

NBA: Πώς ο Τζόρνταν μετέτρεψε τα 25 εκατ. δολάρια σε 3 δισ. μέσω των Σάρλοτ Χόρνετς

Η επενδυτική διαδρομή που ακολούθησε ο μεγαλύτερος μπασκετμπολίστας όλων των εποχών, από την εμπορική συμφωνία με την Nike έως το πωλητήριο στην ομάδα της Σάρλοτ.

Την περασμένη εβδομάδα έπεσε «βόμβα» στον χώρο του επαγγελματικού αθλητισμού των ΗΠΑ, όταν ο Μάικλ Τζόρνταν ανακοίνωσε πως θα πουλήσει το μερίδιό του στους Σάρλοτ Χόρνετς έναντι 3 δισ. δολαρίων.

Το Huddle Up αναλύει την επενδυτική διαδρομή που ακολούθησε ο μεγαλύτερος μπασκετμπολίστας όλων των εποχών, από την εμπορική συμφωνία που είχε με την Nike, προτού καν «συστηθεί» στο NBA, έως το πωλητήριο που έβαλε στην ομάδα της Σάρλοτ.

Η συμφωνία με την Nike

Όταν ο Τζόρνταν αγωνιζόταν ακόμα στο κολεγιακό πρωτάθλημα με το πανεπιστήμιο της Βόρειας Καρολίνα, η έκθεση της Nike στο μπάσκετ ήταν ανύπαρκτη εκείνη την εποχή. Έτσι, προσέφεραν στον Τζόρνταν μια τεράστια 5ετή συμφωνία, αξίας 500.000 δολαρίων, η οποία θα μπορούσε δυνητικά να φτάσει τα 2,5 εκατ. δολάρια σε συνολική αποζημίωση μέσω του λανσαρίσματος παπουτσιών, ρούχων και άλλων αθλητικών ειδών που θα έφεραν την υπογραφή του.

Αλλά δεδομένου ότι αυτή η συμφωνία ήταν 4-5 φορές μεγαλύτερη από αυτές που είχαν κλείσει άλλοι παίκτες του NBA εκείνη την εποχή και επειδή ο Τζόρνταν δεν είχε παίξει ακόμα ούτε ένα παιχνίδι στο NBA, η Nike έβαλε ένα «παραθυράκι» στο συμβόλαιο.

Αν ο Τζόρνταν δεν γινόταν All-Star του NBA, δεν κέρδιζε το βραβείο Rookie of the Year, δεν είχε μέσο όρο 20 πόντους ανά αγώνα ή δεν πουλούσε παπούτσια αξίας 4 εκατ. δολαρίων μέσα στα πρώτα τρία χρόνια, η Nike μπορούσε να αποχωρήσει από τη συμφωνία χωρίς να του καταβάλει το υπόλοιπο ποσό του συμβολαίου.

Όπως όλοι γνωρίζουμε, αυτό δεν συνέβη. Εκτός του ότι ο Μάικλ Τζόρνταν έγινε All-Star του NBA, κέρδισε το βραβείο Rookie of the Year και είχε μέσο όρο 29 πόντους ανά παιχνίδι, η Nike πούλησε επίσης sneakers αξίας 125 εκατ. δολαρίων τον πρώτο χρόνο του συμβολαίου, καταρρίπτοντας τον αρχικό στόχο των 4 εκατ.

Και τα υπόλοιπα γράφτηκαν στην ιστορία. Ο MJ υπέγραψε αργότερα μια συμφωνία δικαιωμάτων με τη Nike, στη βάση της οποίας λαμβάνει περίπου το 5% από κάθε πωλησιον προϊόντος με την επωνυμία Jordan. Και με το Jordan Brand να ξεπερνά τα 5,1 δισ. δολάρια σε έσοδα πέρυσι, ο Τζόρνταν κέρδισε 255 εκατ. δολάρια μόνο από τα δικαιώματα. Το ποσό είναι σχεδόν υπερτριπλάσιο σε σύγκριση με τις συνολικές απολαβές της καριέρας του στο NBA, ύψους 93,7 εκατ. δολαρίων.

Αλλά η φρενίτιδα του χρήματος δεν σταμα-



Αν ο Τζόρνταν δεν γινόταν All-Star του NBA, δεν κέρδιζε το βραβείο Rookie of the Year, δεν είχε μέσο όρο 20 πόντους ανά αγώνα ή δεν πουλούσε παπούτσια αξίας 4 εκατ. δολαρίων μέσα στα πρώτα τρία χρόνια, η Nike μπορούσε να αποχωρήσει από τη συμφωνία χωρίς να του καταβάλει το υπόλοιπο ποσό του συμβολαίου.

τά εδώ γιατί, παρά το γεγονός ότι αποκόμισε σχεδόν 2 δισ. από τη Nike τα τελευταία 40 χρόνια, ο MJ μόλις έκλεισε μια ακόμα μεγαλύτερη συμφωνία με τους Σάρλοτ Χόρνετς.

Το «κόλπο γκρόσο» με τους Σάρλοτ

Το 2006, έχοντας ήδη κάνει μια ανεπιτυχή απόπειρα να διοικήσει τους Ουάσινγκτον Ουίζαρντς, ο Τζόρνταν αποφάσισε να «μπει» στους Σάρλοτ Μπόμπκατς (η τότε ονομασία των Σάρλοτ Χόρνετς), που είχαν τότε ιδιοκτήτη τον Ρόμπερτ Τζόνσον. Ο Τζόρνταν συμφώνησε να επενδύσει αρκετά εκατομμύρια δολάρια για ένα μικρό μειοψηφικό πακέτο μετοχών στον σύλλογο με αντάλλαγμα τον πλήρη έλεγχο όλων των αποφάσεων που αφορούσαν το μπάσκετ. Οι Μπόμπκατς προέρχονταν από μια κακή περίοδο και πολύς κόσμος υπέθεσε ότι οι γνώσεις του Τζόρνταν ήταν αρκετές για να δομηθεί μια ομάδα που νικά.

Η συνέχεια δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως θετική. Η ομάδα επένδυσε εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια σε ελεύθερους παίκτες, απέλυσε και προσέλαβε νέους προπονητές, και επέλεξε αρκετούς παίκτες στο Top 10 του NBA Draft, μεταξύ των οποίων οι Άνταμ Μόρισον (νούμερο 3), Μπράντον Ράιτ (νούμερο 8) και Ντ. Τζ. Όγκουστιν (νούμερο 9).

Όμως και πάλι οι Μπόμπκατς δεν κατάφεραν να φτάσουν στα play off (ή να έχουν σειρά νικών) από το 2005 έως το 2009. Και η προσέλευση των θεατών στο γήπεδο τους μειώθηκε επί Μάικλ Τζόρνταν, πέφτοντας κάτω από τους 600.000 θεατές για το 2008, όταν το 2006 είχαν «κόψει» 637.520 εισιτήρια.

Έτσι, με το χρέος να διογκώνεται ολοένα

και περισσότερο και με το μεγαλύτερο μέρος της ρευστότητας του να είναι δεσμευμένο σε μη ρευστοποιήσιμες επενδύσεις, ο Ρόμπερτ Τζόνσον αναγκάστηκε να πουλήσει την ομάδα για «ψίχουλα».

Αρχικά ζητούσε μεταξύ 325 και 350 εκατ. δολαρίων για την ομάδα. Αλλά έχοντας μπροστά του πληρωμές τόκων ύψους 40 εκατ. δολαρίων από το χρέος της ομάδας, ο Τζόνσον πούλησε την ομάδα στον Τζόρνταν με μια αποτίμηση 275 εκατ. δολαρίων το 2010.

Ωστόσο, ο MJ κατέθεσε στην πραγματικότητα μόνο 25 εκατ. δολάρια σε μετρητά στη βάση αποτίμησης 170 εκατ. δολαρίων, ενώ τα υπόλοιπα 105 εκατ. δολάρια της εταιρικής αξίας αποτελούνταν κυρίως από το υφιστάμενο χρέος της ομάδας.

Με απλά λόγια, ο Τζόρνταν πλήρωσε μόλις 25 εκατ. δολάρια από την τσέπη του για να αγοράσει την ομάδα.

Το «ταμείο» και οι προοπτικές για τις αγορές ομάδων του NBA

Μετά από την παραπάνω αναδρομή, ερχόμαστε στην απόφαση της προηγούμενης εβδομάδας, με τον Τζόρνταν να παραχωρεί το πλειοψηφικό του πακέτο στο σύλλογο με αποτίμηση 3 δισ. δολαρίων (θα διατηρηθεί ένα μειοψηφικό μερίδιο στους Χόρνετς μετά από την ολοκλήρωση της πώλησης). Το ποσό είναι διπλάσιο σε σχέση με τα 1,5 δισ. δολάρια που εισέπραξε ο Τζόρνταν όταν πούλησε ποσοστό 20% των Χόρνετς το 2020.

Επιπλέον, είναι 70% υψηλότερο από την αποτίμηση των 1,77 δισ. δολαρίων που απέδωσε το Forbes στην ομάδα το 2022. Και είναι επίσης 11 φορές τα 270 εκατ. δολάρια σε έσοδα που έφεραν οι Χόρνετς το 2022.