

OBOS LIGAEN

Toppfotballbarometeret 2025

Et innblikk i økonomien til toppfotball i Norge

OBOS LIGAEN

1 Introduksjon til OBOS-ligaen 3

2 Finansielt dypdykk 5

Inntekter

Kostnader

Spillerlogistikk

Resultat

FOS

3 Klubbene 19

4 Vedlegg 36



Foto: NTB

Introduksjon til OBOS-ligaen

Dette er første året OBOS-ligaen inkluderes i Toppfotballbarometeret, som gir en unik mulighet til å sammenlikne klubber og utvikling på tvers av nivåer

Om rapporten

Toppfotballbarometeret 2025 er den sjette utgaven av den årlige rapporten fra NTF og TFK. Rapporten gir en oversikt over den økonomiske situasjonen i norsk toppfotball basert på klubbens lisensrapportering.

Formålet med rapporten er å skape økt forståelse og engasjement rundt norsk toppfotball gjennom å tilby et økonomisk innblikk i klubbdrift. Videre hjelper rapporten klubbene med nasjonal benchmarking, som brukes til å forbedre klubbdrift og søke kommersielle muligheter.

Rapporten er utarbeidet i samarbeid mellom Norsk Toppfotball, Toppfotball Kvinner og Deloitte, med sentrale bidrag fra klubbene. Alle klubbene har hatt mulighet til å gi innspill og godkjenne sine respektive klubbsider.

Om OBOS-ligaen

Dette er første året OBOS-ligaen inkluderes i Toppfotballbarometeret, som gir en unik mulighet til å sammenlikne klubber og utvikling på tvers av nivåer. Klubbene i OBOS-ligaen rapporterer sine tall på samme måte som Eliteserieklubbene, gjennom årlig lisesrapportering til Norges Fotballforbund. Fremgangsmåte og oppsett er derfor lik for begge ligaene. Kapittelet presenterer inntekter, kostnader, spillerlogistikk, resultater og finansiell oppfølging. Fokus er lagt på å gi innsikt i klubbdrift, og enkelte regnskapslinjer er derfor utelatt fra rapporten. Se vedlegg 2 for mer informasjon. Vi tar forbehold om at klubbens føring ikke alltid er konsistent. Der vi er klar over større avvik i rapportering er det kommentert i rapporten.

Rapportstruktur

Årets rapport er delt inn i fire hoveddeler: ett samlet kapittel som presenterer hovedfunn innen norsk toppfotball, og tre underkapitler som gir en mer detaljert gjennomgang av hver liga og de tilhørende klubbene. Digitale lesere kan klikke på de respektive forsidene nedenfor for å navigere til ønsket kapittel.

Norsk fotball hovedfunn



Dypdykk Eliteserien



Dypdykk OBOS-ligaen



Dypdykk Toppserien



Jens Haugland
Daglig leder, NTF
+47 905 78 703
jens@toppfotball.no

Marianne Solheim
Daglig leder, TFK
+47 955 20 354
marianne@toppfotballkvinner.no

Andreas Madsen Holm
Prosjektleder, Deloitte
+47 913 71 596
andholm@deloitte.no

Emilie Finnevolden Gooderham
Talsperson for prosjektet, Deloitte
+47 992 59 061
emfinnevolden@deloitte.no

OBOS LIGAEN

1 Introduksjon til OBOS-ligaen 3

2 **Finansielt dypdykk** 5

Inntekter

Kostnader

Spillerlogistikk

Resultat

FOS

3 Klubbene 19

4 Vedlegg 36



Inntekter | OBOS-ligaen samlet

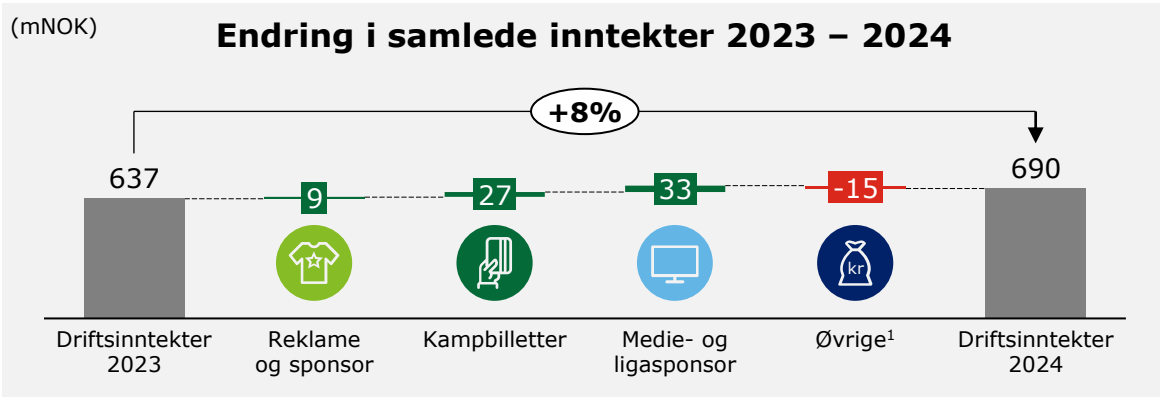
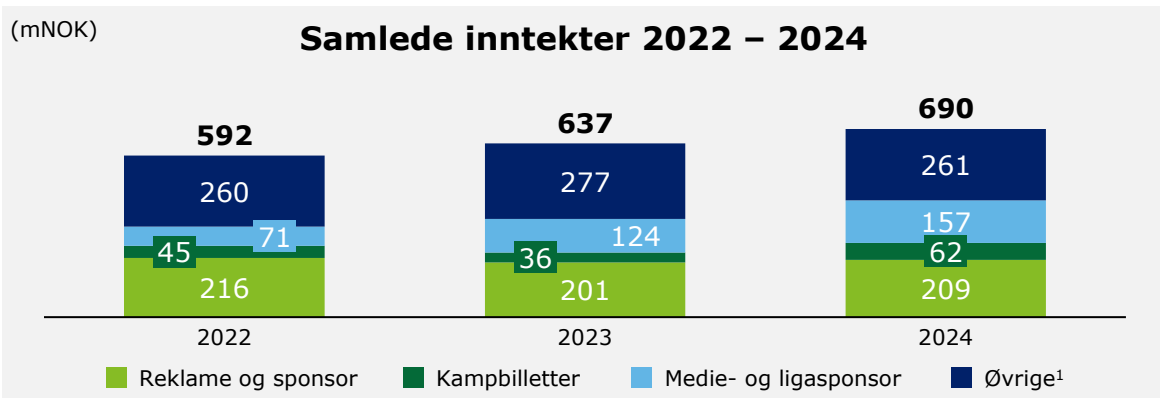
OBOS-ligaen leverte rekordhøye inntekter i 2024 på 690 mNOK, med Vålerenga sin inntreden som en viktig driver

Overordnet leverer OBOS-ligaen inntekter på 690 mNOK i 2024, en økning på 53 mNOK fra 637 mNOK i 2023. Økningen skyldes i hovedsak økte inntekter fra kampbilletter og medie- og ligasponsorinntekter på henholdsvis 27 mNOK og 33 mNOK. Reklame- og sponsorinntekter øker også med 9 mNOK, mens øvrige inntekter faller med 15 mNOK.

Øvrige inntekter og reklame- og sponsorinntekter er de største inntekstpostene i OBOS-ligaen, etterfulgt av medie- og ligasponsor inntekter. Den høye andelen øvrige inntekter skyldes flere klubber som evner å generere andre typer inntektsstrømmer, som for eksempel Sogndal med 30 mNOK fra leieinntekter i 2024.

Sammenlignet med Eliteserien er miksen av inntektsstrømmer annerledes i OBOS-ligaen. Der medie- og ligasponsor inntekter er den dominerende posten i Eliteserien, ligger andelen fra dette lavere i OBOS. En underliggende årsak er lavere bruttoandel fra NTF i forbindelse med tv-avtale.

Ligasammensetning har stor innflytelse på økonomien i OBOS-ligaen, med 4-6 lag som rykker opp/ned hvert år ut fra resultater i kvalifisering. I tillegg har det vært flere store klubber som tradisjonelt har vært i Eliteserien, som har vært i OBOS de siste tre årene. Brann og Stabæk i 2022 og Vålerenga og Stabæk i 2023 bidro til å trekke opp inntektene. At Vålerenga var i OBOS i 2023 ga ringvirkninger på tvers av ligaen, med flere klubber som rapporterte om økte billettsalg. At osloderbyet Vålerenga – Lyn var tilbake, på Ullevål som det historisk har vært, var et eksempel som skapte engasjement. Totalt bidro ligasammensetning alene til en økning i inntekter fra 2023 til 2024 på 42 mNOK, som innebærer at klubbene som spilte i OBOS-ligaen begge år stod for 11 mNOK av økningen.

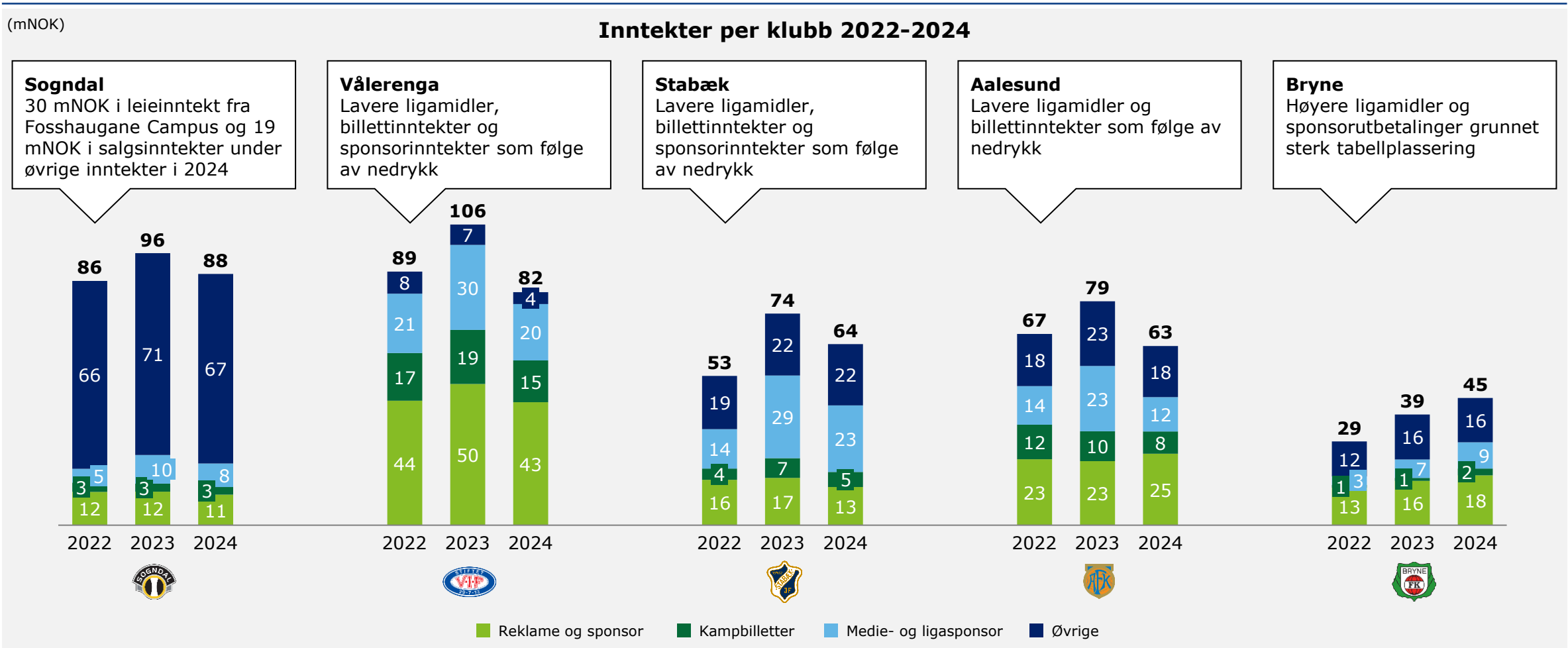


Merk at gevinst fra spillersalg ikke betraktes som inntekter, men omtales i kapittelet «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

1) Øvrige inntekter består av leieinntekter, medlems- og aktivitetssinntekter, andre salgsinntekter og annet. Mer info i vedlegg 1.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

Inntekter | Per klubb i OBOS-ligaen (1/3)

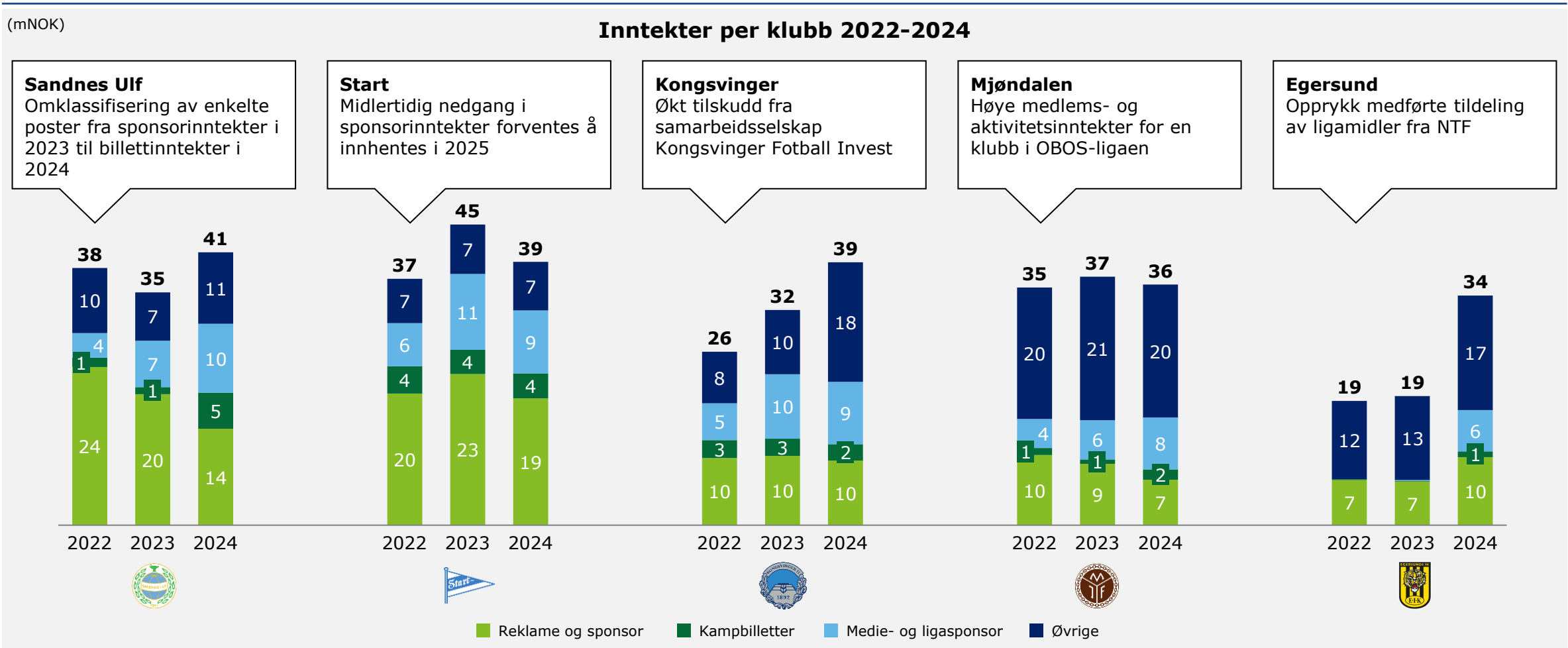
10 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde økte inntekter i 2024 sammenlignet med 2023



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

Inntekter | Per klubb i OBOS-ligaen (2/3)

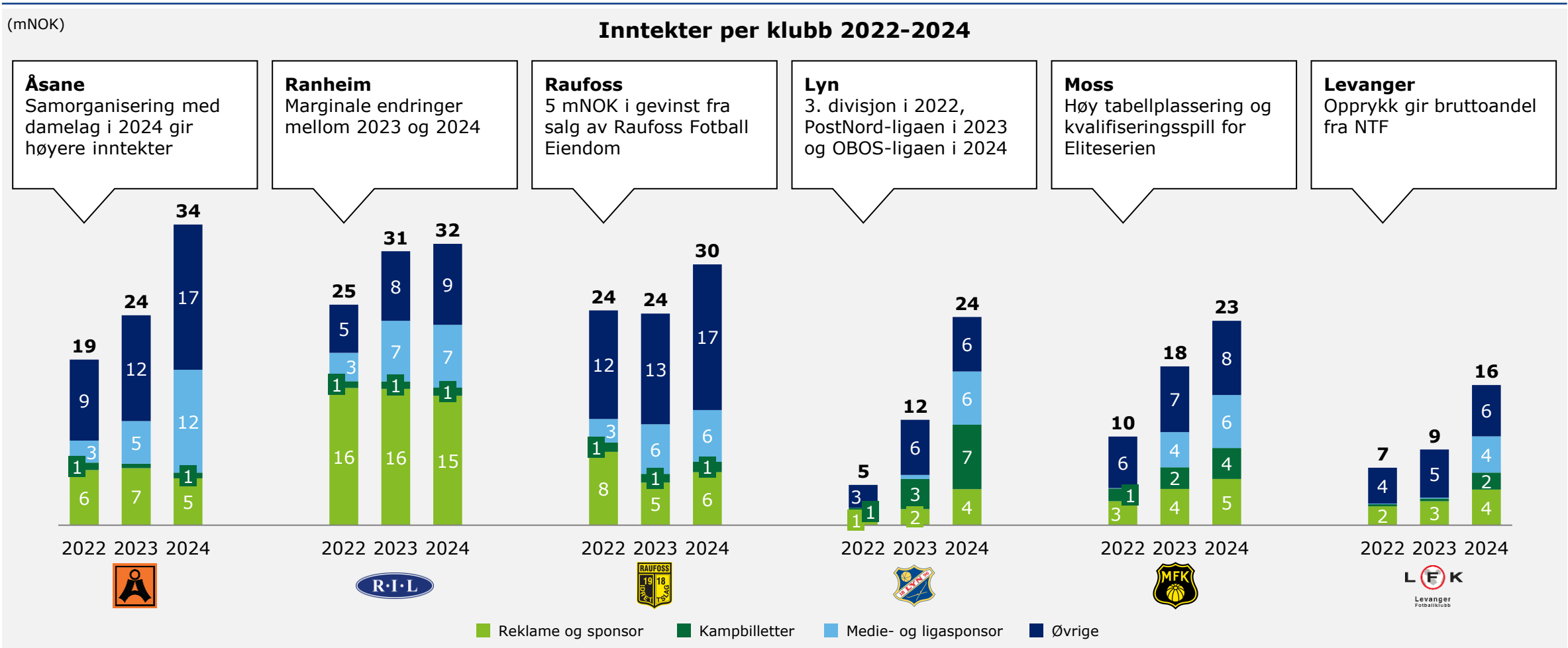
10 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde økte inntekter i 2024 sammenlignet med 2023



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

Inntekter | Per klubb i OBOS-ligaen (3/3)

10 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde økte inntekter i 2024 sammenlignet med 2023



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

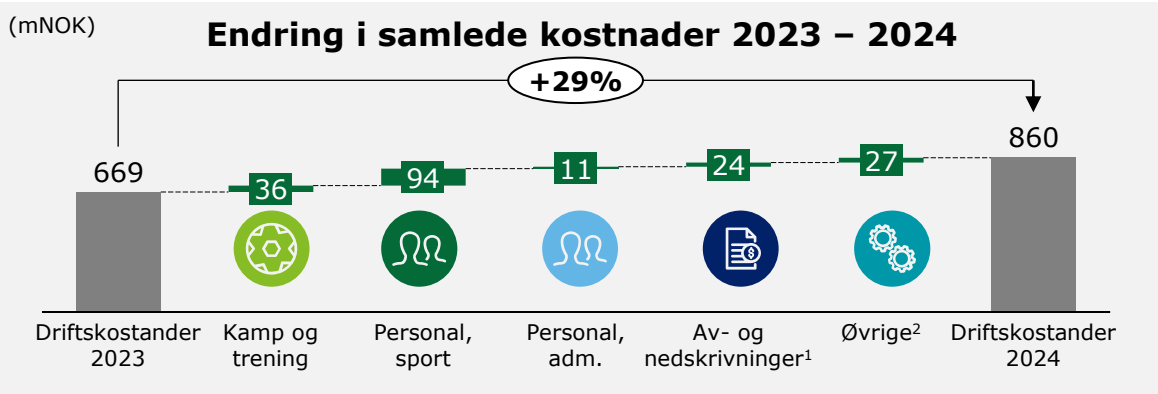
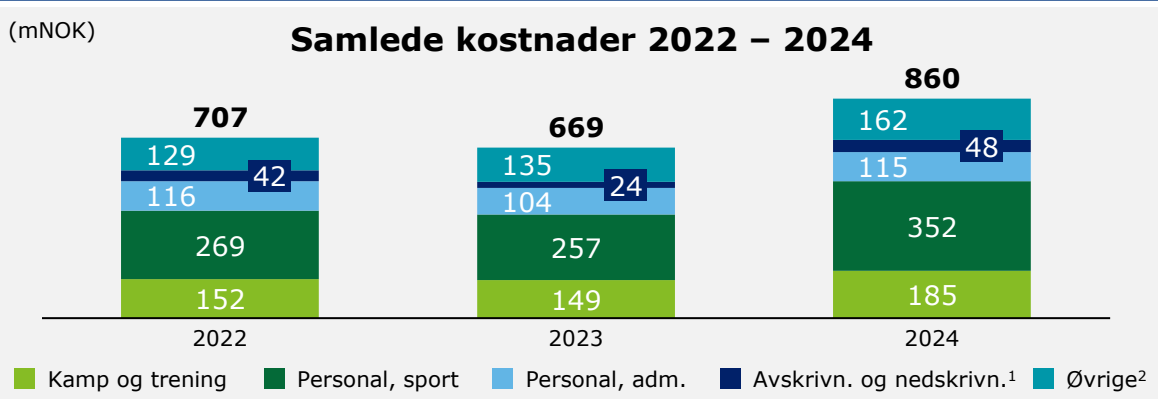
Kostnader | OBOS-ligaen samlet

Med Vålerenga, Stabæk og Aalesund sin inntreden økte kostnadene i OBOS-ligaen med hele 191 mNOK fra 2023 til 2024, og satte ny rekord på 860 mNOK

Det var ikke bare på inntektssiden at OBOS-ligaen satte ny all-time high. Også kostnadene i 2024 var på et nivå ligaen ikke har hatt tidligere med 860 mNOK. Økningen fra 2023 var på hele 191 mNOK. Alle kostnadsposter ble økt fra 2023 til 2024, men majoriteten av den totale økningen var drevet av 94 mNOK i økte personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat.

Som på inntektssiden forklarer ligasammensetning i stor grad endringene i kostnader. Ser en isolert på klubbene som spilte i OBOS i både 2023 og 2024 økte samlede kostnader med 40 mNOK, som vil si at klubbene som rykket opp og ned stod for resterende 151 i økte kostnader. At en stor klubb som Vålerenga rykket ned fra Eliteserien i 2023 og Brann i 2021 forklarer mye, og det viser også at til tross for nedrykk ble det beholdt et kostnadsnivå godt over snittet i OBOS-ligaen. Selv om Eliteserielubbene må ta store kostnadskutt ved å rykke ned til OBOS, satses det på å komme seg tilbake så raskt som mulig.

På samme måte som i Eliteserien er personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat den største kostnadsposten i OBOS-ligaen. Selv om lønnsnivået er lavere i OBOS enn i Eliteserien er det fortsatt her klubbene investerer mest for å styrke sportslige resultater. Kamp- og treningskostnader følger som den nest største kostnadsposten, som også er tett koblet til sportslig satsning, mens øvrige kostnader følger som den tredje største posten. At øvrige kostnader ligger tett opp mot kamp og trening i størrelse kan henge tett sammen med at flere OBOS-ligaklubber har høye inntekter fra andre aktiviteter enn kun fotball.



Merk at tap fra spillersalg ikke betraktes som driftskostnad, men omtales under «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

1) Av- og nedskrivninger gjelder både spillerstall og fysisk infrastruktur, ettersom flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap med økonomiske interesser i overgangssaker, vil av- og nedskrivninger ikke reflektere et fullstendig bilde, 2) Øvrige kostnader består av administrasjonskost, reklame/sponsorkost, salgskost og andre kostnader. Mer info i vedlegg 1. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

Kostnader | Per klubb i OBOS-ligaen (1/3)

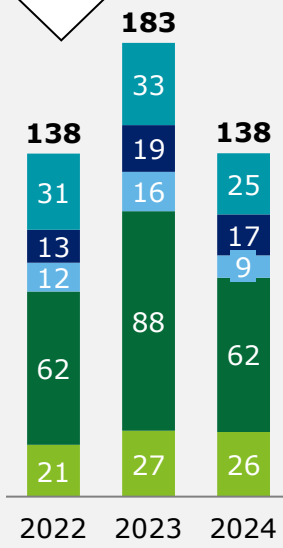
12 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde høyere kostnader i 2024 enn 2023

(mNOK)

Kostnader per klubb 2022-2024

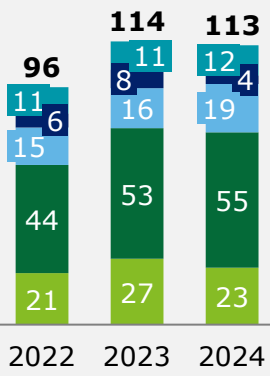
Vålerenga

Innstramming og kostnadskutt etter nedrykk fra Eliteserien



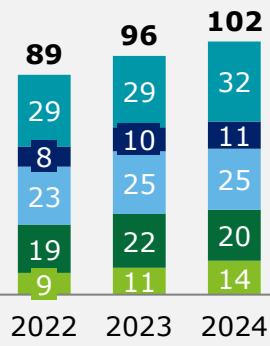
Stabæk

Lavere kamp og treningskostnader etter nedrykk fra Eliteserien



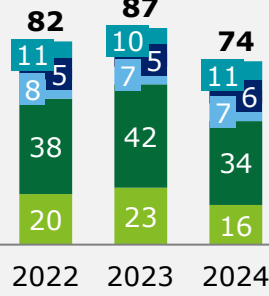
Sogndal

Finansielle kostnader ved eiendomsaktiviteter ikke inkludert i tallene



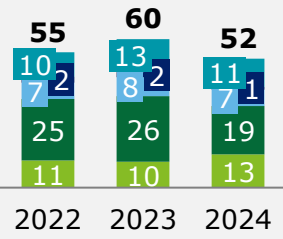
Aalesund

Kutt i kamp- og treningskostnader, samt personalkostnader etter nedrykk fra Eliteserien



Start

Kutt i personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat

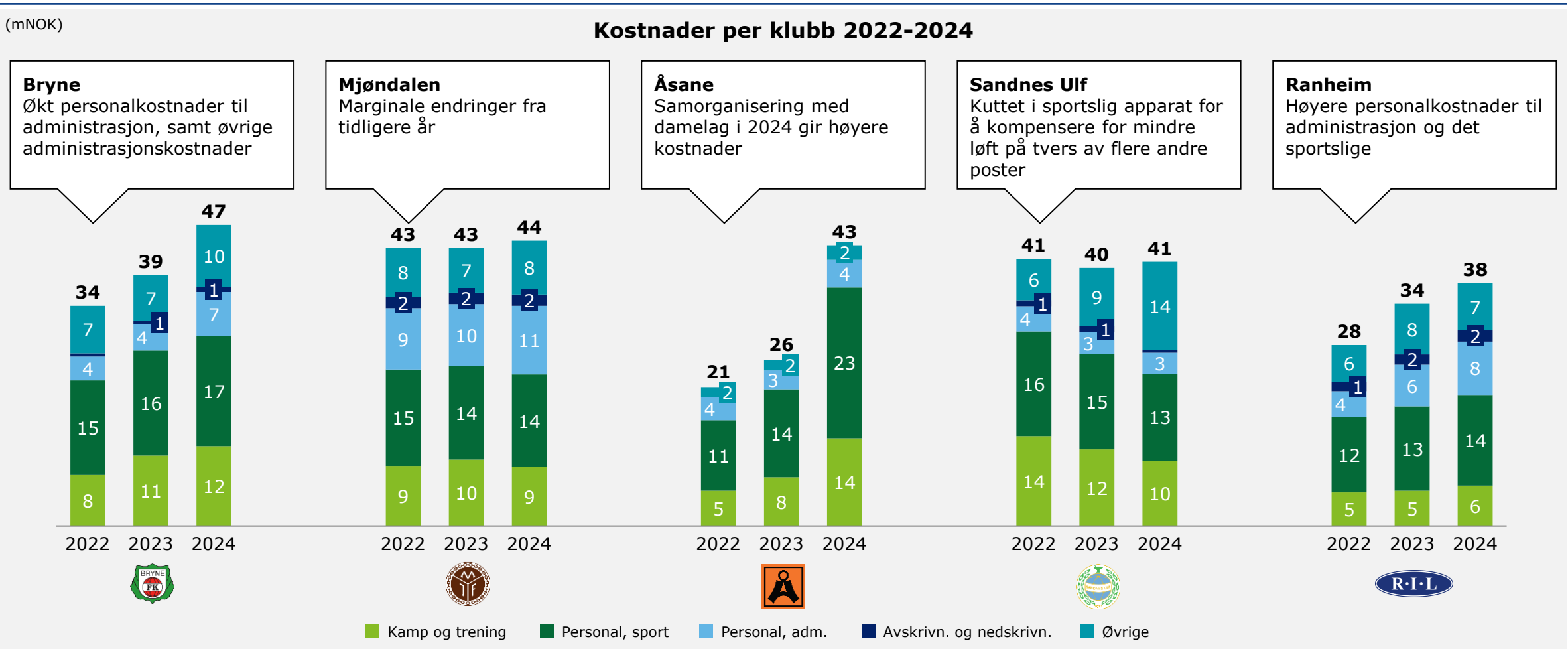


Kamp og trening Personal, sport Personal, adm. Avskrivn. og nedskrivn. Øvrige

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

Kostnader | Per klubb i OBOS-ligaen (2/3)

12 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde høyere kostnader i 2024 enn 2023



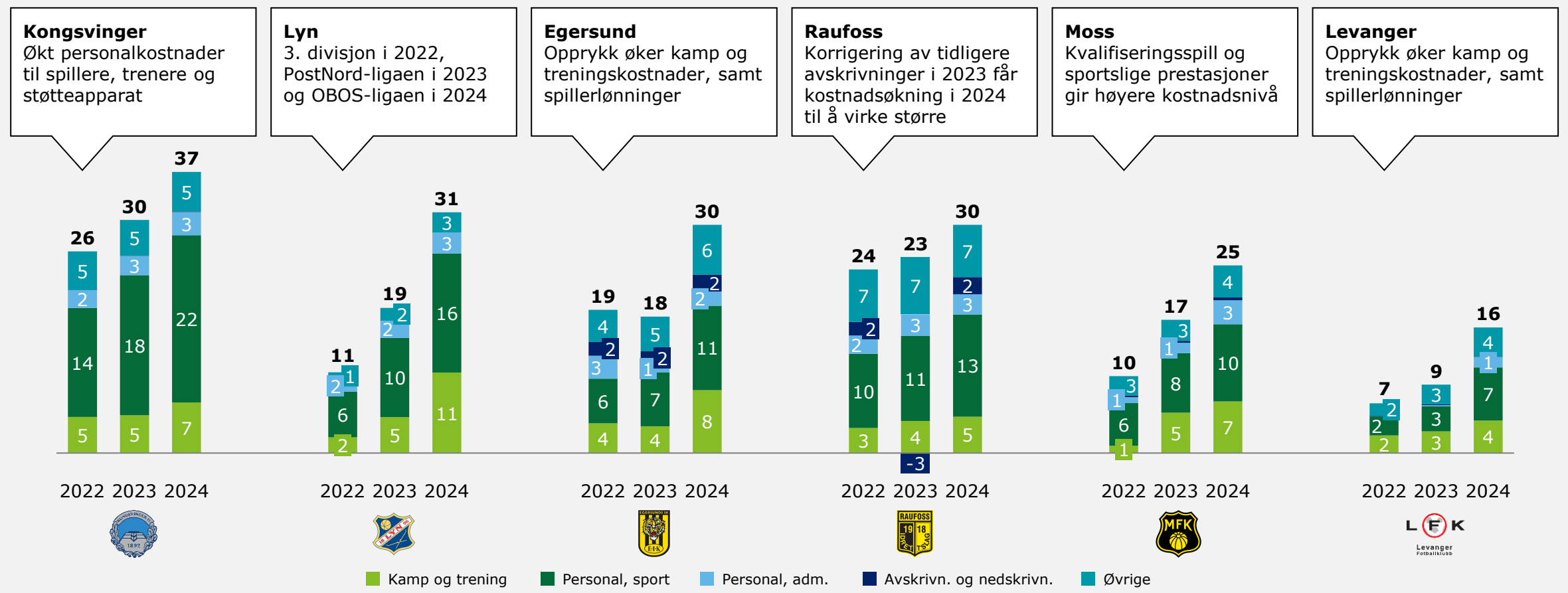
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

Kostnader | Per klubb i OBOS-ligaen (3/3)

12 av 16 klubber i OBOS-ligaen hadde høyere kostnader i 2024 enn 2023

(mNOK)

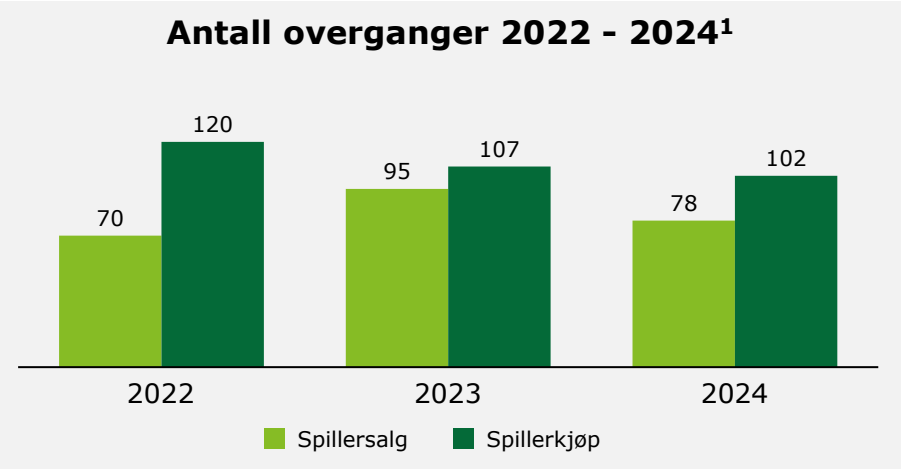
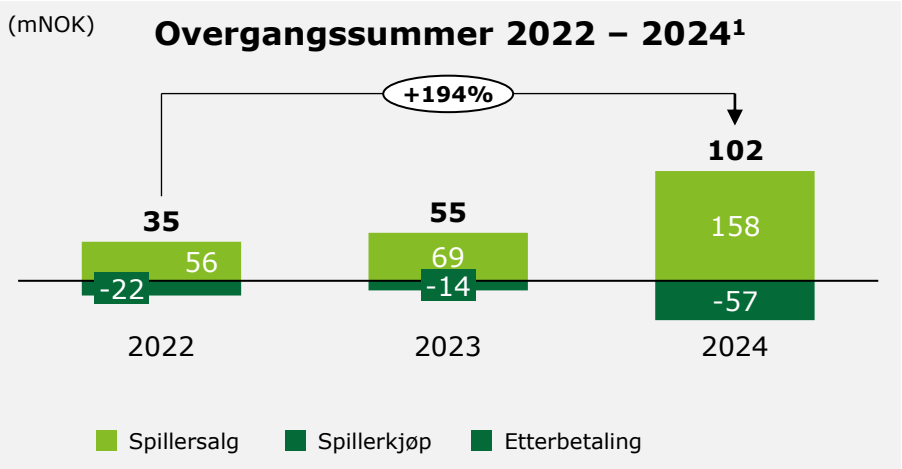
Kostnader per klubb 2022-2024



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

Spillerlogistikk | OBOS-ligaen samlet

OBOS-ligaen merker medvinden i norsk fotball på samme måte som Eliteserien: OBOS-spillere har blitt attraktive kjøpsobjekter



OBOS-ligaen opplever mye av den samme medvinden som Eliteserien og norsk fotball generelt. Netto overgangssum fra spilleroverganger i 2024 på 102 mNOK er nesten en dobling fra 55 mNOK i 2023. Totale inntekter fra spillersalg var 158 mNOK i 2024, mens totale kostnader for spillerkjøp var 57 mNOK. Dette viser at spillere i OBOS-ligaen har blitt mer ettertraktete enn tidligere, som også viste seg ved enkeltsalg på nivå med Eliteserien i flere tilfeller. Forskjellene er, som i Eliteserien, store på tvers av klubbene med enkeltklubber som står for store andeler av de totale tallene for ligaen.

Eksempler var blant annet Sogndal og Vålerenga som solgte spillere til store klubber i utlandet (RB Salzburg og Lille). Sistnevnte Vålerenga påvirker den totale spillerlogistikken stort, med et nivå på både kjøp og salg godt over resterende klubber i ligaen. Ser en spesifikt på spillersalg står Vålerenga for 53 mNOK og Sogndal for 46 mNOK, til sammen 99 mNOK. De to klubbene stod med andre ord for 63% av totalsummen for spillersalg i ligaen.

Ser en på antall overganger styrkes hypotesen om at OBOS spillere er blitt mer attraktive, ettersom antall salg har gått mer ned enn antall kjøp fra 2023 til 2024. Dette ville isolert tilsi en negativ netto effekt, men når den er markant positiv betyr det at størrelsen på salgene betraktelig overgår kjøpene. På tvers av klubbene er gjennomsnittlig antall salg 4,9 og gjennomsnittlig antall kjøp 6,4 i 2024.

Overgangssum er proveny ved kjøp/salg av spillere, inkludert betinget og ubetinget overgangssum, treningskompensasjon, andre direkte kostnader, samt utbetaling til agenter, tidligere klubber, samarbeidsselskap og andre. Klubbene betaler full overgangssum ved kjøp men mottar ikke hele beløpet selv ved salg. Se vedlegg 2 for mer informasjon om hvordan spillerlogistikk påvirker regnskapet.

1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

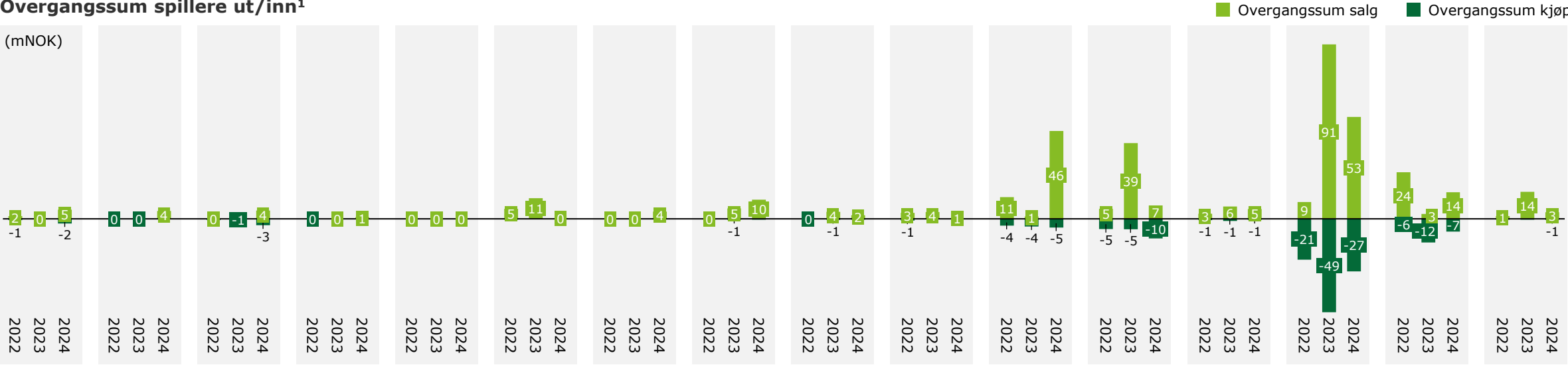
Spillerlogistikk | Per klubb i OBOS-ligaen

Vålerenga og Sogndal satte overgangsrekorder med sine salg av Andrej Illic og Edmund Baidoo. Blant resterende klubber var det høy aktivitet, men for betraktelig lavere summer

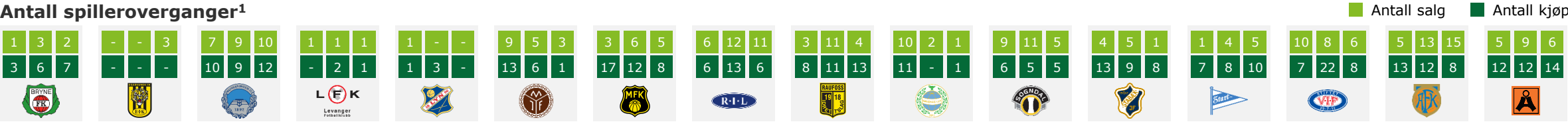
Ved å bryte spillerlogistikken ned per klubb er det tydelig at et fåtall klubber driver rekordnivåene på spillerlogistikk. De tre klubbene som rykket ned fra Eliteserien til OBOS-ligaen, Vålerenga, Aalesund og Stabæk, er alle blant klubbene med størst verdier på salg og kjøp. På tvers av andre klubber er det mer moderate nivåer, med et høyt antall kjøp for betydelig lavere summer og større fokus på Bosman²- og akademispillere.

Vålerengas salg av Andrej Illic på over 40 mNOK til Lille markerer det største salget som er gjort i OBOS-ligaen noensinne. At Sogndal nesten matchet dette med et salg av Edmund Baidoo på over 35 mNOK til den østeriske klubben RB Salzburg i samme sesong vitnet om en type overgangsaktivitet som ikke er sett i OBOS-ligaen tidligere.

Overgangssum spillere ut/inn¹



Antall spilleroverganger¹



1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke. 2) En profesjonell fotballspiller som kan signere for en ny klubb uten at den gamle klubben mottar overgangssum når spillerens kontrakt utløper. Kilder: Regnskapspakke klubblisens for eliteserielubbene (2021 – 2023)

Resultat | OBOS-ligaen samlet

For første gang på flere år går OBOS-ligaen med underskudd til tross for et rekordår på overgangsfronten. Sett bort fra spillerlogistikk har det samlede underskuddet aldri vært større



På lik linje med Eliteserieklubbene har spillerlogistikk blitt en så viktig del av klubbdriften for OBOS-ligaklubber at resultat før spillerlogistikk begynner å bli et utdatert begrep. OBOS-klubbene sine resultater før spillerlogistikk vitner om en tydelig forventning om et betraktelig positivt bidrag fra spillerlogistikken, som gjør det viktig å se de to størrelsene samlet.

2024 markerer første gang de siste tre årene hvor OBOS-ligaen som helhet leverer et negativt resultat etter spillerlogistikk, som samlet ble -12 mNOK. Sammenlignet med 2023 er dette en nedgang på 48 mNOK. At resultatet ble negativt til tross for rekordstort bidrag fra spillerlogistikk i 2024 vitner om at enkelte klubber velger å budsjettere og drifte med et tydelig underskudd fra «tradisjonelle» inntekts- og kostnadsstrømmer, for deretter å regne med å hente dette inn fra spillerlogistikk. En slik strategi har vært suksessfulle for flere klubber i landet i flere år. Likevel innebærer dette høyere risiko, der sportslige resultater kan svinge og påvirke spillerlogistikk med umiddelbar virkning.

De store svingningene fra år til år påvirkes i stor grad av ligasammensetning, der underliggende inntekter, kostnader og spillerlogistikk har vist at dette fikk særlig stor påvirkning fra 2023 til 2024 for OBOS-ligaen.

På de to foregående sidene har vi presentert netto overgangssummer for spillere som kjøpes og selges, altså spillernes prislapp. Gevinst/tap fra spillerlogistikk er et langt mer komplisert begrep som tar hensyn til relaterte kostnader og følger regnskapsmessige prinsipper. Selv om begge disse begrepene refererer til spilleroverganger og det er en klar kobling mellom dem, vil man ikke se en 1:1 sammenheng uten en dypere forståelse av den underliggende informasjonen. Se vedlegg 2 for mer detaljert forklaring.

1) Resultat etter spillerlogistikk inkluderer gevinst/tap/kostnader fra spillerlogistikk og salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler, 2) Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap/kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk. Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

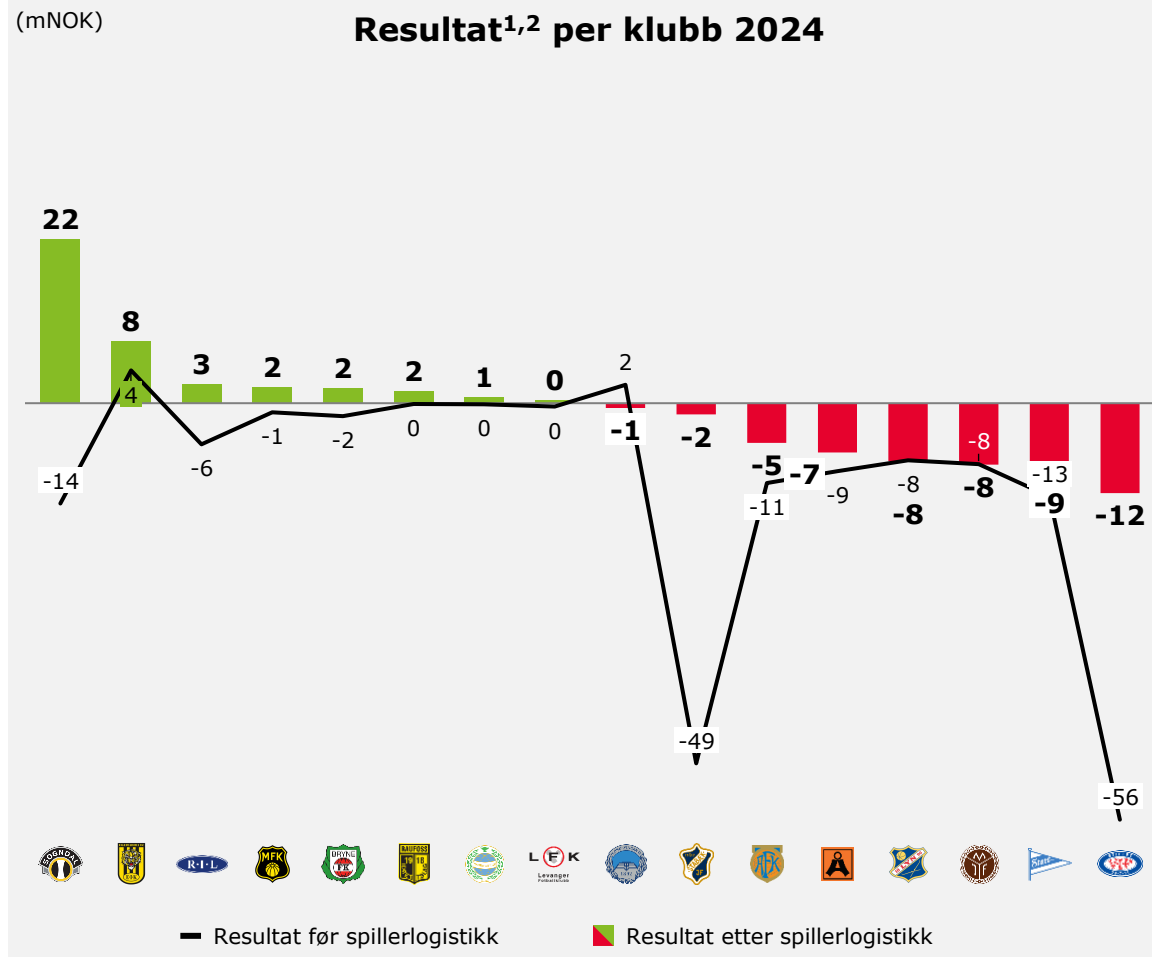
Resultat | Per klubb i OBOS-ligaen

Resultat per klubb vitner om at også OBOS-klubbene hviler på spillerlogistikk for å ikke gå med underskudd. Spesielt de store klubbene med tilknytning til Eliteserien skiller seg ut

Ved å bryte ned resultat for 2024 før og etter spillerlogistikk blir det tydelig at spillerlogistikk blir sett på som en netto positiv inntektsstrøm også for OBOS-klubbene. Kun tre klubber (Kongsvinger, Lyn og Mjøndalen) har et netto negativt bidrag fra spillerlogistikk. De største positive bidragene i 2024 står Stabæk (+47 mNOK), Vålerenga (+44 mNOK) og Sogndal (+36 mNOK) for.

De samme tre klubbene leverer det laveste resultatet før spillerlogistikk, som tydelig viser en ambisjon og selvsikkerhet i det å generere positive netto bidrag fra spillerlogistikk. Likevel er Vålerenga den klubben som leverer det største underskuddet på tvers av ligaen. Av de tre klubbene som rykket ned fra Eliteserien går ingen med positivt resultat verken før eller etter spillerlogistikk. Det ble med andre ord satset hardt på å rykke opp igjen på første forsøk, noe kun Vålerenga evnet til slutt. Stabæk skiller seg ut med et stort positivt bidrag fra spillerlogistikk til tross for salg på kun 7 mNOK. Dette skyldes en stor realisering av inntekter fra tidligere spillerkontrakter på 50 mNOK i 2024.

På den andre siden av skalaen er Sogndal klubben med størst overskudd etter spillerlogistikk, hvor salget av Baidoo bidro stort. Egersund og Kongsvinger var de eneste klubbene i ligaen som leverte positive resultat også før spillerlogistikk, mens syv klubber leverer positivt resultat etter spillerlogistikk. Dette er en nedgang fra 2023, der 13 klubber leverte overskudd.



1) Resultat etter spillerlogistikk inkluderer gevinst/tap/kostnader fra spillerlogistikk og salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler, 2) Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap/kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2024)

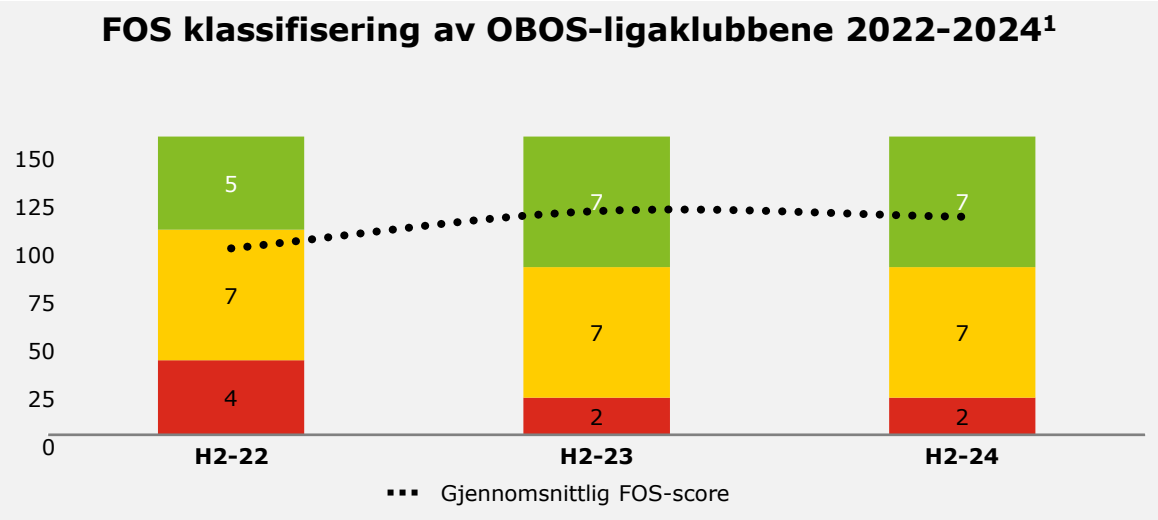
Finansiell oppfølging | Utvikling i oppfølgingssystem (FOS)

NFF sin FOS klassifisering viser en liten økning for OBOS-ligaen som helhet, men på tvers av klubbene er det store bevegelser. Start forbedrer seg betydelig tross fortsatt rød sone, mens Vålerenga merker forskjellen på OBOS og Eliteserien

I NFF sin FOS klassifisering ender OBOS-ligaen som helhet med et gjennomsnitt på 117 i 2024, en marginal nedgang fra 120 i 2023, men bedre enn 100 i 2022. Syv klubber ligger i NFF sin grønne sone, syv stykker i gul sone og to i rød sone. Egersund og Start er de som ligger i rød sone og fortsatt er underlagt en økonomisk handlingsplan fra NFF.

Ser en på den underliggende utviklingen var Levanger og Start klubbene som økte sin score mest etterfulgt av Moss og Ranheim. Start har slitt tungt med økonomien de siste årene, og ble i juni 2024 «reddet» av en avtale med amerikanske investorer som løste klubbens utfordringer knyttet til negativ egenkapital og langsiktig finansiell stabilitet. Dette er i tråd med den økonomiske handlingsplanen fra NFF som de fortsatt må følge inntil de trer ut av rød sone.

Klubbene som rykket opp til OBOS-ligaen i 2023 (Egersund, Lyn og Levanger) opplevde alle en forbedring i FOS score, mens klubbene som rykket ned fra Eliteserien (Vålerenga, Stabæk og Aalesund) får en betydelig lavere score. Dette viser utfordringen med den økonomiske forskjellen mellom Eliteserien og OBOS-ligaen, og det strategiske valget klubbene må gjøre når de rykker ned – «all in» for å rykke direkte opp og risikere å falle betraktelig i FOS score dersom det ikke lykkes, eller stabilisere økonomien og potensielt redusere sjansene for opprykk? Vålerenga gikk for førstnevnte og klarte opprykket.



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 (>130 poeng), gul (>65 poeng) eller rød sone er basert på følgende elementer og vekting:

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

Klubber i rød sone må utvikle en handlingsplan under administrasjonen av NFF for å etablere seg i gul sone innen en 3-års periode. Hvis ikke klubbene leverer på denne handlingsplanen eller delmålene som er satt i denne innen de avtalte tidsfristene kan det komme konsekvenser fra NFF.

H2-2024

	193
	178
	170
	161
	148
	143
	131
	128
	127
	120
	103
	88
	87
	68
	26
	-4

1) Noe avvik fra de halvårslige klubblisensrapportene forekommer da vi ser på klubber i OBOS-ligaen foregående halvår fremfor kommende halvår (H2-2024 inkluderer her Vålerenga, Bryne, Levanger og Sandnes Ulf istedenfor Lillestrøm, Odd, Hødd og Skeid) Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022-2024)

OBOS LIGAEN

1 Introduksjon til OBOS-ligaen 3

2 Finansielt dypdykk 5

Inntekter

Kostnader

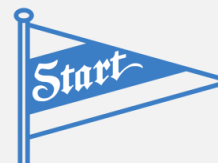
Spillerlogistikk

Resultat

FOS

3 **Klubbene** 19

4 Vedlegg 36

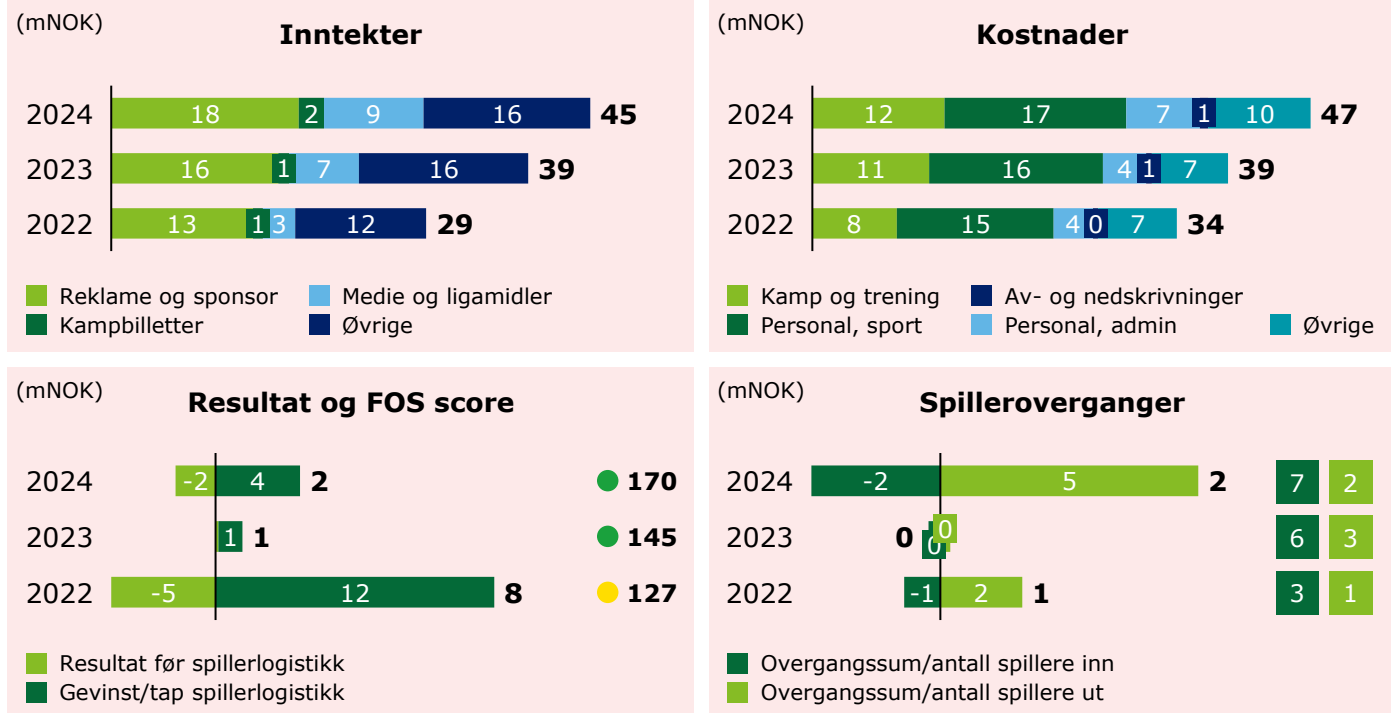




BRYNE FK

- Jærsk jubel etter opprykk

2024 ble en god sesong for Bryne med en andreplass i OBOS-ligaen. Tabellplasseringen bidro til høyere andel bonusutbetalinger fra sponsorer, samt høyere bruttoandel fra NTF under ligamidler, og inntekt økte følgelig med 6 mNOK. Samtidig steg kostnader jevnt over, men særlig 3 mNOK økte personalkostnader, hovedsakelig pga. økte prestasjonsbonuser (tabellplassering og opprykk). Videre var det 3 mNOK høyere andre kostnader som også for det meste er relatert til sport. Dvs. kostnader ifb. med treningsleir, øvrige reisekostnader, kantinekostnader samt økte kostnader til støttesystemer knyttet til sport. Bryne er konservative på overgangsmarkedet og ender med et positivt resultat etter spillerlogistikk på 2 mNOK, og grønn FOS sone for andre år på rad.

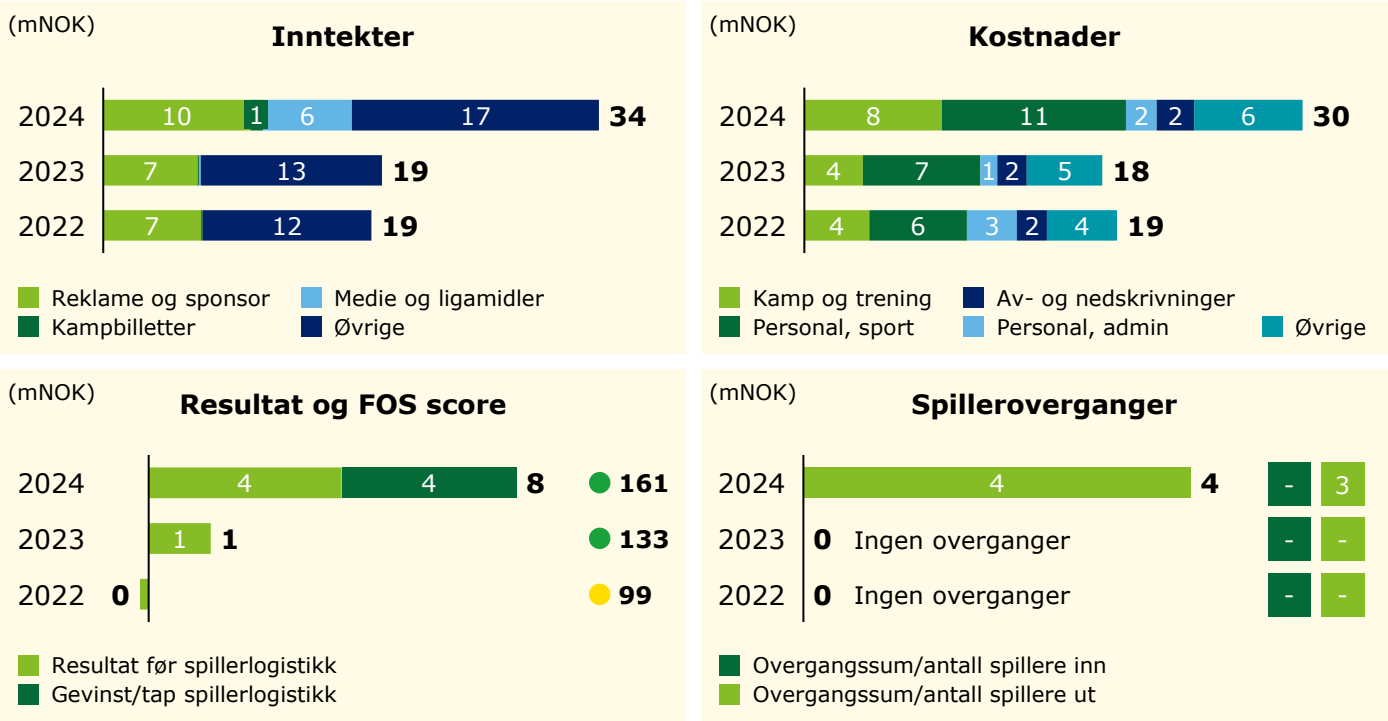




EGERSUNDS IK

- Viste muskler i OBOS-debut

OBOS-liga comeback gir umiddelbar effekt på inntekter i Egersund, som fikk 3 mNOK høyere sponsorinntekter, og andel av ligamidler fra NTF, som kun klubber i Eliteserien og OBOS-ligaen får, på 6 mNOK. En 1 mNOK økning i medlems- og aktivitetsinntekter, samt en gave på 5 mNOK fra Frode Teigen bidro også til å øke inntekter i 2024. Opprykket medførte også 4 mNOK høyere variable kamp og treningskostnader og 4 mNOK høyere personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat. Med salg av blant annet Helmersen til Bodø/Glimt oppnådde Egersund et resultat etter spillerlogistikk på 8 mNOK og befant seg i grønn FOS sone i 2024.



Kilder: Regnskapspakke klubblisens (2022-2024), Foto: NTB

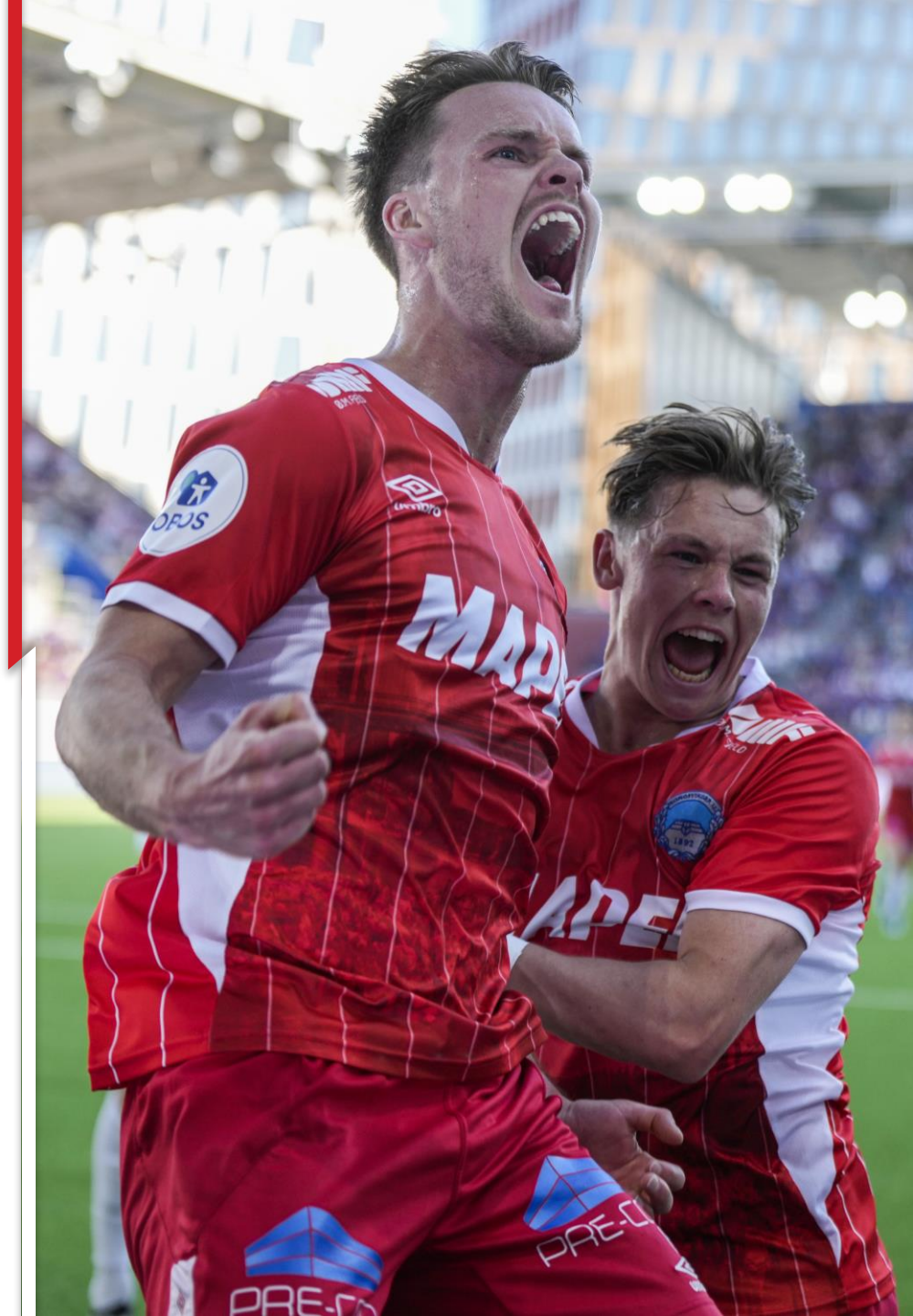
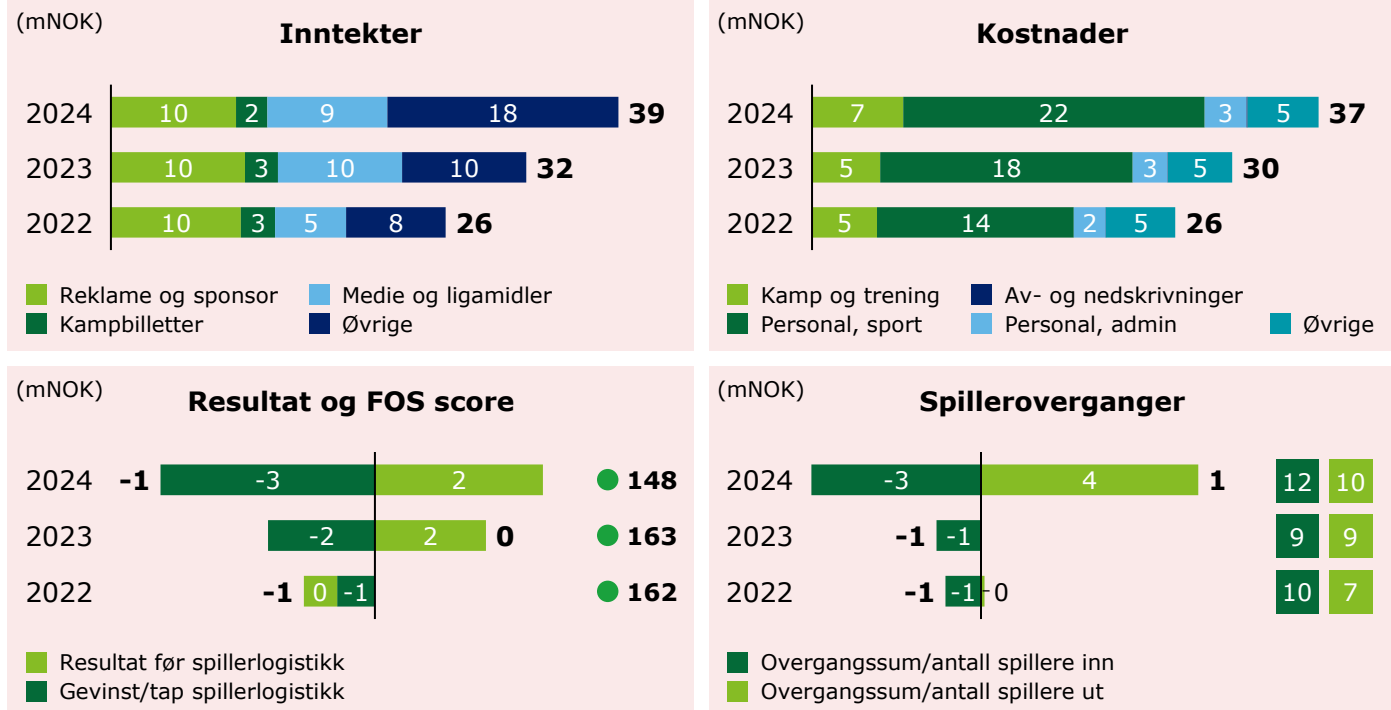




KONGSVINGER IL TOPPFOTBALL

- Bygger lag og forventninger

Kongsvinger opplevde relativt små endringer i inntekter i 2024, utenom en 8 mNOK økning i øvrige inntekter. Økningen kom hovedsakelig av en større tildeling av midler fra samarbeidsselskap Kongsvinger Fotball Invest enn foregående år. Tilskuddet bidro til å holde inntekter høyere enn kostnader, der veksten var drevet av 2 mNOK høyere variable kamp og treningskostnader samt 4 mNOK høyere personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat. Salg av Hellan til Brann bidro til netto positivt salg i 2024, til tross for dyrere spillerkjøp enn tidligere år. Oppsummert er 2024 nok et økonomisk stabilt år for Kongsvinger, som er den eneste OBOS-klubben som har vært utelukkende i grønn FOS-sone siden 2015.



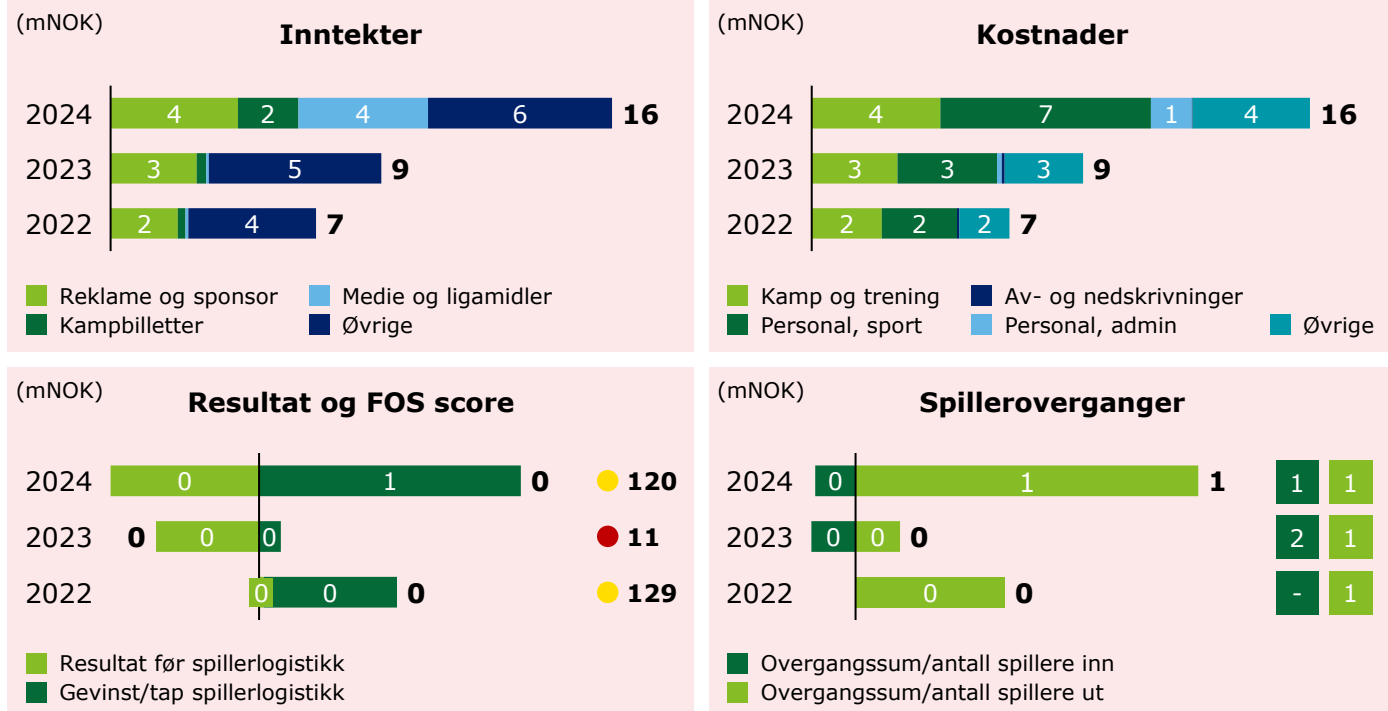


Levanger
Fotballklubb
Fotballklubb

LEVANGER FK

- Marginene imot i siste kamp

I 2024 gjorde Levanger sin inntreden i OBOS-ligaen. Opprykket medførte 1 mNOK økning i sponsorinntekter, 2 mNOK økning i billettinntekter og 1 mNOK økning i medlemsinntekter og andre salgsinntekter. I tillegg mottok Levanger bruttoandel fra NTF på 4 mNOK som klubber i PostNord-ligaen ikke får. Opprykk stiller også høyere krav til anlegg og tropp, og klubben så i 2024 1 mNOK høyere kamp og treningskostnader, samt 4 mNOK høyere personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat. Totalt innebærer dette at Levanger sitt resultat holdt seg stabilt fra året før. FOS-score økte hele 109 poeng fra fjoråret, mest av samtlige OBOS-klubber. Poeng-økningen skyldes i stor grad bedre likviditetsgrad og egenkapitalandel enn før.

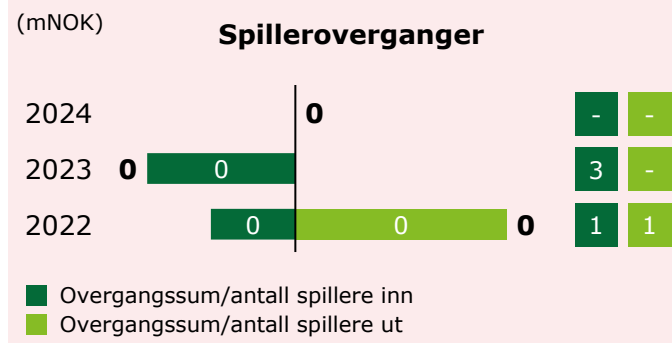
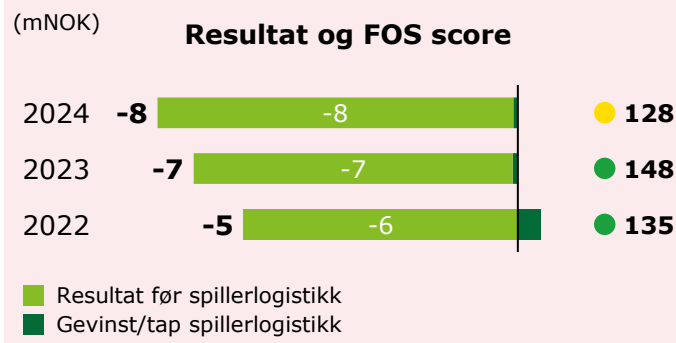
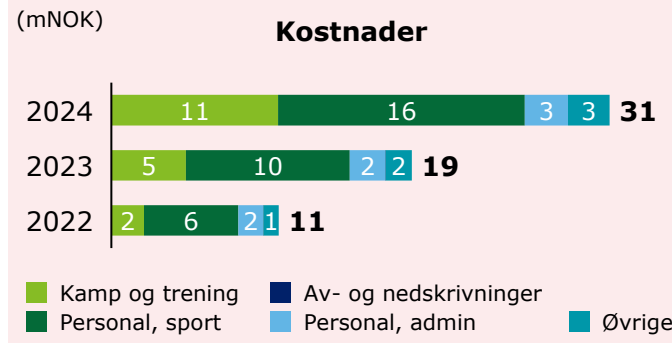
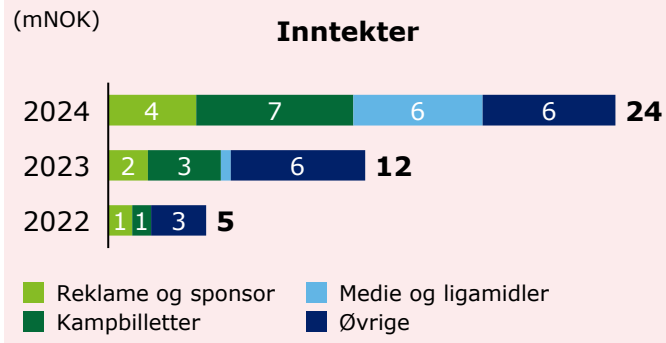




LYN FOTBALL

- Opp og frem

Lyn fortsetter den positive utviklingen, og med to opprykk på to år doblet klubben inntektene fra 2023 til 2024. Opprykket medførte høyere sponsorinntekter og billettinntekter, samt ligamidler fra NTF kun tildelt klubber i Eliteserien og OBOS-ligaen. Lyn fortsatte å investere i klubben i 2024, der størst utslag var 4 mNOK høyere variable kamp og trening kostnader, 3 mNOK høyere personalkostnader til spillere, 2 mNOK høyere personalkostnader til trenerapparat og 2 mNOK i leie av faste trenings- og kampfasiliteter. Oslo-klubben har hatt negative resultater de siste tre årene, men god arbeidskapital, likviditetsgrad og egenkapitalandel bidrar til at klubben likevel er rett utenfor grønn FOS sone.

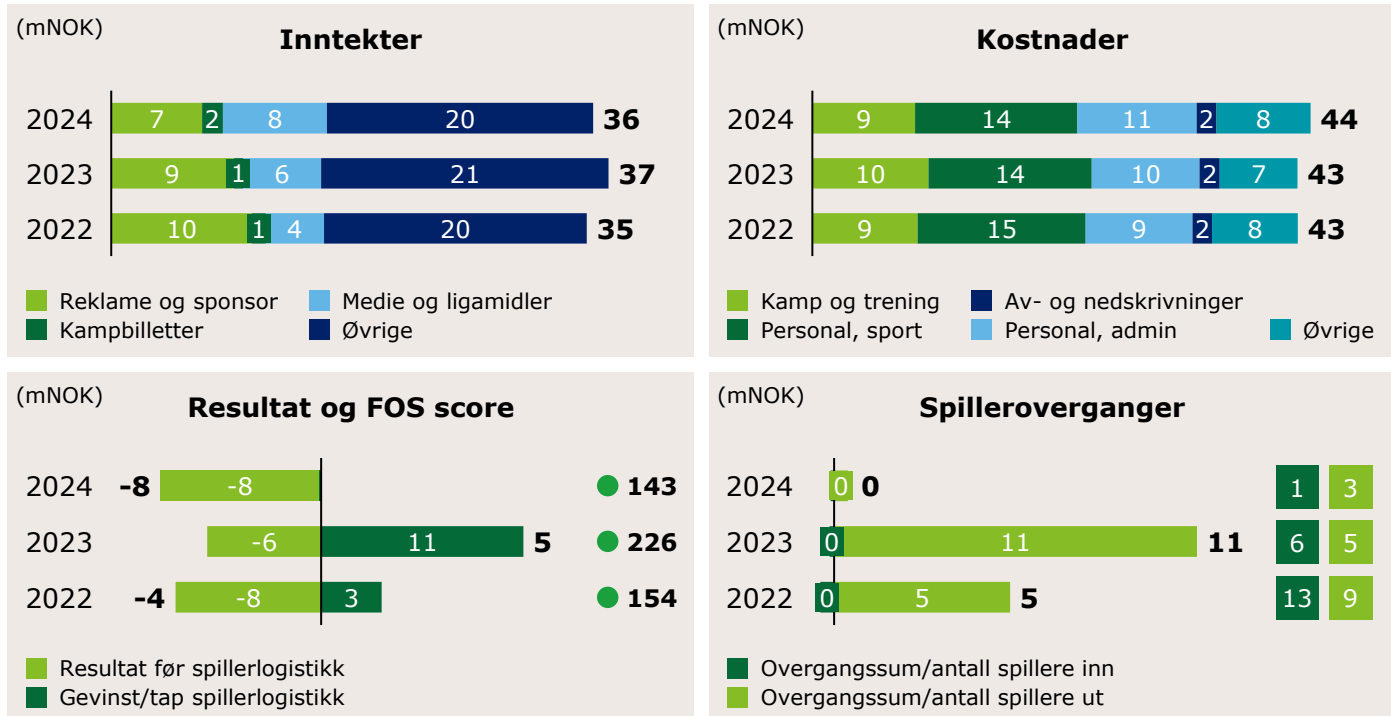




MJØNDALEN IF FOTBALL

- Trosset nedrykkspøkelset på tampen

2024 inntektene til Mjøndalen falt marginalt tilbake fra fjoråret og kom inn på totalt 36 mNOK. Fallet skyldes 2 mNOK lavere sponsorinntekter og 1 mNOK lavere gaver og tilskudd, men motvirkes av 2 mNOK i økte medie og ligamidler. Klubben hadde spesielt høye medlems- og aktivitetsinntekter for en OBOS-klubb på 14 mNOK, under øvrige inntekter. Kostnadssiden holdt seg relativt stabil, med en beskjeden økning på 1 mNOK. Med små kjøp og salg endte resultatet etter spillerlogistikk på -8 mNOK, men en høy likviditetsgrad og egenkapitalandel gjorde at klubben forble i grønn FOS-sone også i 2024.

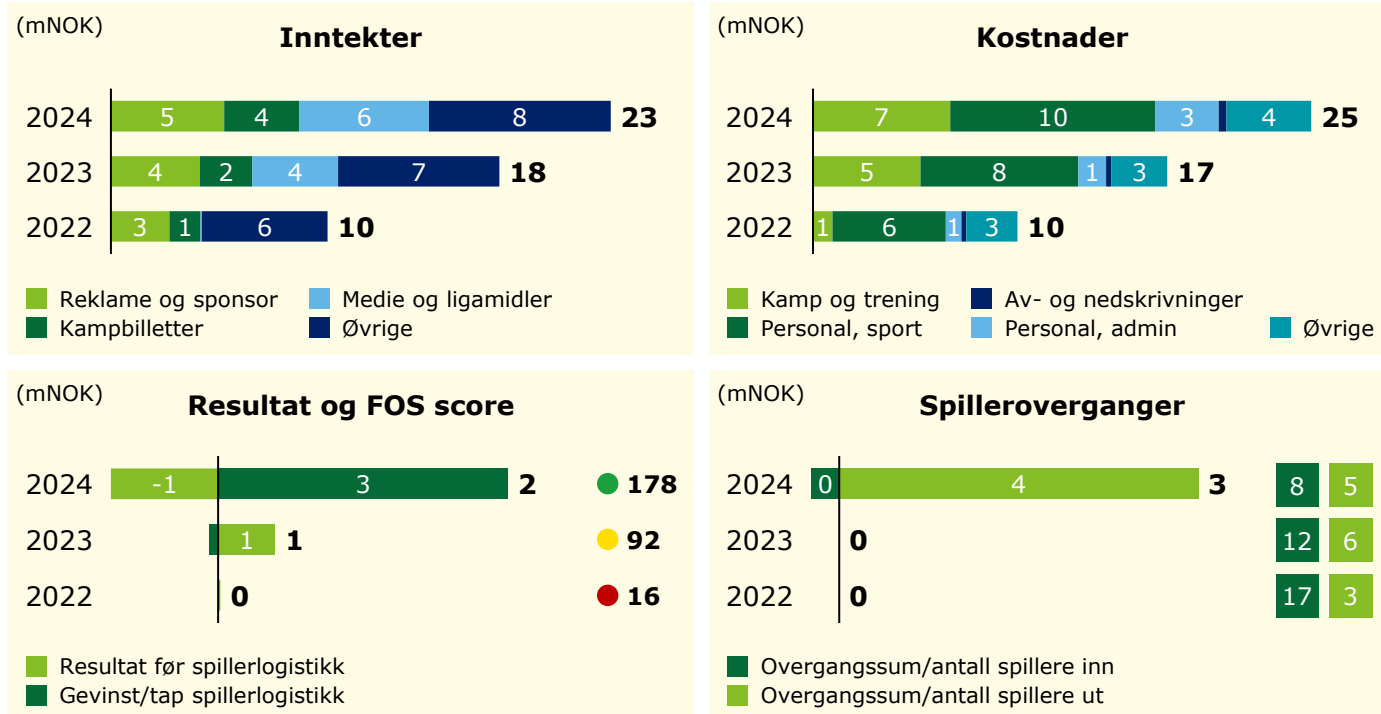




MOSS FK

- Fra outsider til opprykksjeger

Etter opprykk til OBOS i 2023 var en tredje plass på tabellen over det mange forventet fra Moss i 2024. Plasseringen utspilte seg i både høyere sponsorinntekter og høyere ligamidler, samt kvalifiseringsspill til Eliteserien som bidro til økte billettinntekter. Samtidig ga de ekstra kampene til 2 mNOK høyere variable kamp og treningskostnader. Moss styrket også tropp og støtteapparat for samlet 2 mNOK, samtidig som administrasjonskostnader økte etter nok en sesong i OBOS. Spillersalg av blant annet Braga og Hoffmann bidro til 3 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk i 2024. Klubben oppnådde dermed positivt resultat, og fullførte FOS reise fra rød sone til grønn sone.

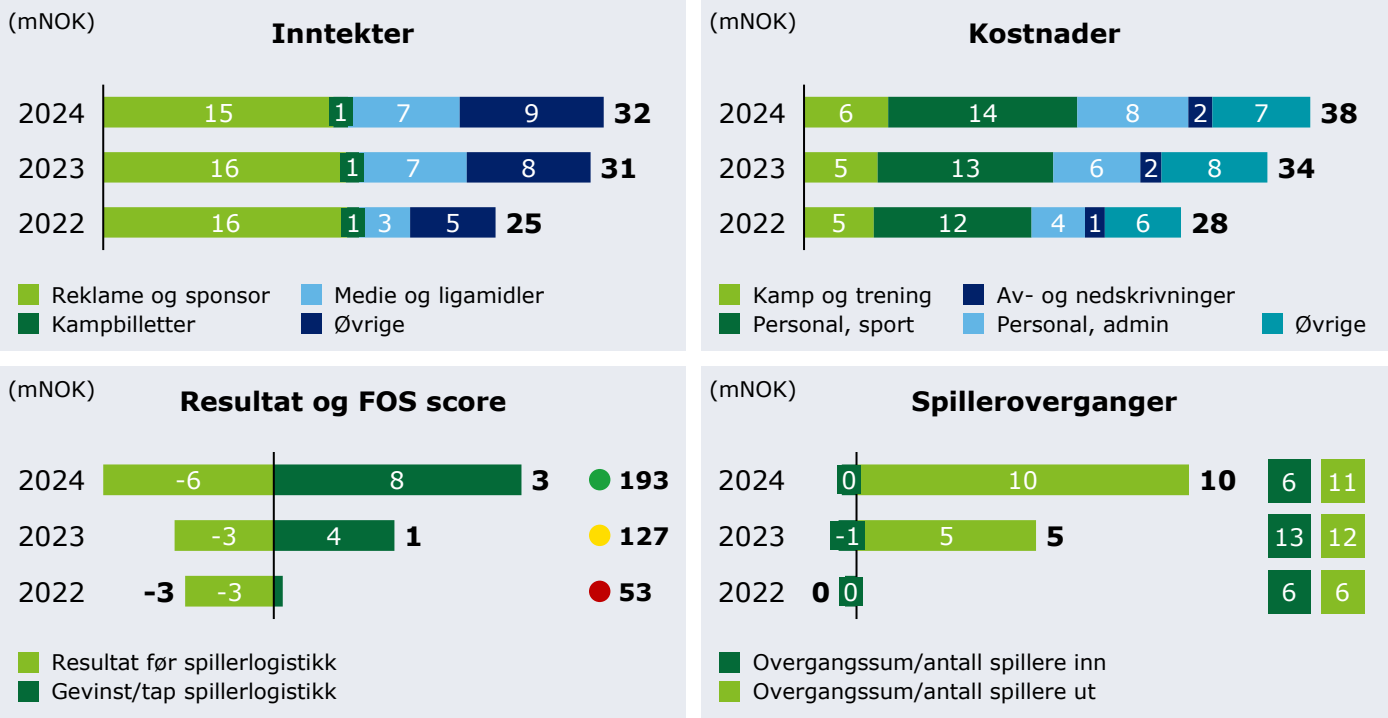




RANHEIM FOTBALL

- Hjemme bra, borte best

Ranheim opplevde marginale inntektsendringer i 2024 sammenlignet med året før, med en liten nedgang i sponsorinntekter kompensert for av en 1 mNOK økning i tilskudd til klubben. På kostnadssiden opplevde klubben en generell økning, med 2 mNOK høyere personalkostnader til administrasjon som største bidragsyter. Økningen skyldes primært kostnader relatert til etablering og drift av nytt akademi. For Ranheim er inntekter fra spillersalg en integrert del av forretningsmodellen og ansett som et helt avgjørende område for å utvikle klubben videre. I 2024 ga spillersalg til Eliteserien av Skuseth, Alte og Qvigstad Trondheimsklubben 8 mNOK i gevinst. Ranheim ender følgelig med høyest FOS score av samtlige OBOS-klubber, etter å ha vært i rød sone for kun to år siden.

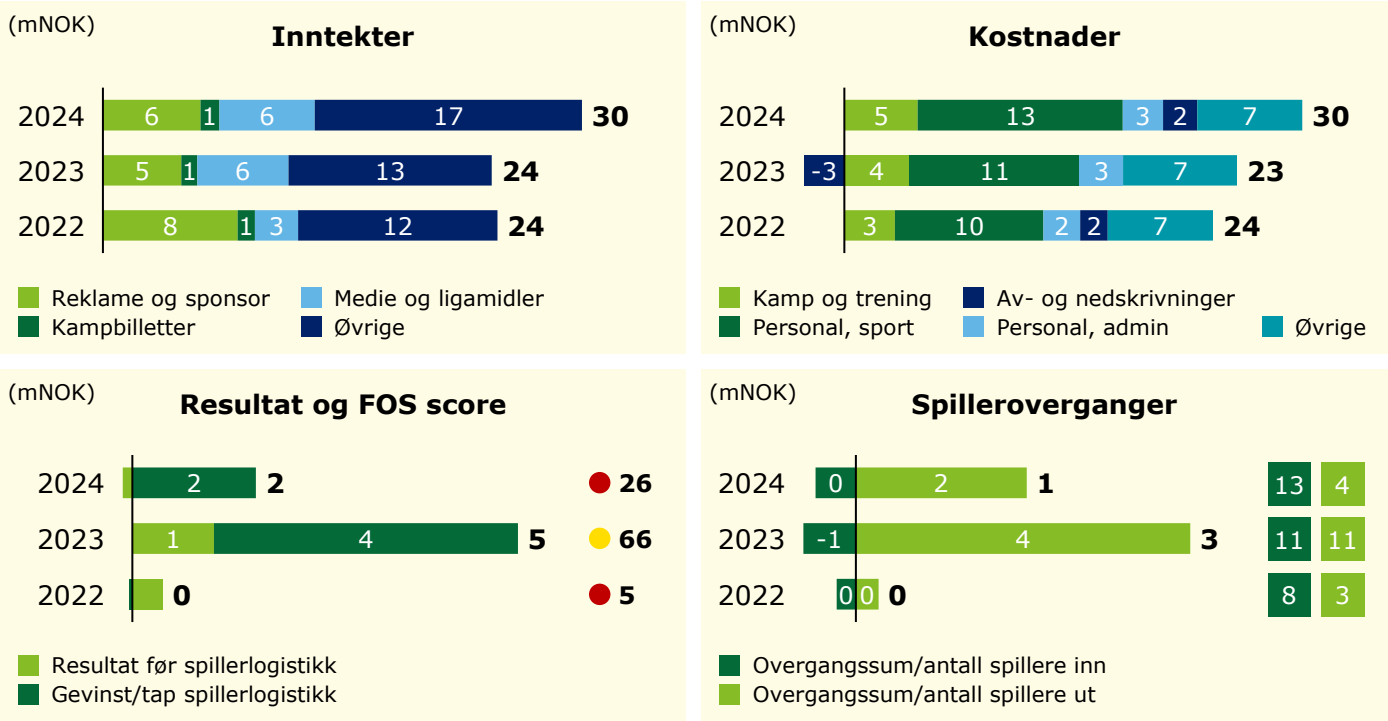




RAUFOSS IL

- Kvalik-spill innen rekkevidde

Raufoss sine inntekter i 2024 gjenspeiler en stabil sesong sportslig. Den største bevegelsen kom av 5 mNOK i gevinst fra salg av Raufoss Fotball Eiendom i sammenheng med at klubben ønsker å kjøpe en tomt i Raufoss av Vestre Toten kommune til bolig- og næringsutvikling. Dette arbeidet skal bidra til at klubben som i 2024 befinner seg i rød FOS sone, skal få bedre kontroll på økonomien. På kostnadssiden fremstår hoppet fra 2023 høyere enn det egentlig er grunnet en korrigering av tidligere avskrivninger i 2023. De andre kostnadspostene øker til sammen 4 mNOK, der størst bidrag er 2 mNOK høyere personalkostnader til spillere i 2024 fra 2023.

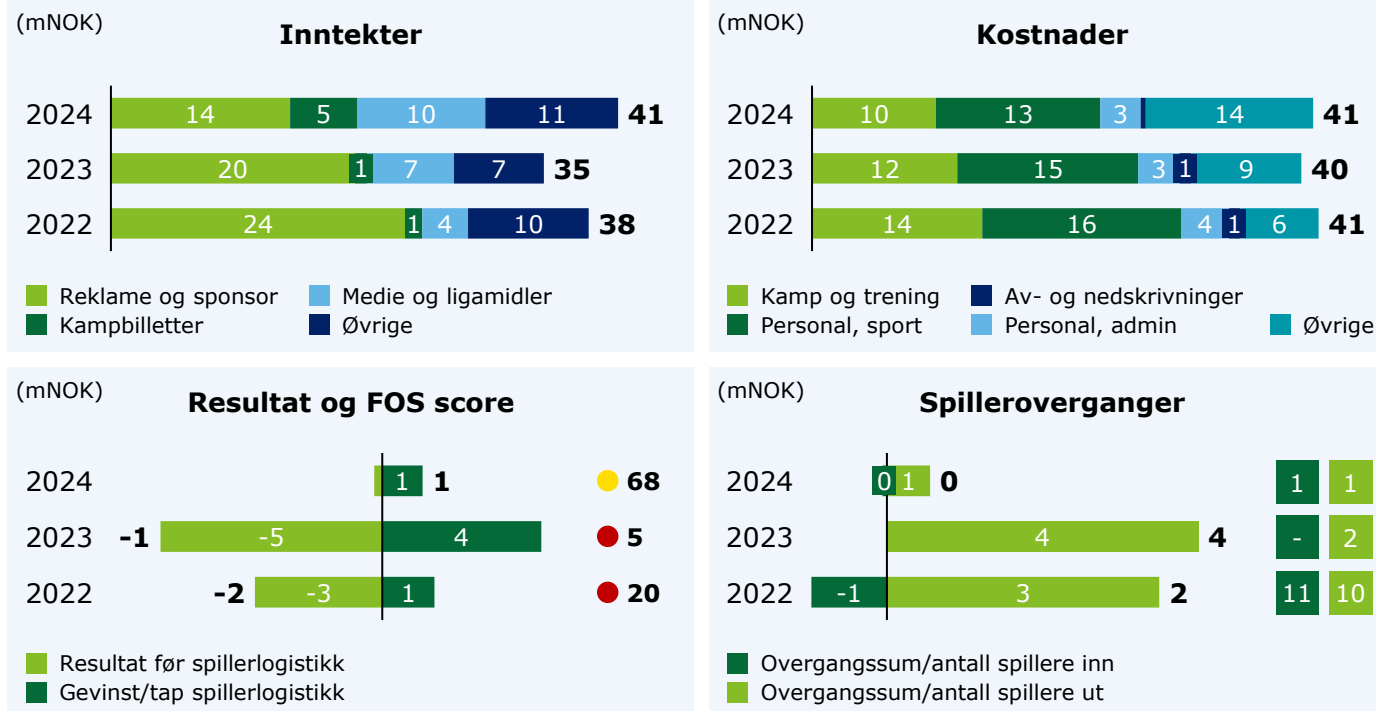




SANDNES ULF

- NM bragden var et lyspunkt i mørket

Etter en midlertidig dupp året før, økte Sandnes Ulf inntekter med 6 mNOK i 2024. Inntekter ved salg av sesongkort og enkeltbilletter til sponsorer, som tidligere var del av reklame- og sponsorinntekter i 2023, er omklassifisert som billettinntekter i 2024. Samlet nedgang i sponsorinntekter og billettinntekter var følgelig 1 mNOK i 2024. Økningen i ligamidler kan delvis forklares av økt andel fra cupkasse etter å ha kommet helt til semifinalen i cupen. Økningen i øvrige inntekter var drevet av økte leieinntekter fra Øster Hus Arena og økte tilskudd til klubben. På kostnadssiden har Sandnes Ulf kuttet 2 mNOK i bane og anleggskostnader og 2 mNOK i personalkostnader til trenere og støtteapparat for å motvirke økningen i flere mindre enkeltposter.

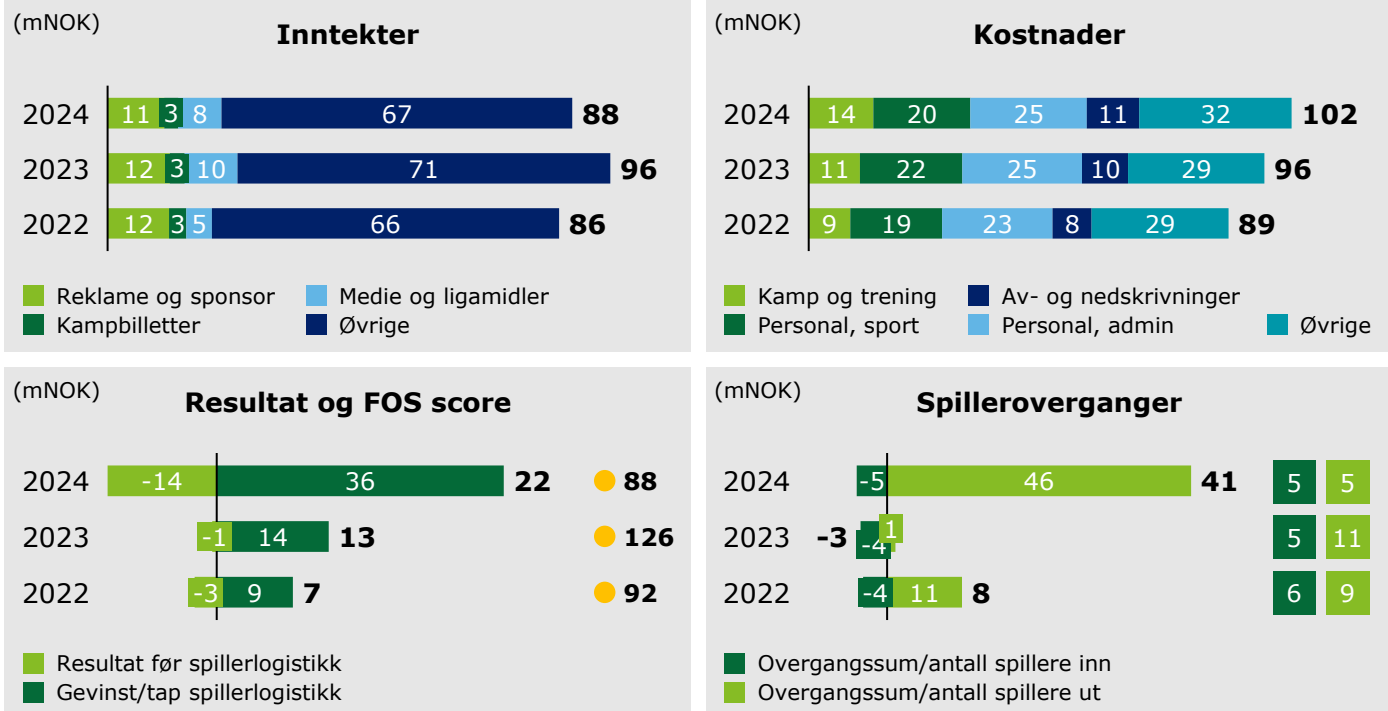




SOGNDAL FOTBALL

- Ungt blod berger OBOS-plass

Sogndal hadde høyeste inntekter blant samtlige OBOS-ligaklubber i 2024, mest grunnet eiendomsaktivitet utenfor banen. Leieinntekt fra Fosshaugane Campus var i 2024 30 mNOK og salgsinntekter fra Idrettssenteret var 17 mNOK. Ettersom Toppfotballbarometeret ikke tar for seg finansielle poster er tilhørende finanskostnader ikke medregnet i tallene under, og resultat fremstår derfor høyere enn realiteten. Inntektsfallet fra 2023 skyldes hovedsakelig 6 mNOK mindre i tilskudd. Total kostnadsøkning i 2024 var 6 mNOK, der største bevegelsen var 3 mNOK høyere variable kamp og treningskostnader. 2024 markerte også overgangsrekord for Sogndal, med salg av stortalentet Baidoo til Red Bull Salzburg, som bidro til en gevinst fra spillerlogistikk på 36 mNOK.

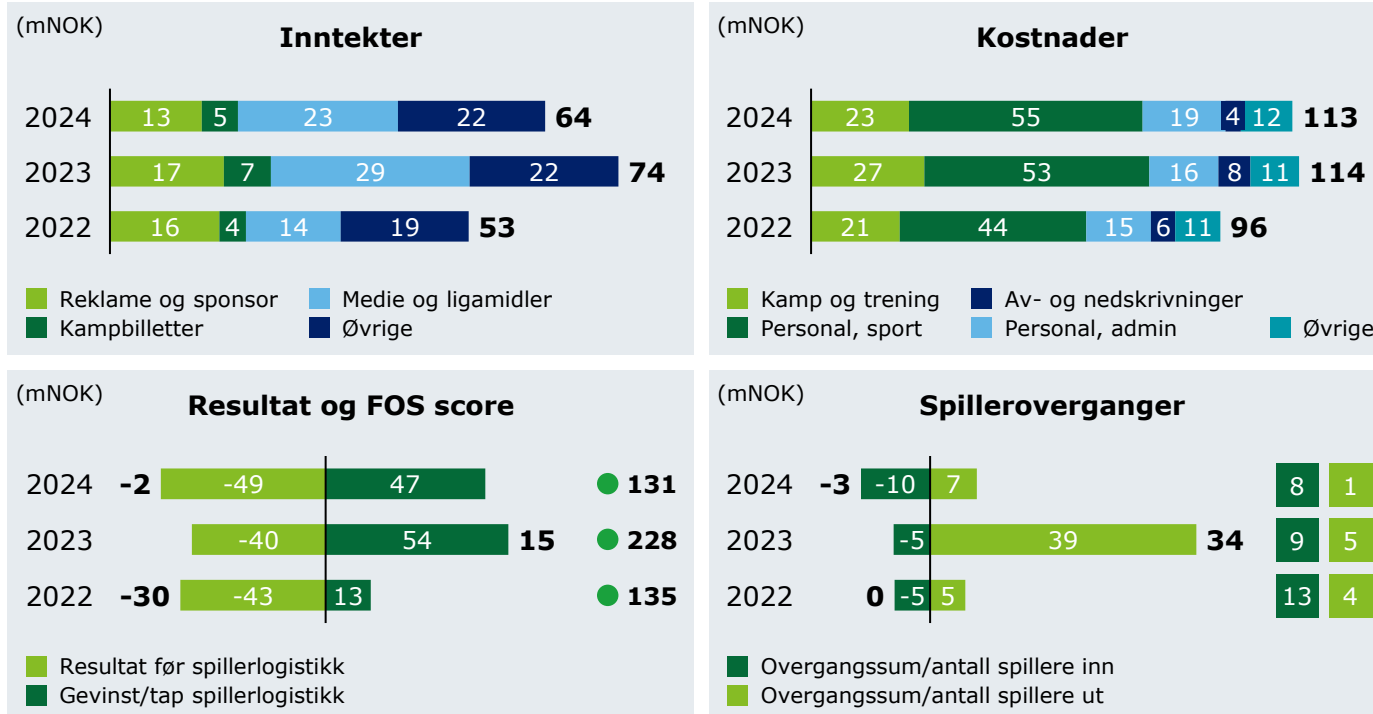


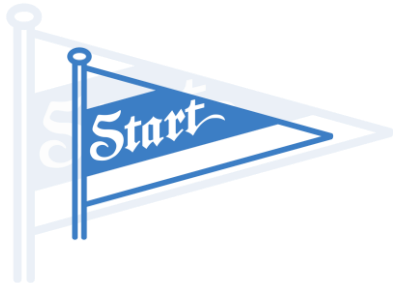


STABÆK FOTBALL

- Kun en innsputt unna kvalik

Nedrykk til OBOS-ligaen etter 2023 sesongen påvirket Stabæk sine inntekter i 2024 med et naturlig fall i sponsorinntekter, billettsalg, samt lavere bruttoandel fra NTF under ligamidler. Kostnadsnivået endrer seg ikke nødvendigvis like raskt etter nedrykk, og Stabæk hadde tilnærmet like totale kostnader i 2024 som fjoråret. Inntekter fra tidligere realiserte spillerkontrakter på opp mot 50 mNOK bidrar til at Bærumsklubben har en høy gevinst fra spillerlogistikk i 2024 på tross av kun ett salg. Stabæk havner dermed rett innenfor grønn FOS sone, som de har klart å holde seg i helt siden 2019.

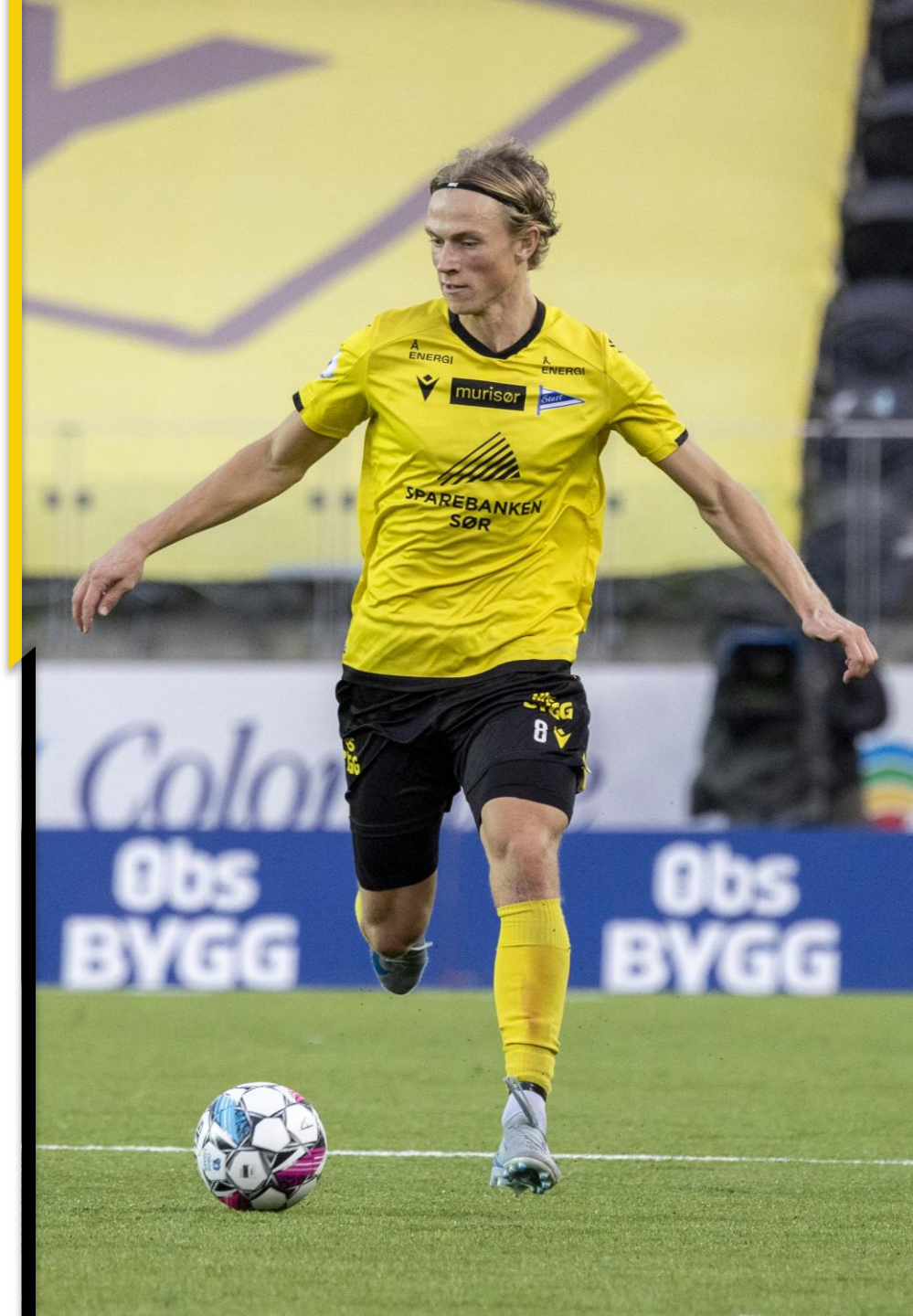
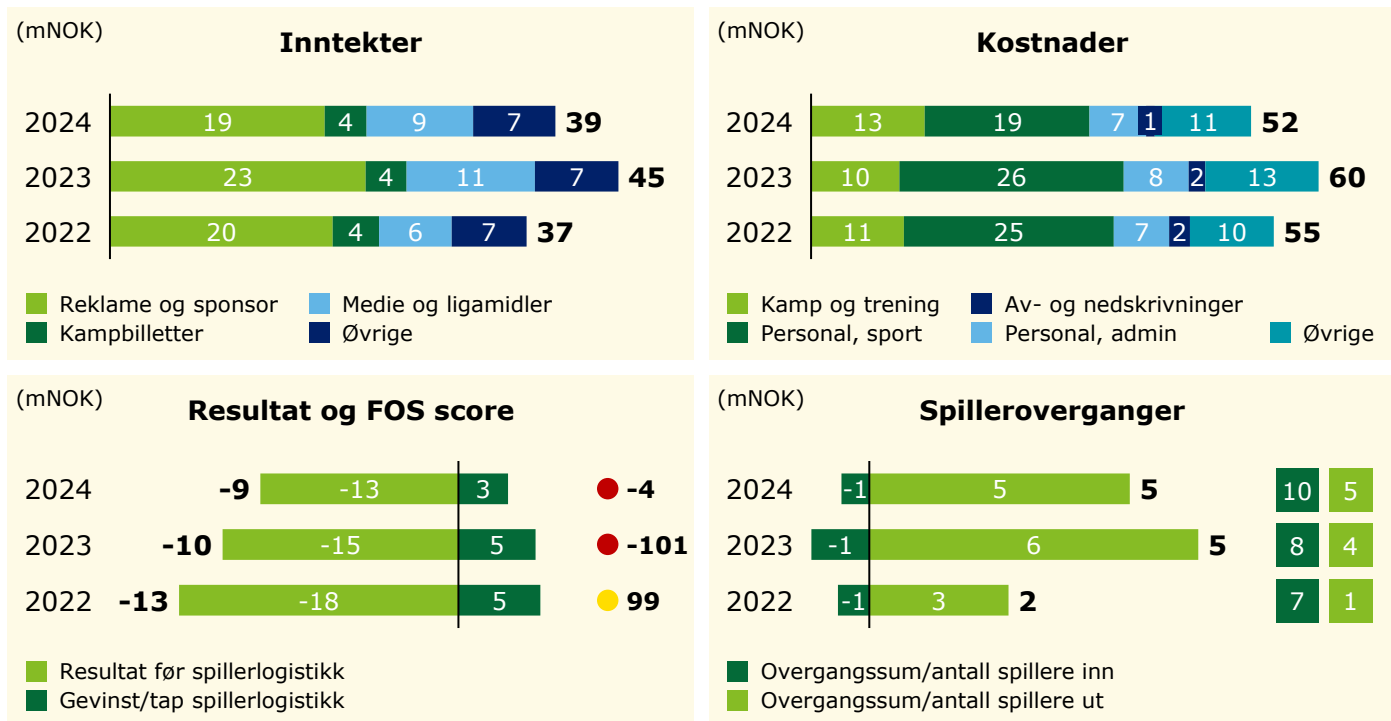




IK START

- Et lag i endring

Start opplevde både lavere inntekter og kostnader i 2024 sammenlignet med fjoråret. 2024 var et unntaksår på sponsorsiden for klubben, og årets nedgang på 4 mNOK er forventet hentet inn i løpet av 2025 med økt ressursbruk på markedssiden. Ligamidler falt også 2 mNOK etter svakere plassering enn klubben har blitt vant med de siste årene. På kostnadssiden kuttet klubben 8 mNOK, og de største reduksjonene var 3 mNOK i personalkostnader til spillere og 4 mNOK i personalkostnader til trenere og støtteapparat. Start oppnådde nest-høyest økning i FOS score av alle OBOS-klubber i 2024, etter at amerikanske investorer gikk inn på eiersiden.

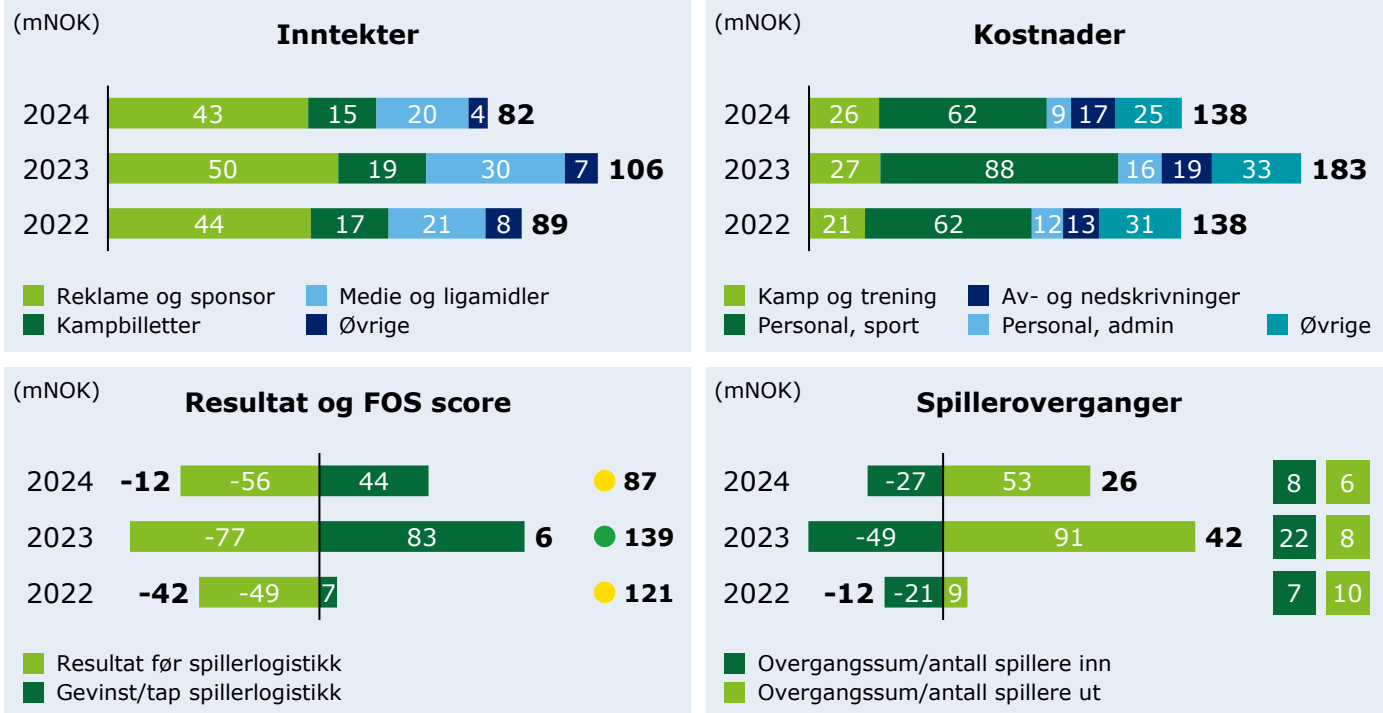




VÅLERENGA FOTBALL ELITE

- Kun en svipptur ned på de kongeblå

Nedrykket til OBOS-ligaen ga Vålerenga en nedgang i sponsorinntekter på 7 mNOK, en nedgang i billettinntekter på 4 mNOK og en nedgang i bruttoandel fra NTF på 10 mNOK i 2024. Samtidig var det en mulighet for Oslo-klubben til å ta kontroll over økende kostnader. Vålerenga kuttet over 6 ganger så mye i kostnader som neste OBOS-klubben på listen i 2024. Personalkostnader til spillere var ned 24 mNOK etter høye nivåer i 2023 grunnet spillerkjøp midtveis i sesongen og sluttavtaler. Videre kuttet klubben 5 mNOK i sponsorkostnader og 3 mNOK i andre mindre poster. Vålerenga slo klubbrekord og OBOS-rekord på overgangsmarkedet med salg av Ilic til Lille, og klarer følgelig å holde seg over rød FOS sone på tross av nedrykk.

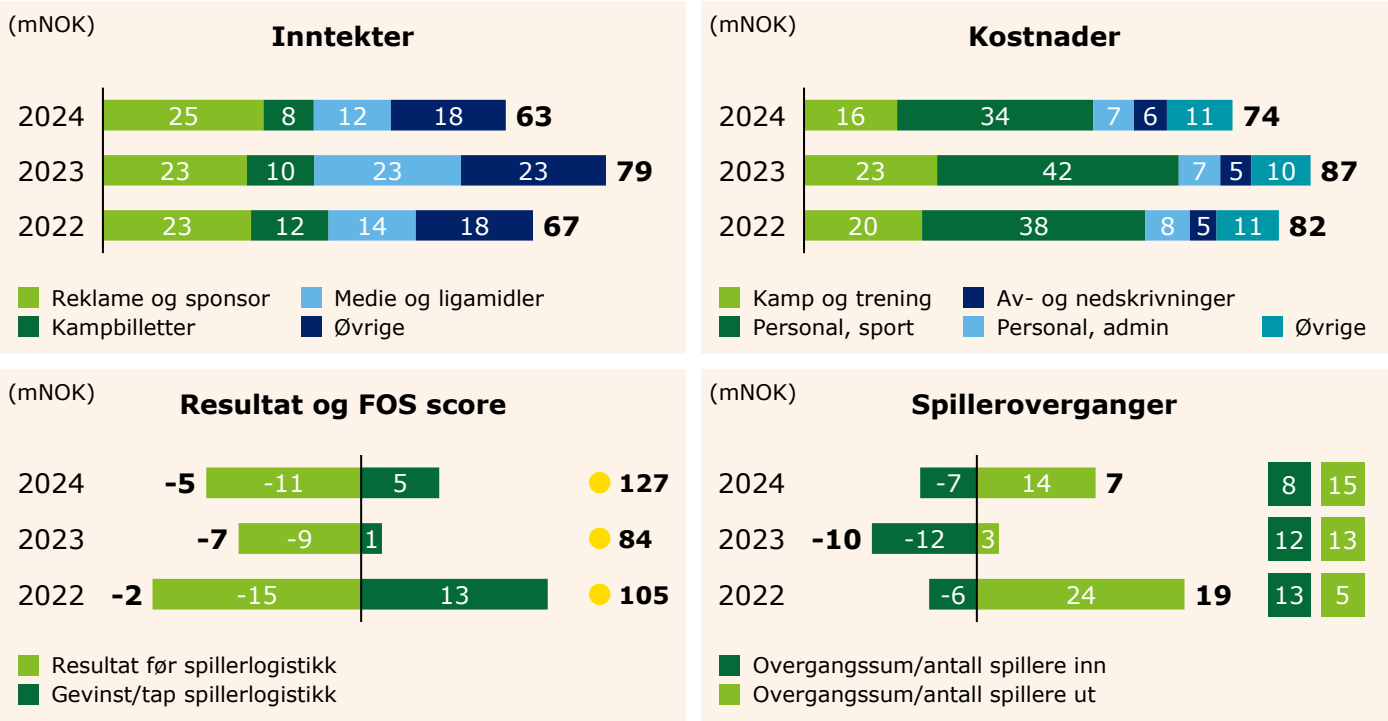




AALESUNDS FK

- Sesonginnspurt gir grunn til håp

Nedrykk fra Eliteserien etter 2023 sesongen ga Aalesund et smalere mulighetsrom for 2024. Med OBOS-spill fulgte 2 mNOK lavere billettinntekter, bortfall av UEFA solidaritetsmidler, lavere bruttoandel fra NTF og mindre øvrige tilskudd. Klubben klarte imidlertid å redusere kostnader med hele 13 mNOK i 2024. Reforhandling av husleieavtale med Color Line Stadion og lavere arrangementkostnader i OBOS-ligaen sammenlignet med Eliteserien bidro til lavere kamp- og treningskostnader, samtidig som det ble gjort endringer i spillertrupp og trenerkorps for å senke personalkostnader. Med 5 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk klarte klubben å øke FOS score med 43 poeng til tross for nedrykk fra Eliteserien.

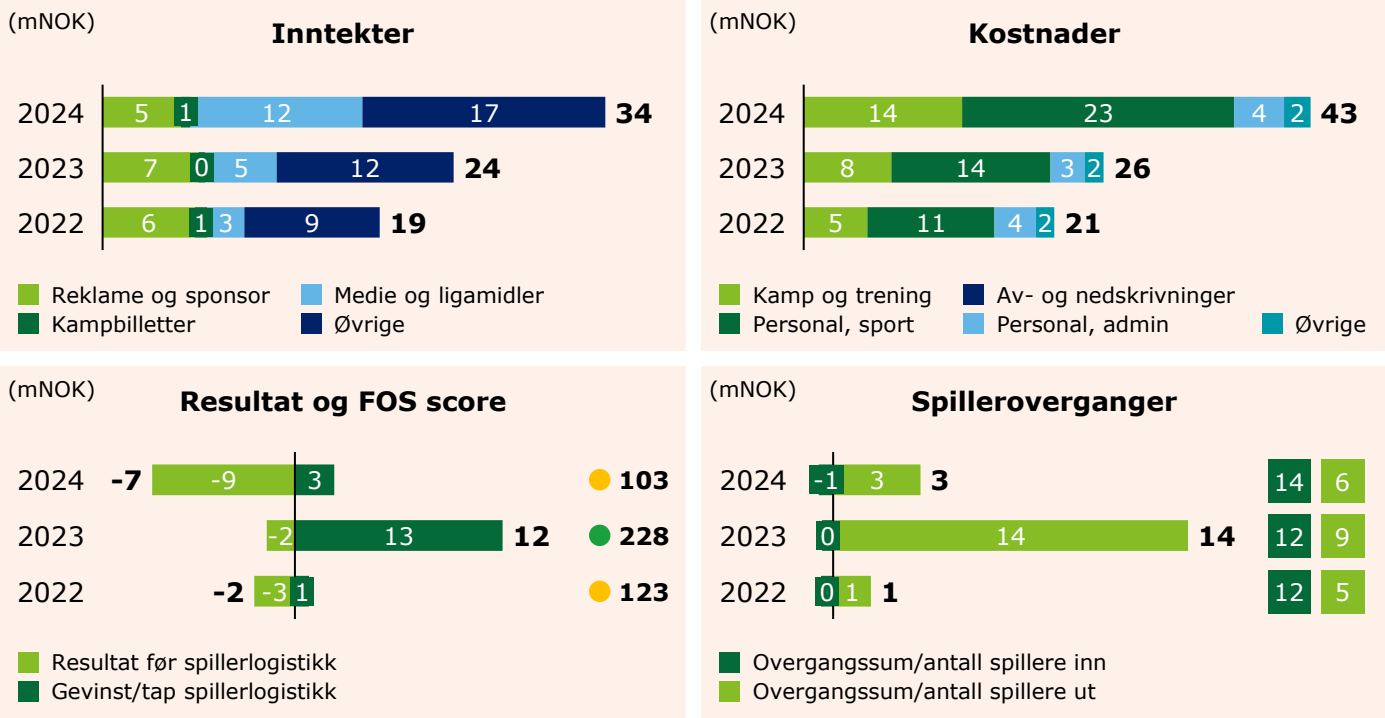




ÅSANE FOTBALL

- Tøff retur etter skadeplaget start

I 2024 fusjonerte Åsane Fotball med damelaget, som gjør at tallene for 2024 ikke er direkte sammenlignbare med tidligere år. Dette forklarer til dels økningen i ligamidler på 7 mNOK til tross for tilnærmet lik tabellplassering som året før. Økte øvrige inntekter kommer hovedsakelig av 3 mNOK høyere medlems- og aktivitetsinntekter etter sammenslåingen, samt en økning i gaver og andre tilskudd tilsvarende 2 mNOK. Fusjonen med damelaget medførte også 9 mNOK høyere personalkostnader der mye skyldes dametroppen og tilhørende trenere og støtteapparat. Resultat før spillerlogistikk var forventet lavere enn tidligere år, men klubben samlet ender likevel på 103 FOS poeng, selv om damelaget var i rød sone i fjor.



OBOS LIGAEN

1	Introduksjon til OBOS-ligaen	3
2	Finansielt dypdykk	5
	Inntekter	
	Kostnader	
	Spillerlogistikk	
	Resultat	
	FOS	
3	Klubbene	19
4	Vedlegg	36



Foto: NTB

Vedlegg 1 – Ord og begreper

Toppfotballbarometeret tar utgangspunkt i inntekter og kostnader klubbene rapporterte i sine klubblisensrapporter til NFF, og benytter flere ord og uttrykk som krever ytterligere forklaring, samt utelater enkelte linjer av praktiske hensyn

Resultatoppstilling - eksempel	
mNOK	2024
Reklame- sponsorinntekter	10
Medie- og ligamidlerinntekter	10
Billettinntekter	10
Øvrige inntekter	10
Sum inntekter	40
Kamp- og treningskostnader	(2)
Personalkostnader, sport	(5)
Personalkostnader, administrasjon	(5)
Avskrivninger og nedskrivninger	(5)
Øvrige kostnader	(3)
Sum kostnader	(20)
Resultat før spillerlogistikk	20
Gevinst/tap fra spillersalg	8
Gevinst/tap fra salg av DM og andre immaterielle EI	2
Resultat etter spillerlogistikk	30
Finansnetto	-6
Resultat før skatt	24
Skatter	6
Årsresultat	18

Ord og begreper benyttet i rapporten	
Begrep	Beskrivelse
Øvrige inntekter	Samlekategori for relevante FOS-inntektsposter for å forenkle fremstilling av inntektsfordeling. Linjen omfatter: Andre kampdagsinntekter, Andre salgsinntekter, Leieinntekter, Andre inntekter.
Kamp- og treningskostnader	Samlekategori for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling. Linjen omfatter: Variable kamp- og treningskostnader inkl. arr. kost, Leie av faste trenings- og kampfasiliteter og bane- og anleggskostnader.
Personalkostnader, sport	Samlekategori for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling. Linjen omfatter: Personalkostnader spillere, Personalkostnader trenere/medisinsk støtteapparat.
Avskrivninger og nedskrivninger	Samlekategorier for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling. Linjene omfatter: Av- og nedskrivninger spillerkontrakter, Av- og nedskrivninger for øvrig.
Øvrige kostnader	Samlekategori for relevante FOS-kostnadsposter for å forenkle fremstilling av kostnadsfordeling. Linjen omfatter: Administrasjonskostnader, Reklame- og sponsorkostnader, Salgskostnader, Andre kostnader.
Resultat før spillerlogistikk	Reflekterer summen av ovennevnte inntekter og kostnader.
Gevinst/tap fra spillerlogistikk	Regnskapsmessige effekt fra spillerlogistikk. Linjen omfatter: Gevinst/tap ved salg og direkte kostnader ved kjøp av spillerrettigheter, Inntekter fra tidligere realiserte kontrakter og netto inntekt fra (ut)lån.
Gevinst/tap ved salg av DM og andre im. EI	Regnskapsmessig gevinst og tap som beregnes som forskjellen mellom salgspris og bokført verdi for eiendelen ved salg. Som regel kun benyttet ved salg av hele eller deler av treningsanlegg/stadion.
Resultat etter spillerlogistikk	Reflekterer summen av Inntekter, Kostnader, Gevinst/tap fra spilleroverganger og Gevinst/tap fra salg av driftsmidler og andre immaterielle eiendeler.

Ord og begreper utelatt fra rapporten	
Begrep	Beskrivelse og begrunnelse for utelatelse
Finansnetto	Inntekter og kostnader knyttet til investeringer og lån. Rapport fokuserer på klubbdrift fremfor finansiering.
Resultat før skatt	Resultat etter spillerlogistikk justert for finansnetto. Mister sin mening når finansnetto utelates.
Skatter	Skatt klubben må betale. Rapport fokuserer på klubbdrift framfor å være regnskapsmessig komplett.
Årsresultat	Klubbens faktiske resultat når alle linjer er medregnet. Mister sin mening når enkelte linjer utelates.

Vedlegg 2 – Forklaring av gevinst fra spillerlogistikk

Gevinst/tap fra spillerlogistikk er ikke direkte sammenfallende med salgssum og kjøpesum benyttet i rapporten

Total salgssum, som det blir brukt i rapporten, består av ubetinget overgangssum, betinget overgangssum (mottatt eller fordring) og treningskompensasjon. For å finne **salgssum klubben selv mottar** må det trekkes fra andel overført til tidligere klubb(er), andel honorar utbetalt til agent(er), andel overført til samarbeidende selskap og andel overført til andre. Dette beløpet brukes videre i beregningen av gevinst/tap fra spillerlogistikk.

Total kjøpesum, som det blir brukt i rapporten, består av ubetinget overgangssum, betinget overgangssum (betalt og/eller gjeld til tidligere klubb), treningskompensasjon og andre direkte kostnader. Dette beløpet brukes videre i beregningen av gevinst/tap fra spillerlogistikk.

Netto overgangssum, som det blir brukt i rapporten, er total salgssum trukket fra total kjøpesum. Gitt avvikende praksis mellom klubbene på føring av (inn/ut)betalinger på tidligere overganger, samt (ut)lån av spillere, er kun permanente overganger som tok sted inneværende år inkludert i oversikten. Da medregnes også ubetingede betalinger som gir utslag senere år.

Overgangssum ved salg

mNOK	
Ubetinget overgangssum	30
+ Betinget overgangssum mottatt eller fordring	10
+ Treningskompensasjon	2
= Total salgssum	A 42
- Overført til tidligere klubb(er)	5
- Honorar utbetalt til agent(er)	3
- Overført til samarbeidende selskap	15
- Overført til andre	2
= Salgssum klubben mottar	B 22

Overgangssum ved kjøp

mNOK	
Ubetinget overgangssum	10
+ Betinget overgangssum betalt/gjeld til tidl. klubb	5
+ Treningskompensasjon	2
= Total kjøpesum	C 17

Netto overgangssum

mNOK	
Total salgssum	A 42
- Total kjøpesum	C 17
= Netto overgangssum	D 25

Gevinst/tap fra spillerlogistikk, som det blir brukt i rapporten, består av salgssum til klubb, total kjøpesum, ytterligere inntekter fra tidligere realiserte spillerkontrakter, og inntekter/kostnader ved (ut)lån av spillere. Salgssum til klubb og total kjøpesum justeres for ubetingede betalinger (eks. diverse klausuler) ettersom regnskapsloven tilsier at inntekter/kostnader skal bokføres det året de inntreffer.

Gevinst tap fra spillerlogistikk

mNOK	
Salgssum klubben mottar (uten betinget sum)	B 22
- Total Kjøpesum (uten betinget sum)	C 17
+ Inntekter fra tidligere realiserte spillerkontrakter	2
+ Inntekter ved utlån av spillere	1
- Kostnader ved lån av spillere	3
= Gevinst/tap fra spillerlogistikk	E 39

Netto overgangssum mot gevinst/tap spillerlogistikk

mNOK	
Netto overgangssum	D 25
Gevinst/tap fra spillerlogistikk	E 39
Avvik i eksempelet	-14

Noter: Tall benyttet i utregning er fiktive og kun ment illustrativt for å lettere se sammenhengene mellom de ulike linjene.



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 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.

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.