

Ez nem az a szektor

Azon senki nem vitatkozik (hiszen tény): a magyar futball évtizedek óta sikertelen. Változás annak elenére sincs, hogy az utóbbi évtizedekben több, a gazdasági életben eredményes vezető vállalt szerepet a labdarúgásban.

Óri B. Péter

Azt hihetnénk, egy futballcéget egyszerűbb irányítani, mint egy vállalatot. A kusza viszonyok miatt azonban ez nincs így. Ráadásul a tulajdonosokról, vezetőkről kiderült: a magyar focika közegében sokkal megengedőbbek, mint a gazdasági pályán, és sokszor az is befolyásolja döntéseiket, hogy úgy érzik: nekik, mint a sportba kívülről érkezőknek – még ha tudják is, hogy nem túl jók a magyar labdarúgók – mégiscsak valamiféle rang a futballisták közéletben lenni. Vajon mi ennek az oka, és miért divat még mindig az urambátyám-szemlélet?

Hiánycikk a keménységre

Végtelenül egyszerű a történet – kezdő *Dénes Ferenc* sportközgazdász. – Kiderül, hogy a király meztelen, hogy milyenek a mi nagyvállalkozóink. Huszonöt éve a közgazdaság-tudományi egyetemen, már oktatóként mentem a folyosón, az ajtókra kiírták a tanszékek nevét angolul. Ugyanúgy, mint a Harvardon. De akik a szobákbakban ültek, azok – velem együtt – nem voltak a Harvard oktatói. Van egy rossz hírem: a témát, mármint azt, hogy a portba kívülről érkező ember miért alél el attól, ha kezét fog vele egy átkos, vizsgálták amerikaiak is, és ugyanazt állapították meg.

Azt azért nehéz elképzelni, hogy *Florentino Perez*, a Real Madrid elnöke, aki építési vállalkozó, nem ugyanolyan kemény, hanem megengedőbb mint klubtulajdonos.

Az más világ – folytatja Dénes. – Persze hogy futballfőnökként ugyanolyan határozott és következetes, mint a gazdasági életben, s bár ott valóban el lehetne járulni a világhírű futballisták láttán, arrafelé ez nem divat. Azért nem, mert a Real Madrid nagyvállalat,



Csányi Sándor MLSZ-elnök és Garancsi István, a Videoton tulajdonosa Orbán Viktorral a lelátón FOTÓ: MTI – KOSZTICSÁK SZILÁRD

a megtermelt pénz Perez máshonnan származó bevételeihez mérhető. A professzionális futballban elképzelhetetlen a megengedő viselkedés; hogy máshonnan is hozzak példát, az efféle mentalitás a Manchester Unitednél sem divat. Itthon is sokan relatíve komoly összegeket invesztálnak a futballba, a tulajdonosnak elemi érdeke lenne, ha nem is a profit elérése, legalább az, hogy a klub költségvetése kiegyensúlyozott legyen. De itt hon sajnós még nem tapasztaljuk a profi világban megszokott keménységet, számonkérést.

Urambátyám-szemlélet

Nem lehet általánosítani, nem mindenkiről mondható el, hogy gyengébb, mint a gazdasági környezetében – magyarázza *Török Gábor* politológus. – Például *Garancsi Istvánt*, a Videoton tulajdonosát gyakran azért kritizálják, mert úgy vezeti a klubot, mint egy vállalatot, és nem veszi figyelembe a specifikumokat. Azt nem tudom például, *George F. Hemingway* ho-

gyan lett sikeres a gazdasági életben, de az biztos: a székesfehérváriakhoz képest egészen más elvek alapján irányítja a Honvédot. Ugyanakkor igaz: az urambátyám-szemlélet konzerválta a magyar futballban a feudális viszonyokat. A fő tétel: akkor lehetek sikeres, ha alkalmazkodom. A közeg nem nagyon – sőt nagyon nem – szereti, ha valaki változtatni próbál a megszokott sémákon. Éppen ezért a gazdasági életben eredményes vezetők, bekerülve a magyar futballba, tulajdonosként ritkán vállalják a konfliktust. Nagy divat még mindig a „Sanyi bácsiság”, a „Józsi bázás”; szemtől szembe mindenki mézes-mázos, ám amint megfordul bárki, már összesúghatnak a háta mögött, s képtelenek akár bele is döfhetik a tört. Akkor lesz rend a hazai labdarúgásban, ha az alapkérdést már nem lehet feltenni, ha a tulajdonosok többsége szembemegy e rendkívül káros felfogással.

Felvetem a politológusnak: *Demján Sándor* és *Csányi Sándor*, mint korábbi liga-, illetve jelenlegi szövetségi elnök, a két szerve-

zet struktúráját a vállalatokénak megfelelően alakította át, ám földcsuszamlásszerű változásokra nem szánták el magukat. Ha cégeiknél lenne olyan gyenge a termék, mint a magyar labdarúgás, akkor bizonyosan nagyon sok ember elveszítené az állását, ám futballberkekben nem lehetett túl sok „repülésről” hallani.

Egy szövetségi vezető helyzete teljesen más, mint egy tulajdonosé – véli *Török*. – Őt ugyanis választják, és természetesen, hogy a legjobb eredményt szeretné elérni. De arra is törekszik, hogy legközelebb is rá voksoljanak...

Kapcsolati tőke a haszon

A magyar labdarúgás mint szubkultúra, mint a társadalom alrendszerének egyike sajátos módon, nem a piaci logika alapján működik – mondja *dr. Dóczy Tamás* sportszociológus. – Teljesen más a teljesítmény, a befektetés és a haszon megítélése. Mást várnak el a gazdasági élet és mást a futball szereplőitől. Egy kívülről bekerülő embernek

ismeretlen a sportágban uralkodó kapcsolati háló, ezért egy sikeres vállalkozó fordított helyzetben van: ő kénytelen alkalmazkodni a körülményekhez. Óvatos, kerüli a konfliktusokat, szíüksége van olyanokra, akik segítenek neki eligazodni. Ha hirtelen újítana, bizonyosan ő járna rosszul. A futballközeg Magyarországon rendkívüli módon összefog. Nagyon sok embernek az az érdeke, hogy szinte semmi ne változzon, mert a labdarúgásból idehaza – a folyamatos kudarcok ellenére – még mindig nagyon jól meg lehet élni, ezért a többségnek úgy jó, ahogyan van.

Nagy baj az is – fűzi hozzá *Dóczy* –, hogy a magyar futballban gyakran nem a teljesítmény alapján dőlnek el a dolgok. Egy tulajdonos nem a profit reményében vesz meg egy klubot, a hasznát inkább a sportághoz köthető kapcsolati tőkéből reméli.

Majd a szociológus a lényeghez ér: amíg ezek az állapotok fennmaradnak, addig sok jóra nem számíthatunk.

Tartunk tőle, kevésre sem.