Stijn Francis & Laurens Mélotte: luizen in de makelaarspels

'ONZE INTEGRITEIT IS ONS HOOGSTE GOED'

Jonge honden zijn het. Ambitieus en onverschrokken. Stijn Francis en Laurens Mélotte gooien de knuppel in het makelaarshok. Volgens beide juristen, ex-voetballers ook, regeert de incompetentie in het land van de zaakwaarnemers. Met hun kantoor pakken ze het anders aan. 'Soms zíén we het geld dat we laten liggen.'

DOOR JAN HAUSPIE

‘Makelaars – Welkom in de jungle van het voetbal’: zo luidde de prikkelende titel van een lezing door de toen nog onbekende **Stijn Francis** in maart 2012 in Leuven. Een jaar later postte de jonge advocaat op zijn website een verwijzing naar een Engels onderzoek. ‘Drie op vijf voetballers in de Premier League failliet binnen de vijf jaar na pensioen’, concludeerde het onderzoek. In zijn commentaar schreef Francis: “De meeste voetballers hebben noch de ervaring noch de opleiding om te weten hoe hun loon op een verstandige manier te besteden. Ook weten zij niet wie de juiste personen zijn om hen daarbij te begeleiden. De clubs nemen hier eveneens hun verantwoordelijkheid niet op. De rol van de malafide voetbalmakelaars, bankiers en vastgoedmakelaars en andere tussenpersonen kan daarom niet worden onderschat. Tegenwoordig bestaat 80 procent van mijn job erin om spelers te begeleiden en te beschermen bij hun contacten met de verschillende tussenpersonen. Na een eerste analyse blijkt al te vaak dat hun voorstellen gebakken lucht zijn.” ›

Stijn Francis (rechts): 'Ik voel dat we in een wereld zitten, een smerige wereld, waarin onze eigen grenzen dreigen te vervagen. Dat is het gevaar: dat je op een bepaald moment je integriteit loslaat omdat er zó veel geld te verdienen valt.'

©LIVID COMMUNICATION CONCEPTS

© LIVID- COMMUNICATION CONCEPTS

In die gebakken lucht vond Francis het gat. Samen met **Laurens Mélotte** runt hij *Stirr Associates*, de vennootschap waarmee beide juristen *slash* ex-voetballers zowel op sportief als op extrasportief vlak de langetermijnplanning van de betere voetballer op zich nemen (zie kaderstuk). Onder meer **Réginal Goreux**, **Marvin Ogunjimi**, **Steven Defour**, **Denis Odoi**, **Toby Alderweireld**, **Igor Vetokele**, **Paul-José Mpoku** en **Alexander Scholz** behoren tot hun cliënteel. Francis: "Mpoku stuurde me een bericht toen hij las over het bankroet van **David James** *(voormalig doelman van Liverpool en Manchester City en veelvoudig Engels international, nvdr)*. 'Dit wil ik niet,' schreef hij, 'help me.' Spelers die bij ons komen, hebben vaak al iets meegemaakt. Ik kan hen niet beloven dat ze niet failliet zullen gaan, maar ik kan hen wel waarschuwen voor hun levensstijl. Gaandeweg kregen we ook vragen over het transfergedeelte. Zo word je makelaar, al was dat oorspronkelijk niet onze bedoeling. Doordat het vertrouwen in ons nu zo groot is, hebben we besloten het er ook bij te doen."

"Zogenaamde topmakelaars zijn snoeihard en deinzen nergens voor terug. Hun businessmodel is simpel: cashen." Stijn Francis

Mélotte: "Het onderhandelen met clubs is onderdeel geworden van het grotere geheel. Wij zien de voetballer als een bedrijf. Elk bedrijf heeft een juridische afdeling, een HR-afdeling en nog wat pijlers. Een topvoetballer in België staat alleen. Het enige wat hij heeft, is een makelaar die zijn contract onderhandelt. Zodra de handtekening bij de club is gezet, stopt het voor de makelaar. Voor ons begint dan net het zwaardere werk. Het saaie werk ook, waar ontzettend veel tijd in kruipt, maar waarmee je een verschil maakt. Wat wij doen is de bedrijfscultuur implementeren op de voetballer. Hem een professionele structuur geven. Daar zetten we onszelf als CEO boven: wij coördineren alles en houden de lange termijn in de gaten."

Voorzichtig investeren

Neem nu Mpoku. Verhuisd van Standard (via het Qatarese Al-Arabi) naar Cagliari. Niet alleen in de betekenis van 'getransfereerd', maar ook letterlijk. Francis: "Bij zo'n verhuizing komt heel wat kijken: wat weet Mpoku nu hoe hij in Italië een rekening moet openen? Daar zorgen wij voor. In overleg met zijn bankiers en financiële planners passen we zijn financieel plan aan zodat hij zijn geld maandelijks op de juiste manier beheert. We zorgen ervoor dat zijn vrouw ter plaatse wordt ingeschreven en dat hijzelf fiscaal wordt uitgeschreven in België – je wil de voetballers niet te eten geven die dat vergeten, waardoor ze nadien nog een aanslag ontvangen van de Belgische fiscus. Polo heeft van ons tien pagina's meegekregen met noodnummers, de voornaamste winkelcentra en allerlei praktische zaken. Bij de klassieke makelaar is dat allemaal niet gestroomlijnd. De enige die het een beetje fatsoenlijk doet, is **Christophe Henrotay**. Vooral omdat hij financieel zo sterk staat dat hij zich met een team kan omringen, met zelfs iemand als **Peter Smeets** voor de sociale opvolging. De meeste makelaars zeggen: 'Ik breng je van Standard naar Cagliari, en als je goed voetbalt, kom ik over een jaar terug en dan verkoop ik je.' Wij doen ook het werk dat niemand ziet, maar waar veel meer tijd in kruipt dan in het sportieve verhaal. Spelers willen met ons werken omdat ze ons vertrouwen en omdat ze weten dat we al die zaken voor hen afdekken."

Eenmaal buiten de schijnwerpers veranderen voetballers al gauw in hulpeloze wezens. Een Rode Duivel die zijn huis verkoopt om een Ferrari te kunnen kopen? Francis glimlacht: "Wij proberen een voetballer zo op te voeden dat hij eerst met ons overlegt of zo'n beslissing wel verstandig is. Onlangs kwam Igor Vetokele met het bizarre verhaal van een Amerikaans newtechbedrijf waarin hij wilde investeren. 'Igor,' hebben we gezegd, 'dat is gokken.' Gelukkig is Igor een intelligente jongen, maar veel voetballers moet je echt een halt toeroepen aan

MET DANK AAN VIC ALDERWEIRELD

Mede aan de basis van Stirr Associates staat **Vic Alderweireld**, vader van Rode Duivel **Toby**. Oud-Ajacied **Søren Lerby** was hun makelaar. **Stijn Francis**: "Die vader kreeg in de gaten dat de belangen van zijn zoon geen topprioriteit waren. Toby wilde naar Engeland, maar Lerby was bezig met Moskou. Dat bleef maar aanslepen, tot er een Rus contact zocht met de vader en afkwam met een mail. Daaruit bleek dat Lerby een exuberant hoge commissie vroeg. Atlético Madrid bevestigde ons dat: zij wilden Toby absoluut, maar alles zat vast wegens die commissie. Toby's vader heeft vervolgens samen met ons een structuur uitgedacht. We maakten een lijstje met clubs waar Toby naartoe wilde en zochten voor elk van die clubs de juiste makelaar. Voor het extrasportieve creëerden we een kader met specialisten: verzekeringsmaatschappijen, banken, financiële planners, fiscalisten, advocaten. Die structuur werkte zo goed dat we ze nadien hebben overgenomen voor al onze spelers."

De handelwijze van Lerby was een aanfluiting van wat een zaakwaarnemer hoort te doen: de belangen van zijn speler dienen. Francis: "Je mag de carrière van een speler nóóit blokkeren door wat je er zelf aan wilt verdienen. Wij werken uitsluitend op percentage, nooit op basis van een *fixed fee*. **Didier Frenay** komt naar verluidt voor minder dan een miljoen euro niet buiten: dan moet zijn speler al héél veel verdienen voor er iets voor hem wordt gedaan."

Laurens Mélotte: "Uit FIFA-onderzoek blijkt dat 30 procent van het geld in het voetbal naar tussenpersonen gaat. Vraag aan honderd spelers hoeveel hun makelaar verdient en er is er misschien één die het weet. Het gebrek aan

hun uitgaven. Een speler die tijdens zijn carrière gemiddeld 10 à 20.000 euro per maand uitgeeft, moet op zijn vijfendertigste minstens 6 miljoen euro op zijn rekening hebben staan om van de interesten te kunnen leven. Dat is veel geld. Dus moet hij wat hij verdient heel voorzichtig investeren om er de rest van zijn leven mee rond te komen."

© LIVID - COMMUNICATION CONCEPTS

Grote verantwoordelijkheid

Ontzorging: zo omschrijft Mélotte mooi wat Stirr Associates nastreeft. "De klassieke makelaar reageert ad hoc: als er een probleem is, schiet hij in actie. Wij werken proactief, net om de problemen te snel af te zijn. We hebben ervoor gekozen om dat heel arbeidsintensief te doen. Het gevolg is dat we dit niet kunnen voor de modale voetballer. Wij moeten echt in het *high end* van de markt gaan zitten. Dan is het een coherent businessmodel."

"Er zijn zo veel constructies tussen makelaars en clubs, alleen maar om de spelers dom te houden. Die beerput trekken wij open." Laurens Mélotte

Het aspect arbeidsbemiddeling kwam er uit noodzaak bij. "Anders verliezen we elke keer de controle over onze cliënt", aldus Francis, die opnieuw het voorbeeld van Mpoku aanhaalt. "Hij wilde naar Duitsland en nam **Didier Frenay** in de arm. Aan ons vroeg hij dat we ons zouden beperken tot het extrasportieve. Dat hebben we gedaan, maar niet zonder dat ik hem eerst had gezegd dat ik dit een slechte keuze vond. Zelfs om naar Duitsland te gaan, waren er betere makelaars. Vervolgens stelde ik het mandaat voor Didier op, maar dat vond die niet goed. Hij heeft er dan zelf een opgesteld, dat er wat ons betreft goed uitzag. Tot bleek dat hij Mpoku een ánder document had laten tekenen dan wat hij ons had laten zien. Gevolg: Polo kon geen kant op. Toen hij dat inzag, heeft hij ons gevraagd om weer de controle over het sportieve te nemen."

Voor de Standardaanvaller lag bij Al-Arabi een vijfjarig contract tegen een nettoloon van 2 miljoen per seizoen klaar. Francis: "Samen tien miljoen euro dus. Frenay zou 2 miljoen euro commissie hebben gevraagd. 'Laat maar zitten dan', antwoordde Al-Arabi. Gevolg: weg deal. Omdat er niet meteen een alternatief was, vroeg Mpoku ons om het contact met de Qatarezen te herstellen. Al-Arabi ging akkoord, maar dan wel voor maar anderhalf miljoen euro per seizoen meer. Er was dus al 2,5 miljoen euro weggegooid. Frenay beloofde nog een club in Duitsland, maar er gebeurde niets. Toen Polo hem vroeg om de samenwerking stop te zetten, was dat oké: ze zouden het in der minne regelen. Tot er een factuur van 1,2 miljoen euro in zijn bus viel. Niet alleen was hij 2,5 miljoen euro loon kwijt, plots zat hij ook met een dikke factuur."

Een factuur die Mpoku nu voor de rechtbank zal betwisten. Francis: "Zo werken de zogenaamde topmakelaars dus: snoeihard en zonder ergens voor terug te deinzen. Hun businessmodel is simpel: zo snel mogelijk zo veel mogelijk geld verdienen. Cashen. Honderdduizenden euro's tegelijk, om niets – echt níéts – te doen. ›

De vorige makelaar van Toby Alderweireld diende niet de belangen van zijn speler.

transparantie is schrijnend, van hoog tot laag. Stel: een speler wil 70 euro verdienen, zijn makelaar vindt een club die 100 euro wil geven. Dan denkt die makelaar: 'Ik zorg ervoor dat mijn speler tevreden is met 70 euro en die andere 30 zijn voor mij.' Erger nog: hij zal zijn speler zeggen dat de club slechts 60 euro wil geven, maar dat hij er 70 uit de brand zal slepen. 'Fantastisch!', denkt die speler, want de meeste voetballers zijn al te naïef. Sommige clubs werken hier zelfs aan mee, zolang hun beschikbare budget voor die transfer maar ongewijzigd blijft. Wij pakken het anders aan. Wij pushen het loon zo hoog mogelijk en wanneer het contract is getekend, rekenen we een percentage aan. De speler tekent alles mee, ook onze commissieovereenkomst en de afgesproken doorverkooppercentages. Alles is transparant. Hij weet perfect wat wij verdienen."

BELGAIMAGE

Alexander Scholz is een van de cliënten van Stirr Associates.

Stijn Francis: 'Wat weet Mpoku nu hoe hij in Italië een rekening moet openen?'

› Omdat ze redeneren: morgen stapt die speler misschien op, en wat dan? Moreel vind ik dat niet kunnen. Bij ons heeft nog nooit een speler zijn contract opgezegd. Mede doordat ze door onze manier van werken in zekere zin afhankelijk van ons worden. Je hebt er geen idee van hoe radeloos voetballers vaak zijn: er zijn er voor wie wij zelfs de facturen betalen. Die geven je dus heel veel vertrouwen. De drempel om weg te stappen wordt dan hoog."

Mélotte: "Maar opgelet, het werkt in twee richtingen: het geeft ons ook een grote verantwoordelijkheid. Eén slecht fiscaal advies van onze accountant en we hebben het ook bij onze andere spelers verkorven."

Francis: "Dat risico nemen we. Over die verantwoordelijkheid – die een makelaar nooit neemt – voeren we hier vaak heftige discussies. We zouden het ons makkelijker kunnen maken, maar dan creëren we geen toegevoegde waarde. Dan zijn we zoals de rest. Dat willen we niet."

Smerige wereld

Hoe gepokt en gemazeld ze als exvoetballers ook zijn, nog steeds vallen ze van de ene verbazing in de andere verontwaardiging. "Er is zó veel incompetentie in de makelaarswereld, dat hou je niet voor mogelijk", zegt Mélotte.

Francis haakt in: "Ik was erbij toen een buitenlandse speler zijn loonwensen kenbaar maakte aan zijn makelaar, waarop die zegt: 'Bruto hier is netto.' Kan je je dat voorstellen? Hij zei ook dat de groepsverzekering netto is, wat absoluut onjuist is, en had totaal geen idee van de recuperatie van de bedrijfsvoorheffing. Dat is dan een topmakelaar! Gisteren zei een andere makelaar die veel met Ghanezen werkt mij: 'Die speler zal nooit iets doen zonder mij. De dag dat hij het toch doet, is hij alles kwijt.' Bleek dat alles wat die speler koopt en elke rekening die hij opent, op naam staat van die makelaar. Dan denk ik: waar zijn die mee bezig?! Het is een businessmodel als een ander, maar ik denk niet dat je er gelukkig van wordt. Wel stinkend rijk."

Mélotte: "Integriteit in het voetbal is zeldzaam. Er zijn zo veel constructies tussen makelaars en clubs, zo veel enveloppes die worden verdeeld, alleen maar om de spelers dom te houden. Die beerput trekken wij open. Wij stappen in alle transparantie naar een speler en vertellen hem alles wat er boven zijn hoofd gebeurt. Onze integriteit is ons hoogste goed. Dan heb je geen andere keus dan open kaart te spelen."

Francis: "Ik voel dat we in een wereld zitten, een smerige wereld, waarin onze eigen grenzen dreigen te vervagen. Dat is het gevaar: dat je op een bepaald moment je integriteit loslaat omdat er zó veel geld te verdienen valt. Het is misschien flauw om het te zeggen, maar integriteit is inderdaad ons onderscheidende element. En dat is niet altijd gemakkelijk: soms zíén we het geld dat we laten liggen. Zelfs onze spelers zouden er misschien geen probleem van maken als we pakten wat ons soms wordt aangeboden."

In het vaarwater

Dat is inderdaad misschien nog het ergste: dat het veel spelers weinig zou uitmaken, bedenkt Mélotte. "Zolang hun transfer maar geregeld raakt. Over de rest denken ze niet na. Tot ze dertig zijn en door foute investeringen in de problemen komen – kijk maar naar wat **Danny Boffin** of **Luc Nilis** is overkomen. Wij proberen dat te vermijden. Wie met ons werkt, weet wat het plan is en gaat een inspanningsverbintenis aan."

Voor de gevestigde orde in makelaarsland is Stirr Associates een lastige stoorzender. Francis: "Meer en meer komen we in het vaarwater van die mannen terecht. Dat hebben ze niet graag. Ze beschouwen ons nu als concurrenten. Onder meer omdat Club Brugge en Standard graag met ons samenwerken. Die clubs weten: die gasten zijn rechtuit. Geen gezever en niets achter de rug. **Roland Duchâtelet** háát makelaars en ook bij Club willen ze alleen betrouwbare makelaars, iemand als een **Evert Maeschalck**. Clubs die met betrouwbare en transparante mensen werken, weten ook dat ze zelf veel meer controle hebben over hun spelers. Het heeft dus alleen maar voordelen." ■

© LIVID - COMMUNICATION CONCEPTS

STIRR ASSOCIATES

Stijn Francis (32) en **Laurens Mélotte** (29) leerden elkaar in 2009 kennen als ploegmaats bij vierdeklasser Tempo Overijse. Francis tekende zijn eerste profcontract bij VC Westerlo en speelde nadien bij Verbroedering Geel en Oud-Heverlee Leuven. Mélotte maakte samen met **Vincent Kompany** en **Anthony Vanden Borre** de overstap naar de A-kern van Anderlecht, maar verhuisde al snel naar Beringen Heusden-Zolder. Hij speelde nadien voor Willebroek-Meerhof en Londerzeel.

Beiden studeerden rechten. Francis bouwde een advocatencarrière uit in het voetbal, Mélotte werkte als *commercial banker* bij een grootbank. Sinds de zomer van 2014 werken ze samen onder de naam *Stirr Associates* om voetballers te begeleiden, zowel op als naast het veld. Stir (met één r in correct Engels) staat naar eigen zeggen voor "het doorbreken van het status quo". De tweede r is toegevoegd "om de naam cachet te geven".