Киберспорт: взгляд изнутри

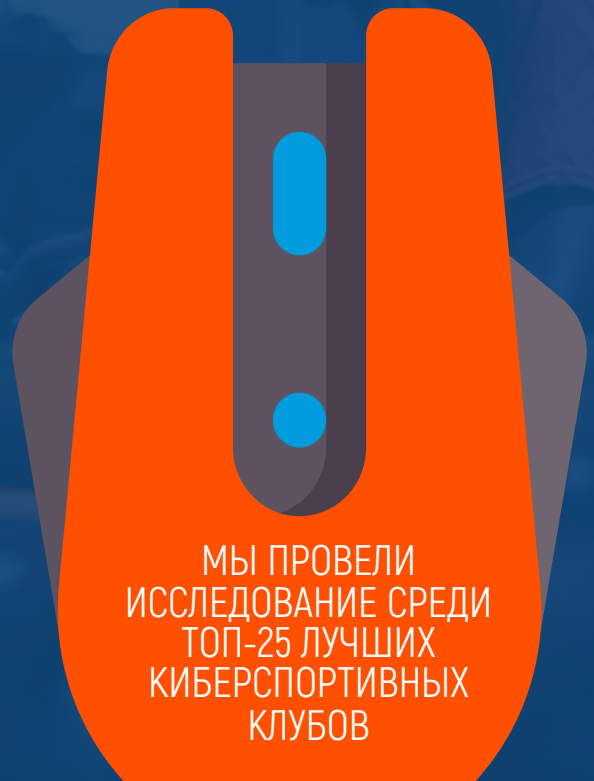
Раскрытие организационных структур, обзор рынка заработных плат топ-менеджеров ведущих клубов мира

ODGERS BERNDTSON

Международная экспертиза в киберспорте

Компания Odgers Berndtson – одна из крупнейших международных консалтинговых компаний, специализирующихся на поиске, оценке и развитии топ-менеджеров. Odgers Berndtson является единственной Executive Search компанией с выделенной Global Gaming Practice. Команда практики специализируется на подборе управленческих команд для игровой и киберспортивной индустрий

Киберспорт в последние годы является **одной из самых быстрорастущих индустрий в мире.** Многие клубы прошли путь от команд, где есть только 5 игроков до многочисленной компании



Цель исследования – показать киберспортивные клубы изнутри: проанализировать их организационные структуры, рассказать о рынке заработных плат и, как результат, повысить прозрачность индустрии

География исследования

Мы исследовали клубы, входящие в ТОП-25 рейтинга из следующих регионов:

Рейтинг команд

SCAN ME

Организационные структуры киберспортивных клубов

19%

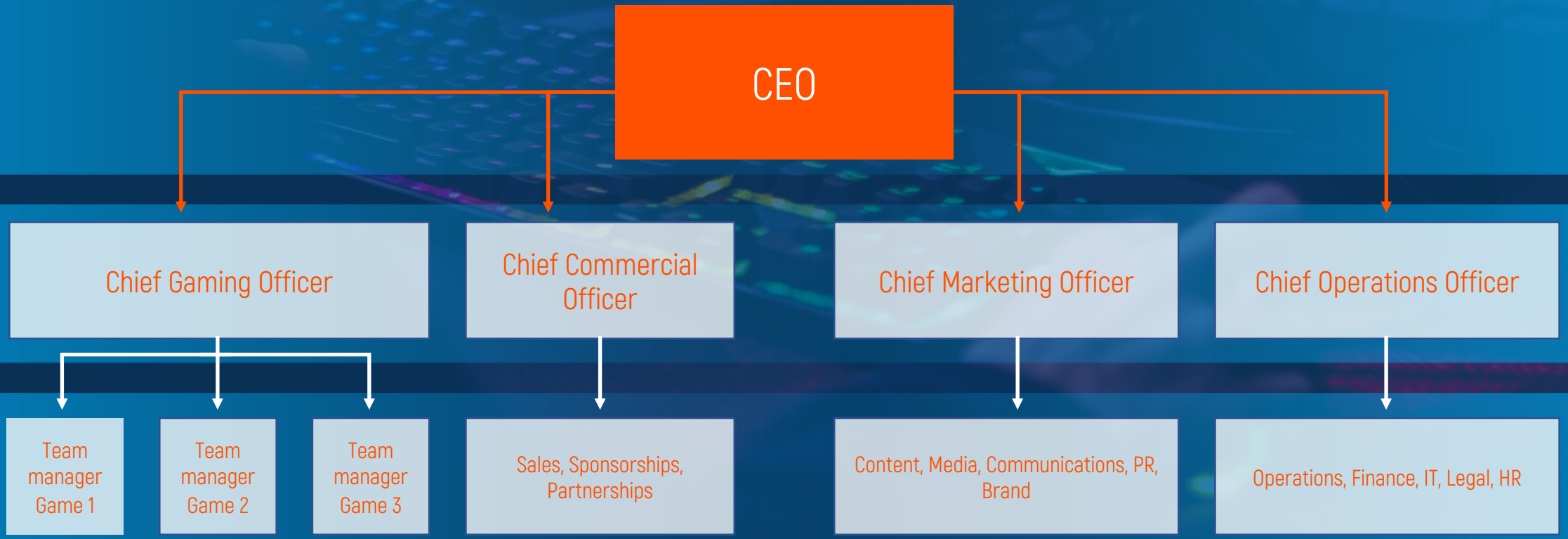
имеют всего 2 ключевых руководителя: CEO и COO, которые между собой делят зоны ответственности. Наиболее часто встречаемая комбинация, когда у одного руководителя – Sales, Marketing и Gaming, а у второго – весь back-office:

- В половине этих случаев функции продаж и маркетинга реализуются своими силами (пример 2)
- В остальных - клубы отдают эти функции на аутсорсинг (пример 3)

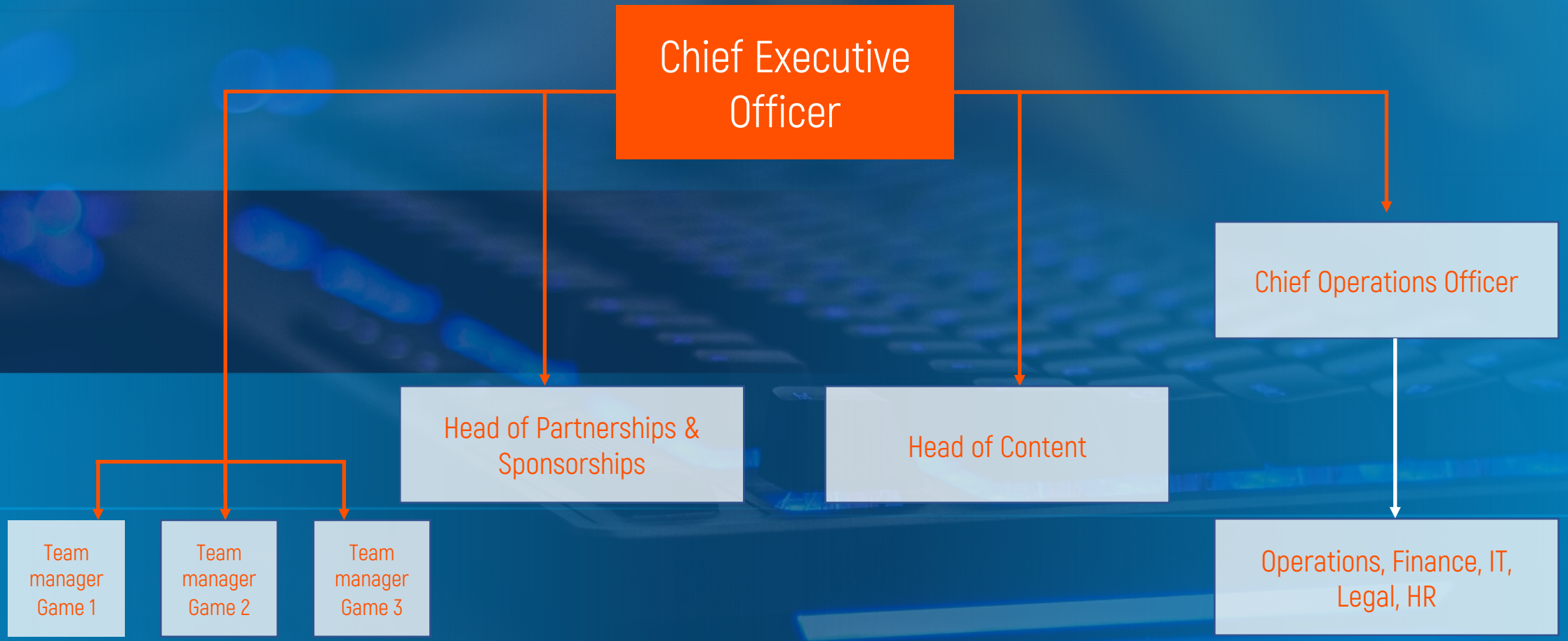
81%

представляют собой бизнес-структуру со всеми ключевыми функциями внутри: Sales, Operations, HR, Finance и др., которые подчиняются генеральному директору (пример 1).
Эти структуры соответствуют организационным структурам из корпоративного мира

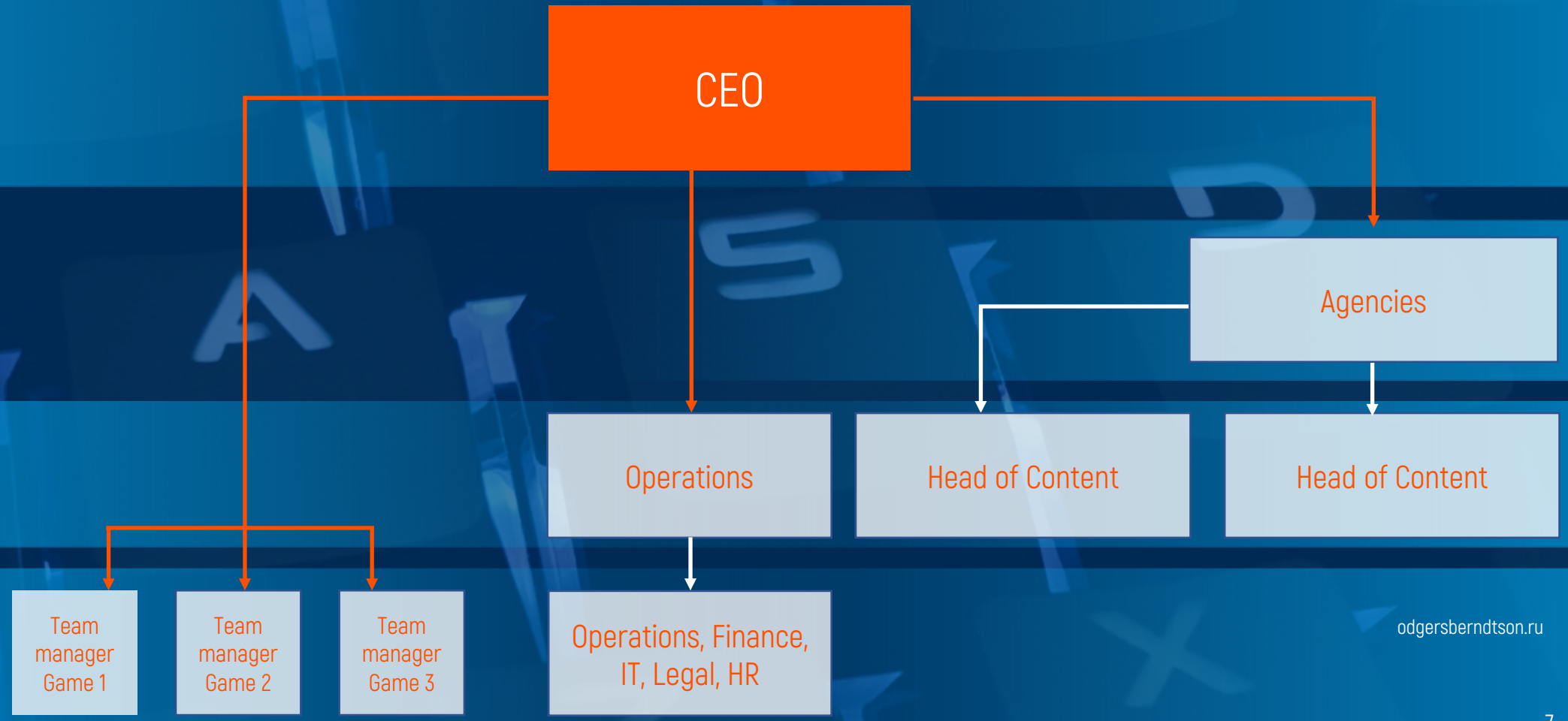
Организационные структуры киберспортивных клубов (пример 1)



Организационные структуры киберспортивных клубов (пример 2)

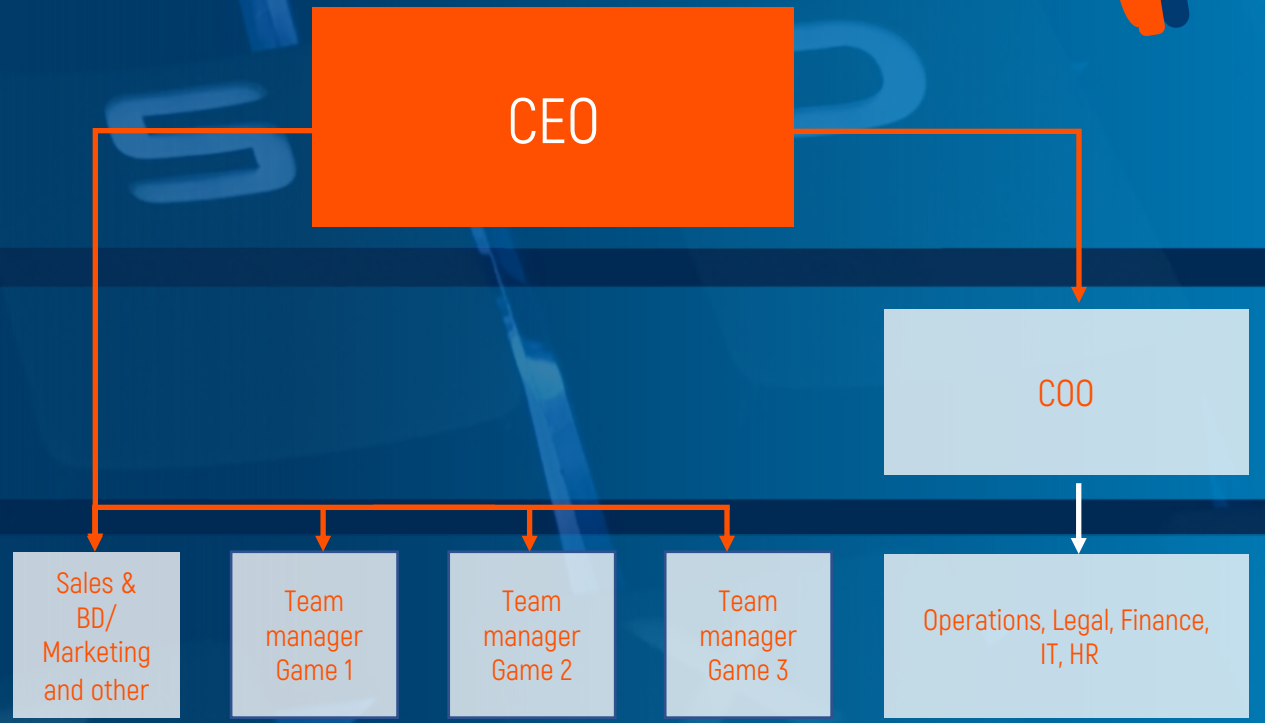


Организационные структуры киберспортивных клубов (пример 3)



Управление спортивной частью

В 57% клубов управляет командами и несет ответственность за спортивный результат отдельно выделенный человек (Sports Director / Chief Gaming Officer), в остальных 43% данная функция привязана к одному из ключевых людей в клубе (CEO/COO). Ключевой фактор - наличие у CEO/COO личного профессионального игрового опыта



Компенсационные пакеты

Размер **годового дохода*** на позиции:

- **CEO**
  от 70,000$ до 170,000$ gross;
- **COO**
  от 50,000$ до 160,000$ gross;
- **CCO** (Sales, Partnerships, Sponsorships)**/CMO** (Content, Marketing, PR)
  от 50,000$ до 150,000$ gross;
- **HRD/CFO/CIO/Legal Director**
  от 40,000$ до 120,000$ gross.

80% middle range *
Полученные значения вилок зарплат представлены колоколообразной кривой, середина 80% - это область в средней секции, которая исключает область 10% слева и 10% справа. Полученная выборка представляет собой диапазон значений, представленных большинством респондентов.

Инсайты про формирование компенсационных пакетов

- За последние 1,5-2 года, структура компенсационных пакетов приобрела вид, аналогичный другим индустриям – фиксированная часть, бонус (размер которого зависит от выполнения KPIs), LTI – примерно 40% ведущих клубов стимулируют свою топ-команду долгосрочными мотивациями;
- Основными **KPIs для топ-менеджмента являются операционные показатели:** выполнение P&L, количество подписчиков в социальных сетях и активных болельщиков, просмотров матчей/контента команды, удержание и привлечение партнеров;
- **У Chief Gaming Officer и у CEO в KPIs присутствуют спортивные результаты.** Это отличается от спортивных клубов из традиционного спорта, где в большинстве случаев от спортивного результата зависит бонус всей команды топ-менеджеров.

Про какие тренды говорят первые лица киберспортивных клубов?

- Киберспортивный клуб больше не просто набор игроков, которые играют за себя или своего инвестора. Это полноценный бизнес **с медийной и коммерческой частью**. Киберспорт стал частью рынка Entertainment;
- Штат сотрудников находится **в диапазоне от 18 до 75 человек. Лишь 21%** опрошенных нами организаций имеет штат более **50 человек.** Клубы пока в отличие от команд из традиционного спорта остаются компактными структурами
- Растет «зрелость» киберспортивных организаций и их открытость внешнему рынку: сюда **приходят люди, не имеющие профессионального игрового опыта** за плечами, **приглашаются бизнес-консультанты** для решения задач найма, написания стратегии и развития клуба;
- Не менее, чем у 75% топ-клубов кратко- или среднесрочная задача - **схождение баланса клуба в точке расходов и доходов;**
- **Изменение устоявшихся правил в контрактах со спортсменами:**
  - ✓ появление KPI по спортивным результатам
  - ✓ более «длинные контракты»
- Смещение распределения призовых бонусов в сторону **увеличения процента доходов клуба**

Контакты

ЛЕОНИД КОЕН
старший консультант
(спортивная индустрия)

leonid.koen@odgersberndtson.ru

АНДРЕЙ САЛИТОВ
проектный менеджер
(спортивная индустрия)

andrey.salitov@odgersberndtson.ru

Если вам нужна дополнительная информация
о компании, пожалуйста, свяжитесь с нами:
Тел.: +7 495 935 76 54
Email: info@odgersberndtson.ru
Андрес: ул. Наставнический переулок 17/1
Москва 105120 Россия