helposti.

Pelaajalla on sopimuksensa ja oikeusjärjestyksemme sääntöjen perusteella sellainen oikeusasema, että myös työnantajien kannattaisi miettiä näitä asioita sopimuksia tehtäessä. Kun agentti sitten puolustaa pelaajaa sopimusristiriidoissa, niin arvostelua esiintyy. Suomessa kritiikki kohdistuu aina vain agentteihin, kun se Pohjois-Amerikassa kohdistuu pelaajayhdistykseen, joka on hyvin aktiivinen pelaajien edunvalvontajärjestö.

Suomessahan pelaajayhdistys on aina vetäytynyt kaiken negatiivisen julkisuuden

takaa pois, vaikka sehän on itse asiassa kaikkien pelaajien edunvalvoja ja sen voisi ajatella olevan pelaajien »pääagentti« ja täten vahva edunvalvonnassa. Senhän pitäisi huolehtia siitä, että kaikilla sen jäsenillä eli pelaajilla on mahdollisuus urheilla ammatikseen mahdollisimman korkeatasoisten ammattiin kuuluvien sääntöjen ja mekanismien puitteissa.

TOTTA. PELAAJAYHDISTYKSEN ROOLI SUOMESSA ON AIKA VAATIMATON, VARSINKIN NÄISSÄ NÄKYVISSÄ TYÖEHTOASIOISSA. AGENTTIEN PITÄÄ KUITENKIN REKISTERÖITYÄ PELAAJAYHDISTYKSEEN, EIKÖ? KUINKA TÄRKEÄÄ SE ON?

Rekisteröinti on pääsääntöisesti hyvä asia ja oikein toteutettuna se vie varmasti pelaajien asiaa ja agentti-instituutiota eteenpäin Suomessa. Tilanne on kuitenkin kestävä, jos vain rekisteröidyt agentit noudattavat yhteisiä pelisääntöjä ja samaan aikaan alalla toimii rekisteröimättömiä agenteja täysin omien toimintamalliensa mukaisesti. Rekisteröinnin saamisesta aukottomaksi on puhuttu jo vuosia.

Rekisteröinti, kuten muutkin alalla noudatettavat säännöt ja muut asiat olisi ehdottomasti saatava työehtosopimukseen tai laajennettuun ja kaikkia sitovaan yleissopimukseen seurojen ja pelaajayhdistyksen välillä. Kyse on pelaajien ja seurojen sekä koko lajin yhteisestä edusta, eli asia on erittäin tärkeä. Pelaajayhdistyksen ja seurojen välisissä yleissopimusneuvotteluissa on monta kertaa näperrelty monien merkityksettömiäkin seikkojen kanssa, kuten kenellä on oikeus keräilykorttimyynnin tuottoon.

Kaiken takana on kuitenkin se tosiasia, että SM-liiga on ammattilaisurheilijoiden ja -valmentajien sarja, mutta kokonaisuudessaan sittenkin »semipro«, eli puoliammat-

tilaissarja. Näinhän on myös pelaajayhdistyksen ja monen agentinkin kohdalla asia. Moni agentti harjoittaa agenttitoimintaa muun yrittämisen tai työnteon ohessa ja tällöin voimavarojen maksimaalinen kohdistaminen pelaajan edun ajamiseen voi olla ratkaisevan puutteellista.

SM-LIIGA »SEMIPRO«? MITÄ TARKOITAT?

Tarkoitan sitä, että elämme vieläkin murosaikaa matkalla harrastustoiminnasta täyteen ammattilaisuuteen monella erittäin tärkeällä ammattijääkiekkoilun osa-alueella.

Kuinka monella SM-liigaseuralla on esimerkiksi urheilutoimenjohtaja, joka vastaa pelaajahankinnoista ja seuran pelaajiston optimaalisesta kehittämisestä? Kohtuullisen toimiva ja kattava organisaatiomalli on varmasti monilla tiedossa: toimitusjohtaja ja hänelle aisapariksi urheilutoimenjohtaja.

Vaikka urheilutoimenjohtajalle antaisi 60 000–100 000 euron kokonaisbudjetin, jonka puitteissa hän matkustaisi ympäri Eurooppaa ja Pohjois-Amerikkaa tarkkailemassa pelaajia, olen varma, että moni seura »sästäisi« kaverin kulut viimeistään viiden vuoden aikavälillä. Seura tuntisi pelaajat ja sarjat maailmanlaajuisesti, ja edellytykset pelaajahankintojen onnistumisiin kasvaisivat huomattavasti. Vastaavasti virhearviointien, sopimusten purkamisten tai ulosostojen määrä laskisi oleellisesti.

Yllättävän suuria taloudellisiakin päätöksiä tehdään vieläkin vain katsomalla faksista, että *ei tämä voi olla huono pelaaja, kun se on tehnyt noin hirveästi pisteitä viime kaudella*. Seuroilta menee suuria summia esimerkiksi epäonnistuneiden hankintojen ulosostoon.

On täysin eri asia vain »tietää pelaajat« kuin todellakin olla tarkasti selvillä pe-

»KAIKEN TAKANA ON KUITENKIN SE TOSIASIA, ETTÄ SM-LII-GA ON AMMATTILAISURHEILIJOIDEN JA -VALMENTAJIEN SAR-JA, MUTTA KOKONAISUUDESSAAN SITTEENKIN »SEMIPRO«, ELI PUOLIAMMATTILAISSARJA.« – MARKUS LEHTO

laajista ja heidän käyttökelpoisuudestaan oman seuran tavoitteita ajatellen.

Toimitusjohtaja pystyisi keskittymään sponsoreihin ja yhteistyökuvioihin, eikä hänen tarvitsisi tehdä kaikkea itse. SM-liigan pienimmän budjetin seura, JYP on ainoa, joka tällaista yrittää. Ilves lähti myös tälle linjalle nyt käytettyään ammat-tilaista rakentaessaan kauden 2003–04 joukkueita. Molempien suhteellisen hyvä menestys rajallisilla resursseilla on varmasti seurausta myös ammattitaitoisesta pelaajien tarkkailusta. Jos JYP:n organi-saatio ei toimisi kuten se toimii, seura olisi todennäköisesti Mestiksessä tai selkeä heittopussi SM-liigassa.

ONKO SIIS NIIN, ETTÄ KAUKALON SISÄLLÄ ON AMMATTILAISIA, MUTTA ULKOPUO-LELLA AMATÖÖREJÄ?

Missään nimessä en väitä, että toimitusjoh-tajat olisivat ammattitaidottomia, mutta seuratasolla voisi joskus pohtia, mihin rajalliset resurssit kohdennetaan ja mitä voitaisiin tehdä paremmin.

Nykykiekko on aika suurta liiketoi-mintaa ja silti seuroja pyöritetään pie-nillä henkilömäärillä. Toimitusjohtajan työnkuva on ilmiselvästi hyvin laaja ja työpäivät varsin hektisiä. Heidän aikansa ei välttämättä riitä näkemään 100–150 ottelua kaudessa. Minun mielikuvani on, että he ehtivät juuri ja juuri katsoa oman joukkueensa 28 runkosarjan kotiottelua ja siihen päälle ehkä muutaman vierasotte-

lun. Eihän silloin voi saada edes kattavaa kuvaa SM-liigan pelaajista, puhumattakaan seuran omista junioreista, Mestis-pelaajista tai ulkomaalaisista ulkomaisissa sarjoissa.

Televisiosta otteluiden tai pelaajan seu-raaminen ja analysointi ei ole aivan sama asia kuin paikan päällä. Mitä enemmän päättävällä seuratasolla (toimitusjohtaja, urheilutoimenjohtaja ja valmentajat) on omaa tietoa hankittavista pelaajista, sitä pienempi on virhearviointien ja -päätösten riski. Oleellista on myös pyrkiä palkkaa-maan pelaajia, joita seura ihan oikeasti pelaajakartoituksen jälkeen haluaa. Ei niitä, jotka ovat sopivan agentin edustamia ja saadaan halvalla, koska on hyvät suhteet agenttiin. Seura palkkaa haluamiaan pelaa-jia, ei agentteja.

KUINKA RATKAISEVA TEKIJÄ RAHA ON? KESTÄÄKÖ KANTTI SUOSITELLA ASIAK-KAALLE SIIRTOA SEURAAN, JOKA TARJOAA PIENEMPÄÄ PALKKAA? JA VIELÄ, LASKE-VATKO PELAAJIEN PALKAT KOSKAAN?

Jos ihmiset luulevat, että kaikki pelaajat haluavat vain Jokereihin, HIFK:hon, TPS:iin tai vastaaviin, koska niiden palkkabudjetit ja palkat ovat suurimmat, niin he ovat pahasti väärässä.

Ei kukaan ammattitaitoinen agentti anna varsinkaan pienemmässä seurassa pelaavalle nuorelle, »läpimurron« kynnys-sellä olevalle pelaajalle ohjeeksi mennä suuren budjetin mestaruusjoukkueeseen, jos toisessa joukkueessa valmennus ja

AGENTTITOIMINTA KÄÄNNEKOHDASSA

Pelaajayhdistys, SM-liiga ja Jääkiekkoliitto suosittelevat pelaajille ja seuroille vain rekisteröityjen jääkiekkoagenttien käyttämistä. Agenttitoiminnan arviointilautakunta valvoo rekisteröityjen agenttien toimintaa ja se voi poistaa rekisteristä sellaiset agentit, jotka eivät noudata vahvistettuja tapaohjeita tai muutoin toimi urheilullisesti ja eettisesti hyväksyttävällä tavalla.

Rekisteröinti ei kuitenkaan ole edellytys agenttina toimimiselle ja Suomessa toimiinkin useampi rekisteröimätön agentti. Tilanne on hankala, koska agenttitoiminnan määräykset ja tapaohjeet eivät sido heitä eikä heillä ole vastaavaa valvontaa kuin rekisteröidyillä agenteilla. Esimerkiksi NHL:ssä rekisteröimättömien agenttien käyttäminen on kokonaan kielletty ja kieltoa myös käytännössä noudatetaan ja valvotaan.

Agenttien toimintatavoissa on huomattavia eroja ja eräiden agenttien toiminnasta on esitetty varsin kärkeästäkin kritiikkiä. Koska epäkohtia ei ole kyetty kitkemään pois suositusjärjestelmällä, on siitä pakko edetä tiukempaan suuntaan. Olennaista uudessa järjestelmässä tulee olla se, että agenttina toimiminen edellyttää rekisteröitymistä ja että seurat sitoutuvat neuvottelemaan vain rekisteröityjen agenttien kanssa.

- Pelaajat saavat käyttää ainoastaan rekisteröityjä agenteja ja seuroja kielletään neuvottelemasta rekisteröi-

mättömien agenttien kanssa.

- Agentin käyttäminen ei ole pelaajalle pakollista, vaan pelaajalla on oikeus neuvotella sopimuksensa myös itse.
- Rekisteröinnin edellytyksiä ei aseteta niin korkealle, että sillä estettäisiin agentiksi haluvia henkilöitä pääsemästä alalle.
- Järjestelmässä on toimiva kurinpitoelin, jolla on oikeus poistaa velvollisuutensa rikkova agentti rekisteristä.
- Järjestelmä perustuu kaikkien osapuolten hyväksyntään. Pelaajayhdistyksen sekä SM-liigan ja Jääkiekkoliiton tulee olla uudessakin järjestelmässä osapuolina. Myös agenttikunnan tulee olla osapuolena, jotta agentit voivat vaikuttaa määräysten ja tapaohjeiden sisältöön.

Uudessa järjestelmässä agenttien asiakkaiden eli pelaajien etu voidaan turvata ilman, että agenttitoiminnan harjoittamisen vapautta olisi perusteellomasti rajoitettu. Tarve ja perustelut uuden järjestelmän luomiselle eivät johdu kilpailun rajoittamisesta, vaan siitä että yhteisesti hyväksytyt määräykset ja tapaohjeet saadaan velvoittamaan jokaista agenttia. Tällöin ja vain tällöin voidaan myös varmistaa se, että velvollisuuksiaan rikkovat agentit eivät voi enää toimia.

**KIRJOITTAJA, HEIKKI MÄKINEN,
ON TURKULAINEN VARATUOMARI JA
REKISTERÖITY JÄÄKIEKKOAGENTTI**

organisaatio ovat kunnossa ja pelaaja saa todennäköisemmin isomman roolin, enemmän vastuuta ja kehittyä nopeammin.

Toisaalta, emme me myöskään kehoita suurseuran nuorta pelaajaa siirtymään pois, ennen kuin on selkeät merkit siitä, että seuran ja pelaajan tavoitteet eivät kohtaa juuri siinä vaiheessa pelaajan uraa ja on suuri riski, että seuralla ei oikeasti ole mitään suunnitelmia pelaajan suhteen.

Jokainen suurseurassa pelaava juniori haluaisi yleensä tehdä läpimurtonsa juuri kasvattajaseurassaan. Se ei vain aina onnistu. Esimerkiksi hyökkäyspelitaidoiltaan loistavien junioreiden on vaikeaa ottaa vastuuta ja peliaikaa liigajoukkueessa, jollei hänen anneta kasvaa ja kehittyä sekä tehdä virheitä, joita nuori pelaaja aina tekee kouluttautessaan huippupelaajaaksi miesten sarjoihin.

Ammattitaitoinen agentti, joka tuntee lajin ja tietää seurojen tilanteet (muut pelaajat, valmennus, organisaatio), pystyy antamaan pelaajalle merkityksellistä tietoa, kun pelaaja tekee päätöstä. Usein »paras sopimus« ei ole »paras rahallinen sopimus« vaan pelaajan koko uran kannalta paras, 1–10 vuoden aikajänteellä.

Hyväksyn täysin sen – ja olen ollut mukana päätöksenteossakin – että joku nuori pelaaja, miksei kokeneempikin, ottaa hetkellisen palkanalennuksen, jos taustalla on toteutumiskelpoinen suunnitelma uran jatkon kannalta ja se todennäköisesti auttaa pelaajaa kehittymään jääkiekkoilijana ja nousemaan urheilullisesti kovemmalle tasolle. Urheilullinen nousu tuo mukanaan sitten taloudellisen nousun uudelle ja kovemmalle tasolle.

Agentin on syytä muistaa roolinsa tämänkaltaisessa prosessissa: Se ei ole hetkellinen voiton maksimointi jatkouran

vaarantamisen uhalla (NHL-sopimukset ansaitsevat oman pohdintansa), vaan mahdollisimman oikeiden neuvojen antaminen pelaajan ratkaisun pohjaksi. Joillain agenteilla voi olla kiusaus nopean tuloksen tekemiseen itselleen tai paineet – esimerkiksi agenttifirman ulkomaiset osakkaat – nopean tuloksen näyttämiseen, ja objektivisuus ja pelaajan etu voivat jäädä prosessissa pahasti taustalle.

Kyllä pelaajapalkkiot myös laskevat, vaikka usein kuuleekin lajin nokkahenkilöiden suusta lausuntoja pelaajapalkkioiden ikuisesta noususta. Olemme yhä kiihtyvämässä tahdissa menossa suuntaan, missä pelaajapalkkiot yhä enemmän heijastavat pelaajan suoritusta.

Joka vuosi näkee pelaajia, joiden peliesitykset eivät ole lähelläkään sitä, mitä sen pitäisi palkkaan nähden olla. Todennäköisintä on, että he pelaavat seuraavalla kaudella samalla tai pienemmällä palkalla. Viimeistään muutaman heikon kauden jälkeen heidän palkkansa on laskenut merkittävästi tai heidän työmarkkinansa ovat siirtyneet vähemmän arvostettuihin ja vähemmän ammattimaisempiin kiekkomaihin.

Palkkojen jatkuvasta keskimääräisestä noususta on tehty laskelmia, mutta tuskin Suomessa on tehty mitään kattavaa selvitystä siitä, kuinka markkinat kestävät esimerkiksi nykyiset palkat. Syytä huoleen voi kenties olla Suomessakin, NHL:stä puhumattakaan.

ENTÄ AGENTTIEN PALKAT?

Kyllä asia on niin, että pelaajapalkkiot menevät pelaajille, eli niille, joille ne kuuluvatkin.

Jos agentilla on asiakkanaan 20 SM-liigapelaajaa, liigan keskipalkalla 50 000 euroa, niin esimerkiksi 5 prosentin palkki-

oilla agentin tulo on 50 000 euroa. Kulut ovat myös melkoisen suuret, joten on turha puhua mistään kovista agenttien palkoista.

On tietenkin eri asia, jos agentilla on 20 pelaajaa NHL:ssä ja heidän keskipalkkansa on kaksi miljoonaa dollaria per kausi, jolloin itse kukin osaa laskea agentin tulot yllä mainitulla prosentilla.

Alalle nopeiden tuottojen toivossa tulevat agentit – heitäkin on viime aikoina ilmestynyt alalle hyvin paljon – huomaavat pian, että varma ja kohtuullinen leipä löytyy ihan muualta kuin urheiluagenttitoiminnasta. Paitsi, jos haluaa toimia agenttina täysipäiväisesti, ammattitaitoisesti ja pitkäjänteisesti.

SUOMALAISIA PELAA ELITSERIENISSÄ ENNÄTYSMÄÄRÄ JA ENSI KAUDELLA VARMAANKIN YHTÄ PALJON. MIKÄ ON AGENTTIEN ROOLI SIINÄ? VAIKUTTAAKO RUOTSIN PAREMPI PALKKATASO SIIHEN, ETTÄ PELAAJIA SIIRTYY ELITSERIINIIN YHÄ ENEMMÄN?

Viime vuosien valitusvirret pelaajien siirtymisestä Ruotsiin ja agenttien toiminnasta tällaisten siirtymisten katalysaattoreina voitaisiin jo lopettaa. Kun pelaaja on pelannut SM-liigassa vaikkapa kahdeksan kautta, hän on nähnyt Helsingin, Porin, Lappeenrannan, Rauman ja muut liiga-paikkakunnat. Kahdeksassa kaudessa tulee reilut 400 ottelua, varsinkin pudotuspeleinen. Parhaat suoritukset kumpuavat usein motivaatiosta ja uusista haasteista, kuten muillakin aloilla.

On luonnollista, että pelaaja haluaa jottain uutta ja Ruotsin sarja sattuu olemaan selkeästi yksi Euroopan kovimmista. Ruotsi on lähellä, suomalaiset ovat menestyneet siellä ja maan palkkataso on vertailukelpoinen Suomen kanssa. Perheelliselle Ruot-

si on hyvä vaihtoehto, sillä sosiaaliturva on Suomen kaltainen ja pelaajien vaimotkin saavat usein töitä Ruotsista. Onkohan siinä riittävästi tekijöitä, jotta muutkin kuin pelaajat ymmärtävät, miksi pelaajia jatkosakin aina siirtyy Ruotsiin?

HIVÄTHÄN PELAAJAT KAI RUOTSIIN LÄHDE PELKÄSTÄÄN UUSIA KOKEMUKSIA HAKEMAAN JA NÄHTÄVYYKSIÄ KATSELEMAAN?

Väitän, että vaikka palkka Suomessa olisi esimerkiksi 120 000 euroa – eli erittäin hyvän pelaajan palkka – ja pelaaja saa saman Ruotsista, niin taustalla on myös luonnollinen halu nähdä ja kokea jotain uutta.

Lisäksi, vaikka eräs Suomen kiekkoilun suurista menestystekijöistä onkin kova ja laadukas harjoittelu ja valmennuksen hyvä taso, on selvää, että usean kokeneemman pelaajan mitta täyttyy, jos kausi päättyy helmikuun viimeisellä viikolla ja harjoitukset alkavat johdetusti jo maaliskuun puolesavälissä. Vapauksia ei paljon anneta ja luottamus yksilön omaan vastuunkantoon on vähäistä. Seurajohto perustelee sitä usein pelaajan saamalla kuukausipalkalla. *Joka kuukausi tehdään duunia.* Totta kai pelaajalla on kuukausipalkka, koska Suomen lain mukaan pisin palkanmaksukausi on kuukausi. Aika keinotekoinen perustelu.

Asia olisi järjestettävissä toisin, jos olisi halua. En todellakaan tarkoita harjoittelun lopettamista, mutta tarvitaan järjeistämistä, jotta emme polta pelaajiamme henkisesti ja fyysisesti loppuun. Suuri osa Elitseriiniin siirtyneistä pelaajista on juuri tähän kokeneempien ryhmään kuuluvia, tai sitten Pohjois-Amerikasta Eurooppaan palaavia pelaajia, jotka haluavat uusia haasteita SM-liigan ja NHL:n jälkeen. Kyllä halu siirtyä Ruotsiin lähtee pelaajista, ei agenteista.

Kolmanneksi, eräs merkittävä syy Ruotsin siirtoihin on parin viimeisen kauden aikana SM-liigan sekavuus monessa mielessä. Kurinpito-ongelmien ratkaiseminen on ollut amatöörimaisella tasolla, pelaajat ovat olleet tiedotusvälineiden sylkykuppeina, sarja on saanut paljon negatiivista julkisuutta, muutama seura on lähes täydellisesti näköalaton ja kyvytön tarjoamaan mahdollisuuksia ammattiurheiluun ja sisäiset siirtokorvaukset vaikeuttavat kotimaan siirtoja.

Eihän SM-liigaa ole edes markkinoitu sellaisena sarjana, jossa pelaamisesta jokainen pelaaja voisi vilpittömästi olla ylpeä.

ASIAKASHANKINTA ON MYÖS ASIA, JOSTA AGENTTEJA ARVOSTELLAAN. RAHA TULEE KUVAAN MUKAAN LIIAN AIKAISIN. ONKO NÄIN?

Viime aikoina on saatu viitteitä siitä, että Suomessakin suurten agenttifirmojen edustajat tarjoavat pelaajille tai näiden vanhemmille rahaa tai muita taloudellisia vastikkeita siitä, että saavat edustaa pelaajaa. Tämä ilmeisesti Venäjällä jo pitemmän aikaa voimassa ollut käytäntö on hyvin vaarallinen monilta osin ja vain vääristää kuvaa agentti-instituutiosta.

Vaikka jääkiekon harrastaminen onkin kallista, niin Suomessa kyvykkäät nuoret pelaajat saavat jo hyvin varhain seuroiltaan varusteet ja usein vanhempienkin työ-talousasiat ovat hyvällä mallilla. Jos pelaaja vanhempineen päättää luottaa esimerkiksi 20 000 euroa tarjoavaan agenttifirmaan, perustuuko ratkaisu oikeisiin ja merkittäviin tekijöihin? Mikä on kyseisten agenttien ammattitaito, jos asiakkaita saadaan pelkästään rahan voimalla? Kun kyseessä on usein 16-vuotias nuori ihminen, jonka vanhemmilla ei ole tarpeeksi tietoa am-

mattijääkiekkoilusta, niin mielestäni on halveksittavaa, että agentti voi toimia niin.

Ennen kuin 16-vuotias pelaaja pääsee sille tasolle, että voidaan puhua jääkiekos-ta ammattina, matkalla on monia mutkia, jolloin ammattitaitoisen ja kokeneen agentin neuvot ja opastus voivat olla kullan arvoisia. Kuinka pelaaja voi arvostaa agenttia, joka ei pysty antamaan hänelle mitään tietoa ammatista ja siihen liittyvistä, erityisesti hänen kannaltaan merkityksellisistä seikoista ja paikkaa tiedon puutetta rahalla?

Hyvä agentti on tavallaan eräänlainen kummisetä pelaajan tukiverkostossa. Yhteistyösuhteen alussa on usein kyse monesta muusta tärkeästä asiasta kuin sopimusten neuvottelusta ja rahasta. Totta kai kaikkien agenttien velvollisuus on myös varmistaa se, että pelaaja saa työmarkkinoilta suorituksiaan vastaavan parhaan mahdollisen tulon. Sen aika ei vain ole silloin, kun pelaaja on 16-vuotias.

MIKSEIVÄT PALKAT OLE JULKISIA? NHL: STÄ KOPIOIDAAN KAIKKI MUUKIN. PELAAJAYHDISTYKSEN TUTKIMUKSESSAKIN 43 PROSENTTIA OLI VALMIS JULKISTA-MAAN PALKAT.

Palkat voisivat mielestäni ollakin julkisia. Ymmärtääkseni pelaajien näkökulma on ollut se, että jos palkat ovat julkisia, suuri yleisö – tiedotusvälineiden suosiollisella avustuksella – ei ymmärrä, miksi liigapalkat ovat sellaisia kuin ovat, vaan niitä pidetään liian kovina ja yleinen kateus pelaajia kohtaan lisääntyy.

Ilmeisesti on aika vaikeata ymmärtää, että täysammattilaisina pelaajat eivät ehdi tekemään muuta. Koulutus- ja opiskelumahdollisuudet vaihtoehtoiseen ammattiin ovat rajalliset. Huippujääkiekkoilijan

ammattilaisura on usein hyvin lyhyt, pääsääntöisesti alle 10 vuotta. Taloudellinen ansaitsemispotentialia jääkiekossa on monella hyvin rajoittunut.

Mikäli tehtäisiin kattava laskentamalli esimerkiksi sähkömiehen kokonaisuran ansioista ja liigakiekkoilijan kokonaisuran ansioista (urheiluammattilaisuus > uudelleen koulutus > uusi ammatti), niin väitän, että kokonaistilanne olisi melkoisen samankaltainen. Huiput ovat sitten asia erikseen joka alalla.

Ne, joilla on erityisosaamista ovat alalla kuin alalla aina paremmassa tilanteessa kuin keskivertotekijät, koska he pystyvät perimään omasta toiminnastaan ns. niukuusvuokraa.

Mielestäni tärkeätä joukkueen sisäisen harmonian kannalta on se, että joukkueen sisäinen palkkahierarkia kestää pelaajien keskinäisen vertailun ja saavuttaa joukkueen enemmistön hyväksynnän.

Ammattitaitoinen toimitusjohtaja (ja agentti asiakkaalleen) pystyy perustelemaan miksi ja miten oman joukkueen palkkahierarkia määräytyy. Jos joku saa huippupalakan, koska toimitusjohtaja haluaa hänet ehdottomasti, se pitää pystyä selittämään joukkueelle. Jos toimitusjohtaja tekee sopimuksia, jotka ovat suuressa ristiriidassa joukkueen pelaajiston keskinäisessä arvostushierarkiassa, joukkueessa syntyy kyräilyä ja energiaa suuntautuu täysin väärään asiaan. Ammattitaitoinen toimitusjohtaja korjaa ne oma-aloitteisesti ja pystyy perustelemaan kaikille, miksi asia on näin.

Muutama vuosi sitten eräs pääkaupunkiseudulla pelaavan seuran toimitusjohtaja nosti oma-aloitteisesti joukkueen kapteenin palkkaa, kun joukkueeseen hankittiin uusia pelaajia ja kapteeni putosi palkka-

hierarkiassa kestävämmään tilanteeseen joukkueen sisäisen harmonian kannalta.

»MARE«, MITEN AGENTTITOIMINTA SAATAISIIN PAREMMAKSI?

Tehdään aukoton rekisteröintijärjestelmä ja aktivoitetaan sekä kehitetään pelaajajyhdistystä, molemmat Eurooppatasolla. Vain rekisteröidyt agentit saisivat neuvotella pelaajasopimuksia. Sisällytetään se alan säätelyjärjestelmään, jolloin se sitoisi myös työnantajia.

Säädellään alaa kattavammilla osapuolien (pelaajajyhdistykset vs. sarjat) välisillä sopimuksilla, eli kattavilla työehtosopimuksilla. Tällöin kaikki osapuolet tietävät, mistä on mahdollisuus sopia ja mistä ei. Sisällytetään järjestelmään aukoton ja sitova tarjous-hyväksyntä -menetelmä.

Agentit pitäisi velvoittaa osallistumaan vuosittaisiin koulutus- ja koordinoitinta- ja toimintaa tulisi valvoa tehokkaammin järjestelmän puitteissa.

Lajin parhaaksi olisi myös Eurooppatasoinen kasvattajakorvauskäytäntö ja sen synkronisointi Pohjois-Amerikan kanssa, että kaikki seurat ja pelaajat olisivat mahdollisimman yhdenvertaisessa tilanteessa. Kehityskohtia on paljon liittyen agenttitoimintaan, mutta myös seurojen ja liigojen toimintaan.

Suomessakin on perustettu kehitystyöryhmiä puimaan erilaisia asioita, mutta niistä puuttuu usein ruohonjuuritason kokemus ja näkemys. Ihmeellistä. Uusien muutoksia koskevien päätösten oikea suuntahan on todennäköisin silloin, kun päätökset perustuvat kattavaan tietoon, ei olettamuksiin.

Agenttitoimintaa ei kannata tai edes voi irrottaa erilliseksi saarekkeeksi jääkiekossa.