

יגאל ארנון ושות'

עורכי-דין

עצות הזהב לרוכשי קבוצת כדורגל או כדורסל

מאת: עו"ד רונית אמיר-יניב

10 ספטמבר 2012

יגאל ארנון ושות'

עורכי-דין

- המקרה השכיח-רוכש משקיע כל שנה סכומים גדולים מכיסו, ההכנסות אינן מכסות, הוא צובר הפסדים עד שהוא מחליט להיפטר מהנכס המכביד.
- כיצד להימנע ממצב כזה ולהתמיד בבעלות הקבוצה לאורך זמן?
- רכישת קבוצה אינה החלטה רגשית אלא עסקה כלכלית המצריכה דיו דיליג'נס (בדיקת נאותות), איתור מקורות המימון והכנת תוכנית עסקית. כמו כל עסקה אחרת.

יגאל ארנון ושות'

עורכי-דין

- **הכרת הרגולציה**: תקנון ומוסדות ההתאחדות לכדורגל, הבקרה התקציבית, המוסד לבוררות.
- **הכרת סוגי ההסכמים**: הסכם חסות, הסכם שחקן, הסכם מאמן, הסכמי זכויות שידור, הסכמי מרצ'נדייז.
- **לקבל יעוץ** משפטי וחשבונאי מקצועי צמוד, לרבות בתחום חוזים, עמותות, מלכ"רים וחל"צים, מסים, דיני עבודה, נזיקין, ביטוח, בתי משפט ובוררות.

אישור ההתאחדות לכדורגל

- רכישת קבוצה כפופה לתקנון "העברת זכויות ניהול בקבוצת כדורגל" ומחייבת אישור ההתאחדות.
- יש להגיש בקשה בכתב שאליה מצורף ההסכם, תצהיר, כתב התחייבות לכיסוי חובות עבר, וכתב התחייבות להפקדת ערבות, אישור כל בעלי המניות על העדר מרשם פלילי.
- ההתאחדות רשאית לא לאשר רכישה אם יש הרשעה פלילית, ניגוד ענינים, זכויות בקבוצה אחרת באותה ליגה ומטעמים אחרים שינומקו.
- הפעילות העסקית והכלכלית של הקבוצה נעשית לפי תקנון בקרת תקציבים.

חובות עבר

- דיון דיליג'נס נועד לעבור על הסכמים ונספחיהם, לאתר מכתבי דרישה של שחקנים ונושאי תפקידים, תביעות-כדי שהרוכש יידע מה הוא לוקח על עצמו.
- לפי סעיף 18 לתקנון ולפי כתב ההתחייבות, הרוכש מקבל על עצמו את כל ההתחייבויות, החבויות וההסדרים של הקבוצה שהיו בתוקף וכל אלו שיווצרו בתקופתו.
- התביעות בין קבוצה, שחקן, מאמן, בעל תפקיד-רק במסגרת המוסד לבוררות של ההתאחדות.

כיצד להתיחס לחובות עבר בהסכם הרכישה

- הרוכש אחראי כלפי ההתאחדות לחובות העבר - אבל מול המוכר יש מערכת יחסים שונה.
- יש לקבוע רשימה סגורה של חובות שהרוכש נוטל על עצמו.
- לדרוש מהקונה שיפוי בגין תשלום חובות שאינם ברשימה. לקבל מראש ערבויות לשיפוי שלא ישוחררו עד תום תקופת ההתישנות. לקבל הסכמתו להגשת הודעות צד ג.
- נושים חיצוניים כמו מס הכנסה, רשויות מקומיות, חברות מסחריות-אינן כפופות לתקנון ההתאחדות ולכן מולן אפשר לנהל משפטים ולא בורריות.

הרוכש צריך להביא מהבית:

- הון עצמי מינימלי של תאגיד רוכש הינו 10% מהתקציב המאושר ולא פחות מ-1.5 מיליון ₪ לקבוצה בליגת העל ו-250 אש"ח לקבוצה בליגה לאומית.
- יש לכלול בתקציב הקבוצה סכום שלא יפחת מ-10% מהתקציב לכיסוי חובות עבר.
- הרוכש יפקיד בבקרה התקציבית ערבות בנקאית של 1 מיליון ₪ לליגת העל וחצי מיליון ₪ לליגה לאומית.

מקורות הכנסה

- הרוכש צריך לבדוק מראש מה מקורות ההכנסה של הקבוצה: מההתאחדות לכדורגל, הטוטו, הרשות המקומית, זכויות שידור, הסכמי חסות ואימוץ שבתוקף, מנויים וכרטיסים, מרכזי ספורט, תרומות אוהדים, מיסחור.
- חשוב לבדוק אם הוטלו עיקולים על כספים, תקציבים, תמלוגים ע"י תובעי חובות.

מיסחור

- לברר מראש את זכויות הבעלות והשימוש באצטדיון הקבוצה ומגרשי האימון.
- האם הרשות המקומית נתנה כבר לצדדים שלישיים זכויות מסחר, שילוט, הפעלת מזנונים, פיתוח עתידי של שטחי מסחר ליד המגרשים.
- האם יש לקבוצה או לכוכביה התחיבות לפירסום בלעדי של ביגוד או ציוד ספורט.

חסויות

- לא קל להשיג חסויות/ספונסרים בסכום משמעותי. מצריך עבודת נמלים.
- להציע דרגות חסות שונות-חולצה, שרוול, גרביים, סרט מצח, שילוט במגרש, שיקופית חסות.
- נותן החסות יספק תרומה כספית והטבות מתחום עיסוקו.
- דמי החסות יועלו אם הקבוצה זוכה בתואר או מצליחה באירופה.

כרטיסים ומנויים

- להימנע ממתן בלעדיות למשרד כרטיסים אחד או להתקשר לתקופה מוגבלת להוכחת יכולת.
- מנוי משפחתי, משפחות שחקנים, מבצעים ותחרויות באתר ובפייסבוק, שת"פ עם עמותת האוהדים, הכנת מאגר שמות אוהדים ותורמים.

לעשות הכל בכתב ובליווי משפטי

- לכל נושא משרה או נותן שירותים – כולל סקאוטר, מאמן נוער, כושר, מעסה-כדאי להכין הסכם בכתב.
- ההסכמים הסטנדרטיים של ההתאחדות מצריכים תוספות וליווי משפטי, כולל בהיבטי מס.
- להכין נוהל פנימי לקבוצה. לאסור בכתב איחורים, הימורים, הדלפות ולקבוע סנקציות ברורות.

מודעות לתרבות הארגונית של הקבוצה

- אם קבוצה נוהלה קודם ע"י עמותות, מוסדות הסתדרותיים ורשויות מקומיות-התרבות מתאפיינת בהעדר גבולות-הקהל מתערב בתפקוד ההנהלה והמאמן, אין הפרדה ברורה בין נושאי התפקידים ובין תחומי הניהול הכספי, חלק מההסכמים נעשו בע"פ.
- למרות זאת-הקבוצה יצרה הנאה, גאווה, תחושת השתייכות וצברה מוניטין.
- הרוכש חייב להיות מודע לכך, ולא לשדר התנשאות וריחוק של "בעל שליטה".

לסיכום

- רכישת קבוצה אינה גחמה של קניית צעצוע.
- יש להחיל עליה סטנדרטיים עסקיים רגילים של הפרטה.
- בהליך שלפני הרכישה לערוך בדיקה כלכלית ומשפטית מקפת ולתרגם את המחדלים להפחתת מחיר או לסגת מהעסקה.
- לאחר הרכישה יש לנהל את הקבוצה בהקפדת סדר, יעילות, מקצועיות והפרדת תחומים ברורה.