



## **Eliteseriebarometeret 2023**

Et innblikk i økonomien til Eliteserien og norske Eliteseriekubber

# Om rapporten

**Eliteseriebarometeret** viser Eliteserien og Eliteserieklubbens finansielle utvikling i perioden 2009 – 2023, med hovedvekt på endringer fra 2019 til 2022. Det viser også til budsjetter for 2023.

Rapporten er utarbeidet i samarbeid mellom Norsk Toppfotball og Deloitte, med sentrale bidrag fra klubbene. Alle klubbene har blitt intervjuet og fått anledning til å lese gjennom og godkjenne sine respektive klubbsider.

Formålet med rapporten er å skape økt engasjement rundt Eliteserien og norsk fotball ved å bidra med et økonomisk perspektiv på utviklingen i norsk toppfotball. Rapporten og informasjonsinnsamlingen kan også brukes til å gi innsikt på tvers av klubbene for å forbedre klubbdrift og søke nye kommersielle muligheter.

Analysene i rapporten er i hovedsak basert på klubbens lisensrapportering for årene 2019-2022. Disse inkluderer konsoliderte tall for klubb, tilknyttede selskap, samt eventuelle datterselskap hvor klubben har en eierandel som er større enn 50%. Dette betyr at tallene i enkelte tilfeller bærer preg juridisk innretning, der noen klubber eksempelvis inkluderer ungdomsavdeling i sin juridiske enhet.

I tilfeller der klubbene samarbeider tredjepartsselskaper om spillerlogistikk, inkluderes ikke regnskapstall for tredjepartsselskapene i lisensrapporteringen, og derfor heller ikke i denne rapporten. For klubber med denne typen samarbeid vil det derfor «mangle» noen inntekter og kostnader fra spillerlogistikk.

Rapporten viser til posteringer av inntekter og kostnader iht. lisensrapporteringen. Vi tar forbehold om at klubbens føring ikke alltid er konsistent på tvers av inntekts- og kostnadspostene. Der vi er klar over større avvik i rapportering er det kommentert i rapporten. Tallene er heller ikke justert for inntekter eller kostnader for engangs-effekter, slik som f.eks. kostnader forbundet med rettsaker og salg av varige driftsmidler utover spillerkontrakter

Rapporten ser ikke på resultat etter finansinntekter/finanskostnader og skatt. Dette innebærer blant annet at klubber som har leieinntekter fra eiendom finansiert med ekstern finansiering, ikke vil være direkte sammenliknbare med øvrige klubber. Dette er kommentert i rapporten.

---

## Leif Øverland

Administrerende direktør, NTF  
+47 415 364 60  
leif@toppfotball.no

## Ine Hope Karlsen

Økonomisjef, NTF  
+47 98 42 16 91  
ine@toppfotball.no

## Jon-Osvald Harila

Partner, Deloitte  
+47 906 15 921  
jharila@deloitte.no

## Emilie Finnevolden Gooderham

Manager, Deloitte  
+47 992 59 061  
emfinnevolden@deloitte.no

# Hovedfunn

---

- ▶ 1 Hovedfunn
    - 2 Finansielle dypdykk
      - Driftsinntekter
      - Driftskostnader
      - Spillerlogistikk
      - Driftsresultat
      - Finansiell oppfølging
    - 3 Klubbene
    - 4 Vedlegg
- 



# Sammendrag av hovedfunn

---

**1 Markedsstørrelse**  
Eliteserien har hatt en relativt lik utvikling som andre tilsvarende toppligaer i Europa, med svak utvikling det siste ti-året og et betydelig løft i 2022

---

**2 Pandemien**  
Til tross for å være en tøff periode, kom Eliteserien bedre ut av pandemien enn andre Europeiske ligaer, og perioden skapte ingen store økonomiske utfordringer for klubbene på lengre sikt

---

**3 Europaspill**  
Europaspill er en kilde til ekstreme forskjeller i forutsetninger for økonomi, strategi og prestasjon, samtidig som det er en katalysator for utvikling av norsk toppfotball

---

**4 Spillerlogistikk og akademi**  
Spillerlogistikk og -utvikling er avgjørende for økonomien i Eliteserien, og vil for mange klubber være en viktig forutsetning for økonomiske og sportslige resultater fremover

---

**5 Kommersielle muligheter**  
Delingskulturen blant klubbene er god, men bør forsterkes. Det er gjennom å lære av hverandre og hente inspirasjon internasjonalt man kan bidra til å balansere en prestasjonsbasert forretningsmodell

---

**6 Budsjett og utsikter for 2023**  
Økte medieinntekter og oppmerksomhet rundt ny TV-avtale, sterke tilskuertall i sesongstarten og to tradisjonsrike klubber tilbake i Eliteserien skaper positiv driv inn i 2023-sesongen

# Hovedfunn | Markedsstørrelse (1/2)

Eliteserien fikk et betydelig løft i 2022, etter mange år med svak utvikling i markedsstørrelsen

Fra 2014 til 2022 hadde Eliteserien som liga en gjennomsnittlig årlig vekst på 3,2% CAGR<sup>1</sup>. Den gjennomsnittlige vekstraten for perioden hjelperes av en betydelig økning i 2022, da vekstraten for 2014-2021 hadde vært på kun 1,6% CAGR. Gitt en årlig inflasjon på rundt 2% betyr det at Eliteserien i realverdier ikke hadde vekst i perioden som ledet frem til 2022.

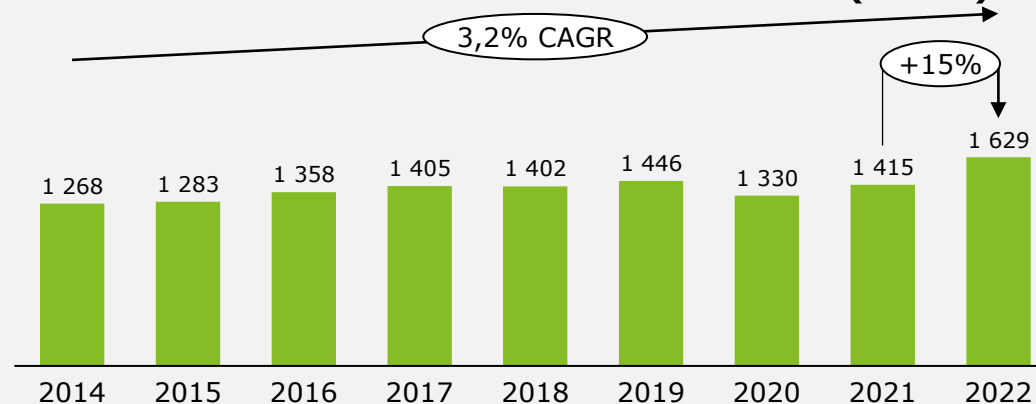
I perioden der Eliteserien hadde en vekst på 3,2% CAGR hadde de Europeiske toppligaene samlet en vekst på 4,5% CAGR (13/14-21/22). Ekskluderer vi de fem største ligaene (England, Spania, Tyskland, Italia og Frankrike) har derimot øvrige europeiske ligaer hatt lavere vekst enn Eliteserien, med 1,7% CAGR. Dette må ses i sammenheng med at perioden er preget av fall i omsetning under pandemien.

Blant de fem største ligaene, vokste La Liga mest i perioden (13/14-21/22 sesongen), med 6,8% CAGR, etterfulgt av Serie A og Bundesliga med 4,1% CAGR hver. Ligue 1 i Frankrike hadde den laveste veksten av de fem største ligaene med 3,8% CAGR. Samlet hadde de fem største ligaene i Europa en vekst på 5,4% CAGR i perioden.

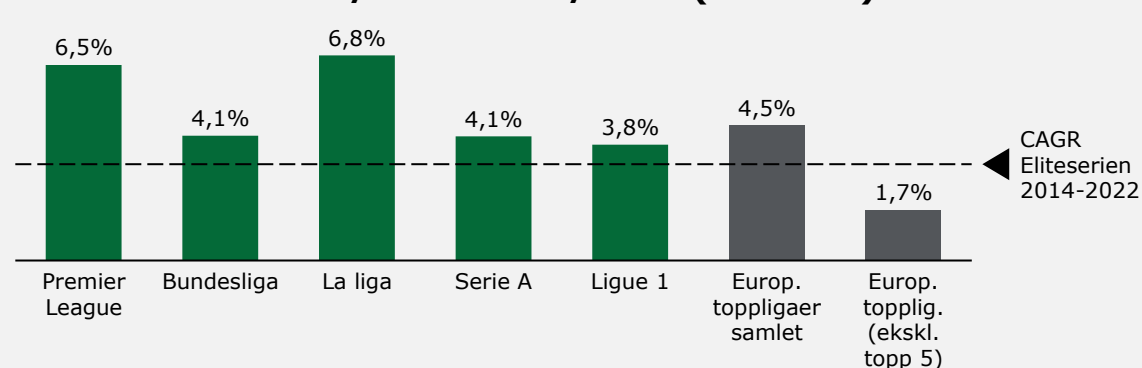
I 2022 opplevde norsk fotball et betraktelig løft, med 15% vekst fra 2021, som gir grunn til optimisme. Ser vi veksten opp mot andre ligaer, er allikevel ikke løftet unikt. Eksempelvis økte driftsinntekter, ekskludert spillerlogistikk, i Allsvenskan med 37% mellom 2021 og 2022. De topp fem største ligaene hadde en samlet vekst på 11% fra 20/21 til 21/22, med størst prosentvis vekst i Ligue 1 (26%) og Premier League (17%).

Markedsstørrelse ekskluderer effekter av spillerlogistikk. Netto gevinst fra spillerlogistikk var 228 MNOK i Eliteserien i 2022, 14% av driftsinntekter. Dette er noe lavere enn i 2021, da det var 250 MNOK og 18% av driftsinntekter.

## Driftsinntekter Eliteserien 2014 – 2022 (MNOK)



## Årlig vekst i markedsstørrelse<sup>2</sup> Europeiske toppligaer 2013/2014-2021/2022 (CAGR %)



1. CAGR tilsvarer gjennomsnittlig årlig vekst over en periode 2. Markedsstørrelse gir innsikt i norsk fotball som produkt og omfatter driftsinntekter, og ekskluderer midler fra spillerlogistikk  
Kilde: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserielubbene (2014-2022), Deloitte's Annual Review of Football Finance (2022-2023), EY: Hur mår svensk elitfotboll? En analys av den finansiella ställningen i Allsvenskan 2022, Deloitte analyse



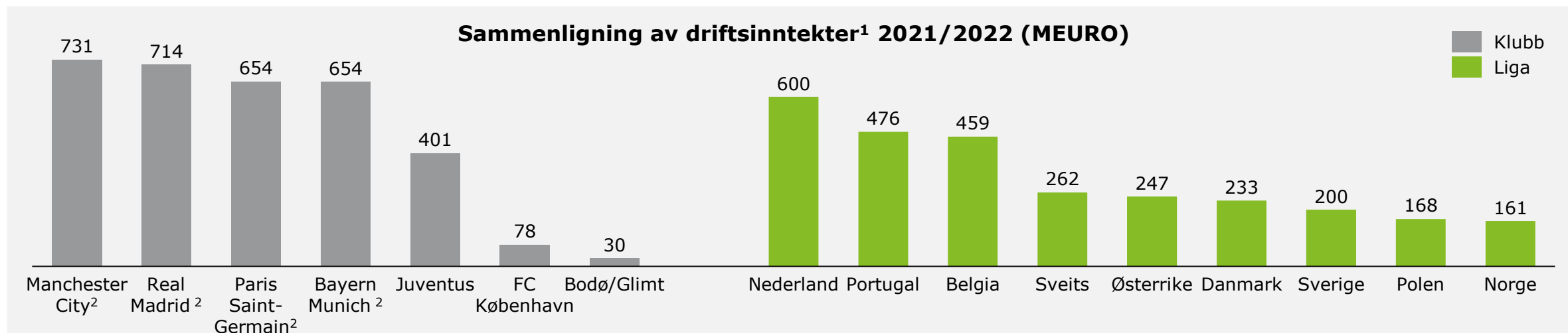
# Hovedfunn | Markedsstørrelse (2/2)

Ser vi Eliteseriens størrelse opp mot resten av Europa er det liten tvil om at vi fortsatt er små sammenlignet med et utvalg av ligaer, der vi er den minste ligaen. Flere av de største europeiske klubbene er i seg selv er større enn Eliteserien

I 2022 sesongen hadde Eliteserien en markedsstørrelse på 161 MEURO, hvor Bodø Glimt stod for 30 MEURO av dette. Sammenligner vi med våre nordiske naboer, så hadde Allsvenskan en størrelse på 200 MEURO og Superligaen 233 MEURO, et godt steg foran Eliteserien. Gitt at for eksempel Sverige har nesten det dobbelt nedslagsfelt i form av innbyggertall er likevel gapet i markedsstørrelse mindre enn forventet. Svenskenes økning fra året før skyldes økte UEFA inntekter, men som kun utgjør om lag 2 MEURO forskjell med Norges nivå i 2022. Billettinntekter var en annen inntektskilde som økte i Sverige, en økning på nærmere 18 MEURO. At Danmark er den største ligaen i Norden kommer som en naturlig konsekvens av FC København som alene bidrar med 78 MEURO.

Når en sammenligner med et utvalg av ligaene fra Europa for øvrig blir de nordiske ligaene små i forhold. Den nederlandske ligaen er blant disse størst med sine 600 MEURO, nesten tre ganger så stor som Eliteserien. Portugal og Belgia følger deretter med henholdsvis 476 MEURO og 459 MEURO. Etter dette ligger ligaen i Sveits, Østerrike, Danmark og Sverige relativt jevnt i størrelse, med Sveits som den største av dem på 262 MEURO.

For å illustrere avstanden til de fem største europeiske ligaene er det interessant å trekke ut et utvalg av de største klubbene og se deres størrelser opp mot ligastørrelsene. Manchester City, Real Madrid, Paris Saint-Germain og Bayern München ligger alle i størrelsesorden 650-750 MEURO, som i seg selv er tre til fire ganger så store som Eliteserierklubbene til sammen. Juventus, som er største klubb i Italia, ligger på mer enn det dobbelte av Eliteserien samlet.



1. Gjelder driftsinntekter ekskludert spillersalg. 2. Tall for Norge, Sverige og Danmark gjelder 2022 sesong, øvrige gjelder sesong 2021/2022 sesong. Konvertert til EURO basert på historiske valutakurser fra Norges Bank.  
Kilde: Regnskapspakke Klubblisens for Eliteserierklubbene (2022), Deloitte Football Money League 2023, EY: Hur mår svensk elitfotball? En analys av den finansiella ställningen i Allsvenskan 2022, Deloitte analyse, Deloitte's Annual Review of Football Finance (2022-2023)

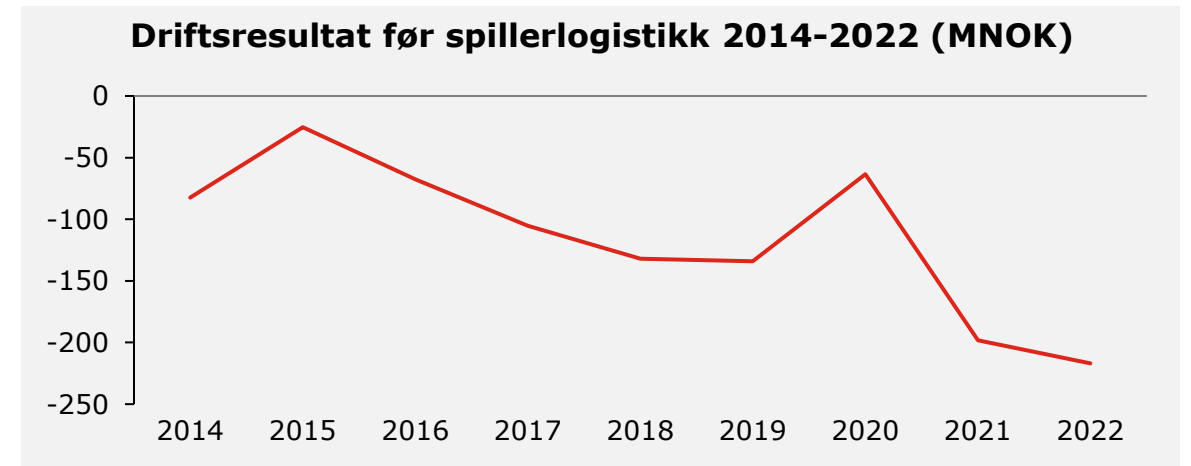
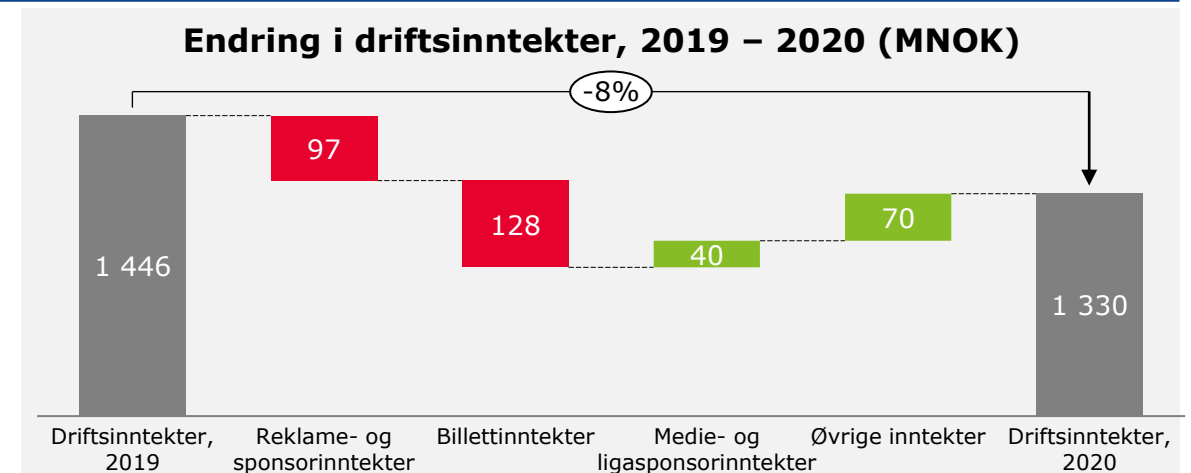
# Hovedfunn | Pandemien (1/2)

Til tross for å være en tøff periode, kom Eliteserien bedre ut av pandemien enn andre Europeiske ligaer, og perioden skapte ingen store økonomiske utfordringer for klubbene på lengre sikt

Da Covid-19 inntraff i Norge i begynnelsen av 2020 ble store deler av samfunnet og fotball-Norge stengt ned i lengre perioder, med begrensninger på treningsaktivitet, kamper og publikum. Dette førte til et fall i driftsinntekter i 2020, men en kombinasjon av den statlige kompensasjonsordningen, opprettholdte nasjonale medie- og ligasponsorinntekter, og gaver og bidrag fra supportere og sponsorer, gjorde at inntektssiden ikke fikk et så kraftig fall under Covid-19 som mange ville forvente. Opprettholdte midler fra nasjonale medie- og ligasponsorinntekter skiller seg fra situasjonen i mange andre land, da flere internasjonale ligaer ble trukket betydelig i midler grunnet inntektsbortfall hos mediehusene. Billettinntekter hadde naturlig nok et fall, men ble til en viss grad kompensert gjennom den statlige kompensasjonsordningen, synlig gjennom økningen i øvrige inntekter.

Eliteserien samlet gikk fra 1 446 MNOK i driftsinntekter til 1 330 MNOK i 2020, en 8% nedgang. Til sammenligning ble inntekter i Europeiske toppligaer samlet sett redusert med 11% mellom 18/19 sesongen til 19/20 sesongen. I Danmark ble klubbenes inntekter redusert med 18% mellom 2019 og 2020, og i Sverige med 26%.

Bortfall av kostnader i samme periode, grunnet lavere aktivitet samt nedbemanning og permitteringer, gjorde at 2020 ble det beste økonomiske driftsåret (før spillerlogistikk) for norsk toppfotball siden 2015, med 64 MNOK i underskudd. I 2021, da restriksjoner delvis ble løftet, steg inntekter og kostnader igjen, og det ble et større driftsunderskudd på nærmere 200 MNOK. I 2022, da de aller fleste restriksjoner var fjernet, var driftsunderskudd før spillerlogistikk 217 MNOK.



# Hovedfunn | Pandemien (2/2)

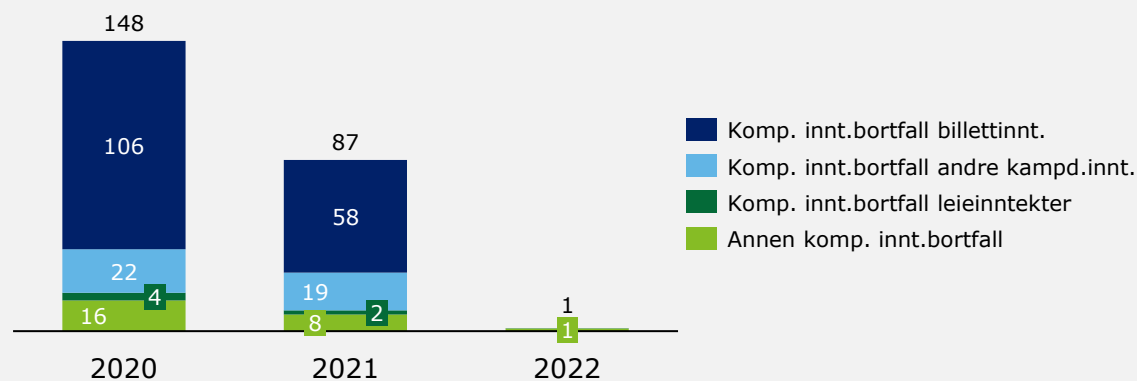
De aller fleste klubbene kommenterer på perioden som alvorlig og presset i øyeblikket, men at kompensasjonsordningen, kombinert med lojalitet og støtte fra sponsorer og supportere, gjorde at de kom seg godt gjennom pandemien

Den statlige kompensasjonsordningen, i regi av lotteritilsynet, vises til som en hovedgrunn til at Eliteserierklubbene ikke kom svakere ut av pandemien. Samlet mottok Eliteserierklubbene 237 MNOK fra den statlige kompensasjonsordningen i 2020-2022. Samtidig ser vi at gaver og andre bidrag utgjorde over omtrent samme samlet verdi av kompensasjonen i inntektsbortfall i 2020 og 2021. Flere klubber gjennomførte enkeltinitiativ for å bidra til økt likviditet i perioden. Eksempelvis hadde Strømsgodset «Folkeveggen» der supportere kunne kjøpe en egen sten til inntekt for klubben - et initiativ som bidro til nærmere 3 MNOK i inntekter. Sponsorer, klubbene og supporterers spilte derav også en viktig rolle.

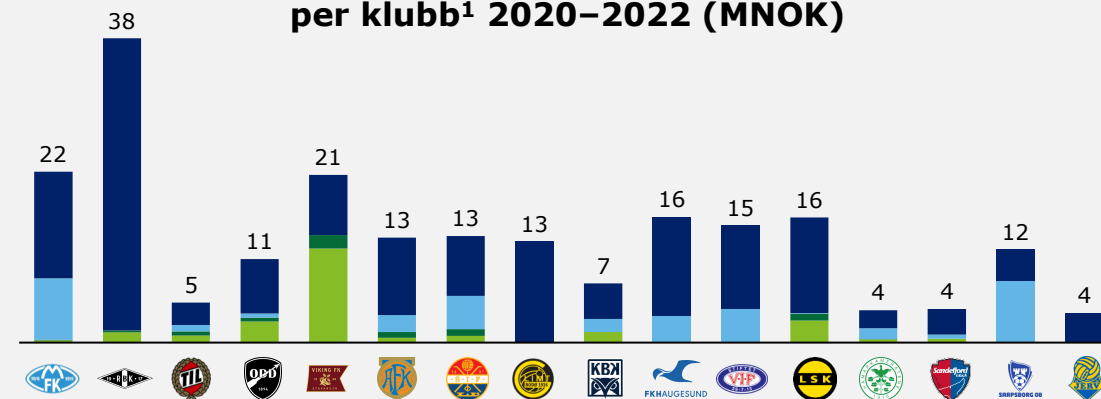
Rosenborg mottok mest, der den statlige støtten var i underkant av 40 MNOK i perioden. Jerv mottok minst, i underkant av 4 MNOK. Kompensasjonsordningen baserte seg på budsjetterte inntekter, der budsjetterte tilskuertall hadde stor innvirkning. Dette gjorde at kompensasjonen gikk naturlig i favør av de største klubbene, med høyest potensial for inntektsbortfall. Klubber som var konservative med budsjettering av billettinntekter mm. kom dårligere ut av ordningen. Selv om kompensasjonsordningen hjalp klubbene med å kompensere for inntektsbortfall, var klubbene i en likviditetsutfordring ettersom det tok tid før midlene ble betalt ut.

Det ble uenigheter rundt kompensasjon til enkelte klubber. Eksempelvis konkluderte Lotteri og Stiftelsestilsynet at Brann, som mottok inntekt fra sesongkortholdere som gave, ikke også skulle kompenseres for dette som et inntektsbortfall.

### Statlig kompensasjon inntektsbortfall Covid-19 (MNOK)



### Statlig kompensasjon inntektsbortfall Covid-19 per klubb<sup>1</sup> 2020–2022 (MNOK)



1. Grafen viser klubbene som var i Eliteserien i 2022. Noen av klubbene var ikke i Eliteserien hele perioden 2020-2022, derfor stammer deler av tallene for disse klubbene fra år i OBOS-ligaen  
Kilde: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserierklubbene (2020-2022)



# Hovedfunn | Europaspill (1/2)

















Europaspill er en kilde til ekstreme forskjeller i forutsetninger for økonomi, strategi og prestasjon, samtidig som det er en katalysator for utvikling av norsk toppfotball

Det er stor variasjon i norske lag sine prestasjoner i Europa de siste årene, som gir stor variasjon i UEFA-inntekter for relevante klubber. I 2022 skiller Bodø/Glimt seg ut, der effektene fra både 2021/2022 sesongen og 2022/2023 sesongen spiller inn fra henholdsvis kvartfinale i Conference League og gruppespill i Europa League. Molde har sin høyeste UEFA-inntekt i 2020, da klubben nådde åttendelsfinale i Europa League i 2020/2021. Rosenborg sine inntekter i 2019 stammer fra Champions League kvalik og Europa League gruppespill i 2019/2020. Etter dette faller inntektene ettersom de kun har spilt kvalifisering og play-off kamper i henholdsvis Europa League og Conference League i 2020/2021 og 2021/2022.

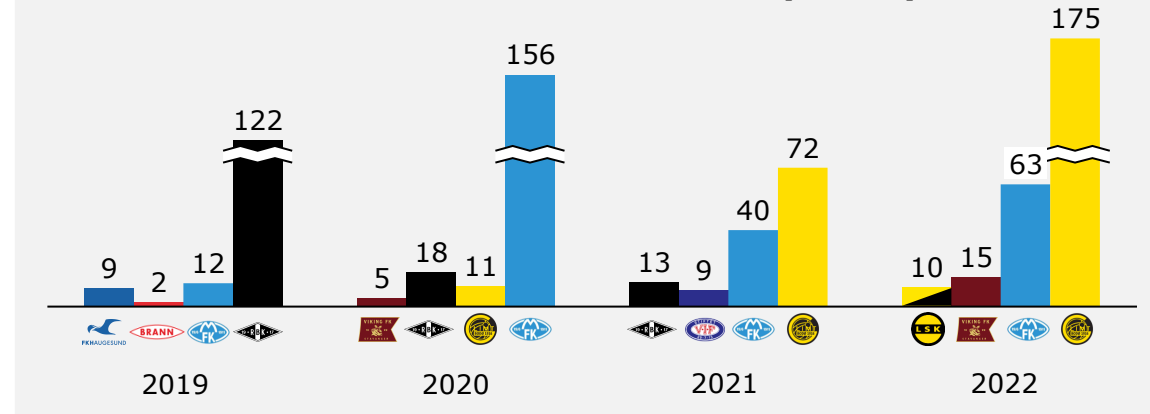
De andre klubbene mottok i snitt 7 MNOK per år med Europa-fotball, i tråd med manglende avansement fra kvalifisering/play-off.

Europaspill gir UEFA-inntekter til klubbene som deltar, avhengig av hvilken turnering klubben deltar i og resultater. UEFA spiller sine Europeiske ligaer etter avvikende regnskapsår, så dersom norske klubber avanserer langt nok, vil de motta noen av inntektene i påfølgende regnskapsår. Eksempelvis inngår kun deler av Bodø/Glimt sine 2021/2022-UEFA-inntekter i 2021 regnskap ettersom playoffkamp, 8-delsfinale og kvartfinale i Conference League ble spilt i 2022. Resterende UEFA-inntekter vil fremkomme i 2022, sammen med eventuelle andre inntekter fra Europakamper i første halvdel av 2022/2023-sesongen. Midlene betales ut etter ligaene er spilt ferdig, sammen med solidaritetsmidler per nasjonale liga. Solidaritetsmidler fordeles mellom Eliteseriekubbene uten Europaspill i hver av de relevante regnskapsårene.

## Norske klubber med Europaspill 2019-2022

	2019	2020	2021	2022
(1) Førsteplass – serie				
(2) Andre plass – serie				
(3) Tredjeplass – serie				
(4) Cupvinner <sup>1</sup>				
	(1) CL-kval. 1. runde	(1) CL-kval. 1. runde	(1) CL-kval. 1. runde	(1) CL-kval. 1. runde
	(2, 3, 4) EL-kval. 1. runde	(2, 3, 4) EL-kval. 1. runde	(2, 3, 4) Conf.-kval. 2. runde	(2, 3, 4) Conf.-kval. 2. runde

## UEFA-inntekter 2019-2022 (MNOK)



1. Gitt at cupvinner allerede har kvalifisert for Europaspill gjennom plassering i serie vil dette tildeles 4. plass i serien  
Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteseriekubbene (2019-2022)

# Hovedfunn | Europaspill (2/2)

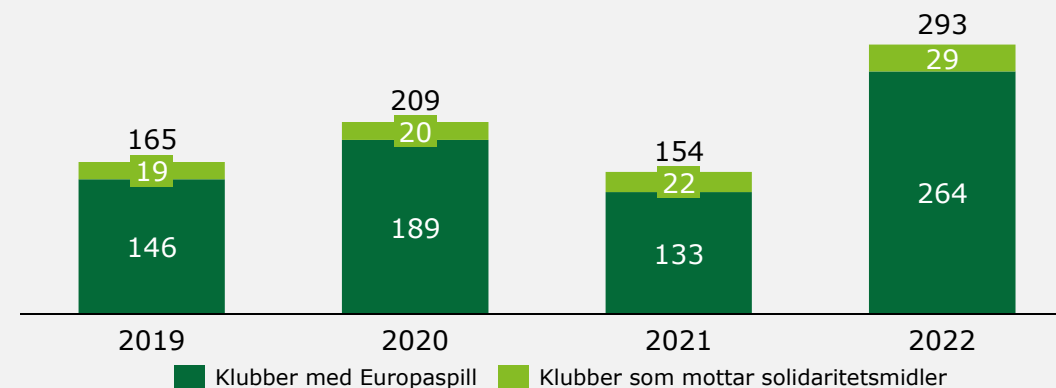
Samlede inntekter fra Europaspill har variert de siste årene, basert på prestasjoner for deltakende klubber. Høyeste verdi på samlede UEFA-inntekter var i 2022, på 293 MNOK, mye drevet av Bodø/Glimt

I årene 2019-2022 utgjorde UEFA-inntekter 11%, 16%, 11% og 18% av driftsinntektene i Eliteserien. Høyeste verdi på totale UEFA-inntekter var i 2022, på 293 MNOK, mye drevet av Bodø/Glimt. Klubbene med Europaspill får stort sett rundt 90% av UEFA-inntektene, med noen avvik år-til-år. Klubbene som ikke deltar i Europaspill mottar solidaritetsmidler<sup>1</sup> fra UEFA, dette også avhengig av Norske klubbers prestasjon i Europa. I rekordåret 2022 utgjorde solidaritetsmidler mellom 2 og 3 MNOK per klubb som ikke spilte Europafotball. Til sammenligning mottok Bodø/Glimt 175 MNOK fra UEFA i 2022, som er mer enn de totale driftsinntektene til hver av Eliteserierklubbene i 2022, med unntak av Molde. Molde mottok 63 MNOK fra UEFA i 2022, som overgår fem av Eliteserierklubbenes totale driftsinntekter i 2022. Europaspill gir riktignok også høyere kostnader, blant annet knyttet anlegg, reise og andre treningskostnader.

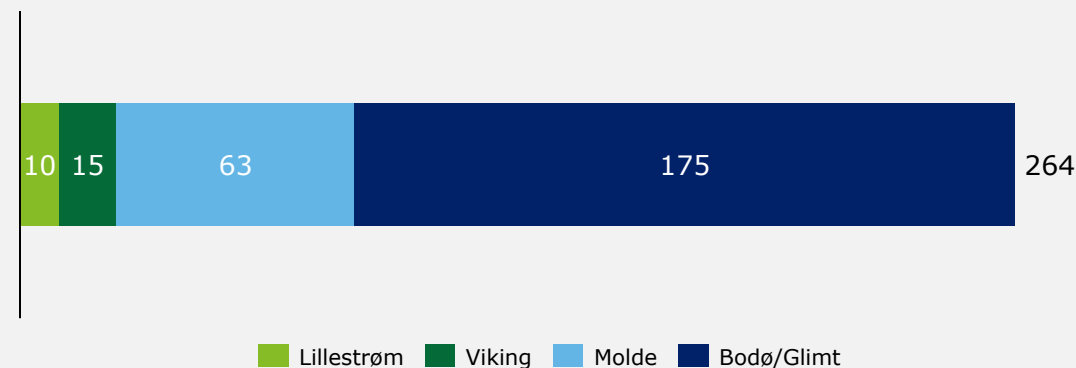
Det er uansett tydelig at Europaspill skaper forskjeller i økonomiske forutsetninger. Samtidig er solidaritetsmidler et positivt tilskudd for klubbene uten Europaspill. I tillegg kan gode prestasjoner i Europa bidra til å styrke Eliteserien sin rangering i Europa, slik at norske lag blir tildelt flere plasser i kommende UEFA-turneringer. Dette åpner både kommersielle og sportslige muligheter for flere klubber. I 2019/2022 sesongen var Eliteserien rangert som nr. 22 i Europa, bak både Allsvenskan (21) og Superligaen (13). I 2022/2023 er Eliteserien best i Norden med 15. plass, kun én plass unna innvilgelse av to norske lag i CL-kvalifisering, og da fem norske lag i Europaspill. Norske prestasjoner i Europa bidrar også til økt oppmerksomhet og motivasjon for spillerkjøp fra Norge.

Det er ingen overraskelse at Europaspill skaper store forskjeller i økonomi, og at det er sammenheng mellom sportslige resultater og økonomi. De tre siste årene har lag med Europaspill stort sett havnet på solide plasseringer i Eliteserien året etter. I 2020, 2021 og 2022 kom henholdsvis 2/4, 3/4, og 3/4 av lagene med Europaspill året før på topp 4 plasseringer i Eliteserien. Dette viser en naturlig sammenheng mellom økte budsjetter og sportslige resultater.

### UEFA-inntekter Eliteserien 2019-2022 (MNOK)



### UEFA-inntekter for klubber med Europaspill 2022 (MNOK)



1. Ettersom UEFA sine Europeiske ligaer spiller etter avvikende regnskapsår fordeles solidaritetsmidler til Eliteserierklubber over hver av de relevante regnskapsårene. Tallene inkluderer derfor ikke solidaritetsmidler til klubbene som rykket ned til OBOS etter halvspilt UEFA-sesong og har mottatt halv andel av solidaritetsmidlene for året i Eliteserien. Kilde: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserierklubbene (2019-2022), Akademiklassifiseringsrapporten 2022

# Hovedfunn | Spillerlogistikk og akademi (1/2)

Spillerlogistikk og -utvikling er avgjørende for økonomien i Eliteserien, og vil for mange klubber være en viktig forutsetning for økonomiske og sportslige resultater fremover

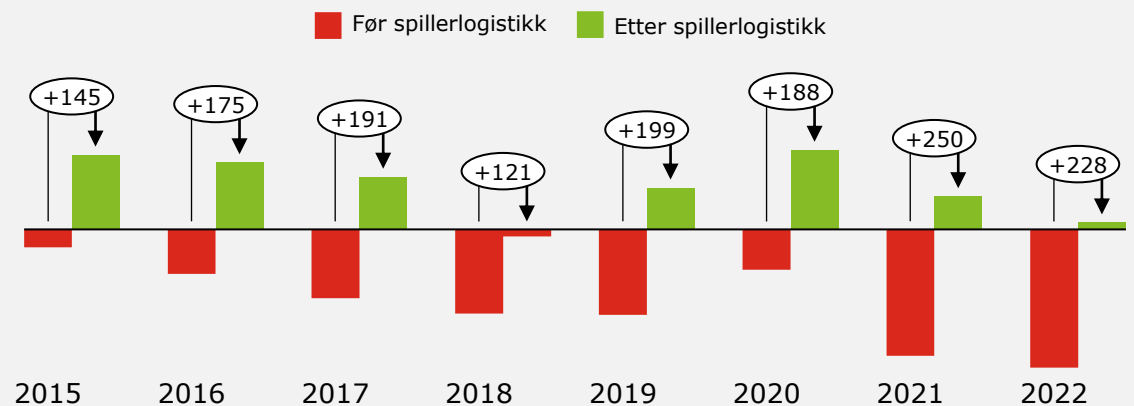
Samlet for Eliteserien i 2022 utgjør spillerlogistikken en forskjell i driftsresultat på 228 MNOK, fra et negativt resultat på -217 MNOK til et positivt resultat på 11 MNOK. Kun fire av klubbene i Eliteserien hadde et positivt driftsresultat før spillersalg i 2022. Hensyntatt spillerlogistikk har seks klubber et positivt driftsresultat. Det er kun én av klubbene som svekker resultatet når spillerlogistikk tas med i beregningen, øvrige klubber forbedrer driftsresultat i snitt med 14 MNOK, der største forbedring for en enkeltklubb var 45 MNOK.

Tilsvarende effekt ser vi også tilbake i tid, der driftsresultat etter spillerlogistikk stort sett har blitt løftet fra røde til grønne tall. Unntaket er 2018, der det var negativt driftsresultat også etter spillersalg. Den positive effekten fra spillerlogistikk har fra 2015 til 2020 ligget mellom 100-200 MNOK årlig, mens det de siste par årene har medført et årlig løft på mellom 200-250 MNOK i samlet driftsresultat.

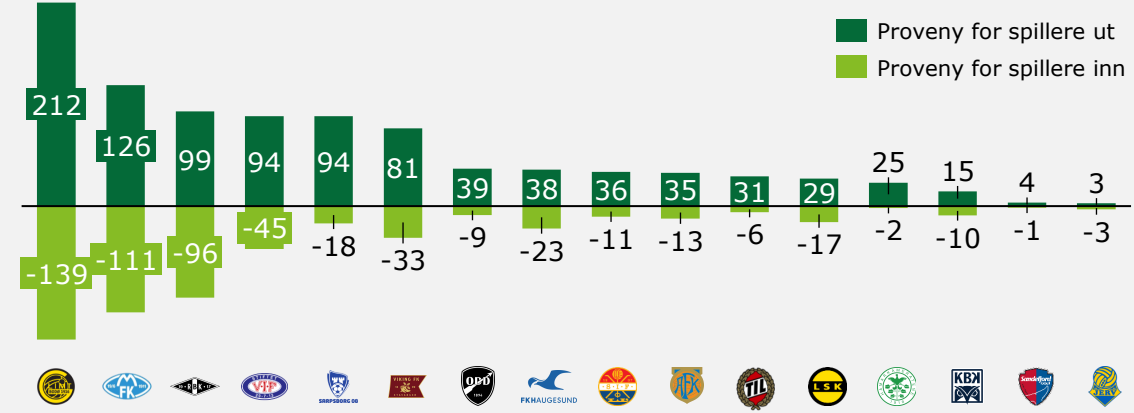
Det er vanskelig å trekke direkte koblinger mellom investeringer i akademi- og spillerutvikling og gevinstene fra det, men det er tydelig opplevd kobling blant klubbene. Klubbene uttrykker at bidrag fra spillerlogistikk over tid er en avgjørende del av forretningsmodellen, samt et viktig bidrag til sportslig kvalitet. Både klubber som tradisjonelt sett har vært sterke på både egenutvikling og spillerlogistikk, og klubber med nyere satsinger, poengterer at dette er en viktig prioritering fremover, og avgjørende for lønnsom drift.

Mange jobber svært proaktivt med kjøp/salg av spillere for å generere gevinster, som viser seg i klubbenes overgangssummer over tid. Også klubber som tidligere ikke har vært like aktive, poengterer nå at spillerlogistikk er en vesentlig del av strategien fremover. Flere store spillersalg fra Eliteserien de siste årene har gitt økt positivitet rundt mulighetene til å oppnå gode salg fra flere norske klubber.

### Driftsresultat før og etter spillerlogistikk<sup>1</sup> 2015-2022 (MNOK)



### Overgangssummer fra spillerlogistikk 2019-2022



1. Inkluderer ikke salg av andre immaterielle eiendeler i denne fremstillingen, for isolere effekt av gevinst/tap fra spillerlogistikk  
Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserieklubbene (2015-2022)

# Hovedfunn | Spillerlogistikk og akademi (2/2)
















Klubbens akademier kan gi indikasjoner på fremtidige verdier og potensiale for gevinster fra spillerlogistikk

Andelen klubbutviklede spillere i A-laget er 26,6% på tvers av Eliteserien, den nest høyeste andelen i Europa, kun bak Superligaen. Med over en fjerdedel av A-laget fra eget akademi, og mulighetene dette gir for fremtidig spillerlogistikk, er det innlysende at kvaliteten på akademier er en viktig suksessfaktor for klubbens økonomi fremover.

Flere klubber nevner akademiet eksplisitt som sitt fremste satsningsområde, både for utvikling av eget lag, men også fra et økonomisk perspektiv. Norske spillere har blitt dyrere å hente til egen klubb, og vice versa mer lukrative å selge videre til andre klubber. Vi ser tegn til økt satsning på unge spillere blant Eliteserierklubbene, med en utvikling i alderssammensetning i A-stallen fra 11% unge talenter (16-19 år) i 2019 til 15% i 2022. Enkelte klubber har også bevisst redusert A-stallen de siste årene for å gi kortere vei til A-lagsfotball for sine akademispillere.

Effekten av investeringer i akademi er som regel ikke umiddelbare, og de store utslagene vil inntreffe frem i tid. Dette er en av grunnene til at vi ikke ser en direkte kobling mellom akademiklassifisering og gevinst/tap ved salg av spillerrettigheter. Flere av klubbene sitter også på store fremtidige økonomiske verdier som ikke fremkommer i regnskapstall, best fremstilt her som antall spillere på aldersbestemte landslag.

Akademiklassifiseringsmodellen er NTF sitt mål på akademikvalitet og er bygd opp rundt 11 kjerneområder og 207 underliggende kriterier. De 11 områdene blir forklart og presentert mer utfyllende i Akademiklassifiseringsrapporten 2022. Alle klubbene i Eliteserien, med unntak av Jerv, samt enkelte klubber fra OBOS-ligaen var deltakende i klassifiseringsprosessen for 2022.

Klubbe	Akademiklassifisering 2022	Antall spillere i A-stallen 2022		
		Klubbutviklede >25 år	Klubbutviklede <25 år	Aldersbestemte landslag
	★★★★★ 167	4	5	12
	★★★★★ 166	3	8	15
	★★★★★ 151	5	1	4
	★★★★★ 142	3	6	8
	★★★★★ 142	3	2	11
	★★★★★ 138	0	6	10
	★★★★★ 133	4	3	4
	★★★★★ 131	2	3	11
	★★★★★ 127	0	1	9
	★★★★★ 122	0	7	7
	★★★★★ 114	4	1	4
	★★★★★ 114	1	3	5
	★★★★★ 113	2	4	2
	★★★★★ 102	2	2	4
	★★★★★ 94	2	4	5

# Hovedfunn | Kommerisielle muligheter (1/2)

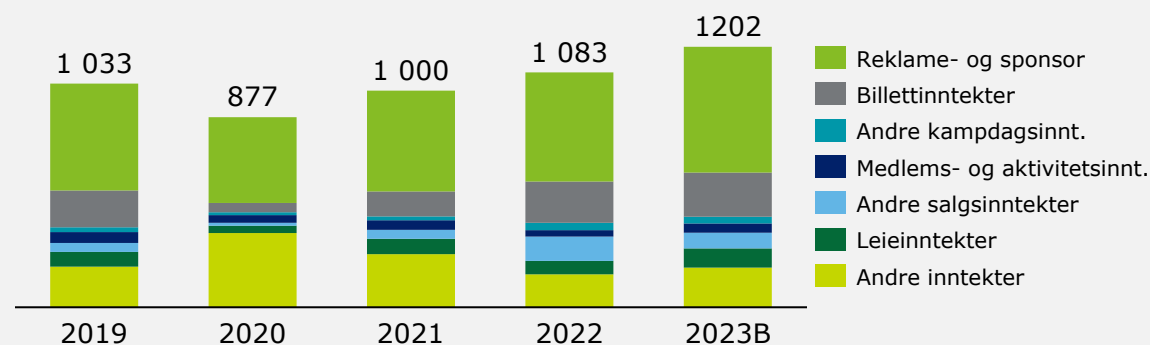
Delingskulturen blant klubbene er god, men bør forsterkes. Det er gjennom å lære av hverandre og hente inspirasjon internasjonalt man kan bidra til å balansere en prestasjonsbasert forretningsmodell

Forretningsmodellen som ligger til grunn for å drifte et lag i Eliteserien byr på utfordringer, da store deler av inntekter er prestasjonsavhengig, mens kostnader er relativt faste. Inntekter er avhengig av sportslige prestasjoner og evne til å generere gevinst fra spillerlogistikk, mens kun mindre deler av lønnskostnader er prestasjonsbaserte. Med bakgrunn i dette jobber flere klubber med å skape forutsigbarhet på kostnadssiden, som i stor grad kan styres av klubbene, men også med å utvikle flere inntektsstrømmer som kan bidra til en mer risikobalansert forretningsmodell.

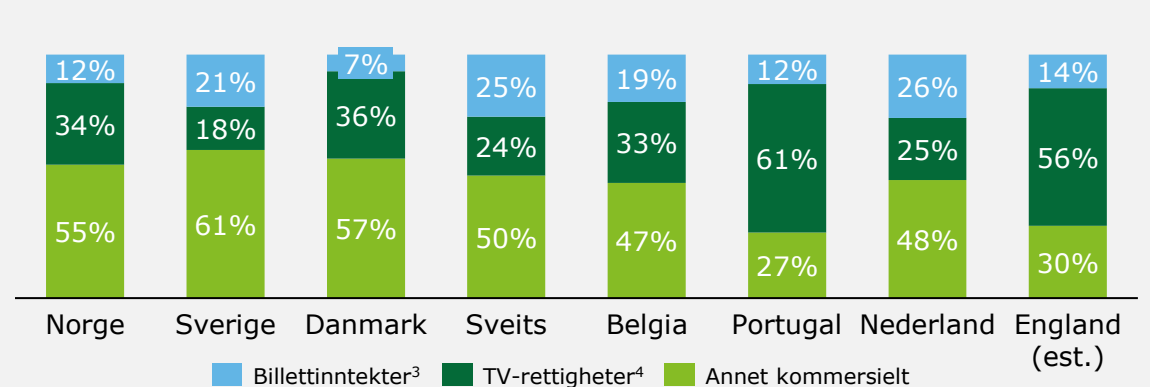
Totale midler fra sponsorer har vært økende siden 2020 for Eliteserierklubbene. Flere klubber viser til aktivt arbeid mot sponsorer for mer robusthet. Et tiltak som går igjen er å spre risiko ved å ha flere mellomstore og mindre sponsorer fremfor få store. Billettinntekter er nå på nivå med før pandemien, men tatt inflasjon i betraktning, og nivåer fra andre ligaer, så er det muligheter til forbedring. Billettinntekter vil alltid være viktig, men det varierer fra klubb til klubb hvor sentralt dette er i det å bygge stabile inntektsstrømmer. Leieinntekter fra for eksempel utleie av eiendomslokaler tilknyttet anlegg, er noe flere klubber ønsker å utforske nærmere. Lillestrøm er et eksempel, som i flere år har hatt stabile inntekter fra utleielokaler på Åråsen. Samtidig må det tas høyde for langsiktige finansieringskostnader som vil oppstå i forbindelse med den type investeringer.

Flere klubber jobber med, eller vurderer, flere mulige inntektskilder. Eksempler på dette er oppkjøp/partnerskap av selskaper som leverer andre typer produkter (eks. tekstiler), drift av hotellvirksomhet og konserter, og mer lavt hengende tiltak som bruk av klubbens merkevare på produkter som ikke er direkte fotballrelatert (f. eks matvarer). Slike initiativ kan være positive for både å balansere forretningsmodell og bygge engasjement, men må samtidig vurderes opp mot klubbens vedtekter og klubbens kommersielle og finansielle evne til å ta på seg risiko.

**Fordeling av driftsinntekter i Eliteserien, ekskludert medie- og ligasponsorinntekter 2019-2023B (MNOK)**



**Inntektsandeler i % av totale driftsinntekter<sup>1</sup> 2021-2022<sup>2</sup>**



1. Inkl. ikke spillerlogistikk. 2. 2022 for Skandinavia, 2021-2022 for andre. 3. Tilsvarende «Matchday revenue» for andre ligaer, kan derav omfatte mer enn billettinntekter. 4. For Norge inkluderer TV-rettighet-andelen også ligasponsorer. Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2019-2022), Deloitte's Annual Review of Football Finance 2022, EY: Hur mår svensk elitfotboll? En analys av den finansiella ställningen i Allsvenskan 2022

# Hovedfunn | Kommerisielle muligheter (2/2)

**Case Study FC København:** FCK er tydelig på både sportslige og økonomiske ambisjoner. Selv om det kan innebære betydelig økonomisk risiko, kan deler av forretningsmodellen deres være til inspirasjon

FC København har i mange år vært en sentral aktør blant Nordens klubber, både sportslig og økonomisk, som på ingen måte er tilfeldig. Klubben driftes som en del av Parken Sport & Entertainment, som i tillegg driver utleie av kontoreiendommer og eier Parken Services A/S samt store andeler av ferisenter-konseptet Lalandia sine selskapsenheter. Konsernet er notert på den danske børsen og drives gjennom tre segmenter, FC København & stadion, Lalandia og kontoreiendommer.

Konsernet viser tydelig til både sportslige og kommersielle ambisjoner i sin 2027-strategi: «F.C. København fremover skal vinde det danske mesterskap hver sæson samt opnå kvalifikasjon til gruppespillet i UEFA Champions League hvert annet år, mens vi samlet stiler mod at runde 700 millioner kroner i omsætning i 2027. »

Konsernet gikk 358 MNOK i overskudd før skatt i 2022, der FCK og Parken utgjorde 228 MNOK. Resultater for konsernet har variert over det siste ti-året, med stort sett positive resultat, men også store underskudd enkelte år, spesielt under pandemien i 2020.

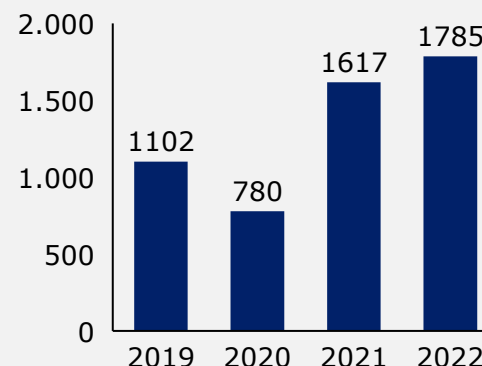
Etter en nedgang under Covid-19, har konsernet økt sine inntekter igjen, og i 2022 etablert seg på nærmere 1,8 milliarder NOK. Hovedkilden til ikke-sportslige inntekter kommer fra eierskap i LaLandia, som utgjorde 50% av omsetningen i 2022, mens FCK og Parken utgjorde 48%. Resterende tilføres kontoreiendommer. Omsetningen for FCK og parken stadion i 2022 var på 834 MNOK med spillerlogistikk og 785 MNOK uten, omtrent halvparten av nivået på Eliteseriens samlede driftsinntekter. Dette inkluderer riktignok landskamper, konserter/arrangementer, i tillegg til øvrig klubbdrift. Likevel imponerende beløp for en nordisk klubb.

Da FCK ikke var deltakende i Champions League, stod Lalandia-inntekter for 70% av totale inntekter. Med andre ord blir det synlig at konsernet har flere inntektsstrømmer når store UEFA-inntekter uteblir. I 2022 var FCK deltakende i Champions League, som gjør at inntektsfordelingen balanserer seg i større grad.

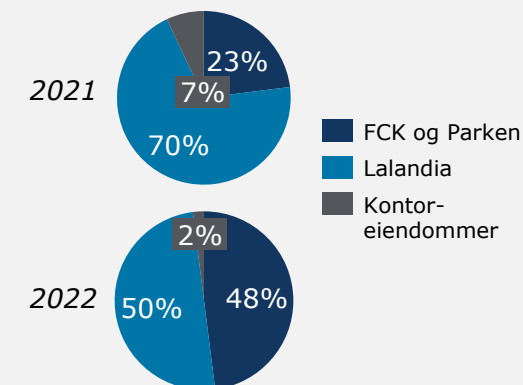
## FC København selskapsstruktur per 31. Desember 2022



## Konserninntekter (MNOK)



## Inntektsfordeling 2022





# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (1/6)

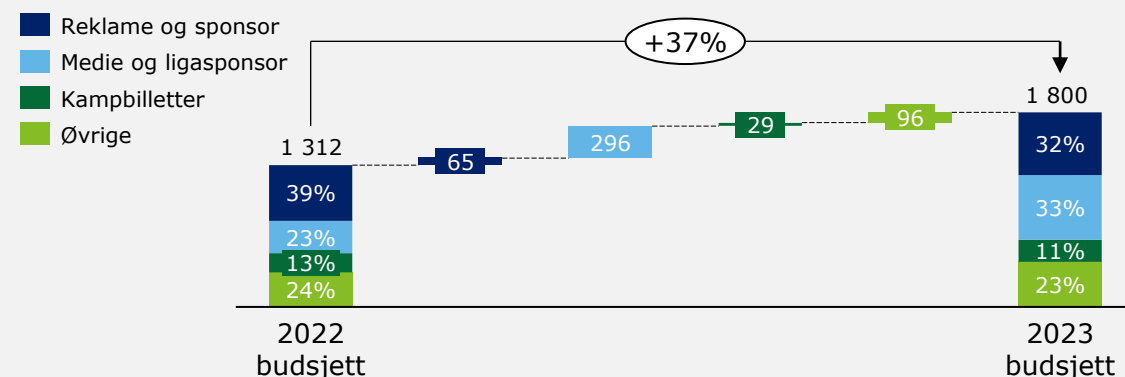
I 2023 har budsjetterte driftsinntekter økt i alle kategorier, med størst løft fra ny medieavtale. Budsjetterte driftskostnader har økt jevnt på tvers av kategorier, med lønn som den førende posten

I 2023 budsjetteres det med hele 37% høyere inntekter i Eliteserien enn i 2022. Dette skyldes i hovedsak økt budsjettering av medie- og sponsorinntekter på 296 MNOK, drevet av den nye TV-avtalen. Øvrige inntekter bidrar også med betydelig vekst i budsjettene på 96 MNOK. Budsjetterte inntekter fra reklame, sponsorer, og kampbilletter representerer mindre økninger. Utviklingen medfører at medie- og ligasponsorinntekter utgjør en betraktelig større andel av budsjetterte inntekter i 2023 (33%) enn 2022 (23%). Ligasammensetting, der Brann og Stabæk erstatter Jerv og Kristiansund, har en effekt på over 119 MNOK på tvers av inntekstpostene.

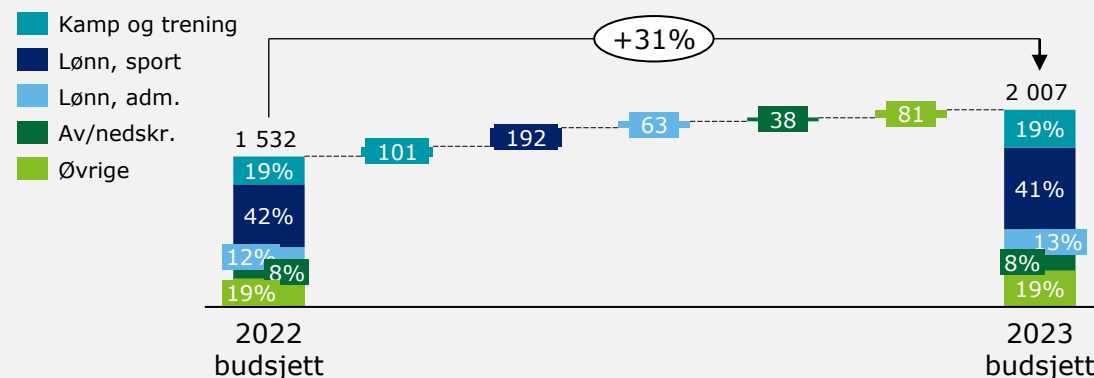
Samlede kostnader budsjetteres 31% høyere i 2023 enn i 2022. Lønn sport er førende i form av absolutt verdi, og står for en økning på 192 MNOK. Ligasammensetting spiller også inn på kostnadssiden, der Brann og Stabæk har nesten 152 MNOK mer i budsjetterte kostnader i 2023 enn Jerv og Kristiansund i 2022. Den relative økningen er jevnt fordelt mellom kostnadskategoriene, som indikerer at prioriteringen av type kostnad/investering virker å videreføres som tidligere.

Sammenlignet med faktiske inntekter og kostnader i 2022 viser budsjettene for 2023 10,5% høyere inntekter og 8,5% høyere kostnader. Dersom utviklingen utspiller seg i 2023, går Eliteserien i retning av et lavere samlet driftsunderskudd på 207 MNOK før spillerlogistikk, 13 MNOK lavere enn budsjettert driftsunderskudd i 2022. Siden klubbene budsjetterer med netto gevinst fra spillersalg på 258 MNOK i 2023, er det budsjettert med et positivt netto driftsresultat etter spillerlogistikk.

## Utvikling i budsjetterte driftsinntekter 2022-2023 (MNOK)



## Utvikling i budsjetterte driftskostnader 2022-2023 (MNOK)



# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (2/6)

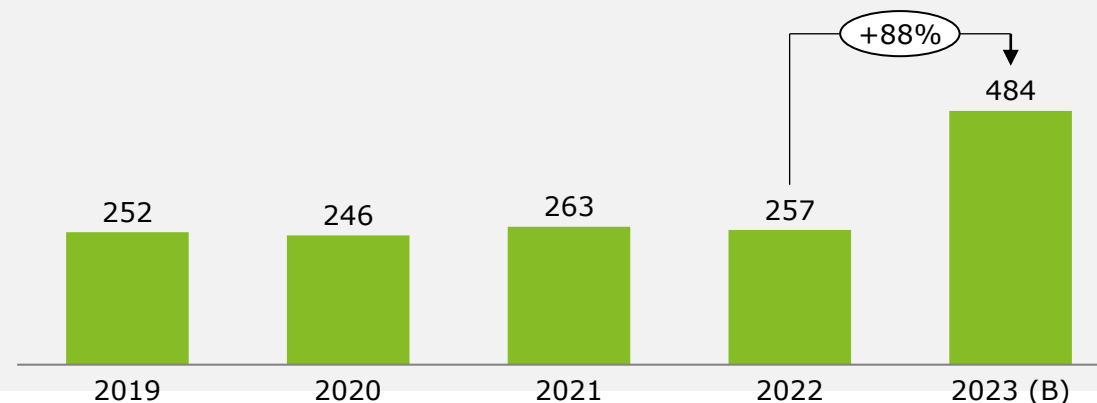
Nye medieinntekter vil for mange klubber være et viktig bidrag til å kunne stabilisere en utfordrende klubbøkonomi

Klubbene har budsjettert med en betydelig økning i nasjonale medie- og ligasponsorinntekter i 2023, hele 88% høyere enn faktisk nivå i 2022. Økningen kommer i hovedsak som følge av den nye rettighetsavtalen med TV-2. Totalt budsjetterte nasjonale medie- og ligasponsorinntekter er 484 MNOK, 227 MNOK mer enn faktisk nivå i 2022. Summen av klubbenes budsjetter ligger 10-15 MNOK over Norsk Toppfotballs estimat for utbetalinger, en samlet budsjett-pott på 460 MNOK til ligaen, samt 10-15 MNOK som øremerkes cupmidler. Noen klubber vil med andre ord ende opp med mindre inntekter enn de har budsjettert med.

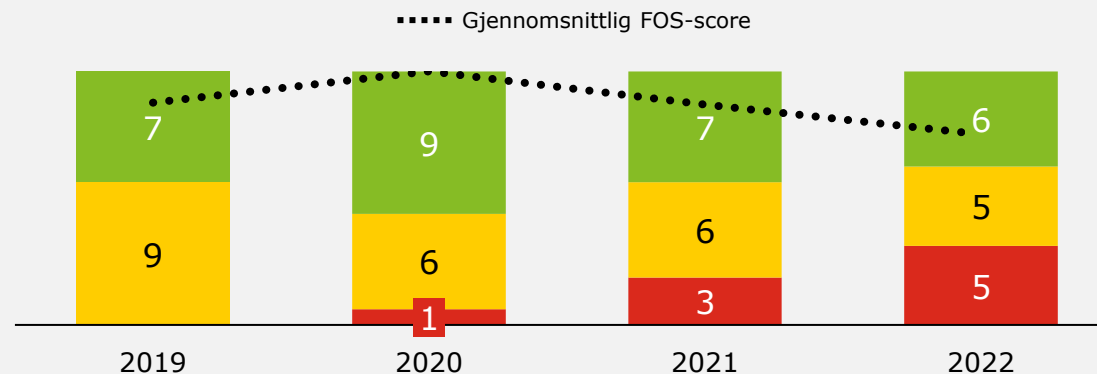
Med bakgrunn i mange klubber med negativt driftsresultat i 2022, og flere klubber med rød FOS-klassifisering, vil økte medieinntekter kunne bidra til å håndtere en utfordrende klubbøkonomi. Høyere budsjettert inntektsvekst enn kostnadsvekst fra faktiske 2022-tall vitner om at inntektsøkning delvis skal brukes for å bidra til bedre driftsresultater i 2023. Samtidig viser kostnadssiden en økning i budsjett fra faktiske tall i fjor, så økte inntekter blir også brukt for å imøtekommende økende kostnader i 2023 og/eller gjøre nye driftsinvesteringer.

Flere klubber oppgir at det ved tidligere økning i medieinntekter i hovedsak «ble spist opp» av høyere spillerlønninger. Flere klubber opplever det også i 2023, men tallene viser at det delvis stemmer. I absolutte tall har kostnader til personal sport økt med 192 MNOK i budsjettet for 2023, som tilsvarer 85% av de økte mediemidlene. Samtidig virker ikke klubbene å omdisponere midlene sine; andelen budsjettert til personalkostnader sport holder seg stabil fra budsjettert nivå i 2022. Det betyr at det ikke kan sies at mediepengene kun har gått til økte spillerlønninger, men heller en økning på tvers av kostnader, der spillerlønninger er den største posten. Det har altså ikke tilkommet nye tydelige driftsinvesteringer som følger at økte medieinntekter.

## Nasjonale medie- og ligasponsorinntekter (MNOK)<sup>1</sup>



## FOS klassifisering av Eliteserierklubbene 2019-2022 (antall)



1. For klubber som ikke har spesifisert nedbrytning av medie- og ligasponsorinntektene i budsjettet er det benyttet et estimat for å skille nasjonale inntekter og UEFA-midler  
Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2019-2022)

# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (3/6)

Etter rekordåret for overganger og gevinster fra spillersalg i 2022 budsjetterer klubbene med enda høyere gevinst fra spillerlogistikk, 30 MNOK høyere enn faktisk gevinst i 2022

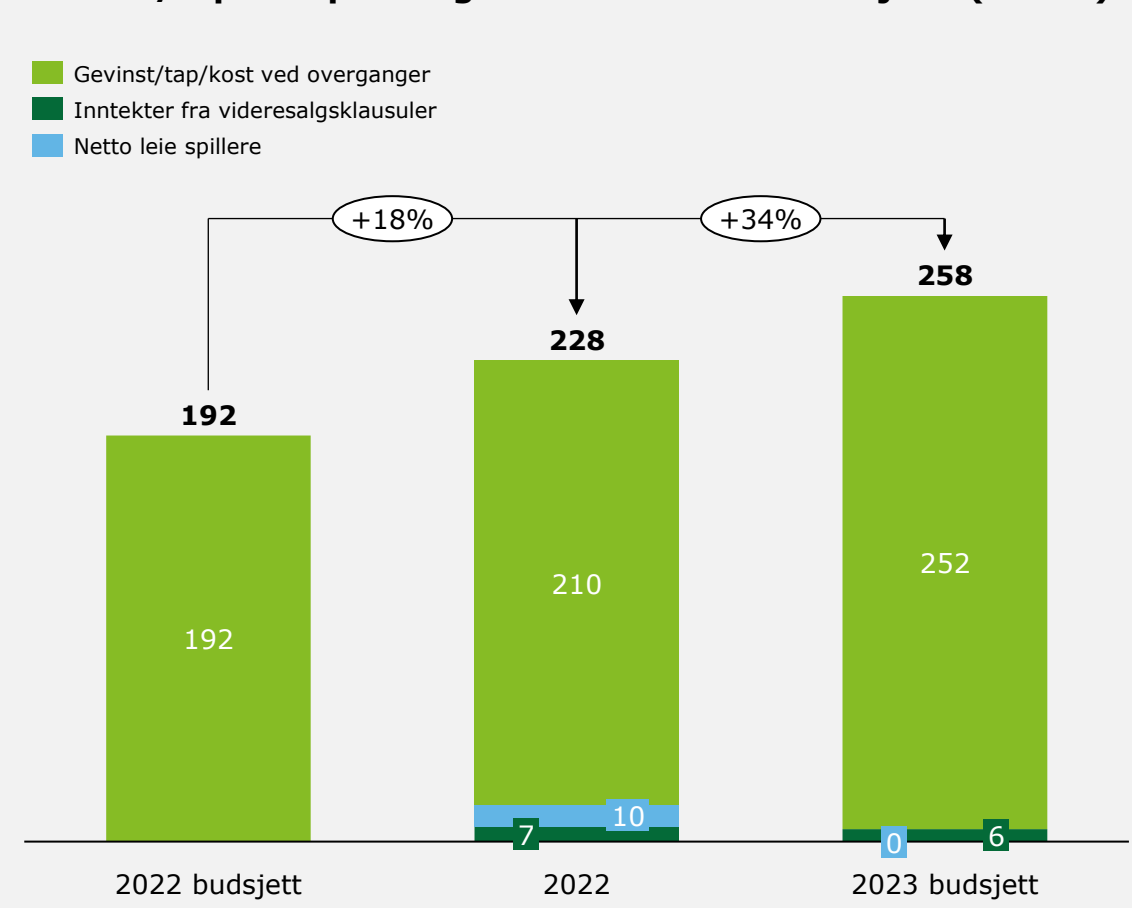
Netto gevinst fra spillerlogistikk i 2022 var 228 MNOK, 18% høyere enn budsjett. I 2023 er det budsjettert med 30 MNOK mer enn det faktiske utfallet i 2022, 34% høyere enn budsjett i 2022. Flere klubber har samarbeid med tredjepartsselskap som har økonomiske interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at ikke alle forventede gevinster vil synes i klubbens egne budsjettall. Hvor stor andel av overgangsgevinster /-tap som i tillegg havner hos tredjeparter, fremkommer ikke i mottatt materiale. Basert på veksten i verdien på spilleroverganger forventes gevinst fra spillersalg som inkluderer tredjepartsselskapers inntekter å være høyere enn gjengitt data.

Det er variasjon på klubbnivå, der det kun er ett lag som ikke budsjetterer med gevinst i 2023, øvrige klubber budsjetterer med spillergevinster fra et par millioner til i overkant av 40 MNOK i netto gevinst.

De fleste klubbene kommenterer at de er konservative i budsjettering av spillersalg, og mange klubber baserer kun budsjetterte gevinster på spillersalg de er sikre på at gjennomføres allerede i januar-overgangsvinduet.

Samtidig er det også mange klubber som oppfatter spillerlogistikk som en vesentlig og usikker komponent ved budsjettene sine, der det er nødvendig å lykkes med salg i løpet av året for at budsjettene skal gå opp.

## Gevinst/tap fra spillerlogistikk 2022-2023 budsjett<sup>1</sup> (MNOK)



1. Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap og kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk  
Kilde: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserieklubbene 2022

# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (4/6)

Det bør bemerkes at klubbenes budsjetter historisk sett avviker opp mot 20% av faktiske kostnader. Budsjetter er derfor i liten grad sammenlignbare med faktiske tall fra året før, men er heller en indikasjon for prioriteringer for året som kommer.

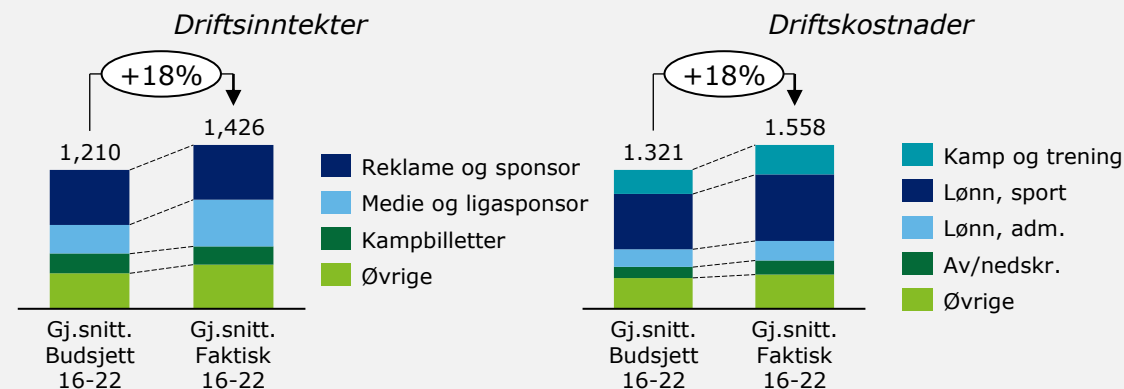
Budsjetterte driftsinntekter har historisk ligget på et gjennomsnittlig avvik på 18% lavere enn faktiske inntekter (2016-2022). De største avvikene relateres til medie- og ligasponsorinntekter. Dette trolig med bakgrunn i at disse inntektene avhenger av tabellplassering, og da at klubber over tid underbudsjetterer med hensyn til forventede resultater. Dette gjelder både i nasjonal liga og cup, og Europaspill. Fordelingsmodellen tilknyttet den nye TV- avtalen vil ta vekk noe av usikkerheten i budsjettering av nasjonale medie- og ligasponsorinntekter, da den tar innover seg innværende års resultater, og i større grad enn tidligere, resultater tilbake i tid.

Tilsvarende som på inntektssiden, budsjetterer klubbene i gjennomsnitt med 18% lavere kostnader enn faktiske kostnader (2016-2022). Den største kilden til avvik ligger i kostnader tilknyttet lønn til sport. Dette kan henge sammen med hvordan klubbene setter opp sine kompensasjonsordninger, der variable spillerlønninger følger sportslig suksess nasjonalt og i Europa. Faste spillerlønninger blir også naturlig dratt opp på sikt ved sportslig suksess, eksempelvis Europaspill. Flere av klubbene oppgir også at høyere spillerlønninger enn forventet skyldes investeringer i spillerstall mot sesongavslutning.

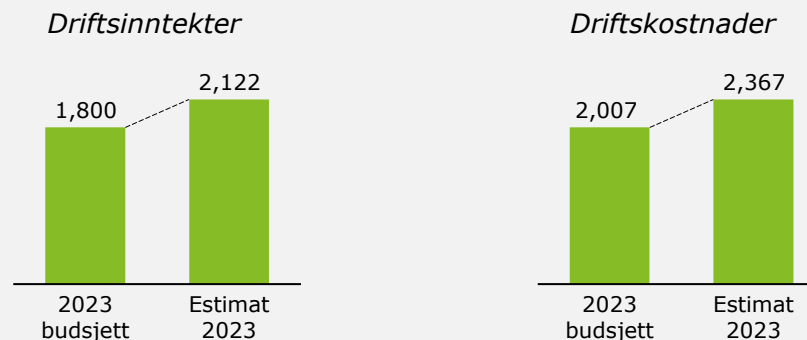
Noe av grunnen til avvikene er at flere av klubbene ikke aktivt bruker budsjettene som styringsverktøy, da uforutsette endringer, som eksempelvis spillersalg, kan ha stor påvirkning på økonomisk spillerom. Flere viser til at de bruker rullerende prognosemodeller som oppdateres i løpet av året som supplement til budsjetter. Likevel gir budsjetter en god indikasjon på klubbenes prioriteringer, og flere av klubbene viser til at de har en strategi som gjenspeiler seg i økonomiske nøkkeltall som budsjettmål.

Mange av klubbene synes å ha god styring på løpende drift og forskutterer i liten grad usikre inntekter i budsjettene sine. Risiko for tap kan riktignok også ligge i selskapets balanse, der klubbene investerer i spillerkontrakter som er tiltenkt å gi fremtidig sportslig suksess.

## Snitt avvik budsjett vs regnskap Eliteserien 2016-2022 (MNOK)



## Estimat for 2023 basert på historisk avvik i budsjetter 2016-2022 (MNOK)



# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (5/6)

Økte medieinntekter og oppmerksomhet rundt ny TV-avtale, sterke tilskuertall i sesongstarten og to tradisjonsrike klubber tilbake i Eliteserien skaper positiv driv inn i 2023-sesongen

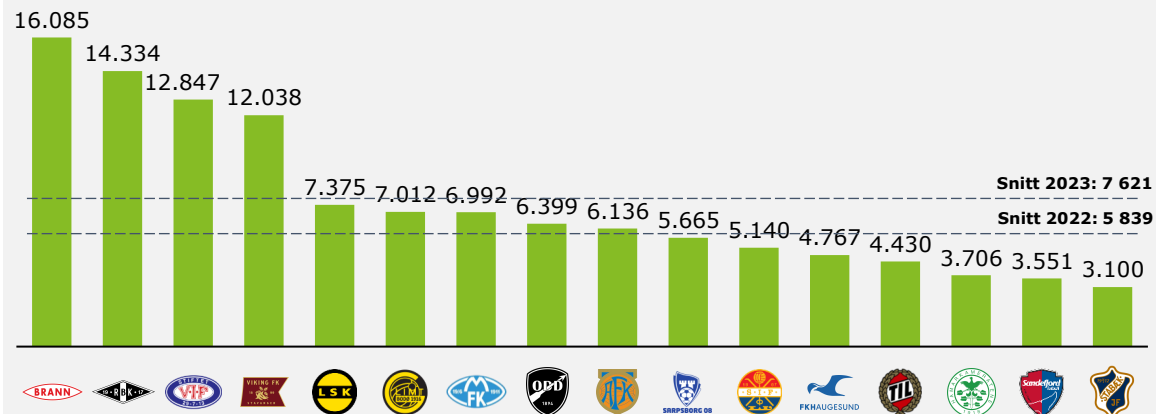
Sesongen 2023 startet med et brak allerede i januar-overgangsvinduet, der det ble satt rekord i overgangssummer, og flere salg, som eksempelvis salg av Moldes David Datro Fofana til Chelsea og Rosenborgs Casper Tengstedt til Benfica bidro til salgsfesten. Også flere klubber som Bodø/Glimt, Vålerenga og Stabæk sto for store salg utenlands.

Da Eliteserien ble sparket i gang i april var det også stor oppmerksomhet og høyt engasjement, både i media og blant publikum. TV2 som ny innehaver til TV-rettighetene medførte en ny satsing på innhold, der de utnyttet kompetanse og erfaring fra mange år med rettigheter til Premier League mm. Når det gjelder tilskuertall peker pilen oppover. Norsk toppfotball sine tall viser at det på de to første rundene av Eliteserien ble solgt over 125 000 billetter, en samlet oppgang fra 2022 på 47,5%. Dette er det høyeste nivået side 2011. Nivået på tilskuertall har holdt seg relativt høyt, med et snitt på over 7600 tilskuere etter 9 runder spilt.

Sesongen 2023 var forventet å bli sterkt preget av endring i ligasammensetning, da Brann og Stabæk rykket opp, og Jerv og Kristiansund rykket ned. To tradisjonsrike Eliteserierklubber er altså tilbake i Eliteserien, og har allerede satt sitt preg. Budsjett-tallene viser at 119 MNOK økning i driftsinntekter og 152 MNOK økning i driftskostnader skyldes ligasammensetning, der Brann spesielt driver økningen.

Brann og Stabæk har allerede vist seg Eliteserien verdig og har satt preg på begynnelsen av 2023-sesongen, som beskrevet til høyre. Les mer om hver av klubbene sin økonomiske utvikling på neste side.

## Tilskuertall etter 9 serierunder 2023 (gj.snitt. tilskuere/kamp)



Brann har hatt en sterk start på 2023-sesongen, med plassering helt i toppen når det nærmer seg to måneder spilt. De har allerede innkassert et cupgull (2022-sesongen), der over 10 000 Brann-supportere som kom for å støtte laget i Oslo. Engasjementet fra publikum har også vist seg i Eliteserie-kamper, der laget ofte spiller for en utsolgt Brann stadion.

Stabæk viste sitt aktive forhold spillerlogistikk allerede i overgangsvinduet i januar, ved salg av profilen Gift Orban, som gikk til belgiske Gent. De har også hatt en positiv utvikling i tilskuertall fra i fjor, der snittet hittil i år ligger på 3100, en 64% økning fra i fjor. Stabæk ligger likevel i nedre siktet på tilskuertall i Eliteserien, og har lavest snitt i Eliteserien hittil i år.

# Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2023 (6/6)

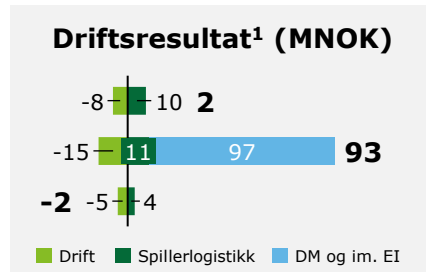
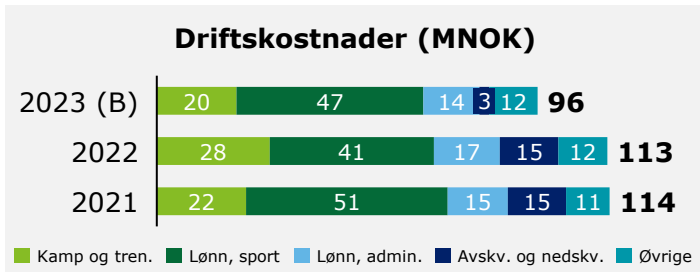
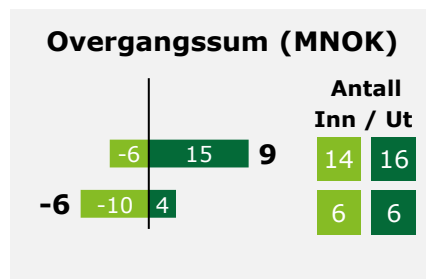
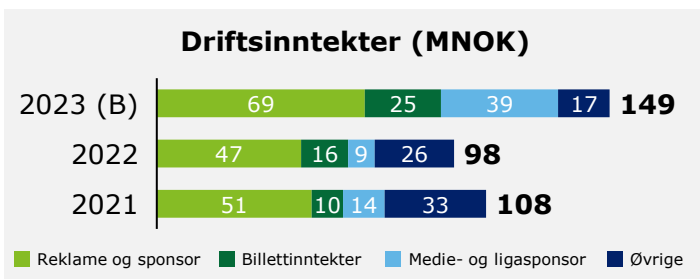
## SPORTSKLUBBEN BRANN

- Utfordrer til toppen, og klar publikumsdriver



Brann rykket ned til OBOS-ligaen i 2021, etter tap mot Jerv i en av de mest innholdsrike kvalifiseringskampene på lang tid. 2022 ble et helt annet år for klubben som sørget for klubbrekord i seiere på rad og mål, samt poengrekord i OBOS – og opprykket ble et faktum tidlig i september. Storspillet har fortsatt inn i 2023 sesongen, og 2022 cupgullet ble med hjem etter seieren over Lillestrøm i mai.

Brann har relativt stabile inntekter og kostnader år-til-år. Kostnadsnivået ble bevart tross nedrykk, som kan ha vært utslagsgivende for umiddelbart opprykk. I 2022 hadde klubben sitt største driftsunderskudd på lenge, men salg av deler av Brann stadion ga 97 MNOK i inntekter, og positivt sluttresultat. Fremover vil salget medføre lavere leieinntekter og lavere finanskostnader. Det er verdt å bemerke at høye budsjettall delvis skyldes innlemmelse av kvinnelaget for første gang i 2023.



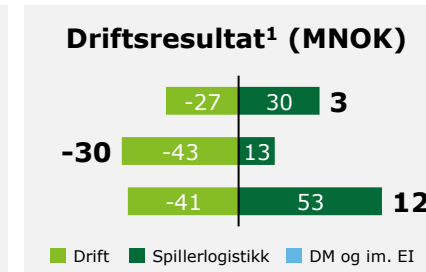
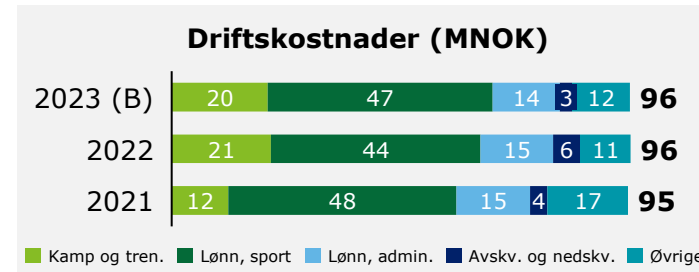
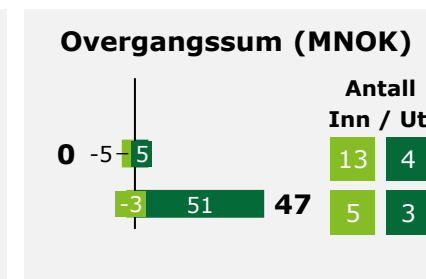
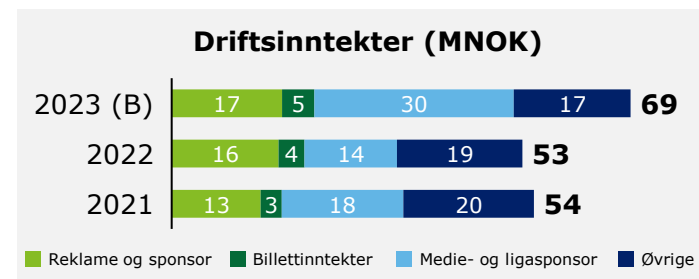
## STABÆK FOTBALL

- Tradisjonsrik spillerutviklerklubb tilbake



Stabæk rykket ned fra Eliteserien i 2021, og fortsatte det noe variable spillet inn i 2022. Trenerbytte over sommeren ga imidlertid en mulighet til å omstille seg, og Bærumsklubben avsluttet sesongen sterkt med null tap i de siste ti kampene. Stabæk har vist gode takter i starten av 2023 sesongen, og er etter ni serierunder nærmere kampen om pallplass enn nedrykksstriden.

Stabæk har hatt stabile driftsinntekter på 47-54 MNOK siden 2014, med økning i 2023 budsjett. Kostnadsbildet er økende, der variable kamp- og treningskostnader og personalkostnader er drivende. For sin størrelse har klubben blant de høyeste kostnadene til sport og administrasjon, som hovedsakelig skyldes akademisatsning samt at de er en av få som inkluderer breddefotball og kvinnelag i tallene. Stabæk har ofte høye inntekter fra spillerlogistikk, som er sentralt for deres driftsresultat.



1. Driftsresultat etter spillerlogistikk og gevinst/tap ved salg av driftsmidler og andre immaterielle eiendeler



# Finansielle dypdykk

---

1 Hovedfunn

➤ 2 Finansielle dypdykk

Driftsinntekter

Driftskostnader

Spillerlogistikk

Driftsresultat

Finansiell oppfølging

3 Klubbene

4 Vedlegg

---



# Driftsinntekter

Norsk fotball har vært gjennom et tøft tiår, men fjorårets betydelige vekst i driftsinntekter på vei ut av Covid-19 pandemien kan tilsa en positiv utvikling fremover

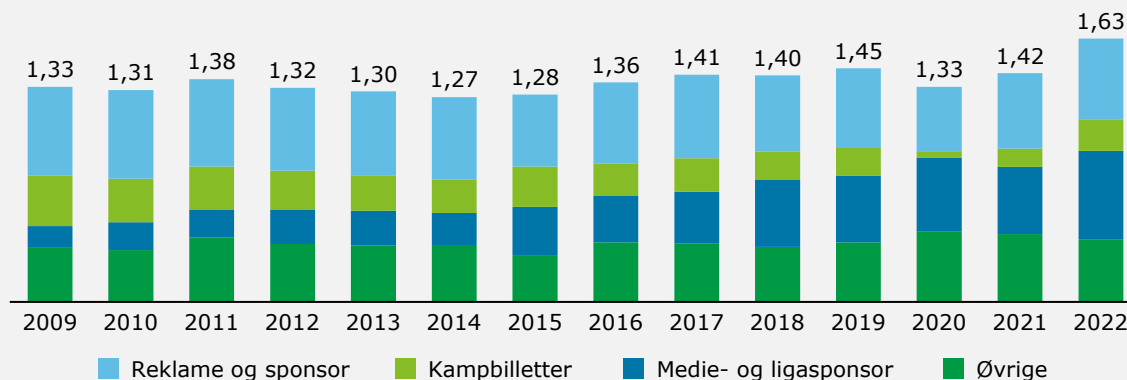
Overordnet har Eliteseriens samlede driftsinntekter hatt en svakt positiv årlig vekst på 1,6% i nominelle tall siden 2009. Gitt en gjennomsnittlig årlig inflasjon i samme tidsperiode på 2,45% har det i realiteten vært en nedgang i inntekter. I 2022 fikk inntektssiden et løft ved høyere medieinntekter, hovedsakelig fra UEFA-bidrag.

Ved sammenligning tilbake er det en langsiktig trend mot mer media- og ligasponsorinntekter, og mindre billettinntekter. Billettinntektene utgjorde 24% i 2009, mens de utgjorde 12% i 2022. De siste fem årene har sammen-setningen holdt seg stabil, men i 2020 og 2021 er det et tydelig fall i billett-inntekter og et lite fall i sponsorinntekter, en naturlig konsekvens av Covid-19.

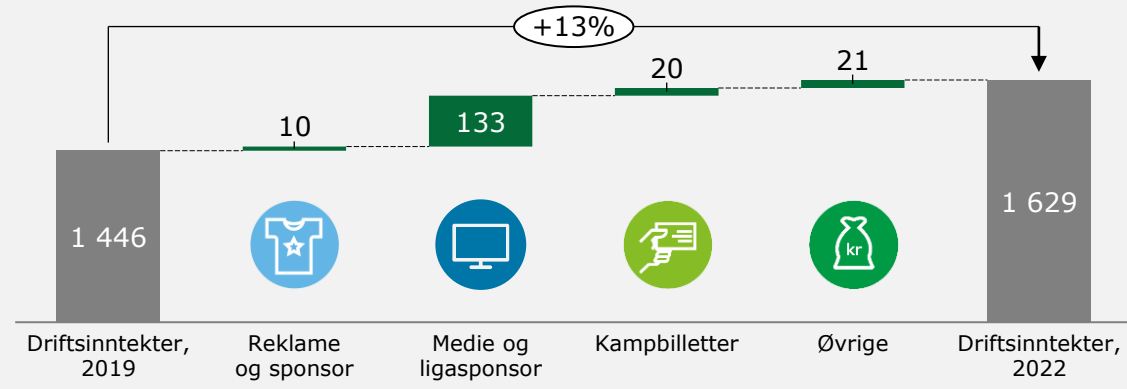
Fra 2019 til 2022 har driftsinntekter økt med 13%, mens inflasjonen i samme periode var 10,8%. Klubbene som både var i Eliteserien i 2019 og 2022 hadde en samlet økning i totale driftsinntekter på 226 MNOK. Liga-sammensetning står derfor for en nedgang på 42 MNOK. Dette i stor grad drevet av at Brann, som har relativt høye inntekter, rykket ned i 2021.

Driftsinntekter inkluderer reklame- og sponsorinntekter, billettinntekter, medie- og ligasponsorinntekter og øvrige inntekter<sup>1</sup>. Merk at gevinst fra spillersalg ikke betraktes som driftsinntekter, men omtales i kapitlet «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

### Eliteserien samlede driftsinntekter, 2009 – 2022 (mrd. NOK)



### Endring i driftsinntekter, 2019 – 2022 (MNOK)



1. Øvrige inntekter består av leieinntekter, medlems- og aktivitetsinntekter, andre salgsinntekter og annet  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2014 – 2022), NTF (2009-2013). Inflasjonsrater fra Norgesbank.

# Reklame- og sponsorinntekter



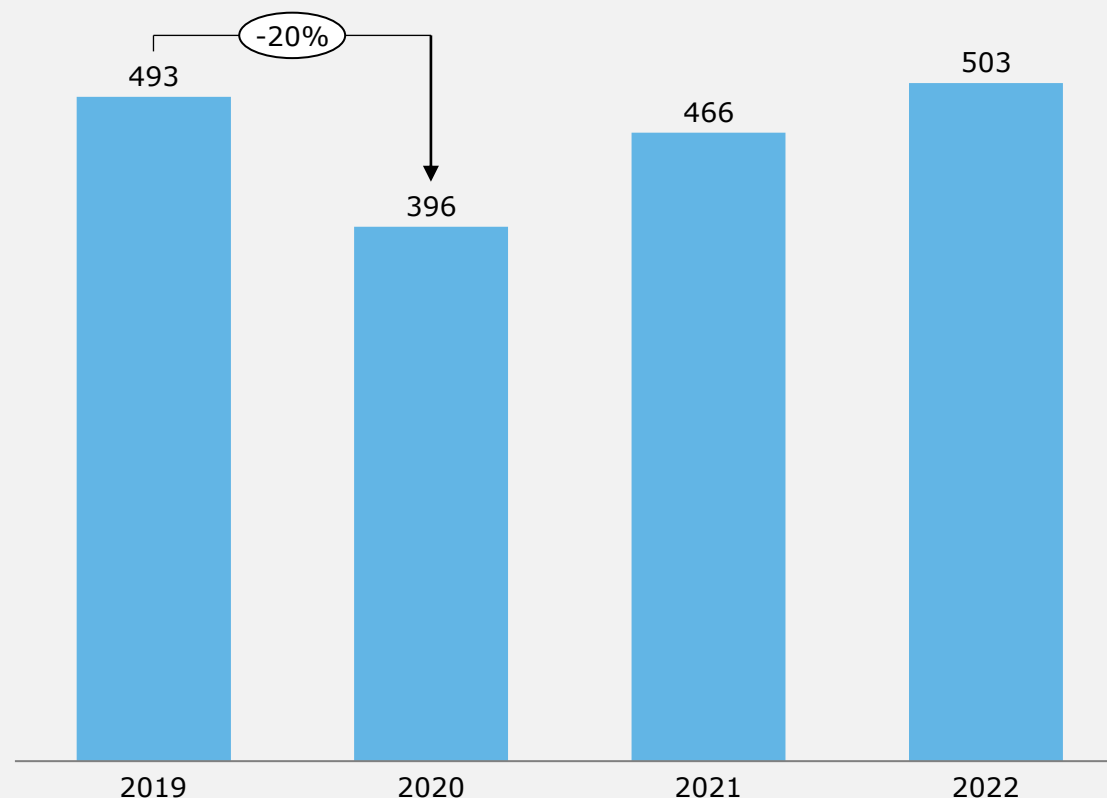
Etter et fall som følger av Covid-19 har Eliteserien løftet reklame- og sponsorinntekter tilbake til 2019-nivå

Reklame- og sponsorinntekter falt med 20% fra 2019 til 2020, da effektene av Covid-19 inntraff. Nesten alle klubbene opplevde et fall i 2020, men det var stor variasjon på tvers. Enkelte opplevde et fall på 1-3 MNOK, mens andre var oppe i tosfrede millionbeløp. Eksempelvis falt Rosenborg sine sponsorinntekter med nærmere 20 MNOK. Klubbene selv kommenterer om sterk lojalitet og om målrettet arbeid mot å unngå sponsorflukt i løpet av Covid-19.

Fra 2020 til 2022 har klubbene økt sine reklame- og sponsorinntekter igjen og Eliteserien har etablert seg tilbake på 2019-nivå. Løftet har spredt seg på de fleste klubber, men med klubber som Lillestrøm, Strømsgodset, Viking og Sandefjord som trekker opp med hhv 19 MNOK, 15 MNOK, 14 MNOK og 14 MNOK økning i reklame- og sponsorinntekter siden 2020. Rosenborg løftet seg med 10 MNOK, men er likevel i 2022 10 MNOK under 2019-nivå. Det kan også trekkes frem at enkelte mindre klubber i samme periode tilnærmet doblet sine sponsorinntekter, eksempelvis HamKam fra 6 til 12 MNOK og Jerv fra 11 til 20 MNOK, dette i tilknytning til opprykk.

De fleste klubbene har en strategisk og proaktiv tilnærming til sponsorer. Mange har over 100 enkelt sponsorer. Det pekes på at større hovedsponsorer er mer lønnsomme mht. ressursinnsats, men at mange små sponsorer er viktig for å unngå risikoeksponering mot enkeltaktører. Overordnet er de fleste optimistiske fremover, med hensyn på det positive momentet i norsk fotball og større opplevd interesse fra partnere enn foregående år. Samtidig pekes det på økt usikkerhet fremover ved at tøffe makroøkonomiske forhold kan påvirke sponsorevne. Ettersom sponsorinntekter utgjorde nærmere en tredjedel av klubbenes inntekter i 2022, utgjør dette en sentral risiko for klubbene. De som har det beste produktet og størst tilskuerbaser vil være best posisjonert for å bevare disse inntektene fremover.

Reklame- og sponsorinntekter 2019-2022 (MNOK)





# Medie- og ligasponsorinntekter



Medieinntekter fra TV-avtalen har holdt seg stabil, men UEFA inntekter svinger basert på norske prestasjoner i Europa

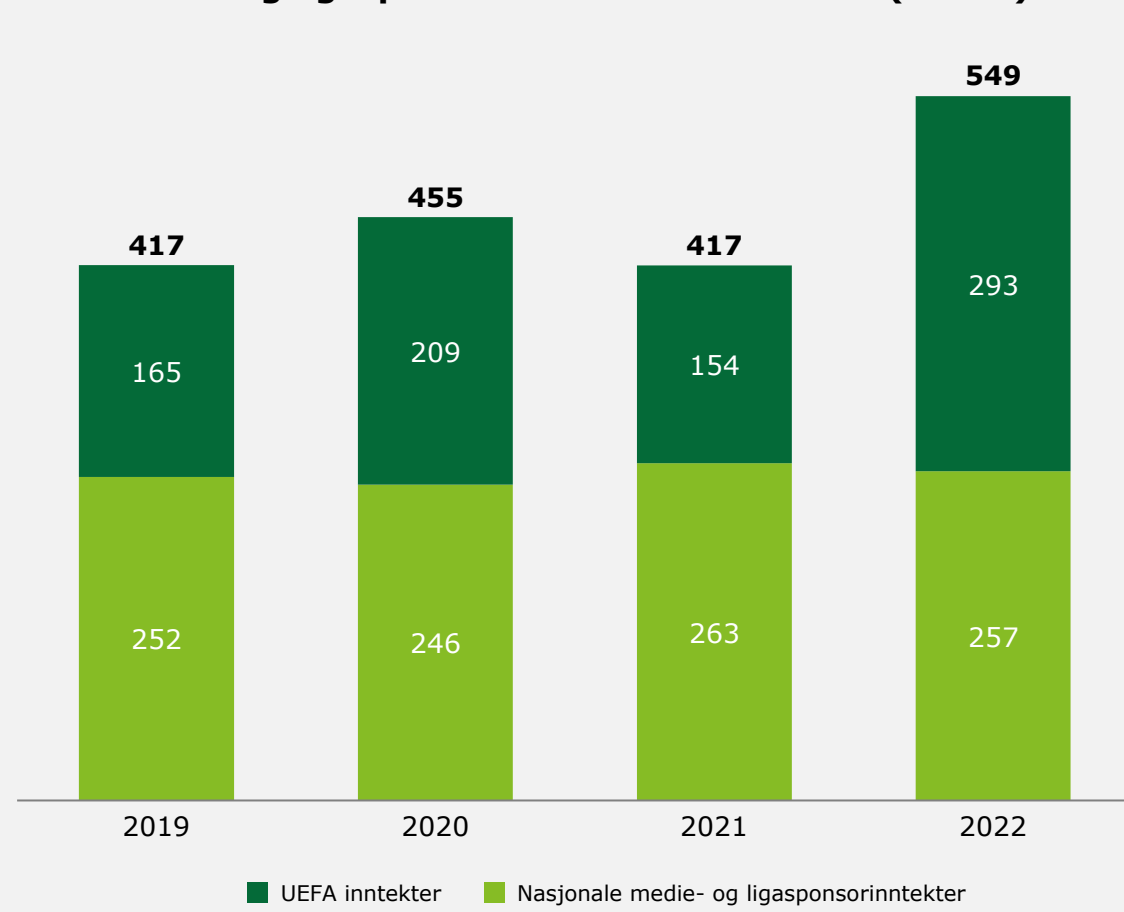
Nasjonale medie- og ligasponsorinntekter har vært relativt uendret i perioden 2019-2022, basert på den seksårige TV-avtalen til Discovery fra 2017 til 2022 sesongen. For de fleste Eliteserieklasser er medieavtalen den største delen av medie- og ligasponsorinntekter, og inntekter for øvrig. Under pandemien besto nivået på nasjonale medie- og ligasponsorinntekter til Eliteserien, som var unikt i Europa. Dette er trolig noe av årsaken til at klubbene kom stabilt ut av pandemien.

Med TV2 som ny innehaver av TV-avtalen fra 2023 er nasjonale medie- og ligasponsorinntekter på et historisk høyt nivå. I 2023 har NTF budsjettert med 460 MNOK i nasjonale medie- og ligasponsorinntekter til Eliteserie-klubbene, samt ytterligere 10-15 MNOK som øremerkes cupmidler. I dette inkluderes både midler fra TV-avtalen og inntekter fra sentrale ligasponsorer, blant annet generalpartner Norsk Tipping, hovedpartnere Altibox og Coop og offisiell ligasponsor Select. 2023-budsjett tilsvarer over 200 MNOK mer enn 2022, en nesten 80% økning.

Store svingninger i medie- og ligasponsorinntekter kommer av UEFA og norsk suksess i Europa. Molde og Bodø/Glimt har de siste fire årene mottatt 530 MNOK i UEFA-inntekt, tilsvarende 65% av totale UEFA-inntekter til Eliteserien. Bodø/Glimt økte sin UEFA-inntekt med over 100 MNOK fra 2021 til 2022 da klubben nådde gruppespill i Europaligaen for første gang. Norsk suksess betyr også mer solidaritetsmidler til resten av klubbene, som i perioden 2019-2022 var på totalt 114 MNOK.

Eliteserieklassene får tilskudd fra UEFA i form av premiepengene eller solidaritetsmidler. Solidaritetsmidler er en årlig utbetaling til nasjonal liga basert på medlemsklubber sin prestasjon i UEFA sine konkurranser i Europa. UEFA krever at midlene deles likt mellom klubbene på øverste nivå og øremerkes «youth development». Klubber som i gitt sesong har spilt gruppespill i en av UEFA sine europeiske turneringer får ikke solidaritetsmidler.

Medie- og ligasponsorinntekter 2019-2022 (MNOK)<sup>1</sup>



1. Merk at ikke alle klubbene i Eliteserien har ført UEFA-inntekter konsekvent som medie- og ligasponsorinntekter. Blant annet har Odd og Ranheim klassifisert UEFA-andeler og cupkasse som andre inntekter. Disse presenteres likevel som andel av totale medie- og ligasponsorinntekter her. Viser ikke UEFA midler til klubber som rykker ned til OBOS-ligaen og følgelig får halv andel av UEFA midlene. Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserieklassene (2019 – 2022), NTF

# Billettinntekter totalt (Eliteserien, cup, Europaspill)



Covid-19 preget billettinntekter i 2020-2021, men har nå steget forbi 2019-nivå igjen i 2022

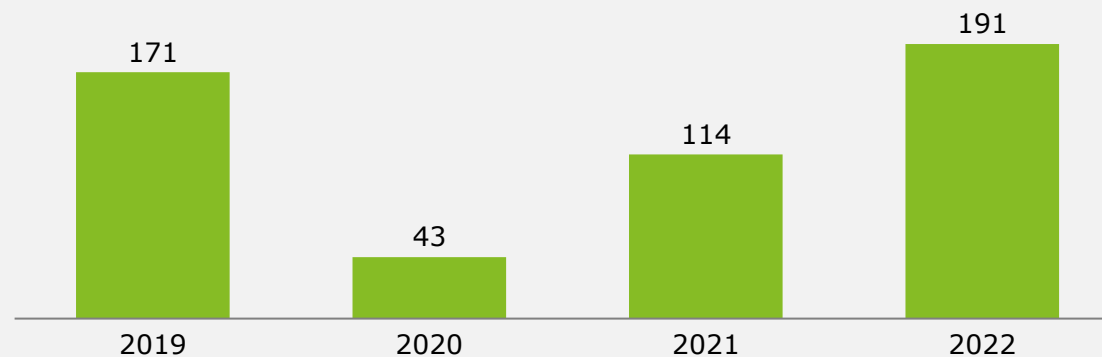
Billettinntekter for 2020 og 2021 var naturlig preget av Covid-19. I 2020 var det stort sett forbudt med tilskuere, med unntak av perioden mot slutten av sesongen der tilskuere var begrenset til noen få hundre per Eliteseriekamp. Av de i overkant 40 MNOK i 2020-tallene stammer omtrent halvparten fra Molde og Viking med henholdsvis 10 MNOK og 9 MNOK. Summene omfatter sesongkort som supportere valgte å ikke refundere. I 2021 var det fremdeles begrensninger, men med lettelser utover i sesongen. I 2022 var billettinntekter over 2019-nivå.

De største svingningene i billettinntekter kommer i hovedsak fra norsk deltakelse i Europa. Bodø/Glimt gikk fra ingen internasjonale kamper i 2019 til 14 kamper i 2022, fordelt på Champions League kvalifisering og Europa League gruppespill. Klubben fikk følgelig en økning i billettinntekter på 28 MNOK mellom 2019 og 2022. Rosenborg, som spilte 14 kamper i samme turneringer i 2019 men som står uten Europaspill i 2022, opplever motsatt virkning. Trondheims-klubben har et høyere tilskuertall i 2022, og følgelig en inntektsoppgang på 2,5 MNOK i det som er norske klubber sin primære kilde til billettinntekter, nemlig de som stammer fra Eliteserien. Bortfall av Europaspill gir likevel en total nedgang på 9 MNOK fra 2019 til 2022. De resterende klubbene til sammen bidro til en samlet økning på 1 MNOK.

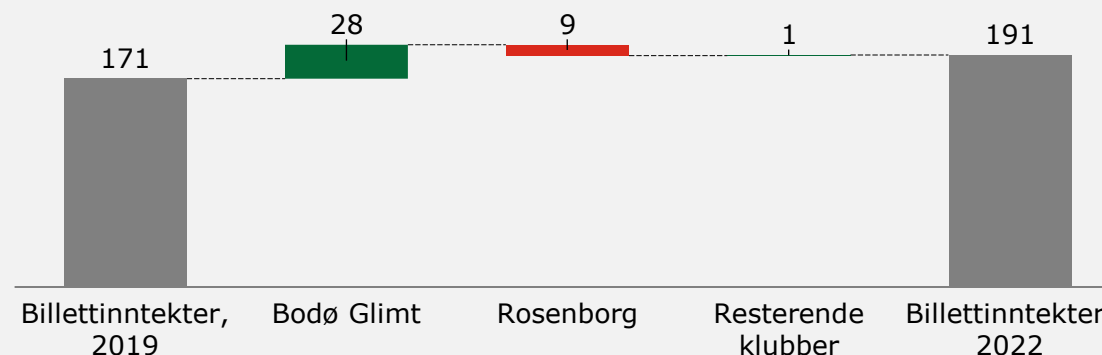
I 2009 var billettinntekter på 313 MNOK for Eliteserien samlet, som i 2022-tall tilsvarer ~428 MNOK. Basert på dette, og det positive moment i norsk fotball pekes billettinntekter på som en inntekt med stort potensial fremover. Basert på billettinntekter i starten av 2023 peker pilene i positiv retning.

Det bør bemerkes at enkelte klubber kan ha kilder til billettinntekter som føres på andre inntektsposter. Eksempelvis er det noen tilfeller av at inntekter føres som sponsorinntekter, som innebærer tilgang til kampbilletter.

## Billettinntekter 2019-2022 (MNOK)



## Billettinntekter utvikling 2019-2022 (MNOK)



# Billettinntekter (kun Eliteseriekamper)



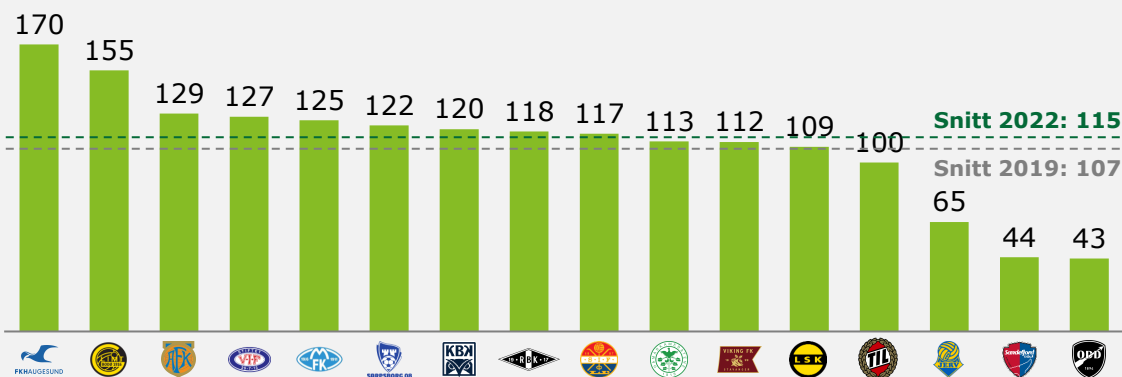
Haugesund og Bodø/Glimt genererer høyest billettinntekt per tilskuer i Eliteserien. Ligasnitt er tilnærmet uendret fra 2019

Totalt var det 1,37 millioner tilskuere på eliteseriekamper i 2022. Dette var en nedgang i gjennomsnittlig tilskuerantall på like i underkant av 80 personer per kamp fra 2019. Nedgangen er delvis drevet av ligasammensetning, der blant annet Brann, med over 11 000 tilskuere i snitt, rykket ned i 2022. Klubben ble erstattet av nyopprykkede Jerv med rundt 2500 tilskuere i snitt i 2022. For klubbene som var i Eliteserien i både 2019 og 2022 økte det samlede tilskuersnittet, men 7 av 12 klubber hadde en nedgang. Utviklingen var særlig negativ for Odd, med nedgang på mer enn 1000 tilskuere til tross for en sterk 5.plass. Det største positive bidraget kom fra Bodø/Glimt, med over 2500 flere tilskuere i snitt i 2022 enn 2019.

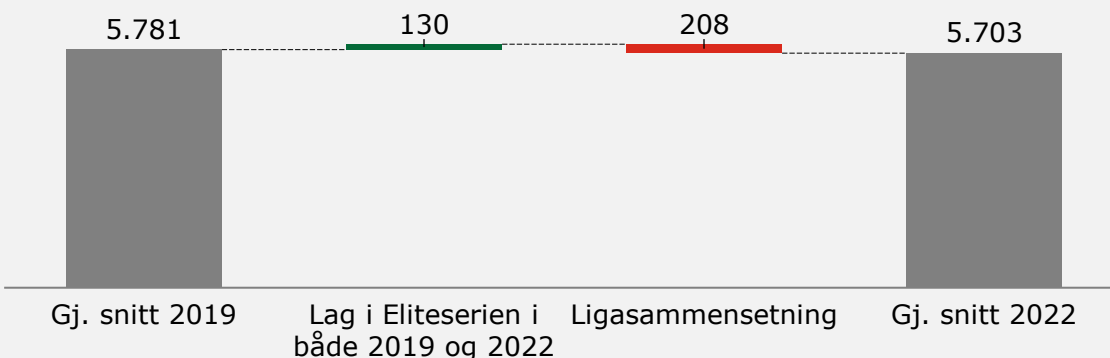
Gjennomsnittlig billettinntekter har økt marginalt i perioden 2019-2022. Haugesund og Bodø/Glimt skiller seg ut med over 150 kroner per tilskuer. Flere klubber peker på et potensial i å øke priser, men er også varsomme med dette i dårlige økonomiske tider.

Tallene er beregnet basert på totale billettinntekter (inkl. sesongkort) for Eliteseriekamper delt på gjennomsnittlig tilskuerantall. Det bør bemerkes at enkelte klubber fører betydelige deler av billett-inntekter på andre inntekstposter, eksempelvis sponsorinntekter, som gir et lavere snitt i billettinntekt per tilskuer enn realiteten. Antall tilskuere tilsvarer antall solgte billetter, som kan avvike fra antall oppmøtte.

## Gj.snittlig billettinntekt per tilskuer i Eliteserien 2022 (NOK)



## Utvikling i gj.snittlig antall tilskuere Eliteserien 2019-2022

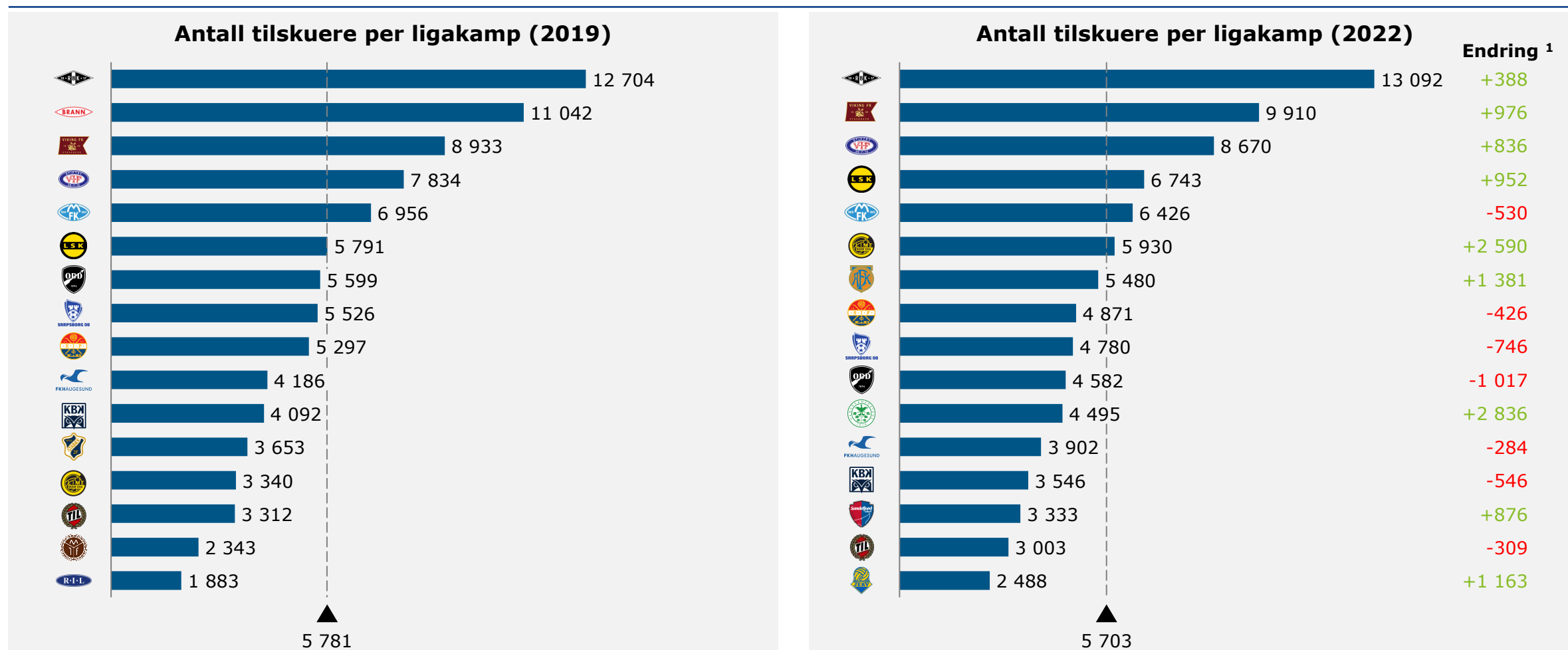




# Billettinntekter (kun Eliteseriekamper)



Samlet falt det gjennomsnittlige tilskuerantallet i Eliteserien marginalt, men opprykkslagene og Bodø/Glimt trekker opp



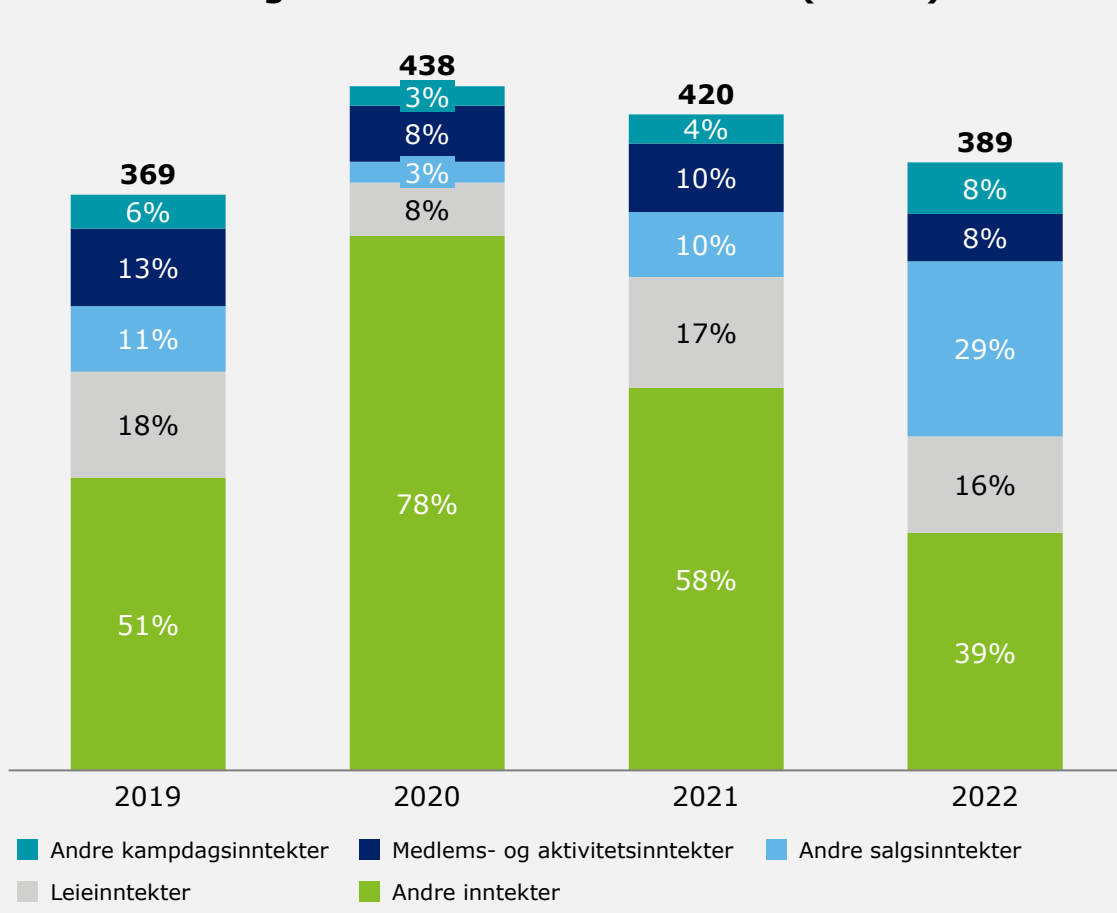
1. Endring refererer til forskjellen mellom gjennomsnittlig tilskuertall for klubbene som deltok i Eliteserien i 2022 sammenlignet med egne gjennomsnittlige tilskuertall fra 2019. 2. Tilskuere per ligakamp er definert som solgte billetter (inkludert solgte sesongkort), og er ikke direkte sammenlignbart med faktisk oppmøtte tilskuere Kilder: Norsk Toppotball

# Øvrige driftsinntekter



Det er stor variasjon i hva klubbene genererer av øvrige driftsinntekter

Øvrige driftsinntekter 2019-2022 (MNOK)



Samlekategorien Øvrige driftsinntekter har som regel utgjort en fjerdedel av driftsinntekter. I 2020 og 2021 var andelen høyere på bakgrunn av kompensasjon av inntektsfravall under Covid-19. I 2022 var øvrige inntekter tilbake rundt 2019-nivå.

Den største delen av øvrige inntekter er Andre inntekter, en restpost der klubbene fører andre ekstraintekter. Noen lag skiller seg ut med høye tall, av ulike grunner. I 2022 hadde Tromsø 26 MNOK i andre inntekter, der 7 MNOK var notert som gaver og andre tilskudd. Molde hadde i overkant av 20 MNOK, der 19 MNOK var gaver og andre tilskudd. Flere klubber mottar gaver og tilskudd, både som del av andre inntekter, men også som ikke kommer frem i driftsresultat, men gjennom direkte finansiering i egenkapital. Andre inntekter inkluderer også kompensasjon av inntektsfravall under Covid-19, og er derfor spesielt høy i 2020 og 2021.

Videre er leieinntekter en viktig post for enkelte klubber, avhengig av om de eier eller leier anlegg. Lillestrøm og Viking eier anlegg, og har derfor leieinntekter på henholdsvis 37 MNOK og 11 MNOK i 2022. Resten av klubbene har til sammen 14 MNOK i leieinntekter. Klubbene med høye leieinntekter har som regel også høyere finansielle kostnader for å støtte finansiering av investeringene. Eksempelvis hadde Lillestrøm og Viking hhv. 14,5 MNOK og 4,1 MNOK i finansielle kostnader i 2022.

Det er stor variasjon i resten av postene som omfattes av øvrige driftsinntekter. Noen klubber har høye medlems- og aktivitetsinntekter knyttet til dame- og breddelag. Enkelte lag har høye salgsinntekter grunnet kommersielle initiativer. Generelt er det også variasjon i hvordan klubbene fører underkategoriene.

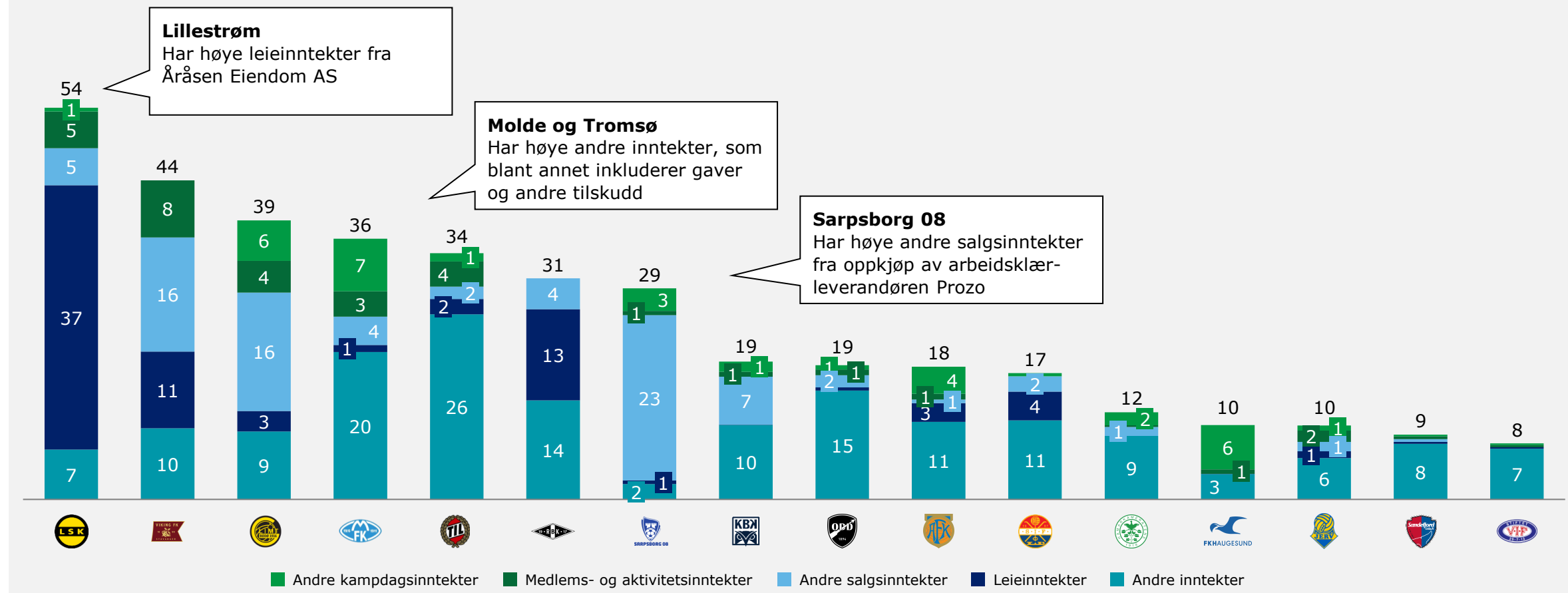
Øvrige driftsinntekter består av andre kampdagsinntekter, medlems- og aktivitetsinntekter, andre salgsinntekter, leieinntekter og andre inntekter. Generelt er det svært ulik praksis i hvordan disse inntektene føres da inntektskildene er variert og kan tolkes relevant for flere kategorier.

# Øvrige driftsinntekter



Lillestrøm skiller seg ut med høye leieinntekter, imens Rosenborg og Sarpsborg 08 har spesielt høye salgssinntekter

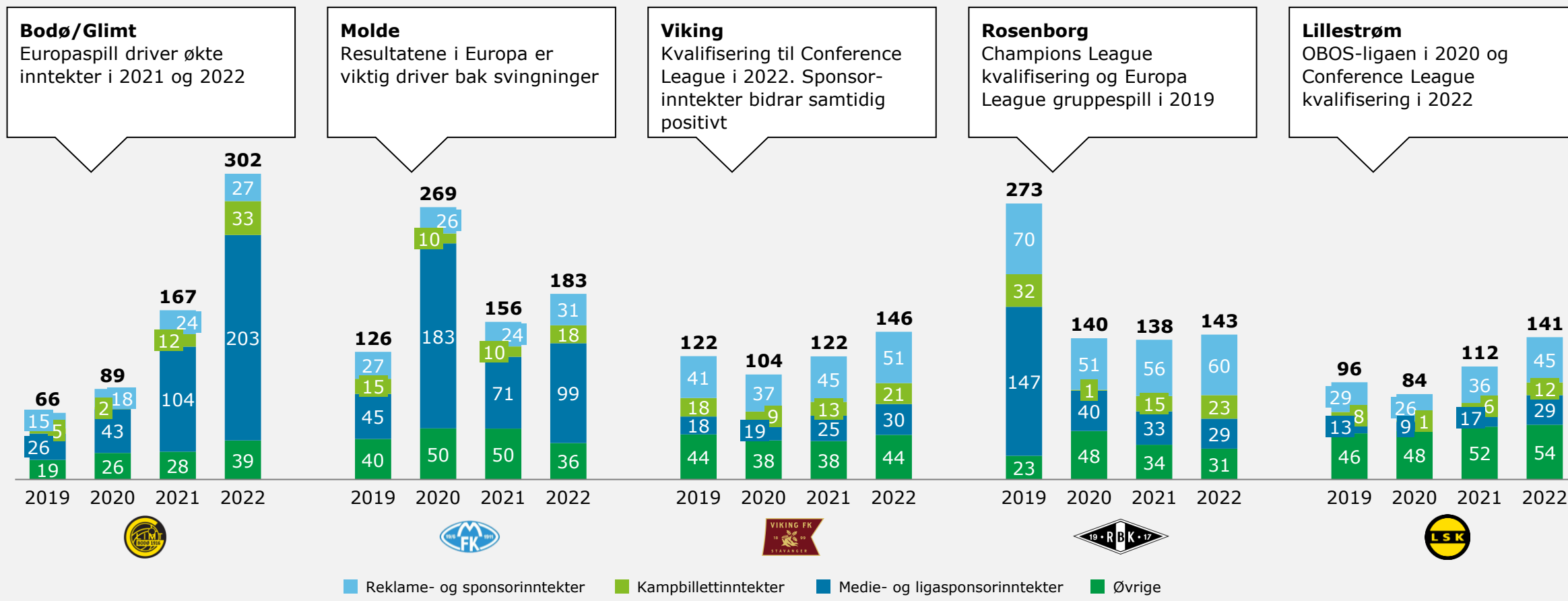
Øvrige driftsinntekter per klubb 2022 (MNOK)



# Driftsinntekter per klubb (1/3)

13 av klubbene i Eliteserien hadde høyere driftsinntekter i 2022 enn de hadde før pandemien i 2019

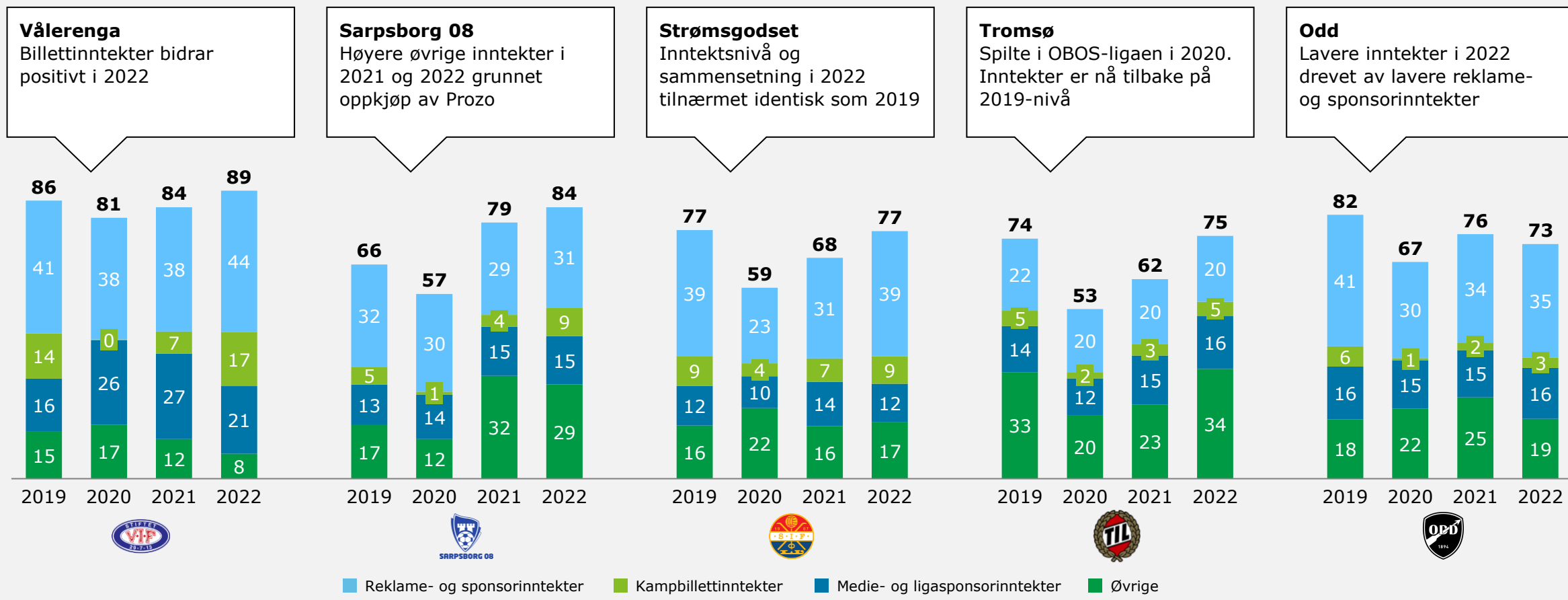
## Driftsinntekter per klubb 2019-2022 (MNOK)



# Driftsinntekter per klubb (2/3)

13 av klubbene i Eliteserien hadde høyere driftsinntekter i 2022 enn de hadde før pandemien i 2019

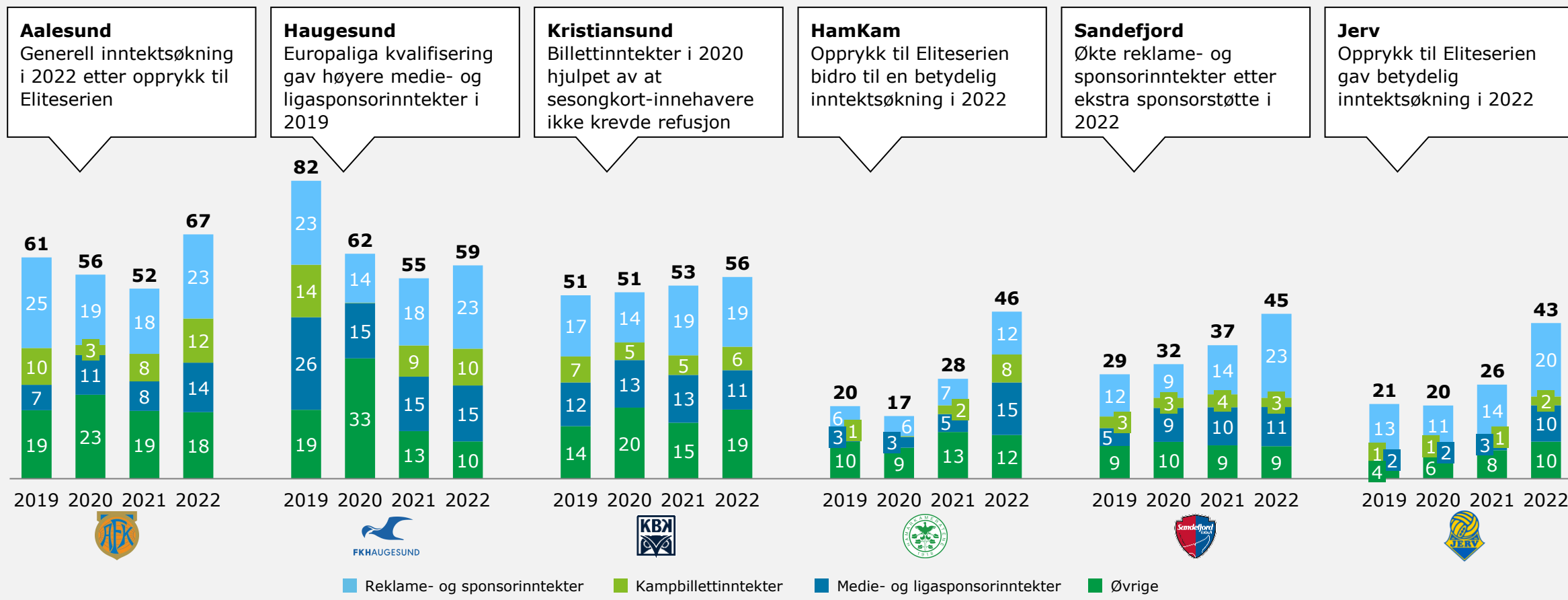
## Driftsinntekter per klubb 2019-2022 (MNOK)



# Driftsinntekter per klubb (3/3)

13 av klubbene i Eliteserien hadde høyere driftsinntekter i 2022 enn de hadde før pandemien i 2019

## Driftsinntekter per klubb 2019-2022 (MNOK)





# Driftskostnader

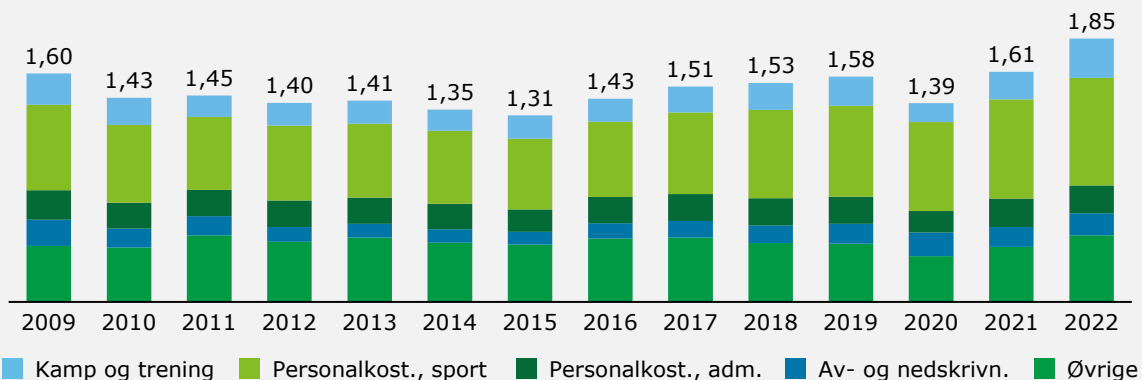
Etter en lang periode med stabil kostnadsutvikling har de siste par årene vært preget av kostnadsøkning på tvers av kategorier, der høyere personalkostnader er utslagsgivende

Etter en liten reduksjon i 2010 har kostnadene i Eliteserien vært svakt økende i snitt mot 2022. Tatt gjennomsnittlig årlig inflasjon på 2,45% i samme periode i betraktning har kostnadene reelt sett falt i perioden. I 2020 var det en større reduksjon basert på kostnadskutt under Covid-19. Etter dette har kostnadene økt igjen, med en tydelig økning i 2022.

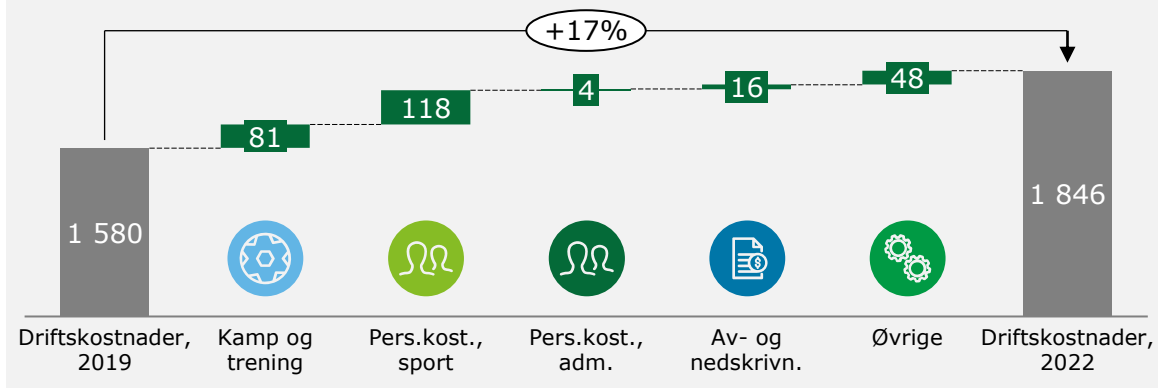
I 2022 utgjorde Eliteseriens totale driftskostnader 1 846 MNOK, noe som er en økning på 17% fra 2019 (1 580 MNOK). Til sammenligning var inflasjon mellom 2019 og 2022 på 10,85%. Av økningen på 266 MNOK utgjorde nesten 45% økte spiller-lønninger, fulgt av 30% relatert til økte kamp og treningskostnader. Merk at ligasammensetningen isolert sett bidro til en nedgang på 57 MNOK på tvers av kostnadskategoriene. Det vil med andre ord si at de eksisterende klubbene i Eliteserien opplevde en kostnadsøkning på om lag 323 MNOK.

Driftskostnader inkluderer kamp- og treningskostnader (herunder anleggskostnader), personalkostnader til sport (spillere og personal), personalkostnader admin., avskrivninger og nedskrivninger, og øvrige kostnader. Merk at tap fra spillersalg ikke betraktes som driftskostnad, men omtales under «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

### Eliteserien samlede driftskostnader, 2009 – 2022 (mrd. NOK)



### Endring i driftskostnader, 2019 – 2022 (MNOK)



# Kamp- og treningskostnader



Kamp- og treningskostnader har hatt en «Covid-dupp», men er nå på et høyere nivå enn noen gang før

Kamp- og treningskostnader falt med 24% fra 2019 til 2020, da Covid-19 inntraff, og medførte restriksjoner på gjennomføring av kamper og annen aktivitet. Etter pandemien har kostnader økt igjen, og i 2022 var kostnader til kamp og trening på et historisk høyt nivå. Klubbene viser til høye reisekostnader i etterkant av Covid-19 som hovedårsak. Også kostnader til fasiliteter/anlegg var i 2022 over 2019-nivå. Her påvirker flere elementer, eksempelvis høyere leiepriser, høyere strømpriser, vedlikeholdstiltak og oppgradering av bane for å tilrettelegge for Europaspill.

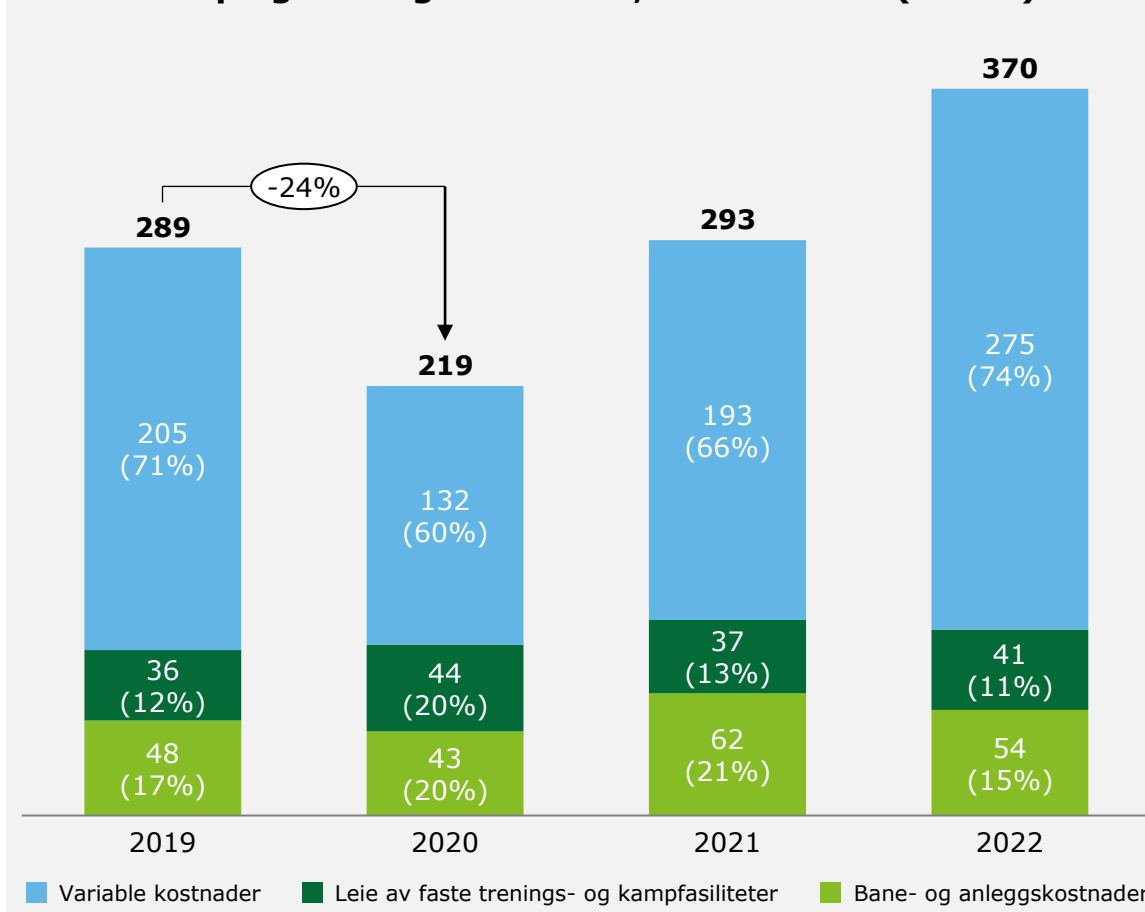
Endring i ligasammensetning mellom 2019 og 2022 bidro til en samlet reduksjon i kamp- og treningskostnader på 13 MNOK. Eksisterende klubber opplevde dermed en oppgang i kamp- og treningskostnader på 93 MNOK. Som med flere andre inntekts- og kostnadslinjer er de største endringene drevet av Europaspill for Bodø/Glimt og bortfall av Europaspill for Rosenborg.

Det er stor variasjon i nivået på kamp- og treningskostnader per klubb. Klubbene med Europaspill de siste årene har betydelig høyere reiseutgifter. Dette gjelder også enkelte klubber som i snitt har lengre reisevei til bortekamper. Det bør også merkes at noen klubber ikke fører kostnader på denne posten, men heller har større posteringer på samleposten øvrige kostnader.

Leie av faste trenings- og kampfasiliteter og bane- og anleggskostnader gir samlet sett et inntrykk av kostnader til bane- og treningsfasiliteter, men det er stor variasjon i hvilke strukturer som ligger til grunn og hvordan lagene velger å føre postene. Det vil blant annet være variasjon basert på om lag eier egne anlegg eller ikke, og på typen anlegg. Eksempelvis er det mer krevende å vedlikeholde gressbaner. Eiendomsskatt vil også spille inn der noen kommuner vil kreve eiendomsskatt fra lag som eier egne anlegg.

Investeringer i forbindelse med kapasitet og oppgradering av trenings- og kampfasiliteter pekes på som en betydelig kostandsdriver fremover.

**Kamp og treningskostnader, 2019 – 2022 (MNOK)**



# Personalkostnader



Klubbenes personalkostnader økte med 6% fra 2021 til 2022. I 2022 var det rundt halvparten av totale driftskostnader

Personalkostnader økte med 6% fra 2021 til 2022, og utgjorde til sammen 948 MNOK. Sammenlignet med nivået før pandemien har økningen vært på 15%.

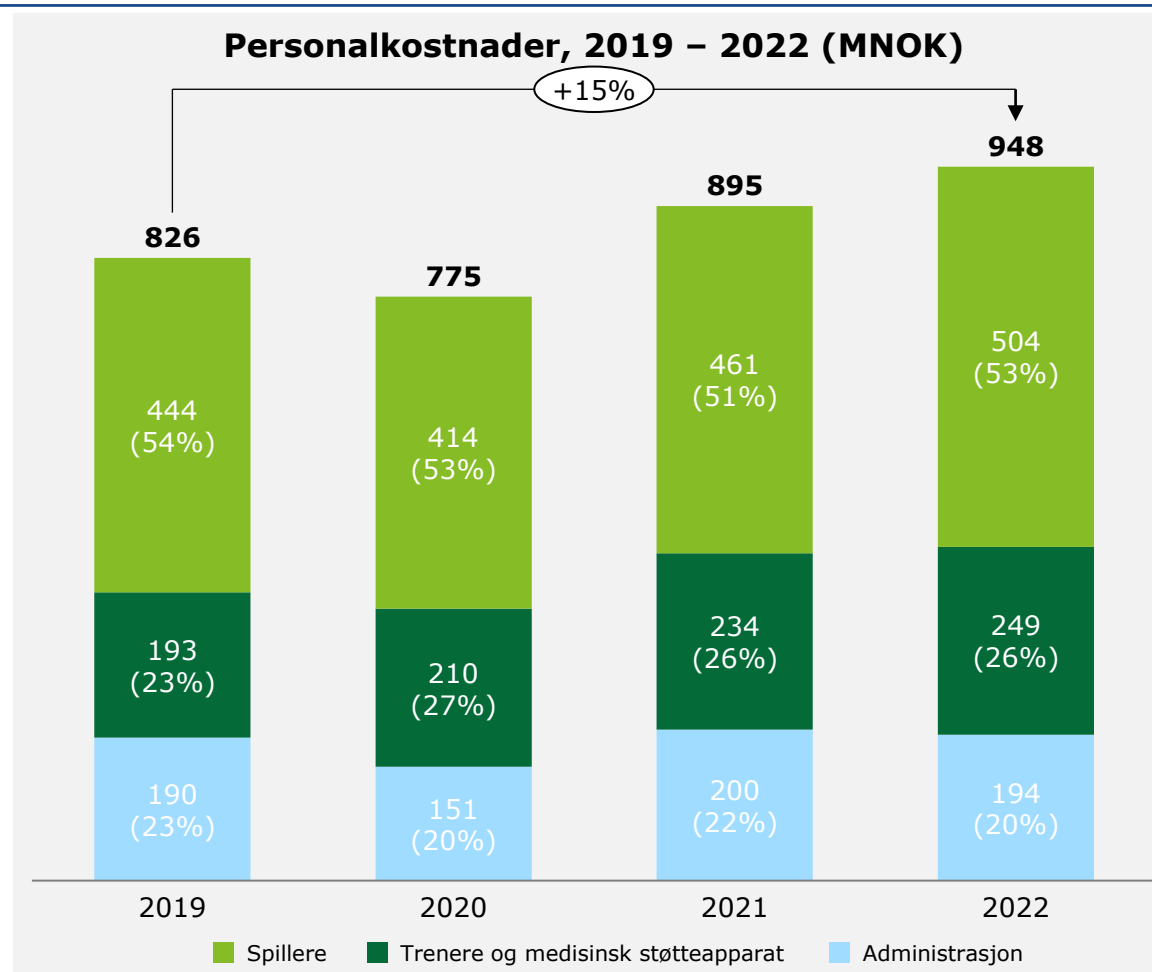
I 2020 var det en nedgang i personalkostnader på 51 MNOK. Den viktigste driveren bak dette var nedgangen for Rosenborg på 54 MNOK, som året før hadde hatt bonusutbetalinger forbundet med deltakelse i Europa League. Også Strømsgodset bidro vesentlig til nedgangen i 2020, med 19 MNOK lavere personalkostnader. Molde trakk i motsatt retning med 27 MNOK økning, blant annet fordi deres deltakelse i Europa League ledet til høyere prestasjonsbaserte lønnskostnader.

Siden 2020 har personalkostnadene i ligaen økt med 173 MNOK. Bodø/Glimt har vært en av driverne for dette, med økte personalkostnader i 2021 og 2022 på hhv. 36 MNOK og 33 MNOK, tilsvarende 40% av netto økningen for ligaen. Økningen her er også i stor grad drevet av Europaspill og prestasjoner, som også skaper økt press og økte muligheter for å investere i spillerstall.

Blant klubbene som var i Eliteserien i 2022 var det kun Strømsgodset og Rosenborg som hadde en nedgang i personalkostnad fra foregående år, på henholdsvis 3 MNOK og 2 MNOK.

Som andel av totale driftskostnader i ligaen utgjorde personalkostnader 51% i 2022. Dette er noe lavere enn i 2020 (56%) og 2021 (55%), men omtrent på nivå med 2019 (52%). Personalkostnader virker dermed å ha stabilisert seg tilbake på pre-Covid nivå.

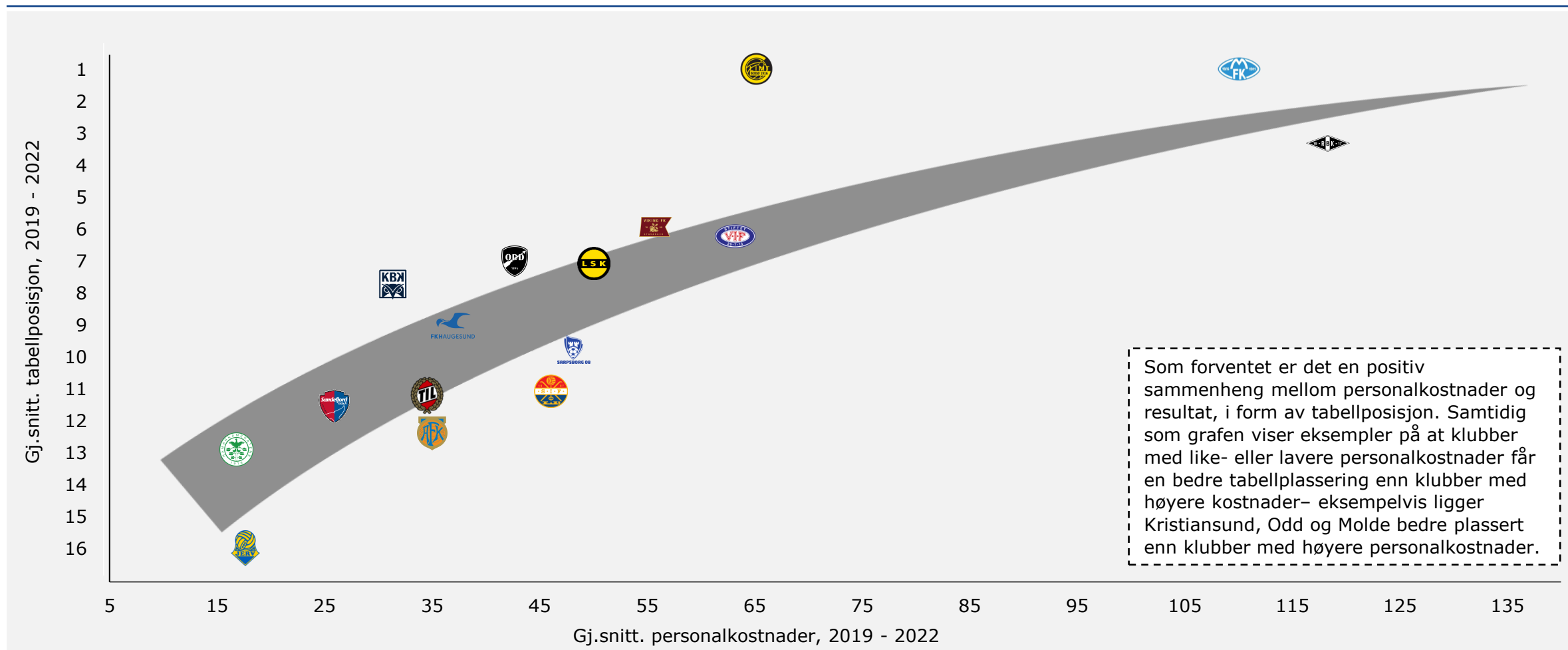
Det kommer frem at personalkostnader til spillere utgjør mer enn halvparten av personalkostnadene gjennom perioden (2019-2022). Andelen til trenere og medisinsk støtteapparat, og administrasjon har holdt seg stabil, men med et inntrykk av at administrasjonskostnader kanskje er på vei mot en lavere andel enn tidligere.



# Personalkostnader (2019-2022)



Tabellposisjon er korrelert med personalkostnader, men det er likevel varierende i prestasjon innad i budsjettnivåer

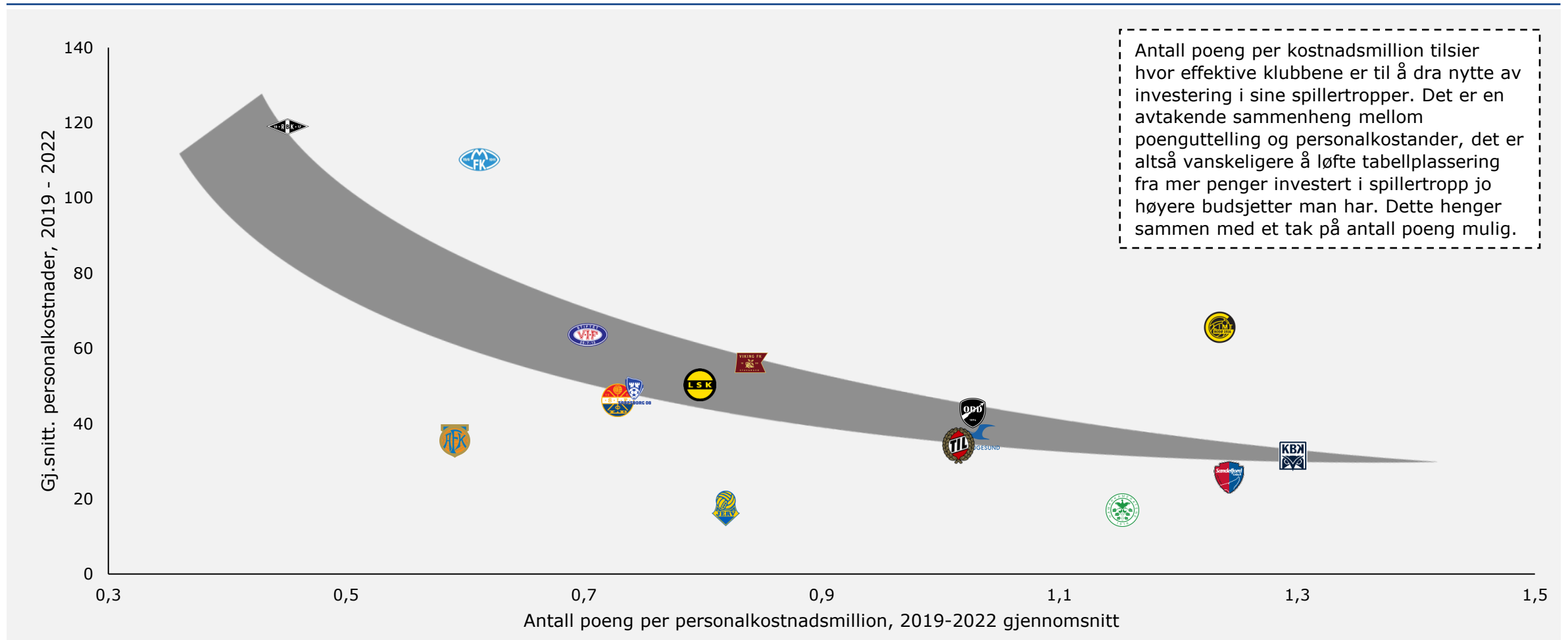


1. Merk at personalkostnader inkluderer lønn til både spillere, trenere og administrasjon  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteseriekubbene (2019-2022)

# Effektivitet per personalkostnadsmillion (2019-2022)



Det er avtakende nytte i poeng per million brukt på personalkostnader. Bodø/Glimt skiller seg ut med høy effektivitet



# Personalkostnader som andel av driftsinntekter



Personalkostnader som andel av driftsinntekter i Eliteserien økte i 2021, men var i 2022 tilbake til normalen

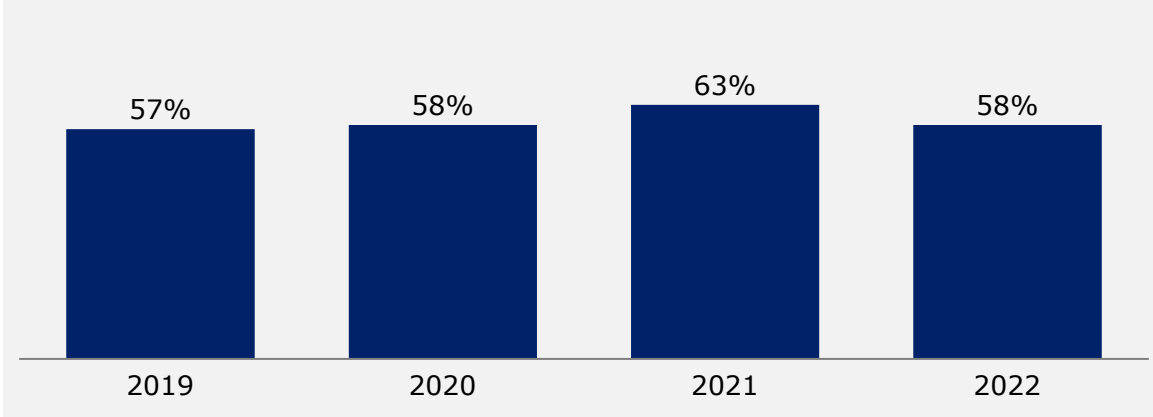
Personalkostnader som andel av driftsinntekter har holdt seg forholdsvis stabilt over tid for Eliteserien samlet sett. Med unntak av avviksåret 2021 har andelen ligget på 57-58% fra 2018 til 2022.

I 2022 hadde Vålerenga høyest personalkostnad som andel av inntekt med 82% etter en økning på 12% som følge av 14,6 MNOK økning i personalkostnad mot 5,2 MNOK økning i inntekt fra foregående år.

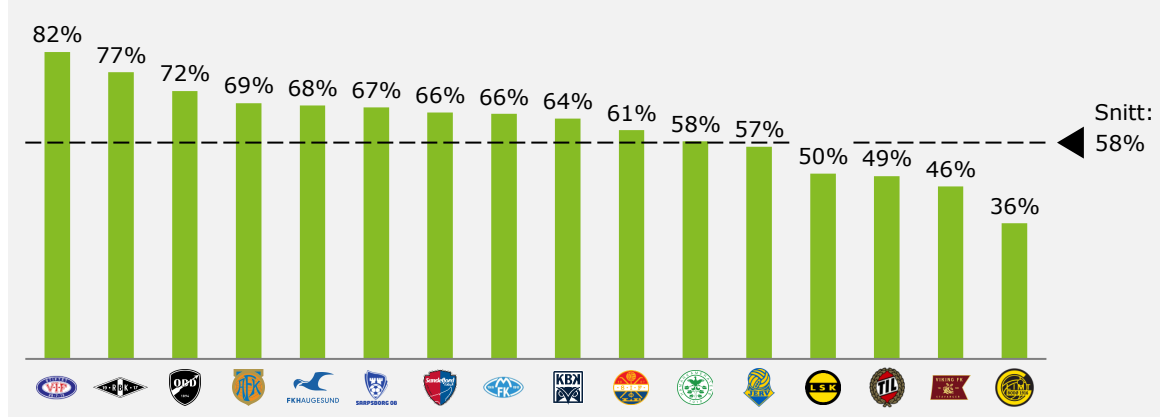
Bodø/Glimt hadde lavest andel personalkostnad mot inntekt, til tross for de tredje høyeste personalkostnadene i Eliteserien, da økning av personalkostnader på 33 MNOK ble kombinert med en inntektsøkning på 135 MNOK.

Det er verdt å bemerke at en del ikke alle klubber inkluderer overgangskostnader, som sign-on fees og agenthonorarer, i personalkostnader. Noen klubber avskriver det som en del av overgangssum og i andre tilfeller håndteres det gjennom samarbeid med tredjepartsselskaper.

**Personalkostnad i % av inntekt Eliteserien 2019-2022 (MNOK)**



**Personalkostnad i % av driftsinntekt per klubb 2022 (MNOK)**



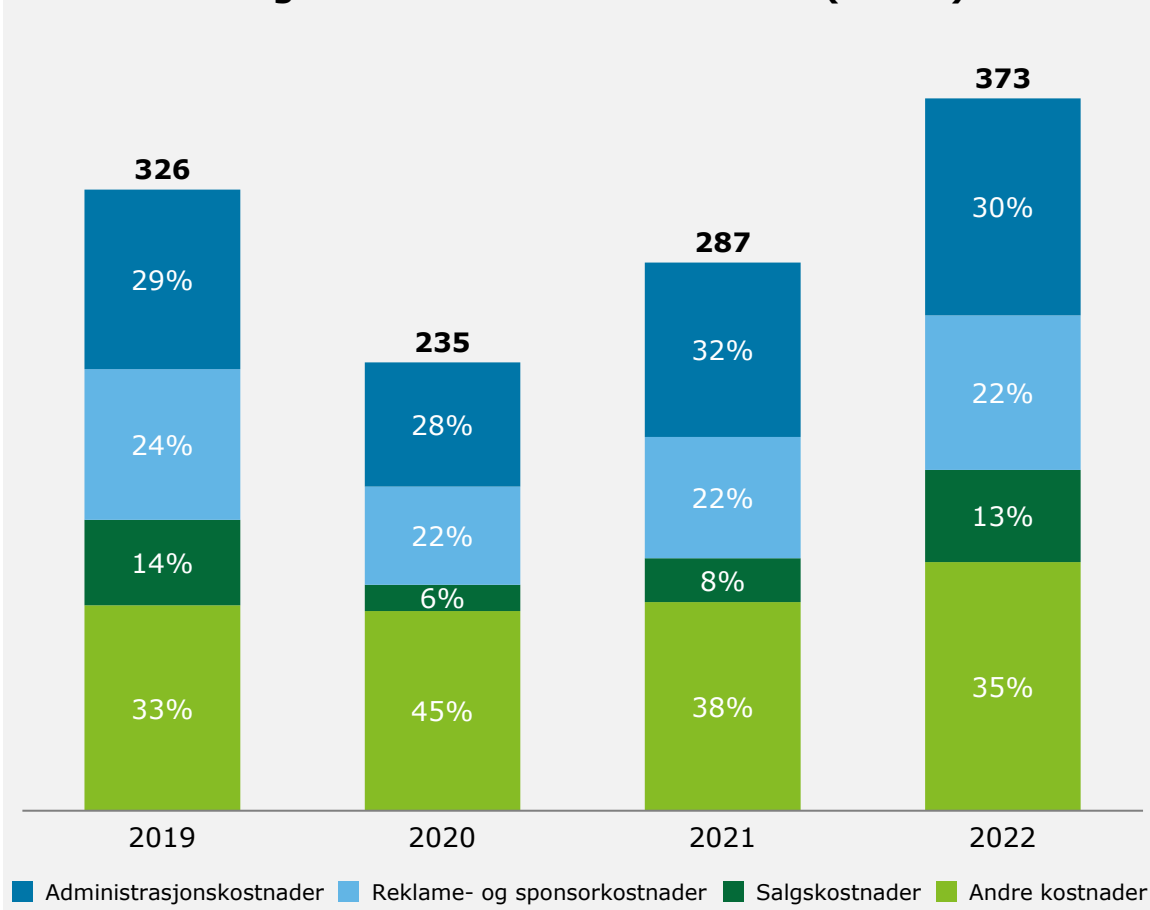


# Øvrige driftskostnader



Øvrige driftskostnader ble også påvirket av Covid-19. I 2022 har alle postene økt fra 2019-nivået

Øvrige driftskostnader 2019-2022 (MNOK)



Øvrige driftskostnader falt samlet sett under pandemien i 2020 og 2021, for å deretter øke igjen i 2022. Med unntak av samleposten «andre kostnader» var øvrige poster gjennom denne duppen.

Endring i ligasammensetning mellom 2019 og 2022 hadde begrenset påvirkning på øvrige kostnader, og utgjorde kun en 2 MNOK reduksjon i perioden. Generelt følger klubbene ulik praksis på hvordan kostnader fordeles på postene under øvrige kostnader. Dette kommer tydelig frem gjennom variasjonen i andelen kostnader ført per post for ulike klubber og at enkelte klubber ikke har ført kostnader på enkelte av postene.

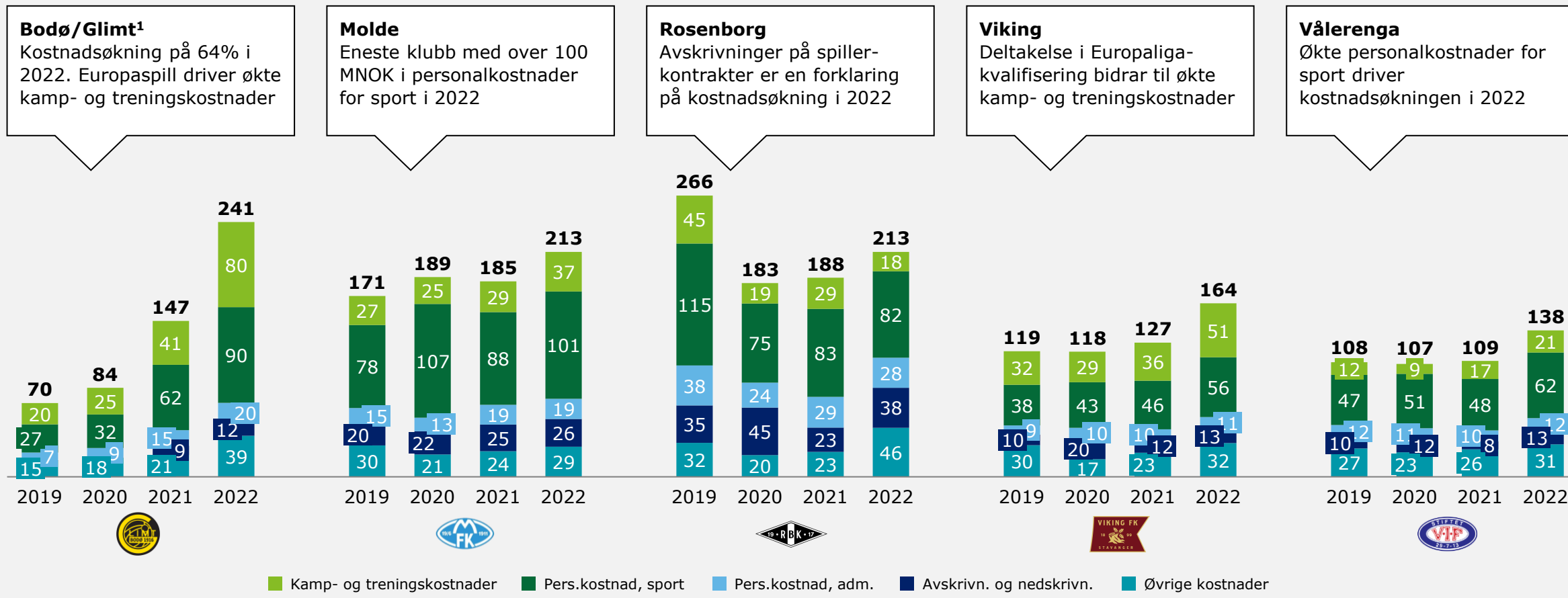
Administrasjonskostnader utgjør en tredjedel av øvrige kostnader i 2022. Bodø/Glimt skiller seg ut med 20 MNOK, noen klubber ligger mellom 10 MNOK og 15 MNOK, mens de fleste ligger mellom 1-7 MNOK. Første reklame- og sponsorkostnader varierer i stor grad på tvers av klubbene, fra Rosenborg med 17 MNOK til flere klubber med ingen førte kostnader. Første salgskostnader er også svært variert, fra Bodø/Glimt med 16 MNOK til flere klubber med ingen førte kostnader. Andre driftskostnader utgjorde i overkant en tredjedel av øvrige inntekter. Dette er en samlepost, som varierer mye per klubb; fra 26 MNOK til 0.

Øvrige driftskostnader består av driftsrelaterte administrasjonskostnader (utover personalkostnader til administrasjon), reklame- og sponsorkostnader, salgskostnader og samleposten andre driftskostnader.

# Driftskostnader per klubb (1/3)

13 av 16 eliteseriekubber økte driftskostnadene fra 2019 til 2022

## Driftskostnader per klubb 2019-2022 (MNOK)



1. Grunnet samarbeid med NordlandsGlimt aktiverer ikke Bodø/Glimt spillerrettigheter, og har derfor heller ikke avskrivninger eller nedskrivninger på spillerkontrakter  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteseriekubbene (2019 - 2022)

# Driftskostnader per klubb (2/3)

13 av 16 eliteseriekubber økte driftskostnadene fra 2019 til 2022

## Driftskostnader per klubb 2019-2022 (MNOK)

### Lillestrøm

Økte kostnader til sportslig satsning etter sesongen i OBOS-ligaen i 2020

### Sarpsborg 08

Oppkjøpet av selskapet Prozo i 2022 medførte til sammen 22,5 MNOK i driftskostnader

### Odd

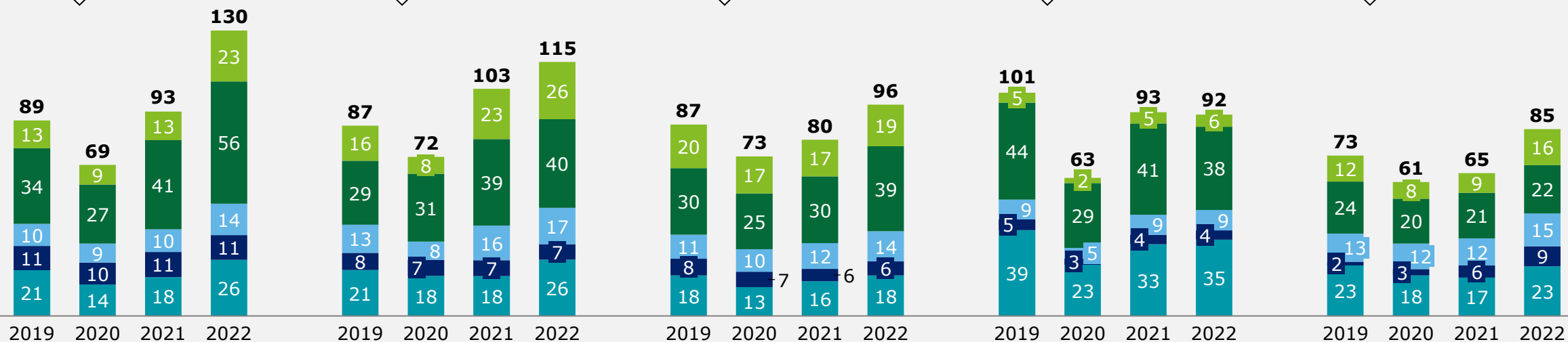
Økning av personalkostnad sport. Resten av kostnadene på likt nivå som i 2019

### Strømsgodset

Personalkostnader til sport var i 2022 -14% lavere enn i 2019

### Tromsø

Personalkostnader til sport utgjør en lavere andel enn for øvrige klubber

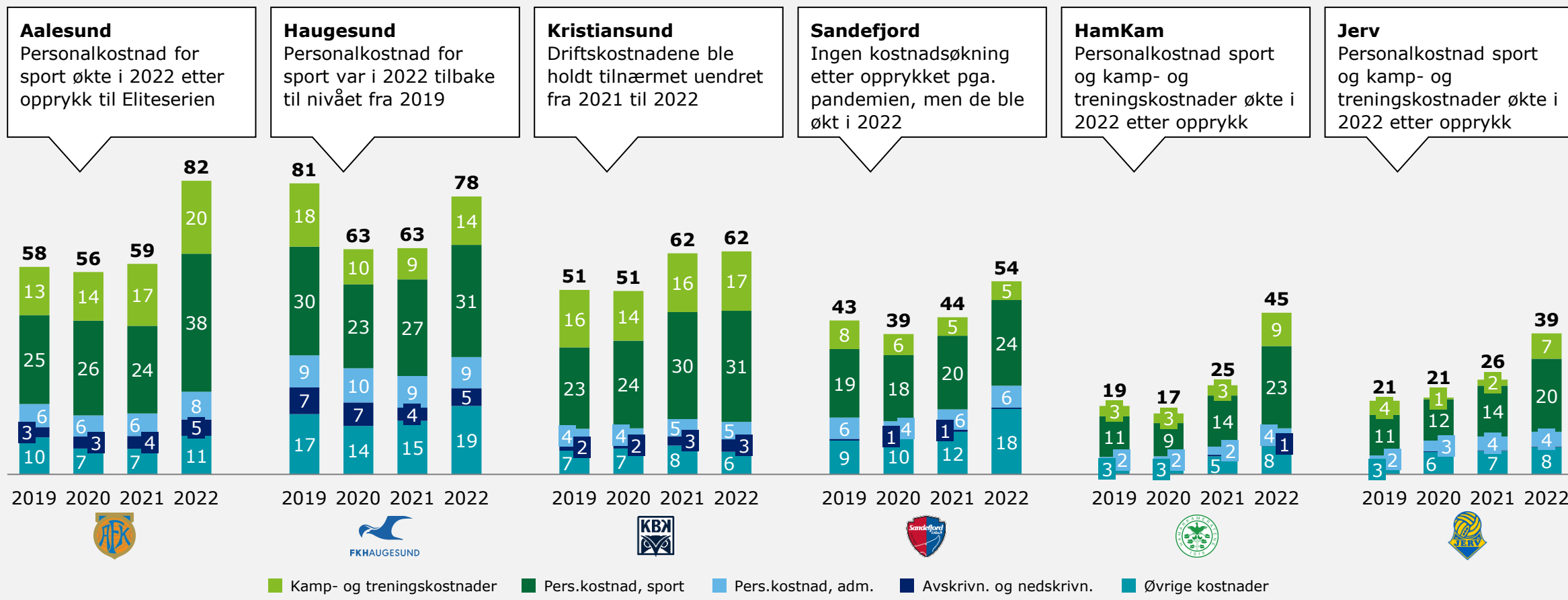


■ Kamp- og treningskostnader
 ■ Pers.kostnad, sport
 ■ Pers.kostnad, adm.
 ■ Avskrivn. og nedskrivn.
 ■ Øvrige kostnader

# Driftskostnader per klubb (3/3)

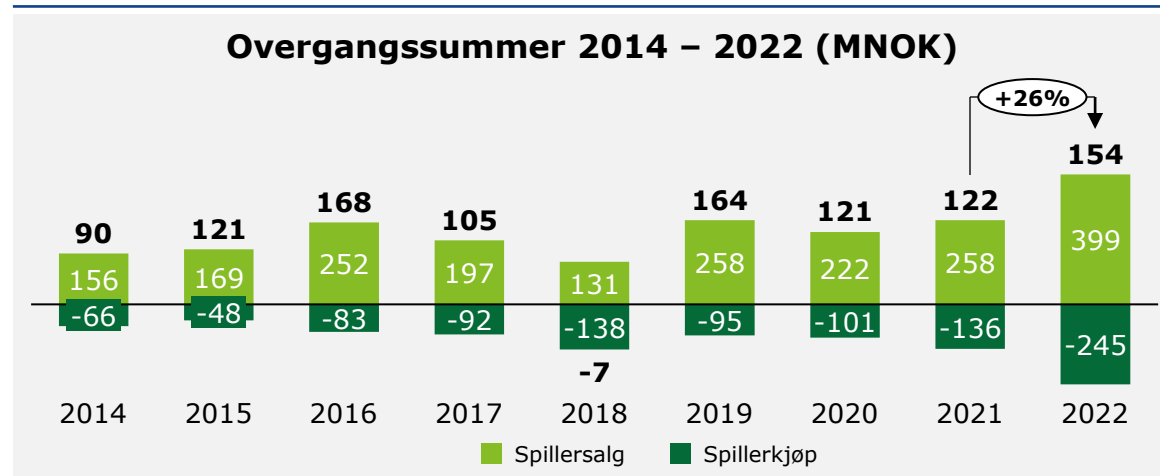
13 av 16 eliteseriekubber økte driftskostnadene fra 2019 til 2022

## Driftskostnader per klubb 2019-2022 (MNOK)



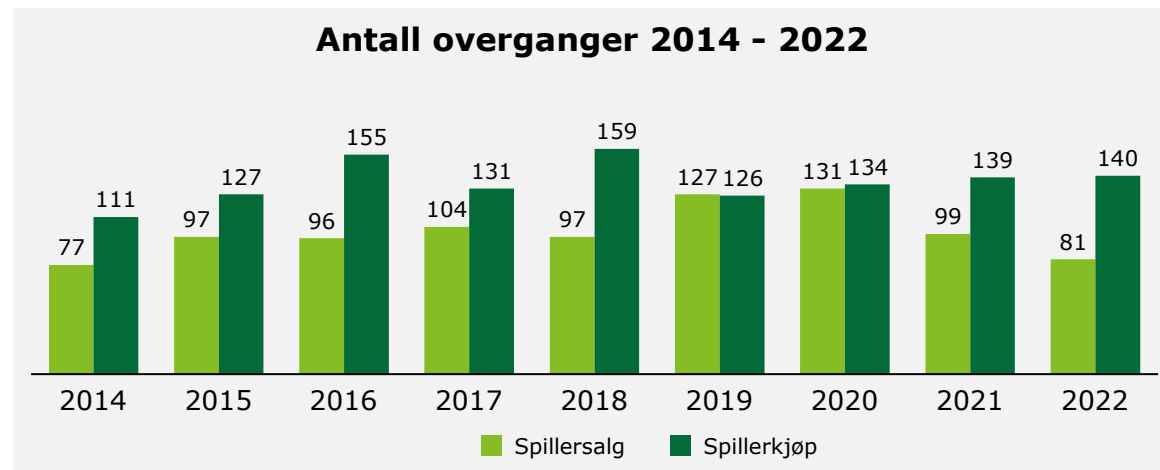
# Overgangssummer

2022 var et rekordår for spillersalg fra Eliteserien, hvor overgangssum for spillersalg var rett i underkant av 400 MNOK



Siden 2014 har Norge hatt netto positive samlede overgangssummer, med unntak av 2018. Året 2022 skiller seg ut med over 150 MNOK netto positiv overgangssum, 26% høyere enn fjoråret. Økningen er i stor grad drevet av store spillersalg samt realisering av klausuler ved videresalg, på til sammen rett i underkant av 400 MNOK. Eksempelvis er 2022 påvirket av videresalg av profiler som Erling Braut Haaland, Fredrik Aursnes og Leo Østigård samt salg av spillere som Erik Botheim, Patrick Berg og Emil Konradsen Ceide. Antall spillere solgt fra Eliteserien i 2022 var på det laveste nivået siden 2014, som gir en høy snittpris per salg på 4,9 MNOK. Dette til sammenligning med snittpris på 1-3 MNOK i tidligere år i perioden.

Det har også blitt brukt mer penger på spillerkjøp det siste året enn tidligere. I 2022 brukte klubbene over 100 MNOK mer enn i 2021, på omtrent like mange spillerkjøp. Det betyr at snittprisen på nye kjøp også øker, med en snittpris på 1,75 MNOK der det tidligere har ligget under 1 MNOK. Eksempler på kjøp av spillere i 2022 var Albert Grønbæk, Casper Tengstedt, Kristian Eriksen, samt tilbakekjøp av Patrick Berg.



Overgangssum er proveny ved kjøp/salg av spillere, inkludert overgangsbetrag, overføringer til agenter, kompensasjon til tidligere klubber ved videresalg, utleie av spillere<sup>1</sup> og øvrige direkte kostnader. Sign-on bonus, som er spesielt vanlig ved kjøp av Bosman-spillere, inkluderes ikke i overgangssum, men føres i all hovedsak som personalkostnad. Overgangssum skiller seg fra regnskapsmessig gevinst/tap fra spillerlogistikk. Se «om rapporten» for ytterligere forklaring.

1. Merk at antall (ut)lånte spillere og tilhørende beløp kun er inkludert i tallene t.o.m. 2018  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2014 - 2022)

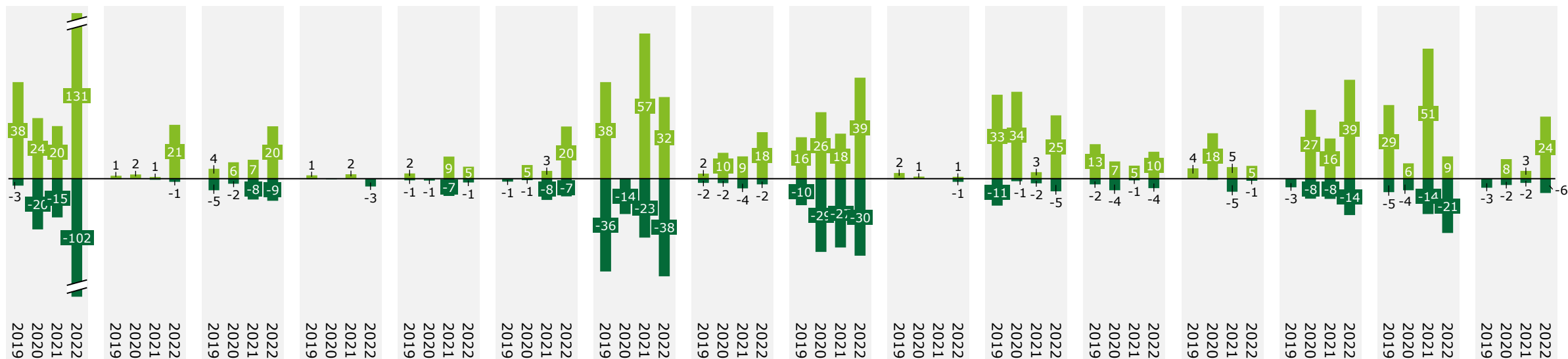
# Netto overgangssummer

Spesielt Bodø/Glimt, men også Molde og Rosenborg, skiller seg ut med høye netto overgangssummer for spillere inn og ut

Bodø/Glimt skiller seg ut med store netto overgangssummer for spillere inn- og ut. I 2022 mottok Bodø/Glimt 131 MNOK i netto overgangssummer for spillersalg, mens netto overgangssummer på spillere inn var 102 MNOK, et overskytende beløp på 29 MNOK. Rosenborg genererte nest mest netto overgangssummer ved spillersalg, på 39 MNOK, og til sammen 30 MNOK i netto overgangssummer for spillere inn. Molde genererte noe mindre for spillere ut, 32 MNOK, og 38 MNOK for spillere inn. Merk at tallene ikke inkluderer januar-vinduet i 2023. Til sammen genererte disse tre klubbene halvparten av summene for spillere ut, mens de utgjorde nærmere 70% av spillere inn.

Andre klubber som Aalesund, Viking, Sarpsborg 08, Haugesund og Lillestrøm genererte overgangssummer for spillere ut på over 20 MNOK hver. Med overgangssummer for spillere inn, skiller Vålerenga og Viking skiller seg ut med henholdsvis 21 MNOK og 14 MNOK for spillere inn i 2022.

Overgangssum spillere ut  
Overgangssum spillere inn



## Netto spillerinngang (antall)<sup>1</sup>



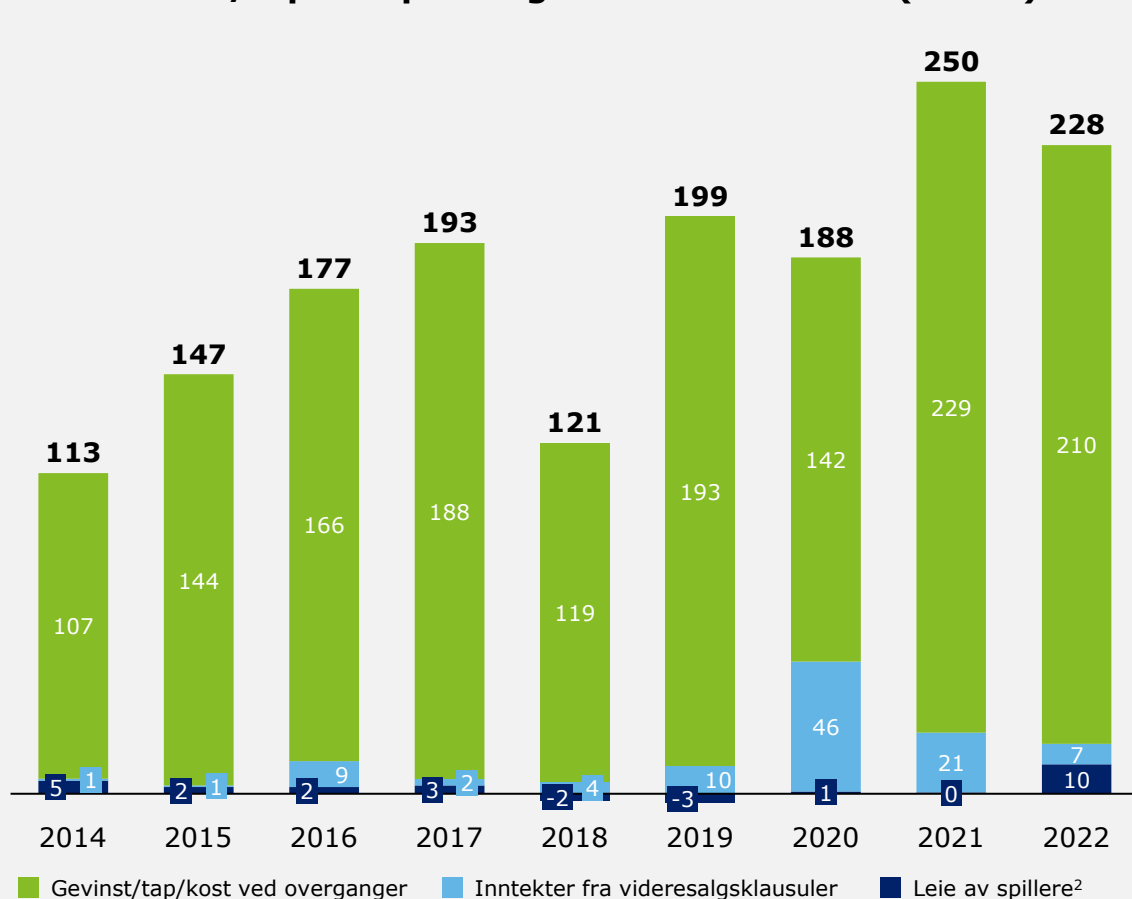
1. Merk at antall (ut)lånte spillere og tilhørende beløp ikke er inkludert f.o.m. 2018 2. Netto spillerinngang (antall) er beregnet som tilgang spillere minus avgang spillere for året. Lysegrønn representerer overkant av antall kjøp.  
Kilder: Regnskapspakke Klubbisens for Eliteseriekubbene (2019 – 2022)



# Gevinst/tap fra spillerlogistikk

Det har vært en positiv utvikling i netto gevinst fra spillerlogistikk, hovedsakelig drevet av netto gevinst fra salg av spillere

**Gevinst/tap fra spillerlogistikk 2014 – 2022 (MNOK)<sup>1</sup>**



Gevinst/tap fra spillerlogistikk i Eliteserien 2022 var 228 MNOK, 12 MNOK lavere enn i 2021. De siste to årene har vært på betydelig høyere nivå enn tidligere. Merk at det vil være avvik fra faktisk gevinst/tap fra spillerlogistikk i Eliteserien, på bakgrunn av at flere lag, blant annet Bodø/Glimt, samarbeider med tredjepartsselskaper som har økonomiske interesser i overgangssaker. Økningen i overgangssummer de siste årene indikerer at beløpene for gevinst/tap fra spillerlogistikk i Eliteserien er undervurdert, spesielt i 2022.

Den klart største andelen i gevinst/tap fra spillerlogistikk kommer fra gevinst/tap ved kjøp/salg av spillerrettigheter. Likevel hadde inntekter fra realisering av klausuler fra tidligere spillersalg en tydelig effekt i 2020 og 2021, som blant annet stammer fra videresalg av Erling Braut Haaland, Fredrik Aursnes, Leo Østigard, Sander Berge og Chidera Ejuke.

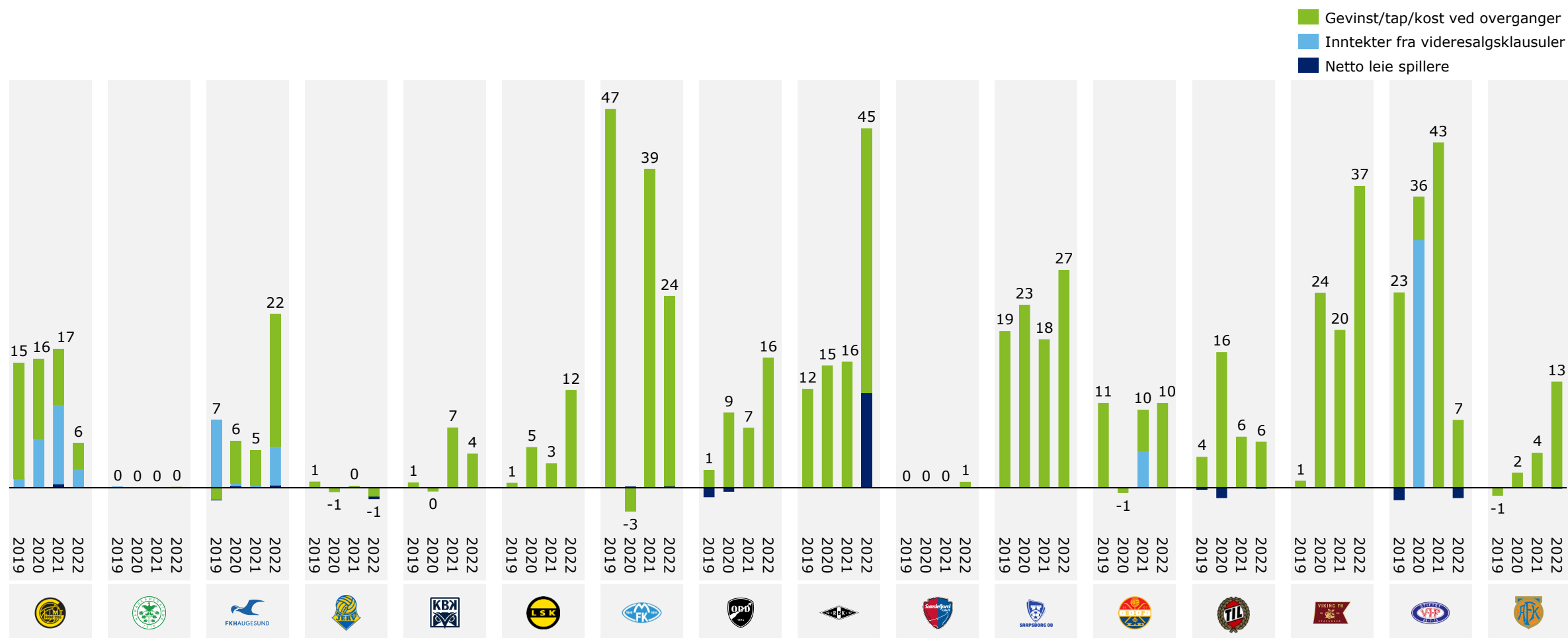
Leie av spillere utgjør en svært liten del av Gevinst/tap fra spillerlogistikk, da ut/innleie i Eliteserien i stor grad gjøres uten overgangssummer.

Gevinst/tap fra spillerlogistikk er regnskapsmessige effekter fra spillerlogistikk, inkl. gevinst/tap/kost ved kjøp/salg, inntekter ved videresalg, leie/utleie, agenthonorarer, og andre direkte kostnader. Overgangssummer avskrives stort sett over spillerens kontraksperiode, som betyr at regnskapsmessige kostnader spres som avskrivninger over kontraksperioden. Dersom spillere selges før kontraksperioden er utgått vil klubben få en regnskapsmessig gevinst dersom salgssum overgår gjenværende avskrivninger. Det finnes også tilfelles der hele overgangssummer kostnadsføres i gjeldende år. Gevinst/tap omfatter også solidaritetsmidler, som tilsvarer inntil 5% kompensasjon til klubbene som har bidratt til spillerens trening og utdanning mellom 12 og 23 år, samt inntekter fra realisering av videresalgsklausuler.

1. Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskaper som har økonomisk interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap og kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk  
2. Leie av spillere inngår i driftskostnader t.o.m. 2018, og som gevinst/tap fra spillerlogistikk deretter. Inkluderes her for alle år for å illustrere historisk utvikling. Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserieklubbene (2014 – 2022)

# Gevinst/tap fra spillerlogistikk

Gevinst/tap fra spillerlogistikk<sup>1</sup> varierer mellom år, og klubber. Alle klubbene hadde netto gevinst i 2022

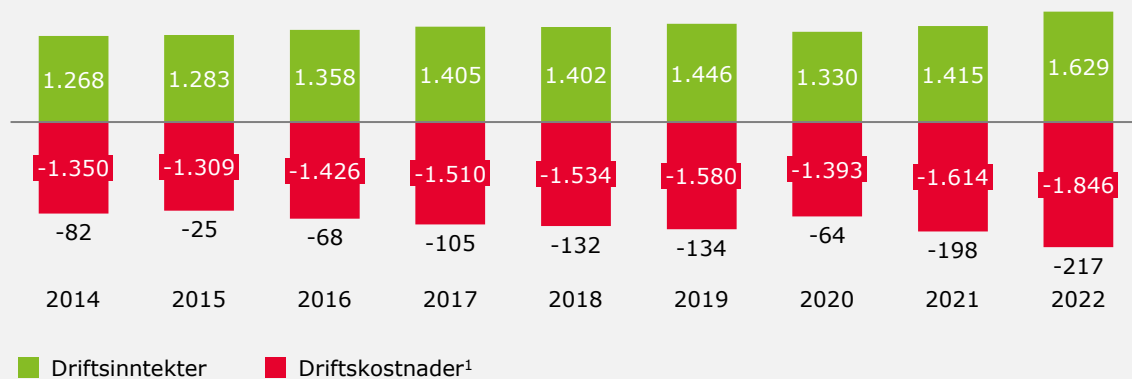


1. Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap og kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteseriekubbene (2019 – 2022)

# Driftsresultat før spillerlogistikk

Drift av Eliteserien, der effekter av spillerlogistikk ekskluderes, er ikke lønnsomt isolert sett

## Driftsresultat før spillerlogistikk 2014-2022 (MNOK)

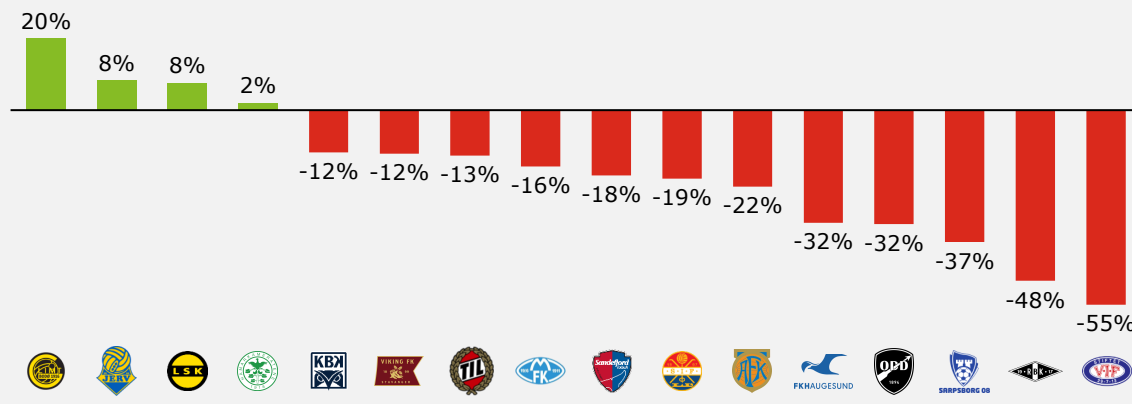


Driftsresultat før spillerlogistikk har for Eliteserien samlet vært negativt hvert år siden 2014. Siden 2017 har underskuddet vært mer enn 100 MNOK, med unntak av 2020 som var påvirket av Covid-19. I 2015 var det minste underskudd, på -25 MNOK, mens 2022 var det største samlede negative driftsresultatet for Eliteserien, på -217 MNOK.

Driftsresultat før spillerlogistikk per klubb viser at 12 av 16 klubber drifter i underskudd før spillersalg. Rosenborg, Vålerenga og Sarpsborg har lavest driftsresultat før spillerlogistikk i absolutte tall, på henholdsvis -69 MNOK, -49 MNOK og -31 MNOK. De samme klubbene kommer svakest ut i driftsmargin, men det er mindre avstand til de andre klubbene.

Utviklingen og nivået på driftsresultat før spillerlogistikk viser viktigheten spillerlogistikk har for driften av Eliteserierklubber. Uten gevinst fra spillerlogistikk ville norsk fotball vært utfordrende å drifte.

## Driftsmargin per klubb 2022



Driftsresultat før spillerlogistikk tilsvarer driftsinntekter fratrukket driftskostnader, uten effekter fra spillerlogistikk og driftsmidler/andre immaterielle eiendeler. Det gir et inntrykk av den operative driften.

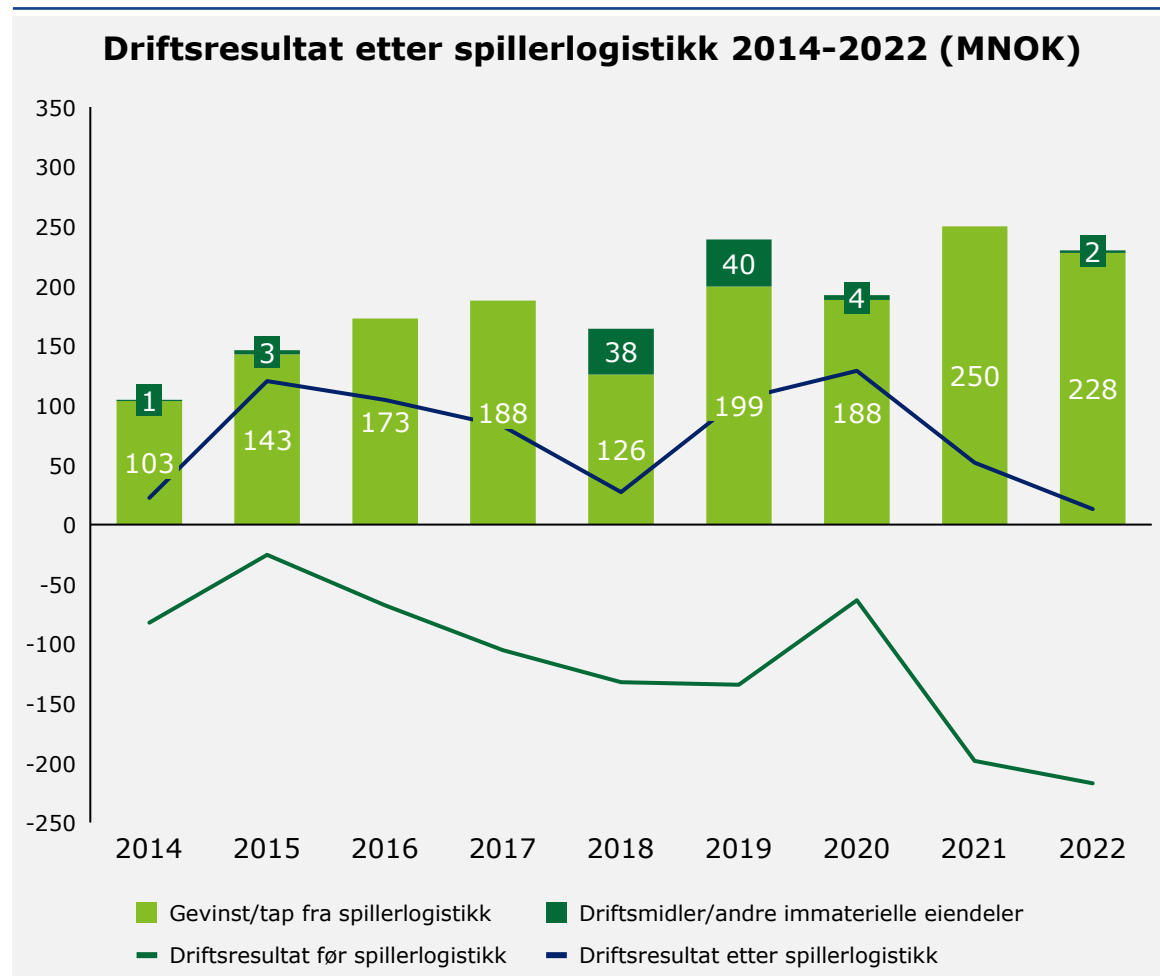
Finansinntekter/kostnader er ikke inkludert i driftsresultat, derav er ikke elementer som effekter av valutaeksponering eller rentekostnader i forbindelse med lånefinansiering av anlegg synlig i disse tallene.

Driftsmargin er lik driftsresultat før spillerlogistikk over driftsinntekter.

1. Gevinst/tap ved (ut)leie av spillere var del av driftskostnader t.o.m. 2018, men ble heretter flyttet til gevinst/tap ved salg av spillerrettigheter. Driftskostnader før 2019 justeres derfor for slik gevinst/tap  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2014 – 2022)

# Driftsresultat etter spillerlogistikk

Driftsresultat etter spillerlogistikk<sup>1</sup> er lavere enn tidligere, selv om gevinst fra spillerlogistikk har vært historisk høyt



Driftsresultat før spillerlogistikk i Eliteserien har historisk vært negativt. Driftsresultat etter spillerlogistikk derimot har vært positivt siden 2014, med men med bunnivå i 2022 på 13 MNOK, til sammenligning med høyest nivå i 2020 på 128 MNOK.

Basert på avvikende føring av gevinst/tap fra spillerlogistikk i Bodø/Glimt2, samt flere andre klubber, er det reelle tallet for driftsresultat etter spillerlogistikk forventet å være høyere.

Gitt det historisk høye nivået på gevinst/tap fra spillerlogistikk i 2021 og 2022, er driftsresultat etter spillerlogistikk merkelig lavt, spesielt i 2022. Dette trekkes ned av store underskudd i driftsresultat før spillerlogistikk.

Året 2020, da Covid-19 hadde størst konsekvenser i samfunnet, skiller seg ut med lavere gevinst/tap fra spillerlogistikk, men også betydelig mindre negativt driftsresultat før spillerlogistikk. Til sammen gir det høyeste driftsresultat etter spillerlogistikk siden 2014.

Gevinst/tap fra driftsmidler og andre immaterielle eiendeler gir sjeldne utslag i driftsresultatet. Brann gevinstførte salg av deler av stadion, med 38 MNOK i 2018 og 27 MNOK i 2019. Mjøndalen står for majoriteten av øvrig posteringer.

Driftsresultat etter spillerlogistikk er sum av driftsresultat før spillerlogistikk, gevinst/tap fra spillerlogistikk og gevinst/tap ved salg av driftsmidler og andre immaterielle eiendeler. Det tilsier om Eliteserien totalt sett går i under- eller overskudd.

1. Driftsresultat etter spillerlogistikk inkluderer også effekter fra kjøp/salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler. Dette fremkommer som regel i sammenheng med salg av (deler av) stadion.

2. Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap og kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2014 – 2022)

# Driftsresultat etter spillerlogistikk

Bodø/Glimt skiller seg positivt ut, men det er oppsiktsvekkende at 10/16 klubber går med underskudd etter spillerlogistikk

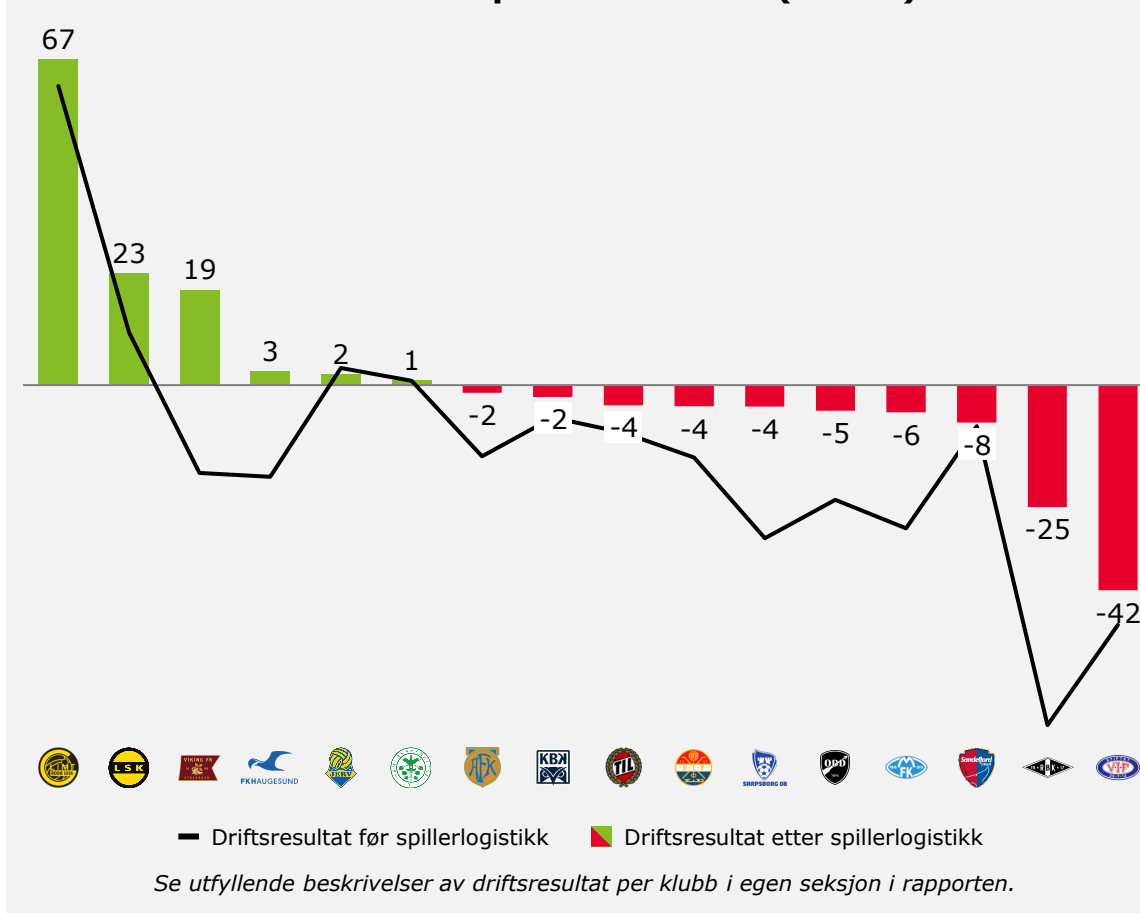
Kun seks av seksten Eliteseriekлубber gikk med driftsoverskudd i 2022. Kun fire klubber hadde positivt driftsresultat før spillerlogistikk. Alle klubbene forbedret resultatet etter effekter av spillerlogistikk, med unntak Jerv.

Bodø/Glimt har høyest driftsresultat. Samarbeidet mellom Bodø/Glimt og NordlandsGlimt gjør at dette tallet ikke inkluderer fulle effekter av gevinst/tap i forbindelse med spilleroverganger, men heller ikke avskrivninger i forbindelse med overganger. Utover driftsresultat har Bodø/Glimt 5,3 MNOK i finansinntekter, hovedsakelig drevet av valutaeksponering. De har finanskostnader på i ~0,5 MNOK.

Lillestrøm og Viking går også med betydelig overskudd. For Lillestrøm trekkes inntekter opp av leieinntekter fra eiendom, mens de tilhørende finansieringskostnadene på ~14,5 MNOK i 2022 ikke omfattes av driftsresultatet som vises her. For Viking ble både inntekter og kostnader trukket opp på grunn av Europakvalifisering i 2022, samtidig som leieinntekter og økte sponsorinntekter bidro positivt. Viking hadde 4,1 MNOK i finanskostnader i 2022 som ikke inngår i driftsresultatet som vises her.

De virkelig store underskuddene i 2022 tilfalt klubber med høye budsjetter – Rosenborg og Vålerenga. Rosenborg hadde i 2022 et betydelig høyere kostnadsnivå, blant annet grunnet avskrivninger på overgangssummer, og samtidig svak vekst på inntektssiden, blant annet preget av fravær av Europaspill. Rosenborg har 8,7 MNOK i finanskostnader, og kun i underkant av 1 MNOK i finansinntekter. Samme utvikling i driftsinntekter og driftskostnader gjelder Vålerenga, som i tillegg brukte mye midler på å hente nye spillere i 2022. Flere klubber kunne hatt større underskudd om de ikke hadde mottatt gaver eller andre bidrag til driftsinntekter i løpet av året.

Driftsresultat per klubb 2022 (MNOK)<sup>1</sup>



1. Driftsresultat etter spillerlogistikk inkluderer også effekter fra kjøp/salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler

2. Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i klubbens overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap og kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteseriekлубbene (2021-2022)

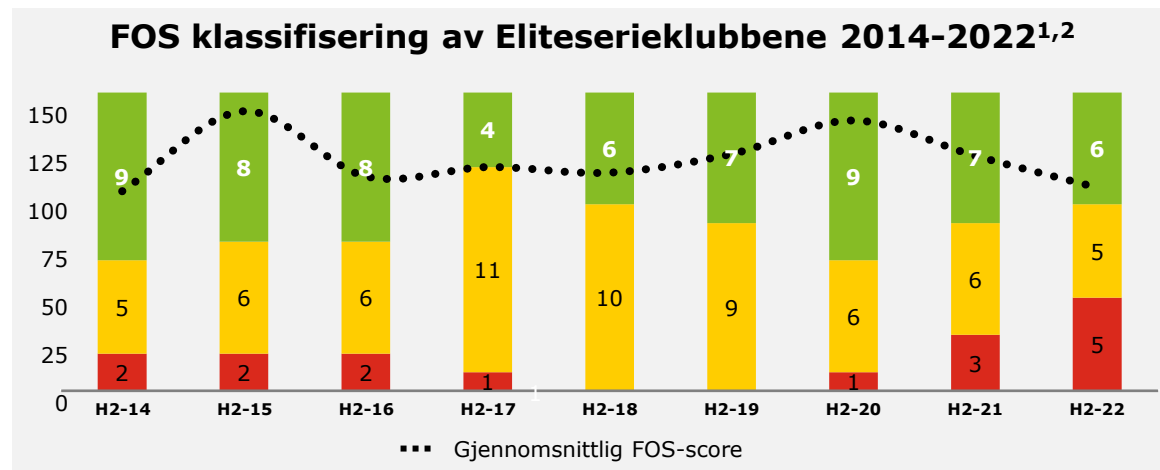
# Historisk utvikling i finansielt oppfølgingsystem (FOS)

I utgangen av 2022 var 5 Eliteseriekubber i rød sone, det høyeste antallet siden 2010

Flere norske klubber har kommentert at pandemien utsatte forestående økonomiske utfordringer de hadde ved inngangen til 2020. God støtteordning og bevarte medieinntekter gjennom pandemien, samtidig som at klubbene ble tvunget til å skjerpe kostnadssiden, ledet til mindre dårlige resultater i perioden. Enkelte klubber viser også til langvarig effektivisering av drift som positiv ettervirkning av pandemien. Eksempelvis fulgte Jerv 9 år på rad i rød sone med gul sone i H1-22 og grønn sone i H2-22.

Likevel ser vi i kjølevannet av pandemien en gradvis økning av Eliteseriekubber i rød sone. Det siste året har Odd, Strømsgodset, Tromsø og Sandefjord falt ned i rød sone og må følgelig utvikle handlingsplaner for å minimum etablere seg i gul sone i løpet av en 3-årsperiode. De aktuelle klubbene har allerede tatt flere grep, som å redusere budsjett til spillerkjøp og minke størrelsen på spillerstallen. Med dette motvirker de høye personalkostnader, samt gjør veien til A-laget kortere for lovende akademispillere. Videre reduserer klubbene økonomisk risiko gjennom mer konservative budsjestimer for spillersalg, en kjent volatil post i regnskapet.

De største fallene i FOS-score tilhører Sandefjord, Odd og Vålerenga med nedgang på henholdsvis 85, 78 og 77 poeng. For Sandefjord kommer 51.3 poeng av nedgangen fra en lavere egenkapitalandel nå enn foregående år, og klubben befinner seg følgelig i rød sone ved utgangen av et kalenderår for første gang siden 2009. Jerv og Haugesund har på den annen side oppnådd størst forbedring siste året med økning på 248 og 186 poeng. Jerv har bedret sin posisjon innenfor samtlige kriterier, men 104.5 poeng av oppgangen kommer fra en bedring i egenkapitalandel.



FOS-score er en indikator på økonomisk tilstand med skala fra -114,5 til 240 poeng. Beregning av FOS-score, og den tilhørende plasseringen i grønn (>135 poeng), gul (>65 poeng) eller rød sone er basert på følgende elementer og vektning:

Totalkapitalrentabilitet (4%), resultat før skatt (11%), bærekraftig resultat (11%), personalkostnader (4%), arbeidskapital i % av omsetning (10%), likviditetsgrad 1 (30%) og egenkapitalandel (30%).

## H2-2022

	240
	213
	166
	165
	156
	141
	123
	121
	110
	105
	88
	46
	38
	24
	21
	(18)

1. Noe avvik fra de halvårlige klubbisensrapportene da vi ser på klubber i Eliteserien foregående halvår fremfor kommende halvår. I.e. H2-2022 inkluderer her Jerv (166) og Kristiansund (24) istedenfor Brann (41) og Stabæk (226).  
 2. Merk at beregningen av FOS-score ble endret i H1-21. Bruker FOS score v2.1 t.o.m. H2-20, og FOS score v3.0 deretter.  
 Kilder: Mediepresentasjon klubbisens, NFF



# Klubbene

---

1 Hovedfunn

2 Finansielle dypdykk

Driftsinntekter

Driftskostnader

Spillerlogistikk

Driftsresultat

Finansiell oppfølging

▶ 3 Klubbene

4 Vedlegg

---



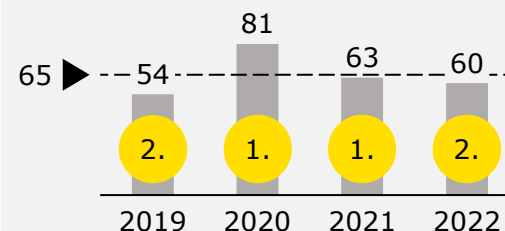


# FK BODØ/GLIMT

## - Skjebnekamper i Europa

Med kun playoffspill og ekstraomganger unna Champions League var 2022 et av Bodø/Glimt sine beste sesonger noensinne. Klubben kom helt til finalen i cupen og avsluttet sesongen med andreplass i serien. Det er likevel i Europa Bodø/Glimt spilte sine mest minneverdige kamper, og Aspmyra gjestet internasjonale topplag som blant annet PSV, Arsenal og Roma. Særlig storspill mot den italienske giganten trekker paralleller til norsk fotball sin storhetstid på 90-tallet, og 6-1 seieren på Aspmyra vil gå ned i historiebøkene som en av de største europeiske prestasjonene av en norsk fotballklubb.

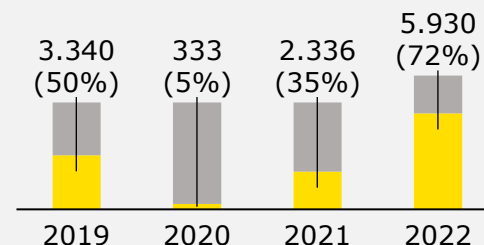
### Ligapoeng og -plassering



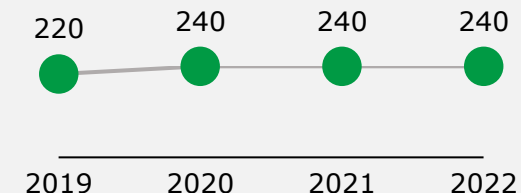
### Eliteserien 2022

<b>Topp scorer<sup>1</sup></b>	Amahl Pellegrino (25)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Amahl Pellegrino (10)
<b>Flest kamper</b>	Alfons Sampsted (30)
<b>Kaptein</b>	Ulrik Saltnes

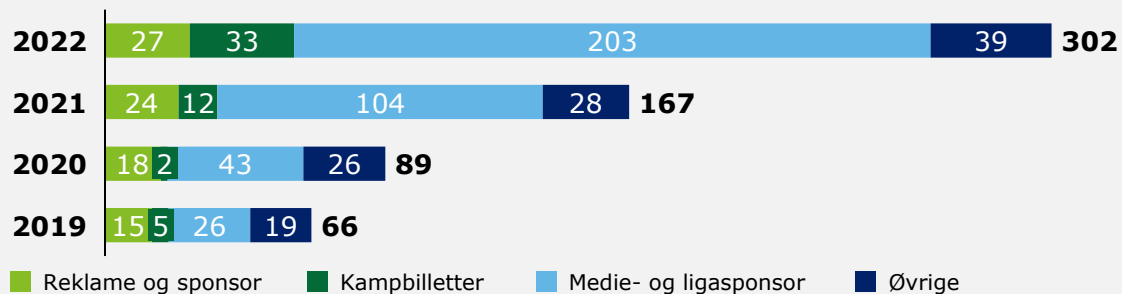
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



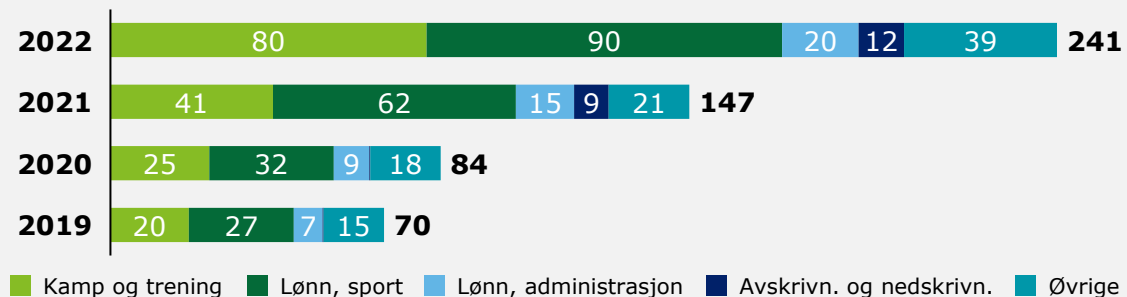
### FOS poeng



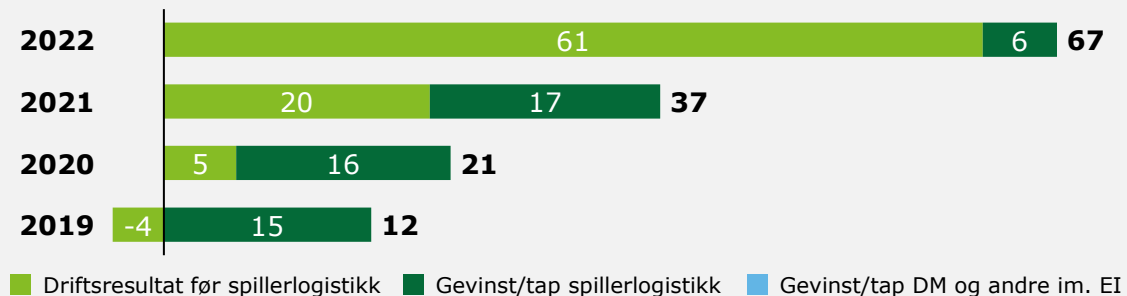
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)

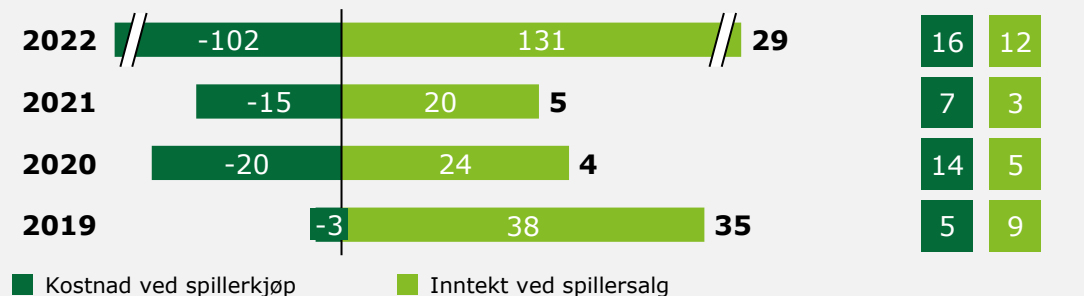


Som et resultat av gode sportslige prestasjoner de siste årene er Bodø/Glimt den klubben med mest vekst i perioden 2019-2022, både på inntektsiden og kostnadssiden. Den største driveren av vekst i inntekter er medie- og ligasponsorinntekter, posten hvor midler fra UEFA innlemmes i regnskapet. De siste tre årene har Bodø/Glimt mottatt 11 MNOK, 72 MNOK og 175 MNOK i UEFA midler. Sett i sammenheng med at gjennomsnittlige totale driftsinntekter for de 15 andre Eliteseriekubbene var 83 MNOK i 2022, gir dette Bodø/Glimt et unikt økonomisk handlingsrom blant norske klubber.

Med Europaspill følger ikke kun økte inntekter, men også en direkte og indirekte økning i kostnader. Personalkostnader for spillere og øvrige klubbansatte har økt de siste årene, blant annet som følge av prestasjonsbaserte bonuser. Førsteprioriteten til Bodø/Glimt er å kontinuerlig øke kvaliteten i A-laget, som medfører høyere personalkostnader til både spillere og støtteapparat. Klubben har også økende kamp- og treningskostnader, som delvis skyldes nødvendige utbedringer av Aspmyra for å møte UEFA sine krav til å gjeste Europaspill. En annen grunn til økte kampkostnader er en økning i antall kamper – Bodø/Glimt spilte totalt 55 kamper i løpet av sesongen, mer enn noen annen norsk klubb i 2022. Totale kostnader knyttet til spill i Europa, inkludert oppgraderinger av Aspmyra, var 101 MNOK i 2022.

Bodø/Glimt slo klubbens overgangsrekord i 2022 både på salg av Erik Botheim til Krasnodar og kjøp av Albert Grønabæk fra AGF Aarhus. Her må det likevel merkes at det gir lite utslag i driftsresultat etter spillerlogistikk da overgangssum håndteres gjennom samarbeidspartner NordlandsGlimt, som har en økonomisk interesse i overgangssaker. Samarbeidet er godkjent av NFF og innebærer i utgangspunktet at 40% av årlig gevinst fra spillersalg, fratrukket akkumulerte kostnader fra tidligere år, tilfaller Bodø/Glimt. Inntektene innlemmes vanligvis i andre inntekter under driftsinntekter. I 2022 ble det imidlertid besluttet at 100% av gevinsten skulle tildeles NordlandsGlimt og er dermed ikke synlig i tallene her.

### Netto overgangssum (MNOK)





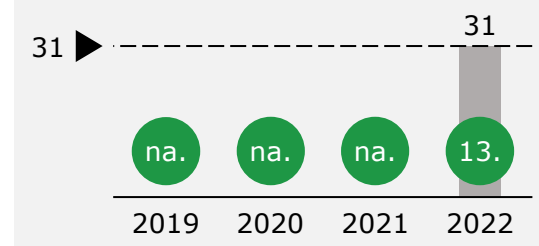


# HAMARKAMERATENE

## - Kjempet seg til fornyet Eliteseriekontrakt

Etter poengdeling i 6 av sine første 8 Eliteseriekamper ble det nyoppykkede laget fra Hamar døpt uavgjortlaget i mediene. Navnet passet en klubb som kjempet for hvert eneste poeng gjennom hele sesongen, og til slutt beholdt plassen i Eliteserien etter 2-1 mot Sandefjord i 28. serierunde. Dette på tross av sommersalget av publikumsfavoritt Kristian Eriksen i en av de største overgangene innad i Norge noen gang. Med det møtte laget fra Hamar sine sportslige ambisjoner samtidig som klubben sikret nødvendig kapital til videre satsning og langtidsetablering i Eliteserien.

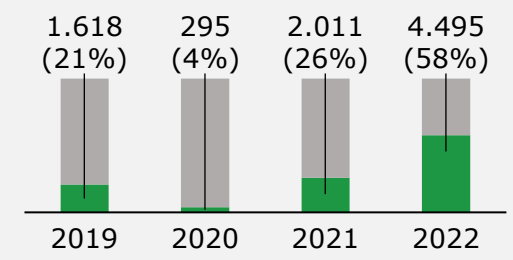
### Ligapoeng og -plassering



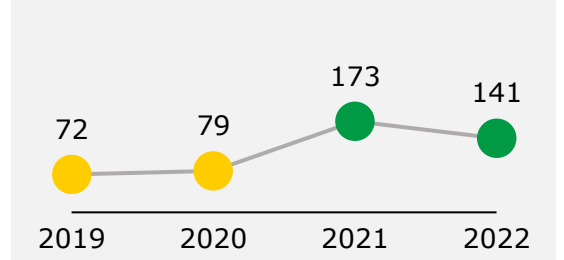
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Kristian Eriksen (4)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Vegard Kongsro, Aleksander Melgalvis (5)
<b>Flest kamper</b>	Jonas Enkerud (29)
<b>Kaptein</b>	Aleksander Melgalvis

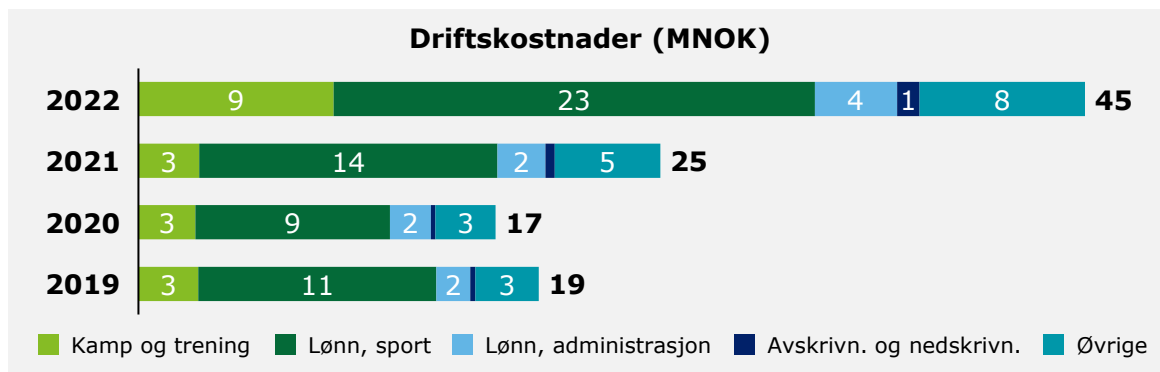
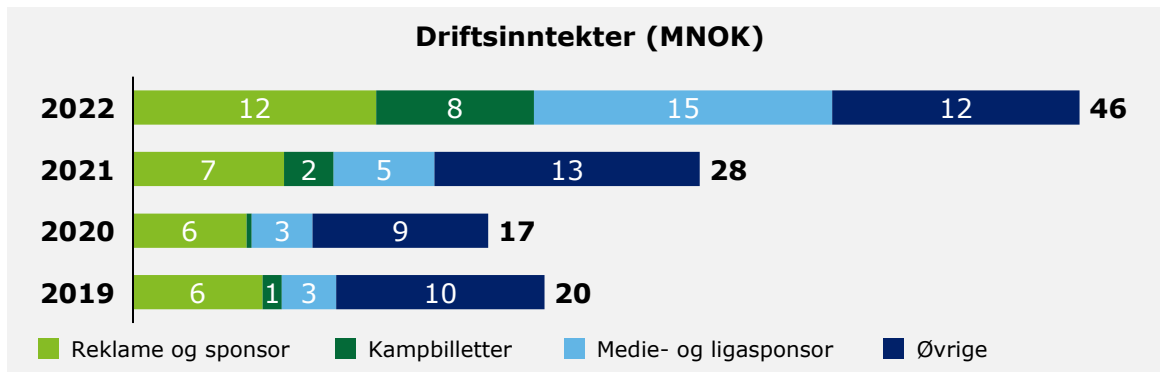
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



### FOS poeng



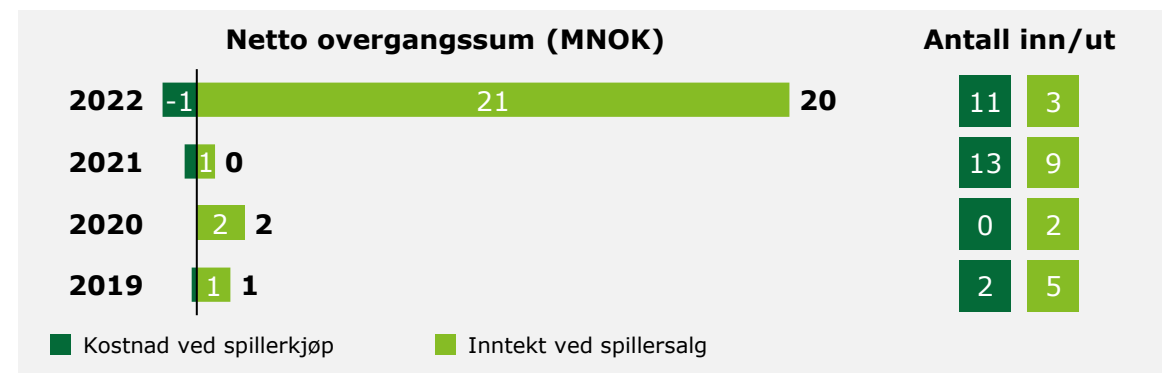
(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres



HamKam opplever et naturlig byks i både driftsinntekter og driftskostnader fra sin første sesong i Eliteserien siden nedrykket i 2008. Det største hoppet kommer av økte medie- og ligasponsorinntekter ettersom Eliteseriekubber både får en høyere bruttoandel fra NTF midlene, samt solidaritetsmidler fra UEFA. Den sportslige utviklingen har også økt interessen rundt klubben både blant partnere og tilskuere – reklame- og sponsorinntekter har doblet seg siden 2019 samtidig som billettinntekter har vokst hele 8x.

Med spill i Eliteserien følger også et større kostnadsbilde. De største utslagene tilfaller kamp- og treningskostnader, samt personalkostnader til spillere og tilhørende apparat. Høyere kamp- og treningskostnader kommer hovedsakelig av økte kostnader i forbindelse med overgang til Eliteserien, blant annet vakthold, sikkerhet, oppgradering av VIP tilbud på kampdager, økte kostnader til treningsleir og reise. Økte kamp- og treningskostnader stammer også fra at både inntekter og kostnader fra kiosksalg i 2022 har blitt flyttet fra et annet selskap. Høyere personalkostnader skyldes primært generell lønnsvekst, variabel lønn knyttet til deltakelse i Eliteserien og nyansettelser til akademi. Innenfor øvrige inntekter er det høyere administrasjonskostnader som driver oppgangen.

Selv om både HamKam sine driftsinntekter og driftskostnader har økt betydelig de siste årene, og spesielt i 2022, er klubben fortsatt i nedre siktet av Eliteseriekubbene på begge områder. Inntekts- og kostnadsnivå sammenfaller godt år-for-år og HamKam oppnår følgelig positivt driftsresultat både før og etter spillerlogistikk alle år i perioden. 2022 er et av klubbens beste år i henhold til spillerlogistikk, med en samlet netto overgangssum på 20 MNOK. Dette gir likevel ingen utslag i driftsresultatet til HamKam grunnet samarbeidet med Hemmat AS. Hemmat har en økonomisk interesse i spilleroverganger for Hamar-klubben, så både inntekter og kostnader relatert til spillerlogistikk inntreffer her fremfor hos HamKam.





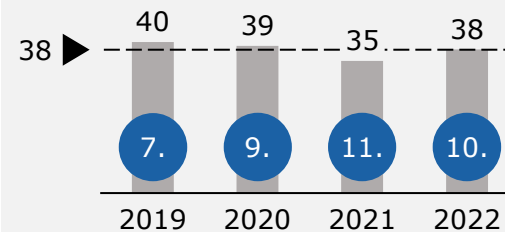


# FK HAUGESUND

## - Urolig start satt eliteseriespill i fare

Fem strake tap i sesongåpningen sto som en tydelig refleksjon av et lag preget av en urolig sesongoppkjøring med flere utskiftninger i laget. Bunnpunktet ble nådd i 5-1 tapet mot naboene i sør, i det som kanskje var en nødvendig wake-up call for måkene. Laget som har tilbragt de foregående 13 sesongene i Eliteserien snudde den negative trenden med sesongens første seier i påfølgende kamp, og begynte omsider poengplukkingen for 2022. Haugesund berget til slutt tilværelsen med 10. plass i serien og relativt god margin til nedrykksfare.

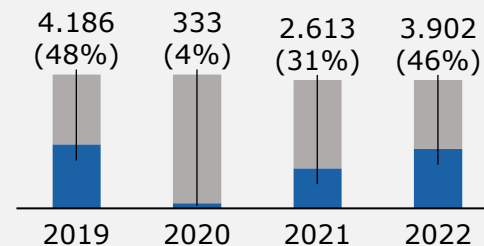
### Ligapoeng og -plassering



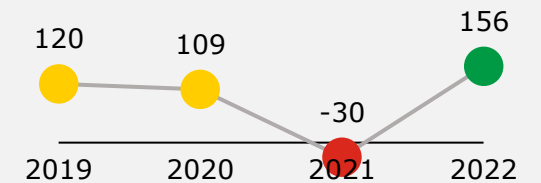
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Alioune Ndour (9)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Christos Zafeiris, Peter Therkildsen (5)
<b>Flest kamper</b>	Kevin Martin Krygård (30)
<b>Kaptein</b>	Kevin Martin Krygård

### Tilskuertall (arenautnyttelse)

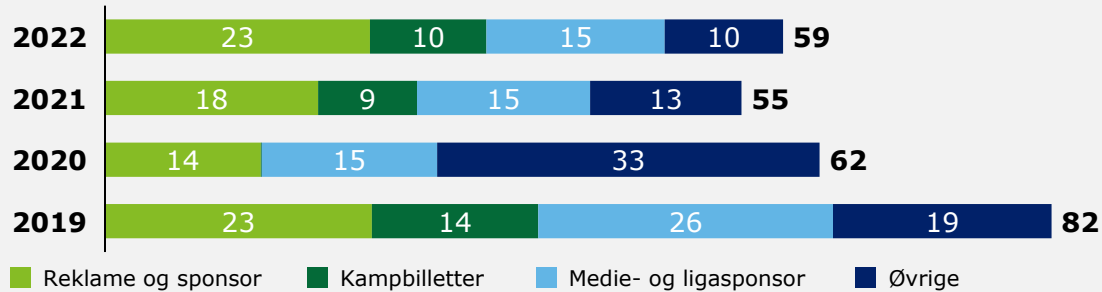


### FOS poeng

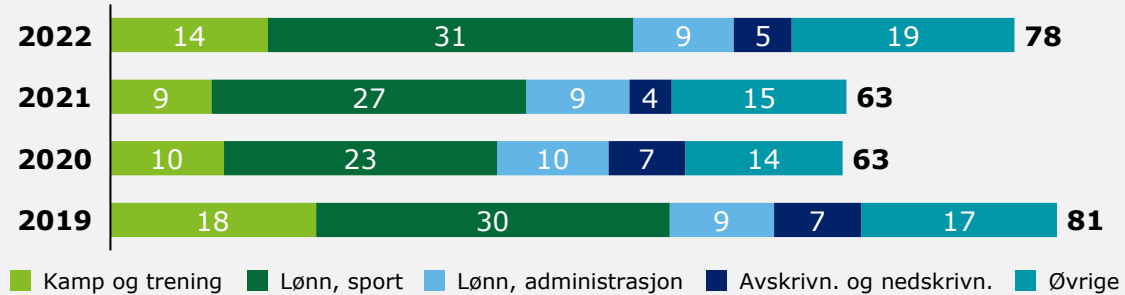




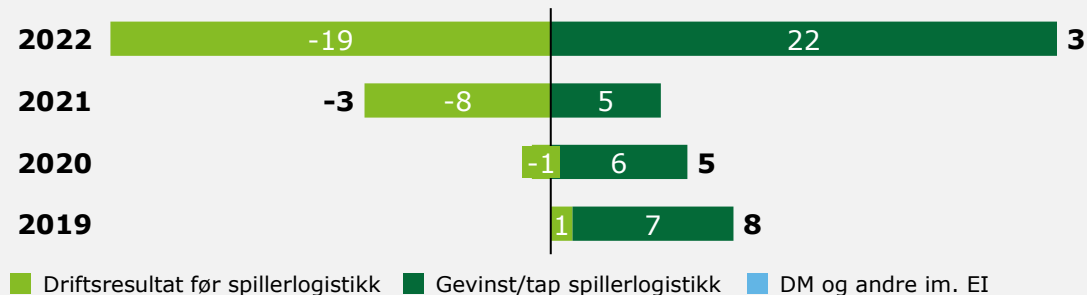
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



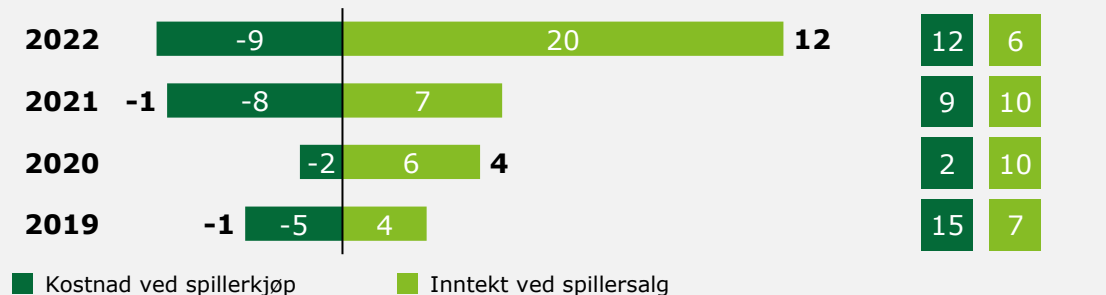
Etter sportslig opptur i 2018, med 4. plass og påfølgende kvalifisering til Europa League i 2019, har FK Haugesund møtt økonomiske utfordringer i nyere tid grunnet synkende driftsinntekter sammenlignet med toppåret i 2019.

Europa League-kvalifiseringen førte med seg 10 MNOK i økte medie- og ligasponsorinntekter i 2019 og bidro til et godt økonomisk år. Klubben opplevde imidlertid en markant nedgang i reklame- og sponsorinntekter inn i påfølgende pandemiår. Samtidig mottok Haugesund 13 MNOK i kompensasjon for inntektsbortfall, som forklarer økningen i øvrige driftsinntekter i 2020. Etter pandemien virker optimismen å være gryende rundt klubben - reklame- og sponsorinntekter og billettinntekter er i stigende trend fra 2021 til 2022 med bakgrunn i rekordsalg av sesongkort og økt interesse fra sponsorer.

Inntektstoppen i 2019 ble reflektert i tilsvarende kostnadstopp. Nedbemanning gjennom pandemien sørget for at klubben reduserte de største kostnadspostene knyttet til kamp og trening, samt personalkostnader. Haugesund kuttet variable kostnader fra 12 til 5 MNOK 2019-2020, imens reduisering i personalkostnader blant annet kom fra reduksjon av antall kostnadsførte spillere fra 25 til 18. I 2022 har de variable kamp- og treningskostnadene tatt seg opp, imens de sportslige personalkostnadene har økt i takt med antall spillere i A-laget, i tillegg til en økning på 4 årsverk i trenere og støtteapparat. Klubben har hatt enkelte utfordringer knyttet til betaling av stadionleie og fikk utsatt noen av betalingene fra pandemien til etter kontraktsutløp i 2034.

Overordnet har Haugesund vært gjennom en periode med utfordrende økonomi og dette gjenspeiler seg i negativt driftsresultat før spillerlogistikk er hensyntatt alle år siden 2020. Aktiviteten på overgangsmarkedet har imidlertid sikret at klubben har havnet på riktige side av (den økonomiske) streken de siste årene, med unntak av 2021.

### Netto overgangssum (MNOK)



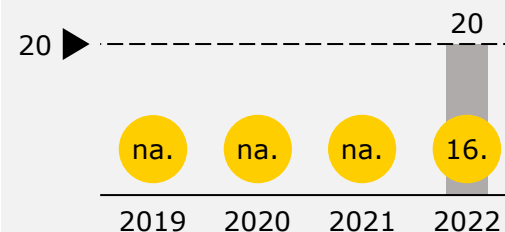


# FK JERV

## - Eliteserieeventyr over for denne gang

Etter flere runder med kvalifiseringsspill de siste årene gikk det til slutt Jerv sin vei, i trolig den mest minneverdige kvalifiseringskampen i norsk fotballhistorie – etter en intens kamp mot Brann, med to straffebom, et rødt kort, seks mål i ekstraomganger og straffekonk var Jerv klar for Eliteserien. 2022 sesongen startet også lovende for Grimstad-klubben, og Jerv lå på en fortjent 8. plass etter fem runder. Herfra utviklet sesongen seg likevel til en kamp om tilværelsen for de gule og blå, og nedrykket ble et faktum etter 2-4-tap mot Rosenborg i nest-siste seriekamp.

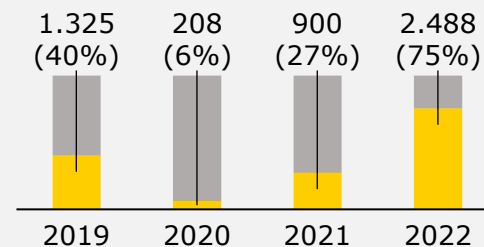
### Ligapoeng og -plassering



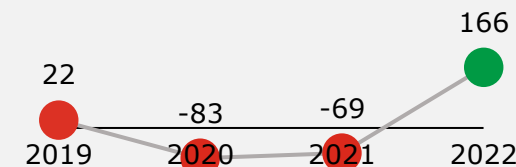
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Felix Schröter (5)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Aral Simsir (3)
<b>Flest kamper</b>	Mathias Wichmann (29)
<b>Kaptein</b>	Mathias Wichmann

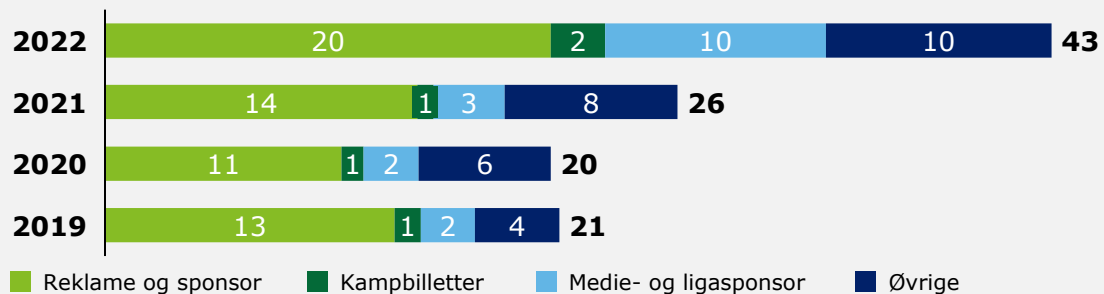
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



### FOS poeng



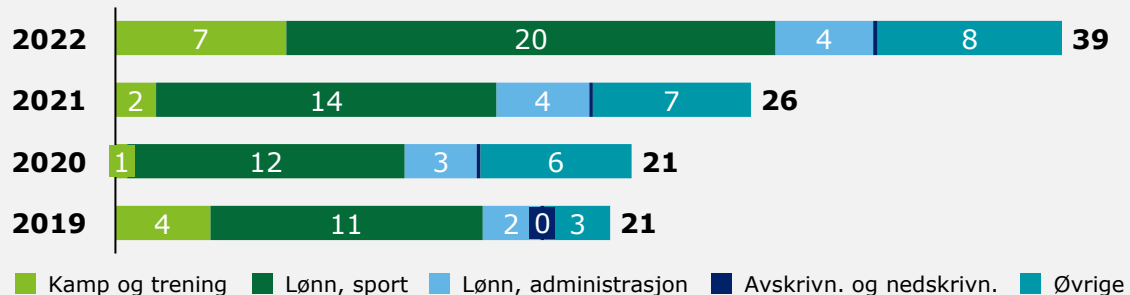
### Driftsinntekter (MNOK)



Etter flere sesonger i OBOS-ligaen tok Jerv turen opp til Eliteserien i 2022. Som et naturlig resultat av klubbens økende prestasjoner på banen, har også inntekter og kostnader økt i takt med klubbens suksess.

Samtlige poster på driftsinntektene har økt i perioden 2019 til 2022. Reklame- og sponsorinntekter har utviklet seg fra 13 til 20 MNOK, delvis hjulpet av en økning i midler fra hovedsponsorene Ugland Marine Services/J.J. Ugland. Medie- og ligasponsorinntekter har femdoblet seg fra 2 til 10 MNOK som følge av en økning i andel Jerv mottok av bruttoandelen fra NTF, samtidig som Eliteserien-deltakelse medbringer en andel av UEFA-inntektene ligaen blir tildelt. Øvrige driftsinntekter har i samme periode steget fra 4 til 10 MNOK, hovedsakelig forklart gjennom andre salgsinntekter, leieinntekter knyttet til utleie av trener, samt 2 MNOK i andre inntekter relatert til mottatte gaver.

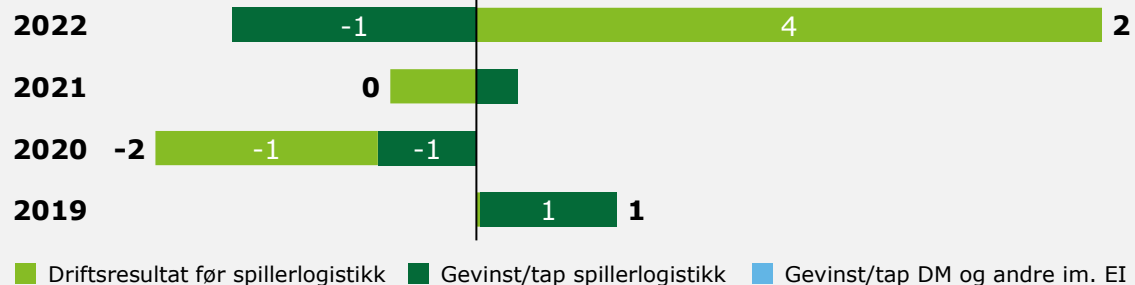
### Driftskostnader (MNOK)



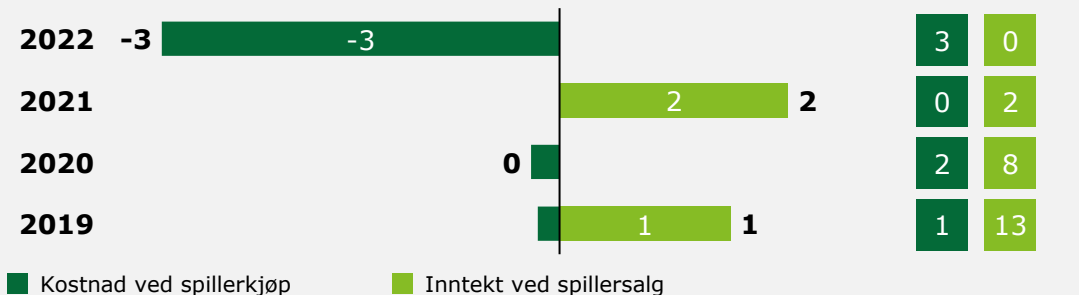
Driftskostnadene har fulgt mønsteret for inntektsøkningen i den grad at samtlige kostnadsposter har økt i perioden. Kamp- og treningskostnader har gått fra 4 til 7 MNOK, sportslige personalkostnader har nesten doblet seg fra 11 til 20 MNOK, drevet av sportslig suksess, samt en økning i antall kostnadsførte spillere i A-stallen fra 20 til 28. I tillegg har personalkostnader i administrasjonen og øvrige driftskostnader steget jevnt i perioden.

Grimstad-klubben har i 2022 operert med Eliteserien sitt laveste inntektsnivå og kostnadsnivå. Den relativt konservative tilnærmingen til opprykket har tillat Jerv å fortsette sine stabile økonomiske resultater, lite preget av store svingninger i kostnadsposter. Klubben står dermed også bedre rustet i 2022 enn på flere år. Etter 9 år i rød sone har Jerv blitt oppjustert til grønn sone som følge av bedre og mer bærekraftig resultat før skatt, samt høyere likviditetsgrad og egenkapitalandel.

### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



### Netto overgangssum (MNOK)





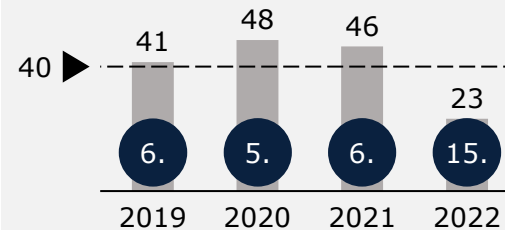


# KRISTIANSUND BK

## - Tung tur til OBOS-ligaen for KBK

Tre år med et poengsnitt på 45, ble i 2022 avløst av en antyklimateisk sesong med 23 poeng og nedrykk i siste serierunde. KBK hadde en blytung første halvdel av sesongen, og noterte seg ikke for sesongens første seier før i 15. kamp borte mot HamKam i slutten av juli. Før dette hadde klubben kun tatt to poeng, hhv. mot Odd og nevnte HamKam. Drømmen om playoff røk i siste seriekamp etter 1-1 hjemme mot Jerv, og satte et tøft punktum for klubben som har tilbrakt de siste sesongene som topp seks eller bedre. Med fjerde lavest antall scorede mål (37) og tredje høyeste antall innslupne (60) var klubben sesongens overraskelse, gitt resultatene i årene før.

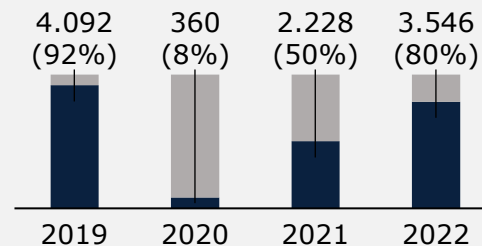
### Ligapoeng og -plassering



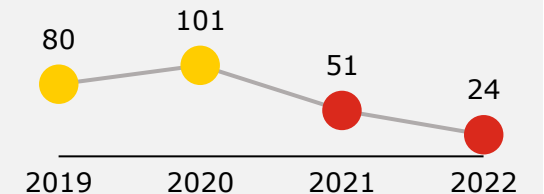
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Bendik Bye (8)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Sander Erik Kartum (7)
<b>Flest kamper</b>	Snorre Strand Nilsen og Torgil Gjertsen (30)
<b>Kaptein</b>	Dan Peter Ulvestad

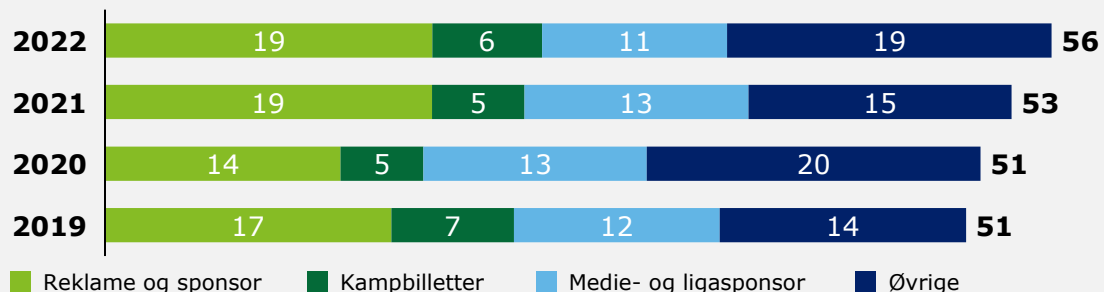
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



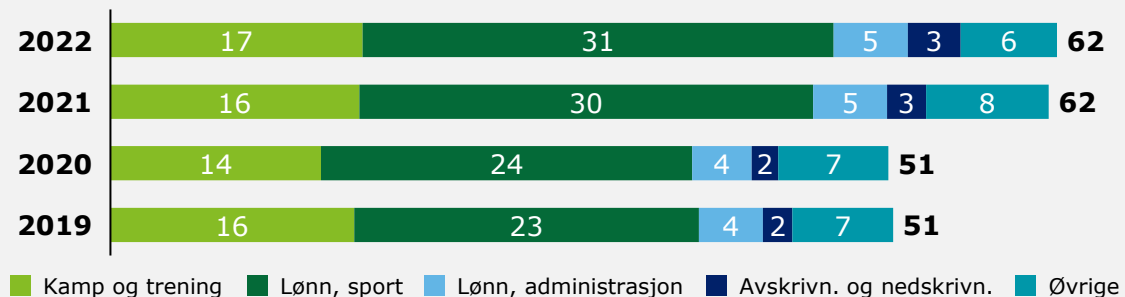
### FOS poeng



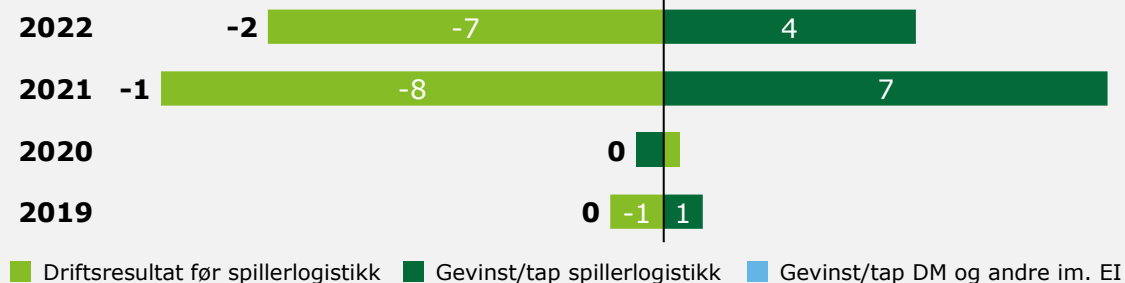
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



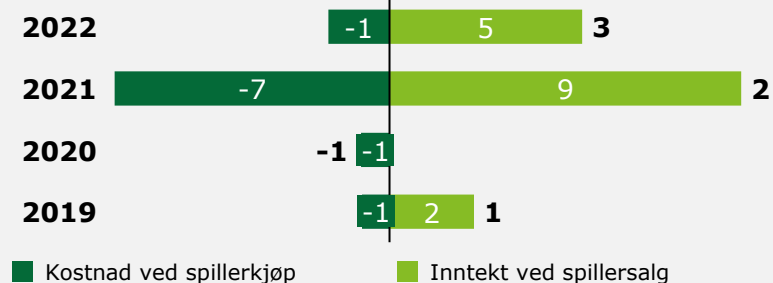
Sportslig nedtur i 2022 sendte Kristiansund under streken, og klubben blir å se i OBOS-ligaen neste sesong. Jevnt gode resultater siden opprykket i 2016 har likevel bidratt til en sunn klubbøkonomi. Videre vil den nye medieavtalen, som delvis utbetales basert på plassering de 6 siste årene, gi klubben en god utbetaling i 2023, da Kristiansund regnes som 8. beste laget i norsk fotball i denne perioden.

Kristiansund har hatt en jevn inntektsøkning de siste årene. En minimal samlet nedgang i billettinntekter og medie- og ligasponsorinntekter på litt under 2 MNOK fra 2019 til 2022 er gjort opp for med en tilsvarende økning i reklame- og sponsorinntekter. Salgsinntekter som innlemmes i øvrige inntekter har økt med nesten 5 MNOK, og er dermed hovedårsaken til inntektsøkningen i perioden 2019-2022.

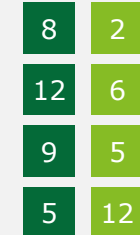
Sett bort fra personalkostnader har Kristiansund sine driftskostnader i stor grad vært stabile, med kun en liten oppgang fra 2019. Høyere driftskostnader i 2022 kan dermed forklares av en økning i personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat, hvorav 5 MNOK tilfaller spillere. En delvis forklaring på denne økningen skyldes at A-stallen er utvidet med tre spillere over perioden.

Et negativt driftsresultat de siste årene har tatt Kristiansund inn i rød sone både i 2021 og 2022. Spillerlogistikk, herunder spillerutvikling og salg har i denne perioden imidlertid vært avgjørende for Kristiansund sine driftsresultat. I regnskapet har spillerlogistikk bidratt positivt med 4 og 7 MNOK, og klubben ligger følgelig ikke langt unna å gå i null i driftsresultat år for år i perioden 2019-2022.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut





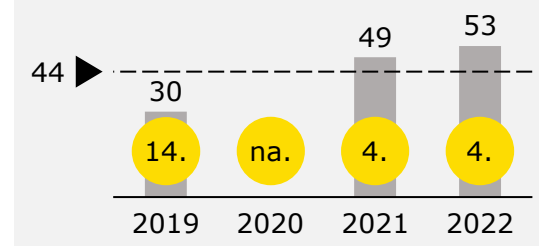


# LILLESTRØM SK

## - Nok en sterk sesong for Kanarifuglene

LSK skjøt ut av startblokkene i 2022-sesongen, og var ubeseiret helt til 11. serierunde mot Strømsgodset. Før det hadde de slått VIF og Rosenborg hjemme, samt plukket med seg poeng hjem fra Bodø. Etter oppholdet i OBOS i 2020 kan det virkelig se ut som de har fått skuta på rett kjøll, og den sterke fjerdeplassen direkte etter opprykket i 2021 ble fulgt opp med samme plassering og enda høyere poengsum i 2022. Publikummet på Åråsen har latt seg rive med av den sportslige utviklingen, og Lillestrøm opplevde i fjor høyeste tilskuersnitt i perioden.

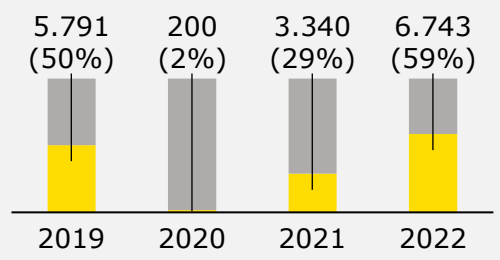
### Ligapoeng og -plassering



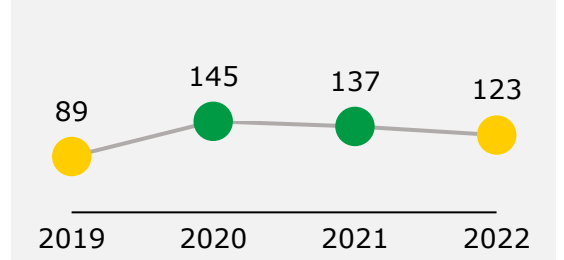
### Eliteserien 2022

- Toppscorer<sup>1</sup>** Akor Adams (8)
- Flest assist<sup>1</sup>** Gjermund Åsen (8)
- Flest kamper** Vetle Dragsnes og Mads H. Christiansen (30)
- Kaptein** Gjermund Åsen

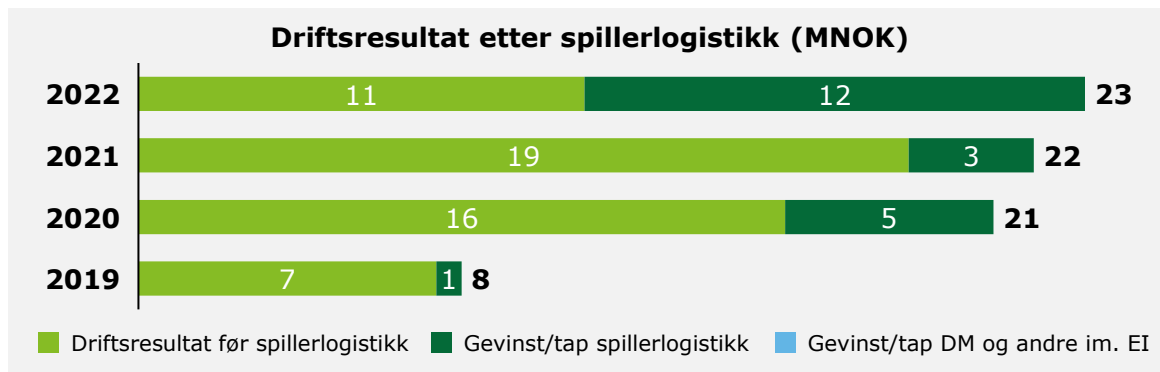
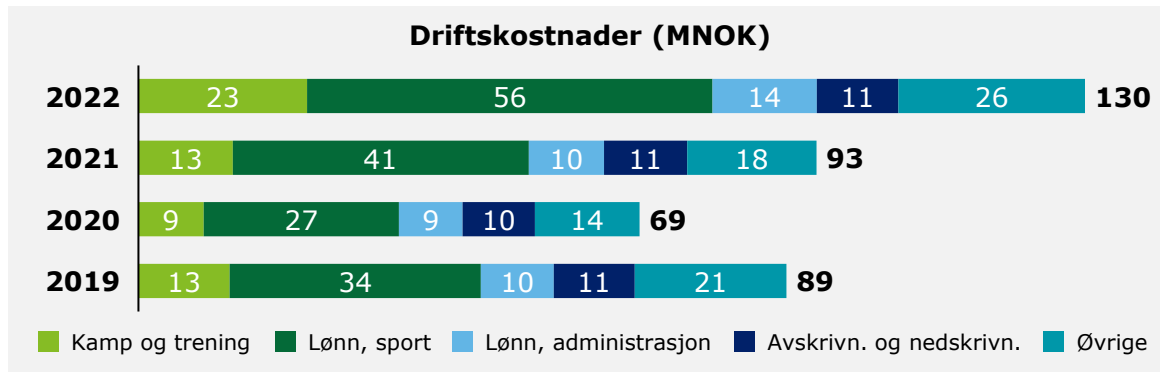
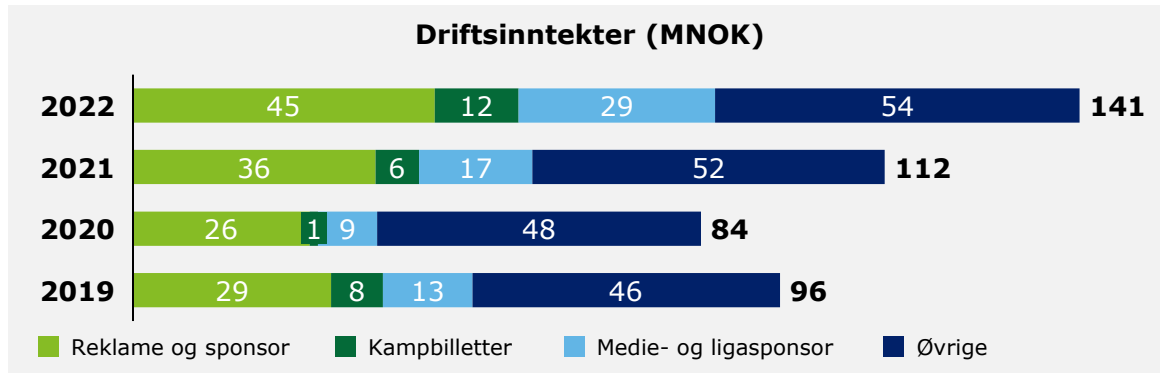
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



### FOS poeng



(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres

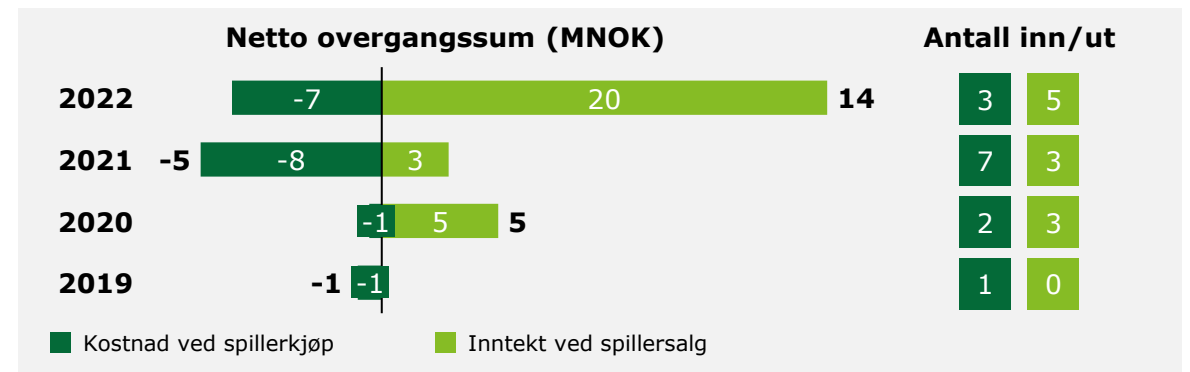


Nedrykket i 2019 innskrenket både de sportslige og økonomiske mulighetene for Lillestrøm i 2020, men umiddelbar retur til Eliteserien etterfulgt av gode prestasjoner på øverste nivå både i 2021 og 2022 har gitt gode inntekter og følgelig bidratt til solid økonomisk utvikling for kanarifuglene de siste årene. Økt satsning og tilhørende investeringer i både spillere og trenere har likevel lagt noe større press på kostnadene i 2022 enn tidligere.

De gode resultatene medbringer en positivitet rundt klubben som gjenspeiles i en betydelig økning på 16 MNOK i reklame- og sponsorinntekter fra 2019 til 2022. Videre har det bragt flere supporterne til Åråsen, med nesten 1000 flere på tribunen hver kamp i gjennomsnitt i 2022 enn 2019, som forklarer økningen i kampbillettinntekter. Medie- og ligasponsorinntekter er betydelig opp i 2022 som følge av at Lillestrøm med en fjerdeplass i Eliteserien i 2021 fikk spille kvalifisering til Conference League i 2022. Dette ga klubben 10 MNOK i UEFA-inntekter. Øvrige inntekter er også opp i perioden, godt hjulpet av økte leieinntekter fra stadion og næringseiendom på Åråsen.

Driftskostnadene har, i likhet med driftsinntektene, fulgt den sportslige utviklingen. Fra 2019 er kamp- og treningskostnader opp 10 MNOK, imens samlede personalkostnader har økt med 26 MNOK. Sportslige personalkostnader har økt hhv. 14 og 15 MNOK i 2021 og 2022 i årene etter opprykket fra OBOS-ligaen. De økte kostnadene skyldes delvis at det er tatt inn flere trenere, og at man har hatt mulighet til å ytterligere forsterke A-laget. Øvrige kostnader utenom fotballen er også opp 5 MNOK.

Lillestrøm har hatt positivt driftsresultat de siste årene, også uten spillerlogistikk tatt i betraktning. Med spillerlogistikk opplever klubben økende driftsresultat gjennom hele perioden, hvor 2022 utmerker seg som et spesielt godt år for overganger.





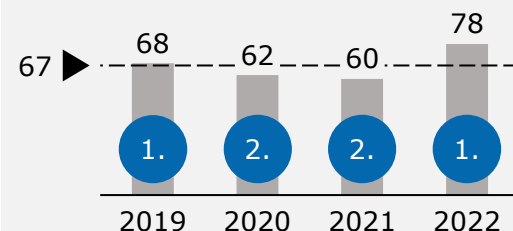


# MOLDE FK

## - Seriegullet tilbake i rosenes by

Sportslig suksess i hjemlig liga og seriegull tilbake til Aker Stadion overskygger en noe skuffende innsats i Conference League hvor Gent og Djurgården ble for sterke i gruppespillet. Der europacupspill – og spesielt eventyret i Europa League 2020 – har vært standarden de siste sesongene, er 78 poeng og sterke hjemmeseire mot blant annet Bodø/Glimt og Rosenborg noe som virkelig engasjerer det seiersvante hjemmepublikummet i Molde. Med seriegullet tilbake blir det interessant å se om Molde klarer å følge opp den gode 2022-sesongen på samme måte som forrige seriegull da de i løpet av sommeren skal ut i Champions League-kvalifisering.

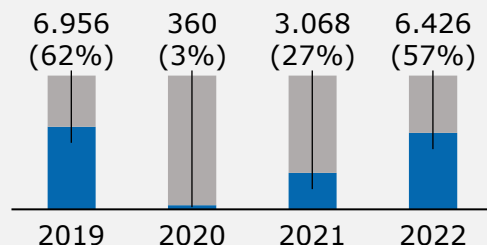
### Ligapoeng og -plassering



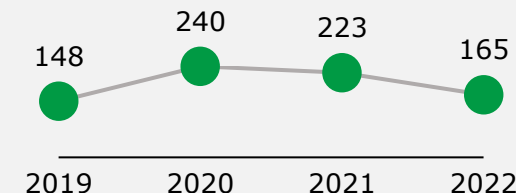
### Eliteserien 2022

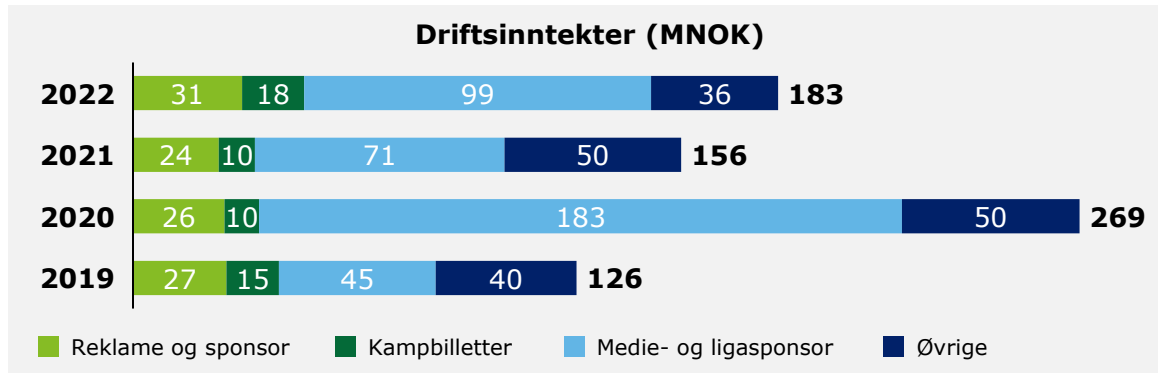
<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	David Datro Fofana (15)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Emil Breivik (8)
<b>Flest kamper</b>	Magnus Grødem og Emil Breivik (27)
<b>Kaptein</b>	Magnus Wolff Eikrem

### Tilskuertall (arenautnyttelse)



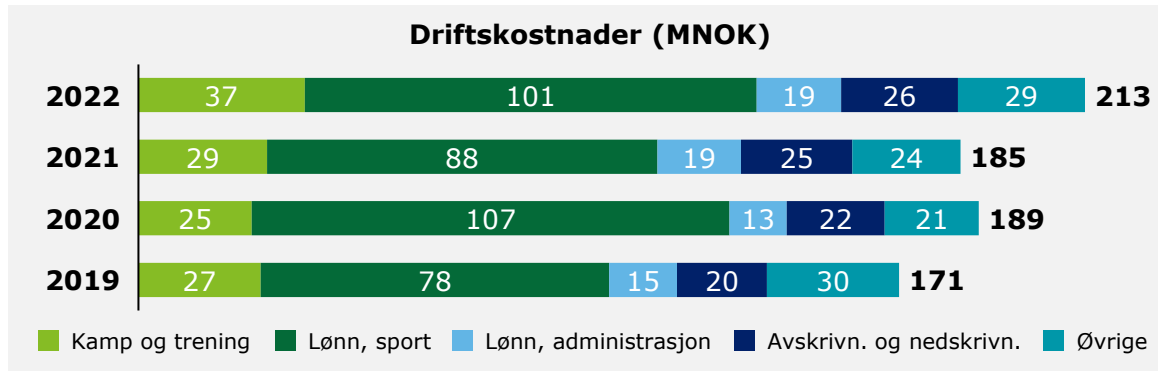
### FOS poeng





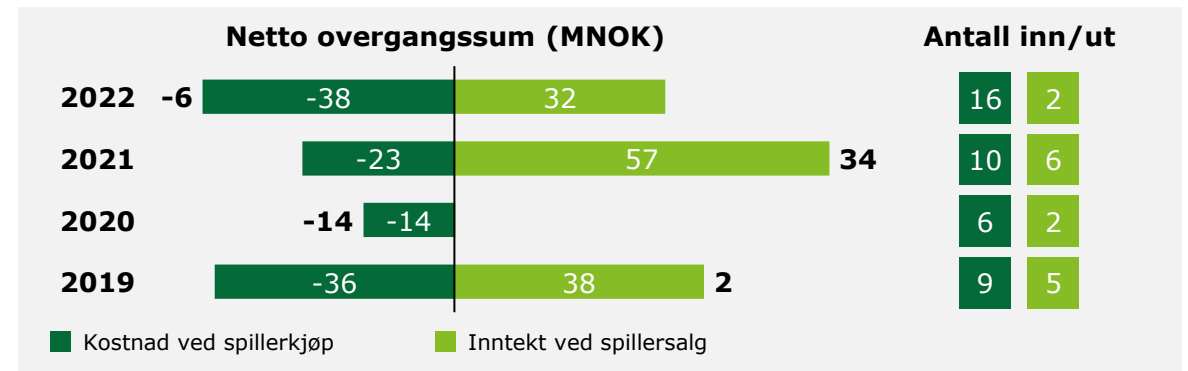
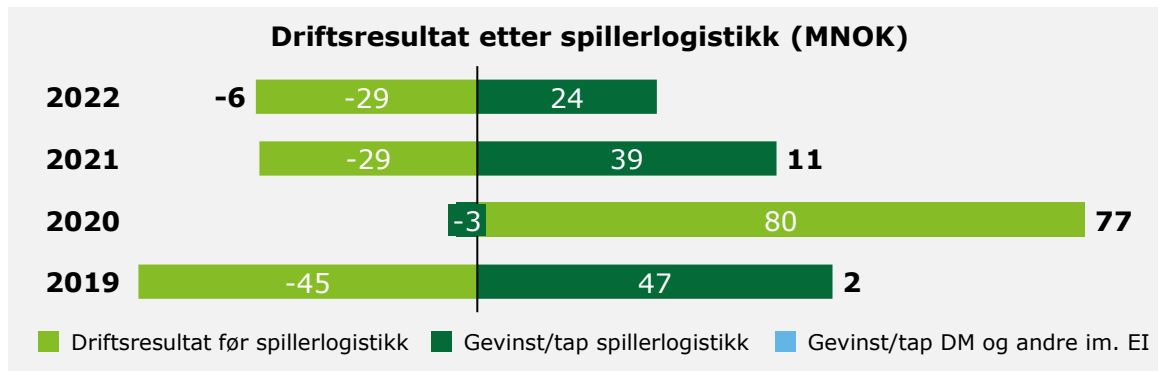
Gode sesonger både hjemme og i Europa har sørget for sportslig suksess for Molde de siste årene, og samtidig bidratt til grønne FOS-flagg og solid økonomi i parallell. Europa League-eventyret i 2020 bidro godt til en inntektsside i utvikling – videre hjulet av Europa Conference League kvalifisering og gruppespill i hhv. 2021 og 2022. Samtidig har kostnadssiden vært stabilt økende i perioden.

Molde sine driftsinntekter har økt med 57 MNOK mellom 2019 og 2022, med topp i 2020 - 143 MNOK over 2019-nivå. Inntekter fra reklame og sponsorer, samt kampbilletter har økt i perioden, med en naturlig nedgang i pandemiårene 2020 og 2021. Den store driveren for svingningene på inntektssiden er UEFA-tilskudd som følge av prestasjoner i Europa. Disse økte med 147 MNOK fra 2019 til 2020. Conference League-resultatene har også båret økonomiske frukter, med hhv. 28 og 41 MNOK økning i 2021 og 2022 sammenlignet med 2019.



Med økt suksess i Europa følger også flere kamper, både nasjonalt og internasjonalt, som også medfører høyere kostnader. Disse innlemmes blant annet i kamp- og treningskostnader, der Europaspillet har bidratt til en økning på 10 MNOK fra 2019. Personalkostnadene for spillere og støtteapparat har økt med 23 MNOK i perioden, både gjennom prestasjonsbaserte bonuser og generell kostnadsøkning.

Molde sitt driftsresultat etter spillerlogistikk er positivt tre av de fire siste årene, med unntak av 2022. Før spillerlogistikk er resultatet negativt tre av de fire siste år, og belyser at overgangsaktiviteten på Aker Stadion har vært en bidragsyter til å holde klubben over den økonomiske streken. Etter 2022 sesongen slo klubben til og med norsk salgsrekord da Fofana signerte for Chelsea. Ettersom overgangen fant sted i januar-vinduet vil dette påvirke 2023 tallene, og kommer følgelig ikke frem her.





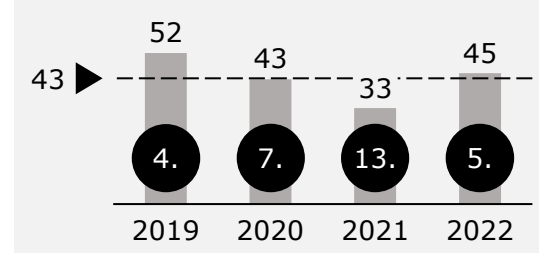


# ODDS BK

## - Gledelig oppsving og tilbake på øvre halvdel

2022 ble en gledelig oppsving for Skiensklubben. Med ny hovedtrener i Pål Arne Johansen ved roret klarte laget å snu den vonde trenden de har vært inne i siden fjerdeplassen i 2019, og pilen peker igjen oppover på Skagerak Arena. Odd var gjerrigere i begge ender av banen enn de fleste av lagene over streken, og solide defensive tall mht. antall innslupne mål hjalp på poengfangsten. Sesongen ble avsluttet sterkt, hvor to overtidsscoringer fra Tromsø var det eneste som holdt de hvite og sorte fra å gå helt ubeseiret i sine siste ti kamper.

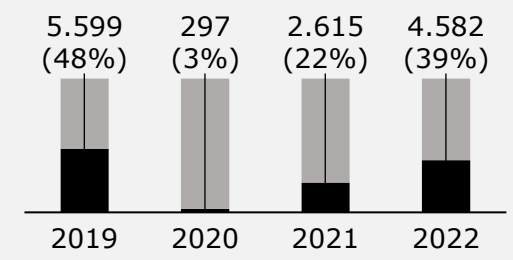
### Ligapoeng og -plassering



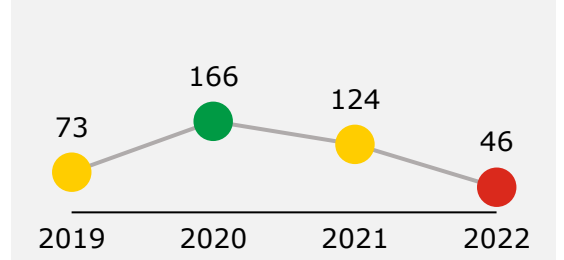
### Eliteserien 2022

- Toppscorer<sup>1</sup>** Milan Jevtovic (10)
- Flest assist<sup>1</sup>** Espen Ruud (5)
- Flest kamper** Solomon Owusu (30)
- Kaptein** Steffen Hagen

### Tilskuertall (arenautnyttelse)

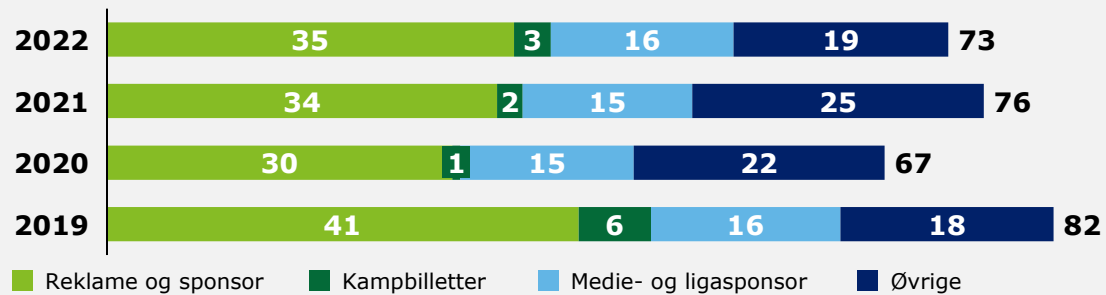


### FOS poeng

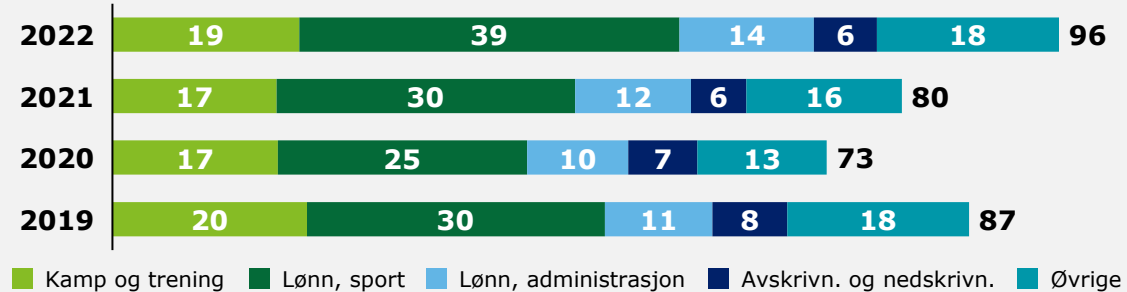


(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres

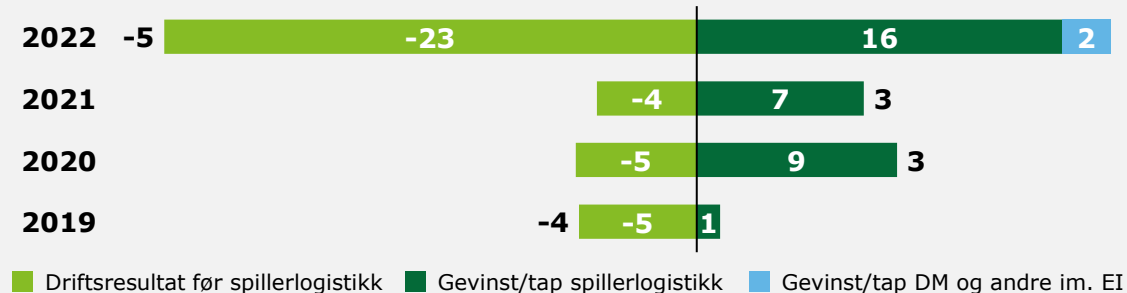
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



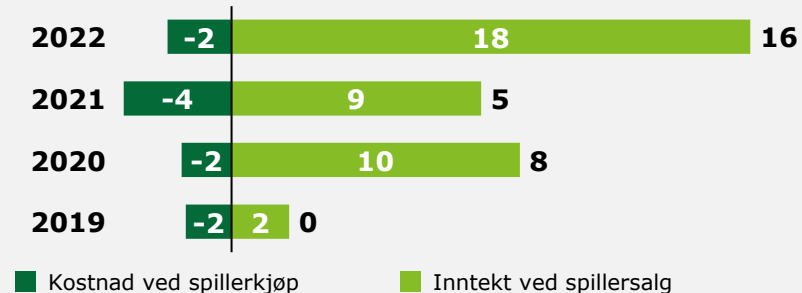
Odd har de siste årene opplevd svingninger i det sportslige, der fjerdeplass og semifinale i cupen i 2019 har blitt fulgt av tyngre pandemiår i 2020 og 2021, før en etterlengtet opptur og 5. plass i 2022. Kombinasjonen av pandemi, markedsusikkerhet og varierende resultater henger igjen og gir utslag i det økonomiske, i form av synkende driftsinntekter og økende driftskostnader gjennom perioden.

Driftsinntektene har falt med 9 MNOK siden 2019, drevet av en redusering i reklame- og sponsoringtøker på 6 MNOK og en halvering av billettinntektene. Sponsorsammensetningen har vært preget av bedrifter og flere mindre aktører, hvor kombinasjonen av usikkerhet og behov for reforhandling av kontrakter har bidratt til inntektsreduksjonen. Til tross for at billettprisene har blitt holdt på et lavt nivå, og det ved enkelte anledninger har blitt delt ut fribilletter for å fylle stadion, har supportere til gode å møte like mannsterke på Skagerak Arena som før pandemien – og inntektene har i lignende grad uteblitt.

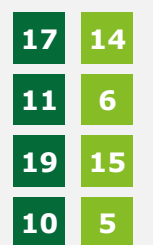
Driftskostnadene har økt med 9 MNOK i perioden, primært drevet av personalkostnader. Sportsrelaterte personalkostnader har økt med 9 MNOK, fordelt på 4 MNOK til spillerne og 5 MNOK til trener og støtteapparat – hvor sistnevnte har blitt utvidet med 5 årsverk. Investeringene følger en bevisst satsning på det sportslige for å snu utviklingen klubben sto overfor i 2021.

Driftsresultat før spillerlogistikk er 18 MNOK lavere i 2022 enn 2019. Summene fra overgangsaktiviteten har klart å snu driftsresultatet i pluss i 2020 og 2021, men på tross av salg av spillere som Kaasa, Lauritsen og Kotilano i 2022 havner klubben på minussiden etter spillerlogistikk og er følgelig i rød FOS-sone. Situasjonen er likevel håndterbar ifølge klubbstyret, og det budsjetteres med et optimistisk inntektshopp i 2023.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut





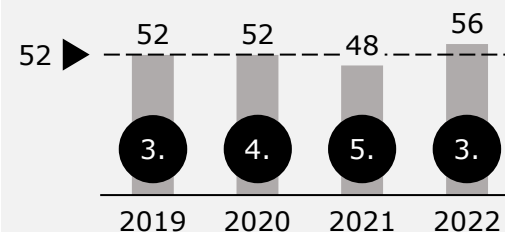


# ROSENBERG BK

## - Pallplass og ny optimisme

2022-sesongen ble en opptur for et Rosenborglag som har sett resultatene i serie og Europa dale de siste årene. Pallplasseringen som følge av den høyeste poengfangsten siden seriegullet i 2018 følges opp av det høyeste tilskuersnittet målt i samme periode og viser tegn til gryende optimisme om at de igjen har noe på gang i Trondheim. Den tidligere gullgarantisten og Norges fremste alibi ute i Europa noen år tilbake har beveget seg inn i gul FOS-sone grunnet sviktende inntekter i forbindelse med den sportslige nedturen, og sikter seg enda høyere på tabellen i 2023-sesongen for å komme seg tilbake i toppen – både sportslig og økonomisk.

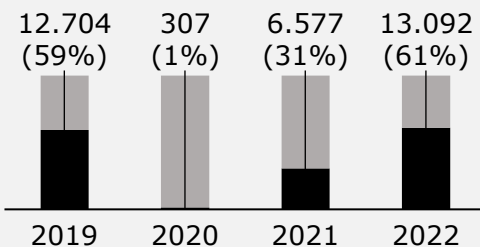
### Ligapoeng og -plassering



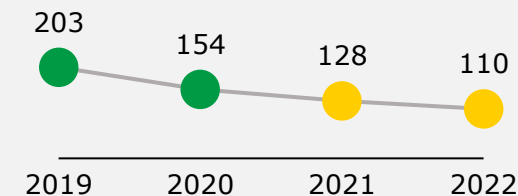
### Eliteserien 2022

<b>Topp scorerer<sup>1</sup></b>	Casper Tengstedt (15)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Carlo Holse (12)
<b>Flest kamper</b>	Erlend Dahl Reitan og André Hansen (30)
<b>Kaptein</b>	Markus Henriksen

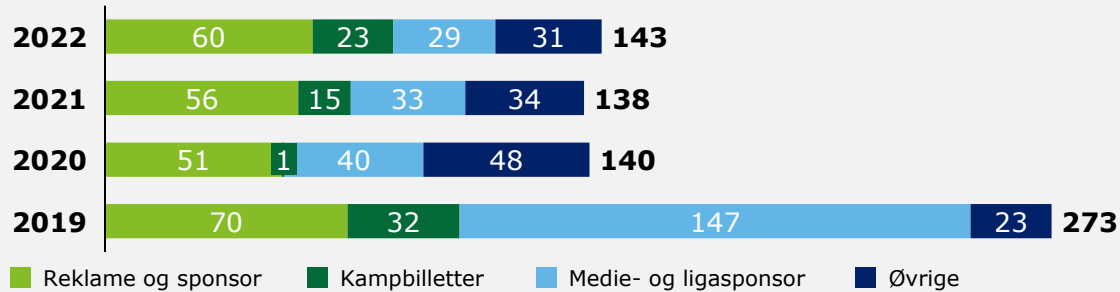
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



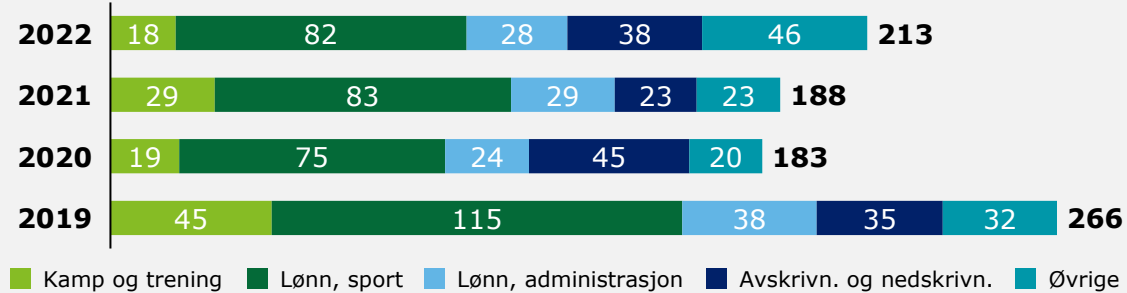
### FOS poeng



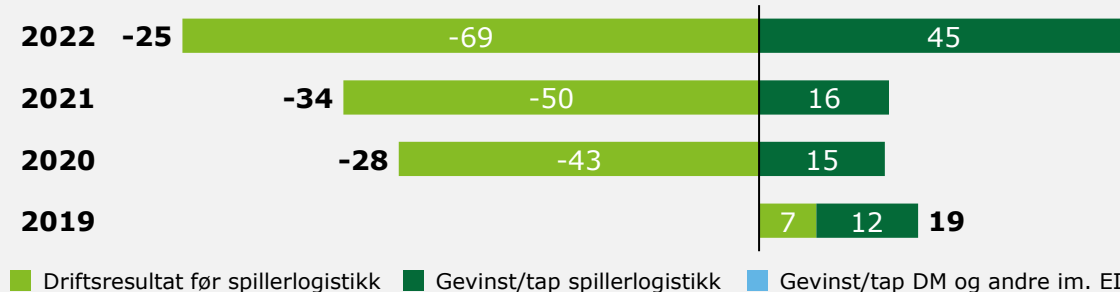
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



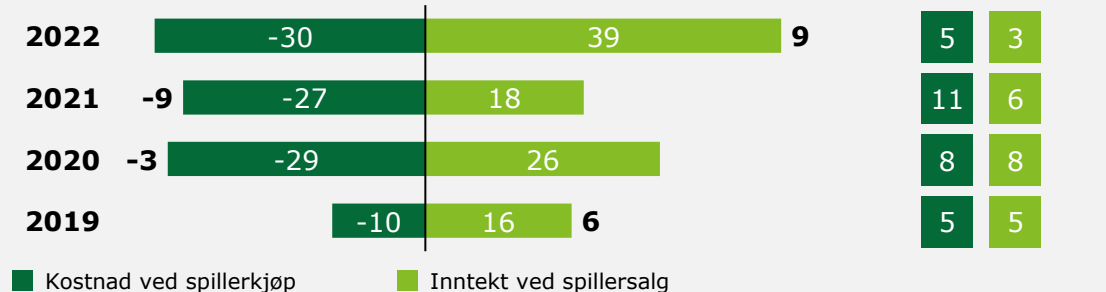
Tredje-, fjerde- og femteplass i Eliteserien de siste årene ville vært gode resultater for de fleste Eliteseriekubber, men ikke i Trondheim. Champions League playoff og gruppespill i Europa League sikret gode inntekter i 2019, men et høyt vedvarende kostnadsnivå som følge av mange år med spill i Europa gjør at Rosenborg sin exit i Europa League- og Conference League playoff i hhv. 2020 og 2021 – og påfølgende uteblivelse fra europaspill i 2022 har sørget for utfordrende økonomiske tider de siste tre årene.

Siden toppen i 2019, er driftsinntektene ned 130 MNOK i 2022. 118 MNOK er relatert til lavere medie- og ligasponsorinntekter og tilsvarer reduksjonen i UEFA-tilskudd gjennom disse årene. Reklame- og sponsorinntekter er ned 10 MNOK i samme periode, og inntekter fra kampbilletter er redusert med 9 MNOK – som drives av bortfall av Europaspill. Selv om de sportslige resultatene de siste årene har vært svakere enn det Lerkendal-publikummet historisk har vært vant med er tilskuertallet høyere i 2022 enn før pandemien, og billettinntekter for Eliteseriekamper har følgelig økt med 2,5 MNOK.

Med færre kamper i Europa følger også lavere kostnader i forbindelse med bl.a. mindre reise og mindre prestasjonsbaserte personalkostnader. Driftskostnadene er ned 53 MNOK i 2022 fra toppen i 2019, hvor den største driveren er reduserte personalkostnader i det sportslige på 33 MNOK. Kostnader forbundet med kamper og trening er redusert med 18 NOK og personalkostnadene i administrasjonen er ned 10 MNOK.

Driftsresultat før og etter spillerlogistikk var positivt i 2019, men har snudd til røde tall de tre siste årene. Regnskapseffekten fra spillerlogistikk bidrar alle år i riktig retning, men heller ikke den markante økningen i 2022 har vært tilstrekkelig til å hindre underskudd i klubbkassen på Lerkendal.

### Netto overgangssum (MNOK)





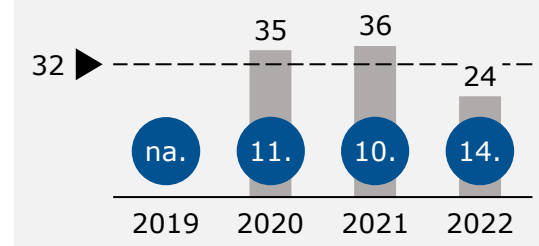


# SANDEFJORD FOTBALL

## - Fornyhet tillit med et nødskrik

To sesonger med trygg margin ned til streken etter opprykket i 2019, ble i 2022 erstattet med nedrykksdrama til siste minutt. To sene scoringer i siste serierunde hjemme mot Haugesund signert Singh og Kurtovic hhv. i det 89. minutt og på overtid, sørget for at Sandefjord berget kvalikplass med et nødskrik. 4-0 i første kvalifiseringskamp mot Kongsvinger sikret klubben langt på vei fornyet tillit i øverste divisjon, og fortsatt eliteseriespill i 2023 var et faktum kun dager senere. Tross fullere tribuner i 2022-sesongen, er klubben i en periode med trang økonomi, og har i 2022 på nytt beveget seg inn i rød FOS-sone.

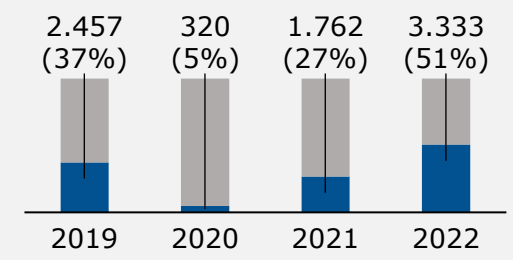
### Ligapoeng og -plassering



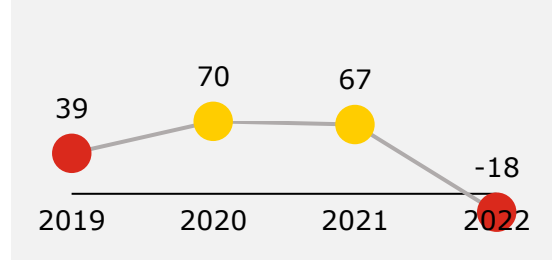
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Mohamed Ofkir (12)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Mohamed Ofkir (8)
<b>Flest kamper</b>	Mohamed Ofkir og Alexander R. Tveter (29)
<b>Kaptein</b>	Sander Moen Foss

### Tilskuertall (arenautnyttelse)



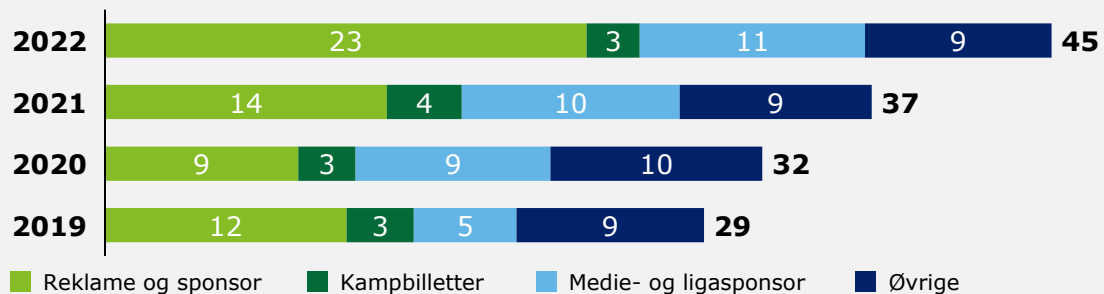
### FOS poeng



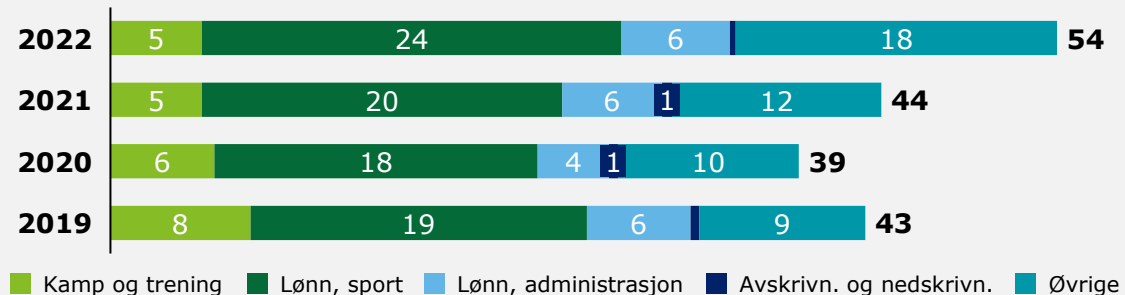
(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres



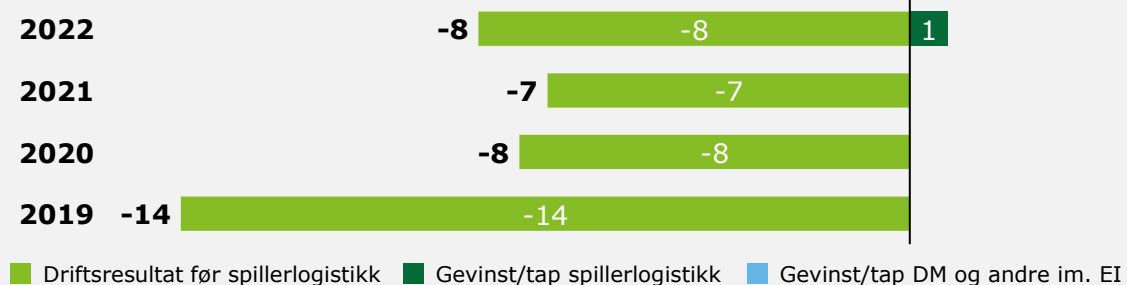
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



Med opprykk fra OBOS i 2019 og som fast eliteserieinventar på nedre halvdel siden 2020, har Sandefjord sine driftsinntekter steget årlig de fire siste årene. Kostnadsnivået har derimot også steget, og vært jevnt høyere enn inntekter i perioden 2019-2022. Playoff-seier mot Kongsvinger ga Guttane fornyet tillit på øverste nivå i 2023, og sørger for at det budsjetteres med inntektsøkning også i 2023.

Driftsinntektene har sett en økning på 16 MNOK gjennom perioden fra 2019-2022, med reklame- og sponsorinntekter som største driver for denne effekten tilsvarende 11 MNOK – en refleksjon av økende interesse for klubben i bedriftsmarkedet. Medie og ligasponsorinntekter er opp 6 MNOK, som i sin helhet gjenspeiler den økonomiske inntektsforskjellen i medieavtalen ved spill i OBOS-ligaen og Eliteserien.

Driftskostnadene har siden 2019 økt med 11 MNOK til totalt 54 MNOK i 2022. Den sportslige delen som driver dette er knyttet til personalkostnader, fordelt på 3 MNOK til spillere og 2 MOK til trener og støtteapparat. Øvrige kostnader er doblet til 18 MNOK, samtidig som at Sandefjord har klart å holde kostnadene i forbindelse med kamp og treninger nede etter pandemien.

Driftsresultatet er negativt før og etter spillerlogistikk alle år i perioden, og Sandefjord klarer ikke å selge nok for å unngå stabile underskudd etter spillerlogistikk. Sandefjord er eneste klubb med negativ FOS-score i 2022, og følgelig vurdert til rød sone. Klubbens strategi med økt fokus på akademi og spillerutvikling for å bli en mer selgende klubb kan være et riktig steg for å bøte på dette på lang sikt, men det må trolig mer akutte tiltak til for å bedre den økonomiske situasjonen på kort sikt.

### Netto overgangssum (MNOK)



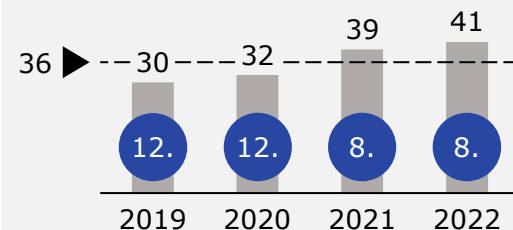


# SARPSBORG 08 FF

## - En sesong i tre akter

Sarpsborg 08 hadde en lovende start på sesongen og med en 3. plass etter 12 serierunder spilt var det grunn til optimisme rundt fotballen det nye trenerteamet i klubben hadde introdusert. Et skadeplaget lag gikk likevel poengløse i sine neste 8 kamper og Sarpsborg 08 befant seg plutselig i nedrykksstriden. Tapet mot molde i 20. serierunde ble imidlertid klubbens siste i 2022, da laget gikk ubeseiret i sine neste 10 kamper og endte på en solid 8. plass. Sarpsborg 08 sørget i disse kampene for 22 av 30 mulige poeng, den sterkeste poengfangsten i perioden utenom Molde, og særpingene viste tidvis spill som kunne leve opp til kallenavnet «Sarpelona».

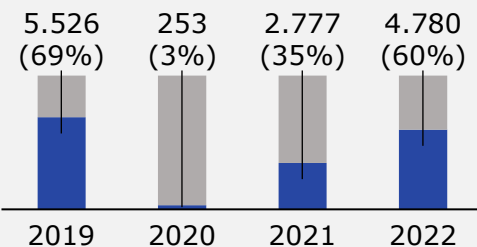
### Ligapoeng og -plassering



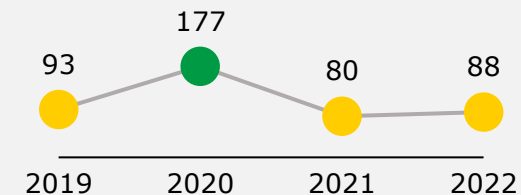
### Eliteserien 2022

<b>Topp scorerer<sup>1</sup></b>	Tobias Heintz (15)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Anton Salétros (7)
<b>Flest kamper</b>	Tobias Heintz, Serge-Junior Ngouali (29)
<b>Kaptein</b>	Joachim Thomassen

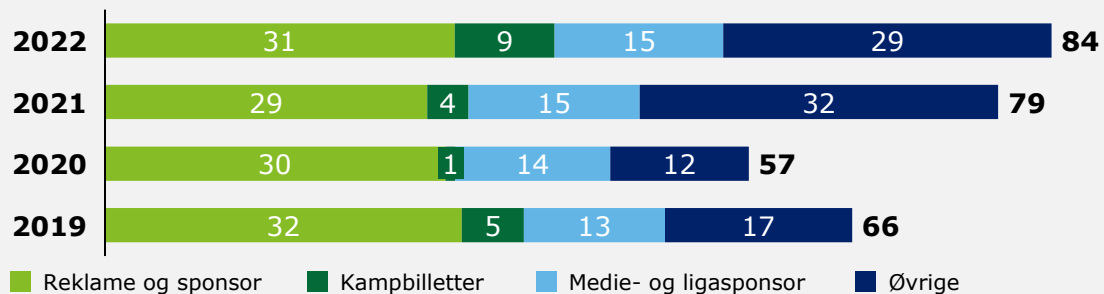
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



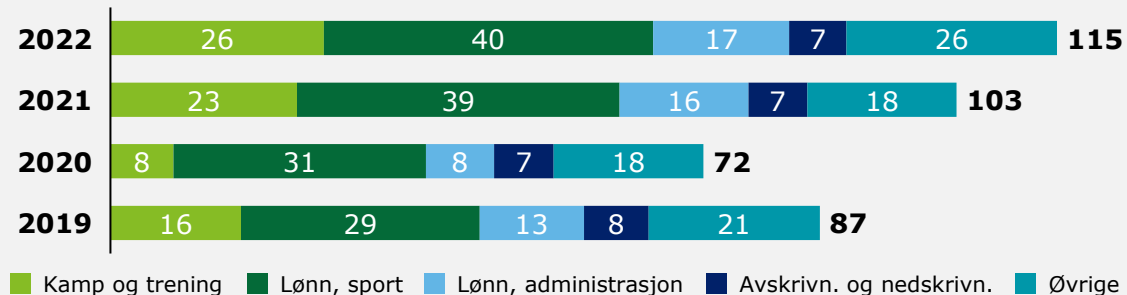
### FOS poeng



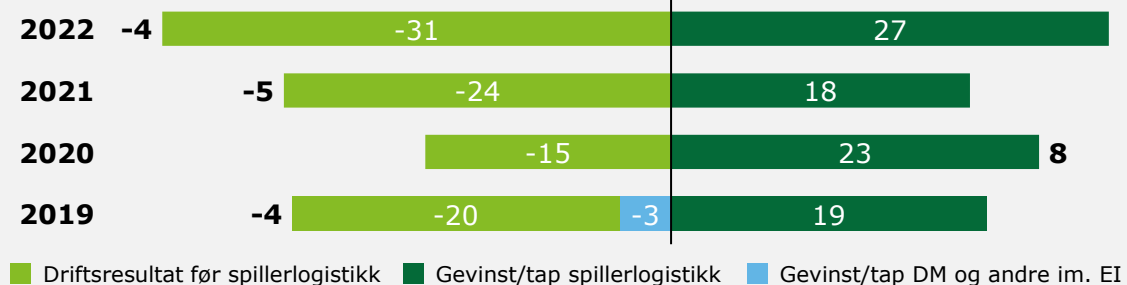
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



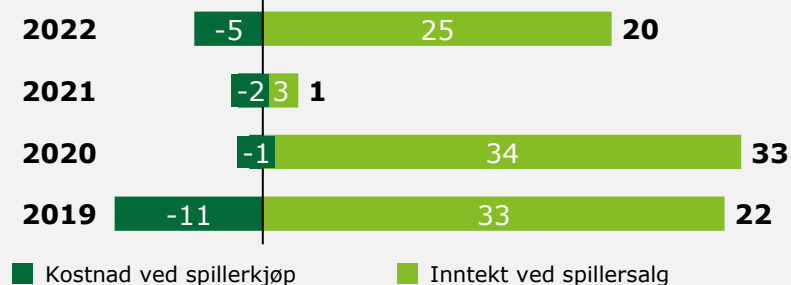
Etter Europasuksessen i 2018 ble det investert midler i nye fasiliteter, samt ytterligere styrking av A-laget. Sarpsborg har ikke maktet å replisere samme suksessen i påfølgende år, men opprettholder et relativt likt inntekts- og kostnadsnivå.

Inntektssiden til Sarpsborg 08 har holdt seg relativt uendret i perioden 2019-2022 utenom et naturlig fall i billettinntekter under pandemien, samt en økning i øvrige inntekter som følge av at klubben kjøpte selskapet Prozo AS i 2021. Prozo er en fullservice leverandør innen profileringsartikler og arbeidstøy til bedrifter, foreninger og klubber, og bidrar med litt i overkant av 23 MNOK i driftsinntekter i 2022.

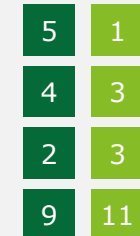
Kjøpet av Prozo påvirker også regnskapet med en økning i variable kamp- og treningskostnader, samt personalkost til administrasjon. I 2022 var disse kostnadene på henholdsvis 14,5 MNOK og 4,5 MNOK. Medregnet diverse andre kostnader bidrar Prozo litt under 1 MNOK i netto driftsresultat til Sarpsborg 08 i 2022. Klubben ser også potensial for ytterligere bidrag fremover, samt synergieffekter med klubben i seg selv. En annen driver av kostnadsøkningen er personalkostnader til spillere og støtteapparat, som reflekterer en generell lønnsøkning i serien i tillegg til en sportslig satsning for å opprettholde kvaliteten i A-laget.

Sarpsborg 08 har de siste årene vært avhengige av gevinst fra spillerlogistikk for å oppnå et positivt driftsresultat. Til gjengjeld er klubben en av de i Eliteserien med høyest gevinst fra spillerlogistikk i perioden 2019-2022, med salg av spillere som Jørgen Strand Larsen, Ismaela Coulibaly og Ibrahima Kone.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut





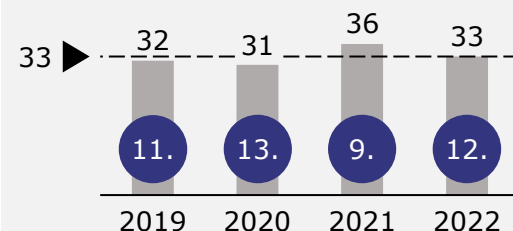


# STRØMSGODSET TOPPFOTBALL

## - Nedgang fra 2021 krever nye grep

Strømsgodset har plassert seg stabilt på nedre halvdel de siste sesongene, og 2022 var intet unntak. 33 poeng er helt på klubbens gjennomsnitt de siste fire årene, og ga 12. plass i serien. En verst tenkelig start med tap for nyopprykkede Jerv i første runde, null poeng etter tre kamper samt fire poeng på sesongens ti siste kamper må ta mye av skylden for at Godset ikke kom seg høyere på tabellen. Klubben beholdt likevel Eliteseriespill også i 2023, et godt utgangspunkt for en mulig nødvendig snuoperasjon.

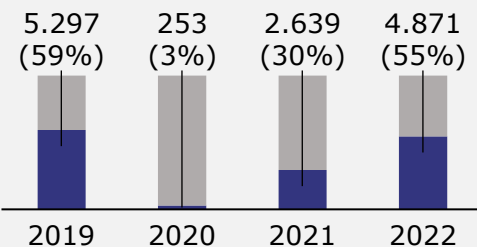
### Ligapoeng og -plassering



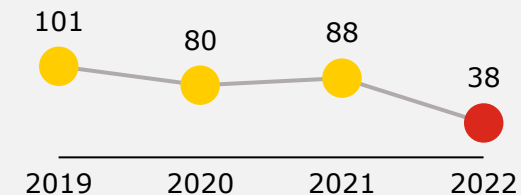
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Johan Hove (11)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Herman Stengel (9)
<b>Flest kamper</b>	Viljar Myhra, Johan Hove, Thomas Grøgaard (30)
<b>Kaptein</b>	Gustav Valsvik

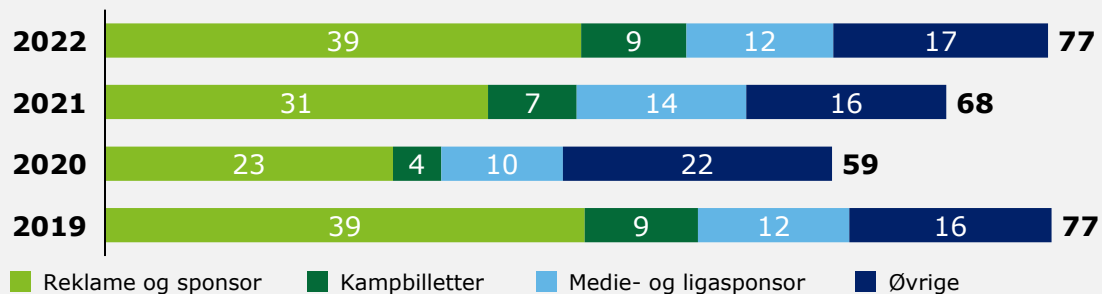
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



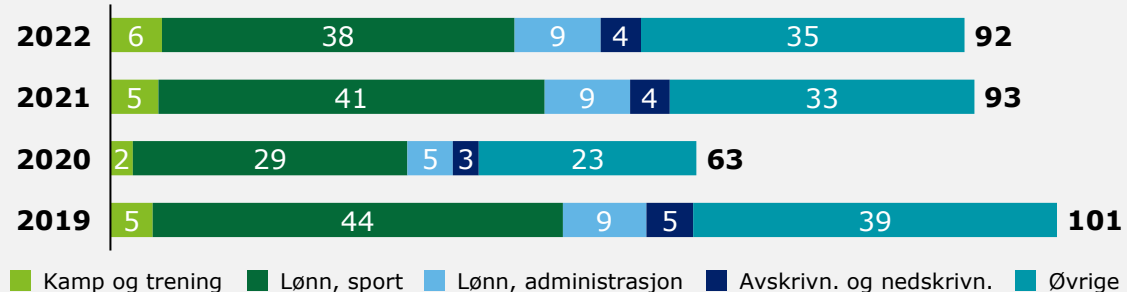
### FOS poeng



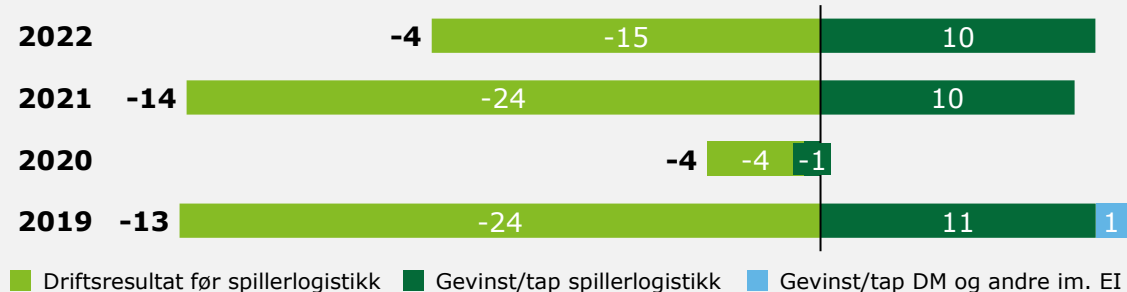
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



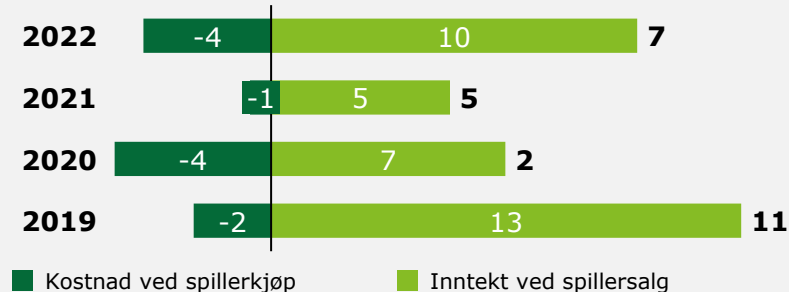
Stabile plasseringer på nedre halvdel de siste sesongene med bunnotering på 13. plass i 2020 og bestenotering på 9. plass i 2021 har gitt små utslag i inntekts- og kostnadsbilde fra 2019 til 2022. Pandemiårene hadde naturlig nok en negativ effekt, men fasit i 2022 er at Strømsgodset har klart å komme opp på inntektsnivået fra tiden før pandemien gjorde sitt inntog, samtidig som klubben har maktet å redusere driftskostnader i perioden.

Strømsgodset sine driftsinntekter er på samme nivå i 2022 som i 2019 for samtlige kategorier. Klubben sine 39 MNOK i reklame- og sponsorinntekter utgjør om lag 50% av totale driftsinntekter, som er relativt høyt sammenlignet med andre klubber – og står som et klart bilde på klubbens lokale forankring. Fra 2019 til 2022 har andelen av bidrag fra store sponsorer falt vekk og blitt erstattet med flere mindre sponsorer, som reduserer risiko for store svingninger i sponsorinntekter for Strømsgodset fremover.

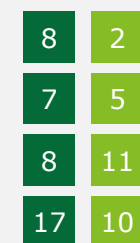
Klubben sine driftskostnader er redusert med 9 MNOK i perioden 2019-2022. Sportsrelaterte personalkostnader er den største driveren og står for en 6 MNOK reduksjon. Godset har tatt økonomiske grep for å stabilisere kostnadssiden, ved å blant annet minke spillerstallen. Dette motvirker store økninger i personalkostnader, samtidig som det gir akademiprodukter en kortere vei til A-laget. Sistnevnte står spesielt i tråd med klubben strategi om satsning på lokale spillere.

Strømsgodset sine driftsresultat er negative før og etter spillerlogistikk alle år i perioden. Inntekt fra spilleroverganger tilsvarende rundt 10 MNOK i 2019, 2021 og 2022 bidrar til å redusere store underskudd, men Godset er konsistent et stykke unna grønne tall. Dette fører klubben inn i rød FOS-sone i 2022, men strategiplan, med målsetninger om bl.a. å øke billettinntekter og spillersalg, har som mål å føre klubben inn i grønn sone innen 2025.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut





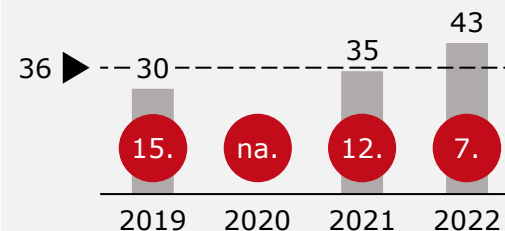


# TROMSØ IL

## - Sterkeste sesongen på lenge

Med 43 poeng og en syvendeplass i Eliteserien var 2022 sesongen Tromsø sin beste sesong på lang tid sett fra et sportslig perspektiv. Anført av Eric Kitolano som sesongens toppscorer var det flere klubber som fikk det tøft på sine turer til Alfheim stadion. De sportslige resultatene ga også tydelige positive effekter på oppmerksomheten rundt klubben og arenautnyttelsen er nesten tilbake til 2019 nivå. Gitt at 2019 sesongen endte med 15. plass og nedrykk burde det være et potensial for å få enda flere tilskuere på kamp i 2023.

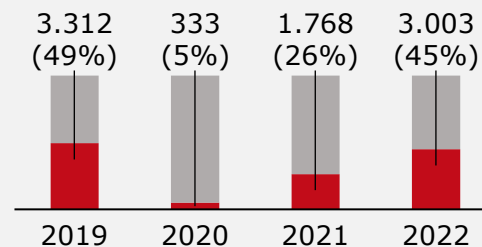
### Ligapoeng og -plassering



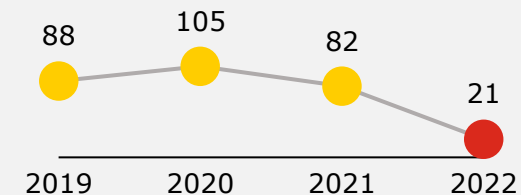
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Eric Kitolano (13)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Sakarias Opsahl (6)
<b>Flest kamper</b>	Sakarias Opsahl (30)
<b>Kaptein</b>	Ruben Yttergård Jenssen

### Tilskuertall (arenautnyttelse)

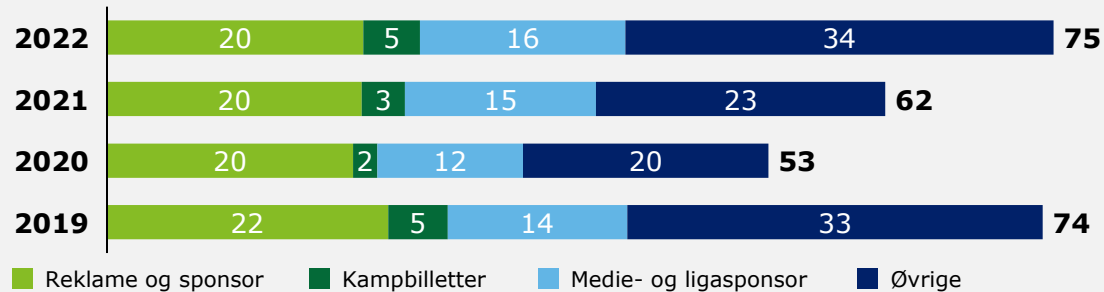


### FOS poeng

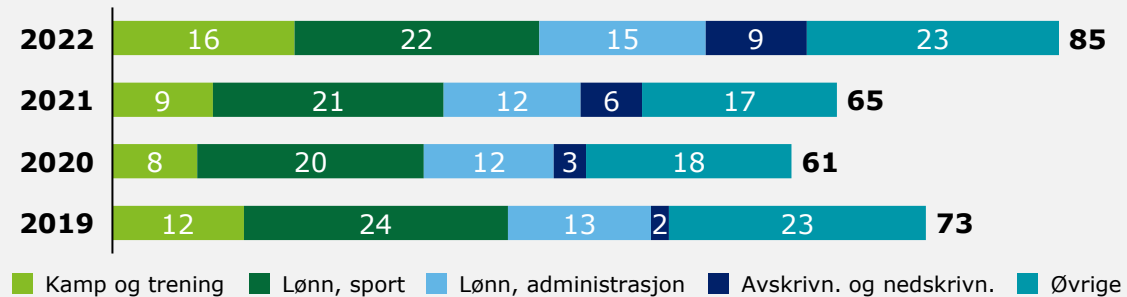


(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres

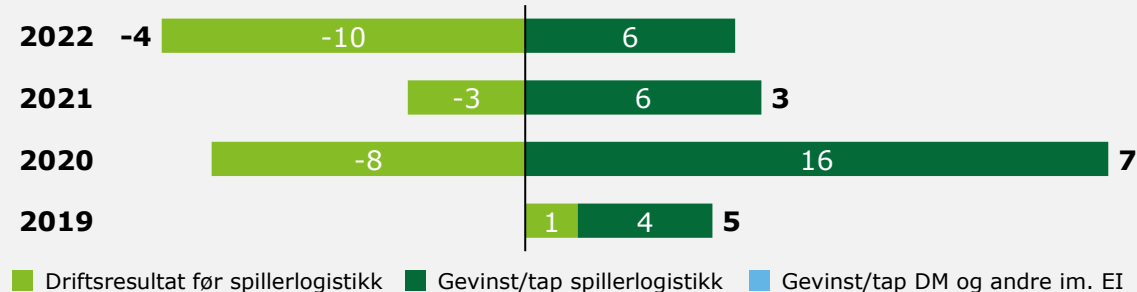
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



Til tross for en av sine beste år sportslig var 2022 et svakere år økonomisk for Tromsø. For første gang på flere år gikk klubben inn i rød FOS sone, etter å ha vært i gul sone over flere år. Bevegelsen sammenfaller med første negative driftsresultat etter spillerlogistikk de siste årene.

Klubben hadde 75 MNOK i driftsinntekter i 2022, noe som er 1 MNOK høyere enn i 2019. Med andre ord har inntektene returnert til samme nivåer som før pandemien, da både 2020 og 2021 hadde betraktelig lavere inntekter med henholdsvis 53 og 62 MNOK. Ser vi opp mot 2019, som var siste «normalår» før pandemien, kommer veksten hovedsakelig fra medie- og ligasponsoring og øvrige inntekter. Klubben noterer en opplevd positiv trend inn i 2023 sesongen med økt optimisme og interesse rundt klubben. Dette er særlig relatert til reklame- og sponsorer og det å supportere tilbake på kamp.

Den svake økonomiske utviklingen til klubben skyldes i hovedsak at driftskostnadene har økt mer enn driftsinntektene. Driftskostnader var i 2022 på 85 MNOK, noe som er 12 MNOK høyere sammenlignet med 2019. Kostnadsøkningen skyldes i all hovedsak økte av- og nedskrivninger på 7 MNOK og kamp- og treningskostnader på 4 MNOK. Det var minimale endringer i personalkostnader de siste årene med en 2 MNOK reduksjon til sport og en 2 MNOK økning til administrasjon.

Helhetsbildet resulterer dermed i et driftsunderskudd etter spillerlogistikk på 4 MNOK. Driftsunderskudd før spillerlogistikk var på hele 10 MNOK, noe som gjorde at et overskudd på 6 MNOK fra overgangsaktivitet ikke var tilstrekkelig. Underskuddet etter spillerlogistikk var det første på flere år, men hvor det er viktig å understreke at overgangsaktivitet har reddet klubben fra underskudd både i 2021 og 2020.

### Netto overgangssum (MNOK)





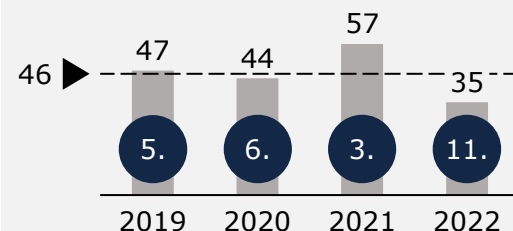


# VIKING FK

## - Cupspill overskygget steg tilbake i serien

2022 sesongen var et steg tilbake for et Viking lag som har vist solid sportslig utvikling de siste tre årene. Laget klarte ikke å følge opp den imponerende tredjeplassen fra 2021 og ble nummer 11 i 2022 med 35 poeng. Veton Berisha var sentral i første halvdel av 2022 og bidro med åtte scoringer og fire assist på 12 kamper før overgangen til Hammarby i sommervinduet. Den gode sesongen i 2021 bidro med god oppslutning og optimisme rundt laget, noe som kan ses igjen ved et tilskuertall og arenutnyttelse som var høyere enn før pandemien. Solide resultater i NM (semifinale) reddet likevel sesongen til en viss grad sportslig sett.

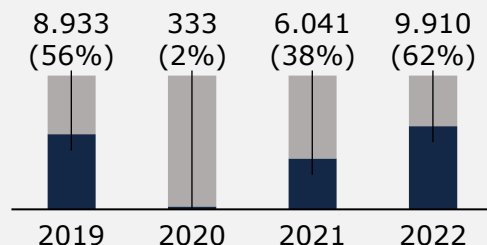
### Ligapoeng og -plassering



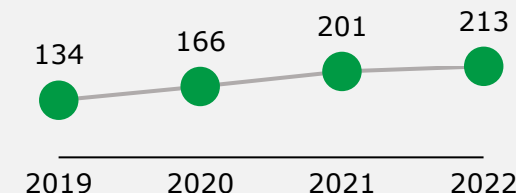
### Eliteserien 2022

<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Veton Berisha (8)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Veton Berisha (4)
<b>Flest kamper</b>	Kevin Kabran, Sondre Bjørshol (29)
<b>Kaptein</b>	Zlatko Tripic

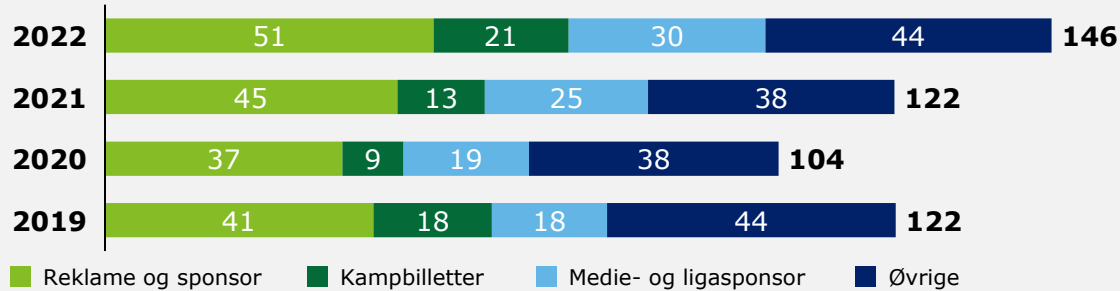
### Tilskuertall (arenautnyttelse)



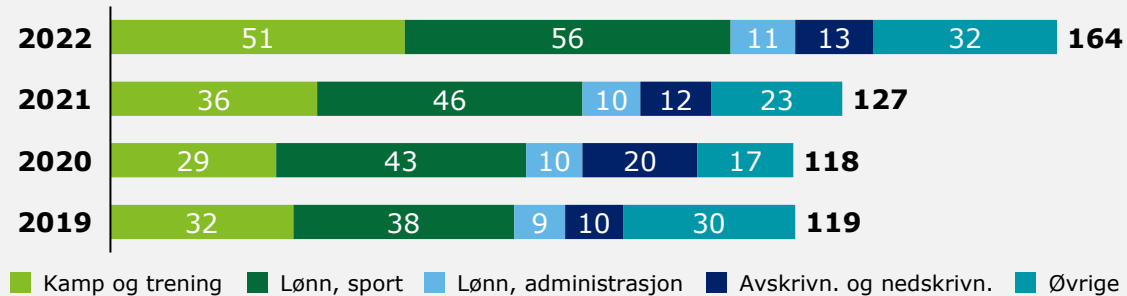
### FOS poeng



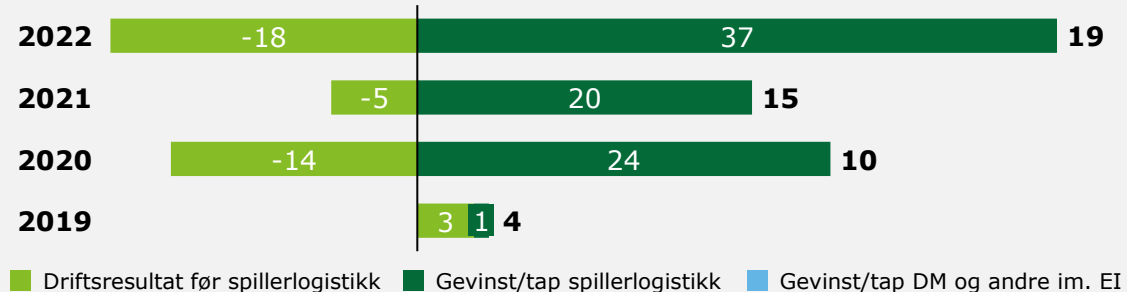
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



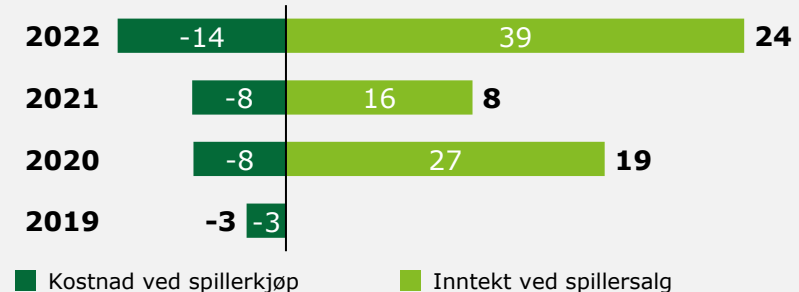
Økonomisk har Viking hatt en solid drift over flere år, med en positiv årlig utvikling. Klubben har over flere år ligget i grønn FOS sone, og 2022 var intet unntak fra dette.

På inntektssiden hadde klubben 146 MNOK i driftsinntekter gjennom 2022, noe som er 24 MNOK høyere enn før pandemien. Økningen kommer hovedsakelig fra en økning i reklame- og sponsorinntekter på 10 MNOK og medie- og ligasponsorinntekter på 12 MNOK. Viking har også blant de høyeste øvrige inntektene blant Eliteseriekubbene, som delvis skyldes at Viking jobber systematisk med å generere inntekter gjennom konserter. Klubben har tidligere holdt konserter på SR-Bank Arena og opererer nå også i rollen som medarrangør for andre store konserter i Stavanger.

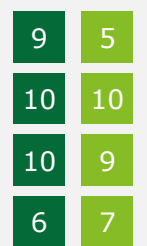
Driftskostnader i 2022 lå markant høyere enn i 2019, med henholdsvis 164 MNOK mot 119 MNOK. Økningen skyldes en generell økning i kostnader på tvers av konstads-kategorier, men der økning i kamp- og treningskostnader på 19 MNOK og personalkostnader relatert til sport på 18 MNOK leder an. De økte kostnadene relatert til personalkostnader må ses i sammenheng med de gode resultatene fra 2021, som naturlig nok ga grobunn for økte lønninger for å beholde og tiltrekke seg spillere.

Sammensatt gir dette et bilde der Viking går med negativt driftsresultat før spillerlogistikk, som i 2022 var et underskudd på 18 MNOK. Dette er det største underskuddet før spillerlogistikk på flere år. Likevel går Viking med overskudd når spillerlogistikk tas i betraktning. I 2022 tilførte midler fra spillerlogistikk hele 37 MNOK. Klubben rapporterer selv om et sterkt fokus på å drive god og profesjonalisert spillerlogistikk, noe som har gitt helt tydelige resultater de siste årene. Samtidig må det poengteres at klubben er svært avhengig av at de evner å opprettholde dette ettersom driftsresultat før spillerlogistikk har vært negativt de siste tre årene.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut







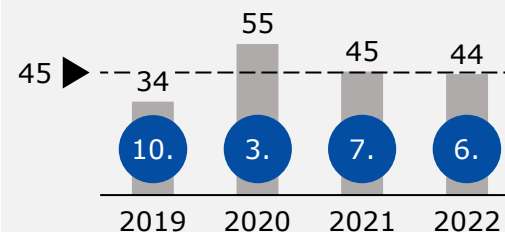
# VÅLERENGA FOTBALL ELITE

## - En sesong på det jevne for Osloklubben

2022 ble en sesong på det jevne for Vålerenga, hvor de fulgte opp 7. plass og 45 poeng i 2021 med 6. plass og 44 poeng i 2022. I cupen ble det stopp mot Bodø/Glimt i tredje runde, og perioder med dårlig poengfangst i ligaen sørget for en trygg plassering på øvre halvdel uten at sesongen ble det helt store, sportslig sett. Etter en tyngre periode på forsommeren, ble Stefan Strandberg hentet inn i sommervinduet, og bidro til at et VIF-lag som hadde begynt å plukke poeng til slutt kunne notere plasseringsmessig fremgang i ligaen sammenlignet med året før.



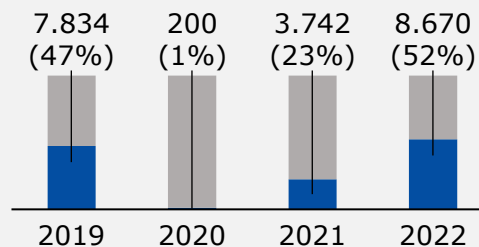
### Ligapoeng og -plassering



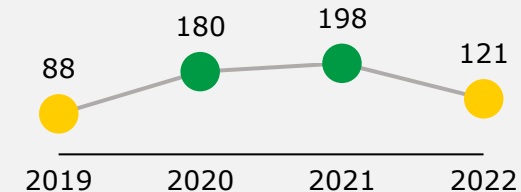
### Eliteserien 2022

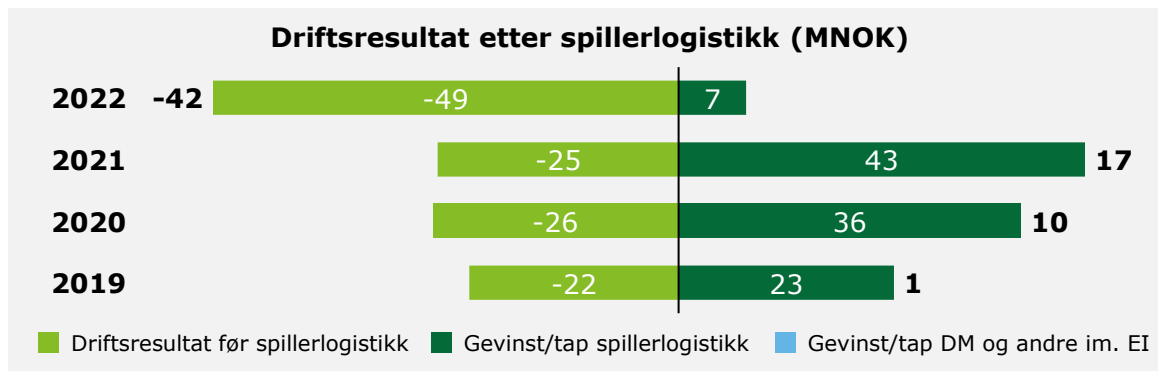
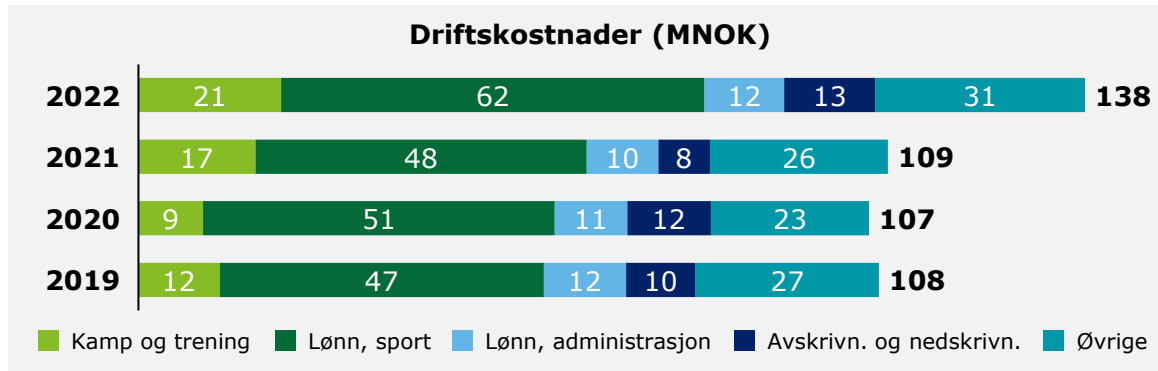
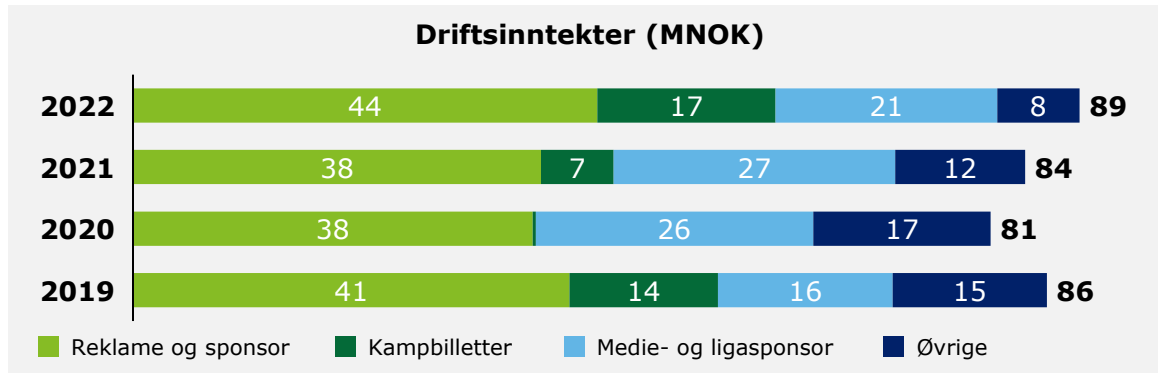
<b>Toppscorer<sup>1</sup></b>	Amor Layouni (8)
<b>Flest assist<sup>1</sup></b>	Amor Layouni (5)
<b>Flest kamper</b>	Osame Sahraoui, Petter Strand (29)
<b>Kaptein</b>	Jonatan Tollås Nation

### Tilskuertall (arenautnyttelse)



### FOS poeng



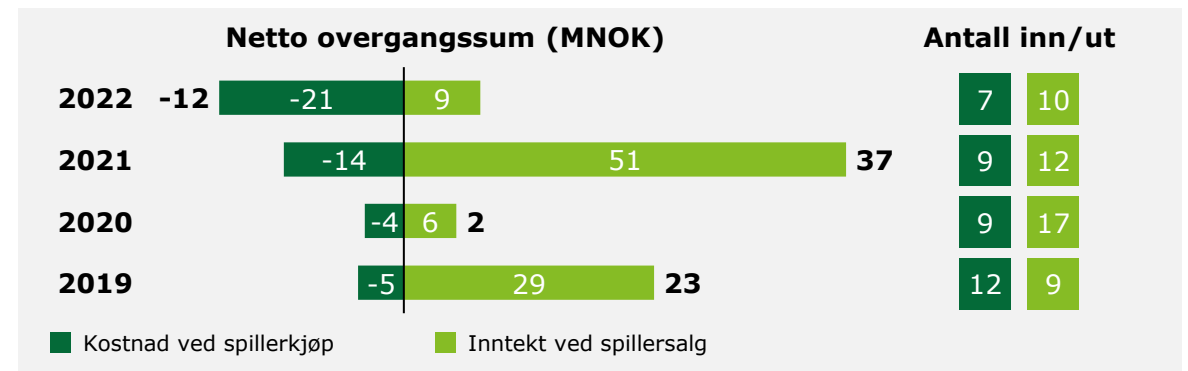


Vålerenga har frem til 2022 hatt god kontroll på økonomien, og har følgelig alternert mellom gul og grønn FOS-sone de siste årene. Sportslig har VIF holdt seg på øvre halvdel siden 2020, med pallplassering og bronsemedalje i 2020 som beste resultat i perioden.

Driftsinntektene har økt med 3 MNOK i perioden, og har holdt seg relativt stabile gjennom pandemiårene sammenlignet med flere av klubbene. Økningen drives i størst grad av økning i medie- og ligasponsorinntekter på 5 MNOK. Reklame- og sponsorinntekter, samt kampbillettinntekter er også opp 3 MNOK hver, som viser at det har blitt jobbet godt med å få publikum tilbake på stadion etter pandemien.

Vålerenga sine driftskostnader har økt med 30 MNOK i perioden, og bidrar til et fall i driftsresultat før spillerlogistikk på 27 MNOK i perioden. Sportsrelaterte personalkostnader er den største driveren, og står for halvparten av økningen med 15 MNOK. Fem flere kostnadsførte spillere i A-stallen i 2022 er med å bidra til denne effekten. Kamp- og treningskostnader drar kostnadsnivået ytterligere opp og reflekterer en andel av lånekostnadene tilknyttet Intility Arena. Resterende leiekostnader tilfaller øvrige kostnader.

Resultatet før spillerlogistikk er negativt alle år, men godt arbeid med akademi og aktivitet i overgangsmarkedet har veid opp for dette alle årene i perioden utenom 2022. Overganger som Berge og Ejuke i 2020, samt Klaesson og Dønnum i 2021 er eksempler på overganger som har bidratt til positive driftsresultater etter spillerlogistikk, samtidig som de er med på å styrke Vålerenga sitt rykte som utviklingsklubb gjennom salg til attraktive utenlandsklubber. Underskuddet i driftsresultat før spillerlogistikk ble nesten doblet fra 2021 til 2022. Kombinert med lavere netto gevinst fra spillerlogistikk enn tidligere år endte Vålerenga med et betydelig driftsunderskudd etter spillerlogistikk på 42 MNOK.





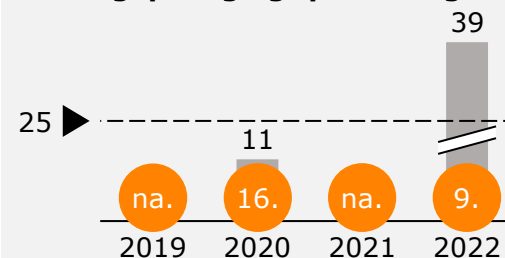


# AALESUNDS FK

## - Et helt annet lag

Aalesund startet 2022 sesongen som en annen utgave av laget vi så rykke ned til OBOS-ligaen med Eliteseriens historisk laveste poengsum kun to sesonger tidligere. Laget opplevde en noe tøffere periode midtveis i sesongen da to av de største kreative driverne i klubben i Haugen og Määttä ble solgt i sommervinduet. Likevel hentet Aalesund seg godt inn og avsluttet sesongen med en solid 9. plass, klubbens fjerde beste plassering noensinne. Sesongen kan derfor anses som et godt utgangspunkt for Aalesund til å etablere seg som en gjenganger i Eliteserien i årene som kommer.

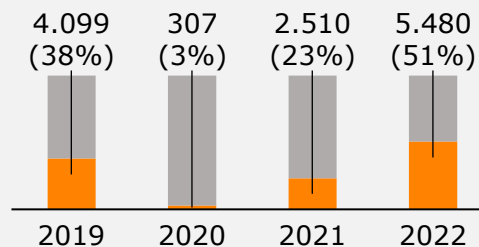
### Ligapoeng og -plassering



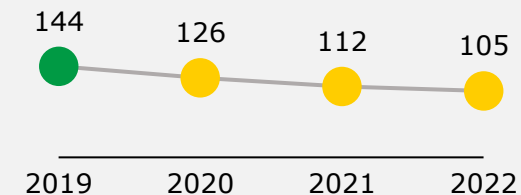
### Eliteserien 2022

- Topp scorerer<sup>1</sup>** Sigurd Haugen (7)
- Flest assist<sup>1</sup>** Simen Nordli (5)
- Flest kamper** Sten Grytebust (30)
- Kaptein** David Fällman

### Tilskuertall (arenautnyttelse)

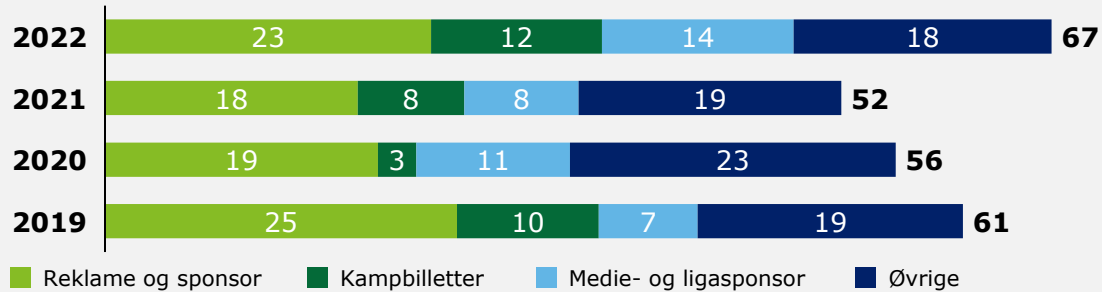


### FOS poeng

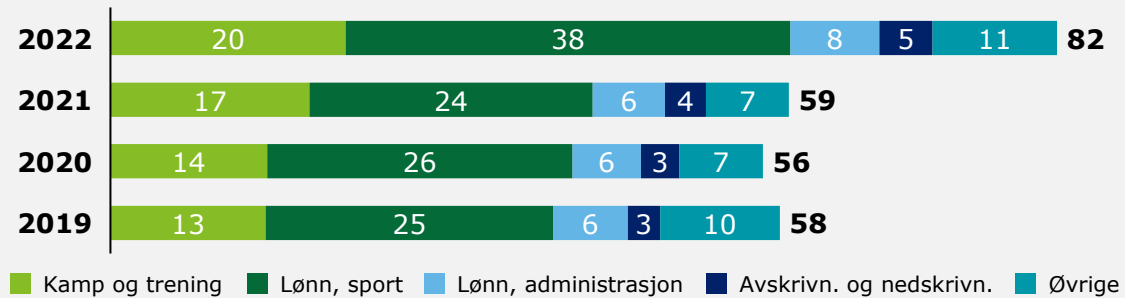


(1) Gitt flere med samme antall vil snitt prioriteres

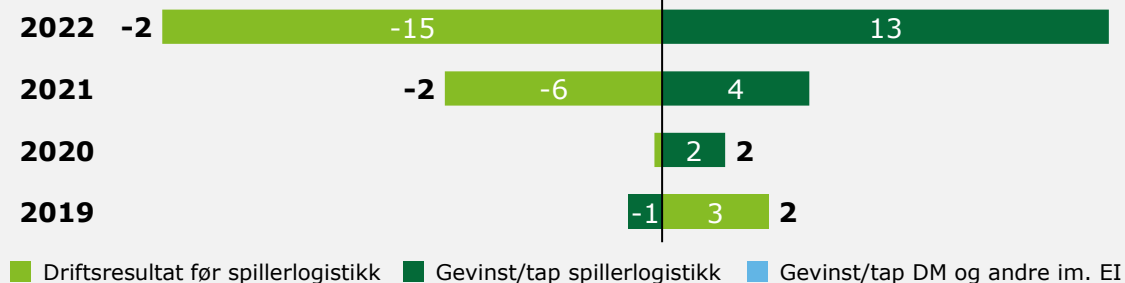
### Driftsinntekter (MNOK)



### Driftskostnader (MNOK)



### Driftsresultat etter spillerlogistikk (MNOK)



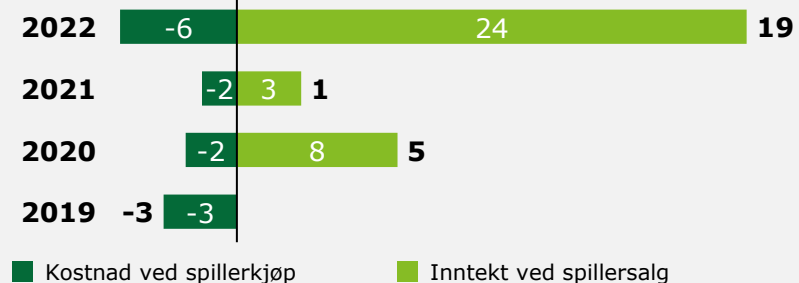
Aalesund har over flere år ligget i gul FOS sone og i så måte hatt kontroll på sin økonomiske situasjon. Samlet driftsresultat etter spillerlogistikk for hele perioden er rett over null, godt hjulpet av lukrative overganger i 2022.

På inntektssiden leverte klubben 67 MNOK i driftsinntekter i 2022, noe som var 6 MNOK høyere enn siste normalår før pandemien. Økningen kommer hovedsakelig av høyere medie- og ligasponsorinntekter på 7 MNOK og økte kampbillettinntekter på 2 MNOK. Denne økningen kan langt på vei forklares av inntektsforskjellene mellom spill i Eliteserien i 2022 mot OBOS-ligaen i 2019.

Driftskostnader i 2022 endte på 82 MNOK, noe som er betraktelig høyere sammenlignet med alle tre foregående år. Sammenligner vi med før pandemien, har kostnadene økt med 24 MNOK. Et høyere kostnadsnivå skyldes en økning i alle kategorier, men med personalkostnader relatert til sport som den største driveren. En del av økningen kan tilskrives en vanlig kontrakts-klausul i Norge hvor spillere har høyere lønningen som resultat av å spille i Eliteserien i stedet for OBOS-ligaen.

Aalesund sine driftsresultat før spillerlogistikk har vært synkende siden 2019, og de tre siste årene har klubben levert negativt driftsresultat før spillerlogistikk. Aalesund har en investorpool, etablert før regelendring i NFF, som i noen tilfeller er med å finansiere spilleroverganger. Ved salg av gjeldende spillere deles fortjeneste mellom klubb og investor. Aalesund sin verdi i investorpoolen blir bokført under finansposter, og fremstilling her gir dermed ikke et helhetlig bilde av faktisk effekt av spilleroverganger på resultat. Tatt i betraktning salget av Sigurd Haugen i sommervinduet 2022, hvor gevinst innlemmes i finansinntekter, har Aalesund et positivt driftsresultat etter spillerlogistikk også i 2022.

### Netto overgangssum (MNOK)



### Antall inn/ut





# Vedlegg

---

1 Hovedfunn

2 Finansielle dypdykk

Driftsinntekter

Driftskostnader

Spillerlogistikk

Driftsresultat

Finansiell oppfølging

3 Klubbene

▶ 4 Vedlegg

---



# Vedlegg 1 – Ord og begreper benyttet i rapporten

## Forklaring av ord og begreper benyttet i rapporten

Eliteseriebarometeret analyserer klubbens driftsinntekter- og kostnader med utgangspunkt i nedbrytningen illustrert i følgende eksempeltabell:

### Resultatoppstilling – Eksempel

MNOK	2022
<b>Inntekter:</b>	
Reklame- sponsorinntekter	10
Medie- og ligasponsorinntekter	10
Billettinntekter	10
Øvrige inntekter	10
<b>Sum inntekter</b>	<b>40</b>
<b>Driftskostnader:</b>	
Kamp- og treningskostnader	(2)
Personalkostnader, sport	(5)
Personalkostnader, administrasjon	(5)
Avskrivninger og nedskrivninger	(5)
Øvrige driftskostnader	(3)
<b>Sum driftskostnader</b>	<b>(20)</b>
<b>Driftsresultat før spillerlogistikk</b>	<b>20</b>
Netto gevinst/tap fra spillersalg	8
Gevinst/tap v/salg av driftsm. og andre im. eiend.	2
<b>Driftsresultat etter spillerlogistikk</b>	<b>30</b>

### Ord og begreper benyttet i rapporten

Begrep	FOS terminologi	Beskrivelse
Driftsresultat før spillerlogistikk	Driftsresultat I	Reflekterer driftsinntekter og driftskostnader justert før netto gevinst fra spillersalg
Driftsresultat etter spillerlogistikk	Driftsresultat II	Reflekterer driftsinntekter og driftskostnader justert etter netto gevinst fra spillersalg samt gevinst fra salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler.
Netto overgangssum	Proveny spillere inn/Proveny spillere ut	Total salgssum (ved salg av spillere) – totale kostnader (ved kjøp av spillere), se neste side for ytterligere forklaring.
Gevinst/tap fra spillerlogistikk	Netto transfer, som omfatter	Gevinst/tap fra spillerlogistikk er regnskapsmessige effekter fra spillerlogistikk, inkl. gevinst/tap/kost ved kjøp/salg, inntekter ved videresalg, leie/utleie, agenthonorarer, og andre direkte kostnader.
Øvrige driftsinntekter	Kostnadspostene: Andre kampdagsinntekter, Medlems- og aktivitetsinntekter, Andre salgssinntekter, Leieinntekter og Andre inntekter	Gevinst/tap ved kjøp/salg er differansen mellom salgsverdi og bokført verdi av den aktuelle spilleren på salgstidspunktet, (kjøpesum minus avskrivning som allerede er kostnadsført), se neste side for ytterligere forklaring.
Øvrige driftskostnader	Kostnadspostene: Administrasjonskostnader, Reklame- og sponsorkostnader, Salgskostnader og Andre driftskostnader	Kostnader for overgangssummer er vanligvis reflektert i klubbens driftsresultat gjennom avskrivninger av spillerkontrakter For noen overganger kostnadsføres hele overgangssummen i året kjøpet gjøres.
Kamp- og treningskostnader	Variable kamp- og treningskostnader, Leie av faste trenings- og kampfasiliteter, Bane- og anleggskostnader, egne	Samlekategori for relevante FOS-inntektsposter for å forenkle fremstilling av inntektsfordeling.
		Samlekategori for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling.
		Samlekategori for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling.



# Vedlegg 2 – Forklaring av gevinst fra spillerlogistikk

## Gevinst fra spillersalg i klubbens driftsresultat er ikke sammenfallende med netto overgangssum

Komponenten fra klubbens spillerlogistikk som inngår i resultatregnskapet er gevinst/tap fra salg av spillere. Dette betyr at transaksjoner forbundet med kjøp av spillere ikke vil påvirke driftsresultat, utover gevinst/tap ved spillersalg og årlige avskrivninger på spillerkontrakter etter spillerkjøp.

Det finnes noen unntak, der noen klubber kostnadsfører hele kjøpesummen i kjøpsåret, dette gjelder spesielt ved mindre overgangssummer. Da inngår kostnaden i netto gevinst/tap fra spillerlogistikk og påvirker driftsresultat etter spillersalg.

Gevinst/tap fra spillerlogistikk i rapporten vil avvike fra det klubbene reelt sett genererer ettersom flere av klubbene samarbeider med tredjepartsselskaper som har økonomiske interesser i klubbens spillerstaller. Tredjepartsselskapene står ofte for betydelig deler av investeringene og mottar hele eller deler av gevinst/tap for spillerne det gjelder. De inntektene som eventuelt tilfaller klubbene vil fremkomme på ulike måter i klubbens regnskap, eksempelvis som andre inntekter, gevinst/tap fra spillerlogistikk eller finansinntekter.

Overgangssummer i rapporteringen er dog fullstendige, ettersom de er rapportert uavhengig av hvor inntekter i forbindelse med kjøp/salg føres regnskapsmessig.

Eksempelen illustrerer sammenhengen mellom *Gevinst/tap fra spillerlogistikk*<sup>1</sup>, som inngår i klubbens resultatregnskap, og *Netto overgangssum*, mottatt sum fra spillersalg fratrukket betalt sum fra spillerkjøp.

**A:** Mottatt salgssum fra spillersalg er det klubben faktisk mottar ved salg av spiller, i eksempelet 30 MNOK.

**B:** Bokført verdi av en spiller tilsvarer kostpris for spilleren fratrukket avskrivninger. I eksempelet er denne 20 MNOK. Spillerkontrakter vil normalt avskrives lineært over kontraktens levetid, så en spiller kjøpt for 20 MNOK på en femårskontrakt vil etter ett år ha en bokført verdi lik 16 MNOK ( $20 - 20/5 = 16$ ). Det er verdt å merke seg det er kun spillere det er betalt en overgangssum for som vil ha en tilhørende bokført verdi, mens egenutviklede spillere vil ha en bokført verdi lik null.

**C:** Gevinst fra spillersalg er antatt å være 10 MNOK. Eksempelen omfatter salg av spiller med bokført verdi lik 20, som ble solgt for et vederlag lik 30. Alternativt kunne det f.eks. reflektert salg av en egenutviklet spiller til salgspris 10.

**D:** Kostpris for kjøpte spillere, i dette eksempelet satt lik 15 MNOK, reflekteres ikke i klubbens driftsresultat utover avskrivninger. Kostprisen for spilleren aktiveres i klubbens balanse som eiendel og avskrives over kontraktperioden.

### Resultateffekt fra spillersalg

MNOK		
Mottatt salgssum fra spillersalg	A	30
- Bokført verdi av solgte spillere	B	(20)
<b>= Gevinst/tap fra spillerlogistikk</b>	<b>C</b>	<b>10</b>

### Illustrativt regnskap

MNOK		
Driftsinntekter		100
- Driftskostnader		(90)
<b>= Driftsresultat før spillerlogistikk</b>		<b>10</b>
+/- Gevinst/tap fra spillerlogistikk	C	10
<b>= Driftsresultat etter spillerlogistikk</b>		<b>20</b>

### Kontantstrømeffekt fra spillerlogistikk

MNOK		
Mottatt salgssum fra spillersalg	A	30
- Betalt kjøpesum for spillerkjøp	D	(15)
<b>= Netto spillersalg</b>		<b>15</b>

1. Eksempelen inkluderer ikke kostnader til agenter og tredjeparter eller andre direkte kostnader, og det tas ikke høyde for betingede overgangssummer.



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the "Deloitte organization"). DTTL (also referred to as "Deloitte Global") and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.no](http://www.deloitte.no) to learn more.

Deloitte Norway conducts business through two legally separate and independent limited liability companies; Deloitte AS, providing audit, consulting, financial advisory and risk management services, and Deloitte Advokatfirma AS, providing tax and legal services.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our global network of member firms and related entities in more than 150 countries and territories (collectively, the "Deloitte organization") serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte's approximately 312,000 people make an impact that matters at [www.deloitte.no](http://www.deloitte.no).

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its global network of member firms or their related entities (collectively, the "Deloitte organization") is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.