

نجاحات وإخفاقات

عقد تجاري سيئ السمعة

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

❖ يمكننا أن نتعلم ثلاثة دروس قيّمة من هذا العقد التجاري الكارثي في دوري كرة القدم الأمريكية (NFL) مع لاعب الركض ريكى ويليامز. في مفاوضات العقود التجارية، قد نشعر أحياناً بالرغبة في كسر القواعد وتجربة نهج جديد ومختلف تماماً. قد يكون الإبداع مفيداً على طاولة التفاوض .. لكن إذا لم تكن خططنا قائمة على تحليل دقيق ونصيحة مدروسة، فإننا نخاطر بالخروج من الصفقة ونحن نشعر بالندم. وهاهي القصة:

❖ -لننظر إلى حالة لاعب الركض الشهير ريكى ويليامز، المعتزل الآن، ووكالة الرياضة التي عمل معها عندما كان مبتدئاً، وهي شركة No Limit Sports. فعند التفاوض على شروط أول عقد له في دوري كرة القدم الأمريكية عام 1999، تخلّوا بشكل مشهور عن الأسلوب التقليدي في التفاوض. لكن لسوء الحظ، لم يستبدلوه باستراتيجية تحمي مصالحهم. وكانت النتيجة صفقة يُنظر إليها على نطاق واسع باعتبارها واحدة من أكثر عقود اللاعبين المبتدئين اختلالاً في تاريخ الدوري، كما أوضح لاحقاً تحليل نشره موقع FiveThirtyEight حول هذا العقد الرياضي الفاشل.

❖ -في تسعينيات القرن الماضي، بنى مغني الراب ماستري — واسمه الحقيقي ييرسي ميلر — على نجاحه الموسيقي من خلال إطلاق شركة تسجيلات ناجحة. وقد أصبحت شركة No Limit Records، التي تتخذ من باتون روج في ولاية لويزيانا مقراً لها، موطناً لفنانين مشهورين مثل سنوب دوغ وميا إكس وميستيكل وعدد من مغني الراب الآخرين.

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

❖ -ومع توسع الشركة إلى ما هو أبعد من الموسيقى ليشمل الملابس والأفلام، بدأ ماستربي يفكر في إضافة وكالة رياضية إلى أعماله، وفقاً لمقال كتبه آدم فيغمان على موقع VICE Sports. فقد كان الرياضيون المحترفون يترددون على مكاتب شركة No Limit، وكان كثير منهم مهتماً باستكشاف فرص ترفيهية لا يعرف وكلاؤهم الرياضيون التقليديون الكثير عنها. كما أعجبهم هدف ماستربي المتمثل في “التأكد من أن السود لديهم فرصة للتفوق”، كما قال لاعب دوري كرة السلة الأمريكي السابق ديريك أندرسون لموقع FiveThirtyEight.

❖ -عند إطلاق شركة No Limit Sports عام 1998، أعاد ماستربي تعيين أحد محامي الشركة ومديرها التنفيذي للعمليات ليعملا كوكيلين رياضيين، كما وظف عدداً من الوكلاء الرياضيين ذوي الخبرة. وكان أندرسون ولاعب آخر في دوري كرة السلة الأمريكي، رون ميرسر، من أوائل العملاء الذين انضموا إلى الوكالة، ثم تبعهم عدد كبير من لاعبي الدوريين الأمريكيين لكرة السلة وكرة القدم.

❖ أول صفقة كبيرة لشركة No Limit

❖ حققت No Limit إنجازاً كبيراً عندما نجحت في جذب لاعب الركض ريكي ويليامز، الفائز بجائزة هايزمان من جامعة تكساس، بعيداً عن وكلائه الرياضيين التقليديين مع اقتراب مسودة اللاعبين لعام 1999. وعندما تم اختيار ويليامز في المركز الخامس من قبل فريق نيو أورلينز ساينتس، واجهت شركة No Limit أول مفاوضات كبيرة لعقد تجاري.

❖ -كان أحد الأهداف الرئيسية لويليامز من عقده هو مساعدة عائلته الفقيرة. وقال في ذلك الوقت لشبكة ESPN: “لقد انتقل ماستربي من الفقر إلى الثراء، وهذا ما سأفعله أنا أيضاً.”

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

- ❖ -في البداية، أعطى ماستربي المفاوضات الخاصة بويليامز لوكيل رياضي خبير كان قد عيّنه، وهو آندي كيرتن. لكن لدهشة كيرتن، تم نقل مهمة التفاوض إلى شخص آخر هو ليلاند هاردي. كان هاردي مستشاراً مالياً لنجمتي التنس فينوس وسيرينا ويليامز، لكنه لم يكن يملك خبرة في التفاوض على عقود رياضية كبيرة، وفقاً لمجلة Ebony.
- ❖ -كان العقد التجاري الذي تفاوض عليه هاردي لمدة سبع سنوات بقيمة 68 مليون دولار مع فريق ساينتس “صفقة لم يشهد دوري كرة القدم الأمريكية مثلها من قبل”، وفقاً لموقع FiveThirtyEight. وبما أن عقود اللاعبين في الدوري ليست مضمونة، فإن الوكلاء عادة ما يفاوضون بقوة للحصول على دفعات كبيرة مقدماً، ثم يبحثون بعد ذلك عن طرق لزيادة دخل موكلهم لاحقاً. وعلى العكس من ذلك، كان عقد ويليامز يعتمد بشكل كبير على الحوافز. وفي النهاية اعتُبر العقد كارثياً بالنسبة لويليامز ومخرجاً لوكالة No Limit.
- ❖ -في البداية، لم يرو ويليامز الأمر بهذه الطريقة. فقد قال في مؤتمر صحفي آنذاك: “أنا أحصل على مكافأة جيدة مقدماً، والباقي عليّ أن أعمل للحصول عليه. وكان راتبه السنوي 175,000 دولار فقط، وهو الحد الأدنى في الدوري. وقد حصل على مكافأة توقيع قدرها 8.8 مليون دولار. لكن الجزء الأكبر من مبلغ 68 مليون دولار كان على شكل حوافز يجب عليه تحقيقها للحصول عليها.

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

❖ -احتوى أحد أقسام عقد ويليامز على 26 حافزاً يحصل مقابل كل واحد منها على 50,000 دولار عند تحقيقه. وكان بعض هذه الحوافز سهلاً نسبياً، بينما بدا البعض الآخر مستحيلاً.. مثل الفوز بجائزة أفضل لاعب في مباراة السوبر بول أو تسجيل 12 هدفاً في موسم واحد، خاصة أن هذا الإنجاز لم يحققه أي لاعب ركض في تاريخ كرة القدم الحديثة. إضافة إلى ذلك، وضع العقد سقفاً لمكافآت الحوافز عند 500,000 دولار في الموسم الواحد، ممّا يعني أنه لم يكن لدى ويليامز أي دافع لتحقيق أكثر من عشرة من تلك الحوافز الستة والعشرين في كل موسم.

❖ -كما وعد العقد ويليامز بمكافآت أكبر إذا كسر أرقاماً قياسية في الركض وصفها موقع FiveThirtyEight بأنها "شبه مستحيلة التحقيق"، مثل الرقم القياسي الذي حققه إريك ديكسون عام 1984. كما اقتبس العقد بعض البنود من عقد لاعب الركض الشهير تيريل ديفيس — حرفياً تقريباً، كما قال كيرتن لموقع FiveThirtyEight — حيث يبدو أن بعض أجزاء عقد ديفيس قد نُسخَت وأدرجت في عقد ويليامز بطريقة غير منطقية أحياناً. وكان على ويليامز أن يحقق ثلاثة من أربعة إنجازات حديثة لديفيس ليحصل على ما يصل إلى 39 مليون دولار خلال المواسم الثلاثة الأخيرة من عقده.

❖ -وخلص موقع FiveThirtyEight في تحليله المفصل إلى أن "جزءاً بسيطاً فقط" من عقد الـ 68 مليون دولار "كان قابلاً للتحقيق فعلاً حتى بالنسبة لأفضل لاعبي الركض في السنوات الأخيرة."

❖ سلسلة من الإخفاقات

❖ -لقد وضع عقد ويليامز اللاعب عملياً على طريق الفشل. فقد تعرض لإصابة مبكرة في موسمه الأول مع فريق ساينتس، ولم يتمكن من تحقيق الأداء الذي قدمه في الجامعة. وزاد الأمر سوءاً أن فريق ساينتس كان فريقاً ضعيفاً يعتمد على التمرير أكثر من الركض لتحقيق التقدم في المباريات. وبسبب قلة فرص الركض، لم يتمكن ويليامز من تحقيق العديد من الحوافز المنصوص عليها في عقده.

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

❖ -في عام 2000، ترك ويليامز وكالة No Limit Sports ووقع مع وكيل أكثر خبرة هو لي ستاينبرغ. وبعد أن قام فريق ساينتس بتبادل ويليامز مع فريق ميامي دولفينز عام 2002، قال ستاينبرغ: "لقد أعدنا التفاوض على عقده فوراً." وكان ويليامز قد حصل على نحو 14 مليون دولار فقط من أصل 68 مليون دولار التي ينص عليها عقده مع فريق ساينتس.

❖ -تسببت مفاوضات No Limit الكارثية نيابة عن ويليامز في مغادرة العديد من عملاء الوكالة الآخرين. وبعد فترة قصيرة، قرر ماستربي إغلاق نشاطه الرياضي بالكامل. كما كانت شركة التسجيلات الخاصة به تعاني أيضاً؛ فقد أعلنت الشركة إفلاسها وأغلقت أبوابها عام 2003. وقد وصفت شبكة ESPN عقد ويليامز بأنه أسوأ عقد للاعب في تاريخ دوري كرة القدم الأمريكية.

❖ ثلاثة دروس لعقد تجاري أفضل

01. صمّم الحوافز بعناية.

❖ يمكن أن تكون العقود القائمة على الحوافز وسيلة جيدة للوصول إلى اتفاق عندما يختلف الطرفان في توقعاتهما بشأن المستقبل، لكن التفاصيل مهمة للغاية. حاول التفاوض على حوافز يمكن تحقيقها أو على الأقل تمثل تحدياً معقولاً لاستحيلاً. وعند التفكير في حوافز صعبة جداً، فكر جيداً فيما إذا كنت مستعداً لتحمل عدم تحقيقها وخسارة المكافآت المالية المرتبطة بها.

نجاحات وإخفاقات: عقد تجاري سيئ السمعة

02. انظر إلى المدى الطويل..

❖ عندما دخل ريكي ويليامز مفاوضات عقده الأول في دوري كرة القدم الأمريكية، كان لديه رغبة قوية ومفهومة في تحسين الوضع المالي لعائلته بسرعة. لكن هذا القلق العاجل ربما جعله يغفل كيف يمكن أن يؤدي عقده إلى خيبة أمل على المدى الطويل. وعندما تكون احتياجاتك الفورية ملحة، يصبح من المهم أكثر أن تأخذ الوقت الكافي للتفكير في كيفية تطور الصفقة في المستقبل.

03. تحقق جيداً من الوكلاء.

❖ هناك العديد من الصفات التي ينبغي البحث عنها في الوكيل، مثل الانسجام الشخصي والاهتمامات المشتركة والقدرة على فتح فرص جديدة. لكن عندما يتعلق الأمر باختيار شخص يمثلك في التفاوض، فلا شيء يعوض الخبرة والسمعة. وإذا كنت تميل إلى توظيف وكيل يتمتع ببعض الصفات التي تقدرها لكنه يفتقر إلى الخبرة في مجال معين، فمن الأفضل أن يعمل هذا الوكيل مع وكيل آخر أكثر خبرة.

خلاصة الأمر: تجربة نجم الكرة ريكي مع شركة نوليمت بإدارة ماستربي واحدة من أشهر القصص التحذيرية في التفاوض.. فقد تم توقيع عقد كارثي من الناحية المالية بسبب قلة الخبرة.. لكن هذه التجربة القاسية تبقى درساً لا ينسى في الإدارة والتفاوض نتعلم منه الكثير..

شكراً لكم