

# TÉMÁJA

INTERJÚ A SIKERES MENEDZSER SZERINT FUTBALLUNKBAN TÚL SZERÉNYEK AZ IGÉNYEK

**FILIPOVICS VLADAN** keményen hajt, és addig fel sem áll a tárgyalóasztaltól, amíg a játékos meg nem kapja szerződését

# Nem falábúak!

PIETSCH TIBOR

Volt a Partizan és az OFK Beograd, továbbá az Obilics játékos, futbalozott Diósgyőrött, Békéscsabán, Sopronban és a Videotonban, megjárta a francia, illetve a magyar másodosztályt is, a legjobban alighanem mégis Angliához kötődik: a menedzser szót 2002-ben a névjegykártyájára biggyesztő Filipovics Vladan több magyar labdarúgót segített szülőországi szerződéshez.

► Nyilván emlékszik első ügyfelére.

► Ha akarnám, sem tudnám feledni, mert az úttörő, vagyis a ciprusi Omonia Nicosiának eladott Korolovszky Gábor a mai napig hangoztatja, neki köszönhetően lettem híres menedzser – mosolygott a szerb mellett magyar útlevelel is utazó Filipovics Vladan.

► Eddig hány követője akadt Korolovszky Gábornak?

► Nem tudom pontosan. Eleinte még számon tartottam, aztán rájöttem, nincs értelme nevekkel és számokkal dobálózni.

► Egy nevet azért említen meg: kivel kötötte a legjobb üzletet?

► Gera Zoltán angolai szerződésével szerintem mindenki jól járt. Hogy a Premier League-ben szereplő West Bromwich megvette a Ferencvárostól, a játékos pályafutásában éppúgy fordulópontot jelentett, mint az enyémben, a nevem ezután kezdett el igazán ismertté válni a szakmában.

► Az „év eladója” címet is megkaphatná, annyi magyar játékosat sikerült elpasszolnia.

► Nem osztom a véleményt, hogy a magyarok falábúak lennének. Sőt mindig is állítottam: sok tehetség van, különösen a fiatalok között. Akikkel dolgozom, azokban maximálisan megbízom, mert egyfelől tisztában vagyok velem, mire képesek a pályán, másfelől tudom, emberileg is méltók rá, hogy mondjuk Angliában futbalozzanak. Hogy ezt példával támasszam alá: Huszti Szabolccsal azóta tart a kapcsolat, hogy a Fradi juni-

orcsapatában játszott. Szabolcs az első perctől megfogadja tanácsaimat, erre nagyon büszke vagyok, és bár elsősorban magának köszönheti, hogy ma már a Hannover erősségei között emlegetik, talán nekem is van némi szerepem benne. Számomra roppant fontos a bizalom, nem az a típus vagyok, aki a transfer létrejötte után kilép a labdarúgó életéből, és legközelebb akkor keresi, amikor lejár a szerződése. És még valami: az ellen semmi kifogásom, ha valaki a gyepen csibész, sőt kedvelem is az ilyen típusú játékosokat, ám a pályán kívül nincs helyük a stíliknek. Már csak ezért is tölt el örömmel, hogy aki a közreműködéssel került külföldre, arról még nem hallottam rosszat.

► Hacsak azt nem, hogy nem játszott.

► Tény, erre is volt példa, de a többség bizonyított.

► Bevallom, Tímár Krisztiánról nem hittem volna, hogy beverekszik magát a Plymouth kezdő tizenegyébe.

„Eleinte még számon tartottam, aztán rájöttem, nincs értelme nevekkel és számokkal dobálózni.”

Filipovics Vladan arról, hány játékost adott el

► Én biztos voltam benne. Krisztián egyébként a BKV-ban csapattársam volt, ha valakiről, hát róla tudom, mire képes. Ennek megfelelően Spanyolországba vagy Franciaországba sosem ajánlottam volna, viszont a Championshipet mint-ha neki találták volna ki. Úgy tűnik, edzője is ezen a véleményen van...

► Magyar labdarúgót állítólag tizedannyi pénzért lehet venni, mint mondjuk szerbet. Így könnyű dolga van.

► Kérdezze meg a családomat,

mennyire könnyű... Alig látom a feleségemet és a három fiamat, az átigazolási időszak ilyen szempontból a legrosszabb, akkor csak „rövid látogatásokat teszek” otthon. Az árra visszatérve: való igaz, míg a szerbért ötmillió eurót kér a klubja, a magyarért csak ötszázetret – holott a képességeiben nincs ekkora differencia, sőt legtöbb-ször egyáltalán nincs. A különbség abból fakad, hogy a szerb válogatottat jegyzik a kontinensen, kupacsapataik pedig megélik a tavaszt...

► Gary Neville a minap úgy fogalmazott, az ügynökök csak ártnak, ő speciel számúzná önököt a futballból.

► A hátvéd szerencsés ember, a Manchester United saját nevelésű játékosaként jutott a csúcsra, és még nem kellett klubot váltania. Ellenben kíváncsi lennék, ha angolai kisvárosban vagy Magyarországon születik, akkor is így beszélne-e. Az az érzésem, alig várta volna, hogy egy menedzser jelentkezzen nála... ■



Filipovics Vladan szinte mindig úton van, az ő szakmájában nincs ünnepnap és nincs megállás – az üzlet, az üzlet...

LÁTOGATÁS

„Ha tetszik a DVD, következhet a nagyvizit... A vendégek jobban szeretik, ha válogatott vagy nemzetközi kupamérkőzésen figyelhetik meg kizsármelt-jüket, neves rivális ellen jobban lemérhetik, mire képes. Ha viszont csak bajnokira tudnak jönni, többször is megnézik a játékost...”

5

TÁRGYALÁS

„Nehéz szakasz... Ha csak a labdarúgóval kell megégyezni, az egyszerűbb, ám ha a érvényes szerződés köti klubjához, néha alaposan megzadunk. Volt, hogy fél óra alatt megszüle-tett az egyezés, de az is meg-esett, hogy napokon át alkudoztunk.”

6

ALKU IL

„Ez már az ügylet hálás része. Nem ritka, hogy fél év vagy egy év munkája érik be a szerződés létrejöttével, de a közös fénykép, majd a kocintás pillanatában mindig azt mondom: megérte ennyit gürölni. Kicsit hátradőlök, aztán kezdődhet minden előlről...”

7

2007. február - március  
új üzleti előfizető  
10000 Ft

Velünk mindenki nyer!

Kössön új üzleti előfizetést március 31-ig a Vodafone-nál, és SIM-kártyádként egyszeren bruttó 10 000 forint kedvezményt írunk jóvá mobilszámláján.

A bruttó 10 000 Ft kedvezmény minden új üzleti előfizetés készületekkel együtt történő vásárlás esetén, kétéves hűségváltással érvényes. Kérjük, olvassa el az Akciórejtetésezt!

www.vodafone.hu

Most élhetsz igazán

vodafone

Az akció időtartama: 2007. február 8. – március 31. A bruttó 10 000 Ft kedvezmény jóváírása két részletben, automatikusan történik: 2007. április 5-15. között: 5000 Ft, majd május 5-15. között: 5000 Ft. A jóváírás feltétele, hogy a kedvezmény megadás időpontjában az Ügyfél üzleti tarifacsomagot használ aktív telefonszámmal a következő tarifacsomagok valamelyikével: „Vodafone 500, 800 Zárt csoport opcióval”, „Vodafone 1500, 2500”, „Vodafone Business Csomag”, valamint „Vodafone Business Volumen”. Készületekárjainkatól tájékozódjon a „Vodafone kedvezményes kölcsönkezelési készülékárjainak havidíjas előfizetési és VitaMAX csomag” elnevezésű dokumentumból. A Vodafone fenntartja magának a jogot arra, hogy az akció meghosszabbítsa, illetve újraindítsa. Az Előfizető Szerződésre, szolgáltatási feltételekre vonatkozóan az Akciórejtetéseztben nem szabályozott kérdésekben az ÁSZF változatlanul érvényben marad. További információ: www.vodafone.hu/business