



NORSK
TOPPFOTBALL

TOPPFOTBALL
KVINNER

Monitor
Deloitte.

Toppfotballbarometeret 2025

Et innblikk i økonomien i norsk toppfotball

Hovedfunn

1	Introduksjon og sammendrag	3
2	Status i norsk toppfotball	5
3	Spilleroverganger	11
4	Vekstmotorene	14
5	Opprykk og nedrykk	20
6	Fremtidsutsikter	22



Introduksjon til hovedfunn

Hovedfunn-kapittelet presenterer de viktigste trendene for norsk toppfotball i 2024 på tvers av Eliteserien, OBOS-ligaen og Toppserien. For detaljert oversikt vises det til underkapitlene for hver enkelt liga

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 klubbenes 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 Hovedfunn

Hovedfunn presenterer de viktigste trendene i norsk toppfotball i 2024 på tvers av Eliteserien, OBOS-ligaen og Toppserien. Funnene varierer fra år til år, ettersom målet er å fremheve temaer som reflekterer dagsaktuelle utviklingstrekk i norsk toppfotball. For mer detaljerte tall og analyser per liga og klubb, vises det til underkapitlene for hver enkelt liga

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

Sammendrag av hovedfunn

1 Status på økonomien i norsk toppfotball

Inntektene i Eliteserien holdt seg på om lag samme nivå som fjoråret, mens både OBOS-ligaen og Toppserien genererte høyere inntekter i 2024 enn i 2023. Betydelige kostnadsøkninger for Eliteserien og OBOS gav et svekket resultat, mens det var en marginal bedring av resultatet i Toppserien.

2 Spilleroverganger – klubbenes ekstra inntektspost?

Inntekter fra spilleroverganger blir en stadig viktigere del av klubbøkonomien. Rekorder settes i forbindelse med spillersalg både i Eliteserien, Toppserien og OBOS-ligaen. Ligue 1 og MLS var de beste «kundene» for Eliteserien i 2024. Spillerkjøp i hjemlig marked fordeler en god del av pengene videre i norsk fotball, men noe går også til våre naboland.

3 Vekstmotorene i norsk toppfotball

Inntektsforskjellene er store både innenfor og på tvers av de to øverste divisjonene på herre og damesiden av norsk fotball. Selv om de største blir større, er det minst like stor vekst blant «resten». Suksess blant de aller største bidrar til at resten vokser, og ser en til de største europeiske ligaene tar ikke de store norske klubbene noe større del av inntektskaken.

4 Opprykk/nedrykk

Opprykk og nedrykk mellom de to øverste divisjonene kan ha store økonomiske konsekvenser for involverte klubber. Fra et økonomisk perspektiv tar klubbene ulike tilnærminger til divisjonsbytter, med klar variasjon i hvor mye kostnadsnivået tilpasses etter opprykk eller nedrykk.

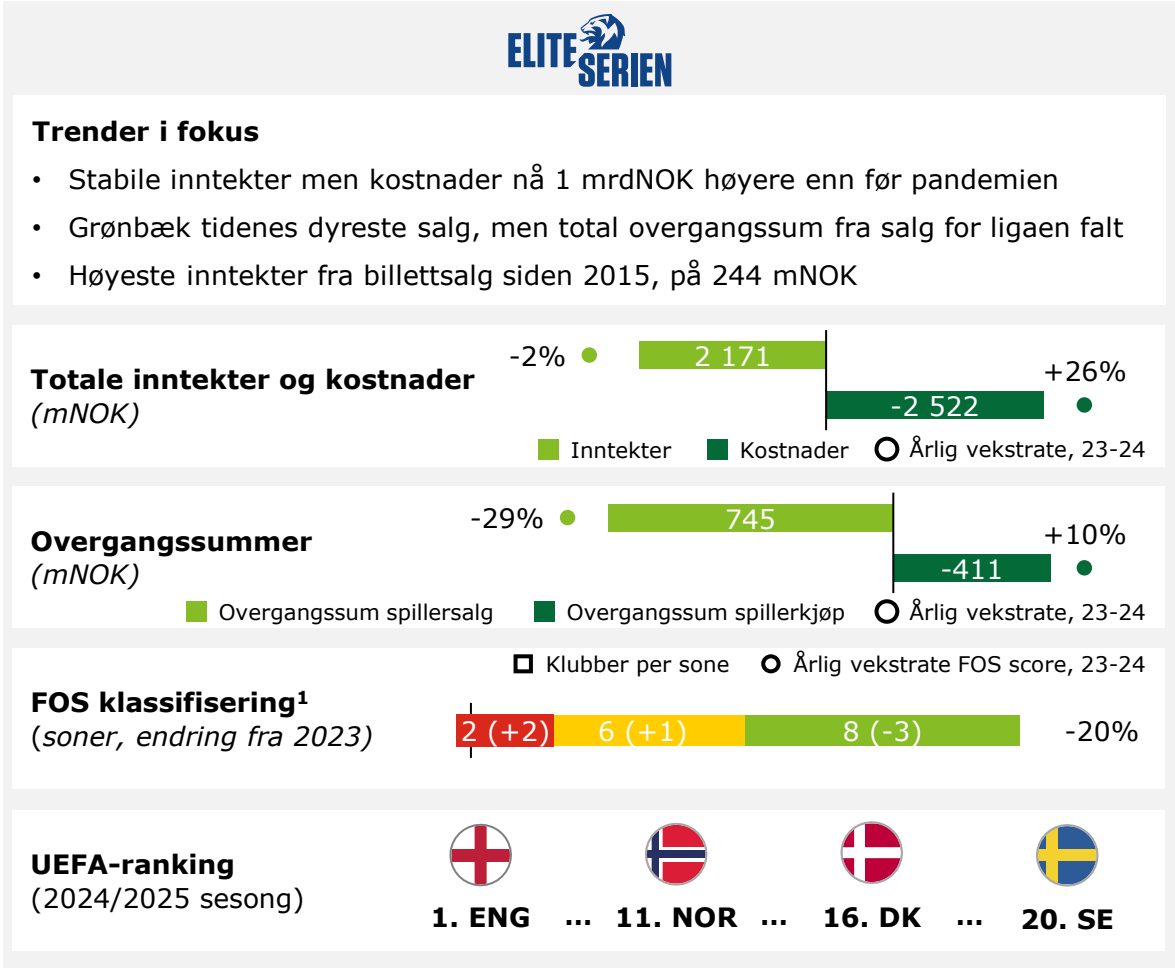
5 Budsjett og utsikter for 2025

Utsiktene for norsk fotball er positive for 2025. I budsjettene for Eliteserien forventes økte inntekter for ligaen, med fortsatt positive bidrag fra spillerlogistikk. For Toppserien har den positive utviklingen over tid fått en oppbremsing på enkelte parametere siste år, og det vil være håp om en endring av det basert på flere positive signaler for tiden fremover.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (1/6)



Eliteseriens inntekter i 2024 holder seg på nivå med fjorårets all-time high, men kostnadene fortsetter å øke. Det satses tungt blant klubbene for å benytte det positive momentet og det er høy aktivitet rundt spilleroverganger



Medvinden i norsk fotball fortsetter å merkes i Eliteserien i 2024, med inntekter som nesten matcher fjorårets historiske høynotering. Interessen fortsetter å vokse og ligaen tiltrekker seg oppmerksomhet på nivåer som ikke er sett på lang tid, reflektert av det høyeste billettsalget i Eliteserien siden 2015. Likevel faller reklame- og sponsorinntekter for første gang siden pandemien.

Eliteserien setter kostnadsrekord i 2024, der veksten fra tidligere år fortsetter. Med en vekst på 26% fra 2023 har kostnadsnivået aldri vært høyere, som nå ligger 1 mrdNOK høyere enn før pandemien.

Spilleroverganger er en avgjørende del av norsk klubbdrift, og «resultat før spillerlogistikk» er for mange et utdatert begrep. Nettobidrag fra spillerlogistikk fortsetter å være positivt for Eliteserien som helhet, og bekrefter på mange måter hypotesen om at det å være god på spillerlogistikk fungerer som en ekstra inntektspost. Samtidig faller det fra 2023-nivået, som følge av 29% mindre i overgangssum fra spillersalg, og 10% mer i overgangssum for spillerkjøp. Eliteserieklubbene kjøper med andre ord for mer enn i fjor, samtidig som de selger for mindre. Ser en bak utviklingen kjøper klubbene færre spillere i 2024 enn i 2023, men er villige til å betale mer per spiller.

Det totale bildet viser at det foregår et «løp» blant klubbene om å utnytte momentet i norsk fotball for å sikre videre sportslig suksess. Avhengigheten av spillerlogistikk øker i takt med økt vekst i kostnader til sportslig satsning, uten at inntektene øker tilsvarende. Presset på kostnadssiden gjenspeiles i tilfeller av likviditetsproblemer, og i 2024 var det to klubber i rød og seks klubber i gul FOS sone. NFF har gitt en tydelig instruks til klubbene om riktig budsjettering i forbindelse med innbetalinger relatert til spillerlogistikk.

Rekordplassering på UEFA liga-ranking og fem europaplasser å kjempe om gjør Eliteserien godt posisjonert, men økte kostnadsnivåer og avhengighet til positive bidrag fra spillerlogistikk gir noe usikkerhet.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (2/6)



Det ble klubben med de største økonomiske musklene som vant til slutt i Eliteserien, men gode prestasjoner fra de nyopprykkede klubbene viser at det er mulig å oppnå resultater også med mer begrensede midler

I 2024 havnet Bodø/Glimt øverst på både ligatabellen og personalkostnadstabellen. Selv om seriemesterskapet gikk til klubben med høyest lønnede spillerne og ansatte, var det mange av klubbene som havnet langt unna der kostnadsnivået tilsier at de burde ligge på tabellen.

I fjorårets rapport ble det pekt på en større forskjell mellom kostnadsnivå og resultater på banen enn det foregående året. Også i 2024 er ligatabellen langt fra forutbestemt, med hele ni av klubbene mer enn tre plasser over/under forventning basert på personalkostnadsnivået (åtte klubber i 2023, to klubber i 2022).

De nyopprykkede lagene gjorde det godt ut fra sine økonomiske forutsetninger, med både KFUM (+6 plasser), Fredrikstad (+5 plasser) og Kristiansund (+5 plasser) vesentlig høyere på ligatabellen enn kostnadstabellen. Også Sandefjord (+5 plasser) og Strømsgodset (+5 plasser) leverte over forventning, slik de også gjorde i 2023. Tromsø, som kom flest plasser over sitt kostnadsnivå i 2023, endte i 2024 under forventning etter å ha gått oppover kostnadstabellen og nedover ligatabellen.

De to nederste klubbene på ligatabellen var også de to som havnet flest plasser under det personalkostnadene skulle tilsi. For Lillestrøm ble resultatet svakest, der en 6. plass på kostnadstabellen kun resulterte i en 15. plass på ligatabellen.

Om klubbenes poengfangst ses i sammenheng med personalkostnadene var det de tre nyopprykkede som fikk mest ut av pengene, med like i underkant av ett poeng per personalkostnadsmillion.

Til tross for at Bodø/Glimt vant ligaen innebærer personalkostnadsnivået i 2024 at de med 62 poeng hadde den laveste poengfangsten per kostnadsmillion med 0,24. De betalte med andre ord mer i personalkostnader per poeng enn alle andre, med 4,2 mNOK per poeng. Nedrykkslaget Lillestrøm var nærmest med 3,5 mNOK per poeng, mens Molde hadde personalkostnader på 3,3 mNOK per poeng. På tvers av klubbene i Eliteserien var gjennomsnittet om lag 2 mNOK per poeng.

Tabellplassering mot personalkostnader¹ 2024

Tabellrangering	Kostnadsrangering	Plasser differanse	Poeng/mNOK
1. Bodø/Glimt	1	0	0,24
2. Brann	4	2	0,49
3. Viking	5	2	0,67
4. Rosenborg	3	-1	0,40
5. Molde	2	-3	0,31
6. Fredrikstad	11	5	0,97
7. Strømsgodset	12	5	0,77
8. KFUM	14	6	0,97
9. Sarpsborg 08	7	-2	0,57
10. Sandefjord	15	5	0,93
11. Kristiansund	16	5	0,95
12. HamKam	13	1	0,74
13. Tromsø	9	-4	0,58
14. Haugesund	10	-4	0,61
15. Lillestrøm	6	-9	0,29
16. Odd	8	-8	0,40

Noter: 1) Rangering av totale personalkostnader per klubb i 2024. Personalkostnader inkluderer lønn til spillere, trenere, støtteapparat og administrasjon.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserielagene (2022-2024)

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (3/6)

Medvinden i norsk fotball merkes også i OBOS-ligaen, som setter rekorder på både inntekter, kostnader og overganger i 2024

OBOS LIGAEN

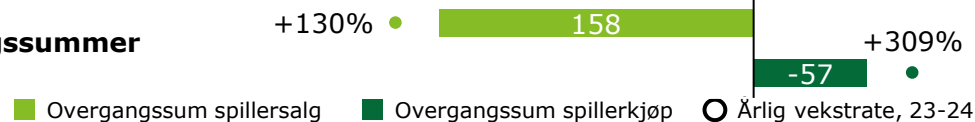
Trender i fokus

- Historisk høye inntekter på 690 mNOK, 8% opp fra 2023
- Historisk høye kostnader på 860 mNOK, 29% opp fra 2023
- Tidens dyreste spillersalg med Vålerengas Ilic på over 40 mNOK
- Total overgangssum fra salg opp 130% og fra kjøp opp 309% mot 2023
- Stor påvirkning av ligasammensetning fra Vålerenga, Stabæk og Aalesund sine nedrykk fra Eliteserien
- Stor oppmerksomhet rundt første Oslo derby på flere år, fullsatt Ullevål stadion

Totale inntekter og kostnader (mNOK)



Overgangssummer (mNOK)



FOS klassifisering¹

(soner, endring fra 2023)



OBOS-ligaen merker medvinden i norsk fotball. All-time high nivåer settes på både inntekter, kostnader og overganger. Overgangssummene fra spillersalg økte med hele 130%, mens kjøpesummene økte med 309% mot fjoråret. Vålerengas salg av Ilic og Sogndals salg av Baidoo satte begge rekorder, og er på nivåer OBOS-ligaen ikke har vært i nærheten av tidligere. Spillere fra OBOS-ligaen er uten tvil attraktive for større klubber i 2024.

At kostnadsnivåene øker mer enn inntektene, på lik linje med Eliteserien, vitner om en gjennomgående trend på tvers av norsk fotball. Økningene tilfaller i stor grad lønnskostnader, som viser baksiden ved sportslig fremgang og suksess: konkurransen for å holde på spillere og trenere øker.

Salgene av Ilic og Baidoo eksemplifiserer de store forskjellene i ligaen, som er tydelige på tvers av inntekter, kostnader og overgangssummer. Klubbene som kom ned fra Eliteserien valgte å satse på direkte opprykk, og legger seg på et kostnadsnivå betraktelig over resten av ligaen. For Vålerenga lykkes dette i 2024, som endte med opprykk.

Ligasammensetning påvirket OBOS mer i 2024 enn tidligere år, med Vålerenga, Aalesund og Stabæk sin inntreden. I tillegg til å øke ligaens totale inntekt- og kostnadsnivåer direkte, bidro det til positive indirekte effekter for resterende klubber. Flere klubber opplevde økt interesse knyttet til at store klubber satte sitt preg på ligaen. For eksempel ga dette effekter for billettsalg med flere utsolgte kamper, og totalt for ligaen ble inntektene fra billettsalg nesten doblet fra 2023 til 2024. Oslo derbyet Vålerenga-Lyn sin retur var nostalgisk for mange, med et fullsatt Ullevål stadion på linje med en landskamp eller cupfinale.

Til tross for økte kostnader holder gjennomsnittlig FOS poeng seg ganske stabilt, men det er store variasjoner på tvers av klubbene. Syv klubber ligger nå i grønne sone, syv i gul sone og to i rød sone.

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (4/6)

På plassene bak seriemester Vålerenga var det flere klubber som hevdet seg i det øvre sjiktet av tabellen i OBOS-ligaen, til tross for begrensede personalkostnader sammenlignet med resten av divisjonen

I OBOS-ligaen var det Stabæk og Vålerenga som hadde de høyeste personal-kostnadene i 2024. Med 74 og 71 mNOK var gapet stort til de andre klubbene, med 45 mNOK for neste klubb på listen. For Stabæk er kostnadsnivået påvirket av samorganisering med bredde- og kvinnelag. Vålerenga lå høyest om det isoleres til kun kostnader for spillere og trenere.

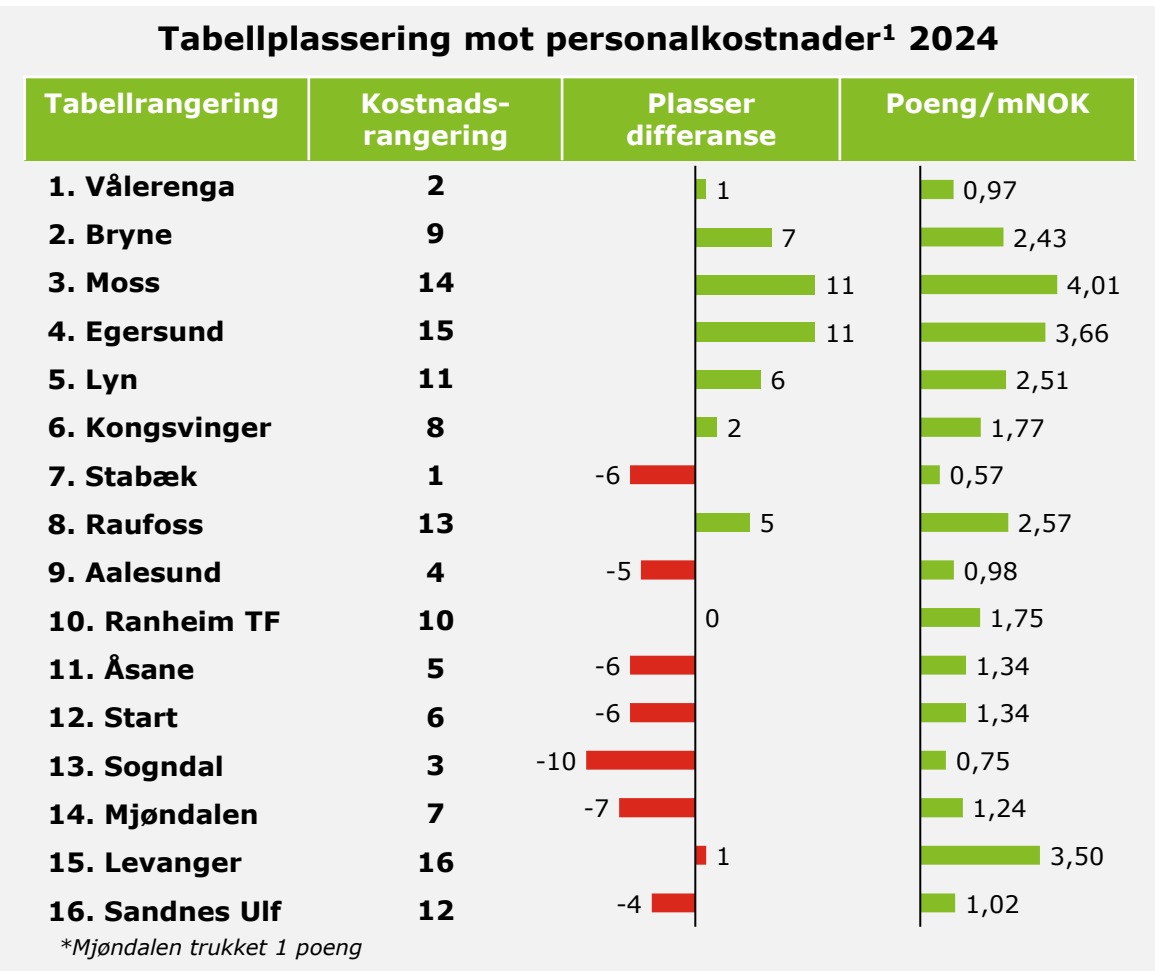
De to klubbene hadde en ulik økonomisk tilnærming til nedrykket. Vålerenga kuttet sine personalkostnader med -33 mNOK, mens Stabæk hadde en økning på +5 mNOK etter nedrykket. Utfallet av sesongen ble allikevel svært ulikt, der Stabæk havnet seks plasser lavere på tabellen enn det kostnadsnivået skulle tilsi. Dette må dog ses i sammenheng med nevnte samorganisering, som påvirker kostnadene.

I en sesong der tabellen dels ble snudd på hodet sett opp mot personalkostnader, var det flere andre som også underpresterte ift. kostnadsnivået. Sogndal havnet flest plasser under forventning (-10 plasser). Også Mjøndalen, Start, Åsane og Aalesund fikk lite ut av sitt personalkostnadsnivå sett opp mot tabellplassering.

I øvre del av tabellen var det flere klubber som gjorde det langt bedre enn personalkostnadene skulle tilsi. Bryne, Moss, Egersund og Lyn hadde alle et personalkostnadsnivå tilhørende på nedre halvdel av tabellen, men overpresterte med god margin og oppnådde tabellplassering innenfor topp fem.

Den aller høyeste poengfangsten sett opp mot personalkostnader var det Moss som stod for, med hele 4,0 poeng per kostnadsmillion. Egersund, som hadde det nest laveste kostnadsnivået, fikk også mye ut av pengene med 3,7 poeng per kostnadsmillion.

Levanger, som hadde det klart laveste personalkostnadsnivået, hadde en god poengfangst sett opp mot kostnadsnivået med 3,5 poeng per million. Det var allikevel ikke nok til å dekke gapet til resten, og med et personalkostnadsnivå på under 30% av gjennomsnittet for ligaen endte sesongen med nedrykk.

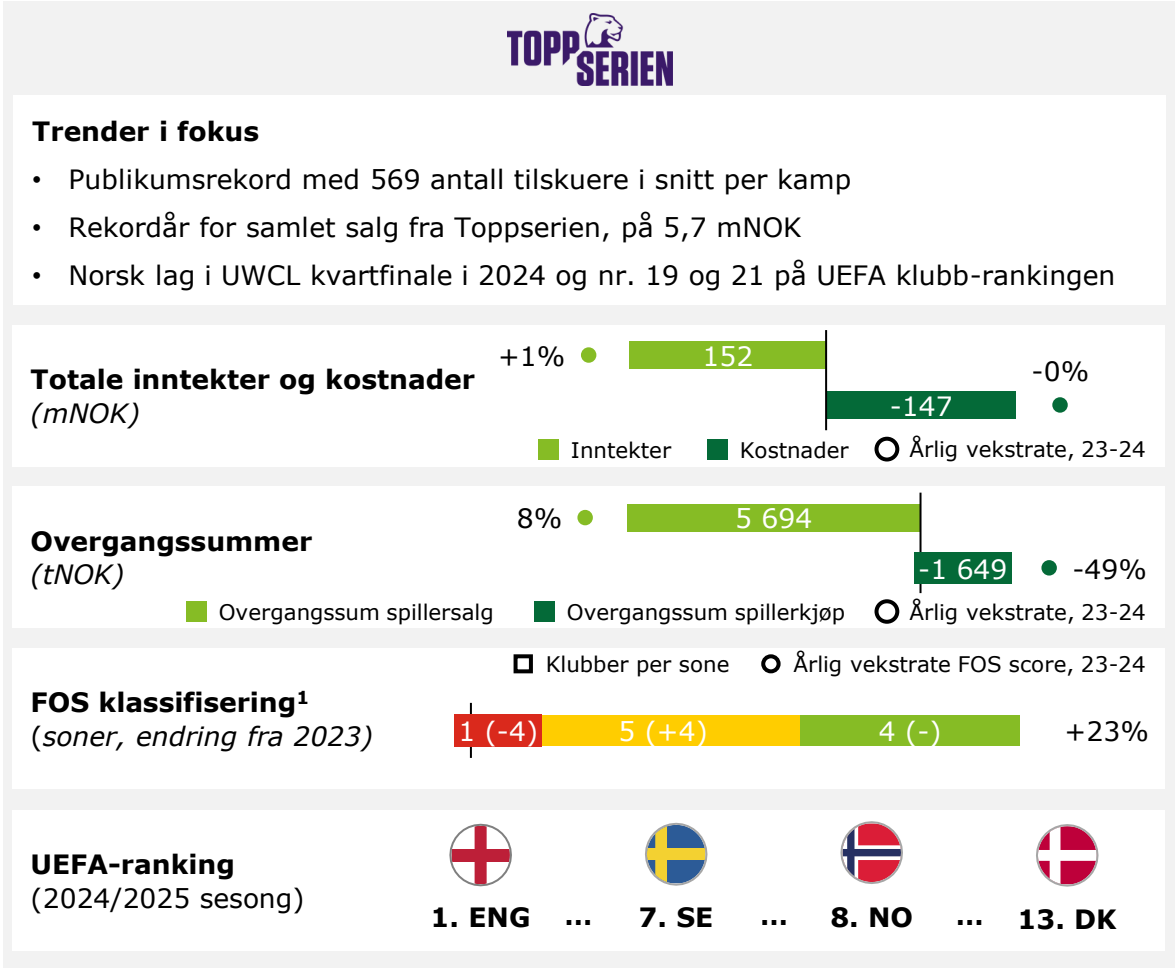


Noter: 1) Rangering av totale personalkostnader per klubb i 2024. Personalkostnader inkluderer lønn til spillere, trenere, støtteapparat og administrasjon.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2023-2024)

Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (5/6)



Toppserien har hatt en markant utvikling de siste årene, og med publikumsrekord og økonomisk fremgang i 2024, går ligaen styrket inn i 2025



Hovedfunn | Status på økonomien i norsk toppfotball (6/6)



I Toppserien ble ligatabellen akkurat slik personalkostnadsnivået skulle tilsi. Poengfangsten per kostnadsmillion varierte noe, men ikke nok til å gi et utslag i tabellplasseringer

I 2024 var det 100% samsvar mellom ligatabellen og personalkostnader til spillere og trenere i Toppserien. Alle klubbene havnet med andre ord på akkurat den tabellplasseringen som kostnadsnivået tilsier. Det hører dog med til dette at LSK Kvinner ble trukket fire poeng, og dermed ville havnet én plass høyere på tabellen basert på sin poengfangst uten dette trekket.

Om poengfangsten ses opp mot personalkostnadene var det noe variasjon mellom klubbene, men ikke nok til å gi utslag på tabellplasseringer til slutt. Røa plukket flest poeng per kostnadsmillion, da de med 29 poeng og 5 millioner i personalkostnader til spillere og trener hentet 5,8 poeng per million. Også Kolbotn plukket mange poeng i forhold til kostnadene med 5,3 poeng per million.

Vålerenga og Brann hadde de klart høyeste personalkostnadene til spillere og trenere med 20,8 og 18,6 mNOK. Gapet mellom de to i form av poengfangst ble større enn gapet i kostnader. Med 3,5 poeng per kostnadsmillion endte Vålerenga på 73 poeng, mens 3,1 poeng per kostnadsmillion for Brann resulterte i 58 poeng. Brann hadde med dette den svakeste poengfangsten sett opp mot kostnadene, og betalte 285 000 NOK i personalkostnader per poeng. Til sammenligning betalte Røa 172 000 NOK i personalkostnader for hvert av sine poeng. Gjennomsnittet på tvers av klubbene var personalkostnader på 247 000 NOK for hvert poeng.

Selv om det er et tydelig gap mellom de høyeste og laveste personalkostnadene i Toppserien, er forskjellene mindre enn på herresiden. I Toppserien tilsvarte det laveste personalkostnadsnivået i ligaen om lag 20% av det høyeste personalkostnadsnivået. I Eliteserien og OBOS-ligaen var dette henholdsvis 14% og 11% i 2024. Spredningen fra topp til bunn av personalkostnadstabellen er således mindre i Toppserien, men betydningen vil være stor med tanke på muligheten til å profesjonalisere. Til tross for noe mindre avstander mellom klubbene var det altså ingen som klatret over sin nærmeste nabo på kostnadstabellen i 2024.

Tabellplassering mot personalkostnader ¹ 2024			
Tabellrangering	Kostnadsrangering	Plasser differanse	Poeng/mNOK
1. Vålerenga	1	0	3,51
2. Brann	2	0	3,12
3. Rosenborg	3	0	3,65
4. LSK Kvinner*	4	0	4,18
5. Stabæk	5	0	4,49
6. Lyn	6	0	4,87
7. Røa	7	0	5,81
8. Kolbotn	8	0	5,31
9. Åsane	9	0	3,71
10. Arna-Bjørnar	10	0	3,46

**LSK kvinner trukket 4 poeng*

Noter: 1) Rangering av personalkostnader (ekskl. administrasjon) per klubb i 2024. Personalkostnader inkluderer lønn til spillere, trenere og støtteapparat.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Toppserieklubbene (2024)

Hovedfunn | Spilleroverganger (1/3)

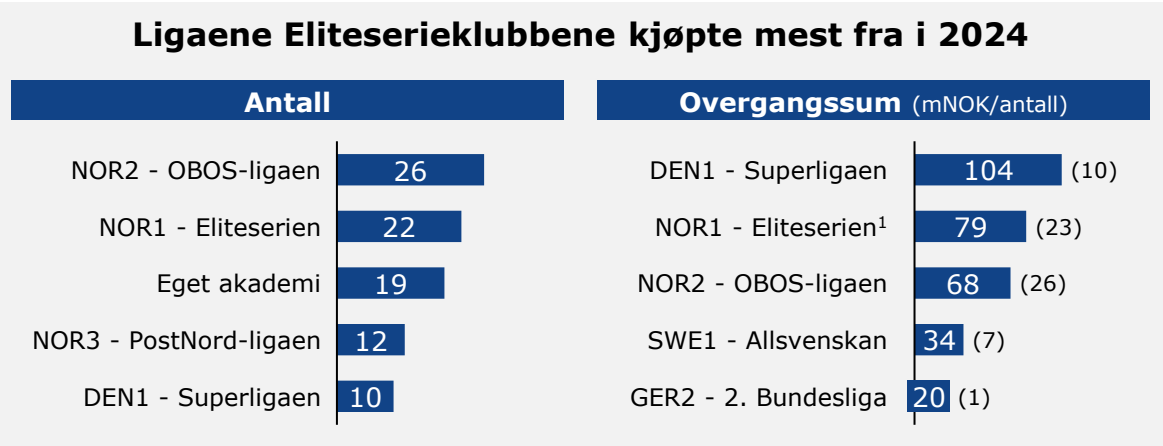
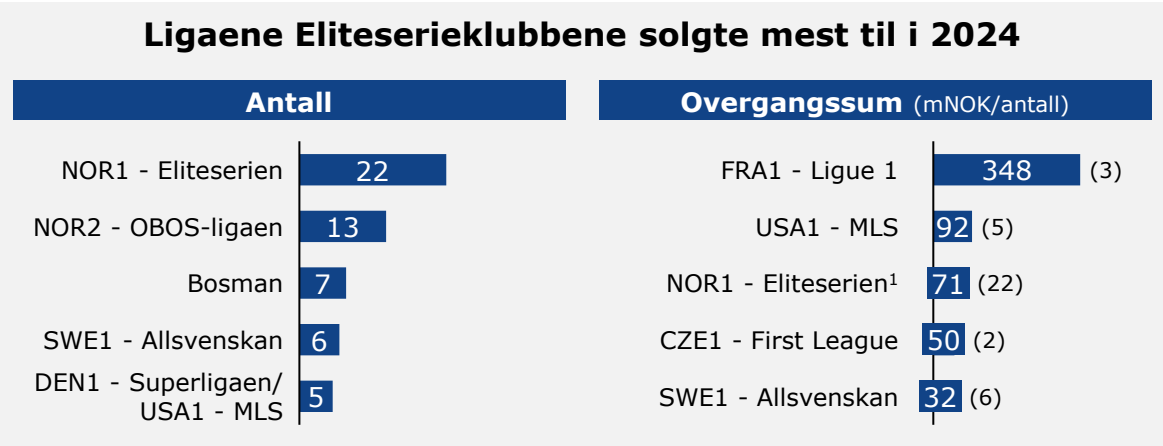


Spillerlogistikk er en helt essensiell del av klubbdrift i norsk fotball, og ser en nærmere på 2024 overgangene i Eliteserien var franske Ligue 1 den største kunden, mens Superligaen var den viktigste rekrutteringsarenaen gitt overgangssummer

I takt med at flere norske talenter som Nusa, Bobb og Schjelderup har slått gjennom i internasjonal fotball, samt at etablerte spillere som Haaland, Ødegaard og Berge fortsetter å markere seg, har interessen for spillere fra Eliteserien økt. Eliteserielubbene solgte i 2024 spillere for 745 mNOK. Selv om dette er litt ned fra all-time high på 1 047 mNOK i 2023, er det likevel mer enn dobbelt så høyt som nivået i 2022. Franske Ligue 1 var i 2024 Eliteseriens viktigste salgsmarked, der Bodø/Glimt solgte Albert Grønbæk og Faris Moumbagna, og Sarpsborg 08 solgte Henrik Meister. Overgangene følger klubbrekordovergangen til Akor Adams fra Lillestrøm til Montpellier i 2023. At det er tydelig interesse fra en av de største ligaene i Europa viser at Eliteserien som produkt har tatt store steg de siste årene, også i europeisk sammenheng.

Når det gjelder antall overganger, er det norske markedet fortsatt det viktigste for Eliteserien. 47% av alle salg fra Eliteserielubbene i 2024 var til andre klubber i Eliteserien, OBOS-ligaen, PostNord-ligaen og lavere nivåer. Samlet utgjorde de 76 mNOK, tilsvarende nesten 10% av total salgssum. Norske klubber er likevel et enda viktigere kjøpsmarked for Eliteserielubbene. 45% av antall kjøp i 2024 var fra andre norske klubber, og sto for 38% av pengene Eliteserielubbene brukte på spillerkjøp. Det er blitt debattert om konkurransen i Eliteserien svekkes når klubbene med sterkest økonomi kjøper fra resten. På en side får resterende klubber støtte økonomisk, men på en annen mister de sportslig konkurransekraft når sine beste spillere går tapt til konkurrenter.

Det nordiske markedet er historisk også viktig for Eliteserielubbene, og overgangene betraktes som lettere å håndtere enn til/fra andre utenlandske ligaer for spillerne. Den danske Superligaen var i 2024 Eliteserielubbenes viktigste rekrutteringsarena gitt totale overgangssummer og sto for 25% av totalt pengebruk ifm. spillerkjøp. Totalt kjøpte Eliteserielubbene 13 spillere fra ulike nivåer i Danmark for 116 mNOK, og solgte seks spillere for 16 mNOK. Handelsbalansen var jevnere til det svenske markedet, hvor Eliteserielubbene kjøpte elleve spillere for 47 mNOK fra ulike nivåer, og solgte syv spillere for 32 mNOK.



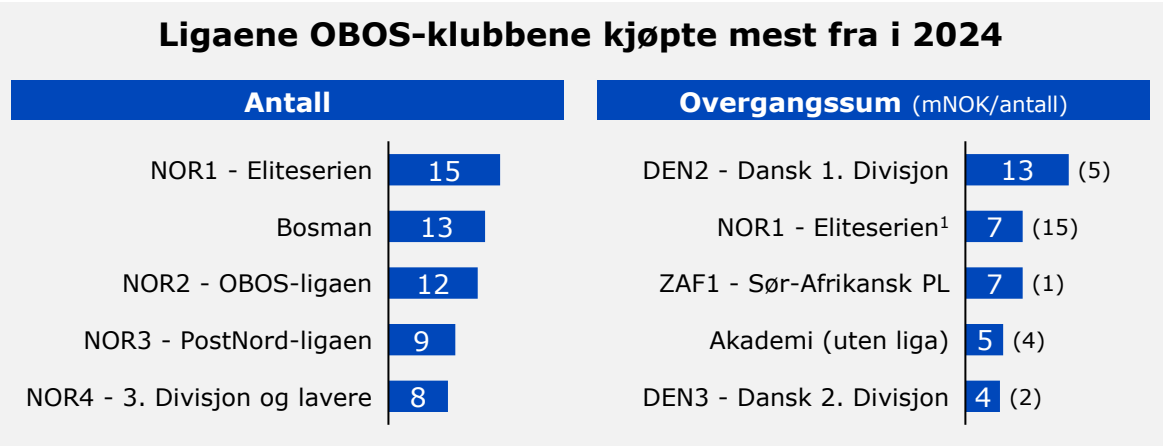
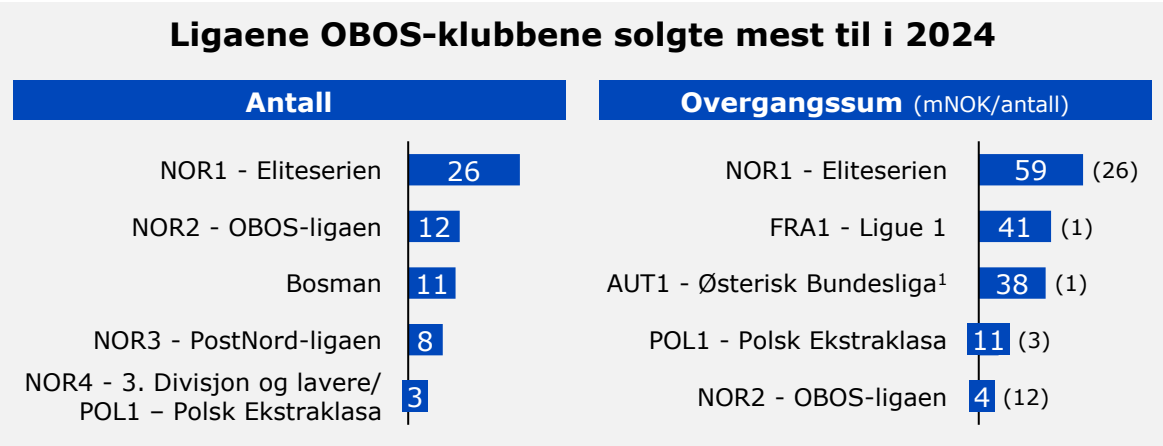
Noter: 1) Avvik i overgangssum for kjøp og salg i Eliteserien skyldes at kjøpende klubb ofte inkluderer ytterligere kostnader i total overgangssum, som f.eks. treningskompensasjon og reisekostnader.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserielubbene (2022-2024)

Hovedfunn | Spilleroverganger (2/3)

Spillerlogistikk er en helt essensiell del av klubbdrift i norsk fotball, og ser en nærmere på 2024 overgangene i OBOS-Ligaen var Eliteserien den største kunden, mens dansk 1. divisjon var den viktigste rekrutteringsarenaen gitt overgangssummer

2024 var et rekordår for OBOS-ligaen, både når det gjelder spillersalg og spillerkjøp. Flere OBOS-ligaspillere har tatt steget opp de siste årene og gjort stor suksess, som har styrket troverdigheten og statusen til ligaen. Flere OBOS-klubber har også gjort det sterkt i NM. Interessen for OBOS-spillere har derfor økt; ikke bare fra norske klubber, men også utenlandske. Flere Eliteserierklubber som tidligere hentet talenter fra OBOS-ligaen rapporterer nå at de prises ut av de type spillerne de jaktet før. Salg av Andrej Ilic og Edmund Baidoo til henholdsvis Lille og Red Bull Salzburg slår begge tidligere overgangsrekord i OBOS-ligaen, og hadde vært rangert som nummer fire og fem blant de største spillersalgene i Eliteserien i 2024.

Norske klubber er fortsatt den viktigste markedskanalen for OBOS-ligaen. Av totalt 83 salg i 2024, gikk 49 spillere til andre norske klubber for en samlet sum på 59 mNOK. Dette stadfester rollen OBOS-ligaen har som en sentral rekrutteringsarena for norsk toppfotball. OBOS-ligaklubbene henter selv primært fra andre norske klubber, som utgjør 49% av alle kjøp i 2024. Andelen øker ytterligere hvis Bosman-spillere² med utgående kontrakter i andre norske klubber også medregnes. Spillerkjøp fra norske klubber står imidlertid kun for 25% av pengebruken. Resterende midler brukes på spillere fra utlandet, der dansk 1. divisjon var viktigste rekrutteringsarena i 2024 etterfulgt av Eliteserien og toppdivisjonen i Sør-Afrika. OBOS-ligaklubbene hentet til sammen ti spillere fra ulike nivåer i Danmark i 2024, og betaler i gjennomsnitt over fem ganger så mye for disse spillerne sammenlignet med de som rekrutteres fra Eliteserien. OBOS-klubbene selger ikke like mange spillere til Norden som Eliteserien gjør, og registrerte kun ett samlet salg til Danmark og Sverige i 2024.



Noter: 1) Avvik i overgangssum for kjøp og salg i Eliteserien skyldes at kjøpende klubb ofte inkluderer ytterligere kostnader i total overgangssum, som f.eks. treningskompensasjon og reisekostnader. 2) En profesjonell fotballspiller som kan signere for en ny klubb uten at den gamle klubben mottar overgangssum når spillerens kontrakt utløper. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2024)

Hovedfunn | Spilleroverganger (3/3)



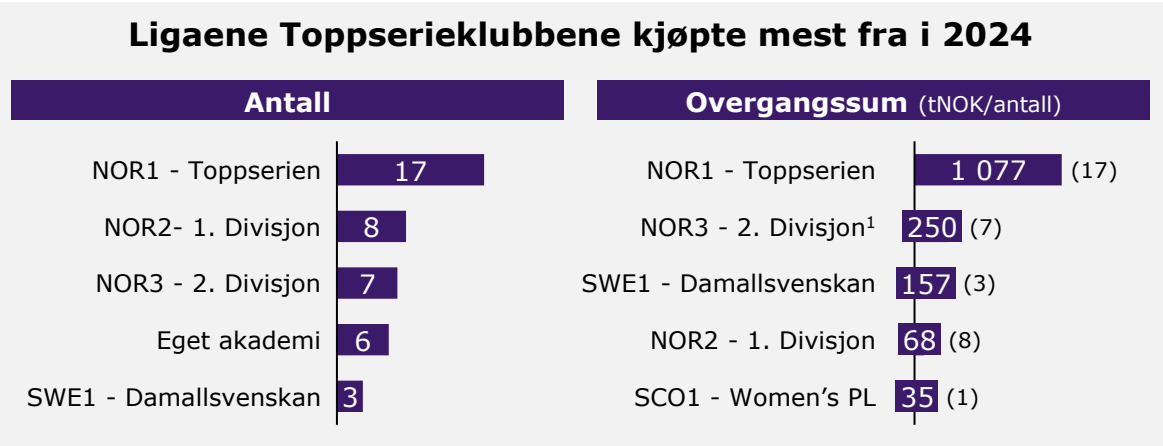
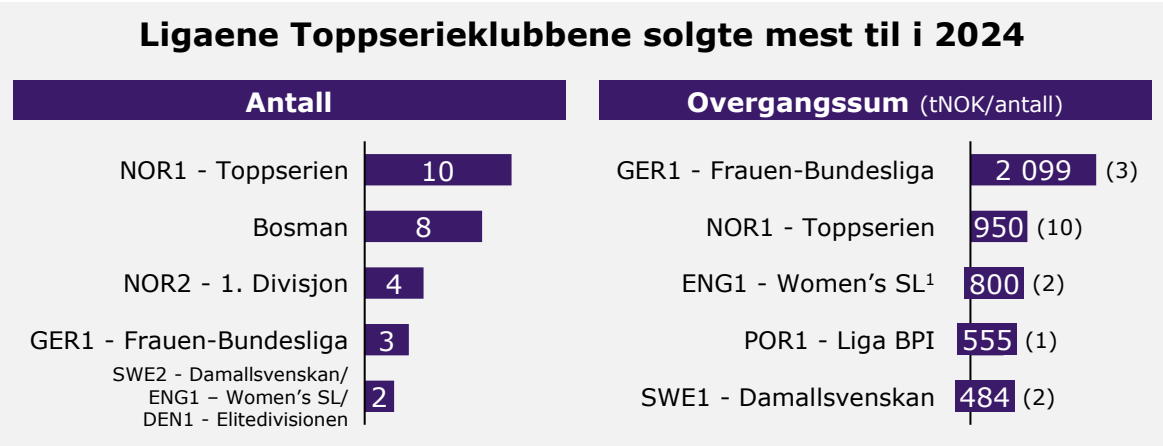
Spillerlogistikk er en helt essensiell del av klubbdrift i norsk fotball, og ser en nærmere på 2024 overgangene i Toppserien var tyske Bundesliga største kunden, mens internmarkedet var den viktigste rekrutteringsarenaen gitt overgangssummer

Spillerlogistikk fortsetter å vokse frem som en viktig inntektskilde i norsk kvinnefotball. At hele seks spillersalg i Toppserien var verdt over 400 tNOK i 2024 bekrefter denne trenden. På kjøpssiden var likevel Toppserieklubbene mer beskjedne enn fjorårets rekordår.

Toppseriespillere har tiltrukket seg utenlandske klubber i flere år, og opplever nå også en økt betalingsvillighet. I 2024 har norske klubber solgt tre spillere til øverste nivå i Tyskland og én spiller til øverste nivå i England. Spillerovergangene til utlandet driver lønnsomheten i spillerlogistikk, hvor gjennomsnittlig overgangssum for en spiller til utlandet er 206 tNOK, sammenlignet med 63 tNOK for en spiller til en annen norsk klubb.

Nasjonal rekruttering dominerer kjøpssiden i Toppserien. Hele 67% av spillere som ble hentet i 2024 kom fra en annen norsk klubb i Toppserien, 1. divisjon eller 2. divisjon. Til forskjell fra herrefotballen, ble også det meste av overgangsmidlene brukt på spillere fra norske klubber, med hele 85% av total kjøpesum til overganger fra Norge. Det ble brukt 1077 tNOK på 17 spillere fra Toppserien og 318 tNOK på 15 spillere fra lavere nivåer.

Forbruket tyder på at Toppserieklubbene har et mer lokalt speidernettnettverk enn Eliteserielagene, med større vekt på lokale talenter enn dyrere importsigneringer. At lokalt nettverk prioriteres fremfor internasjonalt henger naturlig sammen med forskjeller i økonomisk utgangspunkt, og det er fortsatt mange gratisoverganger som enten har kortere kontrakter eller er amatørkontrakter, som ikke registreres.



Noter: 1) Avvik i overgangssum for kjøp og salg i Toppserien skyldes at kjøpende klubb ofte inkluderer ytterligere kostnader i total overgangssum, som f.eks. treningskompensasjon og reisekostnader.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Toppserieklubbene (2024)

Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (1/6)

Blant de 32 herreklubbene fra Eliteserien og OBOS-ligaen som tilhører norsk toppfotball, skiller spesielt fire klubber seg ut med over 35% av de samlede inntekter for begge ligaer

Et overblikk over de 32 herreklubbene som tilhører NTF fra Eliteserien og OBOS-ligaen basert på inntekter i 2024, viser hvordan de største enkeltklubbene er tydelige «flaggskip» for de samlede inntektene.

Eliteserieklubbene står for 3/4 av inntektene, til tross for at store klubber som Vålerenga, Stabæk, Aalesund og Sogndal spilte i OBOS-ligaen i 2024. De nevnte fire klubbene sto for 43% av inntektene i OBOS-ligaen i 2024.

For Eliteserien tilsvarer Bodø/Glimts inntekter de fem minste klubbene til sammen, og sammen med Molde, Brann og Rosenborg genererer de 46% av inntektene i Eliteserien og 35% av alle inntekter blant de 32 klubbene. De tre største Eliteserieklubbene genererte samlet over 100 mNOK mer enn hele OBOS-ligaen.

Viking, Tromsø og Lillestrøm følger etter de største, og representerer et mellomstykke, mens resterende klubber i Eliteserien alle hadde under 100 mNOK i inntekter i 2024.

Gapet fra topp til bunn er betydelig, der laveste inntektsnivå i Eliteserien tilsvarer 16% av det høyeste. I OBOS-ligaen utgjør laveste nivå 18% av det høyeste i samme divisjon.



■ Eliteserien ■ OBOS-ligaen

Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (2/6)



I europeiske toppligaer har det historisk gått ett skille mellom «topp fire», som får tilgang på lukrativt europaspill, og resten. Nylig sportslig suksess har bidratt til debatt om Eliteserien nå går i samme retning

«Kampen om topp fire» har historisk vært et velkjent begrep i europeisk fotball, som omtaler kampen om Champions League i de store europeiske ligaene. Deltakelse i Champions League er assosiert med betydelige økonomiske midler, som bidrar til videre sportslig satsning. At økonomi og sportslige resultater har en sammenheng er et velkjent fenomen i fotball, og naturlig nok er det ofte de samme klubbene som har kjempet om de fire plassene som også har preget tittelkampen. «Big four» har vært et mye brukt begrep, som blir klubbene å slå for resten av ligaen, og det vekker stor oppsikt dersom en av de fire ikke havner i toppen av tabellen. Dynamikken er lik på tvers av England, Spania, Tyskland, Frankrike og Italia, til tross for noe variasjoner i antall europaplasser.

2024 markerte det første året hvor det sto fem kvalifiseringsplasser til Europa på spill i Eliteserien, ettersom ligaen aldri har vært høyere rangert. Første- og andreplass fikk kvalifiseringsspill til Champions League, tredje- og fjerdeplass fikk kvalifiseringsspill til Conference League, og cupvinneren fikk kvalifiseringsspill til Europaligaen. Med flere lag som får muligheten til Europaspill følger store økonomiske midler, som toppfotballbarometeret tidligere har belyst. Samtidig er det å være en «toppklubb» assosiert med økte krav til kontinuitet i profesjonalitet av drift (sportslig og økonomisk) og forvaltning av midler og betydelige kostnader.

Har gode resultater i Europa medført at Eliteserien beveger seg i retning av dynamikken i de europeiske storligaene? Debatten har gått om klubbene som ligger i toppen, får spille i Europa, nyter godt av inntektene, og over tid blir vanskeligere og vanskeligere å konkurrere med grunnet økonomiske forskjeller. Samtidig bidrar den sportslige suksessen til at mer penger går inn i norsk fotball og den kommersielle interessen øker. Om totaliteten er positiv eller negativ skal ikke Toppfotballbarometeret besvare, men vil forsøke å sette lys på om forskjellene faktisk har økt fra ulike vinklinger.

Ser en på inntektene i Eliteserien for de siste 3 årene er det tydelig at også Eliteserien har et skille mellom det vi nå definerer som «økonomisk topp fire» og «resten» fra et inntektsperspektiv. Bodø/Glimt, Molde og Rosenborg er representert i økonomisk topp fire alle år, mens Brann ville vært det hvis det ikke var for at de var i OBOS ligaen i 2022 hvor Viking tar plassen.

Topp fire inntekt (2022 – 2024)

2022	2023	2024
Bodø/Glimt	Molde	Bodø/Glimt
Molde	Brann	Molde
Viking	Bodø/Glimt	Brann
Rosenborg	Rosenborg	Rosenborg
Lillestrøm	Viking	Viking
Vålerenga	Lillestrøm	Tromsø
Sarpsborg 08	Vålerenga	Lillestrøm
Strømsgodset	Tromsø	Sarpsborg 08
Tromsø	Sarpsborg 08	Strømsgodset
Odd	Strømsgodset	Fredrikstad
Aalesund	Odd	Odd
Haugesund	Aalesund	Haugesund
Kristiansund	Stabæk	KFUM
HamKam	Haugesund	HamKam
Sandefjord	HamKam	Sandefjord
Jerv	Sandefjord	Kristiansund

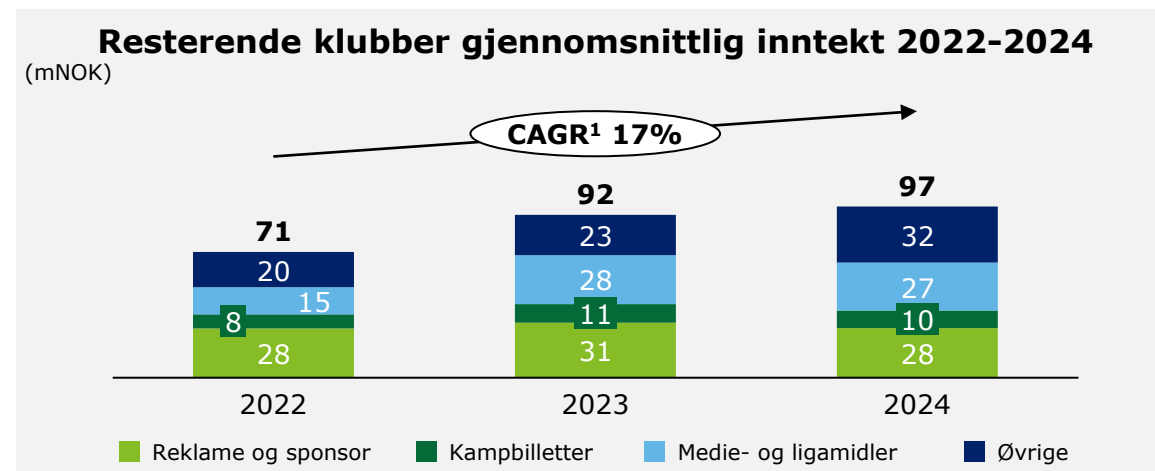
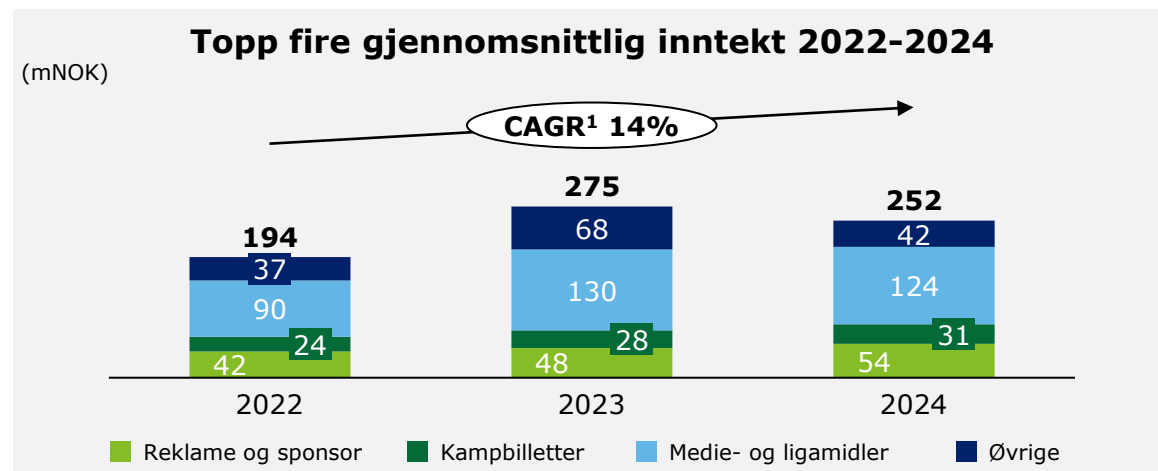
Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (3/6)

Fra et vekstperspektiv har «resten» av klubbene i Eliteserien vokst med en høyere snitt % per år enn «topp fire», som vitner om at resterende klubber har god vekst samtidig som at de største har stor sportslig suksess

En nærmere analyse av økonomisk topp fire klubbene inntekter, sammenlignet med inntektene til resterende 12 klubbene i Eliteserien, gir et tydelig bilde av gapet i inntekt for de to grupperingene. Topp fire klubbene står gjennomgående for i overkant av 45% av inntektene i Eliteserien med en gjennomsnittlig inntekt på 252 mNOK i 2024, mens «Resten» står for i underkant av 55% med en gjennomsnittlig inntekt på 97 mNOK i 2024.

Over tid viser tallene derimot at topp fire og resten har tilnærmet lik vekst, og at resten faktisk har en høyere snitt %-vekst per år enn topp fire. I gjennomsnittlig årlig vekst for perioden 2022-2024 vokser topp fire i snitt 14% per år, mens resten vokser 17%. Til tross for at topp fire kjemper om plasser i Europa, evner resterende klubber å generere sterk vekst. De underliggende driverne er mange, men tallene kan vitne om at topp fire klubbene sportslige resultater også drypper direkte, eller indirekte, på Eliteserien som helhet. Med gode resultater i Europa øker det totale Europatilskuddet til ligaen, som fordeles til alle klubber, og den kommersielle interessen øker. Sistnevnte kan ha vært en viktig faktor for at TV2 valgte å satse kommersielt på Eliteserien, som har bidratt stort på tvers av klubbene gjennom økte medietilskudd, og generell interesse fra publikum og sponsorer.

Samme veksttakt innebærer at andelen av Eliteseriens totale inntekter for topp fire og resten har holdt seg stabile over tid. For å belyse om forskjellene har økt må derimot dette ses i lys av de absolutte størrelsene. En 14% årlig økning for topp fire gir en betraktelig større sum på konto enn for en klubb tilhørende resten. Dette gir mulighet for større spillerkjøp og håndtering av høyere lønninger, velkjente veier til forbedrede sportslige resultater. I tillegg blir det tøffere for resten å skulle konkurrere om spillere, og topp fire kan på mange måter operere i et annet, mer «premium», marked.



Noter: 1) CAGR måler den gjennomsnittlige årlige vekstraten over en periode, som om veksten hadde skjedd jevnt hvert år.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2022-2024),

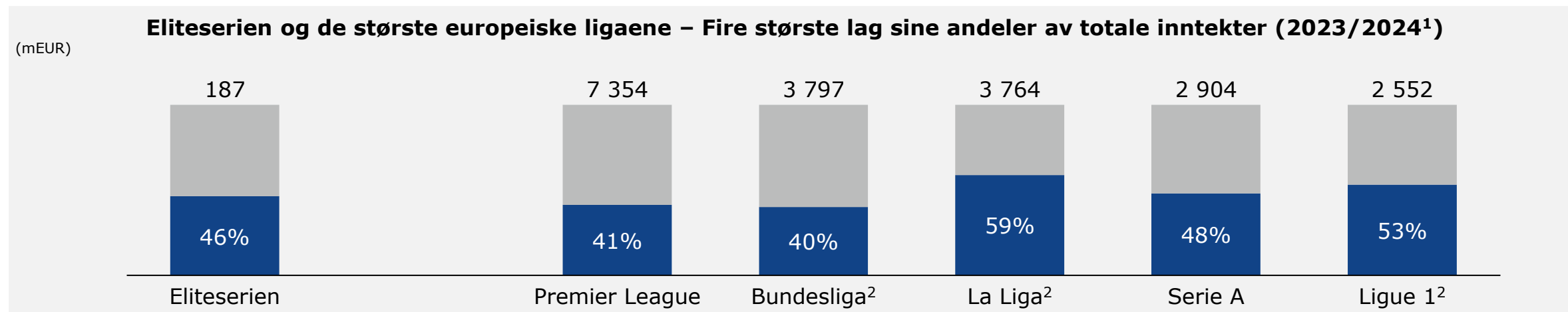
Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (4/6)

Sammenlignet med de største europeiske ligaene er ikke Eliteseriens forskjeller unike. Tvert imot vitner karakteristikene ved disse ligaene til at forskjeller er en naturlig del av å etablere ligaen på ett topp sportslig nivå

Et alternativt referansepunkt for å forstå implikasjonene av forskjellene i Eliteserien er å sammenligne med andre europeiske toppligaer. Har den sportslige fremgangen de siste årene gjort at Eliteserien har nærmet seg toppen av europeisk fotball også økonomisk? Sammenlignet med de fem største, og mest anerkjente, ligaene i Europa er den totale størrelsen til Eliteserien målt etter inntekt betraktelig mindre med sine 187 mEUR.

At den totale størrelsen er et stykke unna toppen av Europa er ikke overaskende, men underliggende dynamikker i forskjeller mellom topp og resten er fortsatt et interessant referansepunkt. Er situasjonen i Eliteserien, med et fåtalls klubber som genererer opp mot halvparten av inntektene unikt i internasjonal forstand, eller viser det bare at sportslig fremgang har gjort Eliteserien mer lik europeiske toppligaer? Ser en på tvers av de fem største ligaene i Europa er det tydelig at Eliteseriens forskjell mellom topp fire og resten ikke er unik. Topp fire² sin andel av totale inntekter varierer fra 40% til 59% på tvers av de største ligaene, hvor Bundesliga har lavest topp fire andel (40%) og La liga har størst (58%). La liga sine 58% skiller seg ut, drevet av tre av verdens største klubber Real Madrid, Barcelona og Atletico Madrid, som er betraktelig større enn resterende spanske klubber. Antall lag i de nevnte ligaene er også flere enn i Eliteserien, som styrker oppfattelsen av størrelsen til topp fire klubbene.

Dynamikken i inntektsfordeling for de store europeiske ligaene viser en «normal» med enkeltklubber som er «flaggskip» og «vekstmotorer», på lik linje med i Eliteserien. Ligaene er på et kommersielt nivå betraktelig over Eliteserien, og viser i så måte at dynamikken i Eliteserien er satt opp til å kunne bidra til fortsatt fremgang så lenge suksessen til de store fortsetter å gi effekter for resten.



Noter: 1) Tall for 2023/2024 sesongen for europeiske ligaer, og for 2024 sesongen for Eliteserien. 2) Bundesliga, La Liga og Ligue 1 inkluderer kun topp 3 grunnet mangel på data.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserielubbene (2022-2024), Deloitte Football Money League 2025

Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (5/6)



Også i Toppserien ser en at topp fire skiller seg ut som «flaggskip» eller «vekstmotorer», med de samme fire klubbene representert i topp fire i 2023 og 2024, i identisk rekkefølge

Som i Eliteserien og OBOS-ligaen er det også forskjeller i Toppserien, med de samme fire klubbene representert i «topp fire» gitt inntekter i 2023 og 2024. Rekkefølgen fra nummer en til fire er også identisk for de to årene, med Vålerenga som største klubb etterfulgt av Brann, Rosenborg og Lillestrøm. De samme fire klubbene er også de som gjør det best sportslig, ingen andre klubber har vært topp tre på tabellen, hverken i 2022, 2023, 2024 eller så langt i 2025 (13 kamper spilt). Skillet til resten merkes på mange måter mer i Toppserien enn i Eliteserien, siden absoluttnivået for inntektene til klubbene utenfor topp fire fortsatt er på et så lavt nivå at det i flere tilfeller blir utfordrende å drive profesjonell klubbdrift.

At samtlige fire klubber som ligger i topp fire inntektsmessig er kjente klubber også fra herresiden kan tyde på at samorganisering med herreklubber har bidratt positivt for de klubbene som har gjennomført dette. Likevel er det viktig å påpeke at av de fire er det kun Brann og Rosenborg som er samorganiserte med herreklubbene¹, og har sett resultatene av å tenke og jobbe som en klubb. Blant resterende klubber er det Arna-Bjørnar og Lyn som er nærmest topp fire, men gapet opp er stort.

I den siste UEFA liga-rankingen er Toppserien rangert som nummer 8, som gjør at det står to plasser i den ettertraktede Champions League turneringen på spill. Dette bidrar til ytterligere midler i potten for topplagene, selv om det ikke er like utslagsgivende som på herresiden. Premiepengene er ikke i samme størrelsesorden, og spill i Europa er også forbundet med tilhørende kostnader som gjør klubbene avhengig av sportslige resultater for å komme ut med positivt netto bidrag.

Topp fire inntekt (2023 – 2024)

2023	2024
 Vålerenga	 Vålerenga
 Brann	 Brann
 Rosenborg	 Rosenborg
 LSK	 LSK
 Avaldsnes	 Arna-Bjørnar
 Åsane	 Lyn
 Lyn	 Røa
 Arna-Bjørnar	 Stabæk
 Røa	 Åsane
 Stabæk	 Kolbotn

Noter: 1) LSK Kvinner må ikke forveksles med Lillestrøm SK da dette er to fullstendig separate klubber. Vålerenga Damer er også en uavhengig enhet uten økonomiske tilknytninger til Vålerenga herrelag.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Toppserieklubbene (2023-2024)

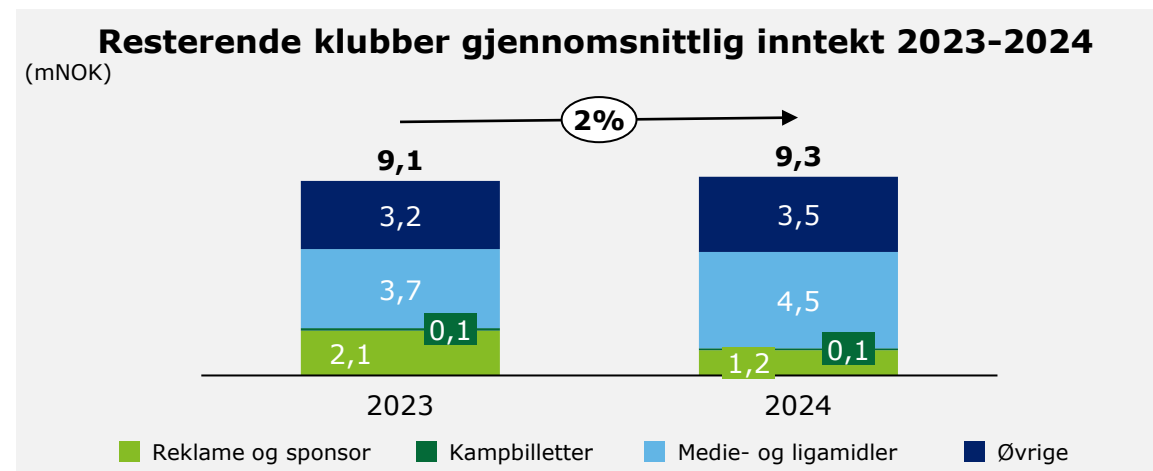
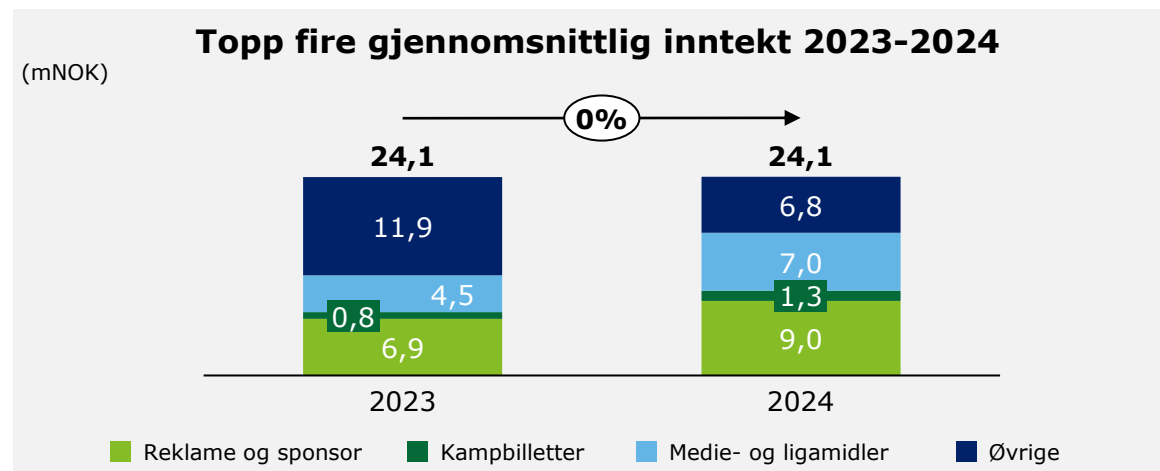
Hovedfunn | Vekstmotorene i norsk toppfotball (6/6)

Ved å sammenligne topp fire klubbene og resten for 2023 og 2024 blir det tydelig at inntektsutviklingen har stått relativt stille både for de største og mindre klubbene, men hvor de store evner å generere mer reklame- og sponsorinntekter

Topp fire klubbene i Toppserien hadde en gjennomsnittlig inntekt på 24,1 mNOK i 2024, mot resterende klubbers gjennomsnittlige inntekt på 9,3 mNOK. Topp fire har med andre ord over dobbelt så høy gjennomsnittlig inntekt som resten. Sammenlignet med Eliteseriens forskjeller, sett fra et topp fire mot resten perspektiv, ligger Toppserien på et tilnærmet identisk nivå.

Ved å bryte ned inntektspostene til topp fire og resterende klubber står reklame- og sponsorinntekter frem som en post som bidrar til forskjeller. Der topp fire klubbene i snitt dro inn 9,0 mNOK i 2024, dro resterende klubber inn 1,2 mNOK i 2024. Topp fire klubbene evnet å øke sine reklame- og sponsorinntekter, samtidig som at samme inntektspost i snitt falt for resterende klubber. At både Vålerenga¹, Brann og Rosenborg i ulik grad nyter godt av å ha tette relasjoner til klubbenes herrelag kan være en av forklaringsfaktorene. Toppserien er på en reise hvor samorganisering med herrefotballen er et viktig virkemiddel for å styrke sin merkevare og sitt produkt, hvor forskjellene i reklame- og sponsorinntekter viser at slike effekter allerede ses i Toppserien og kan medvirke til at resterende klubber er mer avhengige av medie- og ligamidler.

På samme måte som for Eliteserien, vil det å ha ledende klubber av en viss størrelse som går foran og leverer gode sportslige resultater bidra til å generere både direkte og indirekte inntekter også for resterende klubber. At flere klubber har startet reisen med samorganisering med herrelag, og nyter godt av dette på ulike måter, kan også fungere som inspirasjon for hvordan resterende klubber kan utnytte og lære av større klubbers fremskritt. Samtidig viser den relative utviklingen fra 2023 til 2024 at inntektsutviklingen siste året var lav både for de største og mindre klubbene.



Noter: 1) Vålerenga driftes som en uavhengig enhet uten økonomiske tilknytninger til herrelaget, men har merkevarer samarbeid og bruker tilsvarende infrastruktur.

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Toppserieklubbene (2023-2024)

Hovedfunn | Opprykk og nedrykk (1/2)

Opprykk til Eliteserien betyr store inntektsøkninger for klubbene. Mye av dette går til styrket sportslig satsning, med økning i personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat på nærmere 50% i gjennomsnitt etter opprykket

I perioden 2021-2024 har det vært ti opprykk fra OBOS-ligaen til Eliteserien, medregnet klubbene som ble tildelt ny divisjonsstatus etter 2024-sesongen.

De ti opprykkslagene hadde gjennomsnittlige inntekter fra reklame og sponsor, kampbilletter og medie- og ligamidler på 37,5 mNOK før opprykket. Det første året i Eliteserien var snittet på tvers av de samme klubbene blitt til 60,4 mNOK. Det betyr en økning på 22,9 mNOK eller om lag +60%. Om Brann, med den klart største økningen, holdes utenfor blir økningen 18,2 mNOK og +54% per klubb.

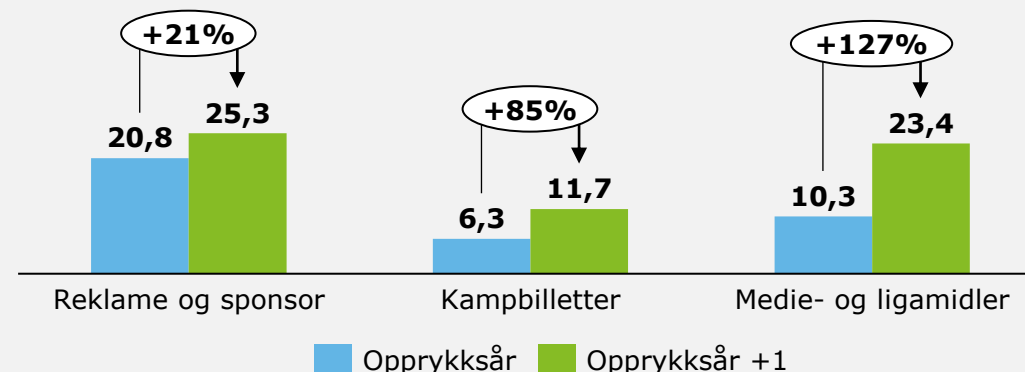
Det er særlig inntekter fra medie- og ligamidler som gir et løft, med over 13 mNOK forskjell etter opprykket i gjennomsnitt som følge av økt bruttoandel fra NTF.

Med økte inntekter følger også muligheten til å øke kostnadene, og i snitt gjøres dette til nesten tilsvarende nivå som inntektene. Klubbene har likevel tatt noe ulike økonomiske tilnærminger til opprykkene. Både Stabæk og Kristiansund økte sine totale kostnader med +19% etter opprykk. HamKam og Fredrikstad, som rykket opp etter lengre tid utenfor øverste divisjon, økte driftskostnadene med henholdsvis +81% og +71%. Brann økte driftskostnadene med +74%.

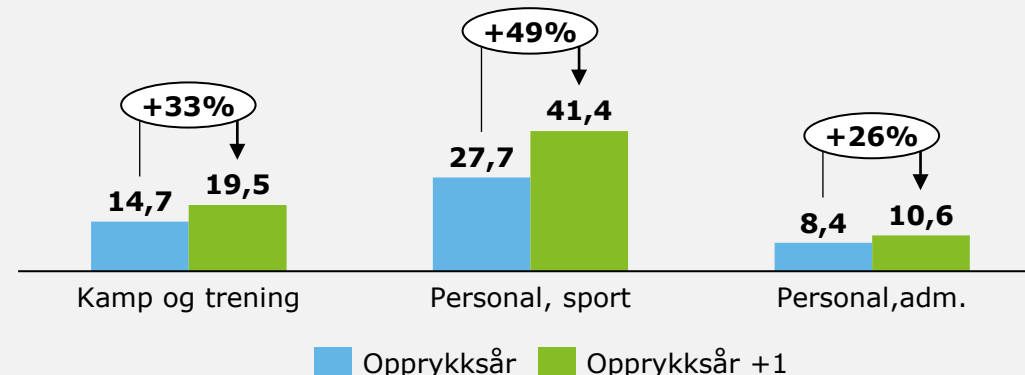
Grad av kostnadsøkning har en viss balanse mot grad av inntektsøkning for den enkelte klubb etter opprykket. Med alle inntekter og kostnader hensyntatt, var det syv av ti opprykklag som forbedret resultatet før spillersalg, og åtte av ti etter spillersalg. Til tross for opprykk med økte inntekter og sportslig satsning var det kun ett av opprykkslagene som hadde høyere regnskapsførte kostnader enn inntekter forbundet med spillerlogistikk i året etter opprykket.

Personalkostnader til spillere, trenere og støtteapparat endres tydelig etter opprykk. For de ti klubbene var denne kostnaden i snitt 27,7 mNOK i opprykksåret. Første år i Eliteserien hadde dette økt til 41,4 mNOK i snitt per klubb, tilsvarende en økning på 49%. KFUM hadde største prosentvise økningen etter å ha rykket opp med de laveste personalkostnadene til spillere, trenere og støtteapparat, med økning fra 8,8 mNOK til 20,6 mNOK etter opprykket (+135%).

(mNOK) **Inntekter før og etter opprykk (snitt per klubb)¹**



(mNOK) **Kostnader før og etter opprykk (snitt per klubb)¹**



Note: Endring første år etter endret divisjonsstatus. Inkl. alle klubber som rykket opp/ned i perioden 2021-2024. Klubber som rykket opp/ned i 2024 er inkludert basert på budsjetterte kostnads- og inntektsendringer.

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserierklubbene og OBOS-ligaklubbene (2021-2024)

Hovedfunn | Opprykk og nedrykk (2/2)

Nedrykk til OBOS-ligaen gir ikke like stor umiddelbar inntektsendring som opprykk, men tvinger frem økonomiske kutt for de fleste. Endring av personalkostnad til sportslig apparat fra -30% til +4% illustrerer klubbenes ulike tilnærminger

I perioden 2021-2024 har det vært ti nedrykk fra Eliteserien til OBOS-ligaen, medregnet klubbene som ble tildelt ny divisjonsstatus etter 2024-sesongen.

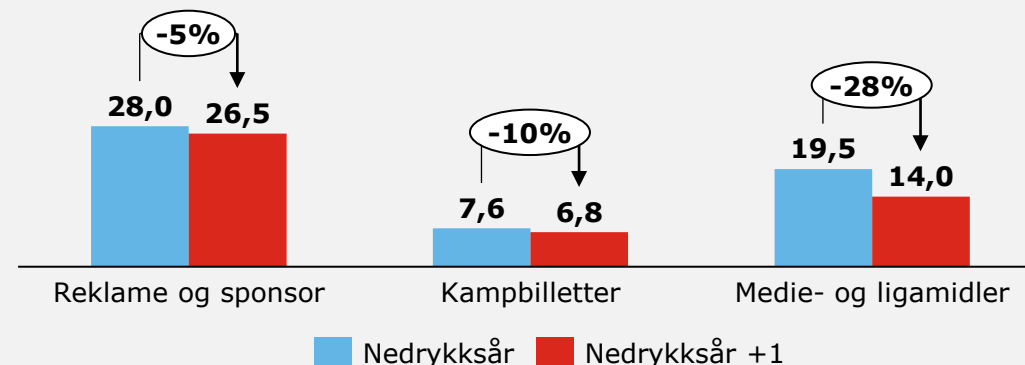
For de 10 nedrykkslagene falt inntektene fra reklame og sponsor, kampbilletter og medie- og ligamidler med et snitt på -7,7 mNOK per klubb. Nedgangen begrenses blant annet av sponsorinntekter som ikke endres umiddelbart, med Jerv som ett eksempel der sponsorinntektene økte med 43% da de rykket opp og kun ble redusert med -3% reduksjon etter nedrykket. Fordelingsmekanismene i TV-avtalen og en markant økning i billettinntekter for Brann etter nedrykket er også blant faktorene som begrenser nedgangen i gjennomsnittet for utvalget.

Totalt for alle inntekter var nedgangen på -12%, mens driftskostnadene falt med -11% i snitt per klubb. Da flere lag har rykket ned med høye kostnadsnivåer tilsvarer likevel kostnadsnedgangen en høyere kroneverdi enn inntektsfallet. Alle inntekter- og kostnader hensyntatt, klarte fire av de ti nedrykkslagene å bedre resultatet det første året etter nedrykket.

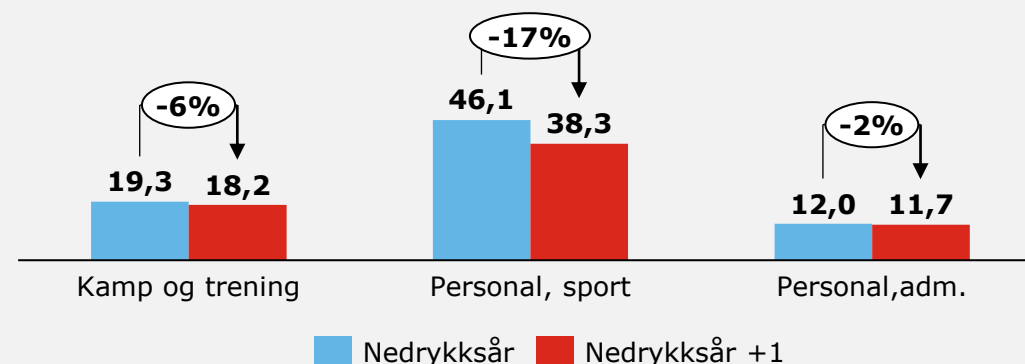
Det er tydelig at flere av klubbene har hatt ulike økonomiske tilnærminger til nedrykket. For personalkostnader sport ser vi eksempelvis et spenn fra -30% til +4% etter nedrykk. Nedrykkene til Brann og Vålerenga er for øvrig tydelige eksempler på ulike tilnærminger. Brann opprettholdt samme kostnader etter nedrykk, mens Vålerenga reduserte med -24%. Brann fullførte likevel sesongen på nivå to med et mindre underskudd enn Vålerenga. Før spillersalg hadde Brann et resultat på -15 mNOK i OBOS, som var -10 mNOK svakere enn året før. Vålerengas resultat var på -56 mNOK, men det var +20 mNOK bedre enn året før.

Inntekter fra spillersalg bidrar til å dekke negative konsekvenser av nedrykk. Alle klubber hadde en et positivt bidrag fra spillerlogistikk etter nedrykket. Spesielt for Stabæk og Vålerenga hadde spillerlogistikk en stor påvirkning på resultatet, både i nedrykksesongen og året etter. For Vålerenga tok det resultatet i OBOS-ligaen 2024 fra -56 MNOK til -12,2 mNOK, og for Stabæk fra -48,9 mNOK til -1,5 mNOK.

(mNOK) **Inntekter før og etter nedrykk (snitt per klubb)¹**



(mNOK) **Kostnader før og etter nedrykk (snitt per klubb)¹**



Note: Endring første år etter endret divisjonsstatus. Inkl. alle klubber som rykket opp/ned i perioden 2021-2024. Klubber som rykket opp/ned i 2024 er inkludert basert på budsjetterte kostnads- og inntektsendringer.

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserielubbene og OBOS-ligaklubbene (2021-2024)

Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2025 (1/3)

Budsjetter for 2025 tilsier positive forventninger til den økonomiske utviklingen i Eliteserien. For ligaen under ett budsjetteres det for 17% høyere inntekter i 2025 enn for 2024. Spillerlogistikken forventes å fortsatt bidra betydelig

Samlet for Eliteserien er det budsjettert med en økning i inntekter på 302 mNOK i 2025, tilsvarende +17%. Dette til tross for at de to klubbene som rykket ned i 2024 til sammen hadde høyere budsjetter enn de to som rykket opp. For de 14 klubbene med tilhørighet i Eliteserien i både 2024 og 2025 er de budsjetterte inntektene før spilersalg økt med hele +23%.

Økningen for Eliteserien under ett er særlig knyttet til en forventning om høyere inntekter fra medie- og ligamidler. Til sammen budsjetterer klubbene i Eliteserien i 2025 for 229 mNOK høyere inntekter her enn det som ble budsjettert i 2024. Over 75% av denne økningen kommer av Bodø/Glimt, som får mer i UEFA-midler i 2025 som følge av semifinalespill i Europaligaen 2024/2025 sesongen.

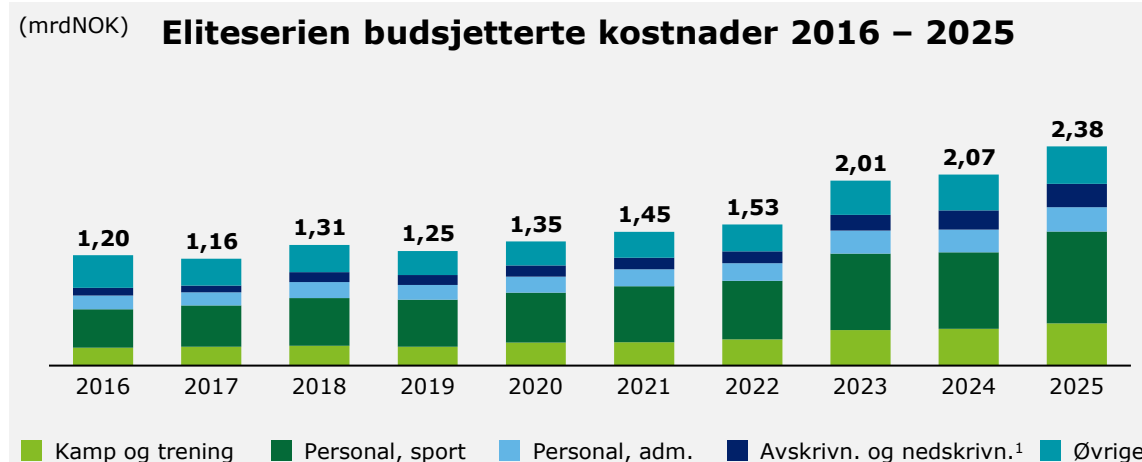
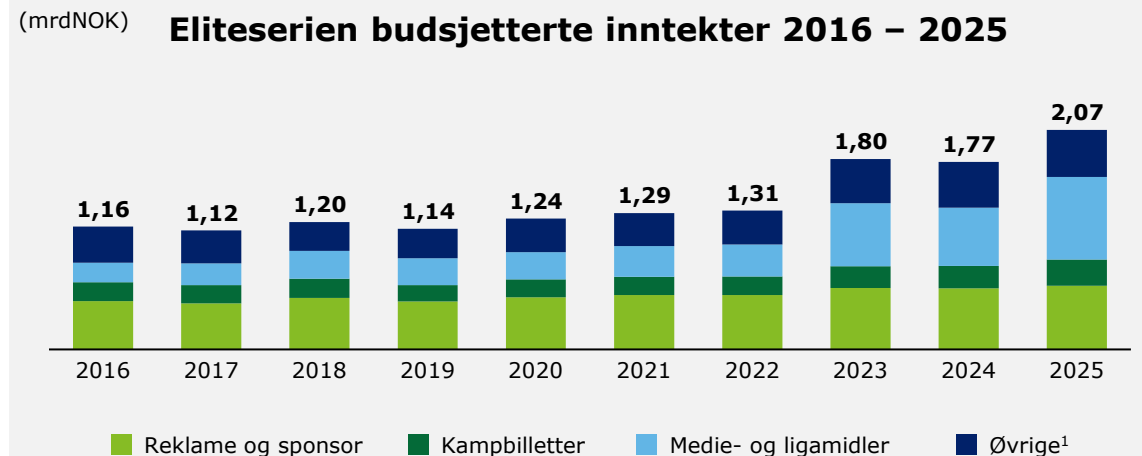
På kostnadssiden øker budsjettene i Eliteserien med til sammen 307 mNOK i 2025 sammenlignet med budsjettet for 2024, tilsvarende +15%. For de 14 klubbene med Eliteseriebudsjetter begge år er økningen på +20%.

Personalkostnader til spillere og trenere er det som utgjør den største delen av økningen i kostnadsbudsjettene, med 167 mNOK økning fra 2024 til 2025.

Totalt for Eliteserien betyr budsjettene for 2025 at resultat før spillerlogistikk vil ligge rimelig stabilt, med -308 mNOK i 2025 sammenlignet med -303 mNOK i 2024. Som andel av inntekter er dette en bedring på 2 prosentpoeng.

Klubbene budsjetterer også med betydelige økonomiske effekter fra spillerlogistikk. Her har klubbenes budsjetter økt betydelig over tid, og det er også tilfellet i 2025-budsjettene. Til sammen for Eliteserien er det budsjettert med en regnskapsmessig nettoeffekt fra overganger på 360 mNOK i 2025. Dette er om lag 90 mNOK mer enn i 2024-budsjettene og en økning på 34%. Dette er den største økingen i kroneverdi som er observert i budsjettene gjennom perioden fra 2016.

Med inntekter fra overganger inkludert tilsier budsjettene et samlet resultat for Eliteserien på 52,6 mNOK i 2025. Dette er langt lysere enn budsjettene for 2024, som til sammen tilsa -33,4 mNOK som resultat etter spillerlogistikk.



Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2025 (2/3)

Over tid er det tydelig at inntekter fra spillerlogistikken har blitt en viktigere del av økonomien og budsjettene for klubbene. Selv om budsjettene for spillerlogistikk har økt, viser historikken det har blitt realisert enda høyere verdier enn budsjettert

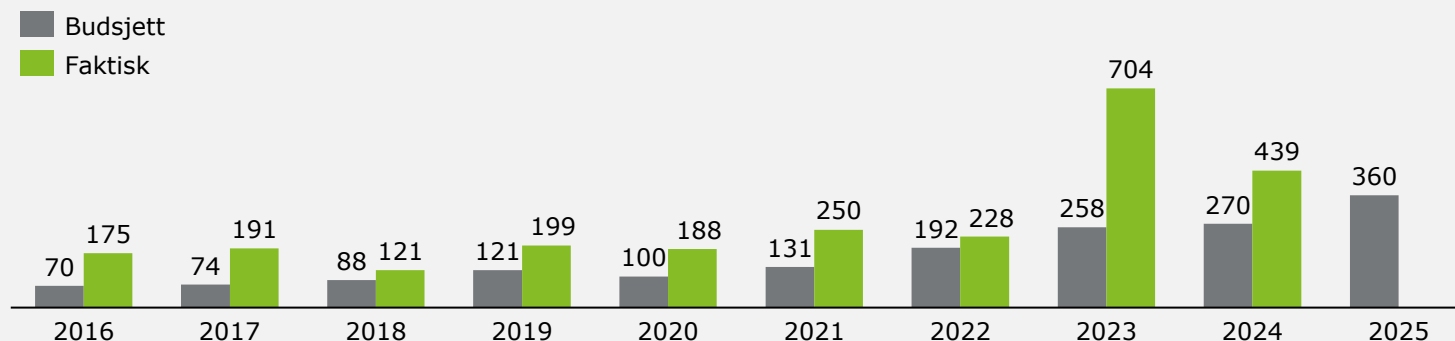
Budsjettene til Eliteseriekubbene over tid viser tydelig hvordan inntekter fra spillerlogistikken har fått en viktig rolle i klubbøkonomien. Over tiårsperioden fra 2016 til 2025 har det vært en gjennomsnittlig årlig vekstrate på 20% i budsjettene for netto inntekter fra overganger.

Sett opp mot hvordan klubbene har budsjettert for normale inntekter blir det tydelig at spillerlogistikken får en stadig viktigere rolle. I klubbudsjettene for Eliteseriekubbene i 2016 utgjorde netto effekt fra overganger en sum tilsvarende 6% av det budsjetterte nivået for inntekter. I budsjettene for 2025 er forholdstallet ganske annet, der nivået på inntekter fra spillerlogistikk tilsvarer 17% av nivået det budsjetteres for med inntekter fra drift.

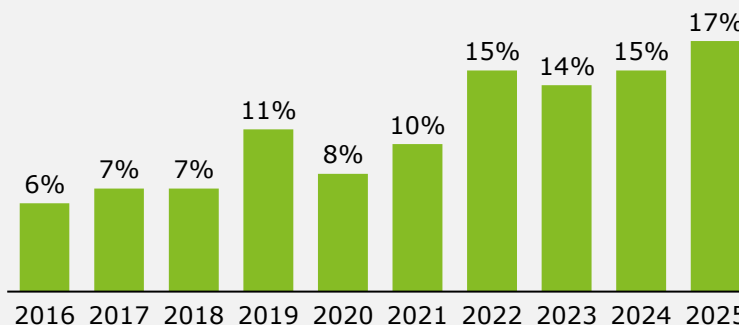
Til tross for den betydelige økningen i budsjettene over tid viser regnskapshistorikken at klubbene samlet sett har realisert enda større positive effekter enn budsjettert. I samtlige av de 10 årene har den regnskapsmessige effekten fra spillerlogistikk utgjort mer enn budsjettert. I 2024 ble det realisert om lag 170 mNOK mer fra spilleroverganger enn det klubbene hadde budsjettert med ved inngangen til sesongen.

Om trenden fortsetter skal det realiseres betydelige salg også i 2025, etter en tydelig økning av budsjettet fra året før. Det samlede budsjetterte nivået for inntekter fra spillerlogistikk for Eliteserien er allikevel lagt på et lavere nivå enn det faktiske resultatet de to foregående årene. Selv om spillerlogistikk er en ekstra inntektspost for klubbene vil den kunne være variabel i takt med sportslige resultater, som det vil være viktig at klubbene fortsetter å ta hensyn til i sin budsjettering.

(mNOK) **Budsjetterte og realiserte nettoinntekter fra spillerlogistikk**



Budsjetter spillerlogistikk vs. inntekter



Hovedfunn | Budsjett og utsikter for 2025 (3/3)

Toppserien går inn i 2025 på topp 10-listen over de høyest rangerte kvinneligaene i Europa, men med en utflating på enkelte parametere det siste året er det fortsatt mye som gjenstår for å nå ambisjonene som er satt på sikt

Toppserien har hatt en positiv utvikling over tid med økende interesse fra publikum og sponsorer. Gjennomsnittlige tilskuertall gikk opp i 2024, men har likevel forholdsvis begrenset bevegelse over de siste tre årene sett under ett. Seertallene gikk ned i 2024 etter en økning over flere år. Inntektsøkning på +1% representer også en tilnærmet flat utvikling, selv om spillersalg bidro positivt utover dette.

På veien mot økt profesjonalisering har andelen profesjonelle kontrakter i Toppserien økt betydelig over tid, men etter en sammenhengende økning over syv år ble det i 2024 en liten nedgang i andelen. Dette kan påvirkes av ligasammensetning, men er likevel et annet eksempel på en parameter der den positive utviklingen bremses noe det siste året.

Selv om utviklingen for Toppserien over tid er positiv, er veien til målsetningene som er satt på sikt fortsatt lang. En oppbremsing på enkelte områder i 2024 må snus om ambisjonene for Toppserien og dens kommersielle potensiale skal realiseres fremover.

På den positive siden går Toppserien inn i 2025-sesongen med flere større sponsoravtaler blant klubbene enn det som har vært sett tidligere, og flere klubber har bedret sin økonomiske situasjon det siste året. Rettighetshaver TV2 har i tillegg varslet en styrket satsning på dekningen med blant annet en dedikert redaksjon for Toppserien. Dette kan være forsterkende faktorer for å fortsette reisen mot å skape et enda mer attraktivt produkt fremover.

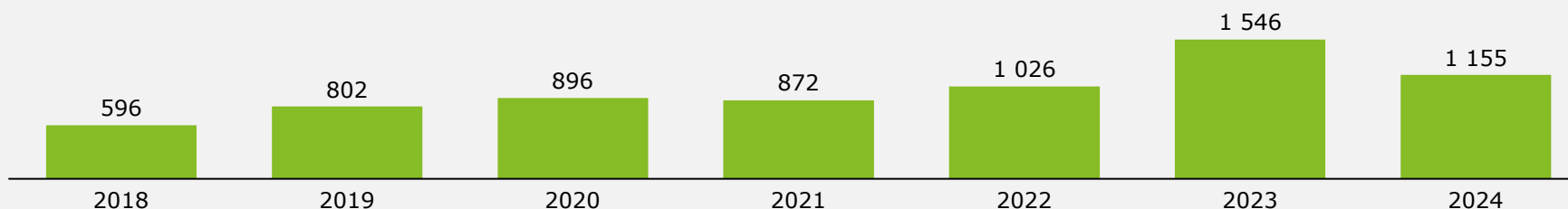
Positive tegn for satsning på kvinnefotballen ses også i Europa, blant annet gjennom UEFAs lansering av «Unstoppable» som en ny strategi for utvikling av kvinnefotballen i Europa med investeringer på 1 milliard euro planlagt for perioden 2024-2030. I europeisk sammenheng er det også en positiv endring for Norge på UEFAs rangering av kvinneligaene i Europa. Her har Norge ligget stabilt på 11.-12. plass i en årrekke, men på siste års rangering ble det en økning etter spill i Europa fra Brann og Vålerenga. Etter å ha klatret tre plasser er Norge nå rangert på 8.plass, og har med dette tatt steget inn på topp 10 over de beste kvinneligaene i Europa.

UEFA-ranking 24/25

1		England
2		France
3		Spain
4		Germany
5		Italy
6		Portugal
7		Sweden
8		Norway
9		Netherlands
10		Austria
11		Czechia
12		Ukraine

(1000)

Totale seertall for Toppserien (lineært + streaming)





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.