

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



Inntekter | OBOS-ligaen

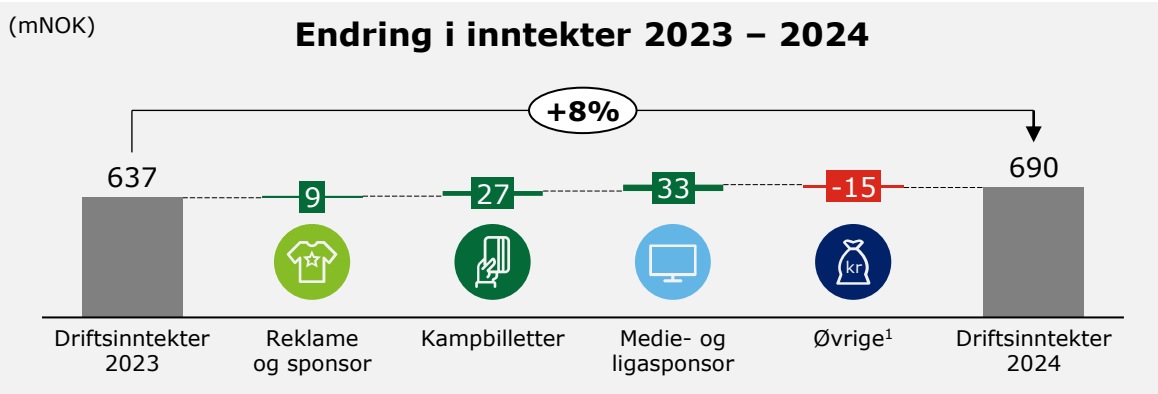
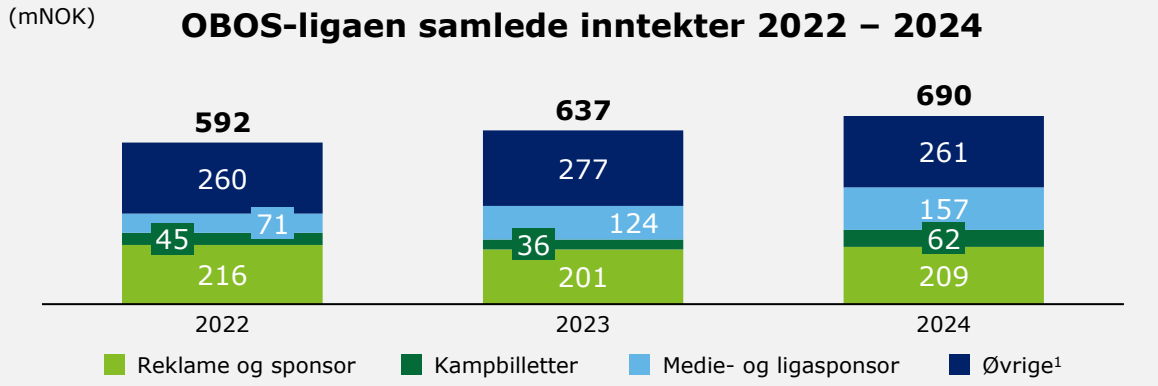
Obos-ligaen leverte «all time high» inntekter i 2024 med 690 mNOK, med Vålerenga sin inntreden som en viktig driver

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 sponsor inntekter øker også med 9 mNOK, mens øvrige inntekter faller med 15 mNOK.

Øvrige inntekter og reklame og sponsor inntekter er de største inntektspostene 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 begge år stod for 11 mNOK av økningen.

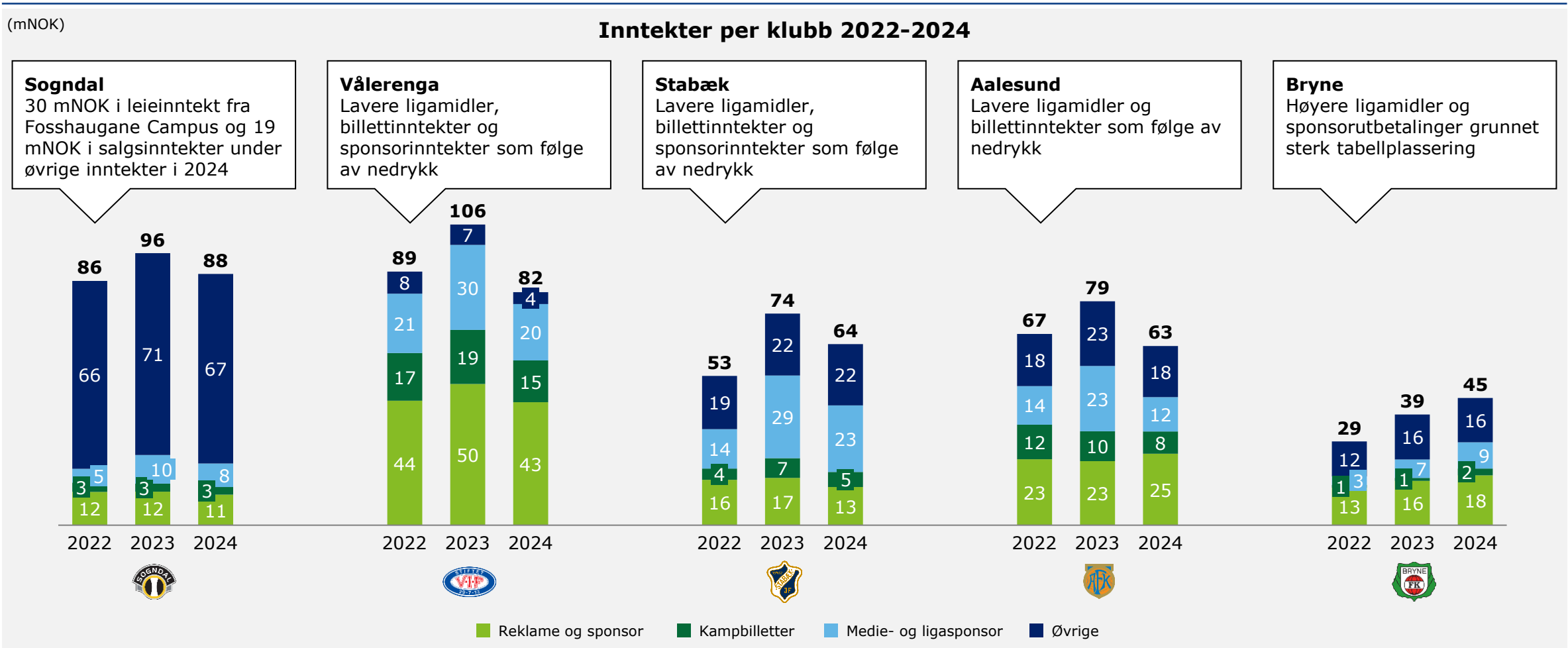


Merk at gevinst fra spillersalg ikke betraktes som inntekter, men omtales i kapittelet «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

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

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

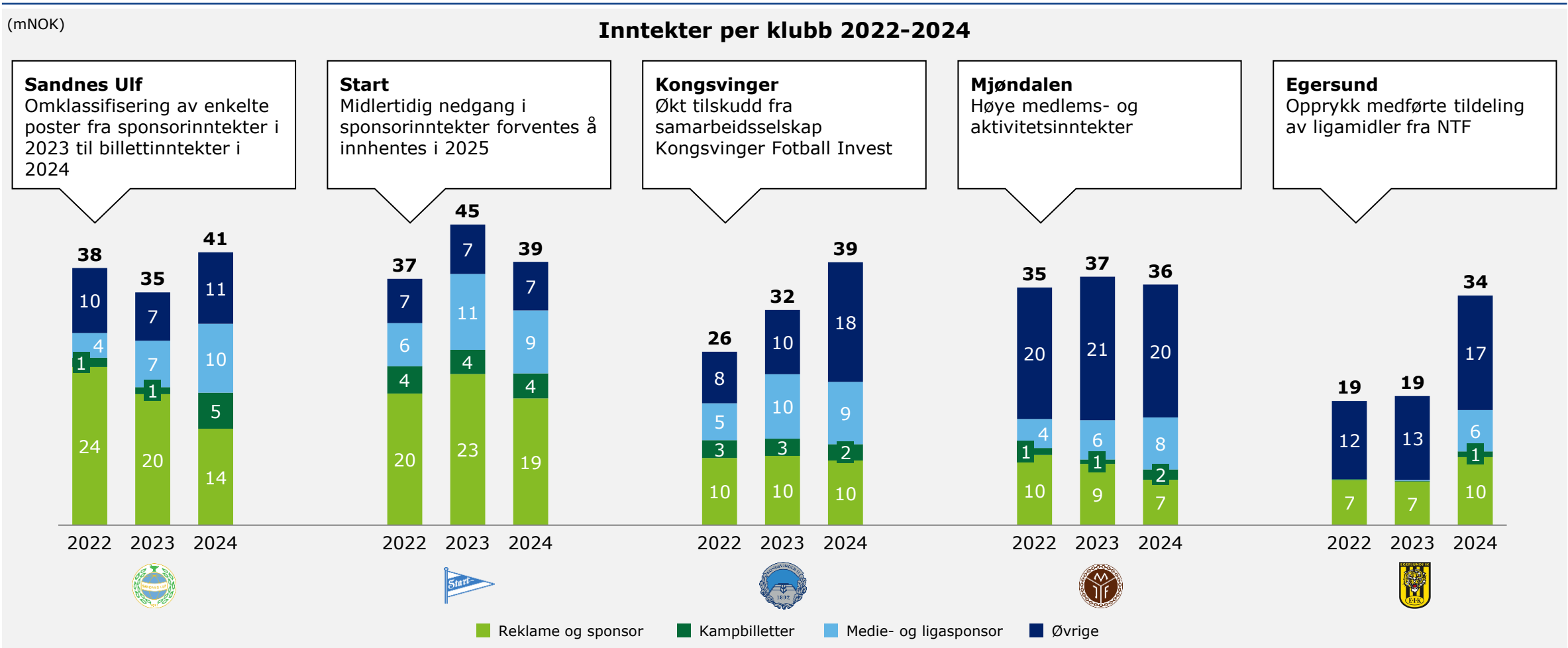
10 av 16 klubber i Obos-ligaen hadde økte inntekter i 2024 sammenlignet med 2023



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

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

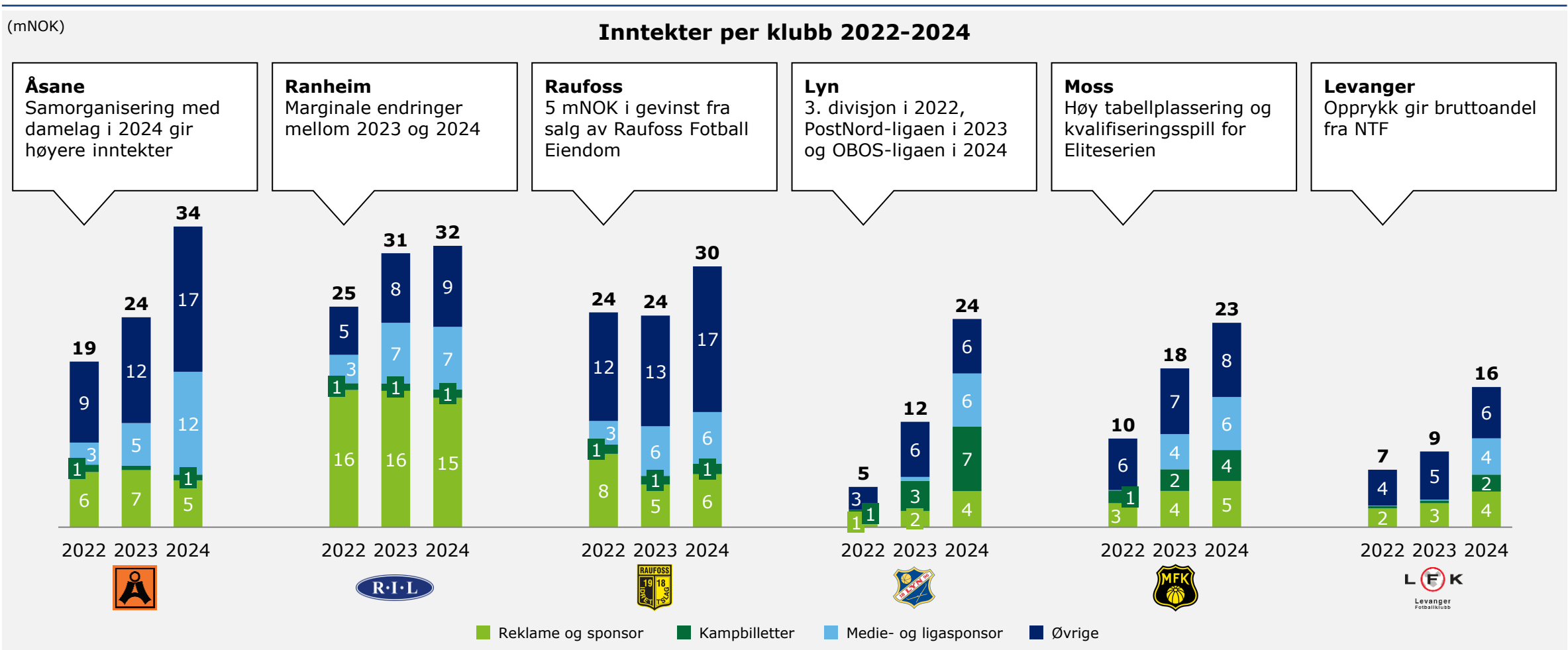
10 av 16 klubber i Obos-ligaen hadde økte inntekter i 2024 sammenlignet med 2023



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)

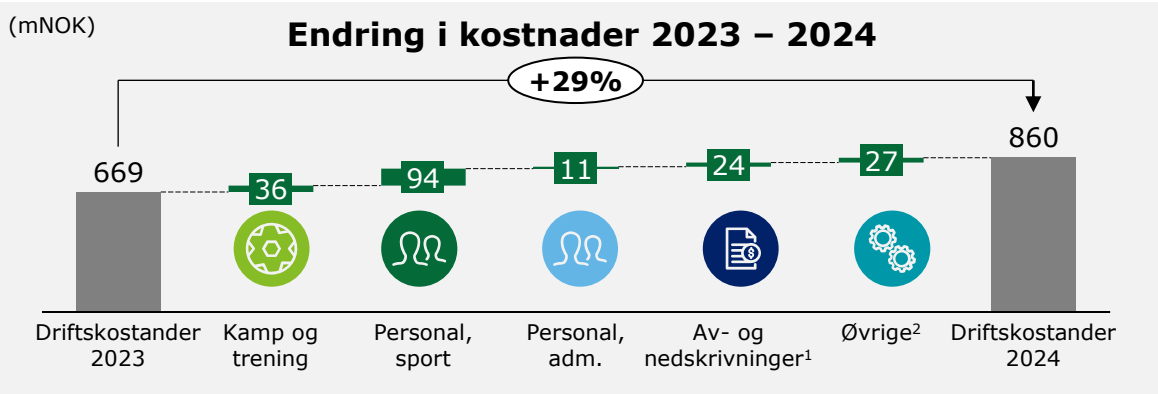
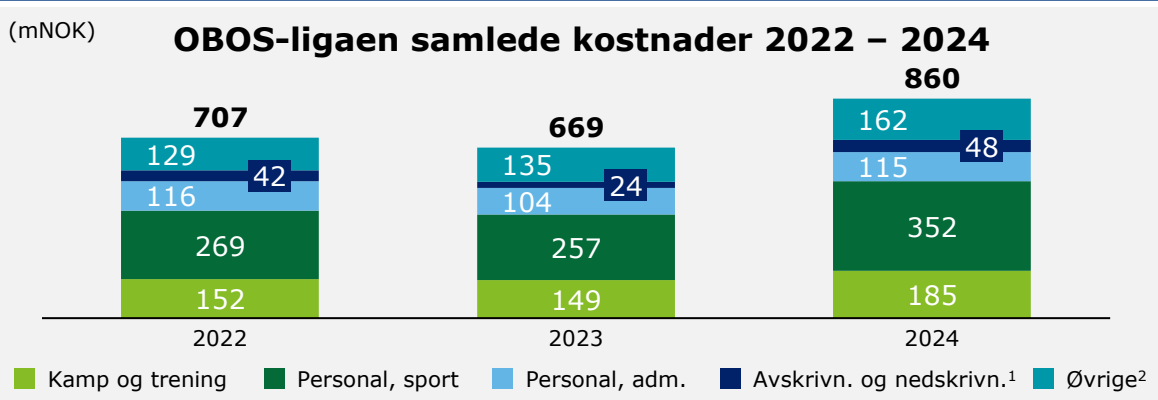
Kostnader | OBOS-ligaen

Med Vålerenga, Stabæk og Aalesund sin inntreden økte kostnadene i Obos-ligaen med hele 191 mNOK fra 2023 til 2024, og satte ny all time rekord med 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 personal, sport kostnader som inkluderer spiller og trener lønninger.

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 2022 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 personal, sport den største kostnadsposten i Obos-ligaen, der lønninger til spillere og trenere faller under. Selv om lønnsnivået er lavere i Obos enn i Eliteserien er det fortsatt her klubbene investerer mest for å styrke sportslige resultater. Kamp og trening kostnader 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 klubber har høye øvrige inntekter.

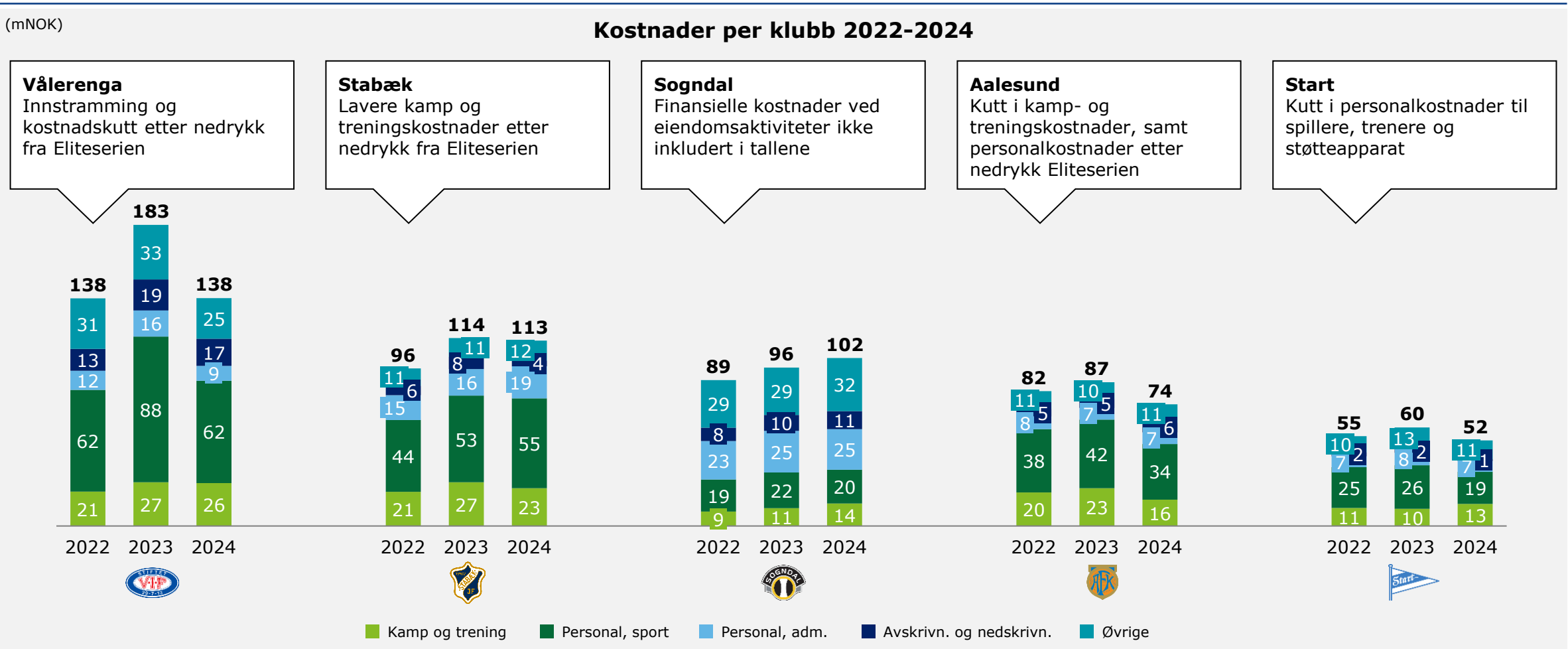


Merk at tap fra spillersalg ikke betraktes som driftskostnad, men omtales under «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

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.
Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

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

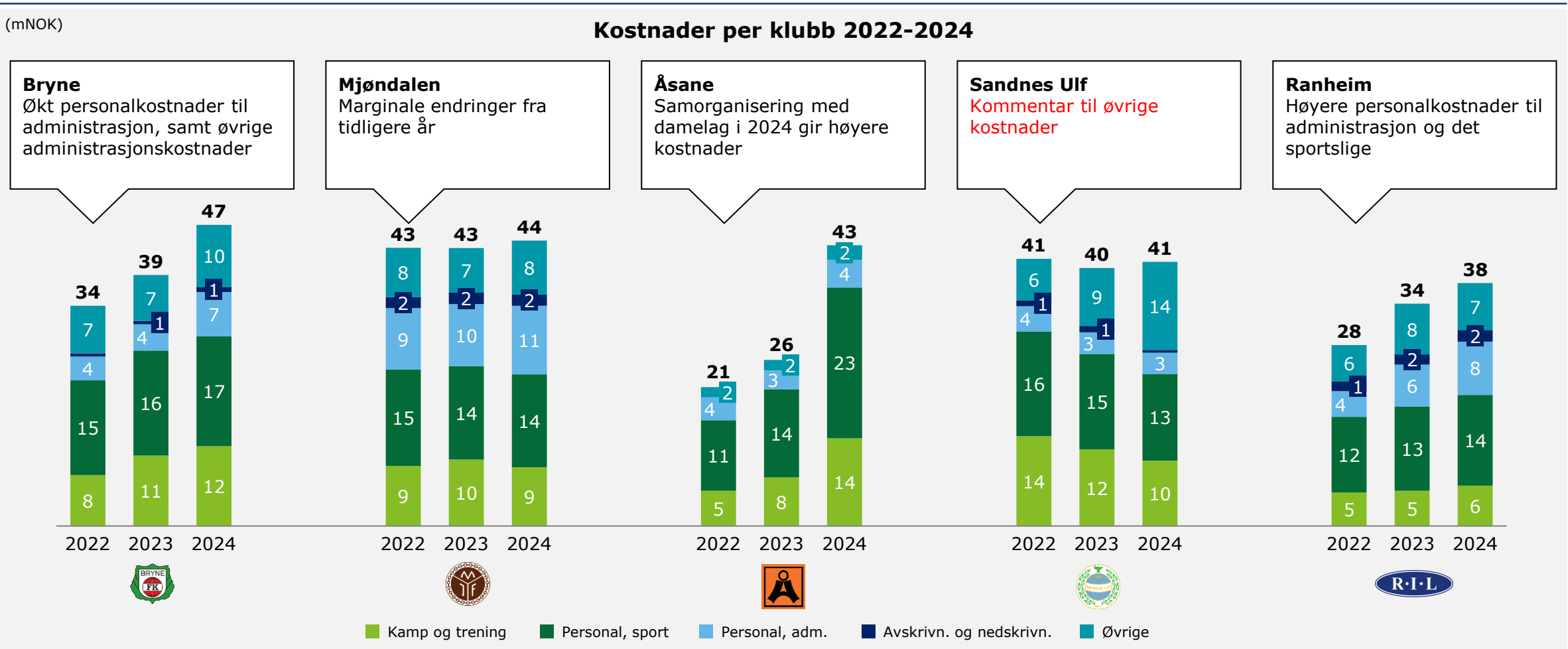
12 av 16 klubber i Obos-ligaen hadde høyere kostnader i 2024 enn 2023



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



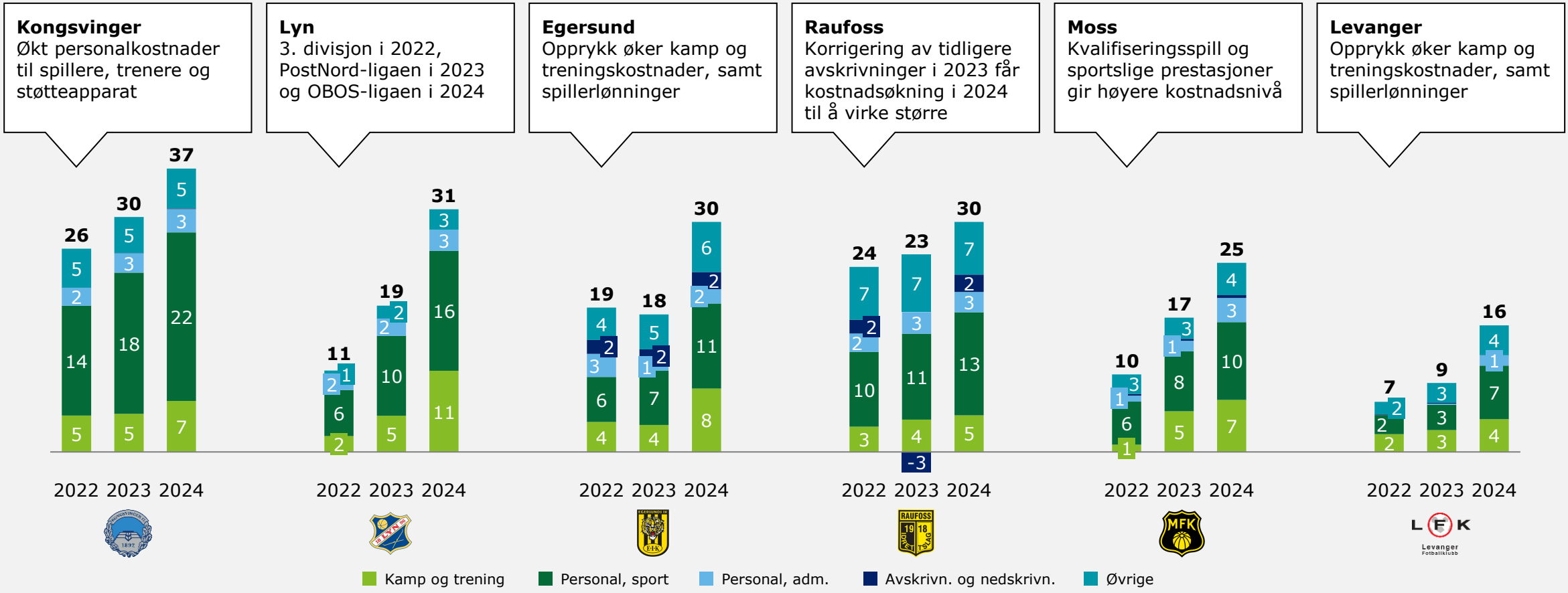
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 - 2024)

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

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

(mNOK)

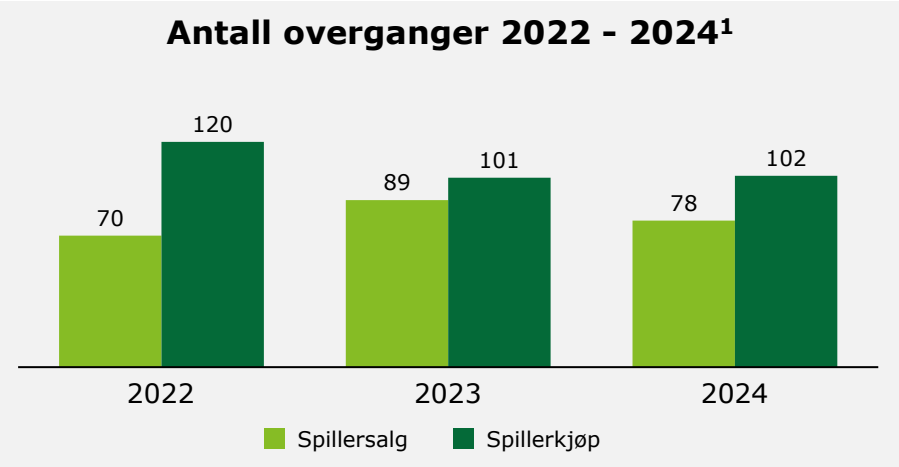
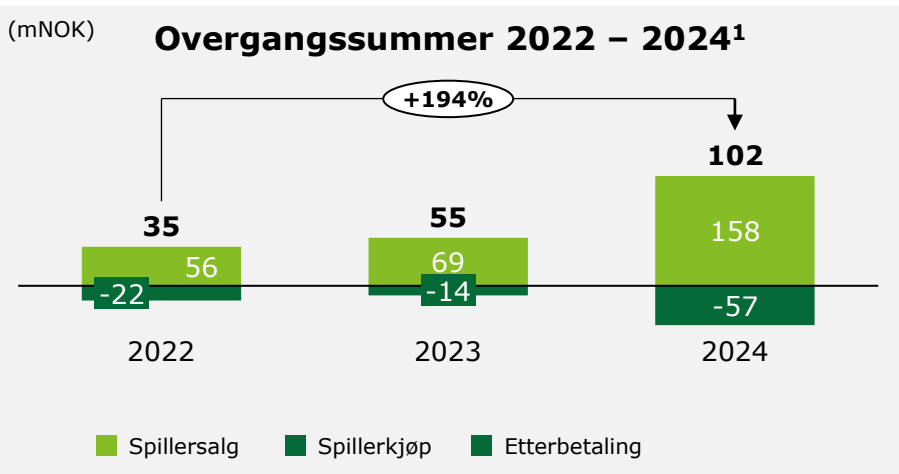
Kostnader per klubb 2022-2024



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

Spillerlogistikk | Overgangssummer OBOS-ligaen

Obos-ligaen merker medvinden i norsk fotball på samme måte som Eliteserien, Obos spillere er blitt attraktive kjøpsobjekter



Obos-ligaen opplever mye av den samme medvinden som Eliteserien og norsk fotball generelt. Spillerlogistikken fra 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 ble redusert og antall kjøp økt 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 overgangsbetø, overføringer til agenter, kompensasjon til tidligere klubber ved videresalg, utleie av spillere¹ og øvrige direkte kostnader. Sign-on bonus, som er spesielt vanlig ved kjøp av Bosman-spillere, inkluderes vanligvis ikke i overgangssum, men føres i all hovedsak som personalkostnad.

1) Merk at antall (ut)lånte spillere og tilhørende beløp ikke er inkludert i tallene.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

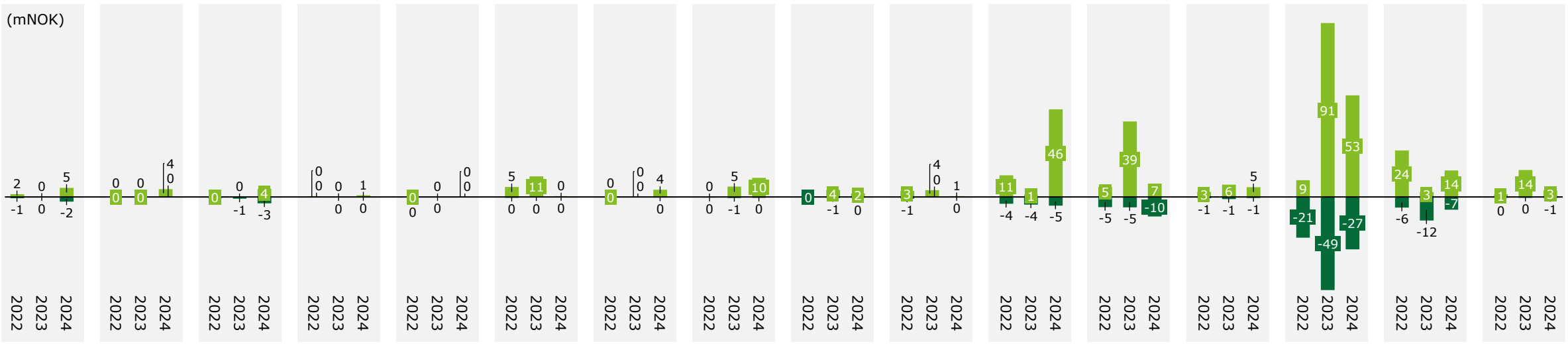
Spillerlogistikk | Overgangssummer per klubb

Vålerenga og Sogndal satte overgangsrekorder med sine salg av Andrej Illic og Edmund Baidoo, slike summer har ikke blitt sett i Obos-ligaen tidligere. Blant resterende klubber var det høy aktivitet, men for betraktelig lavere summer

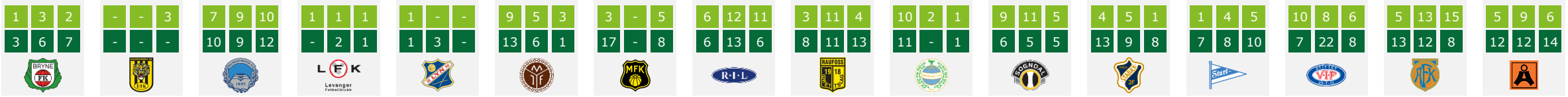
Ved å bryte spillerlogistikken ned per klubb er det tydelig at et fåtall klubber driver all time high nivåene på spillerlogistikk. De tre klubbene som rykket ned fra Eliteserien til Obos-ligaen, Vålerenga, Aalesund og Stabæk, er alle blant klubbene med størst verdier på salg og kjøp. På tvers av andre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

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/inn



Antall spilleroverganger^{1,2}



1) Netto spillerinngang (antall) er beregnet som tilgang spillere minus avgang spillere for året. Lysegrønn representerer flere salg enn kjøp og mørkegrønn representerer flere kjøp enn salg. Se klubbsider for mer informasjon.
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for eliteserierklubbene (2021 – 2023)

Resultat | For OBOS-ligaen, etter spillerlogistikk

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 Eliteseriekлубbene har spillerlogistikk blitt en så viktig del av klubbdriften for norske klubber at resultat før spillerlogistikk begynner å bli et utdatert begrep. Obos klubbenes 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 innebærer 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.

1) Resultat etter spillerlogistikk inkluderer gevinst/tap/kostnader fra spillerlogistikk og effekter fra kjøp/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. Mer info i vedlegg
Kilder: Regnskapspakke Klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2024)

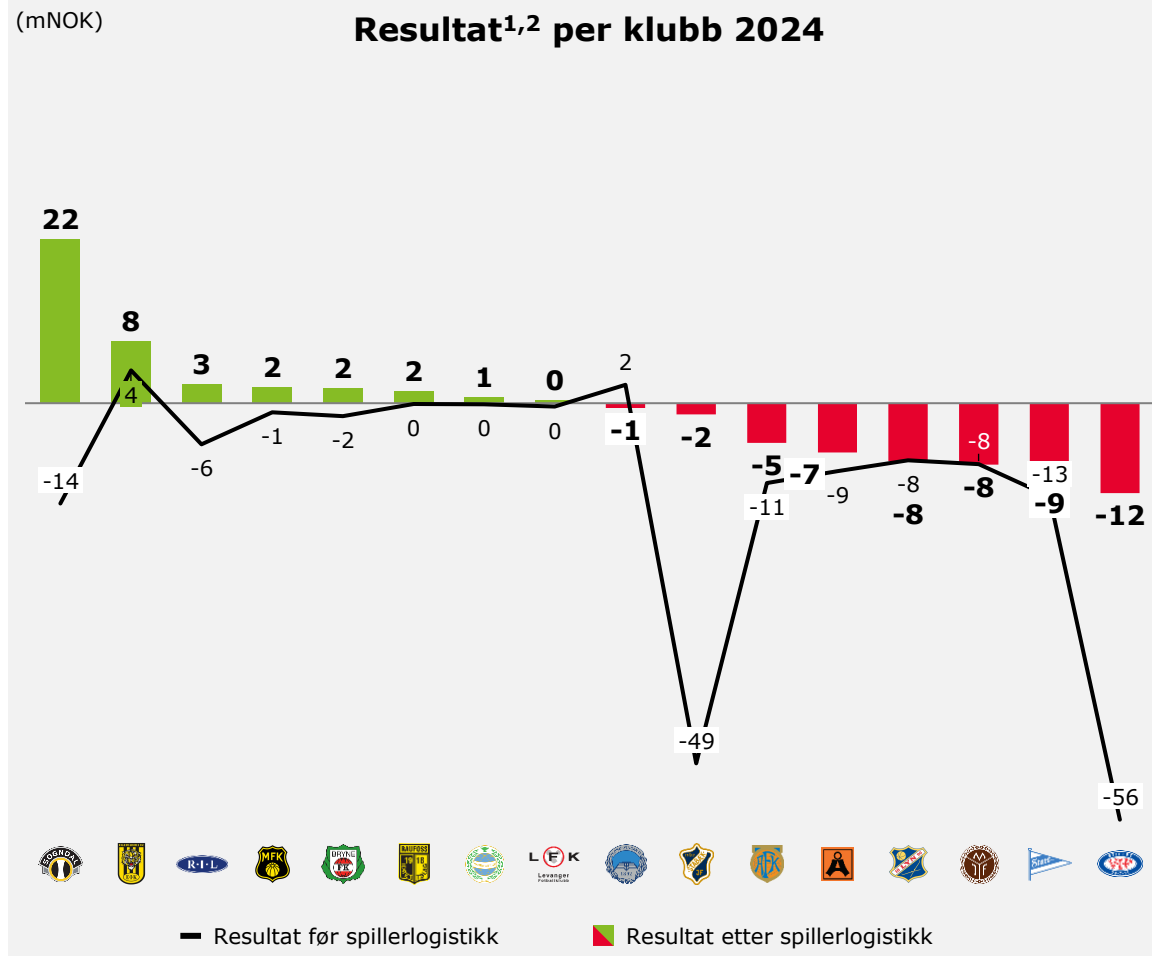
Resultat | Per klubb i Eliteserien

Resultat per klubb vitner om at også Obos klubbene hviler på spillerlogistikk for å ikke gå med underskudd, men hvor 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 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 for 7 mNOK, som skyldes en stor realisering av inntekter fra tidligere spillerkontrakter og salg 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 effekter fra kjøp/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. Mer info i vedlegg
Kilder: Regnskapspakke Klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2024)

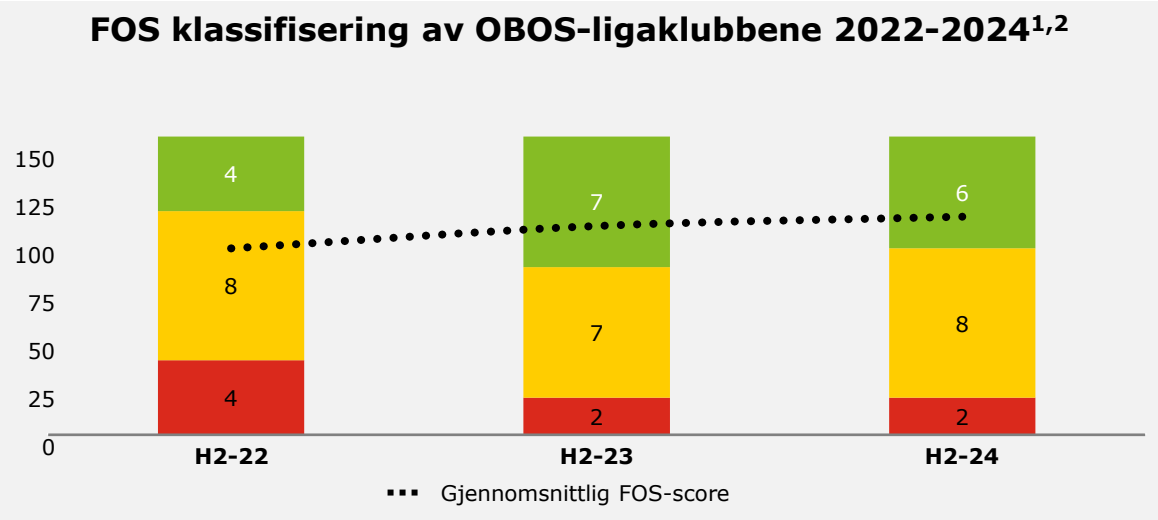
Finansiell oppfølging | Utvikling i oppfølgingssystem (FOS)

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 liten økning fra 112 i 2023 og 100 i 2022. Seks klubber ligger i NFF sin grønne sone, åtte 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 (>135 poeng), gul (>65 poeng) eller rød sone er basert på følgende elementer og vektning:

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

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

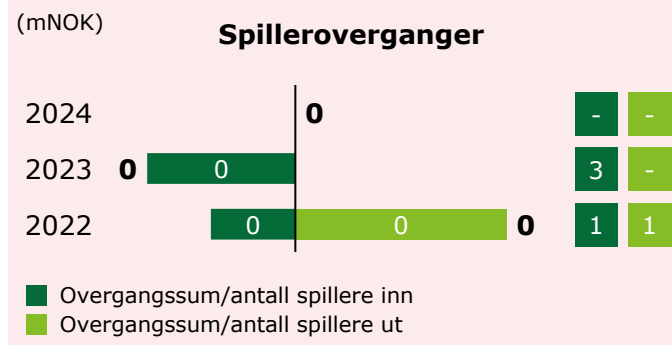
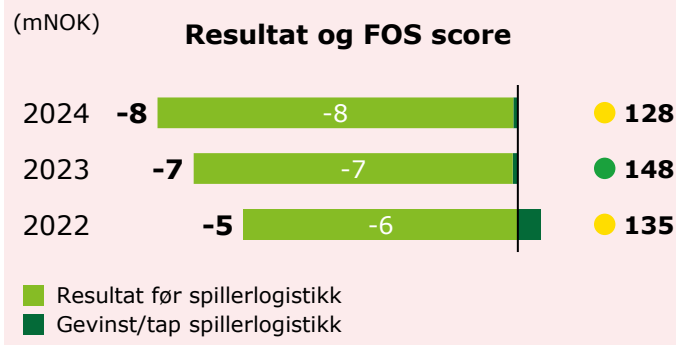
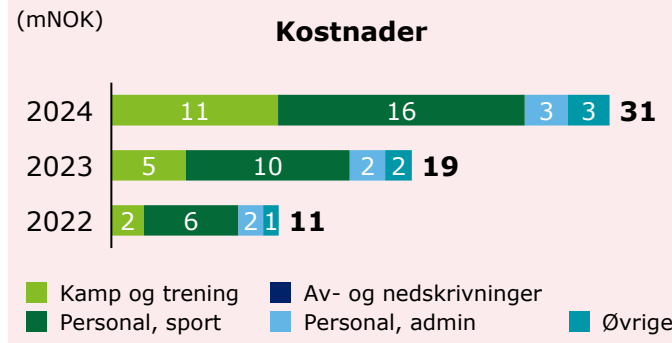
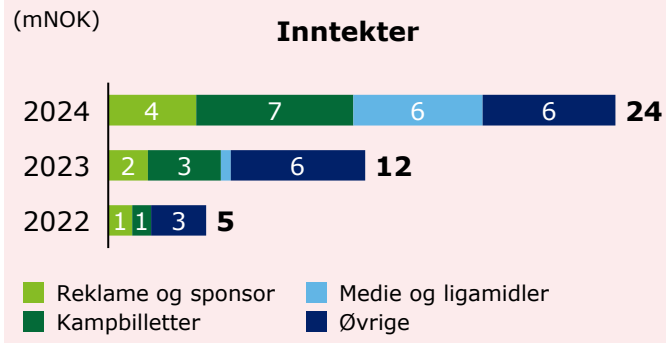




LYN FOTBALL

- 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.





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.