



**Malmö högskola**  
Lärande och samhälle  
Idrottsvetenskap

**Examensarbete**  
15 hp

# Agentverksamheten och dess påverkan på svensk elitfotboll

The agent operations and its impact on  
Swedish elite football

Andersson, Kehan  
Fathers, Philip

Idrottsvetenskapligt program 180 hp  
Sport Management  
2017-05-31

Examinator: Torbjörn Andersson

Handledare: Tomas Peterson

# Sammanfattning

Fotbollsagenter har under en längre tid framställts negativt och i en del fall har yrkets existens och plats inom elitfotbollen ifrågasatts. Påståenden om att de "stjäl" från fotbollen och att de inte har något i fotbollen att göra har väckt medial uppmärksamhet och debatter genom åren. De har länge stått ensamma på denna världsomspännande marknad och behövt försvara sitt yrke. Vi ställer oss frågan om hur och varför det har blivit så här. Vi vill försöka rensa diskussionen från rykten och fördomar och redovisa det som agentverksamheten faktiskt bidrar med.

Syftet med denna studie är att konkretisera elitfotbollens agentverksamhet och belysa hur denna verksamhet påverkar den svenska elitfotbollens utveckling både på nationell och individnivå samt ekonomiskt.

Vi har utgått ifrån tre olika frågeställningar i studien och dessa lyder som följande:

- Hur är agentverksamheten utformad och hur ser relationen mellan agent, spelare/klubb ut?
- Vilken roll fyller agentverksamheten och hur påverkas den svenska elitfotbollen i relation till denna verksamhet?
- Har avskaffandet av agentlicensen någon betydelse i relation och påverkan till den svenska elitfotbollen, och i sådana fall hur?

Studien grundar sig på de kvalitativa intervjuer som vi genomfört med fem fotbollsagenter och fem klubbrepresentanter som i dagsläget är verksamma inom den svenska elitfotbollen. Den teoretiska utgångspunkten för studien är elitfotbollens professionalisering och kommersialisering vilka vi förstår som de grundläggande faktorerna till den fotbollsindustri vi idag har. Resultaten visar att det finns delade meningar i fråga om agentverksamhetens existens och nytta, något som avskaffandet av agentlicensen har bidragit ytterligare med. Det framgår trots detta tydligt att agenternas roll vuxit sig starkare och att de har blivit en vital del av svensk elitfotboll där de bidrar till marknaden, spelarnas intressen samt en förbättrad ekonomi.

Nyckelord: Agentverksamhet, fotbollsagent, agentlicens, kommersialisering, professionalisering, fotboll, klubbrepresentant.

# Abstract

Football agents have been portrayed negatively for a long time and in some cases the profession's existence and place within the elite football has been questioned. Claims that agents "steal" from football and that they shouldn't have a place within this industry has attracted media attention and debates over the years. Agents have been forced to defend their profession when they've been standing all alone on this worldwide market. We ask ourselves the questions of how and why it has become like this. We want to try to clear the discussion of rumours and prejudices and report what the agent operation actually contributes with.

The purpose of this study is to clarify the elite football's agent operation and illustrate how this activity affects the development of the Swedish elite football at both national level, individual level and economically.

We have three main questions in this study:

- How is the agent business designed and what does the relationship between agent, player/club look like?
- What is the role of the agent business and how is the Swedish elite football affected by this activity?
- Does the abolition of the agent license have any significance on the Swedish elite football when it comes to relation and influence, and in such cases how?

The study is based on the qualitative interviews we conducted with five football agents and five club representatives who are currently highly active in the Swedish elite football. The theoretical point of departure for the study is the professionalization and commercialization of the elite football. There are split opinions about the existence and usefulness of the football agent operation, something that the abolition of the agent license has further contributed to. It is clear, however, that the agents' role has grown stronger and that they have become a vital part of the Swedish elite football where they contribute to the market, the interests of players and an improved economy.

Keyword: Agent operation, football agent, agent license, commercialization, professionalization, football, club representatives.

# Förkortningar och förklaringar

**Allsvenskan** – Högsta fotbollsserien i Sverige för herrar.

**FIFA** – Fédération Internationale de Football Association. Fotbollens världsorganisation och det högst beslutande organet.

**Fotbollsagent** – En person som företräder en fotbollsspelare vid förhandlingar med bl.a. fotbollsklubbar, sponsorer och arrangörer i samband med kontraktskrivande.

**Klubbrepresentant** – Person som representerar en fotbollsklubb. I detta fall sportchefer i fotbollsklubbar runt om i landet.

**Superettan** – Näst högsta fotbollsserien i Sverige för herrar.

**SvFF** – Svenska Fotbollförbundet.

## Innehållsförteckning

<b>1. Inledning</b> .....	<b>8</b>
<b>1.1. Bakgrund</b> .....	<b>8</b>
1.1.1. Slutet av 1800-talet – 1960-talet: Agenterna bedrev scouting på klubbarnas begäran.....	11
1.1.2. 1960 – 1995: Agenterna börjar representera fotbollsspelare .....	12
1.1.3. 1995 – nutid: Professionaliseringen av fotbollsagenten .....	12
<b>1.2. Medial bakgrund</b> .....	<b>13</b>
<b>1.3. Syfte och frågeställningar</b> .....	<b>16</b>
<b>1.4. Avgränsningar</b> .....	<b>16</b>
<b>1.5. Tidigare forskning</b> .....	<b>16</b>
<b>2. Teori</b> .....	<b>21</b>
<b>2.1. Professionsteorin</b> .....	<b>21</b>
<b>2.2. Professionalisering</b> .....	<b>21</b>
<b>2.3. Kommersialisering</b> .....	<b>21</b>
<b>2.4. Globalisering</b> .....	<b>22</b>
<b>3. Relevanta begrepp</b> .....	<b>23</b>
<b>3.1. Agentlicensen</b> .....	<b>23</b>
<b>3.2. Bosmandomen</b> .....	<b>23</b>
<b>3.3. Fotbollsagent</b> .....	<b>24</b>
<b>3.4. Transfer/transfersumma/agentavgift (fee)</b> .....	<b>24</b>
<b>4. Metod</b> .....	<b>25</b>
<b>4.1. Kvalitativ metod som tillvägagångssätt</b> .....	<b>25</b>
<b>4.2. Intervjuer</b> .....	<b>25</b>
<b>4.3. Presentation av respondenter</b> .....	<b>26</b>
<b>4.4. Reliabilitet och validitet</b> .....	<b>27</b>
<b>4.5. Tematisering</b> .....	<b>28</b>
<b>4.6. Etiska överväganden</b> .....	<b>28</b>
<b>5. Resultat</b> .....	<b>29</b>
<b>5.1. Tema 1: Medias roll och dess förhållande till agentverksamheten</b> .....	<b>29</b>
<b>5.2. Tema 2: Hur relationen ser ut mellan agent, spelare och klubb</b> .....	<b>30</b>
5.2.1. Hur relationen mellan agenterna och deras klienter ser ut .....	30
5.2.2. Om spelaren bryter kontraktet med agenten .....	32
5.2.3. Hur relationen och kontakten mellan agent och klubbrepresentant ser ut.....	33
<b>5.3. Tema 3: Ekonomi samt hur arbetet kring förhandlingar fortlöper</b> .....	<b>34</b>
5.3.1. Ekonomi.....	34
5.3.2. Hur arbetet kring förhandlingar och övergångar ser ut.....	36
<b>5.4. Tema 4: Hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll och hur en eventuell modell utan hade sett ut</b> .....	<b>37</b>
<b>5.5. Tema 5: Avskaffandet av agentlicensen</b> .....	<b>40</b>
<b>6. Analys</b> .....	<b>43</b>
<b>6.1. Tema 1: Medias roll och dess förhållande till agentverksamheten</b> .....	<b>43</b>
<b>6.2. Tema 2: Relation mellan agent, spelare och klubb</b> .....	<b>44</b>
<b>6.3. Tema 3: Ekonomi samt hur arbetet kring förhandlingar fortlöper</b> .....	<b>47</b>
<b>6.4. Tema 4: Hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll och hur en eventuell modell utan hade sett ut</b> .....	<b>49</b>
<b>6.5. Tema 5: Avskaffandet av agentlicensen</b> .....	<b>51</b>
<b>7. Slutsats</b> .....	<b>54</b>

<b>8. Referenslista .....</b>	<b>56</b>
<b>9. Bilaga .....</b>	<b>60</b>

# Förord

Vi vill främst tacka de agenter och klubbrepresentanter som givit oss sin tid och delat sina tankar och reflektioner med oss. Ett stort tack till er för ert djupa engagemang. Utan er vore detta inte möjligt.

Tack till Tomas Peterson för de värdefulla råd och den feedback du givit oss genom din handledning.

Vårt samarbete har fungerat exemplariskt och i alla delar av denna studie har vi arbetat tillsammans. Vi har lagt ned samma mängd tid, kraft och hängivenhet samtidigt som vi har pushat och stöttat varandra genom studiens framväxt.

Philip Fathers och Kehan Andersson

Malmö, 23 maj 2017.

# 1. Inledning

## 1.1. Bakgrund

Fotbollen har i Sverige existerat i över hundra år och var långt in på 1900-talet fortfarande en arbetar- och publiksport som präglades av amatörismen. Amatörismen innebar att fotbollen var en fritidsaktivitet, alltså för "sitt nöjes skull", med grundprincipen att man inte skulle tjäna pengar på utövandet eller ha detta som sitt yrke. Hårda straff kunde utmätas om man bröt mot amatörbestämmelserna. Något som blev uppenbart år 1934 då Malmö FF degraderades till division två till följd av att styrelsen brutit mot- och motarbetat amatörbestämmelserna. Malmö FF:s ledning var inte ensam om att ogilla de amatörbestämmelser som då förelåg, men de var en av få som lyfte sin stridsyxia i frågan om amatörismen. Det dröjde till 1967 innan fotbollens amatörregler avskaffades och det var därefter som elitfotbollen och dess professionalisering utvecklades i Sverige (Peterson, 1993).

Professionaliseringsprocessen intensifierades 1967 och blev en stor och långtgående omvandlingsprocess som fortsätter än idag och kommer så alltid att göra i takt med hur samhället utvecklas. Slopande av amatörreglerna var bara början på denna professionaliseringsprocess. Men för att fotbollen i sin helhet skall kunna ses som elitfotboll krävs även en professionaliserad verksamhet i sin helhet, professionaliserade tränare, ledare, domare och övriga aktörer och personal som är kopplade till fotbollen. Gymnastik- och Idrottshögskolan i Stockholm och Sannarpslägret i Halmstad blev efter avskaffandet av amatörreglerna utgångspunkterna för de kommande utbildningarna som lade grunden för de olika professionaliserade yrkesrollerna inom fotbollen så som exempelvis tränare och instruktör och även det utvecklade organiserade fotbollsspelet. En betydande person i just denna professionaliseringsprocess var Olle Halldén som sammanförde fotbollen med Gymnastik- och Idrottshögskolan i Stockholm (Peterson, 1993).

Då amatörreglerna avskaffades påverkades inte klubbarnas verksamhet direkt som många trott. Detta på grund av att storklubbarna i Sverige redan innan avskaffandet hade arbetat för mer professionaliserade förhållanden. En person som kom att ha en stor betydelse för den svenska elitfotbollen är engelsmannen Bob Houghton. Han tillträdde som tränare i Malmö FF år 1974 och förändrade den svenska fotbollen för alltid. Hans fotbollsfilosofi



var raka motsatsen till den filosofi som på den tiden var vägledande för den svenska elitfotbollen. En grundpelare i detta var Houghtons organiserande av lagspelet som bidrog till en aktiv och offensiv fotboll där hela laget blev deltagande vid varje del av spelet. Under Houghtons ledning och med hans fotbollsfilosofi lyckades Malmö FF bli svenska mästare tre gånger och även ta sig till Europacupfinal vilket förde in svensk klubbfotboll globala fotbollskartan. Många ledare inom den svenska elitfotbollen tog efter Houghtons fotbollstänk och man kan säga att Houghton är grundaren till dagens svenska elitfotboll (Peterson, 1993).

Som nämnt ovan är spelet den grundläggande pusselbiten i fotbollen. Men det finns så många andra pusselbitar som måste falla på plats för att professionalisera hela fotbollens verksamhet. Eric Persson, Olle Halldén och Bob Houghton må vara några av de betydande personer som från grunden varit med och format den svenska elitfotbollen som idag råder. Men många andra faktorer har även funnits där som hjälp till utvecklingen av elitfotbollen. Malmö FF:s så kallade "hel-professionalisering" är ett av dem. 1989 infördes "hel-professionalisering" vilket innebar att fotbollen blev ett yrke och proffsträning infördes. Från att ha spelat som amatörer i Sverige vid sidan av jobb på sin fritid har man nu, på strax över 20 år, utvecklat fotbollen till elitfotboll där du som fotbollsspelare kan tjäna pengar på ditt utövande samtidigt som det nu infördes heltids-proffsträning. I dessa så kallade milstolpar inom den svenska fotbollen ser man tydliga mönster på professionaliseringsprocessen och dess framfart.

En organisationsstruktur som sedan långt tillbaka i tiden har präglat den svenska fotbollen är föreningsdemokratin. Föreningsdemokratin, som är en mycket viktig organisationsstruktur för den svenska fotbollen, innebär att medlemmarna är de som styr föreningen och detta med hjälp av omröstning vid föreningens årsmöte. Alla medlemmar i föreningen har rösträtt och föreningens stadgar och regler kan influeras genom medlemmarnas olika viljor och åsikter. De svenska traditionerna av frivilligt arbete samt folkrörelseidealet har förenats med idrotten och är på så sätt en betydande del av att idrottsutövningen i Sverige är organiserad inom ramen för det ideella föreningslivet (Idrottsstödsutredningen, 2008).

I och med professionaliseringen och kommersialiseringen av fotbollen uppstod ytterligare en viktig milstolpe i fotbollens kommersialiseringprocess, nämligen införandet av 51-49 regeln. Meningen med 51-49 regeln var- och är att låta RF-anslutna klubbar bolagiseras

med villkoret att föreningen som bildar bolag och dess medlemmar fortfarande skall ha rösträttsmajoriteten vid årsmötena, det vill säga minst 51 procent (Riksidrottsförbundet, 2013). Detta blev ett sätt för föreningarna att plocka in externt kapital men samtidigt fortfarande ha majoriteten av rösterna vid årsmötena för att på så sätt bibehålla organisationsstrukturen till viss del men samtidigt inte tappa greppet om den klassiska svenska modellen.

Anledningen till att vi lyfter den svenska elitfotbollens professionaliserings- och kommersialiseringsprocess är att det är en central utgångspunkt att belysa som grund för de övriga professionaliserade marknaderna och aktörerna som hör till fotbollen. Tomas Peterson uttrycker det på ett mycket bra och tydligt sätt i sin bok "Den svengelska modellen" där han uttrycker följande: "Har man heltidsanställda spelare kan man inte nöja sig med en tränare som har ett hel- eller deltidsarbete vid sidan om fotbollen. Har man inte en förening som organisatoriskt och ekonomiskt kan hantera ett omfattande lönearbete blir professionaliseringen endast ett framtida önskemål. I princip måste således professionaliseringen löpa parallellt på de olika nivåerna" (Peterson 1993, s 259). Med professionaliseringsprocessen har som nämnt flertalet nya yrkesroller uppstått som berör fotbollen och hela dess marknad där en av dessa är den moderna fotbollsagenten.

Sportagentens uppkomst går att spåra tillbaka till 1800-talets USA vid en tid då idrotten genomgick en stor förändringsprocess. Den amerikanska regeringens uppfattning innebar att de inte ansåg att idrottsverksamhet skulle bedrivas statligt och tillät därför privata aktörer att ge sig in på marknaden. Under denna tidseran representerade dock atleterna fortfarande sig själva, något som sedermera kom att leda till en obalans i förhandlingar, medan agenternas roll bestod av att organisera och anordna evenemang och tävlingar. De professionella atleterna började dock så småningom ta hjälp av jurister vid förhandlingar med idrottsklubbar och under 1920-talet togs de första stegen mot den moderna sportagenten som vi känner till yrket idag, detta bland annat genom Charles C. Pyle känd under smeknamnet Cash och Carry Pyle som under 1920- och 30-talet representerade flertalet amerikanska atleter (Rossi och Tessari, 2014).

Rossi och Tessari delar in fotbollsagentyrkets uppkomst i Europa i tre olika tidsperioder: Slutet av 1800-talet – 1960-talet: Agenterna bedrev scouting på klubbarnas begäran, 1960

– 1995: Agenterna börjar representera fotbollsspelare, 1995 – nutid: Professionaliseringen av fotbollsagenten.

### **1.1.1. Slutet av 1800-talet – 1960-talet: Agenterna bedrev scouting på klubbarnas begäran**

Fotbollsagenter har ända sedan 1800-talets andra hälft figurerat inom fotbollsverksamheten, dock i olika roller. Under amatörismens dagar var fotbollsagentens roll begränsad till att fungera som en hjälpare i klubbarnas jakt på att identifiera och knyta sig an nya spelare, med andra ord som en slags scout. Under denna tid representerade således fotbollsagenten klubben och inte spelaren, något som präglade fotbollsagentens yrke även de närmsta årtiondena efter att FA, det engelska fotbollsförbundet, år 1885 beslutade att tillåta professionell verksamhet inom fotbollen även om det vid denna tidpunkt fanns ett fåtal exempel på agenter som gjorde reklam för spelare genom tidningsannonser. År 1893 beslutade sig FA för att införa ett system som gick under namnet ”retain and transfer” som innebar att en spelare inte kunde ansluta till en ny klubb utan sin nuvarande klubbs tillåtelse även om kontraktet löpt ut. Klubbarna insåg snabbt att det fanns pengar att tjäna på att släppa en spelare till en annan klubb och således började transfersummor att betalas för att en spelare gick från en klubb till en annan. Under 1900-talets inledning tog fotbollsklubbarna allt större ansvar för att rekrytera spelare och således minskade behovet för agenter samtidigt som de agenter som försökte erhålla ersättning vid övergångar fick ett dåligt rykte och riskerade avstängning. Under 1930-talet började dock fotbollsagenten att få en växande roll i takt med att den internationella transfermarknaden drog igång på allvar. Länder som Tyskland hade under denna tid nolltolerans för utländska fotbollsspelare medan regelverket i Italien och England också utgjorde stora svårigheter för utländska spelare att vara verksamma där. I Frankrike däremot bestod under 1930-talet ungefär 30 procent av de verksamma fotbollsspelarna av utlänningar. Då FA inte tillhörde FIFA under denna period så var utländska klubbar inte tvungna att betala någon övergångssumma för de engelska spelarna och agenterna såg här sin chans att agera. Det skulle dock dröja ytterligare några årtionden innan agentens roll skulle bli än mer inflytelserik (Rossi och Tessari, 2014).

### **1.1.2. 1960 – 1995: Agenterna börjar representera fotbollsspelare**

Under inledningen av denna period spelade managers och klubbdirektörer en stor och avgörande roll när det kom till övergångar av spelare från en klubb till en annan. Fotbollsagenterna var fortsatt impopulära bland klubbarna men började så småningom få ett starkare fäste när det gällde spelarrepresentation. Spelarna såg agenterna som en nyckel i att få till bättre avtal med sin nuvarande klubb genom att ställa ultimatumet att de skulle få lön som var representativ utifrån ett rättvist marknadsvärde, annars skulle de med hjälp från agenterna finna sig en utländsk klubb. Detta fick bland annat som konsekvens att många engelska toppspelare flyttade utomlands, främst till Italien där lönerna generellt var mycket högre. I takt med att marknaden expanderade och spelarfacken fick mer att säga till om så blev agenterna mer accepterade som en del i fotbollsmaskineriet. Under 1970-talet blev det även en allt vanligare del i fotbollsagentens arbete att se till att utnyttja kommersialiseringen och knyta lukrativa reklamerbjudanden till sin klient, något som blev än mer vanligare under 1980- och 90-talet. Under denna period var agentverksamheten totalt oreglerad och detta ledde till att en del agenter, managers och direktörer deltog i gravt olämpligt beteende som bland annat tog sin form i mutor och andra olagliga betalningar. Detta fick som följd att FIFA år 1994 införde den första agentlicensen som medförde att efter alla dessa år blev agentverksamheten ett officiellt yrke med klara riktlinjer om de ansvar och regler som rollen som agent medför.

### **1.1.3. 1995 – nutid: Professionaliseringen av fotbollsagenten**

För att förstå utvecklingen som skett under denna period så måste vi först redogöra för Bosmandomen då denna dom var startskottet för en markant ökning av fotbollsagenter i Europa. EU-domstolens beslut som idag går under namnet Bosmandomen i folkmun kom att ändra det regelverk som löd under FIFA där en klubb hade rätt till ersättning för en spelare om denne signerade för en ny klubb, trots att kontraktet redan löpt ut. I och med Bosmandomen var spelaren inte längre bunden till klubben efter att kontraktet har löpt ut och gavs även rättigheten att börja förhandla med andra klubbar när det återstod mindre än 6 månader på kontraktet. Denna regeländring gav spelaren och agenterna ett helt nytt spelrum och således intensifierades agentens arbete då marknaden skulle komma att expandera allt eftersom kommersialiseringen greppade ett större tag om klubbarna i fotbollseuropa. I takt med att diverse tv-avtal och övriga sponsoravtal blev allt vanligare och mer omfattande så ökade klubbarnas resurser markant, något som agenterna inte var sena

att utnyttja. I och med det nya regelverket var klubbarna antingen tvungna att sälja en spelare när kontraktet var på väg att löpa ut, eller erbjuda ett förbättrat kontrakt. Det blev således en ”win-win-situation” för agenterna på en europeisk marknad som såg en ökning från 631 licensierade agenter år 2001 till 5193 stycken år 2009 (Rossi och Tessari, 2014).

Den moderna fotbollsagentrollen kan delas in i två typer, den amerikanska modellen där agenten agerar rådgivare i alla olika aspekter som rör spelarens karriär, och den europeiska modellen där agenten agerar som en mellanhand vid förhandlingar och övergångar. Den moderna fotbollsagenten representerar inte enbart sitt spelarstall utan kan representera klubbar vid övergångar, och agenten är i ständig kontakt med spelare, managers och klubbdirektörer. Trots agentens stora inflytande på fotbollen under de senaste 20 åren så råder det fortfarande tvivel om och ett ständigt ifrågasättande om dennes image och motiv. En vanligt förekommande bild av den moderna fotbollsagenten är att de besitter för stor makt när det gäller inflytande på spelarens nästa karriärsteg och en av farhågorna är att agenten agerar mer för egen finansiell vinning än att se till sin klients bästa. Fotbollsagenten anses helt enkelt enligt många ha fått för stort inflytande och makt på fotbollsmarknaden (Rossi och Tessari, 2014). År 2015 avskaffade FIFA kravet på agentlicens och omstrukturerade de krav som fanns för att agera som agent, vilket gjorde det möjligt för såväl individer som juridiska personer att företräda spelare. FIFA passade även på att döpa om begreppet agent till ”intermediary”, det vill säga mellanhand, och lämnar ansvaret till de nationella förbunden att sätta upp riktlinjer och förordningar att följa (Himpe, 2014).

## 1.2. Medial bakgrund

Vad man i flertalet fall har kunnat läsa om i olika medier är negativa artiklar och intervjuer riktade mot agentverksamheten och enskilda aktörer inom denna verksamhet. Hur de förstör fotbollen, hur giriga de är, hur de helt enkelt stjälar från fotbollen. Vart vi än söker finner vi endast kortare artiklar och intervjuer som berör ämnet varav en klar majoritet är negativt hållna. Detta gör oss rent ut sagt nyfikna. Hur fungerar egentligen en agentverksamhet? Vad är agenternas mål och ambitioner? Hur kommer det sig att det har blivit som det blivit? Hur kan agenter finnas med och påverka den svenska fotbollen både på nationell- och individnivå? Vad har agenterna för relation till spelarna och klubbarna? Vad

hade hänt om agentverksamheten inte existerade, hade klubbarna då istället “lurat” spelarna på de pengar de förtjänar? Vem är det egentligen som “bedrar” vem? Frågorna är många och vi vill ha dem besvarade.

Den första artikeln vi granskat kommer från Idrottens Affärer och anledningen till att vi väljer att behandla denna först är för att den beskyddar agenten mot de negativa skrivierna. Den berör den orättvisa kritiken som förekommer mot fotbollsagenter och tar sikte på förhållandet mellan spelare och agent där slutsatsen visar mer på spelarens ansvar än agentens i de konflikter som kan uppstå dem emellan (Bolin och Koc, 2015). Det finns en del andra artiklar som berör just ämnet “relation” mellan agent och spelare. Majoriteten av de artiklar vi valt att granska är kopplat till något negativt. En artikel i Svensk fotboll ställer frågan om agenten vill åt pengarna framför spelarens framgång, vilket på så sätt berör förhållandet dem emellan. Svaret från en tidigare fotbollsagent är “Klart att alla vill tjäna pengar, även jag. Men en agent som har 70 spelare i sitt stall, hur seriös är han? Hur mycket tid kan han ägna åt varje person?”. Artikeln berör även fusk som sägs förekomma i denna verksamhet där det tydliga svaret från tidigare agenter är att inget fusk försiggår vilket tyder på att agenterna inte vill smutskasta sin verksamhet (Martinez, 2010).

Vi har även tagit del av en studie som berör fotbollsspelares förhållande till agenten som främst tydliggör hur och varför fotbollsspelare har valt sin agent, samt hur detta kan påverka utgången av deras framtida karriär (Hammarlund och Liljeblad, 2015). Vidare har vi tagit del av ett par artiklar som nästan enbart rör den ekonomiska delen när det kommer till agentverksamhet kontra spelare/klubb, det vill säga vid övergångar. Frågorna som har ställts är bland annat: “Är spelarens framgång eller den ekonomiska ersättningen drivkraften?”, “Vart tar pengarna vägen?”, “Har ni koll på hur mycket er klubb lägger på agentavgifter?” och liknande frågeställningar. I dessa artiklar görs mer noggranna granskningar som visar hur mycket det har kostat klubbarna med tanke på att agenterna existerar och är en part vid spelarövergångar. Många menar på att detta har skadat fotbollen, och kommer att fortsätta göra det (Forsberg, 2009; Röshammar, 2010; McGowan, 2012).

I flera av dessa artiklar vill skribenten klart och tydligt påvisa alla de negativa saker som agenter gör med sig. De vill göra läsarna medveten om att agenten i princip stjälar från fotbollen, främst ekonomiskt, genom att tydliggöra att så mycket pengar går till dem. Det de dock inte väljer att ha med i dessa artiklar är allt det arbete som agenterna

säkerligen lägger ned i vad de gör. Detta gör oss både skeptiska och nyfikna. I majoriteten av de artiklarna vi tagit del av anser vi att skribenterna eller forskarna är partiska. Den grundläggande tanken är att agenten i princip förstör fotbollen, och de förmår inte att självkritiskt förhålla sig till något annat tankesätt.

Flertalet artiklar berör även det "fiffel" som sägs förekomma mellan agent/klubb/spelare. I dessa artiklar hävdas att agenter är manipulativa och korrupta och att det förekommer olika mutskandaler och ekonomisk brottslighet i denna verksamhet (Holm, 2012). Genom agentens hårda, korrupta och manipulativa sätt att agera på marknaden är det även många artiklar som målar upp agenter som bedragare. Agenterna målas upp som oseriösa och pengafokuserade människor utan hjärta och med ett kortsiktigt arbetssätt ("The Secret Player", 2013; Bailey, 2013; Yilmaz, 2016). De lurar spelarna personligt och yrkesmässigt, både på pengar och på framgång. (Brenning, 2016). De kallas "oärliga skitagenter" i en verksamhet där ärlighet inte är vanligt förekommande. Det sägs givetvis att det också finns bra och ärliga agenter, men att dessa är svåra att hitta och att majoriteten inte är av denna art (Holm, 2012).

En del av de artiklar vi tagit del av handlar om slopandet av agentlicensen. Det vill säga att vem som helst nu kan bli agent då kravet på licens är borttaget. Frågor ställs om hur detta kan och kommer att påverka fotbollen och spännande nog finns det både de som är positiva och tveksamma till denna reglering (Larsson B, David. 2014; Eriksson och Larsson B, 2015).

Så sent som i april 2017 gick polisen ut och varnade för att tungt kriminella personer gett sig in på fotbollsmarknaden, något som det rapporterades om i Göteborgs-Posten. Det framkommer med hjälp av anonyma källor att mutor och tvättade pengar har varit en realitet inom svensk fotboll ett bra tag och att det nu även förekommer gängverksamhet där tungt kriminella personer försöker livnära sig genom att agera rådgivare åt fotbollsspelare. Mutor betalas ut för att knyta till sig spelare och det sträcker sig så långt som att spelare i 13-14 års ålder mottagit pengar för att ansluta sig till en så kallad rådgivare. Även hot gentemot andra seriösa agenter förekommer i försök att roffa åt sig andras klienter. Polisen har i dagsläget tillsatt resurser för att få bukt med problemen och i artikeln konstateras det att Svenska Fotbollförbundet måste agera starkt för att motarbeta dessa onda krafter (Hilmersson, 2017).

### 1.3. Syfte och frågeställningar

Fotbollsagenter har under en längre tid framställts negativt och i en del fall har yrkets existens och plats inom elitfotbollen ifrågasatts. Påståenden om att de “stjäl” från fotbollen och att de inte har något att göra med fotbollen har väckt medial uppmärksamhet och debatter genom åren. De har länge stått ensamma på denna världsomspännande marknad och behövt försvara sitt yrke. Vi ställer oss frågan om hur och varför det har blivit så här. Vi vill försöka rensa diskussionen från rykten och fördomar och redovisa det som agentverksamheten faktiskt bidrar med.

Syftet med denna studien är att konkretisera elitfotbollens agentverksamhet och belysa hur den påverkar den svenska elitfotbollens utveckling både på nationell- och individnivå samt ekonomiskt. Våra frågeställningar är:

- Hur är agentverksamheten utformad och hur ser relationen mellan agent, spelare/klubb ut?
- Vilken roll fyller agentverksamheten och hur påverkas den svenska elitfotbollen i relation till denna verksamhet?
- Har avskaffandet av agentlicensen någon betydelse i relation och påverkan till den svenska elitfotbollen, och i sådana fall hur?

### 1.4. Avgränsningar

Studien berör svenska agenter vars klienter utövar fotboll på elitnivå, samt klubbrepresentanter från de två högsta divisionerna i Sverige, det vill säga Allsvenskan och Superettan. Studien berör agenter och klubbrepresentanter som är verksamma inom herrfotboll. Vi motiverar avgränsningarna genom vår strävan att nå svar från agenter och klubbrepresentanter på så hög nivå som möjligt för att kunna besvara frågeställningen om hur svensk elitfotboll påverkas av agentverksamheten samt avskaffandet av agentlicensen.

### 1.5. Tidigare forskning

Det råder brist på tidigare forskning kring medias porträttering av agenter som är verksamma inom idrottsvärlden men en studie av Heitner och Delaney (2010) konstaterar följande; På grund av den rapportering som media generellt förmedlar kring sportagenter



så existerar en bild bland allmänheten av att agenter är oetiska i sin natur, att de är beredda att göra vad som helst för egen vinning och att de saknar samvete. Trots den bild som förmedlas i media menar författarna att verkligheten ser annorlunda ut. De konstaterar att de flesta agenterna är extremt noggranna med att följa etiska riktlinjer och att en klar majoritet sätter sina klienter i första hand, men att det antagligen aldrig kommer rapporteras om dessa agenter på kvällsnyheterna då det helt enkelt inte "säljer". För att sportagentens rykte ska förbättras och kunna upprätthållas så förespråkar författarna att det bör finnas ett krav på agentlicens, detta då de lyfter argumentet att det krävs licens för att praktisera juridik i samtliga stater i USA precis som det krävs licens i form av körkort för att få köra bil i samtliga stater. Däremot kan vem som helst ta sig an rollen som sportagent i åtta av staterna i USA utan att behöva uppfylla några krav överhuvudtaget (Heitner och Delaney, 2010). Sedan denna artikel publicerades har FIFA slopat agentlicensen, något som bland annat Himpe (2014) redogör för. Utgår vi ifrån Heitner och Delaney (2010) kommer detta med stor sannolikhet ha negativ effekt både på hur media framställer sportagenter och på själva yrkets legitimitet. Författarna förespråkar utöver en obligatorisk agentlicens dessutom att det bör förekomma en regelbunden självreglering av professionen och att det sedermera bör skapas en organisation likt ARPA, Association of Representatives of Professional Sports Agents, som existerade mellan 1978 till 1988 och bestod av agenter som utförde denna självreglering och såg till att en viss standard uppmättes och bibehölls (Heitner och Delaney, 2010).

Mark Smienk berör frågan om agentverksamhetens existens och nödvändighet inom elitfotbollen i sin artikel "Regulation in the Market of Sports Agents. Or No Regulation at All?". Han menar att fotbollsklubbarna genom åren alltid haft makten när det kommer till själva marknaden. För att styrka detta är det bara att titta tillbaka på Jean-Marc Bosmans situation och tiden innan Bosmandomen då klubbarna i princip var de enda med makt. Detta har förändrats efter Bosmandomen men är enligt Smienk fortfarande ett problem då spelaren är i underläge vid förhandlingar med fotbollsklubbar. Här kommer fotbollsagenten in i bilden och reglerar maktpositionerna på elitfotbollens marknaden och ser till att spelarna får det de förtjänar genom sin kunskap, erfarenhet och sitt arbete (Smienk, 2009). Något som Mason och Slack instämmer i då de påpekar spelarnas bristande kunskaper och erfarenhet när det kommer till det marknadsmässiga. De lyfter även fram agenternas nödvändighet på marknaden när det kommer till det juridiska-, ekonomiska- och marknadsföringsarbete de utför för sina klienter och ger spelarna utrymme att fokusera på sitt

utövande till 100 procent (Mason och Slack, 2001). Smienk, Mason och Slack lyfter alla fram den tidigare orättvisa marknaden som grunden till skapandet av agentverksamhet inom elitfotbollen och att agenterna kommit till för att reglera denna marknad och ge stöd till spelarna som tidigare stått ensamma vid förhandlingar med klubbar (Smienk, 2009; Mason och Slack, 2001).

I sökandet av tidigare forskning i ämnet har vi även valt att lyfta forskning som berör frågan om relationer då vår studie till stor del även skall komma att handla om relationen mellan agent, spelare och klubb. En relation bygger på ett förtroende som innebär att en person på egen risk väljer att lita på en annan person. Blomqvist menar att en relation, som utöver förtroendet också bygger på legitimitet, är något som sakta växer med tiden. Hon menar också att rykten om en person och det första intrycket är av högsta relevans vid uppbyggnaden av en stark relation fylld med tillit (Blomqvist, 1997).

Vi återvänder till Mason och Slacks teorier rörande marknadens agentverksamhet som också berör frågan om relationer. De är noga med att påpeka att man i en relation mellan agent och spelare måste beakta var parts egna intressen. En agent kan på samma sätt som en klubb utnyttja en fotbollsspelares talang och framgång baserat på hans marknadsmässiga okunskap. Något de anser vara av stor relevans är den bakgrundsforskning som bör genomföras innan en spelare väljer en agent där spelaren exempelvis kan kontakta tidigare klienter till agenten. På så sätt kan spelaren ta reda på hur seriös och kvalificerad agenten i fråga är. Något som Mason och Slack ytterligare trycker på för spelarens säkerhet och nytta är det provisionsbaserade avtalet mellan spelare och agent. Får agenten betalt i provision kommer han arbeta hårdare för att genomföra vad som avtalats mellan parterna och främst se till sin klients intressen för att på så sätt kunna uppfylla kraven på sina egna intressen (Mason och Slack, 2001).

Enligt Mayer, Davis och Schoorman utgörs förtroende av ett förhållande mellan två parter där den ena parten (risktagaren) är villig att vara sårbar gentemot den andra parten som i sin tur förväntas fullfölja eller utföra en viss uppgift utan risktagarens kontroll och övervakning. Förtroende och tillit mellan två parter, i detta fall risktagaren (spelaren) och förmedlaren (agenten), består av följande tre faktorer; förmåga, välvilja och integritet. Förmåga utgörs av de färdigheter, kompetenser och egenskaper förmedlaren besitter och som gjort hen inflytelserik inom sitt område. Dessa förmågor inom detta specifika område

är vad som leder till risktagarens förtroende för förmedlaren. Välvilja präglas av förmedlarens vilja att sätta risktagaren i första hand och därmed åsidosätta sitt eget vinstintresse. Integritet innefattar i detta fall den uppfattning av tillit som risktagaren känner gentemot förmedlarens förmåga att följa de principer, löften och åtaganden som parterna har enats om (Mayer, Davis och Schoorman, 1995).

Det har även förekommit tidigare forskning i frågan om den ekonomiska delen som berör agentverksamheten. I studien "Study on the transfer system in Europe" redogör Grasso och Paolillo (2014) bland annat för alla inkommande och utgående transaktioner i samband med en spelarövergång samt agentarvoden som utbetalats mellan åren 2011-2013. Under denna period visade det sig att avbetalningar för agentarvoden uppgått till 14.6 % av det totala värdet av alla övergångstransaktioner där en agent varit inblandad vilket landade på över 2 miljarder svenska kronor som glidit rakt ned i agenternas fickor. Denna siffra motsvarar endast de betalningar som agenterna tagit emot från klubbarna. I den statistiska studiens uträkningar ingår inte de hundratals miljoner, kanske miljarder kronor som betalats ut av spelarna till agenterna (Grasso och Paolillo, 2014). En intressant och viktig studie som ger läsaren en bra uppfattning av hur mycket pengar som figurerar på denna marknad och hur mycket pengar både klubbar och spelare tvingas betala ut till följd av agentverksamheten. En genomsnittlig procentsats som hamnar långt över de rekommendationer som kommit både från FIFA och SvFF.

Enligt Sund (2008) är det uppenbart att fotbollen har påverkats och är en del av globaliseringsprocessen. För att besvara hur fotbollen har påverkats och hur man ska se på denna utveckling så väljer Sund (2008) att applicera konvergensprocessen som han menar är inbäddad i globaliseringsprocessen. Konvergens innebär i allmänhet att det sker ett närmande från olika håll, till ett visst värde mot ett visst mål. Sund (2008) menar att två konvergensteorierna är av vikt för att få en förståelse kring fotbollen globalisering. Den första lanserades av anglosaxiska arbetsmarknadsforskare kring 1960 och kortfattat menade de att länder närmat sig successivt i takt med den globala utvecklingen av teknologi och marknadskrafter i samverkan med den industriella processen. Den andra teorin lanserades av Manuel Castells som berör den globala informationsåldern och nätverkssamhället som han menar växte fram under 1970-talet. Utifrån dessa teorier kan grunden till fotbollens globalisering förstås. Fotbollen har två sidor, dels den sportsliga, men även den

som innefattar ledarskap, organisation och ekonomi. De viktigaste faktorerna som skapar fotbollens globaliserings- och konvergensprocess är följande:

- Informations- och kommunikationsteknikens genomslag i form av internet
- Medialiseringen
- Marknadskrafternas ökade intresse (sponsring etc.)
- Bosmandomen
- Den internationella marknaden för spelare och tränare
- Dominansförhållanden för de stora klubbarna i de stora ligorna som innefattar Italien, Spanien, England och Tyskland (både sportsligt och kommersiellt)
- Betydelsen av VM, EM och Champions League
- Agenternas roll och betydelse (Sund, 2008).

Den sistnämnda punkten är av särskild relevans för denna studie och i takt med globaliseringen så har agenternas roll och betydelse ökat markant. I antologin ”Kunskapens tider” skriver Sund (2016) i sin studie ”Elit och bredd. Makten i Metall och Svenska Fotbollförbundet sedan 1950-talet” att det var under 1980-talet som agenterna kom in på allvar på den svenska marknaden i takt med den ökade kommersialiseringen och professionaliseringen (Sund, 2016).

## 2. Teori

### 2.1. Professionsteorin

Professionsteorin är den teori som studerar hur ett yrke utvecklas mot profession. Inom denna teori lyfter man fram relationen mellan profession, kunskap och möjligheten för de specifika yrkesgrupperna att tillämpa den nämnda relationen i yrkespraktiken. Nya professioner utvecklas i takt med hur samhället utvecklas i alla olika aspekter. Genom professionsteorin kan man genom vissa kriterier bedöma vad som kännetecknar en profession och hur en sådan sedan växer/vuxit fram (Peterson, 1993).

### 2.2. Professionalisering

Fotbollens förvandling från amatörismen till elitidrotten innebar en professionalisering av fotbollens verksamhet i Sverige. Genom att professionalisera en yrkesbransch förvandlar man en verksamhet från "lek till allvar". Till följd av avskaffandet av amatörreglerna inom den svenska fotbollen 1967 ökade professionaliseringen och har sedan dess utvecklat hela den svenska fotbollsindustrin i hög grad. Professionaliseringen gjorde det möjligt för den gamla hederliga svenska folkrörelsen att komma i kontakt med det moderna samhället (Peterson, 2002). Professionaliseringen gav fotbollsspelarna möjligheten att tjäna pengar på sitt fotbollsutövande samt möjligheten att enbart ägna sig åt fotbollen och sedermera möjligheten att försörja sig på det som ett heltidsyrke. Professionaliseringen innefattade transformationen till en rationell och bättre strukturerad organisation med nyframtagna yrkesroller som kopplades till en formell utbildningsverksamhet och som utövades på heltid vilket breddade fotbollen och idrotten med en enorm omfattning. Att avskaffa amatörreglerna och på så sätt göra fotbollsspelaren "professionell" räcker inte för att professionalisera hela den svenska fotbollsindustrin. För en framgångsrik professionalisering krävs att varenda del som fotbollen är uppbyggd av, inklusive de nya utomstående yrkesrollerna, professionaliseras och blir lika viktiga, hängivna och delaktiga (Peterson, 1993).

### 2.3. Kommersialisering

Kommersialisering ger föreningar och organisationer möjlighet att införa nya idéer där marknaden är det fundamentala. Kommersialisering av en verksamhet eller tjänst innebär

att man för in den på marknaden vilket på så sätt gör den till föremål för vinstgivande verksamhet. Idrottens kommersialisering ökade från och med 1967 till följd av fotbollens professionalisering. Resultatet på idrottens professionalisering och kommersialisering blev att utomstående yrkesroller blev tillämpliga inom idrottens verksamhet. Styrelserummen fylldes numera inte enbart av ledamöter som hade koll på själva idrotten, utan personer som med sitt nytänkande kunde hjälpa idrotten att utveckla den kommersiella delen av verksamheten. Från 1990-talet och framåt klev vi in i en ny fas, som vi befinner oss i än i dag, där viktiga begrepp som merchandising och arenakonceptet utgjorde en stor del av det kommersiella inom idrotten. Merchandising innebär försäljning av halsdukar, fotbollströjor och diverse andra klubbsovenerer med klubbens färger och emblem på. Arenakonceptet med de nya multifunktionella arenorna blev ett nytänk som gav fotbollsklubbarna ytterligare ekonomiska möjligheter. Arenakonceptet innebar att idrotten, i detta fall fotbollen, enbart blev en del av de evenemang som erbjuds på en och samma arena. På dessa arenor spelas både Allsvensk fotboll och landslagsfotboll, men här finns även en plats för konserter, konferenser, hotell och mycket mer. I och med kommersialiseringen och dess framväxt knöt man sig an kunskapen om att utnyttja arenorna till fullo (Peterson, 2002). Exempel på detta är Tele2 Arena och Friends Arena i Stockholm.

## 2.4. Globalisering

I boken "Spela fotboll bondjävlar!" skriven av Torbjörn Andersson (2011) hänvisas globaliseringens definition till sociologen Anthony Giddens som väljer att förklara termen på följande sätt; "Globaliseringen ses som en intensifiering av världsomspännande sociala relationer som förbinder åtskilda lokaliteter med varandra på ett sådant sätt att lokala tilldragelser formas av händelser som uppträder många mil bort och vice versa" (Andersson 2011, s 20). I tidigare forskning redogör vi för hur globaliseringen påverkat fotbollen.

## 3. Relevanta begrepp

### 3.1. Agentlicensen

Agentlicensen var en licens utfärdad av FIFA som varje medlemsland var tvungna att anpassa sig till. Denna licens är sedan 1 april 2015 borttagen men då den fortfarande existerade så fanns det ett så kallat licenskrav. Agentlicens gavs vanligtvis genom ett skriftligt prov hos respektive nationsförbund för att sedan kunna verka som spelaragent. Den bakomliggande orsaken till licensavskaffandet var enligt FIFA att skapa ett system med större öppenhet i transaktionerna samt transparens kring vilka som har varit inblandade. Ytterligare en anledning var en utredning som visar att agentprovisionerna utgjorde över en femtedel av omsättningen vid spelarövergångar. Den maximala provisionen efter beslutet om slopandet av licensen skulle istället bli tre procent mot den tidigare oreglerade provisionen, något som kort därefter ändrades på nytt och i dagsläget existerar inte någon fastställd procentsats (Larsson B, David. 2014; Eriksson och Larsson B, 2015).

### 3.2. Bosmandomen

Bosmandomen är idag en vital del av fotbollens transfermarknad. Domen uppstod efter att fotbollsspelaren Jean-Marc Bosman, vars kontrakt gått ut med sin dåvarande klubb RFC Liège, ville gå till den franska klubben Dunkerque. Dunkerque ville inte betala den övergångssumma som RFC Liège krävde vilket gjorde att Liège nekade övergång och vägrade att släppa honom från klubben. Bosman tog ärendet till rättegång vilken han till slut vann år 1995. Domslutet i målet gav honom samt övriga fotbollsspelare från EU-länder rätten till så kallad "free transfer", det vill säga möjligheten att byta klubb gratis då deras kontrakt löpt ut. Bosmandomen gav även fotbollsspelarna i EU-länder rätt till att förhandla med nya klubbar sex månader innan kontraktet med nuvarande klubb gått ut. Till följd av detta mål och denna juridiska process kan en fotbollsspelare idag gå som "bosman", vilket då innebär att han går från en klubb till en annan utan några övergångskostnader eller förpliktelser mot sin tidigare klubb, efter det att kontraktet gått ut (Rossi och Tessari, 2014).

### 3.3. Fotbollsagent

En fotbollsagent, numera även kallad rådgivare/mellanhand, är en person som företräder en fotbollsspelare vid förhandlingar med bland annat fotbollsklubbar, sponsorer och arrangörer i samband med kontraktsskrivande. En fotbollsagent fungerar vanligtvis som en juridisk- och/eller ekonomisk rådgivare i allmänhet till spelaren. Agentverksamheten och yrket som fotbollsagent består enligt Svenska Fotbollförbundet av följande:

- Att förhandla med en förening på uppdrag av annan förening eller spelare.
- Att råda spelare om anställningskontrakt i samband med en spelarövergång.
- Att råda förening i samband med en spelarövergång.
- Att representera föreningar eller spelare vid möten.
- Att diskutera eventuella avtalsvillkor med föreningar eller spelare i samband med en spelarövergång.
- Att introducera spelare eller föreningar för motpart i syfte att initiera en spelarövergång.
- Att ta ersättning för att skapa förutsättningar för att förening eller spelare ska möta spelare eller andra föreningar (SvFF, 2008).

### 3.4. Transfer/transfersumma/agentavgift (fee)

När en fotbollsspelare byter arbetsgivare från en klubb till annan kallas detta en transfer (övergång). Transfersumman är då den kostnad som den köpande eller förvärvande klubben tvingas att betala för den spelare de förvärvar. Agentavgiften är den del av transfersumman eller spelarkontraktet som agenten förhandlat till sig och har rätt till från klubb vid transfer/kontraktsskrivningar eller månadsvis från spelare.

*“Ersättningen till agenten ska vara skälig och utgå i form av ett fast belopp eller som provision beräknad med utgångspunkt från spelarens årliga bruttoinkomst. Om inget överenskommit mellan agent och spelare vad gäller ersättning eller om ersättningsnivå inte tydligt framgår av avtalet, är agenten berättigad till 3 % av spelarens bruttoinkomst om agenten medverkar till att generera klients anställningsavtal” (SvFF, 2008).*



## 4. Metod

### 4.1. Kvalitativ metod som tillvägagångssätt

Den empiri som samlats in i denna studie har baserats på kvalitativa intervjuer. Vi anser att detta var det bästa tillvägagångssättet för att kunna utveckla en bättre förståelse kring hur agentverksamheten inom fotbollen fungerar samt ta reda på dess påverkan på svensk elitfotboll. Genom en kvalitativ intervju kan forskaren eftersträva den möjliga återgivningen och följsamheten av den kvalitativa variationen, och möjligheten ges att gå på djupet och få rikligt med information. Att kunna frånga intervjumallen och ställa uppföljningsfrågor samt observera vad som sker under själva intervjun är ytterligare en fördel. Sammanhang och strukturer sätts i fokus, medan insamlingen av information sker under betingelser som ligger nära den verklighet man vill undersöka. Jag-du-relation mellan forskaren och respondenten är dessutom en skarp tillgång, något som ej erbjuds genom kvantitativa metoder. Det finns olika urvalsstrategier och vi var tvungna att bestämma oss för om studien skulle baseras på ett slumpmässigt eller icke-slumpmässigt urval, där det i vårt fall blev det sistnämnda då vi sökte specifika personer inom svensk elitfotboll till denna studie. En vanligt förekommande del inom det icke-slumpmässiga urvalet är bekvämlighetsurvalet, något som till stor del kan bero på att vissa individer är svåra att få tag i (Bryman 2011).

### 4.2. Intervjuer

Intervjuerna vi genomfört har skett både över telefon och via e-mail. Åtta av våra tio intervjuer genomfördes över telefon med semistrukturerade frågor. Övriga två intervjuer genomfördes via e-mail utefter de två respondenternas egna önskemål där de gav oss möjlighet att ställa följdfrågor till dem i senare mail om vi ansåg att vi inte fått fullständiga svar. Vid första kontakt med samtliga respondenter så erbjöd vi möjligheten att genomföra intervjun på plats eller över telefon, och i samspråk med våra respondenter kom vi fram till att telefonintervjuer var det mest optimala tillvägagångssättet med tanke på att agenterna vanligtvis är på resande fot och klubbrepresentanterna har långa dagar med fullspäckade scheman. Var och en av intervjuerna har i snitt tagit cirka 30 minuter att genomföra.

### 4.3. Presentation av respondenter

De medverkande respondenterna i denna studien, såväl agenter som klubbrepresentanter, är samtliga aktörer inom svensk elitfotboll. Vi har under processen varit i kontakt med ett tjugotal aktuella intervjuobjekt som samtliga uppfyllde kravet att vara aktörer inom elitfotbollen och en dialog har förts med dessa om att medverka i studien. Vissa har tackat nej direkt medan andra har försökt finna tid vid åtskilliga tillfällen utan att lyckas och i slutändan var det nedanstående tio respondenter som valde att medverka.

#### **Agent 1**

Före detta fotbollsspelare med meriter från det svenska landslaget och spel utomlands. Majoriteten av klienterna är verksamma i Allsvenskan och utomlands.

#### **Agent 2**

Representerar främst klienter i Allsvenskan och Superettan.

#### **Agent 3**

Före detta fotbollsspelare med meriter från landslaget och spel utomlands. Klienterna är främst verksamma utomlands och i Allsvenskan.

#### **Agent 4**

Varit verksam som agent i ca 30 år. Har ett stort antal klienter som är verksamma främst utomlands och i Allsvenskan, varav en del är landslagsspelare.

#### **Agent 5**

Representerar både dam- och herrspelare samt tränare, både i Sverige och utomlands.

#### **Klubbrepresentant 1**

Före detta fotbollsspelare med meriter från landslagsspel och spel utomlands. Är inne på sin fjärde säsong som sportchef i Allsvensk klubb.

### **Klubbrepresentant 2**

Meriter från spel i lägre divisioner. Varit i sin nuvarande tjänst som sportchef sedan år 2007. För närvarande spelar klubben i Superettan.

### **Klubbrepresentant 3**

Varit i sin nuvarande tjänst som sportchef i Allsvensk klubb i 5 år. Innan dess ytterligare fem år som sportchef i annan förening med spel i Superettan och Allsvenskan.

### **Klubbrepresentant 4**

Före detta fotbollsspelare med meriter från Allsvenskan och spel utomlands. Är sportchef i Allsvensk klubb och har varit i sin nuvarande tjänst sedan 2016. Har sedan 2010 varit verksam inom föreningen, dock under annan titel. Tidigare varit verksam som sportchef i annan Allsvensk klubb.

### **Klubbrepresentant 5**

Före detta fotbollsspelare med meriter från spel i Allsvenskan. Varit i sin nuvarande tjänst som sportchef för klubb i Superettan i 5 år.

## **4.4. Reliabilitet och validitet**

Extern reliabilitet berör frågan kring om andra forskare skulle kunna upptäcka samma fenomen eller generera identiska strukturer i samma eller liknande sammanhang, som den aktuella studien. Intern reliabilitet innebär i vilken utsträckning andra forskare skulle kunna sammankoppla det analyserade empiriska materialet med de beskrivningar av relevanta begrepp som genererats av forskaren. Extern validitet berör i vilken utsträckning resultaten från den aktuella studien kan generaliseras till andra motsvarande situationer. Intern validitet berör frågan om undersökningens resultat verkligen representerar den verklighet den har sitt ursprung i (Bryman, 2011). Vårt urval består av fem representanter på vardera sida, det vill säga fem agenter och fem klubbrepresentanter. Vi ansåg det vara viktigt att få en jämn fördelning utifrån aspekten om att öka studiens validitet då vi vill förmedla bilden av agentverksamheten från bådas perspektiv. Studiens reliabilitet hade givetvis ökat med fler respondenter i vårt urval. Med tanke på att studien varit tidsbegränsad och att flertalet respondenter haft svårt att ställa upp så har det dessvärre inte varit möjligt för oss att använda oss utav ett större urval, även om så vore önskvärt.

## 4.5. Tematisering

Tematisering är en metod som används för att analysera empiri och genom att använda sig av tematisering så kan den empiri som vi samlat in genom våra kvalitativa intervjuer omvandlas till ett antal olika teman. Att använda sig av tematisering är ett effektivt sätt att kunna sammanställa likheter och bygga upp en struktur i presentationen av resultatet som möjliggör det för läsaren att enkelt finna samband och kunna navigera sig igenom resultat- och analysdelen (Olsson, 2009). Efter att intervjuerna var genomförda och när vår bearbetning av empiri var klar så valde vi att dela in resultat och analys i fem teman som underlättar att koppla samman med våra frågeställningar kring relationer, agentverksamhetens påverkan både ekonomiskt och sportsligt samt avskaffande av agentlicensen. Vi har delat in det enligt följande; Tema 1: Medias roll och dess förhållande till agentverksamheten, Tema 2: Relation mellan agent, spelare och klubb, Tema 3: Ekonomi samt hur arbetet kring förhandlingar fortlöper, Tema 4: Hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll och hur en eventuell modell utan hade sett ut, Tema 5: Avskaffandet av agentlicensen.

## 4.6. Etiska överväganden

Helsingforsdeklarationen från 1964 består av riktlinjer för de regler som bör följas när det gäller forskning som berör människor. Till de etiska riktlinjerna hör att man måste ha informerats samtycke från intervjuobjektet och att individen alltid måste gå före vetenskapens och samhällets intressen. Vid en studie likt den vi har utfört är det av stor vikt att alla tänkbara försiktighetsåtgärder vidtas för att respektera respondenternas privatliv, behandla information konfidentiellt samt för att minimera den inverkan studien kan ha på respondenternas fysiska och psykiska integritet och personlighet. Helsingforsdeklarationen är inte juridiskt bindande men har haft stor inverkan på nationell lagstiftning (Bryman 2011). Det berörda ämnet i denna studien, det vill säga agentverksamheten och dess påverkan på svensk elitfotboll, är ett ämne som når ut till och berör väldigt många personer. Fotbollsklubbar, agenter, spelare, media samt supportrar är alla olika parter som potentiellt berörs av den information som presenteras i denna studie. Vi ansåg inför utförandet av våra tänkta intervjuer att det fanns en stor chans att det skulle framkomma information som kan klassas som känslig och som de berörda parterna möjligtvis kände sig obehagliga att dela med sig av. Därmed tog vi beslutet att samtliga respondenter skulle förbli anonyma, något de informerades om redan vid första kontakten.

## 5. Resultat

### 5.1. Tema 1: Medias roll och dess förhållande till agentverksamheten

I detta tema redogör vi för de resultat vi fått i frågan om medias relation till agentverksamheten. Nio utav tio respondenter håller med om att media målar upp agenterna på ett negativt sätt. Det talas om flera olika bakomliggande anledningar, dels orättvisa och okunskap från media och journalister men även om missnöje hos klubbar. Respondenterna är överlag eniga om att den negativa bilden har förbättrats med åren.

*“De enda som har en negativ bild av agenter, det är journalister. Men jag upplever det som att det var vanligare förr, då var det som dem utgick ifrån att agenten hade någonting skumt i tankarna.” - Agent 4*

*“Bilden har ju varit ganska negativ i många år och det har väl klubbarna också hjälpt till med att sprida. Bilden av de seriösa agenterna är nog ganska bra ändå, i alla fall ute i klubbarna.” - Agent 1*

Tre av våra respondenter antar att supportrar, klubbar och media har reagerat negativt eftersom agenterna driver upp lönerna och kostnaderna i förhandlingar med klubbar, att de unga talangerna och favoritspelarna försvinner från klubbarna samt att det handlar om höga arvoden och ekonomiska uppgifter som inte alltid framgår.

*“Det handlar väl lite om ekonomin och att man flyttar unga spelare och det kommer in en part som kanske inte håller sig till alla spelregler. Sen försvinner det pengar hit och dit till agenter.” - Klubbrepresentant 5*

*“Det kan ha berott på att det handlar om stora summor och att allt kanske inte redovisas fullt ut. Det kan ha varit starten på det.” - Agent 2*

En av respondenterna anser att relationen ser ut som den gör med tanke på att oseriösa agenter figurerar i verksamheten, det vill säga agenter som lurat spelare och klubbar för sitt egna ekonomiska intresse.

*“Det beror ju säkert på att det såklart finns en del oseriösa aktörer på marknaden där man hör exempel på hur spelare och klubbar blir blåsta på stora summor pengar för att agenter ser mer till sina egenintressen än sina klienters välbefinnande.” - Agent 3*

Tre av respondenterna är eniga i tron om att bilden blivit som den blivit med anledning av att negativa nyheter är det som säljer bäst.

*“Det är litegrann som samhället i stort. Alla nyheter som rapporteras i Aktuellt och Rapport är negativa nyheter. Vi ser ju aldrig en positiv nyhet och vi ser ju aldrig de som gör det bra i nyheterna. Det är så det fungerar.” - Klubbrepresentant 4*

Två av våra respondenter påpekar att agenten som mellanhand är enkel att svartmåla då agenten har stort inflytande när det kommer till den ekonomiska delen för svensk elitfotboll samt att agenten står mellan två parter som folk stödjer.

*“Det är som i alla branscher. Har du själv en klubb, förening eller ett företag att förhålla dig till så upplever du olika rådgivare/agenter/mellanhänder som positiva alternativt negativa beroende på i vilka sammanhang de syns och vad han gör för din klubb.” - Klubbrepresentant 3*

En av de tio respondenterna i vårt urval gav som svar att han inte anser att media har en negativ attityd till agentverksamheten.

## 5.2. Tema 2: Hur relationen ser ut mellan agent, spelare och klubb

I detta avsnitt presenterar vi de resultat som kommit fram gällande den relation som existerar mellan agenter och spelare, och även mellan agenter och klubbrepresentanter. Vi redogör för hur kontakten mellan de olika parterna ser ut, vad som är det fundamentalt i deras samarbete och relation samt vad som leder till att agent och klient bryter samarbetet med varandra.

### 5.2.1. Hur relationen mellan agenterna och deras klienter ser ut

Samtliga fem av de agenter som agerat respondenter i vår studie sade sig ha en mycket god relation med sina klienter, och två utav dem beskrev sin relation med sina klienter som personlig och vänskaplig.

*“Jag har en vänskapsrelation med mina spelare. Det är så att jag har byggt en relation med dem innan jag blev deras agent. Jag har ungefär 8-10 spelare åt gången och då bygger jag personliga relationer och tränar med dem, jobbar med personlig utveckling. Allt från att träna till att laga mat och så.” – Agent 2*

*“Har en väldigt tät relation till mina klienter. Därav har jag valt att endast representera ett fåtal, ca 15 st. Jag skulle säga att den är på det personliga planet då jag ofta stämmer av även hur allt fungerar utanför planen.” – Agent 3*

Av de kvarstående respondenterna så var två utav dem tydliga med att klargöra att deras relation med klienterna var utformad efter var och en av klienternas behov och därmed såg relationen olika ut beroende på vem klienten var.

*”Det är väldigt olika. Jag brukar säga att jag alltid finns till för mina klienter vilket innebär att för vissa blir man som en kompis, även om det är lite åldersskillnad i regel, men om inte annat som en extrapappa. I andra fall en väldigt professionell och sporadisk relation, så det är lite olika. Jag anpassar mig utefter behovet, vissa behöver prata hela tiden medan med andra har man bara koll på då och då, vid större händelser som när det ska omförhandlas kontrakt eller bytas klubb.” – Agent 4*

*”Det beror på vilket upplägg klienten vill ha. Individanpassat.” - Agent 5*

Av de fem agenterna så var det en som beskrev sin relation med klienterna som affärsmässig.

*”Det är väl mer en affärsmässig relation. Men det kanske låter lite väl...affärsmässigt om man säger så. Men vi har en bra relation utan att vi kanske umgås privat.” – Agent 1*

Samtliga respondenter har en regelbunden kontakt med sina klienter och det genomsnittliga svaret är att de stämmer av någon gång i veckan, även om det kan differentiera något utefter klientens behov, status i klubben samt kontraktssituation.

*”Har jag en kille som har ett kontrakt som går ut i vår så är det lite mer kontakt där jämfört med någon som kanske precis har skrivit på ett flerårsavtal. Det beror ju också lite på, det kan ju vara en kille som sitter på ett kontrakt som är på några år och har det lite tungt fotbollsmässigt, då har jag ju också naturligtvis kontakt” – Agent 1*

Vad samarbetet grundar sig i varierar något från agent till agent och utifrån vad klientens önskemål är. Majoriteten av respondenterna, fyra utav fem, anser att det är viktigt att det finns en ömsesidig plan om vad de båda parterna vill att samarbetet ska leda till på sikt. Undantaget baserades på att agenten vid inledandet av ett samarbete inte nödvändigtvis ansåg att sina egna tankar och idéer behövde matcha de mål som spelaren hade.

*”Alltså det väger inte så tungt, det gör det inte. Men i min roll som rådgivare så är det ju bra om han lyssnar. Men det får man ju ta case by case och se vilket som är bäst för just den spelaren.” – Agent 2*

Samtliga agenter är eniga om att klientens bästa ska sättas i fokus och att spelarens karriär, både ur ett sportsligt men även finansiellt perspektiv, alltid kommer först. Två av respondenterna anger att dem är beredda att ta sig an klienter och uppdrag enbart utav finansiella skäl.

*”Ja, jag kan anta mig saker av rent finansiella skäl men då vet ju killen om det också. Det kan ju vara så att jag blir kontaktad av någon som bara vill ha hjälp att skriva kontrakt så då kan man göra det också.” – Agent 1*

Resultatet visar att agenternas rådgivning gentemot sina klienter varierar utifrån faktorer som ålder, spelkvalitet och speltid. Det är mer sannolikt att agenten råder klienten till att prioritera ett kontrakt enbart utifrån finansiella skäl om spelaren närmar sig slutet på

karriären och behöver trygga ekonomin jämfört med om spelaren är i början av sin karriär.

*”Generellt kan man väl säga att ju äldre en spelare är ju viktigare blir den ekonomiska biten. Jag har svårt att motivera att en flytt till arabländerna skulle vara det bästa för min klients fotbollsmässiga utveckling om spelaren är under 25-26 år. Men det är ändå min plikt som rådgivare att delge om en sådan möjlighet presenteras. Man kan då i samråd dra fördelar/nackdelar med respektive bud.” – Agent 3*

*”Då det är korta karriärer och spelarna offerar annat så som utbildning under sin karriär så är det viktigt att när dem väl lägger av så har dem tjänat så pass mycket att dem har en bra tillvaro.” – Agent 4*

### **5.2.2. Om spelaren bryter kontraktet med agenten**

Av de fem agenterna som agerar respondenter i denna studie så har fyra varit med om att förlora klienter. Den vanligaste anledningen är att spelaren upplever ett missnöje över utebliven flytt utomlands.

*”Det vanligaste är nog att om man haft förhoppningar om att en flytt till utlandet ska bli av och detta inte sker inom en viss period, då är det enkelt för klienten att dra slutsatsen att agenten inte slutfört sitt uppdrag. Då kan det kanske vara lockande att testa någon annan agent för att se om gräset är grönare.” – Agent 3*

*”Det händer ju naturligtvis. De vill pröva något nytt. Så är det, alla tappar spelare av en eller annan anledning.” – Agent 1*

Agenterna kan i viss mån förstå att spelarna önskar nya tillvägagångssätt och således ser sig om efter något nytt, något som kan vara ömsesidigt men även upplevas som väldigt frustrerande ur agenternas synvinkel. Konkurrensen i branschen är stenhård och en av de vanligast förekommande anledningarna till att spelare väljer att bryta kontraktet med sin agent är att andra agenter tar kontakt med deras klienter i hopp om att locka över dem till sig.

*“Det kan ju ibland vara ganska frustrerande då man i många sådana fall kan känna att det inte är mitt fel att den där drömflytten inte blivit av och ännu mer frustrerande när spelaren går till en annan agentur och får den där flytten och så vet man att det mycket väl kan vara resultatet av allt jobb jag lagt ner från allra första början”. – Agent 4*

*”Det är vanligt att andra agenter lockar över andras spelare med tomma löften om guld och gröna skogar. Tyvärr den värld vi lever i med stenhård konkurrens.” – Agent 3*

*”Spelaren blir ibland hjärntvättad, det är kanske ett stort ord, men duperade av andra agenter som snackar en massa skit och ifrågasätter varför spelaren har så dåligt kontrakt och varför han har en så dålig agent osv.” – Agent 4*



### 5.2.3. Hur relationen och kontakten mellan agent och klubbrepresentant ser ut

Majoriteten av respondenterna i denna studie anser att de har en god relation med de agenter och de klubbrepresentanter som de stöter på vid kontraktsförhandlingar och övergångar.

*”Jag har en extremt bra relation till de flesta klubbar jag jobbar med. Känner att de flesta har en stor respekt för det jobb jag gör. Som i alla förhandlingar gäller det att kompromissa sig fram till en lösning som blir så bra som möjligt för alla inblandade parter. Alla ska helst komma ur en förhandling nöjda.” - Agent 3*

Av de klubbrepresentanter som agerat respondenter i denna studie är svaret på hur deras relation med agenter ser ut något mer splittrat. Två av klubbrepresentanterna upplevde att de enbart hade goda relationer med de agenter dem stöter på i olika förhandlingar.

*”Bra relation. Det är professionellt, seriöst.” – Klubbrepresentant 4*

*”Generellt så tror jag att jag har bra relation med dem. Man sitter ju på olika stolar, jag jobbar för klubben och dem jobbar för spelaren och då måste du hitta en samverkan. Sen blir relationen olika beroende på personkemi, typ av spelare, regioner och så vidare.” – Klubbrepresentant 3*

Resterande tre klubbrepresentanter menar att precis som inom de flesta branscher så finns det både bra och mindre bra yrkesutövare och att deras relation till agenter är varierande. Det existerar agenter som de anser sig ha väldigt bra förhållande och samarbete med, sedan finns det agenter som de har mindre bra erfarenhet av.

*”Jag har en otroligt skiftande uppfattning om agenter. Det finns en hel del bra agenter som värnar om sin spelare och som är måna om att vid en eventuell övergång göra det bästa för både spelaren och de klubbarna som är inblandade. Sen finns det agenter som är nästintill kriminella, kan jag tycka. Med det menar jag att det förekommer att man spelar ut olika klubbar mot varandra, man undanhåller sanningar från spelare för att man vill att han ska gå till den klubben som kanske betalar agenten lite mer än den andra klubben.” – Klubbrepresentant 2*

Samtliga klubbrepresentanter anser att de är mer benägna att arbeta med agenter som de har en god relation med, det vill säga i den mån det själv går att avgöra vilka de jobbar med.

*”Vi samarbetar mer med dem agenterna som vi tycker att man har ett bra samarbete med. Sen är det ju klart att vissa agenter måste man ju jobba med om man är intresserad av deras spelare eller om spelaren i vår klubb har en viss agent. Men det är klart att man vänder sig till dem man jobbar bäst med.” – Klubbrepresentant 1*

Samtliga klubbrepresentanter har erfarenheter av att agenter agerar som en del av scoutingverksamheten för deras klubb, vissa i större utsträckning än andra, något som börjar bli allt vanligare.

*”Agenterna fungerar väl idag för många klubbar, delvis våran med, som en slags scout. Vi i vår klubb har ju inte resurser att ha en massa scouter som åker runt om i Sverige och letar spelare i olika divisioner och då får man ju vara beredd att jobba lite med olika agenter, som man har förtroende för då.” – Klubbrepresentant 2*

Som rådgivare åt spelare så har agenterna ett stort inflytande och innehar därmed stor makt, något som gör att klubbarna många gånger är beroende av att arbeta med agenterna oavsett om relationen är bra eller dålig.

*”Jag har ju hållit på länge, känner många och har mycket bra spelare så att klubbarna överlag är mer eller mindre beroende av mig. Sen har man ju mindre bra relation till vissa och bättre till andra. Vissa klubbar är man ju väldigt närstående och lär känna de ansvariga även på det personliga planet, sen vissa är det ju mer ytligt med.” – Agent 4*

### 5.3. Tema 3: Ekonomi samt hur arbetet kring förhandlingar fortlöper

I detta stycke presenterar vi resultaten som berör den ekonomiska delen av agentverksamheten och marknaden. Här i följer bland annat agentarvode, utbildningsbidrag samt övriga kostnader och utgifter som klubbar kan tänkas ha när det kommer till transfers/spelarövergångar. Vi redogör även för hur arbetet kring förhandlingar och övergångar ser ut.

#### 5.3.1. Ekonomi

Sex av våra tio respondenter anser inte att någon av de berörda parterna, det vill säga agent, klubb eller spelare, på något sätt drar extra ekonomisk vinning utan menar istället att samtliga tre parter är viktiga pusselbitar som alla strävar mot samma mål. De anser inte att någon tjänar mer pengar än vad denna part gjort sig förtjänt av genom sitt arbete. Både klubbar och agenter jobbar för att komma överens om ett så bra avtal för spelaren som möjligt samtidigt som avtalet för och mellan klubbarna även hamnar på rimliga nivåer.

*”Det finns givetvis fördelar med att vara aktiv på mer penningstarka marknader. Men generellt så tycker jag inte att det finns någon som drar extra vinning.” – Agent 3*

*”Man blir en vinnare den dagen man säljer till en stor internationell klubb. Då är alla vinnare, både spelaren som är centrum i frågan och hans familj, men även säljande klubb och rådgivaren/agenten.” – Klubbrepresentant 3*

*”Jag tycker det är rimliga nivåer utifrån det man levererar och har levererat. I andra fall så skriver man inte på ett avtal utan oftast så blir det så att man inte kommer överens om det är så att det blir för höga kostnader.” – Klubbrepresentant 4*

Resterande fyra respondenter som vi intervjuat har ställt sig något mer frågande till hur den ekonomiska situationen ser ut och detta utav flera olika anledningar. Att agenter i vissa fall tjänar orimligt mycket pengar vid övergångar samt att vissa agenter spelar ut klubbarna mot varandra för att i slutändan välja den klubb som är villiga att betala högst agentarvode är två anledningar som nämns, dock mer som undantag än regel. Det framkommer att i de värsta av fall så förekommer obetalda och även dolda transfersummor, mutor i form av pengar och materiella ting samt även organiserad brottslighet och övrig kriminalitet som nästlat sig in i agentverksamheten. Det är dock inte bara agenter som ibland anses spela med oschyssta medel, även klubbarna nämns i detta sammanhang. Exempel som framhävs är att moderklubbarna till de numera framgångsrika elitfotbollsspelarna oftast hamnar i skymundan, glöms bort när det kommer till att betala utbildningsbidrag eller rent ut av utnyttjas av de större mäktigare klubbarna. Ytterligare exempel där transfermarknaden inte fungerat som den ska är i de fall då klubbarna målar upp en attraktiv bild både sportsligt och ekonomiskt men sedan inte håller vad de i slutändan har lovat, detta på spelarens bekostnad.

*“Jag tror generellt om man tittar på de lite större sakerna så kan i vissa fall agenter tjäna orimligt mycket.” - Agent 1*

*“Det kan ju vara alla möjliga problem om klubben är direkt oseriös och varken vill betala spelaren eller mig som agent. Det blir allt vanligare att aktörer mutar spelare genom pengar och andra prylar samt att organiserad brottslighet mer och mer kommer in i fotbollen genom agentverksamheten och att det förekommer mutor.” - Agent 4*

*“Det förekommer att de spelar ut olika klubbar mot varandra, undanhåller sanningar från spelare för att de vill att klienten skall gå till den klubben som kanske betalar agenten lite mer än den andra klubben.” - Klubbrepresentant 2*

*“Jag tycker att den klubben som spelaren är fostrad i skulle få lite mer. Utbildningsbidrag är det jag pratar om och ja, det hamnar i skymundan.” - Agent 2*

En klar majoritet, inklusive de respondenter som ställde sig något frågande till hur elitfotbollens ekonomi ser ut och agentverksamhetens roll i detta, menar att det inte finns anledning att ifrågasätta huruvida agenterna tjänar för mycket och menar att rent generellt så bidrar agenterna till att klubbar på den svenska marknaden tjänar stora summor vid övergångar samt att de ser till att även spelarna tjänar bra. En av respondenterna lyfte den motsatta frågan och menade att agenterna är underbetalda.

*“Jämfört med övriga näringslivet är agenter underbetalda rent procentuellt.” - Agent 5*

För att knyta ihop temat vill vi lyfta agenternas arvode som för många kan vara ett okänt ämne och även för att se om Svenska Fotbollförbundets rekommendationer följs. Som

resultat kan vi se att ingen använder sig av en bestående procentenhet utan det är något som varierar från fall till fall. I denna fråga uppgav samtliga respondenter att det arvode dem tog ut låg någonstans mellan tre till tio procent, där tre procent är det som Svenska Fotbollförbundet rekommenderar såvida inget annat är överenskommet.

### **5.3.2. Hur arbetet kring förhandlingar och övergångar ser ut**

Samtliga agenter anger att de är i en ständig dialog med diverse klubbrepresentanter. Denna kontakt innefattar allt från att delge tips om olika spelare till att inleda kontraktsförhandlingar. När det är dags för en spelare att omförhandla kontrakt eller se sig om efter en ny klubb så är speltid den faktor som väger tyngst enligt våra respondenter. Övriga viktiga faktorer är ekonomi och familjens trivsel.

*”Det är en grundpolicy jag har, att spelaren ska få speltid dit vi tar honom för annars kommer jag få jobba väldigt tidigt på att flytta på honom igen. I övrigt är det väldigt mycket upp till spelaren. Om du är 27 år och spelar i Allsvenskan och inte kommer kunna gå till dem stora ligorna, då är ofta pengarna väldigt viktiga, men det är också frågan om vilket land, hur långt hemifrån det är, hur familjen ska trivas och så vidare.” – Agent 4*

Agenterna fyller idag även en roll som en slags rådgivare eller scout åt klubbarna och delger tips till klubbarna om olika spelare, och sedan är det upp till klubben att ta ställning till om en förhandling ska inledas. Det andra vanliga tillvägagångssättet är att klubben kontakter agenten och spelarens nuvarande klubb för att inleda en förhandling.

*”Steg ett är att vi får ett förslag på en spelare som vi också tycker är intressant utifrån kvalitet och egenskaper och sen så ställer vi frågan om han är beredd att komma. Sen pratar man olika löneintervall och vad vi ser som rimligt utifrån den kvalitén som spelaren visar och då är det så att vi skickar ett form av förslag.” – Klubbrepresentant 4*

*”Ibland så fattar man tycke för någon spelare och då tar man reda på vem som är agenten och kontakter då agenten för att se om han kan lösa frågan vidare.” Klubbrepresentant 1*

Beroende på vilken nivå en spelare är aktiv så råder det i vissa fall osäkerhet ifall spelaren har en agent, och i sådana fall kontaktas spelaren eller nuvarande klubb för att göra sitt intresse allmänt känt.

*”Vi ringar in spelaren som vi vill ha och sen kontakter vi spelarna om vi inte vet redan på förhand att de har någon agent. För det är inte alltid man vet det. Då frågar vi spelaren och visar att det är dem vi vill träffa. Och sen får de i sådana fall berätta om de vill att vi tar det via agenten.” – Klubbrepresentant 5*

Samtliga agenter är eniga om att de har bra koll på marknaden gällande de frågor som berör deras klient inför och under en förhandling, främst nivå på löneanspråk, och de har allt som oftast redan gjort klart för intresserade klubbar vad en potentiell affär kommer

att kosta. Det finns i många fall utrymme för förhandling men att ha denna framförhållning är något som uppskattas av både agenter och klubbrepresentanter då det framförallt är tidssparande.

*”Jag förser alla inblandade med så mycket info som möjligt för att underlätta allas arbete. Detta kan vara info om förväntad transfer-fee från säljande klubb eller vilka eventuella minimi lönekrav som spelaren kan ha för att spela i respektive land. På så sätt kan man utesluta vissa klubbar och fokusera på dem som är mer realistiska.”* – **Agent 3**

*”Agenterna har ju rätt så bra koll och har dem en spelare som dem vet behöver X antal kronor betalt, då behöver dem ju inte ta kontakt med oss. Däremot om det dyker upp en spelare som kan komma billigt så kan det ju vara läge. Det gör man klart ganska tidigt för att inte spilla tid för alla inblandade, så man vet var man befinner sig, vad man kan investera, vilka lönelägen man har och så vidare.”* – **Klubbrepresentant 3**

Förhandlingar mellan agenter och klubbar, och sedermera mellan säljande och köpande klubb, kan ofta bli långdragna processer.

*”Det är väldigt komplext, det är många bitar som ska falla på plats. När man ser i en tidning att en spelare är på väg dit eller är såld så är det väldigt mycket kvar att göra. Det går snabbt att få ut den rubriken men det är kanske hundratals samtal kvar och praktiska situationer och förhandlingar.”* – **Klubbrepresentant 3**

## 5.4. Tema 4: Hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll och hur en eventuell modell utan hade sett ut

I detta tema redogör vi för de insamlade resultaten kring hur agentverksamheten bidrar till svensk elitfotboll samt hur det hade kunnat se ut om inte agentverksamheten existerade. Som uppföljning till denna fråga vill vi här även redogöra för den kontrafaktiska frågan om huruvida svensk elitfotboll hade klarat sig utan denna verksamhet.

Utifrån respondenternas svar kan vi se delade åsikter i frågan om vad det är som agentverksamheten bidrar med till den svenska elitfotbollen. Majoriteten av respondenterna delgav fler än ett svar om vad agentverksamheten tillför till svensk elitfotboll. Fyra av de fem agenterna anser att agentverksamheten främst bidrar till elitfotbollen genom rådgivning till spelarna då de ser till att spelaren tar rätt beslut i sin karriär samt utvecklas både personligt och sportsligt. De fick i denna fråga medhåll från en del klubbrepresentanter där dock en påpekade att de råd spelarna får inte alltid är rätt.

*”Där är många duktiga agenter till spelare som hjälper dem med deras karriärer och att göra rätt val. De hjälper dem med saker vid sidan om, unga spelare med allt från bankhjälp till kost-rådgivning. I vissa fall kan det ju vara att dem får fel rådgivning. Men i många fall kan det vara*

rätt rådgivning också. Men de har såklart en inverkan på svensk fotboll då de hjälper spelare. ”  
– **Klubbrepresentant 1**

”Jag sätter alltid min klients intressen först och är erfaren nog att kunna ge en bra bild av hur marknaden fungerar för att på bästa sätt kunna förmedla vad som är bäst för min klients utveckling.” – **Agent 3**

”Vi bidrar med att ge våra spelare goda råd så att dem har bra karriärer för det är oerhört viktigt vilka karriärval spelarna gör. Bra spelare och stora talanger har alltid väldigt många olika alternativ och då är det viktigt att göra rätt val” – **Agent 4**

Majoriteten av agenterna tillägger i sina svar att de även rent ekonomiskt är starkt bidragande till svensk elitfotbolls utveckling genom att höja upp transfersummorna samt spelarnas värde.

”Vi kan vara med och höja upp transfersumman då vi har mer insikt i klubbarnas ekonomi än vad enskilda klubbar har om varandras.” – **Agent 2**

”Vi är med och påverkar så att spelarnas och klubbarnas värde ökar. Använder man agenter/rådgivare på rätt sätt så är det en win/win för alla inblandade parter. Vi förser ju klubbar med intel som de kanske aldrig hade varit i närheten av att få tag i om vi inte fanns ute i fotbollsvärlden och jobbade.” – **Agent 3**

”En sak är att vi bidrar till att få spelarna sålda till bra transfersummor genom att vi säljer in spelarna.” – **Agent 4**

Till påståendet om agentverksamhetens ekonomiska bidragande till svensk elitfotboll instämmer tre av de fem klubbrepresentanterna som även håller detta som den främst bidragande faktorn som elitfotbollen gynnas av till följd av agentverksamheten. Något som även tillförs i svaren är att de bland annat marknadsför den svenska elitfotbollen samt breddar och fördjupar den svenska marknaden affärsmässigt, nätverksmässigt samt kvalitetsmässigt.

”Dem skapar och genererar pengar in i verksamheten i svensk fotboll.” – **Klubbrepresentant 2**

”Men det är klart att dem marknadsför och arbetar som en mäklare och dem marknadsför ju svensk fotboll också och gör så att vi kan dra in stora intäkter om vi säljer spelare internationellt, vilket vi måste göra för att klara av vår drift. Sen samtidigt tar dem ju betalt för det och där försvinner ju lite pengar från systemet. Likaså ser dem ju också till så att löneutvecklingen hela tiden går stadigt uppåt.” – **Klubbrepresentant 3**

”Vi svenska klubbar är beroende utav spelarförsäljningar. Jag tycker inte att agenter på något sätt är negativt utan snarare att de tillför resurser in i klubbarna genom nätverk som man bygger på med klubbar i Europa och i Norden. Man gör ett arbete som faktiskt bidrar till att svensk fotboll också utvecklas genom spelarförsäljningar och pengar in till ligan.” – **Klubbrepresentant 4**

Respondenterna anser även att svensk elitfotboll exponeras världen över genom att de aktiva agenterna hjälper till att marknadsföra den. De bidrar med kunskap både marknadsmässigt och sportsligt vilket kan dra till sig lokalt, nationellt och globalt intresse.

*”Många av oss agenter har goda kunskaper i hur det fungerar både sportsligt, med kontrakt, finansiellt och allting. Det gör ju att klubbarna måste vara på tårna och se till att det blir så bra som möjligt för de unga killarna för att kunna hålla dem just kvar i Sverige.” – Agent 1*

*”Hade vi inte funnits som aktörer på marknaden så hade färre scouter och klubbar kommit för att se på allsvenska matcher då det inte hade funnits någon från klubbarna som på samma sätt ”exponerat” spelarna. Svenska klubbar är beroende av spelarförsäljningar för att överleva.” – Agent 3*

*”Jag tog ju ”X” från ”A” till ”B” för en rekordsumma, han gick väl för runt 40 miljoner, vilket gjorde att ”A” kunde använda dem pengarna till att värva hem utlandsproffs och därmed öka intresset.” – Agent 4*

Nio utav tio respondenter konstaterade tydligt att de tycker att agentverksamheten bidrar positivt till svensk elitfotbolls utveckling på ett eller ett antal olika sätt. Det fanns dock inte enbart positiva tankar kring dess bidragande utan negativa påståenden om att man inte anser att agenterna hjälper till att utveckla fotbollen ur en sportslig synvinkel, att det finns vissa aktörer som inte bidrar i någon positiv riktning, att agenterna även blir en kostnad och att de i många fall knyter till sig för unga spelare.

*”Det är svårt att säga hur de bidrar men i grund och botten så är jag ju lite den gamla skolan. Spelare som med tiden spelar bra kommer alltid dra till sig intresse från klubbar. Sen har jag lite... personligen har jag svårt när man jobbar med unga spelare, i för tidig ålder liksom, utan man måste sträva efter att man skall komma upp och spela i sitt A-lag.” – Klubbrepresentant 5*

Detta leder oss in på resultatet av den kontrafaktiska frågan om hur svensk elitfotboll hade sett ut och klarat sig utan en agentverksamhet. Av de tio respondenterna var det enbart tre stycken som kunde se en tänkbar framtida modell där elitfotbollen hade klarat sig utan en agentverksamhet, två av dessa var klubbrepresentanter och den tredje var agent. Argumenten för att det skulle fungera utan en agentverksamhet är att spelarna fortfarande finns där och att det fanns en tid då agenterna inte alls verkade i samma utsträckning, särskilt inom svensk fotboll.

*”Jag tror det nog hade kunnat gå ändå. Jag menar, spelare finns ju där. Du kan ta kontakt med honom och du kan ta kontakt med klubben.” – Klubbrepresentant 5*

*”Ja, jag tror ju att man hade anpassat sig. Hade det inte funnits agenter så hade man anpassat sig. På min tid så hade ju inte alla agent. Det var mer dem som skulle utomlands liksom.” – Klubbrepresentant 1*

Den enda agenten som ansåg att en framtida modell utan en agentverksamhet skulle vara möjlig lyfte dock fram en avgörande faktor som han tror hade ändrats och som i sådana fall hade drabbat hans klienter. Agenten menar att spelarna hade hamnat i en sämre förhandlingssits och således försämrat sina chanser att sluta bra avtal med klubbarna.

*”Jag tror att man nog kan klara sig bra men man hade säkert fått mindre månadslön. Det hade nog rört till det och klubbarna hade haft mer makt som enskilda arbetsgivare och det hade ju gett sämre förutsättningar för spelarna, för den anställde.” – Agent 2*

Även de övriga två respondenterna som ansåg att en framtida modell utan en agentverksamhet skulle fungera poängterade att marknaden skulle drabbas och antagligen se väldigt annorlunda ut. Utan en agentverksamhet skulle elitfotbollen inte se samma ruljans på marknaden och antalet övergångar skulle komma att minska.

*”Jag tror man hade fått mindre övergångar inom fotbollen. Jag tror inte det hade varit sådan här aktivitet på marknaden som det är nu. Inte inom Sverige och inte utanför heller, det hade varit en betydligt lugnare marknad.” – Klubbrepresentant 1*

Och det var just argument likt dessa som de sju respondenter som inte såg någon möjlig framtid utan en agentverksamhet inom elitfotbollen lyfte fram. Spelarna skulle bli lidande och hamna i en mer utsatt position gällande förhandlingar och potentiella övergångar. Klubbarna hade dessutom i en sådan situation blivit tvungna att anställa personal som jobbade med att marknadsföra spelarna och tydliggöra för andra klubbar att de var beredda att sälja vilket i sig hade lett till ökade kostnader och en försämrad chans att dra in stora summor vid spelarövergångar. Detta hade blivit ett bakslag för svenska elitklubbar som jämfört med de stora ligorna i Europa jobbar med en tight och ansträngd ekonomi och som således är beroende av att kunna sälja sina bästa spelare för att trygga ekonomin.

*”Spelarna vill ha en representant som kan sköta samtliga bitar utanför fotbollsplanen, så spelaren i fråga enbart kan koncentrera sig på sin fotboll. Klubbarna hade behövt anställa mer personer utifall spelarna ej fick nyttja en representant vid sidan om. Summan av kardemumman, det hade blivit ohållbart för svensk fotboll så länge 51%-regeln finns.” – Agent 5*

## 5.5. Tema 5: Avskaffandet av agentlicensen

I detta tema kommer vi att presentera resultatet kring frågan om hur avskaffandet av agentlicensen har kommit att påverka den svenska elitfotbollen och dess marknad. Agentlicensen som tidigare utfärdats av FIFA krävdes för att du på denna marknad skulle kunna titulera dig fotbollsagent. Vad vi kan se utifrån resultaten på de kvalitativa intervjuerna vi genomfört med både klubbrepresentanter och agenter är att majoriteten har ställt sig negativa till FIFAs avskaffande av agentlicensen. Sex utav våra tio respondenter visade sig vara negativa till avskaffandet. Hos resterande fyra visade det sig att endast en av dessa såg avskaffandet som något positivt. De tre andra valde att lägga sin röst mellan



det positiva och det negativa alternativt då de ansåg att avskaffandet av agentlicensen inte haft någon direkt betydelse för vare sig agentverksamheten eller svensk elitfotboll.

De som ställt sig negativa till avskaffandet har bland annat uttryckt att marknaden har blivit mer aggressiv och rörig då betydligt fler aktörer, eller som de vill kalla dem "lycksökare", har sökt sig till denna marknad. Detta har i sin tur gjort det svårt för både klubbar och agenter att veta vilka aktörer som är seriösa och vilka som inte är det. Då agentlicensen fortfarande var obligatorisk för att ge sig in i detta yrke anser flera av våra respondenter att licensen tidigare innebar en kvalitetsstämpel vilket gjorde det enklare att identifiera vilka som var legitimerade eller ej. Man anser även att FIFA, genom detta beslut, har velat försvaga agentens maktposition och status. I dag kan du utan några krav titulera dig agent eller rådgivare vilket har bidragit till fler skumma element inom fotbollen, allt större okunskap och dessutom gett större utrymme till kriminalitet inom agentverksamheten vilket i sin tur direkt påverkar elitfotbollen.

*"Fördelar för spelarna och klubbarna finns nog inte tror jag. Utan det är mer fördel för andra figurer som ser en chans att kunna vara med och tjäna pengar."* - **Agent 1**

*"Det finns väl mest nackdelar med det tycker jag nog. Det har blivit mycket mer aggressivt i agentverksamheten och man vet inte riktigt vem som är agent och vem som är oseriös."* - **Agent 2**

*"Negativt. Jag tycker verkligen det. Licensen var en kvalitetsstämpel och ställde ju vissa krav som skulle uppfyllas."* - **Klubbrepresentant 2**

De som ställt sig neutrala eller positiva i frågan kring avskaffandet av agentlicensen har oftast varit positiva med en negativ underton, det vill säga inte till 100 % positiva till avskaffandet utan istället omvandlat negativa aspekter till något som faktiskt kan gynna marknaden istället. De anser bland annat att detta beslut har öppnat upp marknaden vilket lett till att fler aktörer har tillkommit som på så sätt gjort marknaden lite mer rörig. De anser dock att med fler aktörer på marknaden kan även klubbarna på så vis få in fler tips kring spelare som de kan tänkas värva, vilket gynnar både agent, klubb och spelare. De som har kontakter och tror sig kunna hjälpa spelare kan numera göra detta vilket gett agentverksamheten och även klubbarna en bredare och större marknad. Något som ytterligare nämndes som positivt var FIFAs tanke till att införa en reglering gällande hur mycket en agent skulle ha möjlighet att ta ut i agentarvode/procentsats vid varje affär vilket skulle vara förutbestämt till tre procent. Denna reglering gjordes gällande till en

början men avskaffades av FIFA kort därefter. I dagsläget finns nu endast en rekommendation, även den tre procent, från Svenska Fotbollförbundet gällande vilken procentsats agenter bör ta ut.

*“Både bra och dåligt. Positivt är att de som har kontakter och tror sig kunna hjälpa spelare kan göra det. Dock ger det utrymme till kriminalitet samt extrem okunskap kring valuta, försäkring, pension med mera.” - Agent 5*

*“Det har blivit lite rörigare kan man väl säga. Sen kan man också säga att det känns som där är fler förmedlare som kan tipsa om spelare. Marknaden känns lite mer öppen på något sätt än vad den gjorde innan.” - Klubbrepresentant 1*

*“Jag märker ingen större skillnad med eller utan licens än så länge förutom att det är fler aktörer som är på den här marknaden men man är ju där för att man vill hjälpa spelaren.” - Klubbrepresentant 4*

## 6. Analys

### 6.1. Tema 1: Medias roll och dess förhållande till agentverksamheten

Vi har utefter tidigare forskning kunnat redogöra för den negativa syn som media i många fall använt för att måla upp agentverksamheten, detta i form av Heitner och Delaney (2010). Även i vår mediala bakgrund har vi redogjort för hur mycket av rapporteringen ser ut. Det är även genom detta som denna uppsats i grund och botten kommit till. I detta tema vill vi därför utmåla en mer nyanserad bild och de bakomliggande anledningarna som våra respondenter gett angående varför media vanligtvis motsatt sig agentverksamheten. Detta har vi gjort genom att fråga agenterna och klubbrepresentanterna om deras egna tankar och tycken istället för att förlita oss till det mediala.

Vi kan i denna fråga se ett tydligt resultat då nio utav tio i vårt urval håller med om att media målar upp agenterna, samt har målat upp agenterna under en lång tid, på ett negativt sätt. Det talas om orättvisa och okunskap från media och journalisterna bakom artiklarna men även om missnöje hos klubbar som sedermera varit med och eldat på diskussioner kring frågan. Samtidigt är våra respondenter överlag eniga om att den negativa bilden har förbättrats med åren och att man idag inte läser lika mycket om hur agenterna “stjäl” från fotbollen eller att de “förstör” genom sin korrupta verksamhet.

Vad som blir intressant i denna fråga är vad de bakomliggande orsakerna kan tänkas vara till att media har tagit den ställning de gjort under så pass många år. Eller är det faktiskt så att agentverksamheten på ett eller annat sätt förstör den svenska elitfotbollen?

Resultaten i studien fördelar sig mellan ett par olika tänkbara anledningar till medias bild av agentverksamheten. Tre av respondenterna tror sig ha funnit svaret i ekonomin där de antagit att både supportrar, klubbar och media har reagerat negativt eftersom agenterna driver upp lönerna och kostnaderna i förhandlingar med klubbar samtidigt som unga talanger och favoritspelare försvinner från klubbarna. Något som givetvis kan vara impopulärt då det inte är någon som vill bli av med de bästa spelarna eller spendera mer än nödvändigt för att locka till sig nyförvärv. Folk har på så vis utpekat agenten som boven i dramat både när det gäller att forsla iväg spelare och att höja de ekonomiska kostnaderna. Att det handlar om stora summor pengar, höga arvoden och ibland ekonomiska

uppgifter som inte alltid framgår är ytterligare någonting som kan vara den bakomliggande orsaken till att agentverksamheten ses som en skum och mystisk verksamhet och kanske inte i alla lägen fullt legitim. Vi kan se att detta stämmer överens och hänger samman med många av de artiklarna vi har tagit del av i den mediala bakgrunden som lyfter den ekonomiska problemställningen kopplat till agentverksamheten samt ställer frågan om vart pengarna tar vägen (Forsberg, 2009; Röshammar, 2010; McGowan, 2012).

Respondenterna anser även att det kan ha berott på de oseriösa agenter som figurerar i denna verksamhet. De som har lurat både spelare och klubbar enbart för sitt egna ekonomiska intresse. Även detta kan dras som parallell till artiklarna i medial bakgrund där detta är något som förekommit i flertalet debatter och artiklar (Brenning, 2016). Det är inte en fullt trovärdig verksamhet i alla lägen och i och med alla lycksökare som tillkommit genom avskaffandet av licensen kan detta ha spätt på den negativa bilden.

Något som flera av våra respondenter var ense om var tron på att bilden blivit som den blivit med anledning av att negativa nyheter är det som säljer bäst. Man får inte läsa om de affärerna som gick bra, eller den gång då agenten gjorde något som var av vikt för svensk elitfotbolls utveckling, utan i stället om de fall då pengar trillat ned i fickan på agent, då agenten fiffelat eller kört fulspel på ett eller annat vis. Detta stärker vad som presenteras i Heitner och Delaneys (2010) studie. Respondenterna påpekar även att agenten som mellanhand eller tredje part är enkel att svartmåla då agenten besitter stor makt när det kommer till den ekonomiska delen för svensk elitfotboll.

Endast en av våra respondenter har motsatt sig åsikten om att media målar upp en negativ bild av agentverksamheten. Vi ser genom detta ett tydligt mönster till medhåll från våra respondenter om att den negativa bilden funnits och finns än idag (Heitner och Delaney, 2010). Något att ta ställning till är dock att det inte är lika vanligt förekommande och det blir allt mer främmande vilket kan vara ett resultat av att agentverksamheten blivit, och fortsätter att bli, en självklar och högst vital del av elitfotbollen.

## 6.2. Tema 2: Relation mellan agent, spelare och klubb

För att få en fördjupad förståelse kring agentverksamheten och dess inflytande så är det av vikt att få en inblick i de relationer som de bygger upp på marknaden och i synnerhet

med sina klienter. Samtliga agenter i denna studie ansåg sig ha en god relation med sina klienter och två stycken beskrev relationen som vänskaplig. En av agenterna beskrev relationen som affärsmässig medan övriga två menade att relationen utformades efter var och en av klienternas behov. Samtliga agenter har en regelbunden kontakt med sina klienter även om det finns indikationer på att agenterna har mer kontakt med spelare som befinner sig i kontraktsförhandlingar eller närmar sig ett eventuellt klubbyte, något en majoritet uppgav.

Av de fem agenterna så anser fyra att det är viktigt att det existerar en ömsesidig plan med klienten om vad de båda parterna vill att samarbetet ska leda till på sikt. Enbart en av agenterna anser att de egna tankarna och idéerna nödvändigtvis inte behöver matcha de mål som spelaren har. Av dessa resultat kan vi tydligt dra slutsatsen att en gemensam grund med tydliga framtida mål är en viktig aspekt och ett upplägg som är fördelaktigt utifrån synen på att förtroende innebär att agenten i detta fall förväntas utföra ett arbete åt sin klient utan att spelaren nödvändigtvis har full inblick i varje aspekt av förhandlingar etc. (Mayer, Davis och Schoorman, 1995). Något som samtliga agenter är eniga om är att de finns till för klientens bästa och att spelarens karriär står i fokus, både rent sportsligt men även finansiellt, något som stärker bilden av välviljans vikt (Mayer, Davis och Schoorman, 1995). Att den finansiella biten spelar en betydande roll kan vi inte bortse ifrån och detta tydliggörs genom att två av respondenterna klargör att dem är beredda att ta sig an klienter och uppdrag enbart av finansiella skäl, något som i sig hade kunnat relateras till att en relation mellan agent och spelare kan bestå av var parts egna intressen där agenten kan dra nytta av spelarens marknadsmässiga okunskap (Mason och Slack, 2001). I detta fall tydliggör dock de två respondenterna att så länge båda parter, det vill säga agent och spelare, är medvetna om vad de ger sig in i så ser dem inga problem med detta, något som går att knyta an till vikten av integritet (Mayer, Davis och Schoorman, 1995).

Något som måste tas i beaktning är att varje relation till varje klient är unik och detsamma gäller den situation som var och en av klienterna befinner sig i rent karriärmässigt. Resultaten i denna studie visar att agenterna således agerar annorlunda i sin roll som rådgivare gentemot klienten utefter faktorer som ålder, kvalitet och speltid. Detta yttrar sig på så vis att ju äldre spelaren blir, desto mer sannolikt är det att agenten uppmanar spelaren

att se till så den finansiella biten hamnar i fokus. Är spelaren ung är det andra faktorer, exempelvis speltid, som är av yttersta vikt.

Inom alla branscher så förekommer det att arbetstagaren ser sig om efter nya utmaningar och därmed byter arbetsgivare och elitfotbollen är inget undantag. Spelare byter numera klubb titt som tätt och det förekommer även att spelare bryter kontrakt med sin agent, något som fyra av fem utav våra respondenter har upplevt. Vanligaste anledningen visar sig vara att spelaren känner ett missnöje på grund av att karriären stagnerat och att det inte blivit någon flytt till en fotbollsklubb utomlands, något som går att knyta an till spelarens förväntningar på att agenten ska fullfölja en uppgift och i detta fallet bristen på det (Mayer, Davis och Schoorman, 1995). I detta skede är det lätt att spelaren är mottaglig för förslag från andra agenter, och en klar majoritet av agenterna medgav att branschen präglas av att andra agenter ständigt försöker knyta sig an andras klienter.

Majoriteten av de agenter som agerat respondenter i denna studie säger sig ha en god relation till de flesta av de fotbollsklubbar, sportchefer och övriga klubbrepresentanter som de förhandlar med. Respondenterna menar att dem är måna om att ha goda relationer med samtliga klubbrepresentanter och vet att det i längden leder till fler möjligheter för dem och deras klienter. Agenterna sitter samtidigt i en sits där deras roll som rådgivare åt spelaren förser dem med en betydelse- och maktfylld roll och i slutändan är klubbarna beroende utav deras tjänster oavsett om relationen är bra eller dålig.

Bland klubbrepresentanterna var svaret på hur dem ser på deras relation med de agenter dem förhandlar med mer splittrad, då två av klubbrepresentanterna anser att dem har goda relationer med majoriteten av de agenter dem jobbat med, medan övriga tre menade att det är svårt att generalisera då de har stött på agenter som de tyckt varit mycket bra och agenter som de har ett mindre bra intryck av. Därav upplevde de att relationerna såg olika ut beroende på vem agenten var och detta knyter samman med de resultat vi såg där samtliga klubbrepresentanter ansåg att dem var mycket mer benägna att, i den mån det går, arbeta med de agenter som de har en god relation med, något som går att relatera till Blomqvists tes som lyder som så att en stark relation baseras på förtroende, legitimitet och ett gott första intryck (Blomqvist, 1997).

### 6.3. Tema 3: Ekonomi samt hur arbetet kring förhandlingar fortlöper

En stor del av den moderna fotbollen utgörs av företeelser som inte sker på plan utan istället i styrelserum och andra tänkbara platser där förhandlingar sker. Ekonomiska aspekter, bland annat i form av förhandlingar, är en stor del i det som utgör både agentens och klubbrepresentantens dagliga agenda.

I det klimat som råder inom dagens elitfotboll så är det en ständig rörelse på marknaden som innefattar kontraktsförhandlingar och övergångar från en klubb till en annan. Samtliga agenter anger att dem är i ständig kontakt med olika klubbar och klubbrepresentanter, i många fall på en daglig basis, för att stämma av om intresse finns för deras spelare, delge tips och scouting samt hålla sig uppdaterad om sina befintliga klienters kontraktsituationer. Denna utveckling är något som stärker både professionaliseringens och kommersialiseringens framväxt och plats inom svensk elitfotboll (Peterson, 2002). Majoriteten av agenterna är eniga om att det som bör sättas i fokus när deras klient ska omförhandla ett kontrakt eller se sig om efter en ny klubb är den speltid som kan garanteras för spelaren, även om det aldrig finns några hundra procentiga garantier på grund av yttre omständigheter. Övriga faktorer som familjens trivsel och ekonomi är andra viktiga faktorer som prioriteras olika beroende på var och en av spelarnas situation utifrån faktorer som ålder och kvalitet. Att prioritera faktorer som klientens speltid och familjens trivsel går hand i hand med synen på välvilja där agenten sätter sina egna intressen åt sidan för att prioritera klientens preferenser (Mayer, Davis och Schoorman, 1995).

Vid spelarövergångar och kontraktskrivningar så går det i princip alltid till på två sätt. Antingen får klubben tips om en spelare av dess agent och väljer sedermera att gå vidare med en förhandling med nuvarande klubb eller så har klubben fått upp ögonen för en spelare och kontaktar då agenten och spelarens nuvarande klubb för att dra igång en potentiell förhandling. Här är agenterna och sportcheferna eniga om att det är fördelaktigt om båda parterna har klart för sig vad en potentiell affär kan komma att kosta även om det ständigt finns utrymme för att förhandla kring detta, beroende på hur stort intresset för en spelare är och vilka klubbar som är involverade.

Det råder delade meningar från respondenterna angående den finansiella aspekten av den svenska elitfotbollens marknad, och hur den ser ut. Sex av tio respondenter ser ingen anledning att peka ut någon av de berörda parterna som den som drar mest nytta av hur systemet är uppbyggt i dagsläget, detta då dem menar att agenter, spelare och klubbar i slutändan strävar mot samma mål och därmed fyller samtliga en viktig funktion och gör sig förtjänta av sin bit av kakan. Resultatet visar att samtliga agenter anger att det arvode de tog ut låg någonstans mellan tre till tio procent, där tre procent är det som Svenska Fotbollförbundet rekommenderar såvida inget annat är överenskommet. Något som skiljer sig från Grasso och Paolillos (2014) studie där det genomsnittliga agentarvodet i Europa låg på 14.6 % under åren 2011-2013.

Vad som står i fokus parterna emellan är att sluta ett avtal som blir så bra som möjligt för alla inblandade, och med det sagt menar respondenterna att såvida det är rätt klubb för spelaren så är det bästa tänkbara scenariot att sälja till en stor internationell klubb. Restande fyra respondenter är mer skeptiska till hur marknaden ser ut och menar att den på sätt och viss bäddar för att agenterna ska kunna spela ut olika klubbar mot varandra och därmed trissa upp priset vid förhandlingar. Trots dessa funderingar så är det ändå en klar majoritet som väljer att inte ifrågasätta huruvida agenterna tjänar för mycket, detta då respondenterna menar att agenten utgör en naturlig del på marknaden och bidrar till att spelare och klubbar tjänar stora summor. Detta konstaterande stärker agentverksamhetens plats på marknaden i enlighet med professionsteorin (Peterson, 2002)

Det som framkommer närmast är den delen som många önskar inte var sann, men som då och då dyker upp i stora rubriker i media, och det berör mer kriminella element. Både agenter och klubbrepresentanter som agerat respondenter i denna studie intygar att det förekommer obetalda och dolda transfersummor, mutor i form av pengar och materiella ting samt organiserad brottslighet. Hur utspritt detta är går det bara att spekulera om då vi i denna studie är begränsade till svar från tio respondenter varav enbart ett fåtal valde att beröra detta ämne men vad vi kan konstatera är att det knyter samman med de rapporter som figurerar i media (Hilmersson, 2017). Även elitfotbollsklubbar lyfts fram som aktörer som ibland använder sig av oschyssta medel vilket kan bidra till att moderklubbar till de numera framgångsrika elitfotbollsspelarna utnyttjas rent ekonomiskt av större klubbar då dem i vissa fall får för lite- eller inga pengar alls av det utbildningsbidrag som de gjort sig förtjänta av.



## 6.4. Tema 4: Hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll och hur en eventuell modell utan hade sett ut

Det fundamentala i denna studie och en av grunderna till att den skrivs bygger på frågan och nyfikenheten kring vad agentverksamheten faktiskt bidrar med till den svenska elitfotbollen. Vi läser om vad dem tar från fotbollen. Men vad ger dem? I detta tema analyserar vi de insamlade resultaten kring hur agentverksamheten bidrar till svensk elitfotboll samt hur det hade kunnat se ut om inte agentverksamheten existerade. Vi vill svart på vitt belysa hur agentverksamheten påverkar svensk elitfotboll, redogöra för hur starkt förankrad dess plats är samt undersöka huruvida elitfotbollen är beroende eller ej utav den. Genom att ta reda på om agentverksamheten faktiskt hjälper eller stjälper svensk elitfotboll kan vi sedan enklare uttyda hur viktig denna verksamhet är för den svenska elitfotbollens fortsatta utveckling. Vad är bra? Vad är dåligt? Vad kan förändras?

I resultaten ser vi att respondenterna utgått ifrån två faktorer som de anser att agentverksamheten främst bidrar med. En förbättrad ekonomisk situation för alla inblandade parter inom svensk elitfotboll är en utav faktorerna medan rådgivning till spelarna är den andra. Något som också är tydligt är skillnaden på svaren vi fått från agenterna och klubbrepresentanterna i dessa två frågor, då majoriteten av klubbrepresentanterna framhäver att agentverksamheten gynnar svensk elitfotbolls ekonomi medan agenterna själva nämnde rådgivning till sina klienter som sitt starkaste bidrag till svensk elitfotboll. Enligt agenterna själva finns de alltså främst till för att se till att spelarna tar rätt beslut i sina karriärer, både sportsligt och ekonomiskt samt utvecklas både personligt och spelarmässigt. Något som stämmer överens med vad Smienk, Mason och Slack påpekar om just agenternas bidragande till fotbollsindustrin. De menar att agenterna är essentiella på marknaden med anledning av spelarnas brist på kunskap och erfarenhet (Smienk, 2009; Mason och Slack, 2001).

Majoriteten av agenterna instämmer dock även i att de är med och bidrar ekonomiskt till svensk elitfotbolls utveckling genom att bland annat höja transfersummor och spelarnas marknadsvärde. Skillnaden på svaren från de två olika "lägren" är tydliga. Majoriteten av agenterna ser sig själva som just rådgivare och att de bidrar till den svenska elitfotbollens

utveckling genom att hjälpa sina klienter på det personliga samt sportsliga planet. Majoriteten av klubbrepresentanterna ser agentverksamheten som en möjlighet att tjäna mer och större pengar.

Något som även tillförs utöver de två mest tongivande svaren, rådgivning och ekonomi, är att agenterna marknadsför den svenska elitfotbollen samt breddar och fördjupar den svenska marknaden affärsmässigt, nätverksmässigt samt kvalitetsmässigt. Agenternas arbete resulterar alltså i att svensk elitfotboll exponeras världen över vilket är ytterligare något vi kan dra som parallell till Mason och Slacks teori om agenternas betydande position på marknaden (Mason och Slack, 2001). De bidrar alltså med kunskap både marknads­mässigt och sportsligt vilket drar till sig globalt intresse från klubbar, scouter och även supportrarna när de kommer till de stora affärerna som genomförs till följd av agenternas kunskap och erfarenhet. Kommersialiseringen och globaliseringen inom fotbollen kan tydligt påvisas utifrån ovanstående åsikter och argument. I takt med att fotbollen har globaliserats och att den kommersialiseras allt mer för var dag som går blir även agenternas yrkesroll viktigare för den svenska elitfotbollen (Andersson, 2011; Peterson, 2002; Sund 2008).

Resultaten visar tydligt på att agentverksamheten bidrar till svensk elitfotbolls utveckling på ett eller flera sätt då nio av tio respondenter konstaterar detta. Ett resultat som även stärker agentverksamhetens framväxt och visar att de är och har blivit en viktig pusselbit i den svenska elitfotbollen. Både fotbollsklubbarna och agentverksamheten i Sverige är beroende utav spelarförsäljningar och på så vis är de även beroende utav varandra. Den ena parten finns där som en grundläggande pjäs medan den andra parten finns där för att fylla en viktig funktion. Funktionen att utveckla svensk elitfotboll rent ekonomiskt och marknads­mässigt på en nationell- och global nivå, men även sportsligt på individnivå. Utifrån detta kan vi konstatera att agentverksamheten i enlighet med professionsteorin har utvecklats och växt fram som en naturlig- samt betydande del inom svensk elitfotboll (Peterson, 2002).

Oavsett ovanstående svar väljer vi ändå att i detta läge ställa en kontrafaktiskt fråga som lyder som följande: "Hur hade svensk elitfotboll sett ut och klarat sig utan en agentverksamhet?". Denna fråga ställer vi för att få en djupare förståelse av svensk elitfotbolls beroendeställning gentemot agentverksamheten.

Av våra respondenter fanns det tre personer som kunde se svensk elitfotboll i framtiden utan en agentverksamhet. Med argumenten om att elitfotbollen en gång i tiden och även än i dag, dock i mycket mindre mån, har klarat sig utan agentverksamheten så anser två klubbrepresentanter och en agent att en tänkbar modell utan denna verksamhet inom den svenska elitfotbollen hade varit möjlig. De menar att klubbarna och spelarna är det fundamentala i fotbollen och så länge de finns där så lever fotbollen vidare. Agenten i fråga påpekar dock att detta givetvis hade inneburit komplikationer, främst för spelarna som hade hamnat i en sämre förhandlingssits och därmed även försämrat sina chanser att sluta bra avtal med klubbarna, något som stämmer väl överens med Smienks teori om klubbarnas överlägsna maktposition på marknaden utan verksamma agenter (Smienk, 2009). Även de två klubbrepresentanterna som ansåg att en framtida modell utan en agentverksamhet skulle fungera poängterade att marknaden i detta fall skulle drabbas på så sätt att elitfotbollen inte skulle se samma ruljans på marknaden och antalet övergångar skulle komma att minska.

De sju återstående respondenterna anser att elitfotbollen och dess marknad utan en agentverksamhet hade varit ohållbar. Utifrån argument som Smienk, Mason och Slack är eniga i, är även dessa sju respondenter eniga om att spelarna hade blivit lidande och hamnat i en utsatt position samtidigt som klubbarna hade drabbats på så vis att de hade behövt omorganisera och anställa mer personal då agenterna rent marknadsmässigt sköter det mesta inom svensk elitfotboll gällande aspekter som marknadsföring och nätverk (Smienk, 2009; Mason och Slack, 2001). Utöver detta lyfts även argument om att svensk elitfotbolls ekonomi hade blivit lidande då vi i Sverige i princip är beroende utav större spelarförsäljningar.

## 6.5. Tema 5: Avskaffandet av agentlicensen

För att kunna skapa en klar och tydlig bild över hur dagens agentverksamhet ser ut så är det av stor vikt att belysa avskaffandet av agentlicensen som på många sätt och vis rör om i grytan. I detta tema kommer vi därför att analysera resultatet kring frågan om hur avskaffandet av agentlicensen har kommit att påverka den svenska elitfotbollen och dess marknad.

Det finns de som ställer sig negativa, positiva eller neutrala/opåverkade till avskaffandet av agentlicensen vilket vi kan se stämma överens med vad som konstaterats i media (Eriksson och Larsson B, 2015). Utifrån resultatet ser vi att tre av respondenterna valde att ställa sig neutrala i frågan om avskaffandet med erfarenheten och åsikten om att det inte haft någon särskild påverkan på varken agentverksamheten eller den svenska elitfotbollen. En av respondenterna ställde sig positiv kring avskaffandet av agentlicensen med en motivering motsatt till de som ställt sig negativa. Han menar att då marknaden har öppnat upp sig för omvärlden kommer även fler aktörer in vilket bidrar till ett större omfång, fler tips och bättre möjligheter till att scouta och värva spelare. Vidare menar respondenten att oseriösa aktörer är upp till både klubb och spelare att stoppa genom den kunskap och erfarenhet som finns inom elitfotbollen.

Majoriteten av våra respondenter har dock ställt sig negativa till avskaffandet, främst med anledning av att marknaden har blivit allt för öppen och alldeles för rörig. Mängder av "lycksökare" som tror sig ha rätt kunskap har sökt sig in i branschen vilket har lett till att det råder en större osäkerhet på marknaden. Spelarna riskerar att drabbas av dålig rådgivning och fotbollsklubbarna är nu tvungna att kommunicera med fler aktörer varav en hel del upplevs vara ren tidsspillan. Avskaffandet av agentlicensen har inte bara tagit bort den kvalitetsstämpel som tidigare fanns utan dessvärre öppnat upp en port för delar av den kriminella världen att kunna ge sig in som aktörer inom svensk elitfotboll (Hilmersson, 2017).

Avskaffandet har således bidragit till att agentverksamhetens professionalisering har tagit ett par steg tillbaka. Enligt Peterson (1993) är det av stor vikt att alla yrkesroller inom fotbollen blir lika viktiga, hängivna och delaktiga och därmed kan vi konstatera att avskaffandet av agentlicensen är ett bakslag utifrån yrkets professionaliseringsprocess. Vi ser klart och tydligt att beslut om striktare regleringar, eller åtminstone någon form av regelverk, är ett önskemål och något som skulle gynna agentverksamhetens existens inom den svenska elitfotbollen. Det handlar mest om att stabilisera denna marknad och göra den fullt legitim vilket till följd skulle öka dess förtroende, anseende, kvalitet samt betydelse för den svenska elitfotbollen. Avskaffandet berör hela denna verksamhet och även den globala fotbollens marknad i sig där det ekonomiska, sportsliga och mediala kan komma att påverkas utav detta beslut, något som Heitner och Delaney (2010) konstaterat i deras studie. En verksamhet utan några regelverk kan lätt raseras eller försvagas

genom aktörer som i själva verket inte hör hemma där. Korruption, organiserad brottslighet, okunskap i rådgivning till spelare och ekonomiskt utnyttjande är bara några av de många potentiella hot som numera existerar inom agentverksamheten och elitfotbollen efter avskaffandet av den kvalitetsstämpeln som tidigare funnits.

## 7. Slutsats

I arbetslivet är det generellt vanligt förekommande att arbetstagaren söker framgång och nya utmaningar, oavsett vilken bransch man befinner sig i. På samma sätt fungerar det inom elitfotbollen där spelare byter både klubbar och agenter i jakt på nästa steg i karriären. Varje enskild relation mellan agent, spelare och klubb är unik och därmed utformas relationer utefter var individs behov. Agenterna finns först och främst till för sina klienter och prioriterar att spelarens karriär står i fokus utifrån sportsliga, ekonomiska och familjära faktorer som speltid, lön och trivsel. Vikten av en god relation har visat sig vara stor, detta då såväl agenter som fotbollsklubbar visar tydliga tendenser på att vara mer benägna att jobba med parter där ett ömsesidigt förtroende existerar.

Då FIFA i april 2015 bestämde sig för att avskaffa agentlicensen så har konsekvenserna lett till en rörigare marknad med en markant ökning av antalet aktörer. Den kvalitetsstämpel som licensen tidigare inneburit har försvunnit vilket har påverkat agenternas legitimitet samtidigt som det har gjort det svårare för klubbarna att urskilja de seriösa från de oseriösa aktörerna på marknaden. Marknaden har således öppnat upp sig vilket i de värsta av fallen har möjliggjort det för kriminalitet att finna en plats inom svensk elitfotboll. Avskaffandet har fått som följd att agentverksamhetens professionalisering har tagit ett par steg tillbaka, dock innebär inte detta att deras inflytande har minskat.

Svensk elitfotboll utan en agentverksamhet hade blivit mer instabil ur ett ekonomiskt perspektiv då antalet övergångar blivit färre och således hade en stor inkomstkälla blivit mindre. Ur ett spelarperspektiv kan vi konstatera att deras förhandlingssituation gentemot klubbarna hade försämrats utan agenternas rådgivning. Resultaten i denna studie visar nämligen tydligt att de två faktorer som agentverksamheten främst bidrar med till svensk elitfotboll är rådgivning till klienter och ekonomisk tillväxt för såväl spelare, klubb och det inhemska ligasystemet. Självklart är det så att agentverksamheten inte bara genererar pengar utan även blir en kostnad för klubbarna, precis som det skrivs i media. Men som vi konstaterat i denna studie så har agentverksamheten en naturlig plats inom svensk elitfotboll utifrån professionsteorin och även om svensk elitfotboll utan en agentverksamhet hade kunnat vara möjlig så hade konsekvenserna blivit att elitfotbollen varken haft musklerna eller kunskapen för att utvecklas i takt med övriga fotbollsvärlden.

Genom denna studie bidrar vi till ett relativt outforskat område genom att tydliggöra hur agentverksamheten med dess marknad är utformad, vad de bidrar med samt hur svensk fotboll eventuellt hade klarat sig utan den. I framtida forskning som berör ämnet hade det varit intressant att få ett större urval av agenter och klubbrepresentanter för att få en uppfattning om studiens generaliserbarhet. Det vore även intressant att ta del av spelarnas åsikter i dessa frågor samt komma i kontakt med representanter från media. Att vidga vyerna från enbart den svenska elitfotbollen för att på så sätt generalisera agentverksamhetens globala arbetssätt samt funktion är ytterligare något som hade varit av intresse i framtida studier.

## 8. Referenslista

### Tryckta källor:

Andersson, Torbjörn (2011). *"Spela fotboll bondjävlar!"*: En studie av svensk klubbkultur och lokal identitet från 1950 till 2000-talets början. D. 1, Helsingborg, Landskrona, Malmö, Listerlandet, Växjö och Göteborg. Eslöv: Brutus Östlings bokförlag Symposion.

Blomqvist, Kirsimarja. *The many faces of trust*. The Scandinavian Journal of Management, Vol. 13, No. 3, 1997.

Bryman, Alan. 2011). *Samhällsvetenskapliga metoder*. 2., [rev.] uppl. Malmö: Liber.

Grasso, Emanuele och Paolillo, Ernesto. *Study on the Transfer System in Europe*. ECA - European club association, 2014.

Hammarlund, Kristoffer och Liljeblad, Marcus. *Fotbollsmarknadens agenter: En studie om fotbollsspelares förhållande till agenter*. Södertörns högskola, 2015.

Heitner, A. Darren, Delaney, B. Andrew. *Have Some Standards: How the Sports Agent Profession Should Be Effectively Regulated*. Entertainment, Arts and Sports Law Journal. Vol 21. No.3. 2010.

Idrottsstödsutredningen. *Föreningsfostran och tävlingsfostran: En utvärdering av statens stöd till idrotten*. Stockholm, 2008.

Mason, Daniel S. och Slack, Trevor. *Industry Factors and the Changing Dynamics of the Player-Agent Relationship in Professional Ice Hockey*. Sport Management Review 4, 2001.

Mayer, Roger C., Davis, James H., Schoorman, F. David. *An Integrative Model of Organizational Trust*. The Academy of Management review, Vol. 20, No. 3, 1995.



Olsson, Tobias. 2009. *Medievardagen*. Malmö: Gleerup.

Peterson, Tomas. 1993. *Den svengelska modellen: Svensk fotboll i omvandling under efterkrigstiden*. Förlag: Arkiv förlag/A-Z förlag.

Peterson, Tomas. *En allt allvarligare lek - Om idrottsrörelsens partiella kommersialisering 1967-2002*. Ett idrottssekel - Riksidrottsförbundet 1903-2003, 2002.

Rossi, Giambattista och Tessari, Alessandra. *The professionalization of the sport agents: cartels, networks and enterprises within the football industry in a comparative perspective*. World Business History Conference, 1950s- 2010, 2014.

Smienk, Mark. "Regulation in the Market of Sports Agents. Or No Regulation at All?". *The International Sports Law Journal*, 2009/3-4.

Sund, Bill, (2008). *Fotbollsindustrin*, 2. uppl., Nomen, Visby.

Sund, Bill. (2016). *Elit och bredd. Makten i Metall och Svenska Fotbollförbundet sedan 1950-talet*. Annika Sandén och Elisabeth Elgán. Kunskapens tider. Historiska perspektiv på kunskapssamhället. Stockholm University Press, 2016. s 80-95.

Yilmaz, Serhat. *The problem with football 'agents'*. *Loughborough University*. 30 september, 2016.

### **Elektroniska källor:**

Bailey, Mark. 2013. The truth about football agents. *Telegraph*. 9 augusti. <http://www.telegraph.co.uk/sport/football/10231273/The-truth-about-football-agents.html> (Hämtad 2017-02-28).

Bolin, Linus och Koc, Umut. 2015. Orättvis kritik mot fotbollsagenter. *Idrottens Affärer*. 6 augusti. <http://www.idrottensaffarer.se/transfers/2015/08/orattvis-kritik-mot-fotbollsagenter> (Hämtad 2017-02-26).

Brenning, Patrik. 2016. Durmaz om fotbollens baksida: Många rävar. *Sportbladet*. 5 oktober.

<http://www.aftonbladet.se/sportbladet/fotboll/landslagsfotboll/vmkvalet/article23656644.ab> (Hämtad 2017-03-01).

Eriksson, Aron och Larsson B, David. 2015. Agenterna oense om nya reglerna. *Fotbollskanalen*. 29 april.

<http://www.fotbollskanalen.se/andra-ligor/agenterna-oense-om-nya-reglerna/> (Hämtad 2017-03-01).

Forsberg, Birgitta. 2009. Guldgossen - Men vem tar alla pengarna?. *Affärsvärlden*. 16 oktober. <http://www.affarsvarlden.se/bors-ekonominyheter/guldgossen-br-br-men-vem-tar-alla-pengarna-6692407> (Hämtad 2017-02-27).

Hilmersson, Eric. 2017. Fotbollsagenter larmar om maffiametoder: "En jävla djungel". *Göteborgs-Posten*. 29 april.

<http://www.gp.se/sport/fotboll/fotbollsagenter-larmar-om-maffiametoder-en-javla-djungel-1.4254083> (Hämtad 2017-05-07).

Himpe, Jonathan. 2014. Fifas new regulations on working with intermediaries explained. *LawInSport*. 27 augusti.

<https://www.lawinsport.com/articles/item/fifa-s-new-regulations-on-working-with-intermediaries-explained> (Hämtad 2017-04-05).

Holm, Stefan. 2012. Från stjärnglans till personlig konkurs – här är historien om Tomas Brolins rådgivare. *Aftonbladet*. [Blogg]. 22 december.

<http://bloggar.aftonbladet.se/fotbollsagenterna/2012/12/fran-stjarnglans-till-personlig-konkurs-har-ar-historien-om-tomas-brolins-radgivare/> (Hämtad 2017-02-27).

Holm, Stefan. 2012. Fotbollsagenterna – del 7: Superpanelen svarar. *Aftonbladet*. [Blogg]. 23 december.

<http://bloggar.aftonbladet.se/fotbollsagenterna/2012/12/de-skulle-kunna-salja-sin-morsa/> (Hämtad 2017-02-27).

Larsson B, David. 2014. Agenten jublar över slopad licens: "Det bästa som kan hända fotbollen". *Fotbollskanalen*. 6 februari.

<http://www.fotbollskanalen.se/andra-ligor/agenten-jublar-over-slopad-licens-det-basta-som-kan-handa-fotbollen/> (Hämtad 2017-03-01).

Martinez, Juan. 2010. Ex-agenten Kent Carlzon bryter tystnaden. *Svenskfotboll*. 9 juli. <http://svenskfotboll.se/arkiv/svensk-fotboll/2010/07/kent-carlzon/> (Hämtad 2017-02-26).

McGowan, Lesley. 2012. How many millions has your club paid in agents fees?. *Transfertavern*. 2 maj. <http://www.footballtransfertavern.com/premiership/how-many-millions-has-your-club-paid-in-agents-fees/> (Hämtad 2017-02-27).

Riksidrottsförbundet (2013). IdrottsAB-utredningen. [http://www.rf.se/ImageVaultFiles/id\\_39205/cf\\_394/Remiss\\_om\\_Idrotts\\_AB.PDF](http://www.rf.se/ImageVaultFiles/id_39205/cf_394/Remiss_om_Idrotts_AB.PDF) (Hämtad 2017-04-04).

Röshammar, Martin. 2010. Smutsigt spel - om fotbollsagenter. *I huvudet på Martin Röshammar*. [Blogg]. 4 oktober. <http://martinroshammar.blogspot.se/2010/10/smutsigt-spel-om-fotbollsagenter-i.html> (Hämtad 2017-02-27).

Svenska Fotbollförbundet. 2008. Svenska Fotbollförbundets (SvFF) Reglemente för Spelaragenter. 5 december. [http://svenskfotboll.se/ImageVault/Images/id\\_11432/scope\\_0/ImageVaultHandler.aspx](http://svenskfotboll.se/ImageVault/Images/id_11432/scope_0/ImageVaultHandler.aspx) (Hämtad 2017-04-27).

“The Secret Player”. 2013. Football agents are manipulative and groom players in the transfer window, but they get the deal done. *Mirror*. 6 september. <http://www.mirror.co.uk/sport/football/news/football-agents-manipulative-groom-players-2255473> (Hämtad 2017-02-28).

## 9. Bilaga

Generell info: Genom denna studie är du med och bidrar till en förtydligad bild om agentverksamhetens påverkan på svensk elitfotboll. Vi försäkrar att du givetvis förblir anonym. Vi tackar för att du tar dig tid. Här nedan följer frågorna.

### **INTERVJUFRÅGOR AGENT:**

Vad har du för relation till dina klienter? Hur ställer du dig i förhållande till dem? Utveckla gärna! (Enbart affärsmässig? Vänskap? Regelbunden kontakt? Hur ofta stämmer ni av? Etc.)

Är det av stor vikt att det existerar en ömsesidig plan om framtiden mellan dig och din klient, eller kan du tänka dig att ta dig an en klient enbart av finansiella skäl?

Vad har du för relation till fotbollsklubbarna du förhandlar med? Stöter du på några generella problem i förhandlingar med klubbar? Vilka är isåfall dessa?

Hur är du som agent med och påverkar och utvecklar den svenska elitfotbollen till det bättre? Hur hade enligt dig en tänkbar situationen sett ut där agenten ej fanns med i bilden?

Om du i tur och ordning rangordnar de faktorer som väger tyngst när det gäller arbetet i att hitta en ny klubb till din klient, hur lyder då dessa? (Exempelvis ekonomi, speltid)

Hur ser arbetet ut för dig när det gäller att finna en ny klubb till din klient?

Om och när det uppstår en situation där en klient är missnöjd, som exempelvis lett till att behöva bryta samarbetet, vad har detta berott på isåfall?

Anser du att klubbar, spelare, agenter alla gynnas på ett liknande sätt på dagens marknad rent ekonomiskt? Är det någon som drar extra vinning alternativt vore förtjänt av en större bit av finanserna? Motivera!

Vilken procentsats tar du som agent vid spelaravtal och löner?

Hur ser du på avskaffandet av agentlicensen? Några klara för- och nackdelar? Hur har det påverkat yrket, exempelvis gällande legitimitet? Motivera!

Hur tror du avskaffandet kommer att påverka den svenska elitfotbollen och transfermarknaden i framtiden?

Hur ser du på den bild som media framställer om agenterna som är verksamma inom elitfotbollen? Utveckla gärna!

Även om det är sällsynt så finns det exempel på spelare som varit utan agent även i den moderna fotbollseran (Paul Scholes är ett exempel), hur ser ni på detta? Vad är det för faktorer som gör att spelare redan i ung ålder inleder samarbete med agenter och skulle

du kunna se en modell där elitfotbollen ej var i behov av agentverksamheten i framtiden?

### **INTERVJUFRÅGOR KLUBBREPRESANTANT:**

Hur länge har du varit i din tjänst och kan du berätta lite om din bakgrund?

Vad har du för generell uppfattning om och relation till de fotbollsagenterna som du varit i kontakt med genom din tjänst som sportchef/klubbdirektör? Hur mycket av kontakten med agenter sköter du i din roll?

Hur skulle du beskriva förhållandet mellan agenter och fotbollsklubbar? Hur fortlöper arbetet vid förhandlingar?

Förekommer det att ni för dialoger med agenter i syfte att sälja era spelare? Låt säga om ni är i behov att få in pengar?

Finns det några skräckexempel från de agenter du stött på?

Anser du att agentverksamheten påverkar den svenska elitfotbollens utveckling och isåfall på vilket sätt? (Exempelvis på nationell- och individnivå / till det bättre eller sämre)

Hur tror du att elitfotbollen hade sett ut och klarat sig utan en agentverksamhet?

Anser du att klubbar, spelare, agenter alla gynnas på ett liknande sätt på dagens marknad rent ekonomiskt? Är det någon som drar extra vinning alternativt vore förtjänt av en större bit av finanserna? Motivera!

Hur ser du på avskaffandet av agentlicensen? Några klara för- och nackdelar? Har ni inom er fotbollsklubb påverkats och märkt av någon skillnad? Utveckla!

Hur tror du avskaffandet kommer att påverka den svenska elitfotbollen och transfermarknaden i framtiden?

Hur ser du på den bild som media framställer om agenterna som är verksamma inom elitfotbollen? Utveckla gärna!

Även om det är sällsynt så finns det exempel på spelare som varit utan agent även i den moderna fotbollseran (Paul Scholes är ett exempel), hur ser ni på detta? Vad är det för faktorer som gör att spelare redan i ung ålder inleder samarbete med agenter och skulle du kunna se en modell där elitfotbollen ej var i behov av agentverksamheten i framtiden?