Dries Smets, wielermakelaar Wasserman Cycling:

"Ik heb meer slapeloze nachten in oktober dan in maart"

Wanneer u dit leest, is de Tour de France 2024 gereden. Wie er gewonnen heeft, weten we op het moment van schrijven niet, wel dat er drie weken lang een pak renners van het Mechelse wielermakelaarskantoor Wasserman Cycling meereden. "We bieden 365 dagen per jaar persoonlijk management aan", zegt Dries Smets, tot een jaar geleden CEO van Squadra Sports Management en tegenwoordig Senior Vice President Cycling van Wasserman.

DOOR MARKO HEIJL

CC WASSERMAN - KRAMON

Het is een droom voor zovele jongeren: een job in de sport. En voor wie een keer te veel *Jerry Maguire* heeft gezien: jawel, waarom niet als *sports agent*? Velen voelen zich geroepen, maar slechts een handvol is uitverkoren. De vraag dringt zich dus op: hoe wordt iemand wielermakelaar?
"Dat is eigenlijk heel toevallig gelopen", vertelt Dries Smets. "Ik heb Politieke Wetenschappen gestudeerd aan de KU Leuven. Een heel interessante studie, maar ik had snel door dat ik daar beroepshalve niet in verder wilde. Ik wilde na mijn studie een halfjaar door Australië trekken en ging eerst drie maanden werken om dat te financieren. Maar ik had tijdens mijn laatste studiejaar al zo veel dagen gewerkt, dat ik niet meer officieel mocht werken, terwijl de reis al gepland was vier maanden later. Om die tijd te overbruggen, zocht ik naar een stage in een sector die me interesseerde. En zo kwam ik bij het toenmalige Sports & Entertainment Management in Leuven terecht, met onder anderen Dirk Degraen, Paul De Geyter, Vincent Mannaert en Evert Maesschalck. Na drie maanden stage bij SEM ben ik naar Australië vertrokken, daarna wilde ik ingangsexamen Vlerick afleggen. De dag voor dat ingangsexamen werd ik gebeld door Paul De Geyter met een jobaanbod. Ik slaagde voor het ingangsexamen en moest dus kiezen. Mijn vrienden verklaarden me zot dat ik Vlerick links liet liggen, maar ik heb toen bewust gekozen voor de combinatie tussen business en sport. En van daar is het verder geëvolueerd. In 2017 heb ik Paul De Geyter uitgekocht, gaandeweg is ook de naam veranderd. Eerst heette het bureau Celio, daarna Squadra Sports Management en sinds vorig jaar zijn we toegetreden tot Wasserman en heten we Wasserman Cycling."

Vanwaar die beslissing?
"Wasserman contacteerde me tweeënhalf jaar geleden *out of the blue* per mail om eens kennis te maken. Ze hadden ambitie binnen de wielersport, wat voor hen nog een blinde vlek was. De eigenaar, Casey [Wasserman, eveneens President of the Los Angeles Olympic Organizing Committee, red.] is erg wielerminded, hij fietst zelf graag langs de Pacifische kust. Ze wilden dat we deel gingen uitmaken van hun netwerk en daar de wielerafdeling zouden vormen, zonder verder iets te veranderen. Ze zijn zelf ontstaan uit de Amerikaanse sporten, zoals NBA en NFL, om dan via overnames te groeien naar niet-Amerikaanse sporten zoals golf, rugby en voetbal. En nu dus ook wielersport."

Mondialisering en vervrouwelijking

Kijk je, nu je deel uitmaakt van een Amerikaanse groep, ook meer naar de Amerikaanse wielermarkt?
"Je merkt wel dat je meer mondiaal bereik hebt, we spreken gemakkelijker Amerikaanse renners aan. Ze kennen de naam Wasserman en ze associëren dat ook met het ruimere geheel, met sterren uit de NBA en de NFL en muziksterren als Billie Eilish en Coldplay. Ze luisteren sneller naar je, waar het vroeger moeilijker was om die drempel over te geraken. Maar anderzijds werkten we vóór Wasserman ook al voor renners als Tejay van Garderen en Tyler Farrar. We werken vandaag met renners en rensters uit 23 verschillende landen."

Waaronder een renster uit Mauritius, Kim Le Court. Dat zou je zelf vijf jaar geleden niet geloofd hebben. Het zegt niet alleen iets over de mondialisering van de wielersport, maar ook de vervrouwelijking. Die evoluties zijn ongetwijfeld ook zichtbaar in de klantenportefeuille?
"Zeker, hoewel mondialisering net iets minder; daar blijven het toch vooral Frankrijk, België, Nederland, Spanje en Italië. De grote mondialisering waar de UCI al zo lang naar streeft, lukt toch nog steeds niet zo. Maar de vervrouwelijking is wel enorm. Als je ziet hoe de vrouwenkoers op twee, drie jaar tijd gegroeid is! In aandacht, exposure en professionalisering. Hoewel aan dat laatste nog wel wat werk is, maar er zijn al mooie stappen gezet."

> **"De vrouwenkoers is op twee, drie jaar tijd onwaarschijnlijk gegroeid"**
>
> Dries Smets

Jullie hebben Lotte Kopecky in portefeuille, mondiaal dé grote ster. Heeft dat een wervende kracht naar andere Vlaamse rensters?
"Sowieso. Lotte is iemand naar wie heel wat rensters opkijken. Onze business is een groot deel mond-tot-mond-reclame. Als Lotte tevreden is, spreekt dat een hele hoop vertrouwen uit naar andere rensters, je kunt geen betere referentie hebben. We werken momenteel al voor een tiental rensters, de laatste jaren is de vraag daar enorm toegenomen. Maar ook bij de rensters die zich aanbieden, moeten we telkens de afweging maken of we voldoende potentieel zien voor een samenwerking waar we een meerwaarde kunnen bieden. Als het is om onze contacten aan te wenden om ergens een minimumcontract te kunnen bekomen, dan is dat niet de juiste insteek. Daarin zit niet onze kracht. Die is dat ze ontzorgd worden, dat ze er het maximale uit kunnen halen. Daarnaast wegen we binnen onze portfolio, net als bij de mannen, af of ze een voldoende uniek profiel hebben. Je kunt moeilijk voor tien exact dezelfde rensters gaan werken, die dan elkaar in de weg gaan zitten binnen je portfolio. We zijn selectief."

Naast contracten onderhandelen is er ook de marketingkant. Zo zagen we Kopecky onlangs als uithangbord voor Breitling. Jullie werk?
"Zeker ons werk! Bij renners en rensters van dat niveau is dat individuele commerciële aspect steeds belangrij-

ker geworden. Bij bijvoorbeeld Julian Alaphilippe gaat het dan om deals met Richard Mille en BMW, en ook merchandising. Ook een wielrenner is, los van het ploeggegeven, een individueel merk. Op een bepaald niveau natuurlijk. En bij Lotte merken we dat heel hard, ze heeft ondertussen al een handvol individuele sponsors. Die evolutie is in het vrouwenwielrennen zelfs meer aanwezig dan bij de mannen, omdat er minder geschiedenis is qua portretrechten. Bij de mannen is het zo dat wanneer je tekent bij een ploeg, je je portretrechten afgeeft en je zelf niets meer kan doen, tenzij je daar van de ploeg toestemming voor krijgt. In de vrouwenkoers wordt daar anders naar gekeken, daar zijn ze ruimdenkender. Als Lotte ambassadeur is van Breitling of Danone, dan stralen die grote wereldmerken af op het vrouwenwielrennen. En op haar ploegsponsors, SD Worx en Protime."

Cowboys

Laten we eens even jullie eigen plaatje bekijken: wielermakelaar. De collega's van het voetbal – om figuren als Dejan Veljkovic en Mogi Bayat maar niet te noemen – hebben het imago van de beroepsgroep sportmakelaar ongetwijfeld geen goed gedaan?

"Ik vind dat de term makelaar wat vies klinkt, zeker sinds Operatie Propere Handen. Wanneer je zegt wat je doet, moet je je al meteen verdedigend gaan opstellen. Dat vind ik jammer. Om te beginnen is ons businessmodel helemaal anders dan in het voetbal. De atleet betaalt ons, niet de club of de ploeg. Wij vinden het normaal dat de atleet ons betaalt, en dat wij hem waar voor zijn geld bieden. En als de atleet dat niet meer wil, dan stopt het. Ik vergelijk ons liever met een immomakelaar dan met een voetbalmakelaar. Je kunt ook zelf je huis verkopen. Maar zij die een makelaar pakken, doen dat omdat ze denken dat ze er dan meer uit kunnen halen en omdat ze dan ontzorgd worden. Dat is hetzelfde bij ons: een renner kan zichzelf ook verkopen, maar daar kruipt tijd in en je hebt een netwerk en *knowhow* nodig. Het is niet fijn dat je gelinkt wordt aan de betalingen onder tafel en de horloges uit het voetbal. Een jaar of vier geleden kocht ik mijn huis en kreeg ik geen lening van mijn huisbank, waar ik al vijftien jaar klant was. Ze mochten geen leningen geven voor sportmakelaars. Met een lange brief, waarin ik alle verschillen heb gehighlight, is dat uiteindelijk opgelost, maar de *policy* was wel degelijk dat sportmakelaars geen leningen kregen. Dat was te risicovol. En ze geven ondertussen wel leningen van tientallen miljoenen aan voetbalclubs op de rand van het faillissement!"

Nu we de parallel toch hebben getrokken: duiken er in de sector van de wielermakelaars ook steeds meer cowboys op?

"Ja, sowieso. Ik zit nu achttien jaar in het vak. Tot een vijftal jaar geleden bleef het een beperkt cirkeltje van mensen en kantoren. De afgelopen jaren komen daar steeds meer ex-renners of mensen uit andere sectoren bij, zoals bankiers. Dat mag, het is een vrije wereld. Zolang iedereen natuurlijk de regels respecteert. Vooral bij degenen die uit andere sporten komen, is dat weleens anders: een licentie, daar hadden ze niet aan gedacht. De regels, daar weten ze ook niet altijd iets van. Dat is een jammerlijke evolutie. Maar dat er meer concurrentie is, is op zich normaal. Het wielrennen als economie is de laatste tien, vijftien jaar gegroeid. Het is logisch dat dat mensen aantrekt om daar actief in te zijn."

In die 'vrije wereld' zijn er toch ook beperkingen vanuit de UCI?

"Vanuit de UCI is er een reglement voor wielermakelaars, met daarin rechten en plichten. Een van de zaken is dat je een licentie moet hebben. Om die te bekomen moet je eerst een examen afleggen bij de UCI over hun reglementen. Als je daarvoor slaagt, krijg je een certificaat waarmee je vervolgens bij je nationale federatie een licentie kunt aanvragen. Daarnaast heb je nog de algemene sportmakelaarsreglementering op Vlaams niveau. Het nieuwe decreet, naar aanleiding van Propere Handen, waarbij je je moet registreren voor de Vlaamse overheid, een bankgarantie neerleggen enzovoort. Er zijn dus wel reglementen, het enige jammere is dat er vanuit de UCI zo weinig controle op is. Ik heb weet van wielermakelaars die de afgelopen jaren begonnen zijn, maar nog steeds geen licentie hebben. Regels zijn er om gerespecteerd te worden. Dat is de reden waarom we een jaar geleden een beroepsvereniging voor wielermakelaars, de World Association of Riders' Agents ofwel WARA, hebben opgericht."

NA EEN SOLO VAN RUIM DERTIG KILOMETER VIERT LOTTE KOPECKY EIND JUNI IN ZOTTEGEM HAAR VIERDE BELGISCHE WEGTITEL IN VIJF JAAR.

Hoe groot is de WARA ondertussen?

"Nu zitten we aan een 25-tal leden, wetende dat er een zestigtal makelaars een UCI-certificaat hebben. Zij zijn dus geslaagd voor het examen, wat nog niet wil zeggen dat ze een licentie hebben. Die moeten ze met dat certificaat nog aanvragen. En dat kost weer geld. Dus als je me vraagt hoeveel makelaars er écht actief zijn binnen het wielrennen, dan zeg ik een veertigtal."

Tussentijdse transfers

Waaruit bestaat de jobinhoud van een wielermakelaar?

"De basis is een team zoeken, 'matchen' en een contract onderhandelen voor je renners. De positie van de renner gaan optimaliseren, zodat hij of zij weet wat de mogelijkheden zijn eenmaal einde contract. Dat is al een groot verschil met het voetbal: tussentijdse transfers, de laatste jaren kan het, maar het is eerder uitzondering dan regel. In theorie worden contracten gerespecteerd en uitgedaan. Daarnaast zijn we veel meer dan een transactieagent. Het is niet zo dat de renner ons na de ondertekening van het contract jaren niet ziet tot het volgende contract. We bieden 365 dagen per jaar persoonlijk management aan. Daarbij bekijken we verzekeringen, individuele sponsoring, administratieve aspecten, visum, tweede verblijf en alle andere aspecten. Voor heel wat aspecten zijn we de tweedelijnsbijstand, de ploeg is daar het eerste aanspreekpunt. Als ze daar niet direct het antwoord op hun vragen vinden, kunnen ze bij ons terecht. We zien wel vaak dezelfde vragen opduiken, en daarvoor hebben we de *knowhow*, de ervaring en het netwerk."

> **"Ook een wielrenner is, los van het ploeggegeven, een individueel merk"**
>
> Dries Smets

Je dient in je werking de jaarlijks terugkomende cyclus in het wielerpeloton te volgen.

"Het begint in november, december, wanneer we langsgaan op de eerste ploegstages. Je spreekt dan met je renners maar ook met de ploegen: welke renners zijn er bij jullie volgend seizoen einde contract? Dan is er in januari de Tour Down Under, mannen en vrouwen. Dat is eigenlijk de eerste ronde van informatie verschaffen en vergaren. Wie zijn onze renners, wat zijn hun ambities, zijn ze einde contract? Dat laatste is belangrijk, er is geen centrale database waarin dat staat opgenomen. Wel bijvoorbeeld ProCyclingStats, maar die is zeker niet altijd volledig. En anderzijds: waar zijn de ploegen naar op zoek, qua type renner, nationaliteit, enzovoort. En welke renners zijn er bij hen einde contract? Die fase loopt tot het einde van de klassiekers. Dan worden de eerste tendensen qua kopmannen en -vrouwen al vrij compleet. In die periode nemen die al een beslissing over hun toekomst. Dan start de tweede ronde, van de Tour tot begin september, en wordt het middenveld van de ploeg ingevuld. In oktober gaat het dan om de laatste twee, drie plaatsen binnen een ploeg."

Daarin lijkt de Tour minder belangrijk dan in de media wordt voorgesteld.

"Het blijft een ankerpunt. Voor heel wat ploegen zijn de sleutelposities dan al ingevuld, maar dat wil niet zeggen dat die tien middenklasposities minder belangrijk zijn. Voor de ploegen, maar ook voor ons. Totdat we onze laatste renner onderdak hebben, hebben we het gevoel dat ons werk niet af is. Dat zal zich ook weerspiegelen in je goede naam in het peloton. Ik heb meer slapeloze nachten in oktober dan in maart."

Renners mogen volgens de regels toch pas vanaf 1 augustus een nieuw contract tekenen?

"De ploegen en de renners weten dat ze niet zo lang kunnen wachten. De UCI weet dat ook, en ze zijn bezig die reglementering te updaten. De regel is ook niet duidelijk: nu is het zo dat je het niet mag aankondigen vóór 1 augustus. Ze doen dat om de Tour, die van de mannen dan, niet te veel te compromitteren qua combines en insinuaties. Maar iedereen binnen de sport beseft dat die regel niet meer van deze tijd is."

In het wielrennen is de traditie dat getekende contracten worden uitgedaan, in tegenstelling tot in het voetbal. Is dat een tendens die we gaan zien in de wielersport?

"Ik denk het wel. Ik zie daar twee redenen voor: er worden steeds meer langdurige contracten afgesloten, tot zes en zeven jaar. Dat komt doordat de bestaanszekerheid van ploegen ook langer is, de hoofdsponsors gaan langere engagementen aan. Maar een langdurig contract wil ook zeggen dat er een grotere kans is dat een renner in die periode weg wil, omdat hij zich ongelukkig voelt bij zijn ploeg of omdat hij vindt dat hij onderbetaald is. Dan kom je in een situatie waarin je oplossingen moet zoeken. Daarnaast zijn in de afgelopen vijftien, twintig jaar de contractwaardes gestegen, zeker voor de toprenners. Het verschil tussen het begin van je carrière en je hoogtepunt is erg groot geworden. Dat betekent dat je als renner op een gegeven moment in een situatie kunt komen waarin je onder je contract uit wilt. Wat ik op zich een jammerlijke tendens vind, want de basis van een contract is dat twee partijen een engagement aangaan met de bedoeling dat te respecteren."

Zitten we in de wielersport op voetbaltoestanden te wachten?

"Nee, absoluut niet! Maar wat wel het geval is: vroeger gebeurden dit soort transfers ook, maar er heerste een taboe rond. Je moet dus wel zorgen dat je dat beter regelt en faciliteert. Dat gaat niet meer weggaan. Je zit in een juridische situatie en die zegt simpel dat élk contract opzegbaar is. De vraag is alleen wat de schade is. In de wielersport is te lang vastgehouden aan de gedachte dat een contract niet opzegbaar is. Dat is het wel, de vraag alleen is wat dat dan kost. Daar moeten we evolueren naar een update van het systeem." ●