

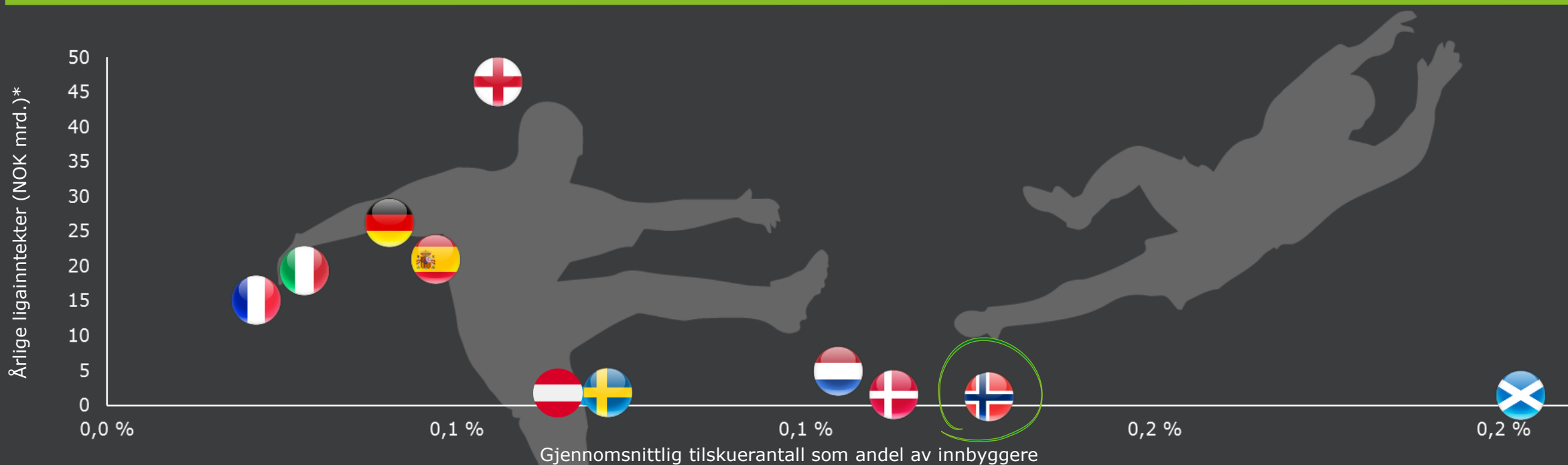


Eliteseriebarometeret

Et innblikk i økonomien til norske toppfotballklubber

Nordmenns fotballinteresse er i europatoppen

Eliteseriens inntekter er på nivå med Sverige og Danmark, og den norske publikumsinteressen er nest høyest i Europa



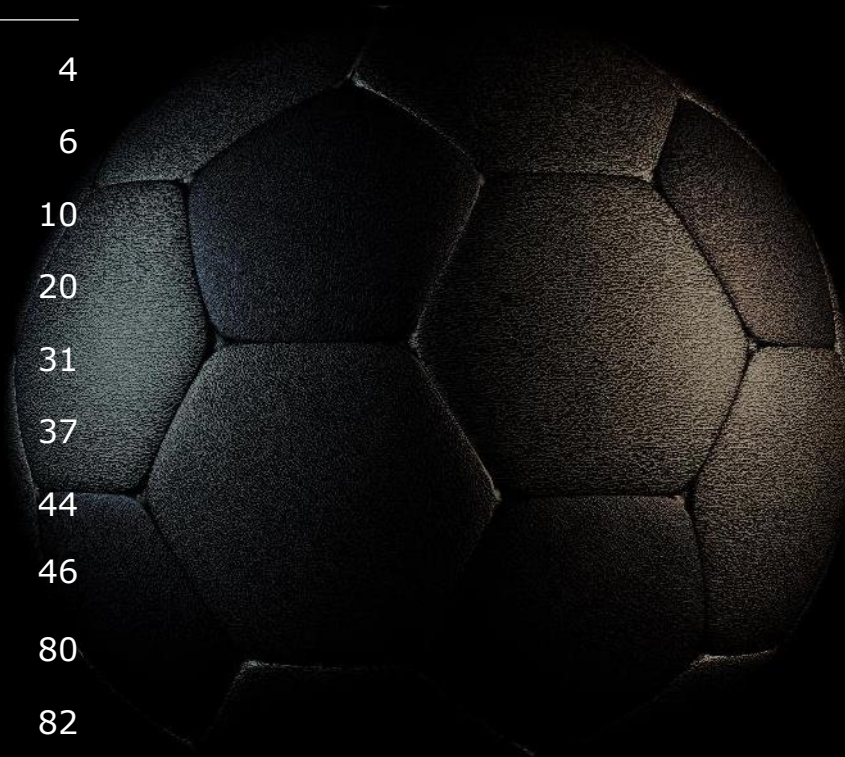
Land										
Øverste liganivå										
Ligainntekter, mrd*	44,5	24,8	22,3	17,5	13,6	4,4	1,47	1,86	1,52	1,36
Gj.snitt tilskuere**	35,9	42,4	26,2	22,8	20,5	19,3	6,9	7,0	7,8	11,4

*Tall i NOK milliarder. **Gjennomsnittlig antall tilskuere seks siste sesonger (tall i tusen)

Kilder: Annual Review of Football Finance 2017, Norsk Toppfotball, European Leagues Fan Attendance Reports

Innholdsfortegnelse

Innhold	Side
1 <u>Forord</u>	4
2 <u>Sammendrag</u>	6
3 <u>Inntekter</u>	10
4 <u>Kostnader</u>	20
5 <u>Driftsresultat</u>	31
6 <u>Balanse</u>	37
7 <u>Finansiell oppfølging</u>	44
8 <u>Klubbene</u>	46
9 <u>Om rapporten</u>	80
10 <u>Vedlegg</u>	82



Andreas Enger

Partner

+47 901 31 228

aenger@deloitte.no

Henrik Struksnæs

Senior Consultant

+47 954 70 206

hstruksnes@deloitte.no

Lars Kristian Eckhoff

Consultant

+47 934 82 165

leckhoff@deloitte.no

Forord

Det er en stor glede for oss å presentere andre utgave av «Eliteseriebarometeret» i Norge. Rapporten bygger på Deloitte's internasjonale «Football Money League» som dekker de store ligaene i Europa. Vi har valgt å lage disse rapportene fordi dette utgjør en stor bransje der de fleste observatørene fokuserer på det sportslige fremfor det økonomiske.

Våre analyser i andre land viser at det over tid er stor sammenheng mellom økonomiske ressurser og sportslige resultater over tid. Sammenligning med andre («benchmarking») kan ofte være god inspirasjon for å gjøre forbedringer, og vi håper rapporten vil være nyttig for de som jobber for å styrke økonomien i eliteserieklubbene. Vi vil takke Norsk Toppfotball og klubbene for stor åpenhet og godt samarbeid i arbeidet med å samle inn underlagsmaterialet. Det har blitt mer fokus på god økonomisk drift i norsk toppfotball, og vi håper denne rapporten kan gi litt inspirasjon til de som vil ta denne trenden videre.

Fotball er «big business». Halvparten av de 10 største sportsligaene i verden målt etter inntekter er fotballigaer. 3,2 milliarder mennesker så FIFA World Cup-finalen i 2014 på ulike tradisjonelle og digitale plattformer, som gjør det til det nest mest sette arrangementet i verdenshistorien etter avslutningsseremonien under OL i Beijing. Det ligger et stort økonomisk potensiale i å utnytte denne interessen på en enda bedre måte også i Norge.

Eliteserien er en liten liga i europeisk sammenheng. Samtidig viser informasjonen at Norge ligger høyt på antall tilskuere i forhold til folketall. I en tid der «experience design» er et av de største moteordene i konsumentindustrien er det viktig for fotballindustrien å utvikle sitt produkt. Plattformen og interessen er på plass, men konkurransen om menneskers oppmerksomhet og interesse blir stadig større. Eliteseriebarometeret viser at deltagelse i Europa (Europa- og Champions League) er en viktig driver for interessen for norsk fotball som medieprodukt, og selvsagt en stor inntektskilde for klubbene som deltar. Dette er ett eksempel på et område der sportslig og økonomisk suksess henger tett sammen. Eliteserien har de siste årene fått godt betalt for å utvikle spillere for større europeiske ligaer. Dersom vi også lykkes med å sette norske klubber på Europa-kartet vil det bidra til å løfte Eliteserien til nye økonomiske høyder.

Med vennlig hilsen



Andreas Enger

Kommentar fra toppfotballsjefen

Spill ute gir vekst på hjemmebane

Vi er stolte over å presentere Eliteseriens økonomiske barometer både for liga og enkeltklubbene for andre gang. Vi tror du også i år vil finne mye nyttig info, og at en del myter vil bli lagt i skuffen. Ville du for eksempel tro at tilskueroppslutningen vår er høy i forhold til sammenlignbare land? Visste du at det investeres betydelig i sportslig utvikling gjennom ansettelse av spiller- og trenerutviklere?

For å gjøre de rette valgene, må man vite hvor man står. Og man må lære av de beste. Akademiklassifiseringen ble gjennomført for første gang i 2017. Den har tatt utgangspunkt i studier over flere år av de beste utviklingsklubbene i Europa. Gjennom klassifiseringen fikk klubbene score på utviklingsarbeidet fra styrebordet til gressmatta.

Hardt arbeidende og målrettede unge spillere med drømmer om de store ligaene har vi mange av i Norge. Utfordringen har vært å ta vare på dem. Det krever spilletid i OBOS-ligaen og Eliteserien. Drømmen om Europa realiseres når man er klar for det. For vår økonomiske utvikling er sportslig suksess ute avgjørende. Uten europacupspill ville Eliteserien hatt negativ inntektsutvikling i 2017. Men det skaper også muligheter. Med Europa-spill og suksess for landslagene er inntekspotensialet i vår næring betydelig. Salg av spillere i vår liga ga et bidrag på MNOK 105 i fjor. Deltagelse i Europa League og Champions League ga Rosenborg et samlet bidrag fra UEFA på MNOK 60 for 2017/18. For norske klubber er det store indirekte positive gevinster. Odds suksess i 2015 gav ca. MNOK 4 i billettinntekter fra europacupkampene. Spillerne blir mer attraktive. Det gjør det mer lønnsomt å utvikle spillere. Landslagene vil få bedre spillere, som igjen gir økt suksess. A-landslagets prestasjon har en direkte sammenheng med publikumstilstrømning på klubbnivå.

Det er grunn til å være optimist på vegne av norsk fotball. Personlig tror jeg vi vil se et hissig norsk gjennombrudd på den internasjonale arenaen gjennom de neste fem til ti årene. Rett og slett fordi det gjøres et bedre arbeid enn noen gang.

God lesning!

Leif Øverland
Administrerende direktør
Norsk Toppfotball



Fra venstre: Andreas Enger (Deloitte) og Leif Øverland (NTF)

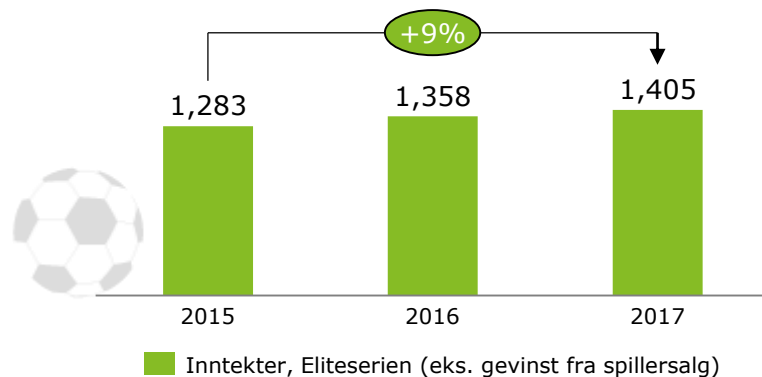
Sammendrag – Hovedpunkter

Eliteseriens samlede inntekter økte med 3% i 2017, drevet av Rosenborgs økte inntekter fra spill i Europa

1 Rosenborgs europacupspill drev Eliteseriens inntektsvekst i 2017

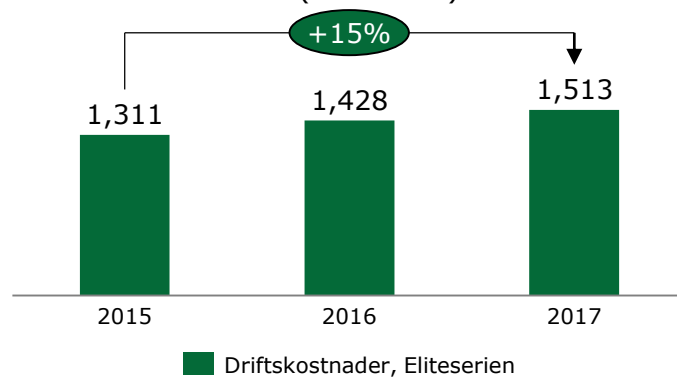
- Eliteseriens inntekter økte med 3% fra 2016 til 2017, tilsvarende MNOK 47
- Økte media- og ligasponsorinntekter gjennom Rosenborgs europacupdeltakelse i 2017 (MNOK 44) samt økte reklame- og partnerinntekter i ligaen (MNOK 14) mer enn oppveiet lavere kampdagsinntekter (MNOK -9)

Tall i MNOK



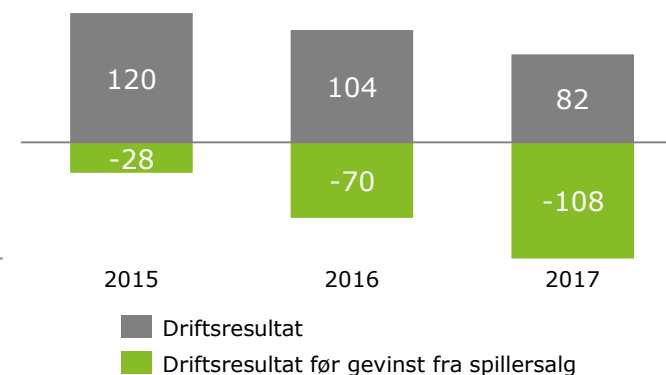
2 Kostnadene økte noe mer enn inntektene i 2017, drevet av blant annet økte personalkostnader

- Eliteseriens driftskostnader økte med 6% fra 2016 til 2017, tilsvarende MNOK 85
- Kostnadsveksten drives i stor grad av økte personalkostnader til spillere og trenere (MNOK 44), der flere klubber bemannet opp utviklingsavdelingene sine med nye trenere som følge av ny akademiklassifisering. Økningen knytter seg til eksisterende klubber (MNOK 112), mens endret lagsammensetning senker nivået noe (MNOK -24)



3 Positivt driftsresultat de siste tre år er drevet av gevinst fra spillersalg

- Eliteseriens driftsresultat før spillersalg har vært negativt og fallende de siste tre år, med et totalt fall på MNOK 80 fra 2015 til 2017
- Gevinst fra spillersalg har imidlertid mer enn kompensert for dette, og bidratt til at gjennomsnittlig driftsresultat etter spillersalg de siste tre år har ligget på MNOK 102.



Sammendrag – Eliteseriens muligheter

1 Økt suksess i Europa representerer et stort økonomisk vekstpotensial for Eliteserien

- Økt deltagelse i Europa representerer det største inntektspotensialet for Eliteserien
- Europadeltagelse gir først og fremst store medieinntekter for klubbene gjennom tildeling av både prestasjonsbaserte midler og såkalte market pool-midler fra UEFA
- Videre er billettinntektene fra europacupkampene også vesentlige bidrag for klubbene, hvor f.eks. Odds fire hjemmekamper i kvalifiseringsrundene til Europa League i 2015 (inkludert hjemmekampen mot Borussia Dortmund) genererte ca. MNOK 4 i billettinntekter
- I tillegg til de direkte effektene for deltakende lag er det naturlig å tenke seg at det vil eksistere indirekte positive effekter også for ligaen som helhet, f.eks. gjennom en forbedret UEFA-koeffisient og økte muligheter for spill på øverste europeiske nivå for norske talenter
- Se vedlegg for nærmere detaljer rundt potensiell økonomisk oppside fra deltagelse i Europa

Inntektspotensial fra deltagelse i Europa League og Champions League, med illustrativt utgangspunkt i Rosenborg og Celtics deltakelse i 17/18*

Tall i MNOK

	ROSENBERG	CELTICS
Playoff	2	12
Deltakelsesbonus, gruppesp.	24	121
Prestasjonsbonus	6	5
Totale prestasjonsbidrag**	32	137

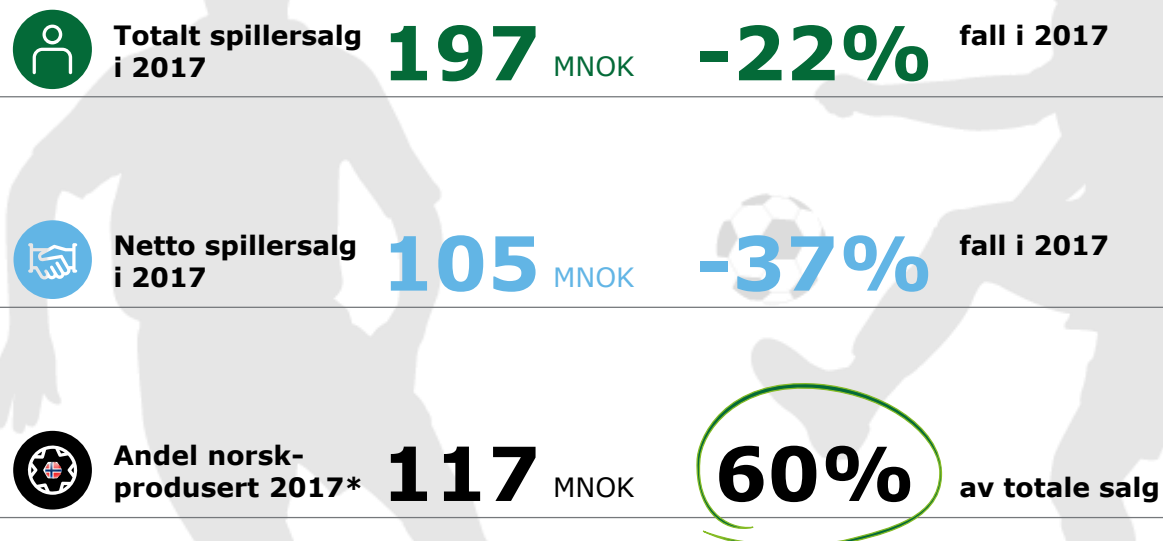
*Tallene er basert på UEFAs inntektsdistribusjon for Europa League og Champions League for sesongen 2017/18 (se vedlegg 4 og 5) og informasjon fra Rosenborg

**Rosenborg deltok i andre og tredje kvalifiseringsrunde av Champions League i 2017/18, hvilket medførte ca. MNOK 9,5 i overføringer fra UEFA, som ikke inngår i tallene presentert over. Det gjelder også ca. MNOK 17 i market pool-midler fra EL-deltakelse

Sammendrag – Eliteseriens muligheter

2 Norskutviklede talenter gir store økonomiske bidrag i form av spillereksport fra Eliteserien

- Norge har i økende grad utmerket seg som en eksportlig de siste årene, hvor netto spillersalg beløp seg til MNOK 105 i 2017. Dette var imidlertid en nedgang på 37% fra 2016, da netto spillersalg beløp seg til MNOK 168
- Totale spillersalg har økt fra MNOK 156 i 2014 til MNOK 197 i 2017. Som illustrert i grafikken til høyre representerte spillere utviklet i norske klubber 60 % av disse salgene*
- Eksport av spillere har, sammen med europacupdeltakelse, vært en av de viktigste bidragsyterne til at klubbene i Eliteserien samlet sett har opplevd positivt driftsresultat i perioden 2015-2017



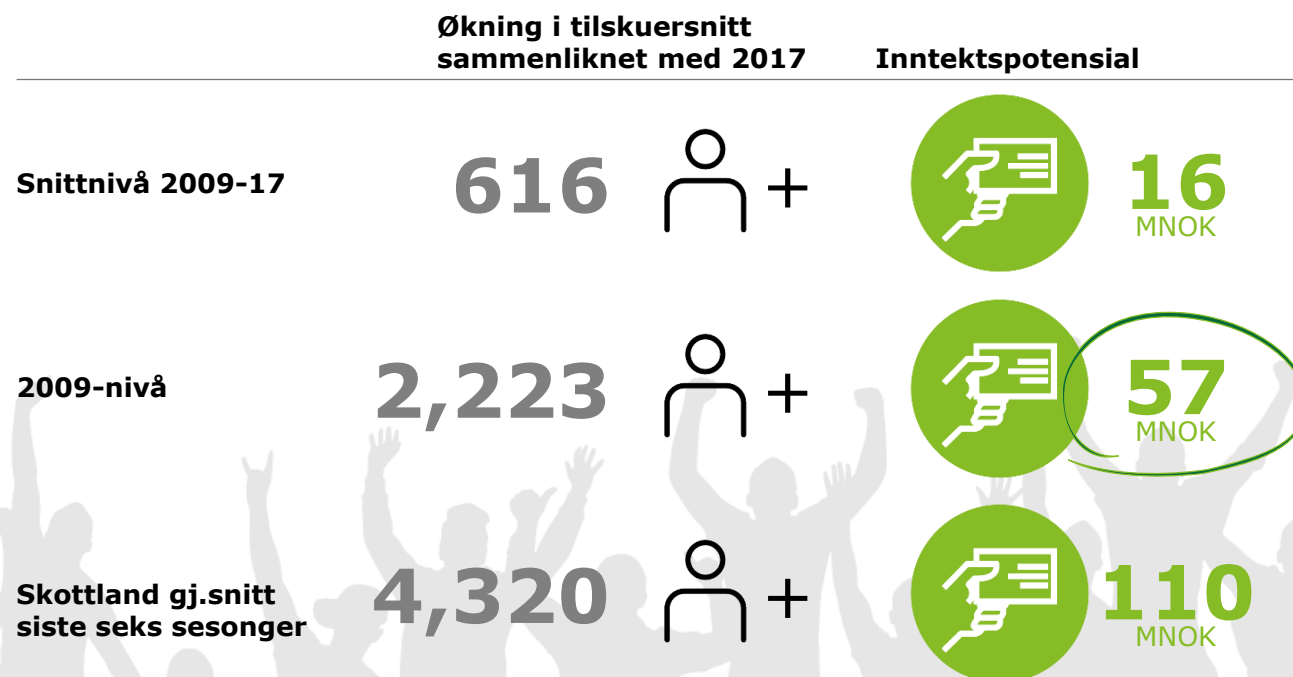
*Norskproduserte spillere er her definert som spillere utviklet i norske klubber

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteseriekubbene, Deloitte-analyse

Sammendrag – Eliteseriens muligheter

3 Høyere tilskuertall og kampdagsinntekter er en god mulighet til å løfte inntektsnivået for klubbene

- Det gjennomsnittlige tilskuerantallet i Eliteserien har vært fallende siden 2009 (6.743 i 2017 vs. 8.966 i 2009)
- Likevel er Norge blant landene i Europa med flest tilskuere i toppserien i forhold til innbyggertall. Dette til tross for at Norges landslag har falt på FIFA-rankingen, fra 32. plass i 2009 til 59. plass i 2017, og at europacupdeltagelsen har vært lav eller fraværende. I takt med det fallende tilskuertallet har imidlertid også dette forholdstallet vært fallende siden 2009
- Grafikken på motsatt side angir et illustrativt inntektspotensial for Eliteserien som helhet for tre scenarier:
 - til snittnivået for Eliteserien i perioden 2009 – 2017
 - til 2009-nivå
 - til gjennomsnittsnivået til Skottland de siste seks sesonger, som er eneste landet i Europa med høyere tilskuersnitt i forhold til innbyggertall enn Norge
- Analysen forutsetter at gjennomsnittlig billettinntekter per tilskuer er lik gjennomsnittet for Eliteserien i 2017 på NOK 106



Inntekter

-
- 1 Forord
 - 2 Sammendrag
 - ▶ 3 Inntekter
 - 4 Kostnader
 - 5 Driftsresultat
 - 6 Balanse
 - 7 Finansiell oppfølging
 - 8 Klubbene
 - 9 Om rapporten
 - 10 Vedlegg
-



Inntekter

Siden 2009 har økte inntekter fra media- og ligasponsorer mer enn kompensert for fallet i billettinntekter

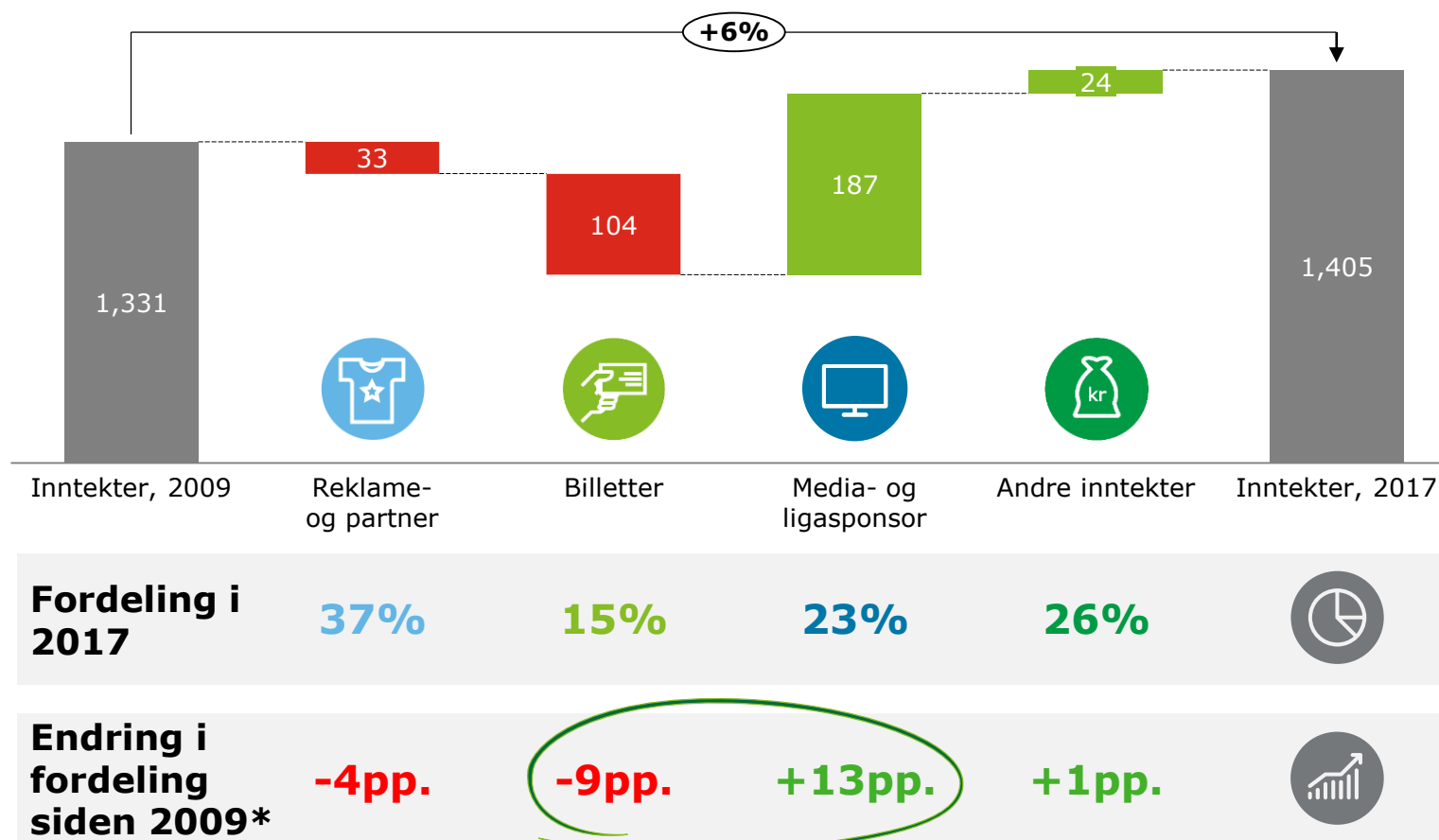
Eliteseriens totale inntekter har vært rimelig stabil fra 2009 til 2017 (økt med 6%), men det er verdt å merke seg at inntektssammensetningen har endret seg over perioden. Reduserte billettinntekter som følge av lavere publikumsinteresse har blitt kompensert med høyere inntekter fra medie- og ligasponsorinntekter.

I denne delen vil vi analysere både Eliteserien som helhet, og klubbenes, inntekter med utgangspunkt i inntektsstrømmene (i) reklame- og partnerinntekter, (ii) media- og ligasponsorinntekter, (iii) billettinntekter og (iv) andre inntekter.

Andre inntekter inkluderer leieinntekter, i tillegg til andre inntektskilder – slik som grasrotandeler, salg av supporterutstyr og gaver.

Merk at gevinst fra salg av spillere og øvrige anleggsmidler ikke er inkludert i inntekter, men omtales separat i kapittelet «Driftsresultat».

Utvikling i Eliteseriens samlede inntekter, 2009 – 2017 (MNOK)



Tall i MNOK

*pp. = prosentpoeng

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserielubbene (2014 – 2017), NFF (2009 – 2013), Deloitte-analyse

Reklame- og partnerinntekter

Eliteserien opplevde vekst i reklame- og partnerinntekter på 3% i 2017, og oppleves å ha ytterligere vekstpotensial

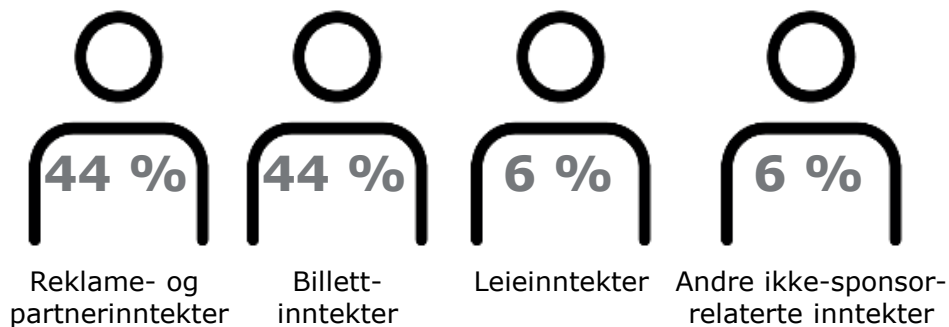


Veksten på 3% i 2017 er lavere enn i 2016 (12%), og gjenspeiler at reklame- og sponsormarkedet for mange klubber oppleves som noe mer utfordrende enn tidligere år.

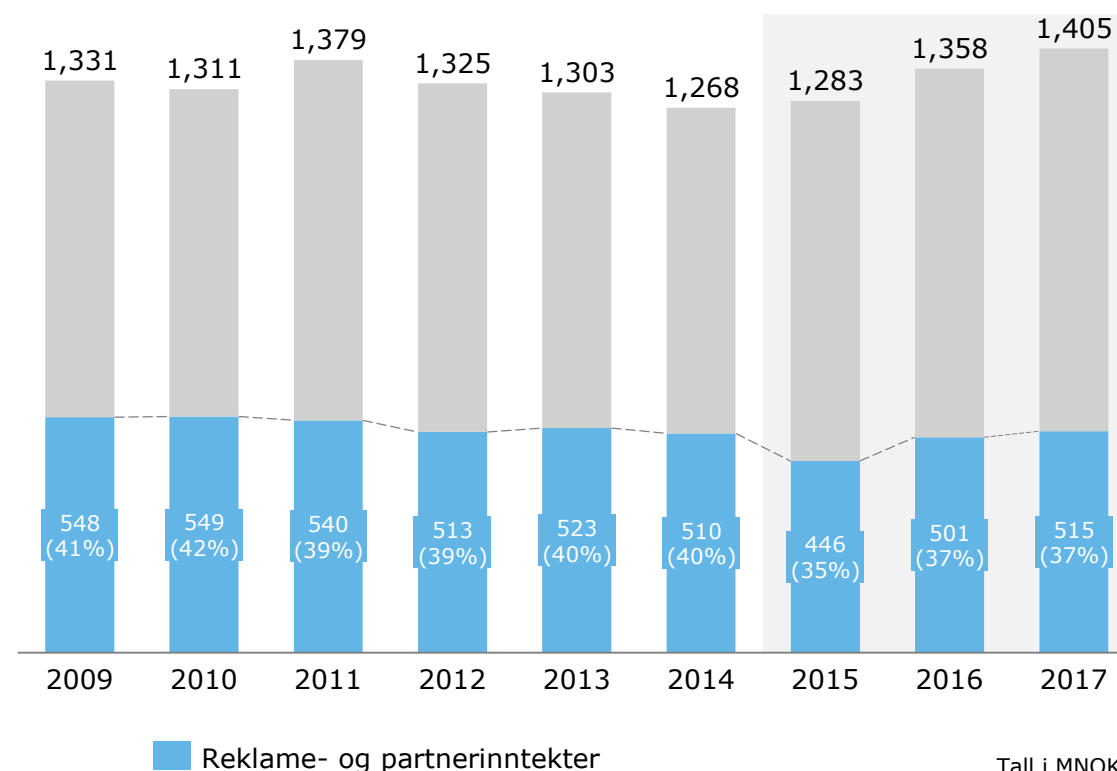
De største bidragsyterne til økningen i reklame- og partnerinntekter i 2017 var Vålerenga og Aalesund. For førstnevnte så kan økningen tilskrives at antall sponsorer økte på begynnelsen av året, i tillegg gikk Intility inn som partner i forbindelse med bygging av ny stadion. Aalesund på sin side sikret betydelige midler gjennom gode avtaler med enkeltpartnere.

Som vist under, basert på en spørreundersøkelse fra 2017, er reklame- og partnerinntekter en inntektskilde hvor klubbene ser det er rom for ytterligere vekst i de kommende årene.

Inntektskilder med størst vekstpotensial ifølge klubbenes økonomisjefer*



Reklame- og partnerinntekter 2009-2017



*Note: Basert på spørreundersøkelse i 2017: «Fra hvilke av følgende inntektsstrømmer har din klubb størst potensial til forbedring (i kroner) over de neste tre årene (utover inntekter fra media og ligasponsorat)?

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserielubbene (2014 - 2017), NFF (2009 - 2013), Deloitte-analyse

Media- og ligasponsorinntekter

Rosenborgs deltakelse i Europa League er hovedårsaken til veksten i media- og ligasponsorinntekter i 2017



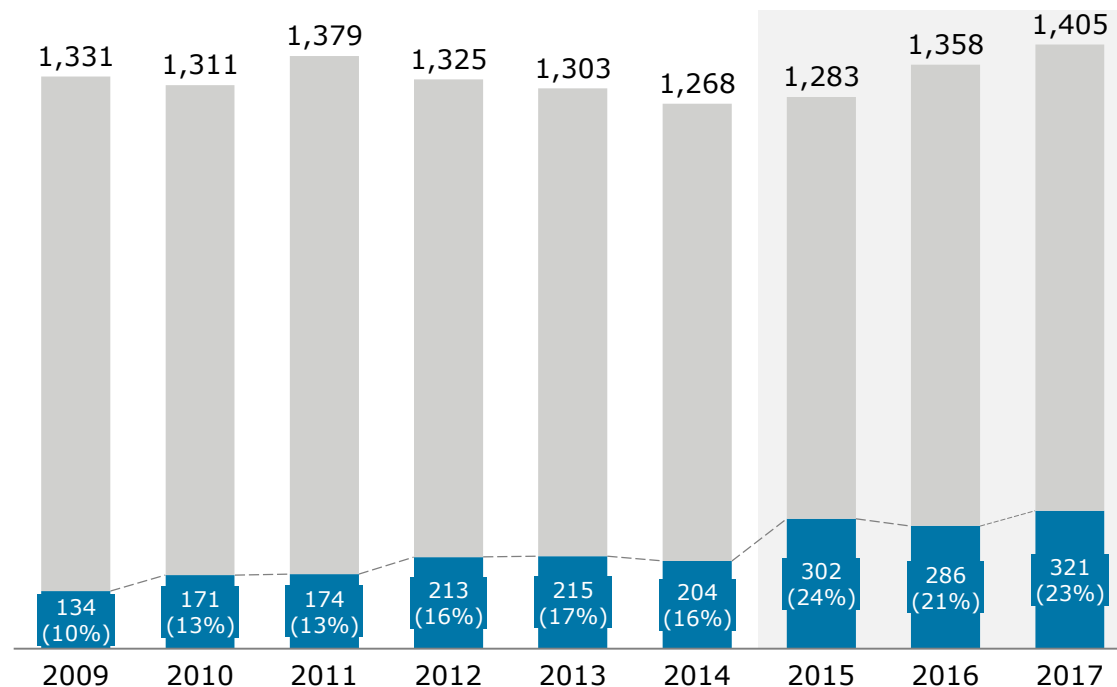
Nivået på media- og ligasponsorinntekter for klubbene reflekterer i stor grad sportslige prestasjoner i både hjemlig cup og serie. Sarpsborg 08 opplevde i 2017 en økning på om lag MNOK 8 som følge av bronse i serien og cupfinaleplass, mens Branns nedgang på MNOK 6 fra 2016 i all hovedsak er et resultat av en lavere tabellplassering. For de nyopprekkede klubbene så økte overføringene fra NTF betydelig for eliteseriespill i 2017 sammenlignet med deltakelse i OBOS-ligaen året før.

Rosenborgs europacupdeltakelse er hovedårsaken til økningen i media- og ligasponsorinntekter på MNOK 35 for ligaen, da store deler av klubbens økning på MNOK 44 kan tilskrives økte overføringer fra UEFA som følge av deltakelse i gruppespillet i Europa League.

I motsatt ende så gikk media- og ligasponsorinntektene ned med MNOK 13 for Molde i 2017, utelukkende knyttet til reduksjon i midler fra UEFA, da klubben spilte 16-delsfinale i Europa League i 2016.

Det er for øvrig verdt å merke seg at UEFA øker midlene for deltakelse i Europa League og Champions League ytterligere fra 2018/19-sesongen.

Media- og ligasponsorinntekter 2009-2017



Media- og ligasponsorinntekter

Tall i MNOK

Billettinntekter

Halvparten av klubbene opplevde økte billettinntekter i 2017, hvor sportslige prestasjoner virker å være avgjørende



Rosenborg hadde den største økningen i billettinntekter i 2017 på MNOK 10, der store deler av økningen kan tilskrives europacupdeltakelsen.

Gjennomsnittlig antall tilskuere per kamp gikk ned med 227 fra 2016, og er en del av forklaringen av at åtte av klubbene i Eliteserien hadde en nedgang i billettinntekter.

Lillestrøm og Sarpsborg 08 opplevde begge økte billettinntekter som følge av at klubbene kom seg til cupfinalen, der sistnevnte også fikk en positiv effekt av gode prestasjoner i ligaen.

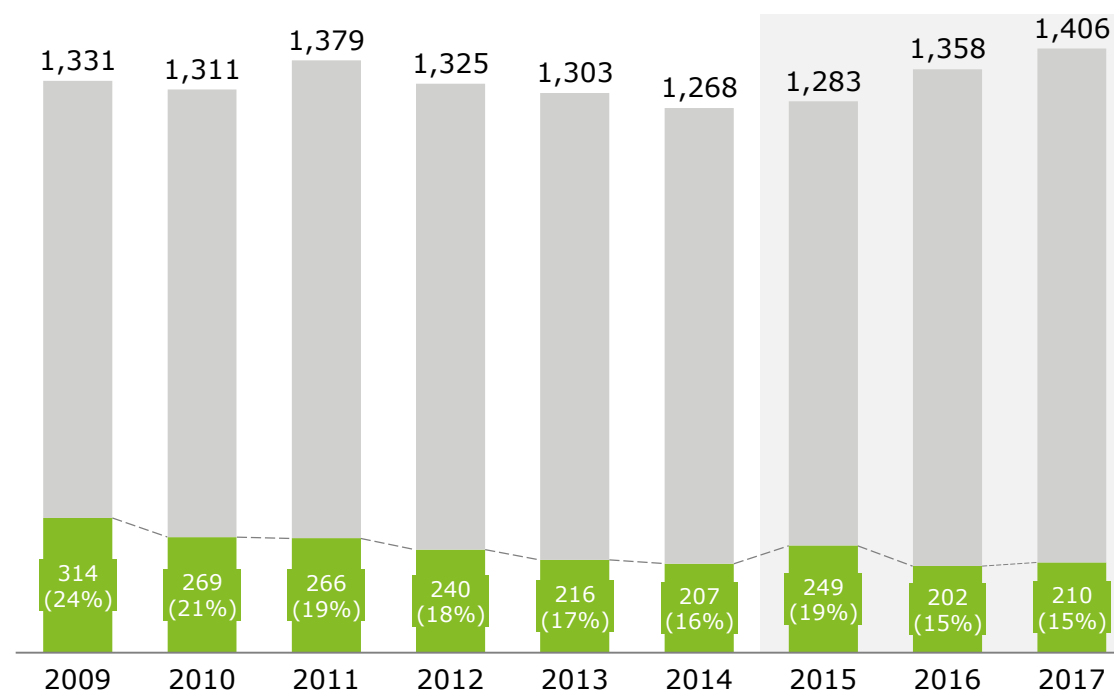
For Vålerenga så økte billettinntektene blant annet som følge av høye tilskuertall på de første kampene på Intility Arena, mens Kristiansund profitterte på den beste areautnyttelsen i ligaen (97%).

Gjennomsnittlig antall tilskuere per kamp

0 % (endring)



Billettinntekter 2009-2017



Billettinntekter

Tall i MNOK

Billettinntekter

Store forskjeller i billettinntekter mellom klubbene, der Ålesund og Haugesund får ut høyest inntekt per tilskuer



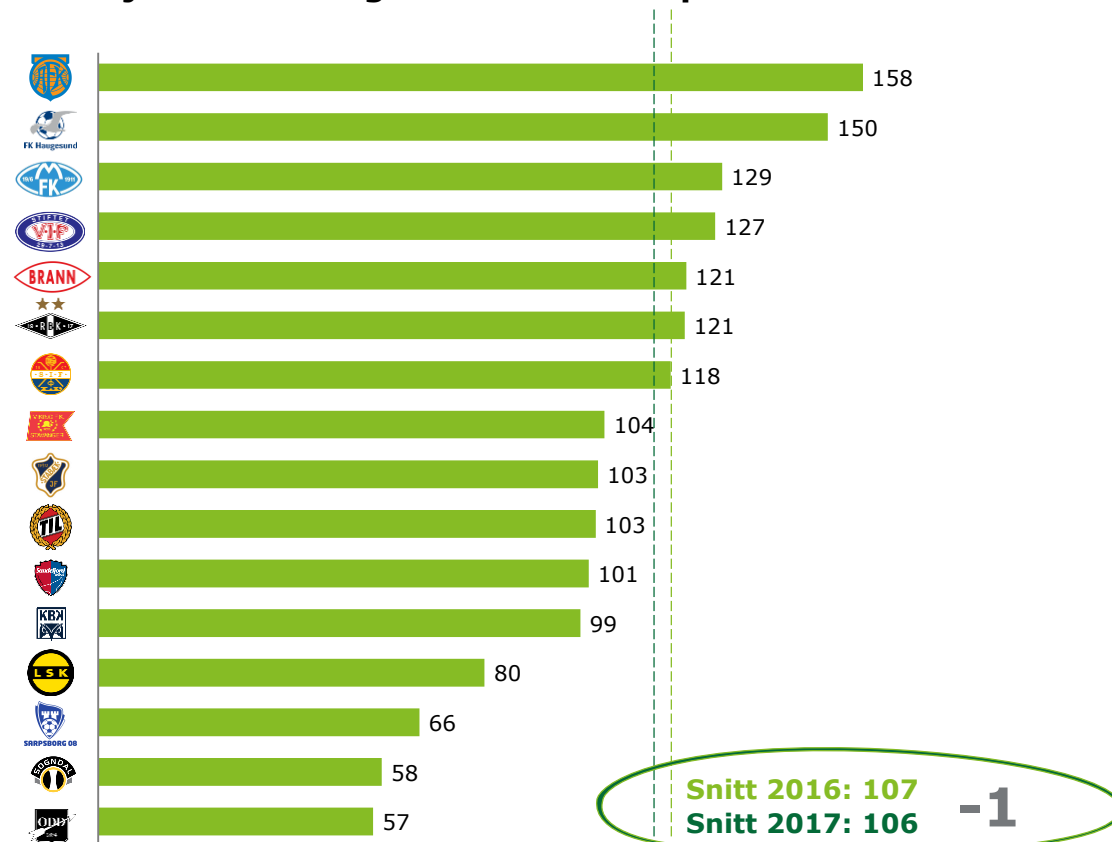
Tallene til høyre er beregnet som billettinntekter fra Eliteseriekamper (inkludert inntekter fra salg av sesongkort) som andel av gjennomsnittlig tilskuerantall for klubbene i Eliteserien i det respektive år. Merk at antall tilskuere her er målt som antall solgte billetter, hvilket kan avvike fra antall oppmøtte tilskuere på den enkelte kamp.

Vi bemerker at analysen er presentert kun for illustrative formål, da det kan være ulikheter mellom klubbene i hvilke inntekter som inkluderes i 'billettinntekter'. For enkelte klubber kan (mindre) inntekter fra eksempelvis kiosksalg o.l. være inkludert som billettinntekter.



Ålesund har vært blant klubbene med topp to høyeste gjennomsnittsinntekt per tilskuer de tre siste årene, kun slått av Haugesund i 2015

Gjennomsnittlig billettinntekter per tilskuer i 2017



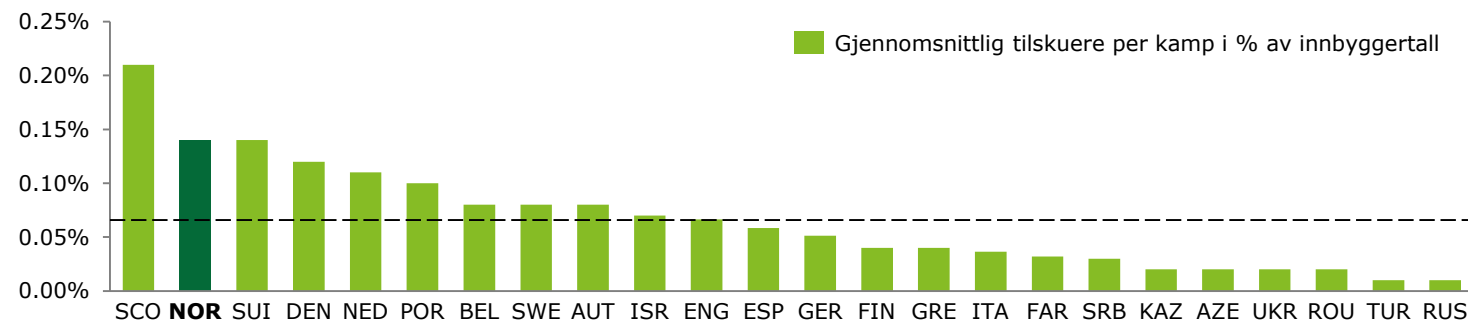
NOK

Billettinntekter

Bare Skottland har høyere kampinteresse enn Norge i forhold til innbyggerantall

Den øvre grafen på motsatt side angir gjennomsnittlig tilskuerantall som andel av innbyggertall for et utvalg av de europeiske toppseriene.

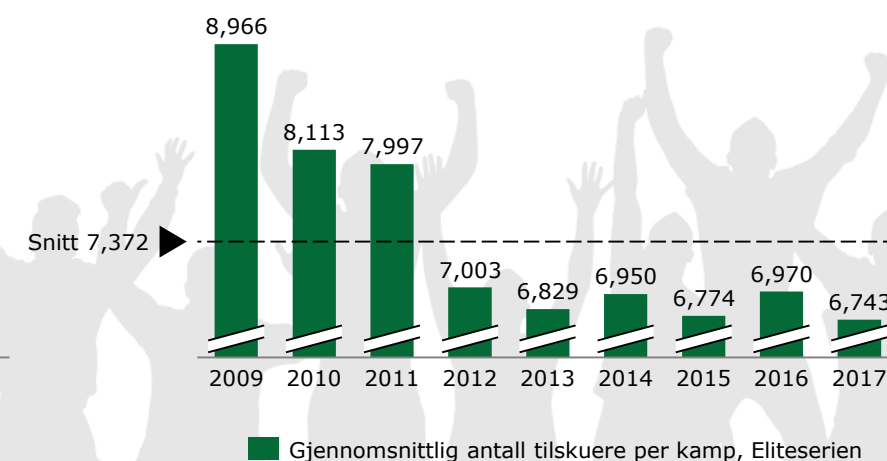
Analysen under illustrerer effekten av en økning i tilskuertall for Eliteseriens samlede billettinntekter. Analysen tar utgangspunkt i gjennomsnittlig inntekt per tilskuer Eliteserien i 2017, inkludert inntekter fra sesongkort og sponsorkort, og appliserer dette til ulike scenarier for økte tilskuertall:



1 Tilskuerantallet øker til gjennomsnittet av de siste åtte år: Økte inntekter for Eliteserien tilsvarende MNOK 16

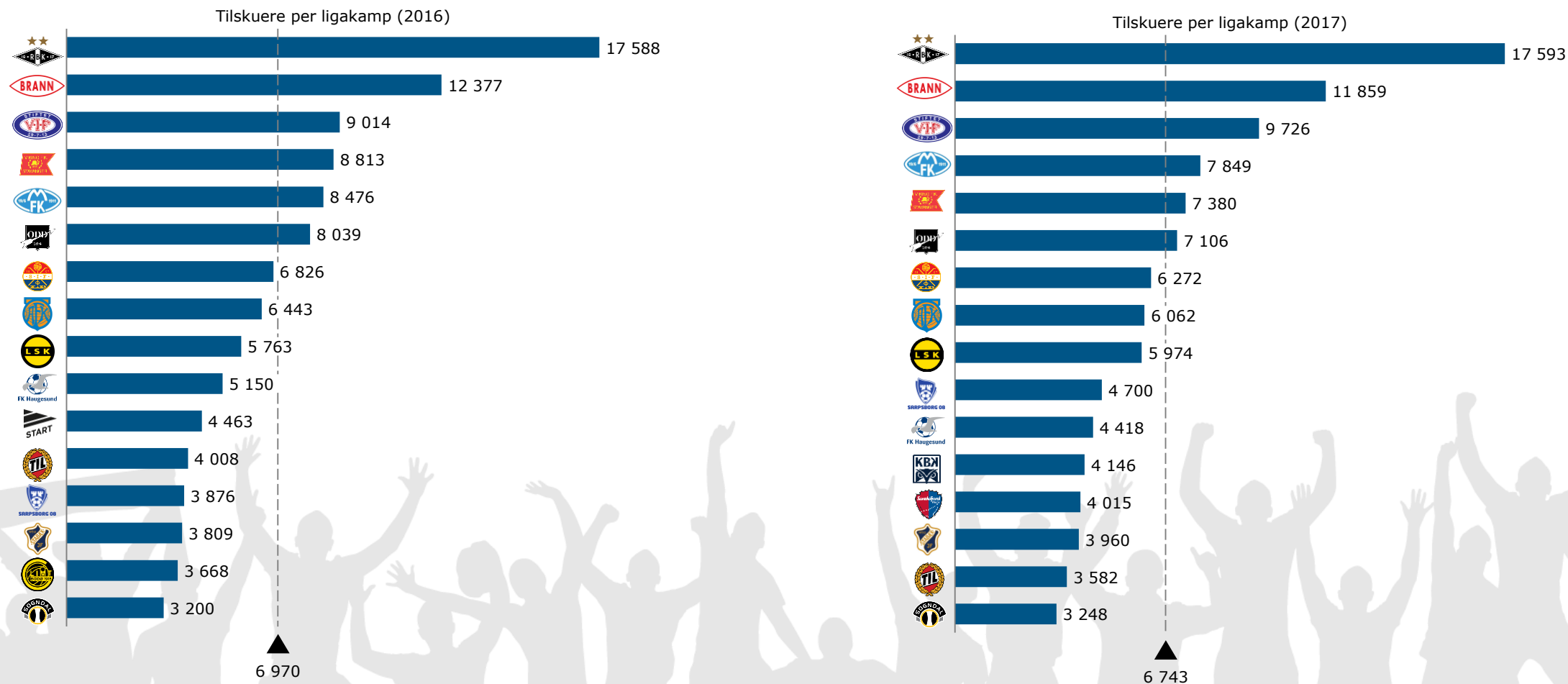
2 Tilskuerantallet øker til 2009-nivået: Økte inntekter for Eliteserien tilsvarende MNOK 57

3 Tilskuerantallet øker til gjennomsnittlig Skottland-nivå de siste seks sesonger: Økte inntekter for Eliteserien tilsvarende MNOK 119



Billettinntekter

Vålerenga har opplevd den største økningen i seriekamptilskuere fra 2016 til 2017



Andre inntekter

Sogndal og Lillestrøm har høyeste «Andre inntekter» i Eliteserien, hovedsakelig drevet av leieinntekter

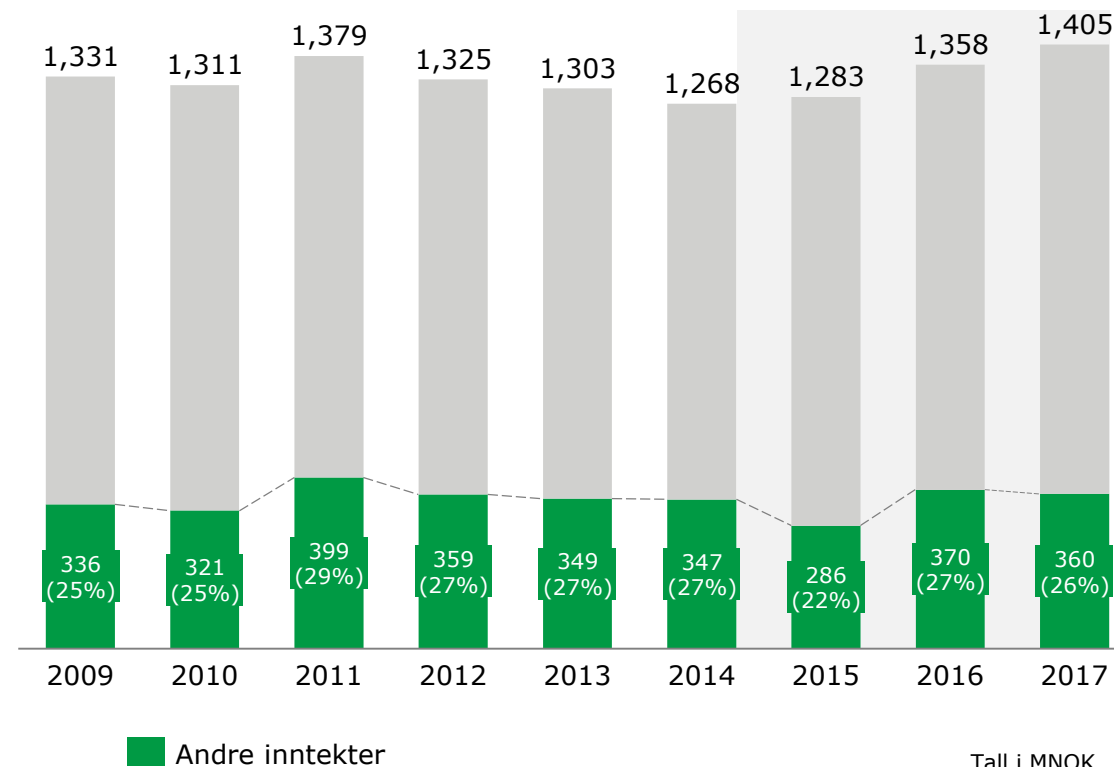


Sogndals andre inntekter på MNOK 56 i 2017 var, i likhet med i 2016, høyest av samtlige eliteserielubber, og er hovedsakelig drevet av leieinntekter fra Fosshaugane Campus. I løpet av året ble det foretatt investeringer i blant annet en ny kunstgressbane og et innovasjonsbygg tilknyttet egen stadion, hvilket bidro til en økning på MNOK 8 i andre inntekter fra 2016. Endring av bokføringspraksis bidro også til økningen.

For Lillestrøm så utgjør leieinntekter fra stadion en betydelig inntektskilde, hvor disse inntektene har vært stabile de siste tre årene og bidratt til ligaens andre høyeste inntektsbidrag fra andre inntekter – etter Sogndal.

I tillegg til leieinntekter inkluderer andre inntekter blant annet grasrotandeler, salg av supporterutstyr og gaver.

Andre inntekter 2009-2017



Inntekter per klubb

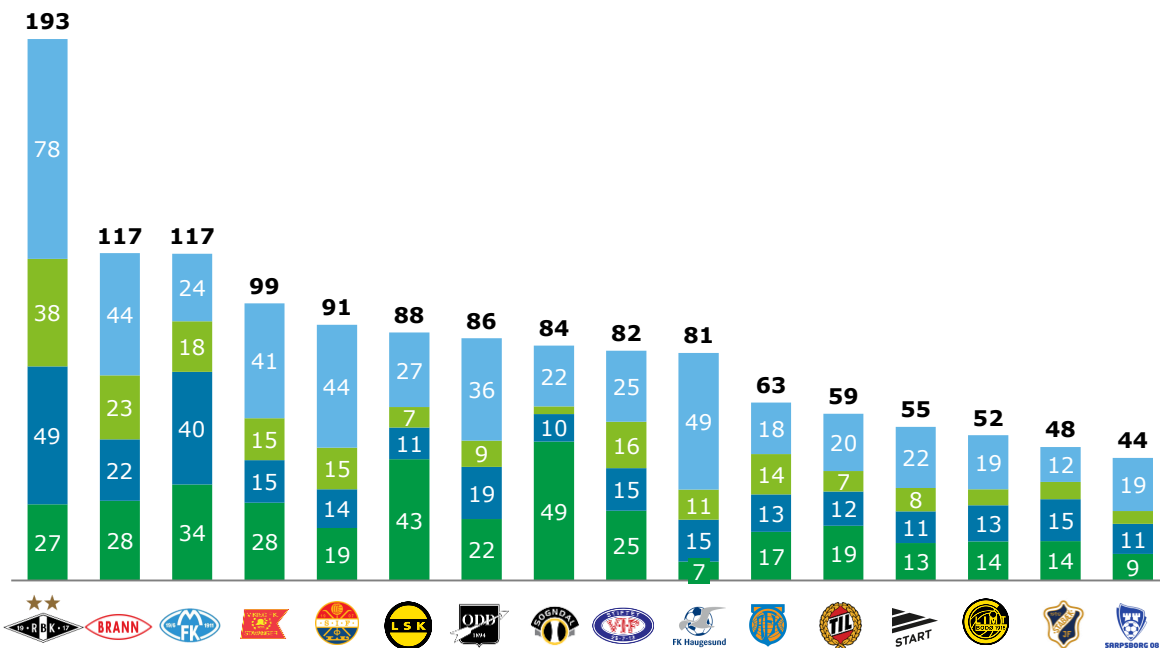
Sett bort fra Rosenborgs økte inntekter som følge av europacupspill, så var avstanden fra de største til de minste klubbene inntektsmessig på tilnærmet likt nivå som i 2016

Avstanden mellom laget med høyest og lavest inntekter har økt fra MNOK 149 i 2016 til MNOK 205 i 2017, som er et resultat av Rosenborgs økte overføringer fra UEFA etter Europa League-deltakelsen. Tar man imidlertid utgangspunkt i lag nummer to og ned så er avstanden kun MNOK 4 større.

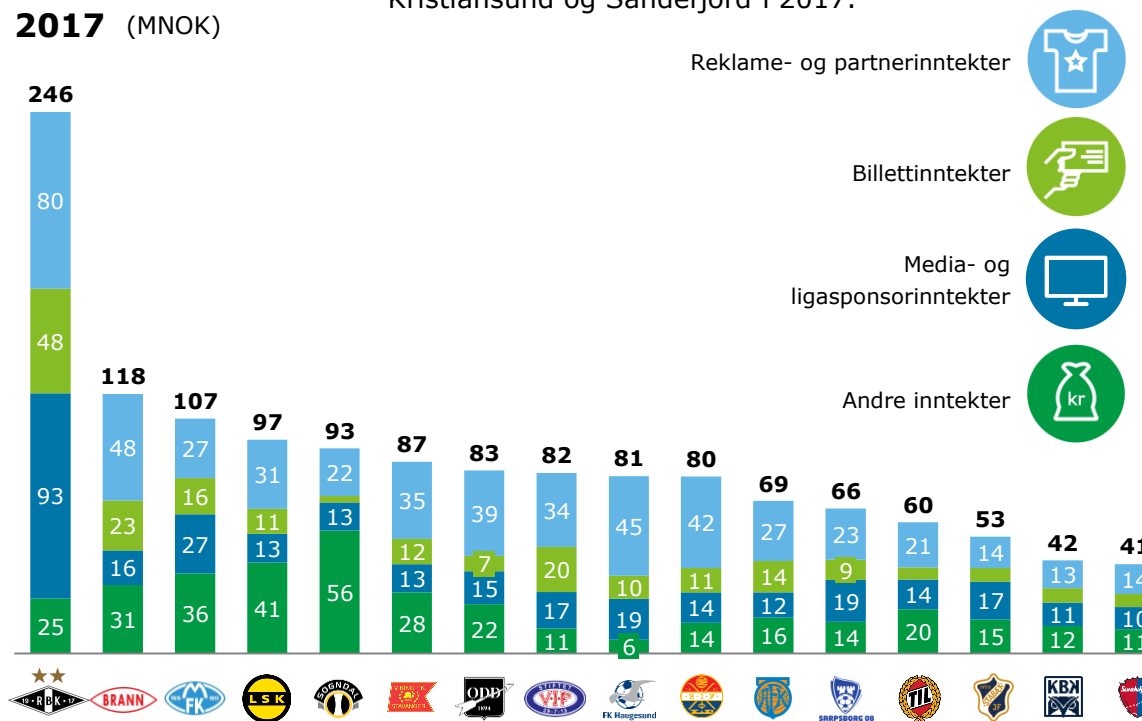
Ellers hadde Sarpsborg den nest høyeste inntektsøkningen i 2017 etter Rosenborg på MNOK 22, der den sportslige suksessen bidro sterkt til en økning på alle inntektslinjene.

Merk for øvrig at endring i lagsammensetning hadde en negativ innvirkning på totale inntekter på liganivå, da Start og Bodø/Glimt hadde høyere inntekter i 2016 enn Kristiansund og Sandefjord i 2017.

2016 (MNOK)



2017 (MNOK)



Reklame- og partnerinntekter

Billettinntekter

Media- og ligasponsorinntekter

Andre inntekter

Kostnader

-
- 1 Forord
 - 2 Sammendrag
 - 3 Inntekter
 - ▶ 4 Kostnader
 - 5 Driftsresultat
 - 6 Balanse
 - 7 Finansiell oppfølging
 - 8 Klubbene
 - 9 Om rapporten
 - 10 Vedlegg
-



Kostnader

Klubbene i Eliteserien har hatt stort fokus på kostnadsreduksjoner siden 2009, hvor personalkostnader til både sportslig og administrativt ansatte har blitt redusert

Eliteseriens totale driftskostnader utgjorde MNOK 1 513 i 2017, noe som er en økning på 6% fra 2016 (MNOK 1 428).

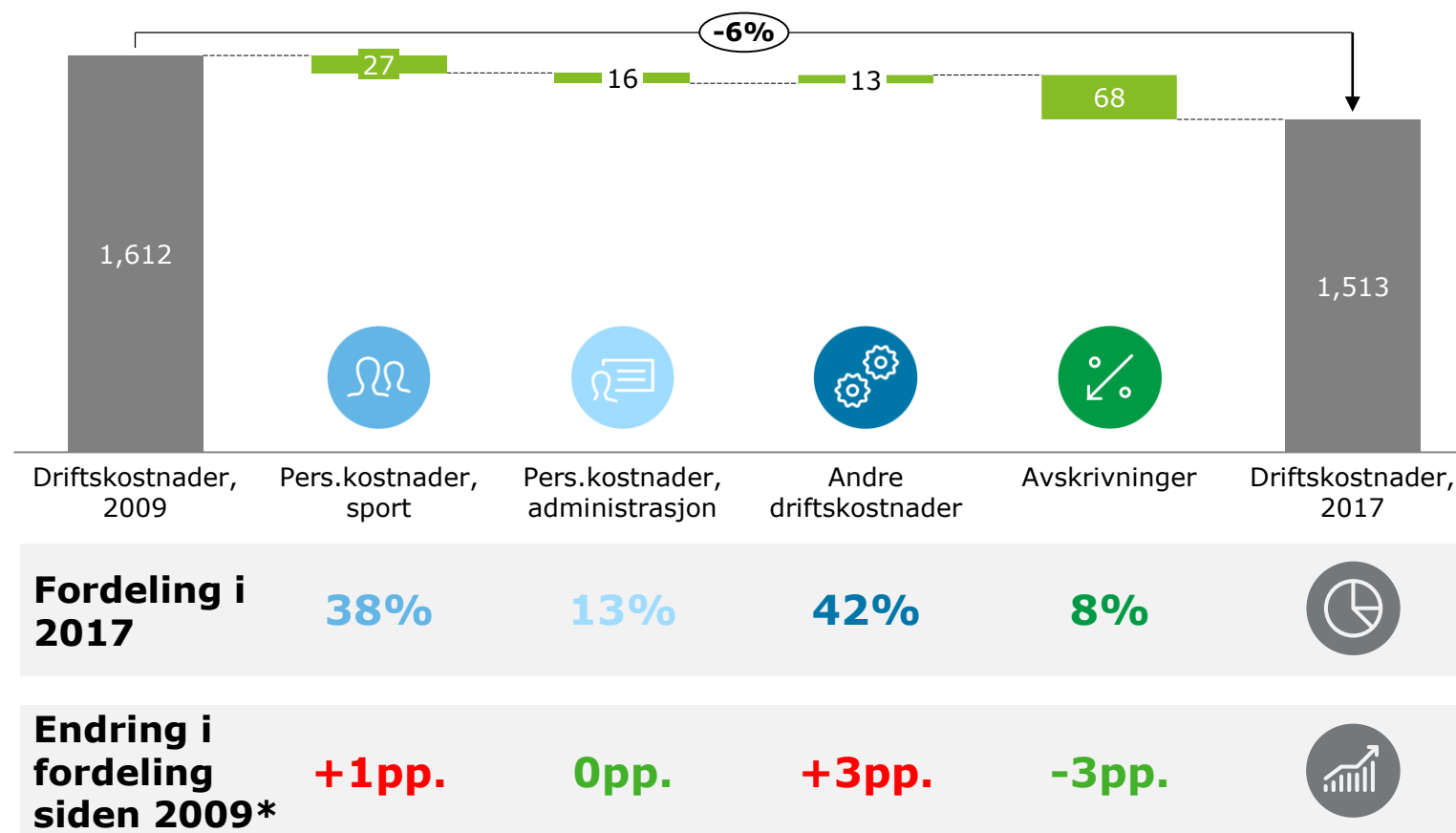
Fra 2009 til 2017 har eliteserierklubbene opplevd økte inntekter (6 %), og i samme periode redusert driftskostnadene med 6 %, hvilket har bidratt til at antall lag i rød sone har falt fra syv til ett.

Siden 2015 har imidlertid driftskostnadene økt med 15%, mens driftsinntektene har økt med 9%. Både i 2016 og 2017 økte kostnadene (hhv. 9% og 6%) mer enn inntektene (hhv. 6% og 3%), noe som ikke var tilfellet i 2015.

Merk at kostnadsøkningen i 2017 ikke kan forklares av endret lagsammensetning i ligaen, da Start og Bodø/Glimt i 2016 hadde høyere kostnader enn hva Sandefjord og Kristiansund hadde i 2017. Med andre ord ble veksten drevet av de eksisterende 14 klubbene.

*pp.=prosentpoeng

Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserierklubbene (2014 – 2017), NFF (2009 – 2013), Deloitte-analyse



Personalkostnader

Klubbenes personalkostnader utgjorde ca. halvparten av klubbenes kostnadsbaser også i 2017



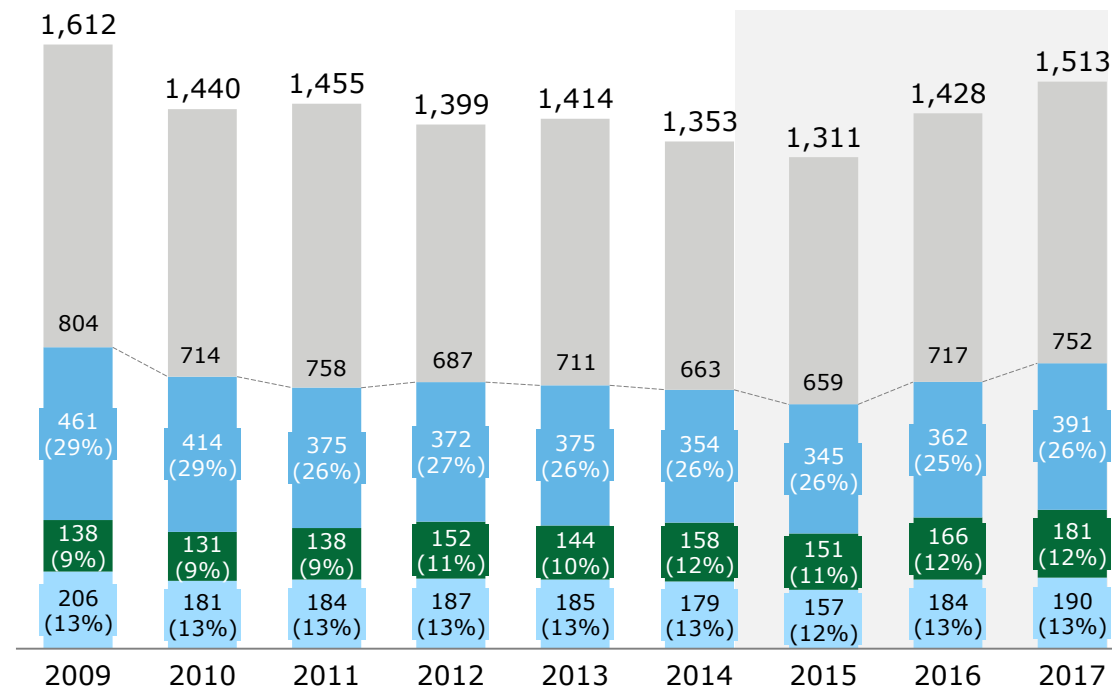
Økningen i personalkostnader fra 2016 til 2017 kan i stor grad tilskrives Rosenborg og Vålerenga, der førstnevnte opplevde økte personalkostnader på MNOK 38, hovedsakelig som følge av økte bonusutbetalinger til spillere og trenere i forbindelse med avansement til gruppespillet i Europa League.

Økte personalkostnader på MNOK 18 for Vålerenga kan blant annet forklares av at klubben hadde et noe større støtteapparat enn året før, i tillegg til at en del ansattes lønninger fikk en helårsvirkning først i 2017. Personalkostnader for spillere økte også noe. Vålerenga hadde for øvrig høyest personalkostnader som % av inntekter i 2017 av klubbene i ligaen.

I Eliteserien for øvrig opplevde imidlertid syv klubber en nedgang i personalkostnader. Viking hadde den største nedgangen på MNOK 10, drevet av blant annet lavere spillerbonuser og iverksatt lønnstiltak for spillere, trenere og administrasjon.

Merk at endringen i lagsammensetning i Eliteserien i 2017 isolert sett bidro til en nedgang i personalkostnader, og at det derfor var eksisterende lag som bidro til økningen på liganivå.

Personalkostnader 2009-2017

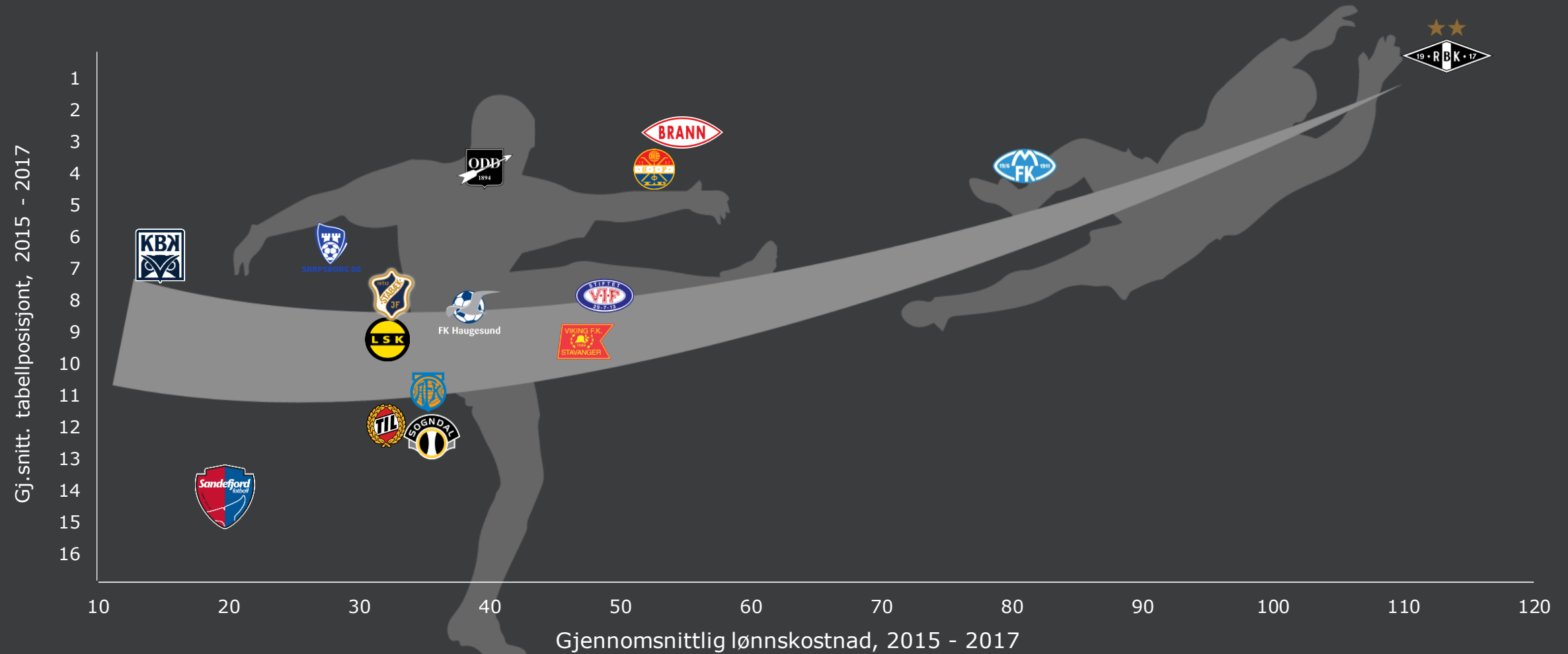


- Personalkostnader, spillere
- Personalkostnader, trenere/medisinsk
- Personalkostnader, administrasjon

Tall i MNOK

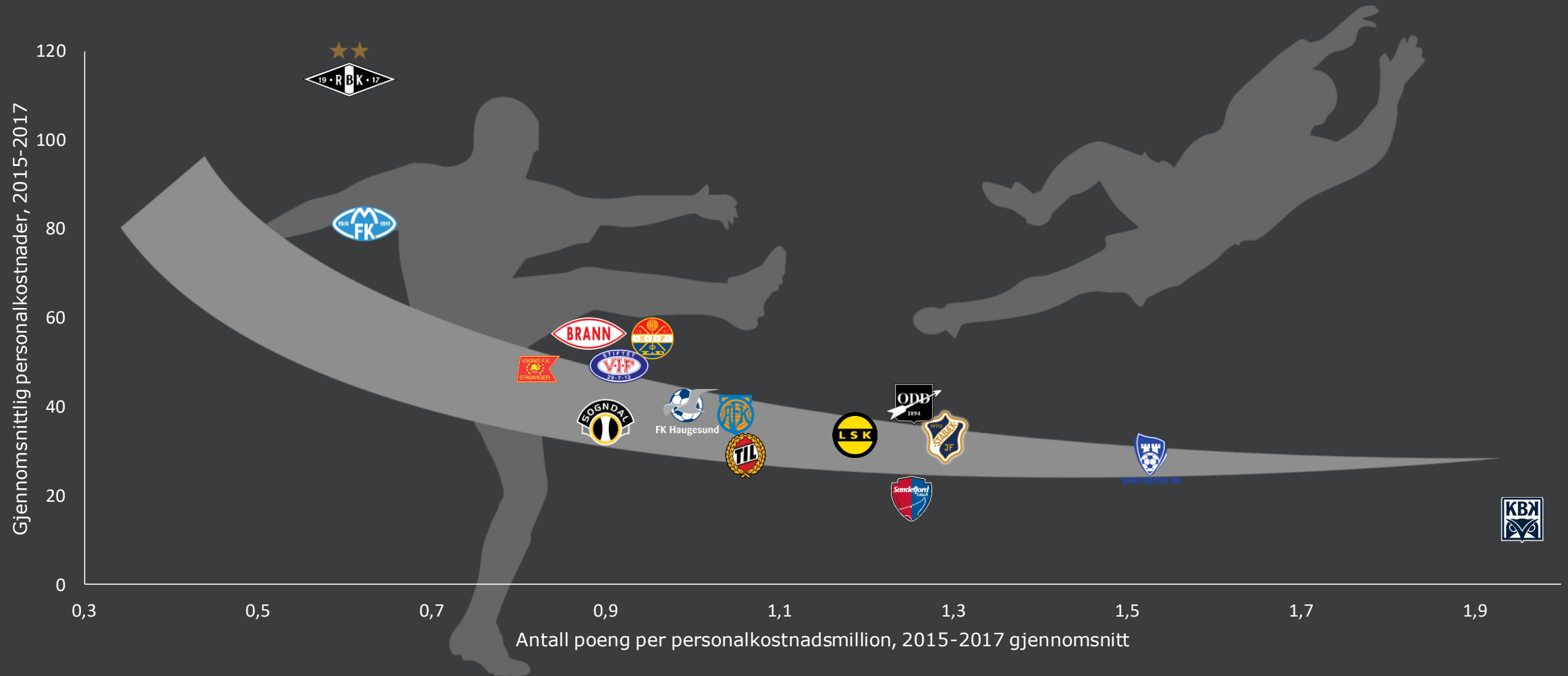
Personalkostnader

Tabellposisjon har i perioden 2015 til 2017 vært nært korrelert med klubbenes personalkostnader...



Personalkostnader

...og Sarpsborg 08 og Kristiansund har hatt størst poenguttelling i forhold til personalkostnadene



Andre driftskostnader

Andre driftskostnader ligger på omtrent samme nivå som i 2009, til tross for en moderat økning årlig siden 2014

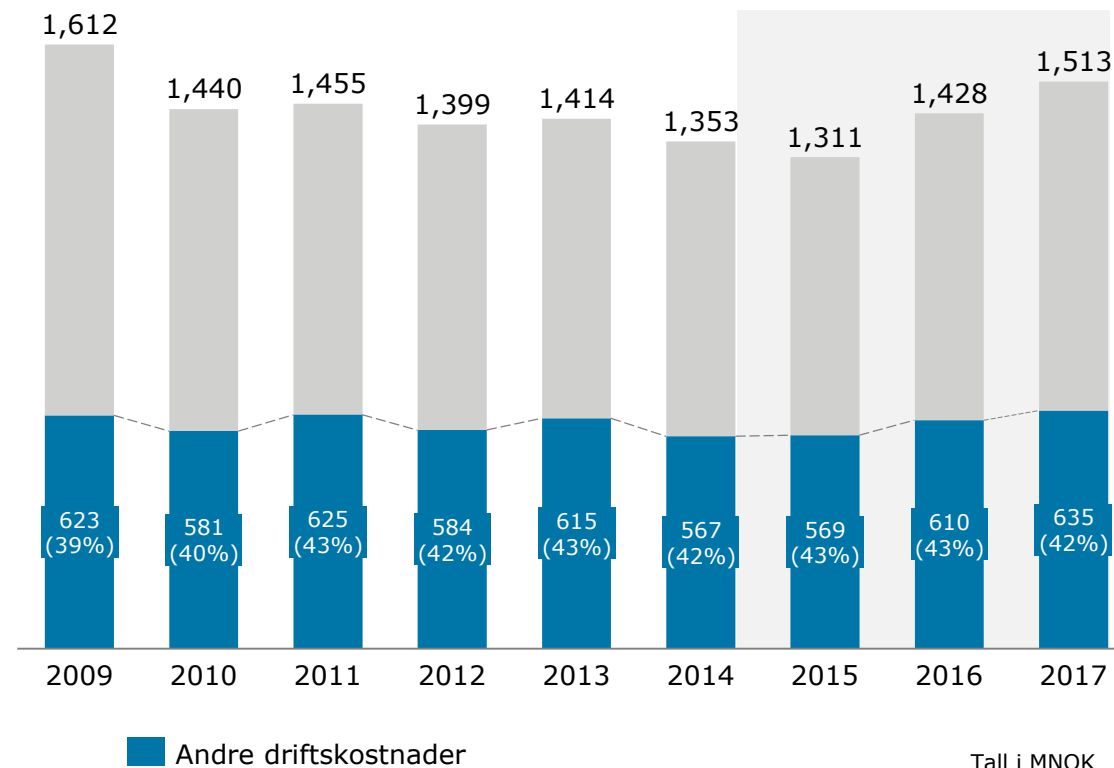


Andre driftskostnader (ADK) består av driftsrelaterte kostnader utover personalkostnader og avskrivninger.

Økningen på MNOK 25 i 2017 relaterer seg i hovedsak til følgende fire klubber:

1. Branns økte ADK med MNOK 7 i 2017, hvorav MNOK 5 knyttes til et nytt selskap i rapporteringspakken for året som bl.a. driver restaurant og VIP-losjer på kampdag.
2. For Lillestrøm så bidro kostnader i forbindelse med klubbens jubileumsfeiring samt økte arrangementskostnader relatert til NM til at ADK økte med MNOK 8 i 2017.
3. Sarpsborg økte ADK med om lag MNOK 10, i hovedsak på grunn av økte kamp- og treningskostnader samt økte administrasjonskostnader grunnet flere årsværk i klubben.
4. Kristiansund opplevde en økning på MNOK 10 primært som følge av høyere arrangements- og reisekostnader og en økt andel felleskostnader til NTF, som følge av eliteseriespill kontra OBOS-spill i 2016.

Andre driftskostnader 2009-2017



Avskrivninger

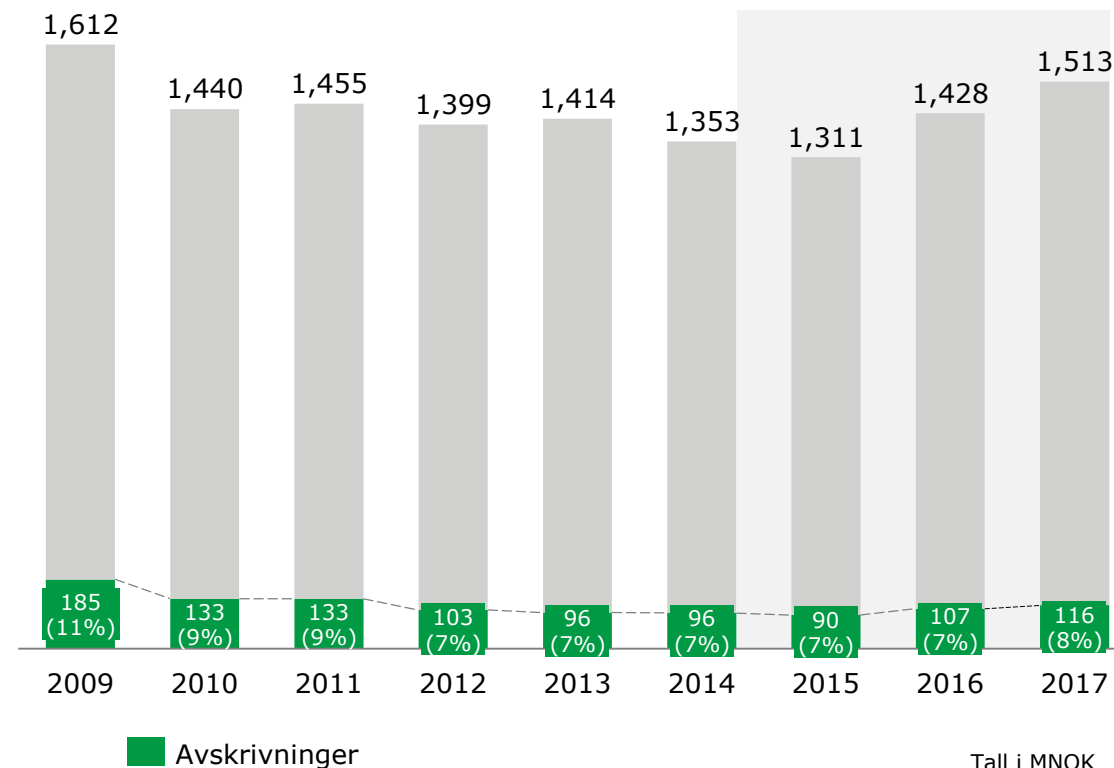
Økte av- og nedskrivninger av spillerkontrakter for Rosenborg forklarer økningen i avskrivninger i 2017



Avskrivninger består i all hovedsak av avskrivning av spillerkontrakter og varige driftsmidler, hvor sistnevnte i all vesentlighet består av klubbens stadionanlegg og øvrig eiendom (Sogndal, Lillestrøm, Rosenborg, Viking, Brann og Odd).

Eliteseriens totale avskrivninger i 2017 var på tilnærmet likt nivå som i 2016, der økningen på MNOK 8 i all hovedsak relaterer seg til en økning for Rosenborg på MNOK 12. Dette knytter seg til, i tilnærmet lik grad, til økte avskrivninger og nedskrivninger av spillerkontrakter.

Avskrivninger 2009-2017



Kostnader per klubb

Differansen mellom kostnadsbasen til Rosenborg og de øvrige klubbene har økt i 2017 som følge av europacupspill, hvor de to nyopprykkede utmerker seg med lave kostnader

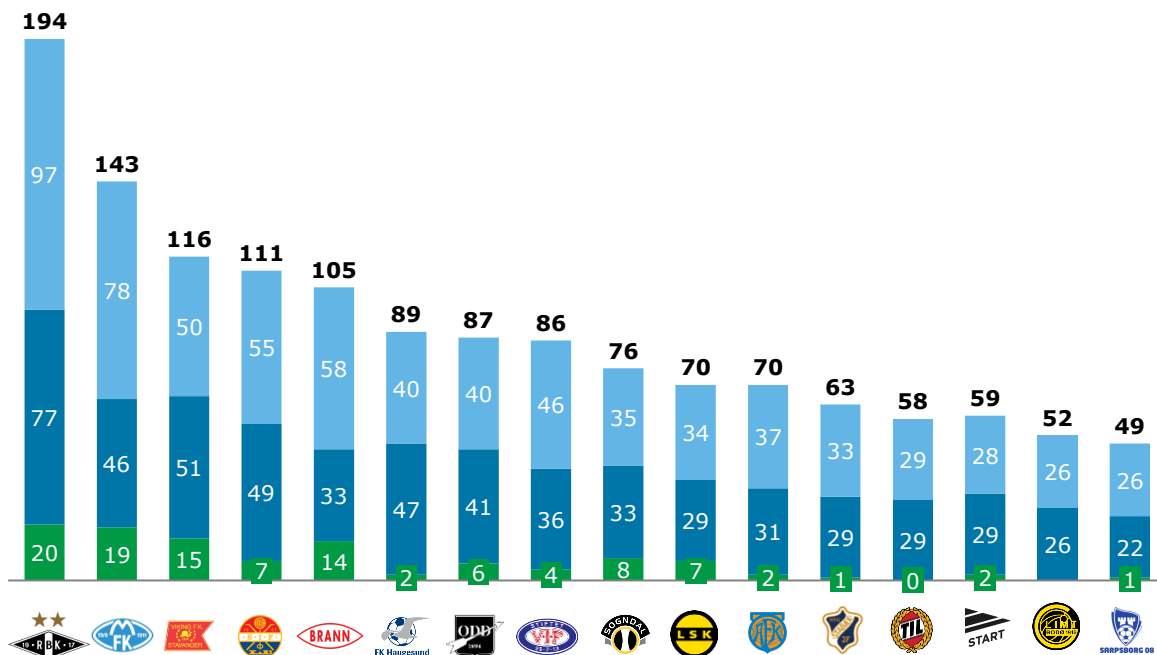
Oversikten viser kostnadsbasen til klubbene i Eliteserien fordelt mellom personalkostnader, andre driftskostnader og avskrivninger.

Differansen fra laget med nest høyeste kostnader til laget med tredje laveste kostnader er tilnærmet uendret fra 2016, der Rosenborg på toppen har økt gapet til de andre klubbene ytterligere.

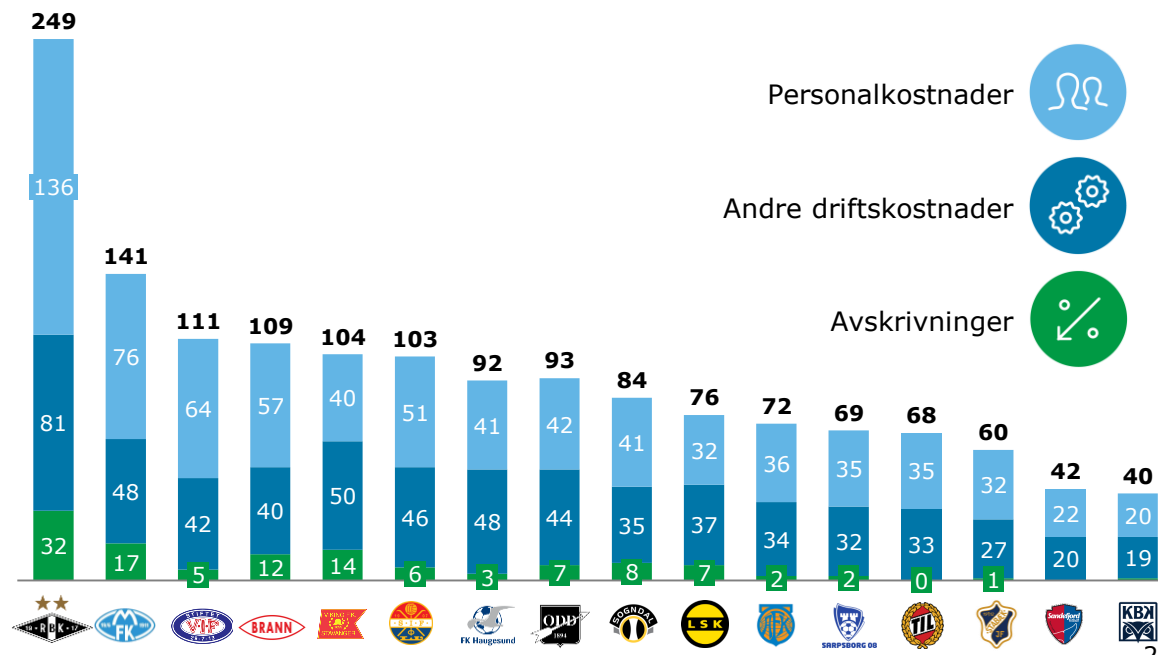
Sandefjord og KBK hadde lavere kostnader i 2017 enn hva Start og Bodø/Glimt hadde i 2016, og følgelig er differansen fra de to klubbene med laveste kostnader til resten av klubbene større enn det som var tilfellet i fjor.

For øvrig har Vålerenga gått fra å ha åttende høyeste kostnader i ligaen i 2016 til tredje høyest i 2017.

2016 (MNOK)



2017 (MNOK)



Personalkostnader



Andre driftskostnader



Avskrivninger



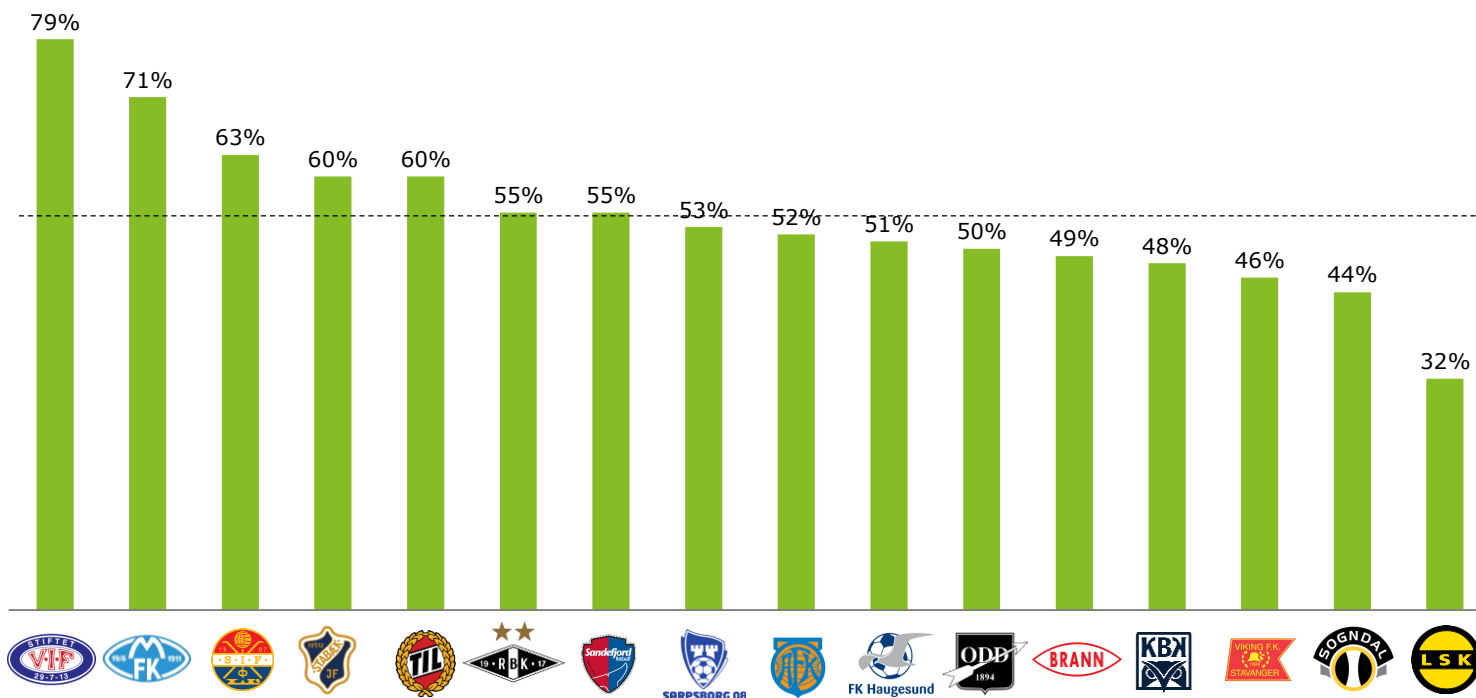
Personalkostnader som andel av inntekter

Eliteserien har relativt sett lave personalkostnader sammenliknet med de største ligaene i Europa.

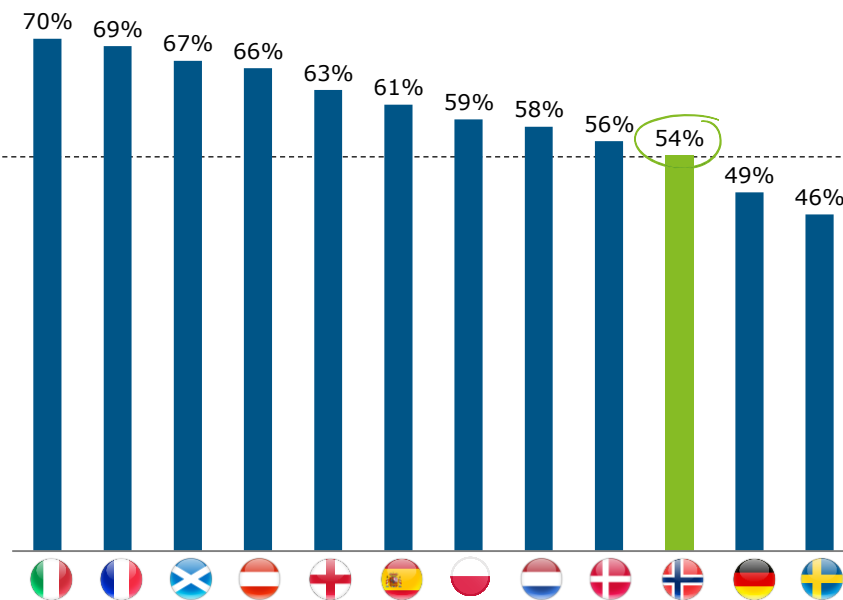
Gjennomsnittlig personalkostnader som andel av inntekter har hatt en marginal økning årlig, fra 51 % i 2015, til 53 % i 2016, til 54% i 2017.

Variasjonen mellom klubbene reflekterer ulikheter i inntekts- og balansesammensetning, hvor f.eks. Lillestrøm og Sogndals eiendomsporteføljer bidrar til forholdsvis lave personalkostnader som andel av inntekter.

Personalkostnader i % av inntekter i Norge



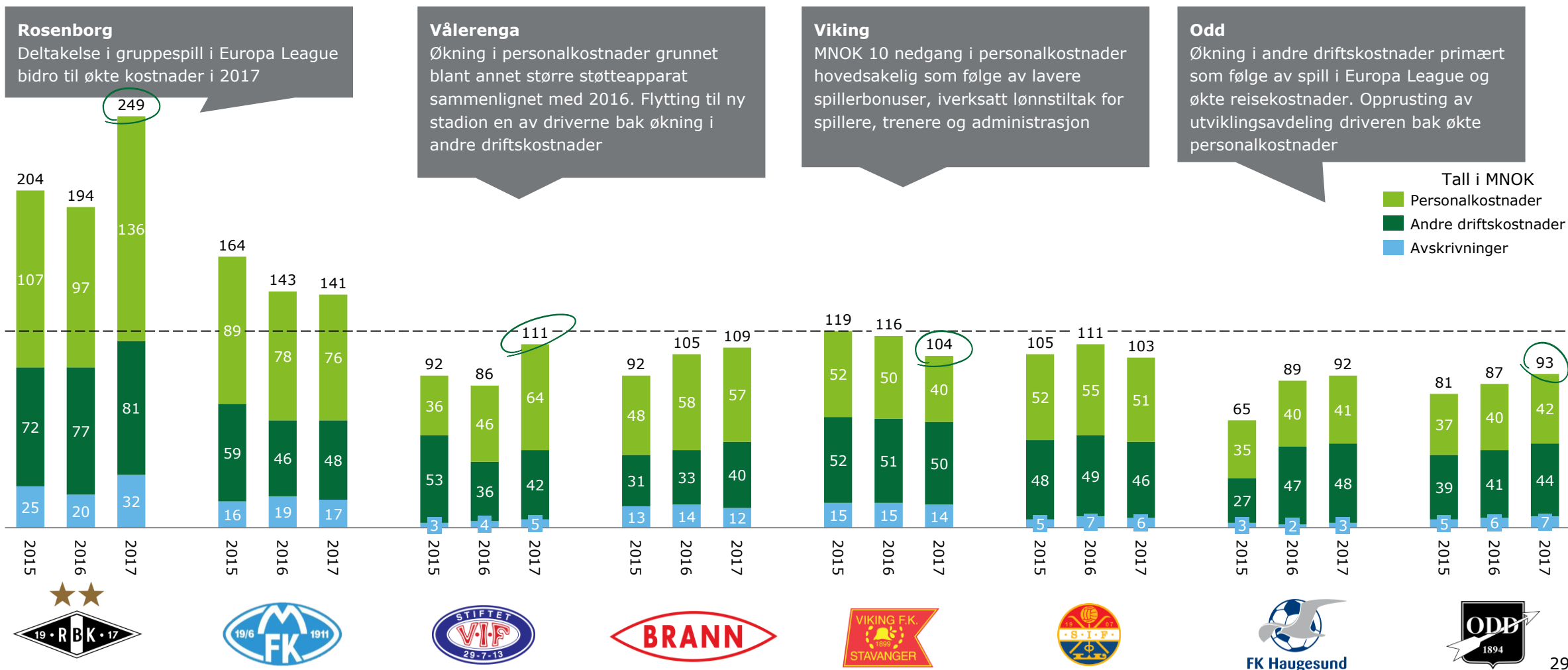
Personalkostnader i % av inntekter i Europa*



Note*: Tall for land utover Norge er basert rapporterte tall for året 2015/2016 | Kilder: Regnskapspakke klubbisens for Eliteserielubbene (2017), Annual Review of Football Finance 2017, Deloitte-analyse

Kostnader per klubb

Fem av Eliteseriens åtte største klubber, målt etter kostnader, opplevde en økning i driftskostnader fra 2016 til 2017



Kostnader per klubb

Av Eliteseriens minste klubber opplevde syv av åtte klubber økte driftskostnader i 2017 sammenliknet med året før

Sogndal

Økning i kostnader drevet av økte personalkostnader, knyttet til økt antall spillere som følge av skader underveis i sesongen, samt nye treneransettelser relatert til oppbygging av utviklingsavdeling

Lillestrøm

Økning i andre driftskostnader på MNOK 8, drevet av økte reklamekostnader ifb. med klubbens jubileumsfeiring og økte arrangementskostnader

Sarpsborg

Bonuser til spillere og støtteapparat som følge av god sportslig sesong driveren bak økning i personalkostnader. Økte andre driftskostnader skyldes hovedsakelig økte kamp- og treningskostnader

KBK og Sandefjord

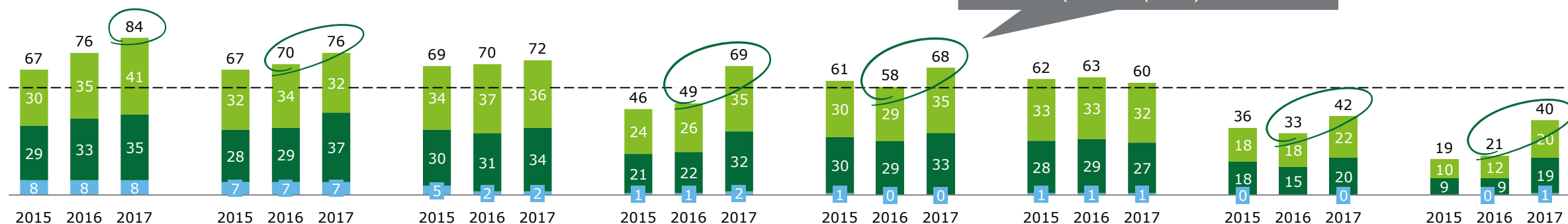
Eliteseriespill medførte høyere kostnader i 2017, bl.a. knyttet til generelt høyere lønnsnivå, økte arrangements- og reisekostnader og økt fellesandel til NTF

Tromsø

Kostnadsøkning primært et resultat av økt satsning fra sesongstart, trenerbytte, samt tiltak for å bedre tabellposisjon på sommeren (innleide spillere)

Personalkostnader
Andre driftskostnader
Avskrivninger

Tall i MNOK



Driftsresultat

- 1 Forord
- 2 Sammendrag
- 3 Inntekter
- 4 Kostnader
- 5 Driftsresultat
- 6 Balanse
- 7 Finansiell oppfølging
- 8 Klubbene
- 9 Om rapporten
- 10 Vedlegg



Driftsresultat

Eliteserien som helhet har levert positivt driftsresultat fire år på rad, betydelig hjulpet av gevinst fra spillersalg

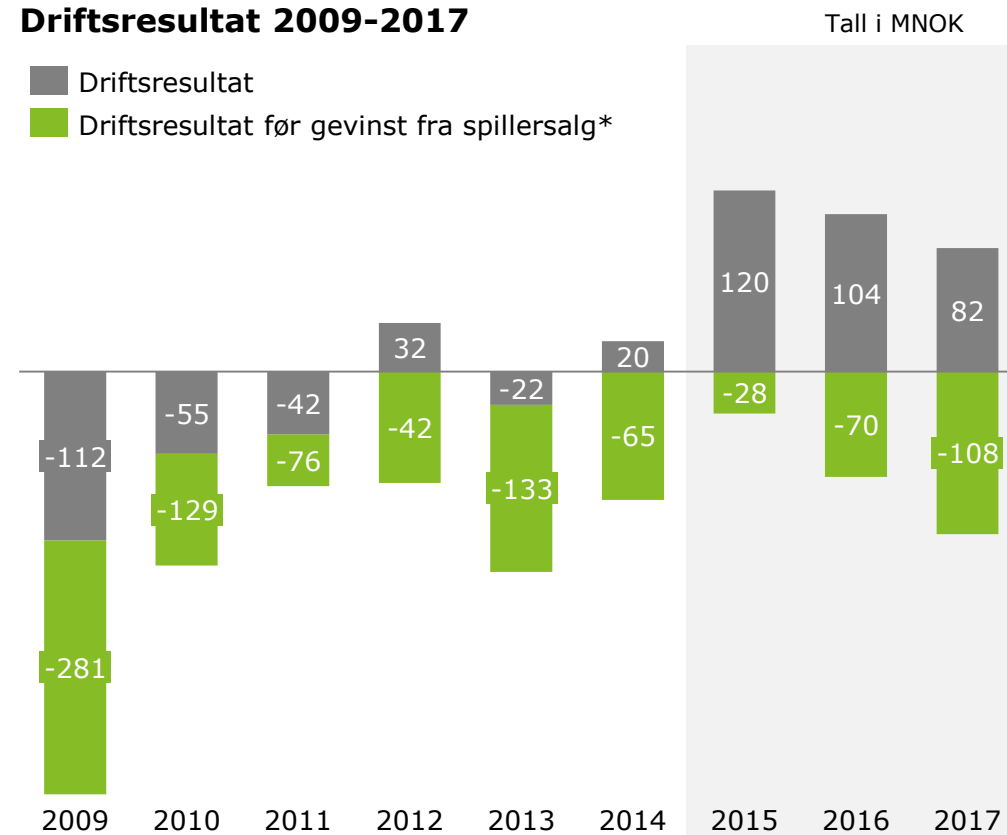
Figuren til høyre viser driftsresultat henholdsvis før og etter gevinst fra spillersalg. Gevinst fra spillersalg har vært den viktigste bidragsyteren til at Eliteserieklassene totalt sett har levert positive driftsresultater fire år på rad. Merk at driftsresultatet er positivt påvirket av regnskapsmessige effekter vedrørende kjøp og salg av spillere. Se vedlegg for en mer detaljert beskrivelse av sammenhengen mellom resultateneffekt og netto kontantstrømseffekt fra spillerlogistikk.

I tillegg til bidraget fra spillerlogistikk har tilskuddene fra UEFA, gjennom norske klubbers europacupdeltakelse de senere årene, hatt en sterk effekt på klubbens driftsresultat. I 2015/2016-sesongen bidro Rosenborg og Molde's deltagelse i Europa League med henholdsvis MNOK 38 og MNOK 54 i tilskudd fra UEFA i 2015, mens tilskuddene i 2016 utgjorde henholdsvis MNOK 18 og MNOK 25. I 2017 så bidro tilskudd fra UEFA med MNOK 60 for Rosenborg, fra Europa League og Champions League.

Driftsresultatet reflekterer ikke finansieringskostnader knyttet til utleievirksomhet:

Flere av de norske klubbene har store leieinntekter knyttet til utleie av stadion og/eller eiendom. Dette gjelder Sogndal, Rosenborg, Lillestrøm, Brann og Viking. Disse klubbene har tilhørende finanskostnader rapportert under driftsresultat, hvilket gjør at driftsresultatet for disse klubbene ikke er direkte sammenlignbare med øvrige klubber i Eliteserien.

Driftsresultat 2009-2017



Driftsresultat

Resultatforbedringen fra 2015 til 2017 har vært drevet av de minste klubbene i Eliteserien

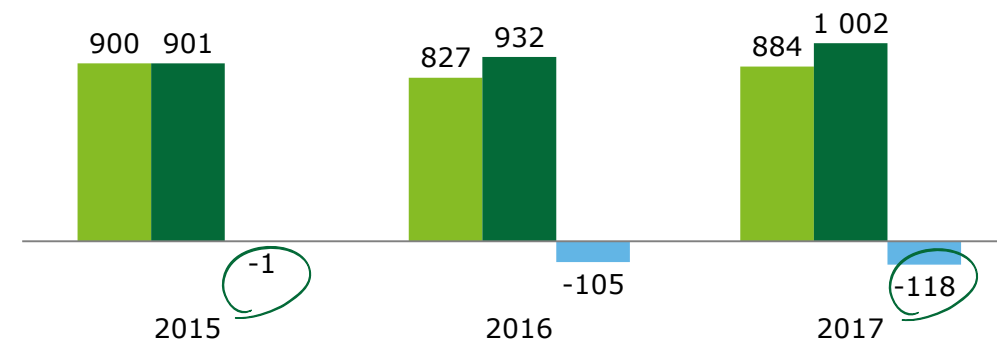
Eliteseriens minste klubber har hatt en betydelig sterkere resultatutvikling siden 2015 enn de største klubbene, både i absolutte og relative termer.

Fordelingen mellom «store» og «små» klubber er gjort basert på kostnadsbase i hver enkelt sesong. En slik fordeling gjør analysen sensitiv for hvilke klubber som er i Eliteserien i det aktuelle året, hvilket gjør at analysene er ment kun for illustrative formål.

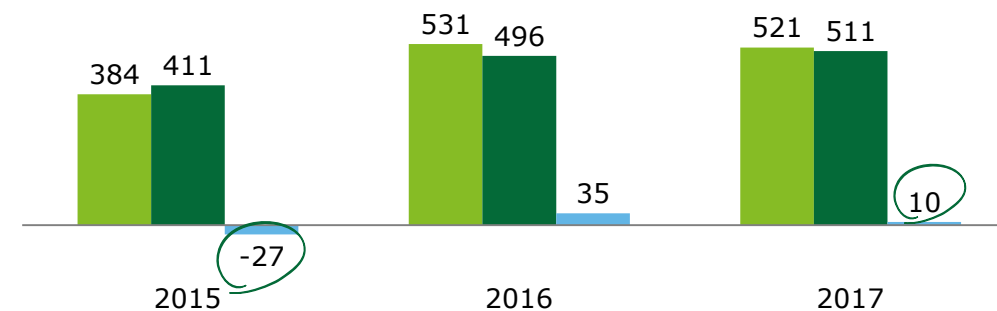
At Start og Bodø/Glimt ble erstattet med Sandefjord og Kristiansund i 2017 hadde isolert sett en positiv effekt på driftsresultat for de åtte minste klubbene: Start og Bodø/Glimt hadde et samlet driftsresultatsbidrag på negativ MNOK 4 i 2016, mens Sandefjord og Kristiansund hadde et samlet driftsresultatsbidrag på positiv MNOK 1 i 2017.

Åtte største klubber

Tall i MNOK



Åtte minste klubber



- Inntekter
- Kostnader
- Driftsresultat ekskl. gevinst/tap fra spillersalg

Driftsresultat per klubb

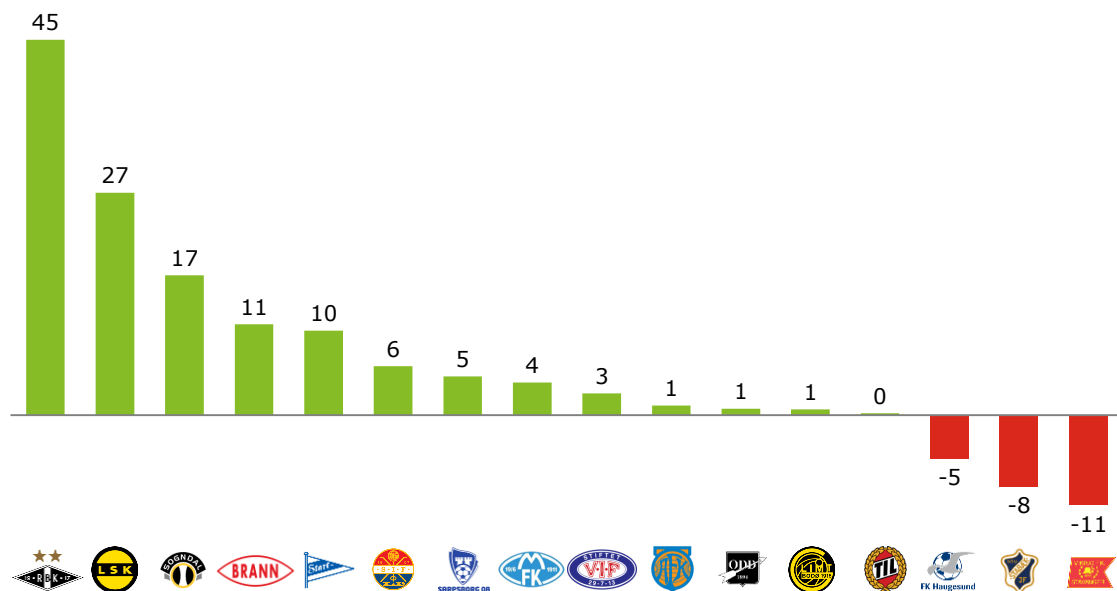
Store deler av variasjonen i klubbenes driftsresultat etter spillersalg kan relateres til leieinntekter og gevinst fra enkeltoverganger

Tallene reflekterer blant annet at Sogndal og Lillestrøm har store leieinntekter knyttet til utleievirksomhet av eiendom, hvor de tilhørende finansieringskostnadene ikke er inkludert i de presenterte driftsresultatstørrelsene under.

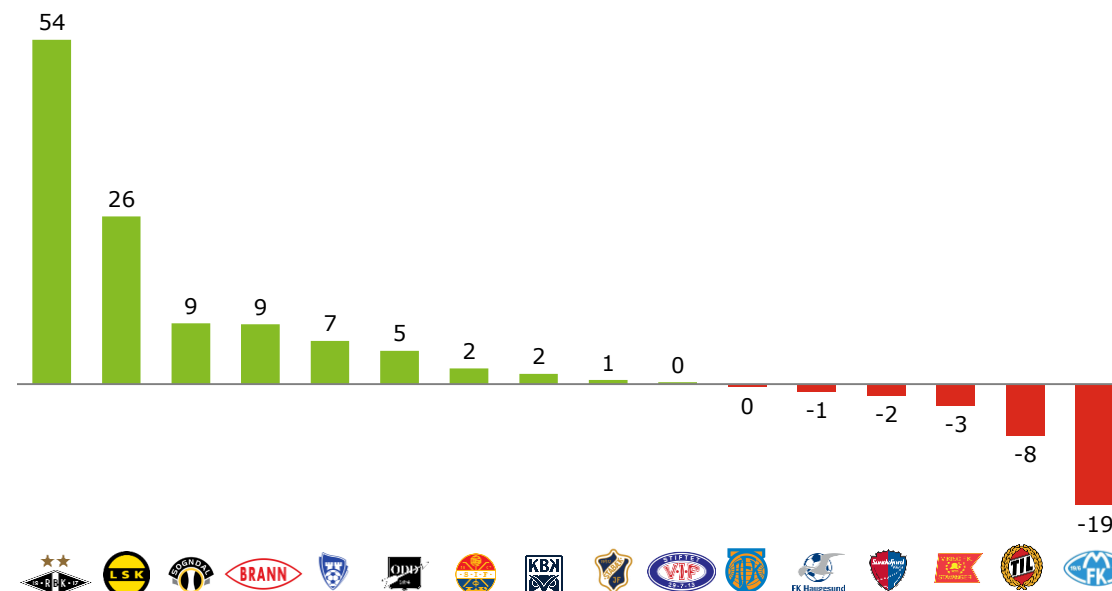
Merk også at driftsresultatene til Rosenborg, Brann og Viking inkluderer leieinntekter fra stadionanlegg som er delvis finansiert med gjeld (hvor rentekostnader rapporteres under driftsresultat).

Se klubbdelen av denne rapporten for utfyllende beskrivelser av utviklingen i driftsresultat for den enkelte klubb.

2016 (MNOK)

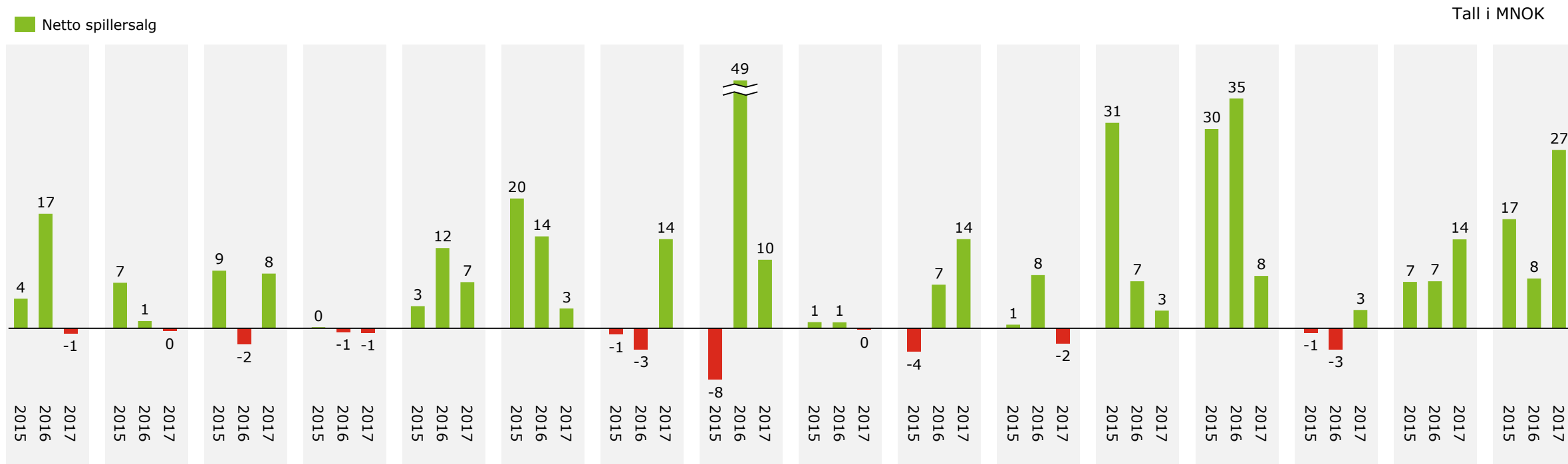


2017 (MNOK)

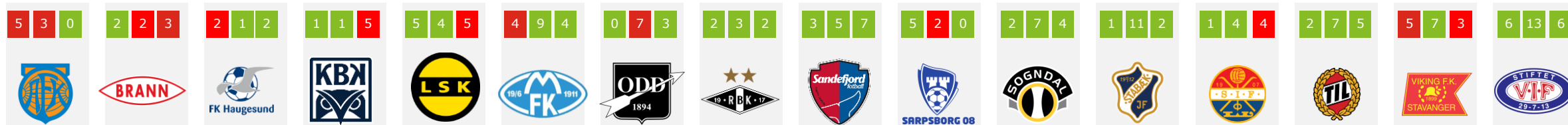


Spillerlogistikk

Strømsgodset har oppnådd det største nettobidraget fra spillerlogistikk i perioden 2015 – 2017



Netto spillerinngang (antall)*



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserielubbene (2015 – 2017), Deloitte-analyse

*Netto spillerinngang (antall) er beregnet som tilgang spillere minus avgang spillere for året. Bemerk at lånte spillere ikke er inkludert i beregningene

Netto spillersalg

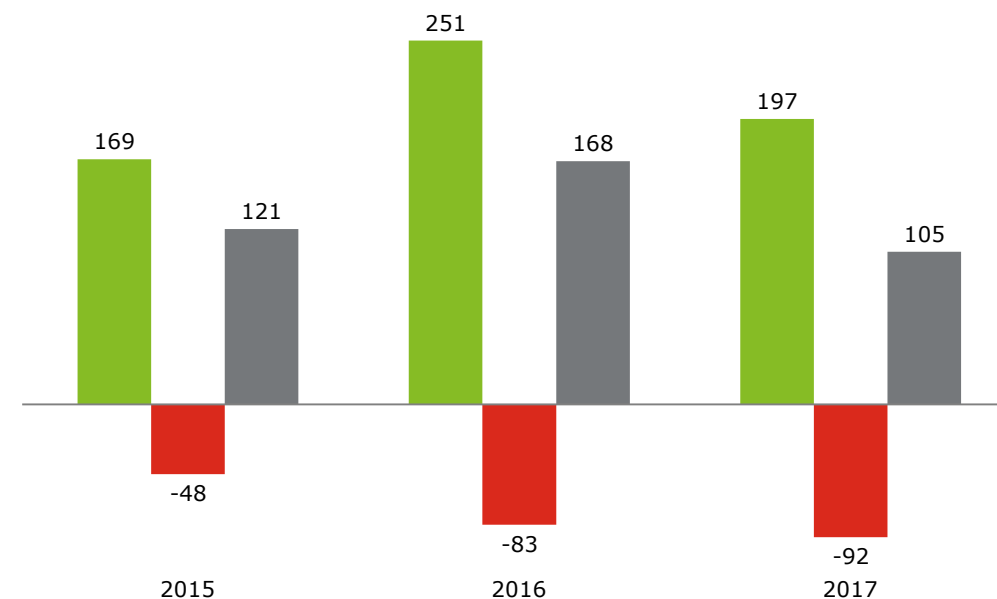
Historisk høyt spillerkjøp i 2017 bidro til lavere netto spillersalg enn i de to foregående årene

Spillersalg og spillerkjøp reflekterer overgangssummer ved spilleroverganger fra/til norske Eliteseriekubber, inkludert agentonorarer og estimert kontantstrøm fra betingede overgangssummer. Merk derfor at de presenterte tallene kan avvike noe fra klubbens faktiske kontantstrøm knyttet til spillerlogistikk i det enkelte år.

Eliteserien genererte et akkumulert overskudd fra spillerlogistikk på MNOK 394 i perioden 2015 – 2017, hvor spesielt det positive bidraget fra 2016 var preget av store enkeltoverganger fra Eliteserien til klubber i andre europeiske ligaer.

Netto spillersalg 2015-2017

Tall i MNOK



Antall overganger



■ Spillersalg ■ Spillerkjøp ■ Netto spillersalg

Balanse

- 1 Forord
- 2 Sammendrag
- 3 Inntekter
- 4 Kostnader
- 5 Driftsresultat
- 6 Balanse**
- 7 Finansiell oppfølging
- 8 Klubbene
- 9 Om rapporten
- 10 Vedlegg



Eiendeler

Klubbenes eiendeler utgjøres i hovedsak av varige driftsmidler knyttet til stadion og annen eiendom

Utgjøres i det vesentligste av stadionanlegg og annen eiendom. Økningen i 2016 forklares av opprykkene til Brann og Sogndal, som i 2016 hadde balanseførte varige driftsmidler på hhv. MNOK 197 og MNOK 230

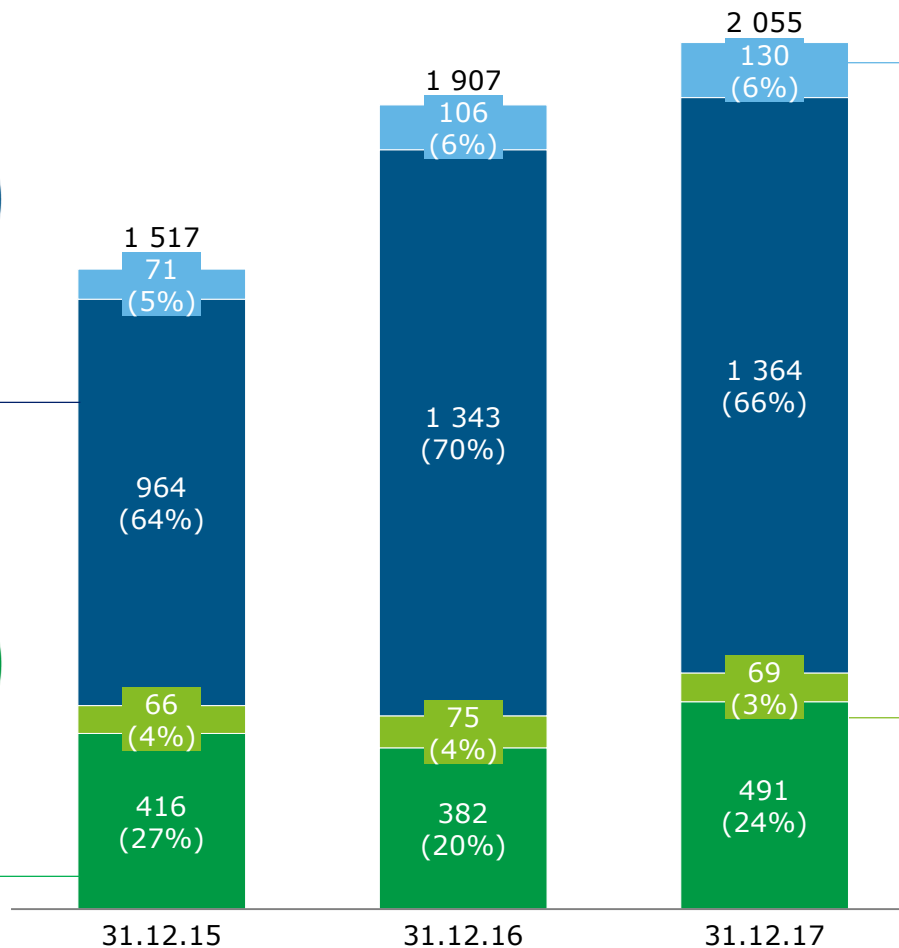


Varige driftsmidler



Omløpsmidler

Økningen på MNOK 75 fra 2015-17 kan relateres til økt kontantbeholdning hos Rosenborg (MNOK 52), fordringsendringer hos Viking (MNOK 19) og Molde (MNOK -22), samt opp- og nedrykk (MNOK 15)



Immaterielle eiendeler



Finansielle anleggsmidler

Består i hovedsak av spillerrettigheter og utsatt skattefordel. Økningen fra 2015 drives av spillerrettigheter som har steget med MNOK 36 til MNOK 99 i 2017, hvor av RBK utgjør MNOK 22 av økningen

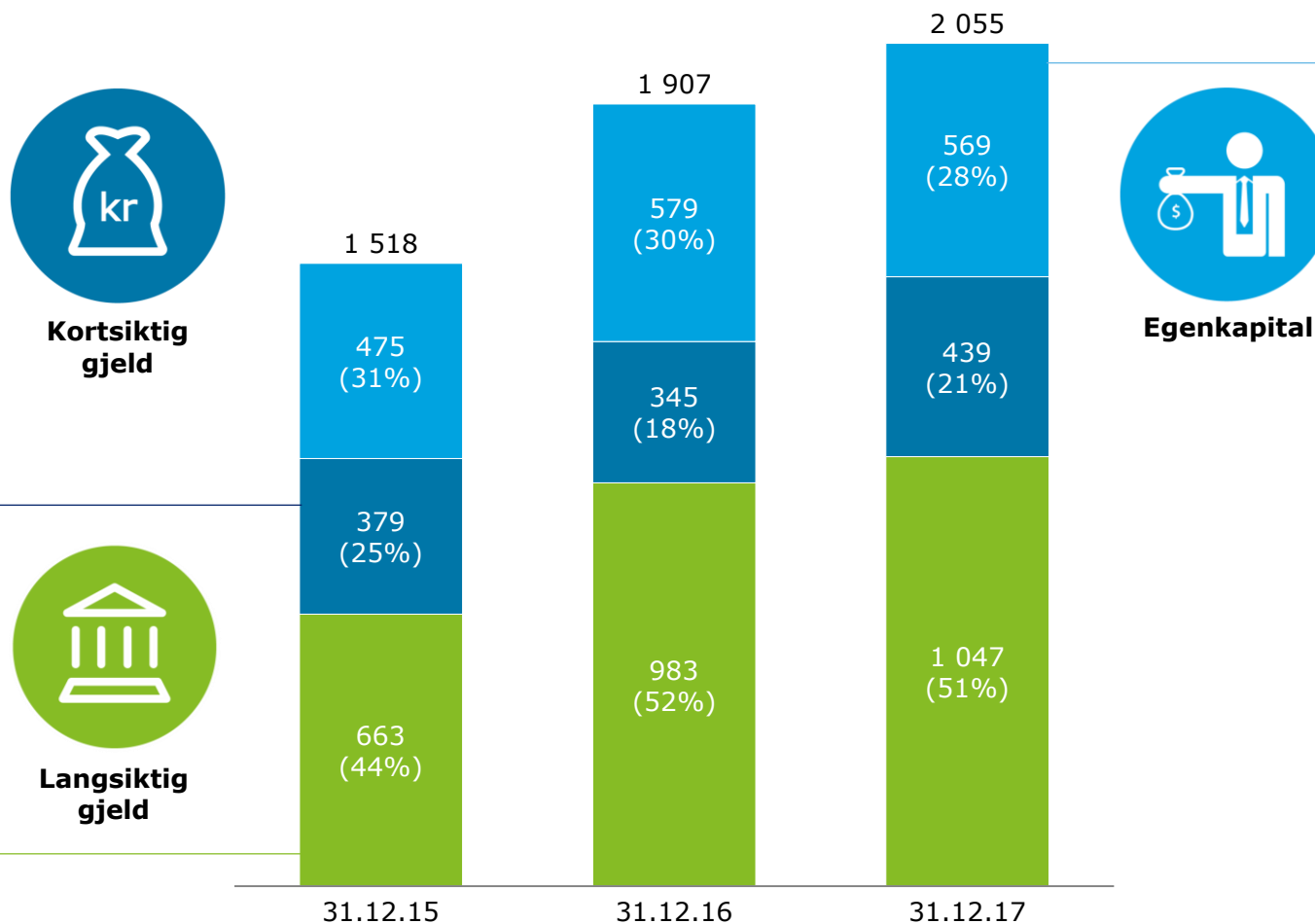
Finansielle anleggsmidler utgjøres i hovedsak av en langsiktig fordring i Molde Fotball AS (MNOK 32) og Tromsøs investering i Alfheim Stadion II AS (MNOK 14)

Finansering

Egenkapitalandelen for Eliteserien samlet sett har falt fra 31 % i 2015 til 28 % i 2017*

Finansiering med kortsiktig gjeld har blitt redusert over perioden, målt i andel av total balansesum. Reduksjonen er blant annet drevet av tiltak iverksatt av klubbene, både med hensyn til kostnadsnivå og finansierungsstruktur

Stadioneiere Brann og Sogndals opprykk i 2016 er hovedårsaken til den samlede økningen i langsiktig gjeld fra 2015, mens økningen i 2017 relaterer seg til økt langsiktig finansiering for RBK (MNOK 36), Sogndal (MNOK 27 og Vålerenga (MNOK 20)



Egenkapitalandelen har falt med 3 %-poeng fra 2015 til 17, drevet av økt gjeldsfinansiering og lavere driftsresultat for Eliteserien som helhet. Økt netto bidrag fra spillersalg på MNOK 46 fra 2015-17 veier ikke opp for et svekkelse av driftsresultatet på MNOK 80 i samme periode.

Eiendeler per klubb

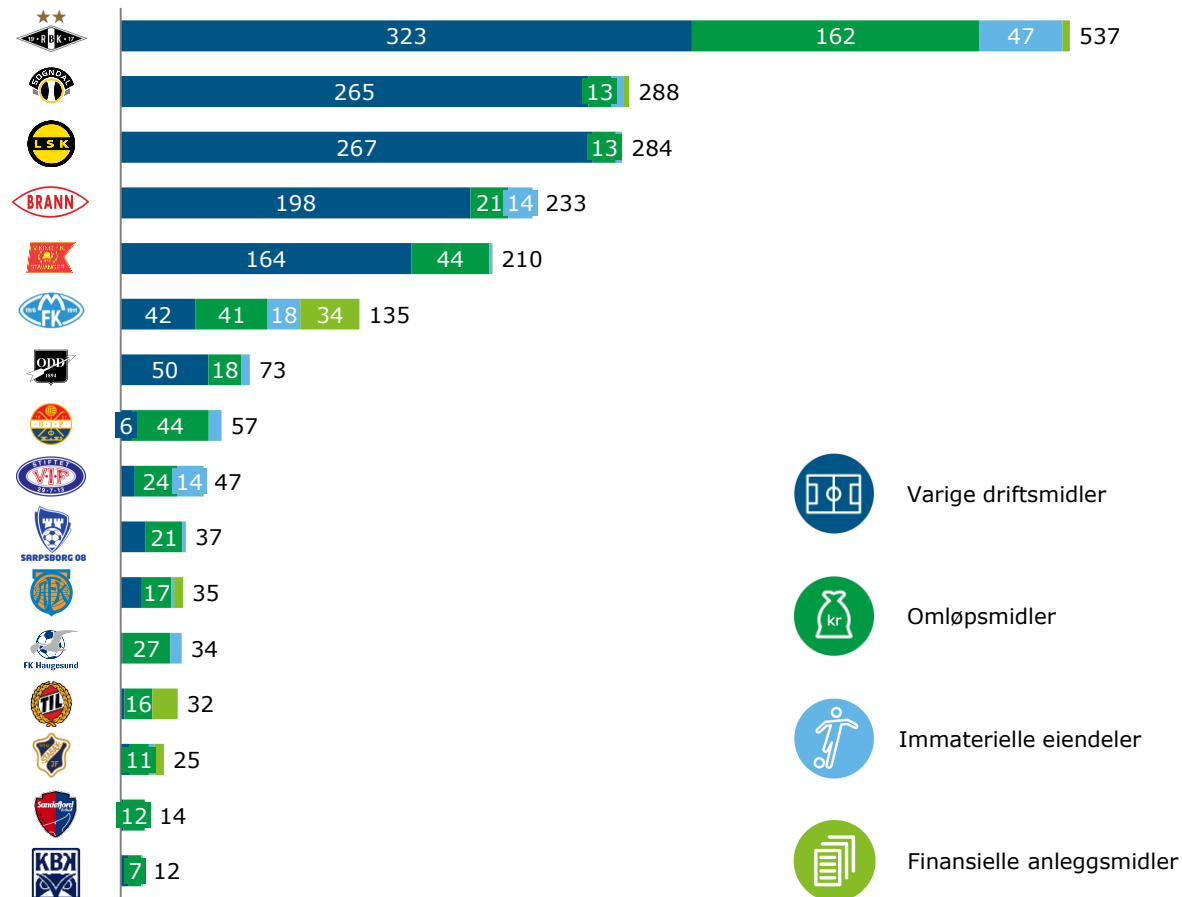
Sogndal og Lillestrøm har store eiendomsporteføljer i balansene sine, utover egen stadion

Klubber med majoritetseierskap i egen stadion har betydelig høyere balanseførte varige driftsmidler enn resterende klubber.

For sesongen 2017 gjaldt dette Rosenborg, Sogndal, Lillestrøm, Brann, Viking og Odd. Fra høsten 2017 eier også Vålerenga egen stadion (Intility Arena) gjennom Vålerenga Fotball Bredde. Ettersom bredde og elitesatsingen er atskilt reflekteres ikke eierskapet i vedlagte graf som viser kun Vålerenga Elite.

Per 31.12.2017 hadde Rosenborg bokført MNOK 162 i omløpsmidler, hvorav MNOK 90 i kontanter. Til sammenligning hadde de resterende 15 klubbene en kontantbeholdning på MNOK 8 i gjennomsnitt.

Klubbene med høyest bokført verdi på spillerrettigheter ved utgangen av 2017 var Rosenborg, Molde og Strømsgodset, hhv. MNOK 45, MNOK 18 og MNOK 7.



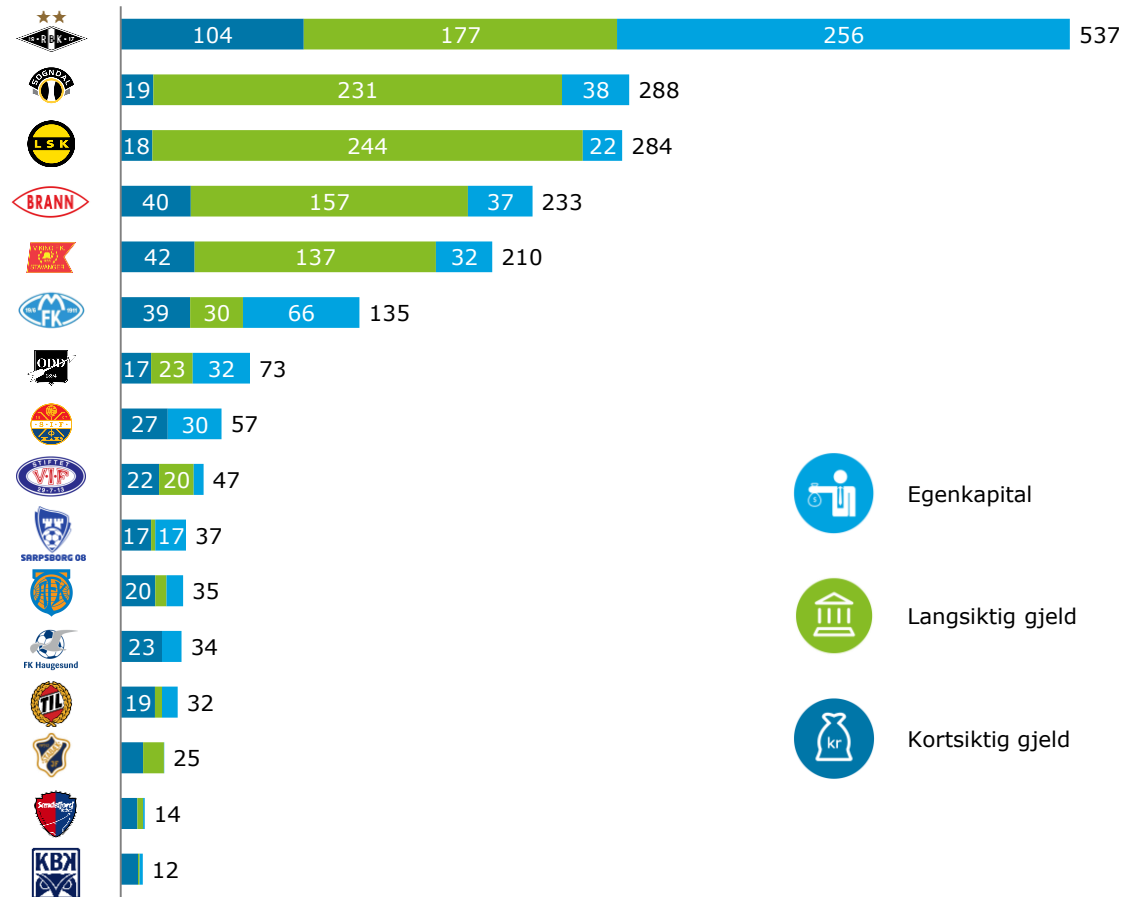
Finansering per klubb

Rosenborg representerer nær halvparten av egenkapitalen i Eliteserien

Rosenborg, Lillestrøm, Sogndal, Brann, Viking og Odd har majoritetseierskap i egen stadion finansiert med langsiktig gjeld. For Lillestrøm og Sogndal bidrar stadion og/eller andre eiendomsprosjekter med signifikante leieinntekter (hhv. MNOK 29 og MNOK 30 i 2017).

Flere klubber har iverksatt tiltak for å redusere kortsiktig gjeldsfinansiering. Klubbene med størst nedgang fra 2015-17 er Molde (MNOK 16) og Strømsgodset (MNOK 12).

Per 31.12.2017 representerte Rosenborg 45% av egenkapitalen i Eliteserien (MNOK 256), noe som i hovedsak kan relateres til spillersalg og sportslig suksess over en lengre periode. Rosenborg har nesten fire ganger så mye egenkapital som nummer to på listen; Molde (MNOK 66).



Egenkapital



Langsiktig gjeld

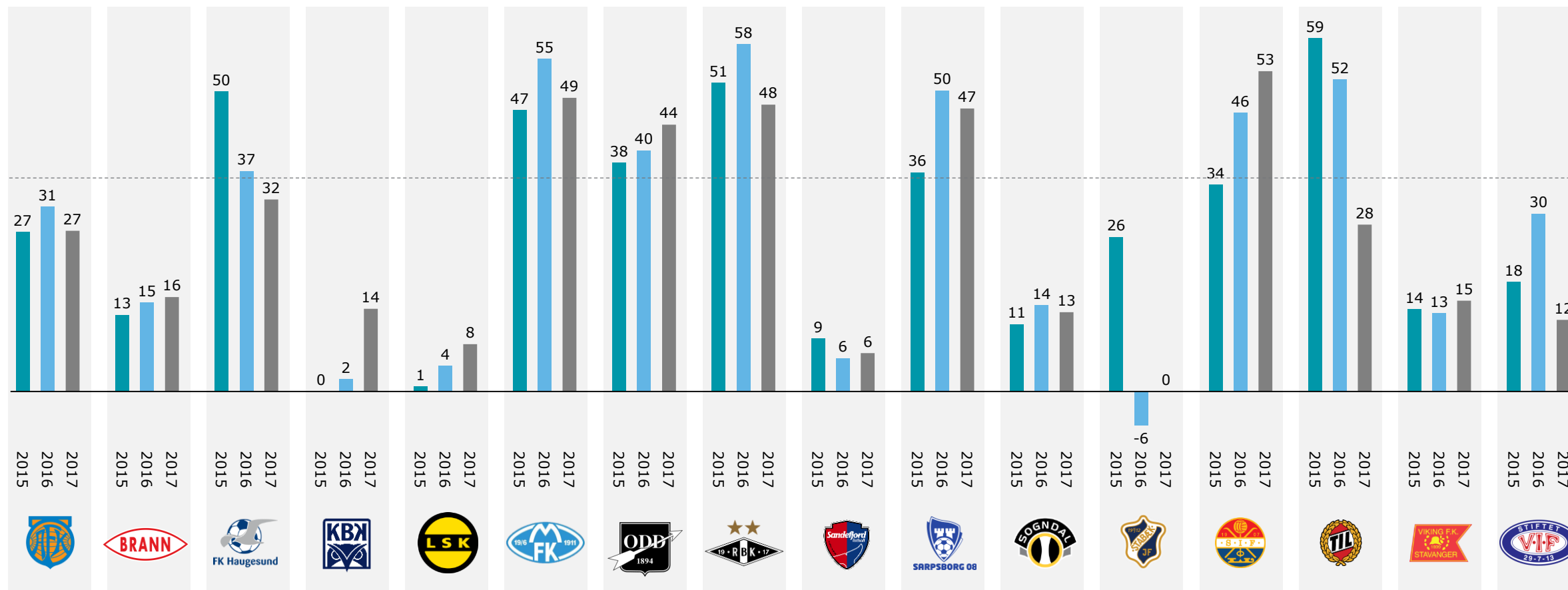


Kortsiktig gjeld

Egenkapitalandel per klubb

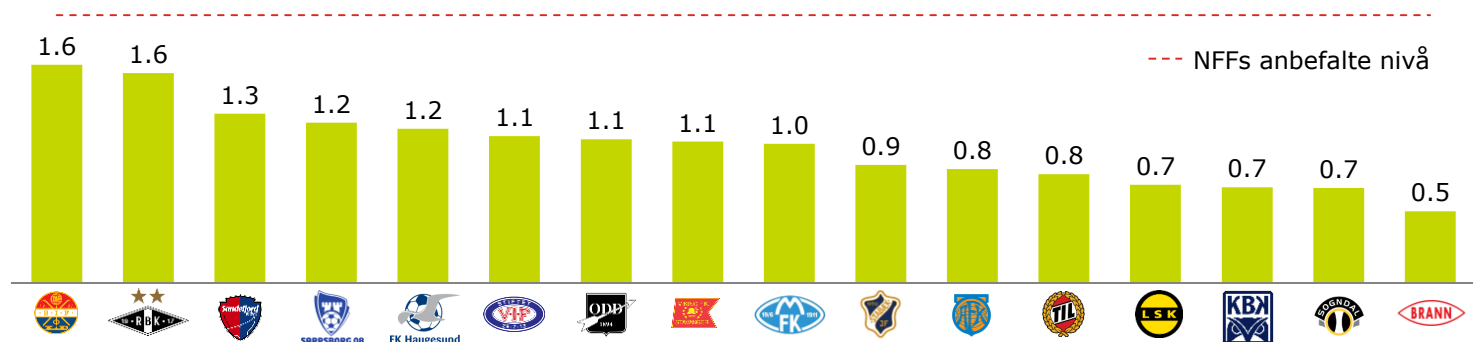
Egenkapitalandelen er styrket for 10 av 16 klubber fra 2015 til 2017 – gjennomsnittet for Eliteserien er 26%

Egenkapitalandel i prosent



Likviditet per klubb

Tilgangen på kortsiktig likviditet virker å være den største utfordringen for klubbenes økonomisjefer



Grafen til venstre angir klubbeneenes likviditetsgrad 1 per årsslutt 2017. Likviditetsgrad 1 er definert som klubbeneenes omløpsmidler som andel av kortsiktig gjeld og er et mål på et selskaps evne til å betjene sine finansielle forpliktelser. Det er anbefalt å operere med en likviditetsgrad over 2, men som grafen viser lå alle Eliteserierklubbene under dette nivået per utgangen av 2017.

«Hva opplever du er den største utfordringen for din klubb akkurat nå, fra et økonomisk ståsted?»



«I et scenario hvor din klubb fikk 50 millioner som ikke kunne bli brukt til spillerkjøp, hvordan ville dere brukt disse midlene.»



Finansiell oppfølging

- 1 Forord
- 2 Sammendrag
- 3 Inntekter
- 4 Kostnader
- 5 Driftsresultat
- 6 Balanse
- 7 Finansiell oppfølging
- 8 Klubbene
- 9 Om rapporten
- 10 Vedlegg



Historisk utvikling i finansielt oppfølgingsystem (FOS)

Antall Eliteserielag med svært svak økonomi (rød sone) har blitt redusert fra 7 i 2009 til 1 i 2017.

Grafen under oppsummerer den finansielle tilstanden til de norske Eliteserie-klubbene gjennomgått i de foregående kapitlene. Ved utgangen av 2017 var kun ett lag i rød sone.

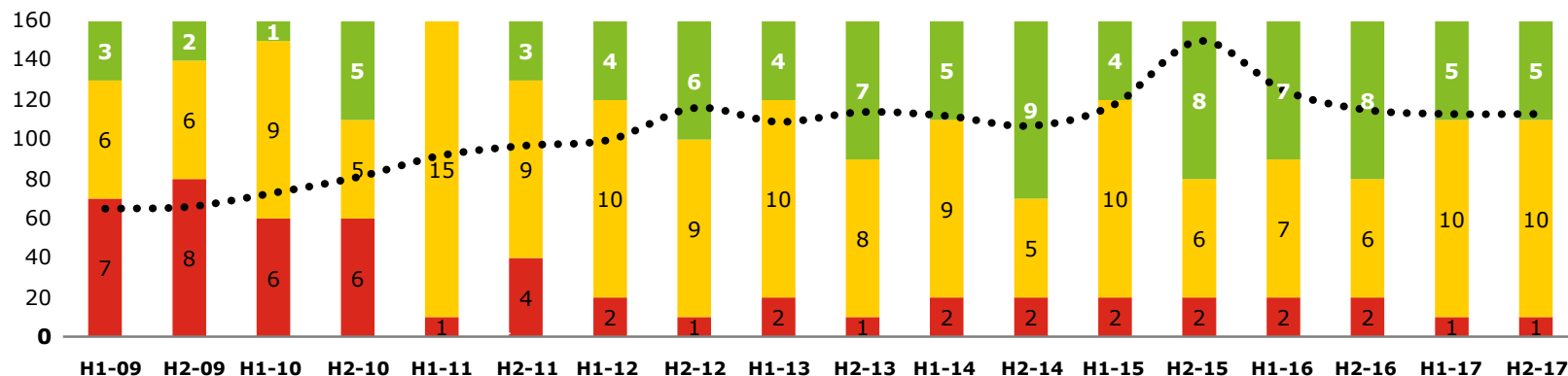
Merk at den gjennomsnittlige FOS-scoren ikke er fullstendig sammenliknbar med antall lag i grønn sone per årsslutt 2017, ved at vi for sistnevnte har valgt å basere oss på lagene som spilte i Eliteserien i 2017, mens FOS-scoren er oppgitt av NFF og basert på lagene som starter i Eliteserien 2018.

Beregning av FOS-score, og den tilhørende plasseringen i grønn, gul eller rød sone er basert på det følgende:

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

Dersom en klubb blir klassifisert i rød sone må klubben lage en handlingsplan for å etablere seg i minimum gul sone (over 130 poeng) innenfor en 3-årsperiode.

..... Gjennomsnittlig FOS-score (venstre akse)



Note*: Merk at beregningen av FOS-score ble endret i H1-14, hvor det fra da av ble lagt større vekt på klubbens soliditet (egenkapitalandel)

Kilder: Mediepresentasjon klubblisens, NFF, Deloitte-analyse

H2-2017



Antall lag i grønn sone

Haugesund
Odd
Rosenborg
Sarpsborg 08
Strømsgodset



Antall lag i gul sone

Aalesund
Brann
Kristiansund
Lillestrøm
Molde
Sandefjord
Sogndal
Stabæk
Vålerenga
Viking



Antall lag i rød sone

Tromsø

Klubbene

- 1 Forord
- 2 Sammendrag
- 3 Inntekter
- 4 Kostnader
- 5 Driftsresultat
- 6 Balanse
- 7 Finansiell oppfølging
- 8 Klubbene
- 9 Om rapporten
- 10 Vedlegg

ELITE SERIEN



BRANN



FK Haugesund





#Tangofotball #SunnmøresStolthet

Stiftet	1914
Hovedsponsor (2017)	Sparebanken Møre
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Color Line stadion	10.778
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	49/41
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	4/9
Snitt tilskuertall (siste tre år)	6.400

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#8



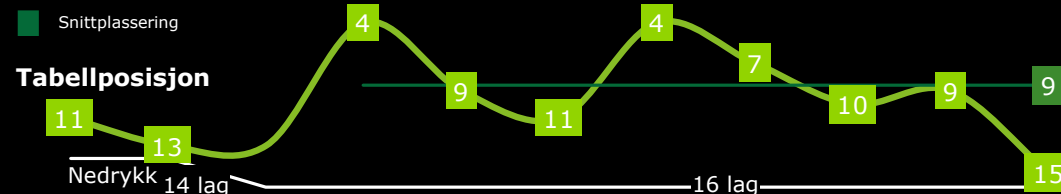
TV-tid
#9



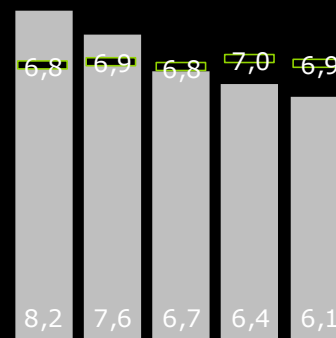
TV-seere
#8

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017



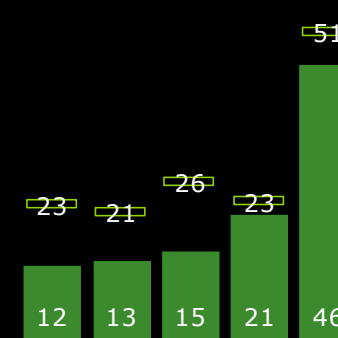
Tilskuersnitt (tusen)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

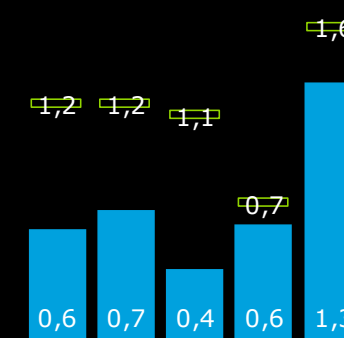
Tid på fri-TV (timer)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

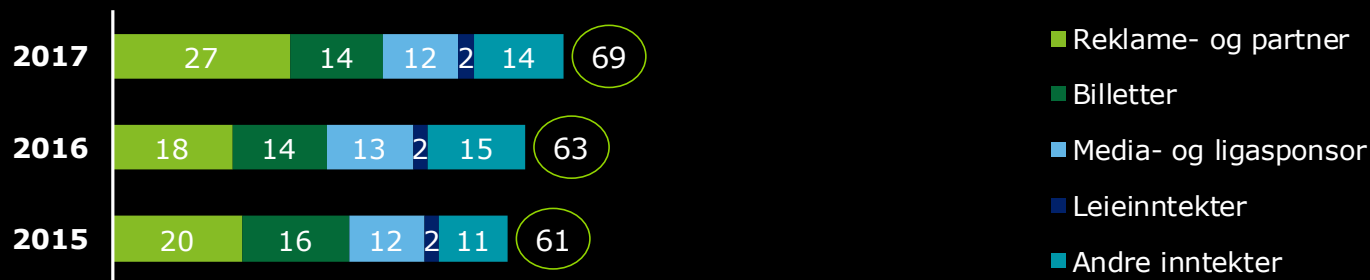
TV-seere fri-TV (million)



2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

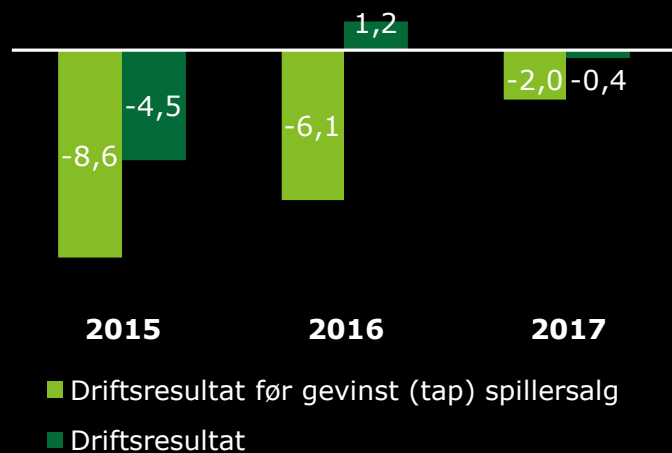
Inntekter (NOKm)



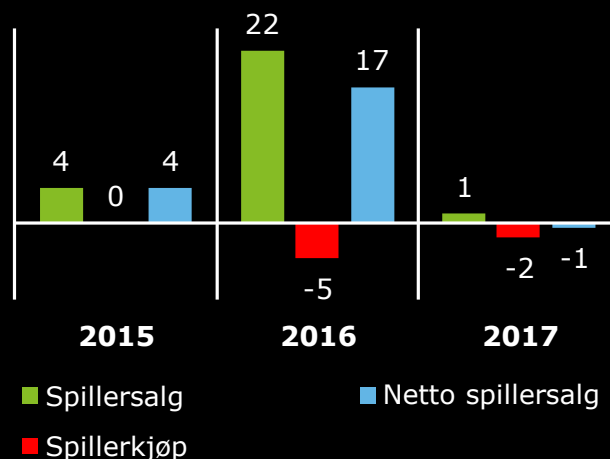
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Aalesunds FK – fra tango til OBOS

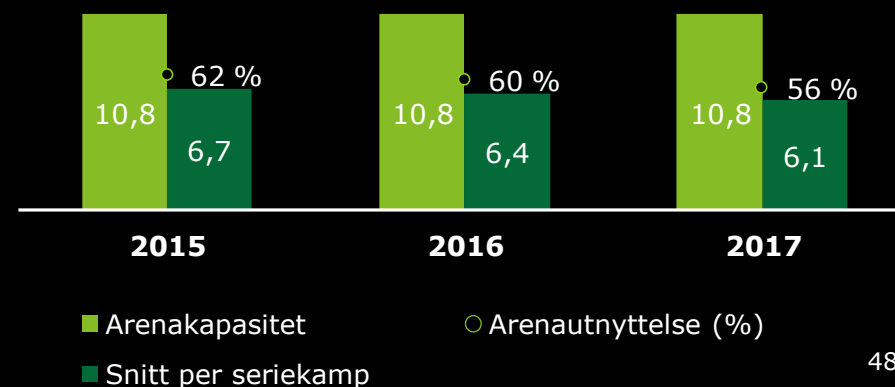
Etter en solid første halvdel av sesongen og femteplass på tabellen midtveis, avsluttet Aalesund fjorårets Eliteserie svakt med ni tap i andre halvdel. Formsvikten resulterte i 15. plass og nedrykk – for første gang siden 2005. I NM kom sunnmørsklubben seg til fjerde runde, hvor det ble et 0-3-tap mot Stabæk på Nadderud.

Inntektsøkningen på MNOK 6 i 2017 kan i all hovedsak tilskrives en økning i reklame- og partnerinntekter på MNOK 9, der gode avtaler med enkeltpartnere sørger for betydelige midler. Nedgangen i media- og ligasponsorinntekter skyldes primært klubbens tabellplassering, som også var årsaken til en nedgang i arenutnyttelse fra 60% i 2016 til 56% i 2017. Billetinntektene for året var imidlertid tilnærmet lik 2016, hvor kampen mot Molde i juli bidro særlig positivt.

Personalkostnader trekkes i 2017 ned av lavere bonusutbetalinger som følge av færre seiere i serien kontra året før og et generelt fokus på å senke lønnskostnader, men trekkes opp av blant annet sluttpakker i forbindelse med styrt oppsigelse av trener og assistenttrener. Økningen i andre driftskostnader på MNOK 3 i 2017 er relatert til økningen av reklame- og partnerinntekter.

Budsjettet for 2018 bærer preg av at klubben spiller i OBOS-ligaen, der det forventes at driftsinntektene faller betraktelig grunnet bl.a. lavere overføringer fra NTF og færre solgte billetter. Klubben har derfor iverksatt flere kostnadstiltak, inkludert reduksjon av personalkostnader (MNOK 7) og fremforhandlet lavere husleie.

Arenautnyttelse (tusen)

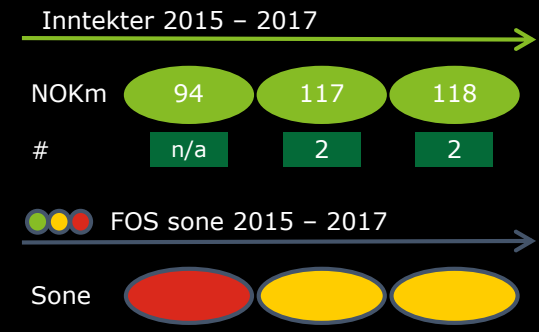




#BergensStolthet #StoreStå



Stiftet	1908
Hovedsponsor (2017)	SparebankenVest
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Brann stadion	17.686*
Seriemesterskap	3
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	54/42
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	2/7
Snitt tilskuertall (siste tre år)	11.453



2017



Tilskuere
#2



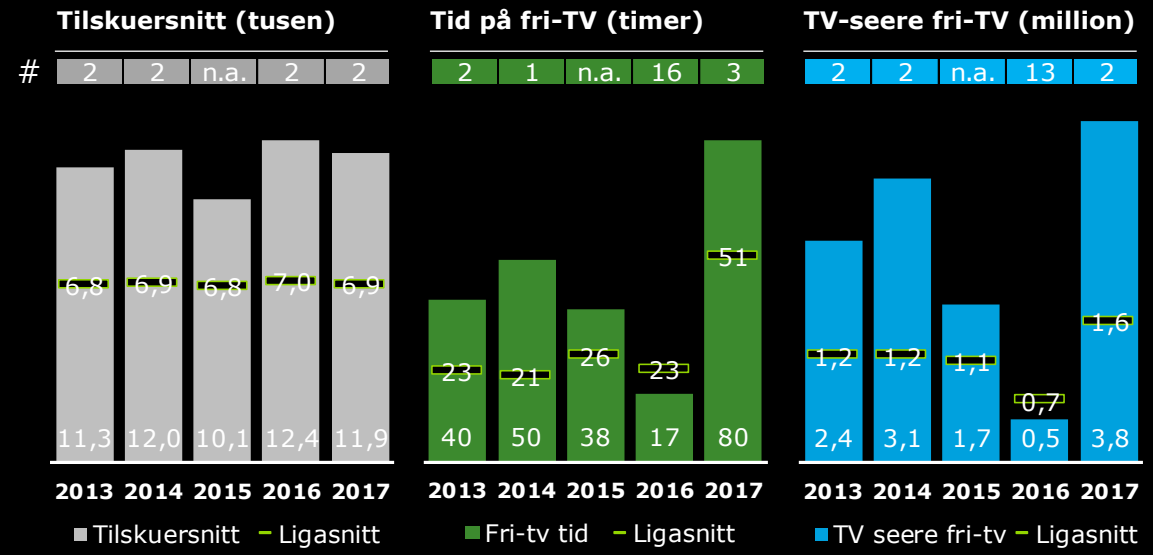
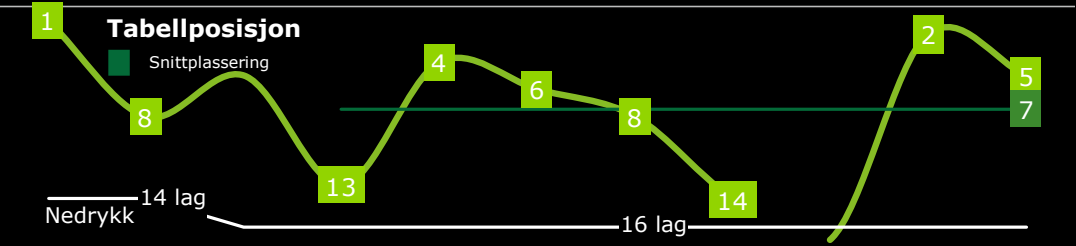
TV-tid
#3



TV-seere
#2

= Rangering ift andre Eliteserielag

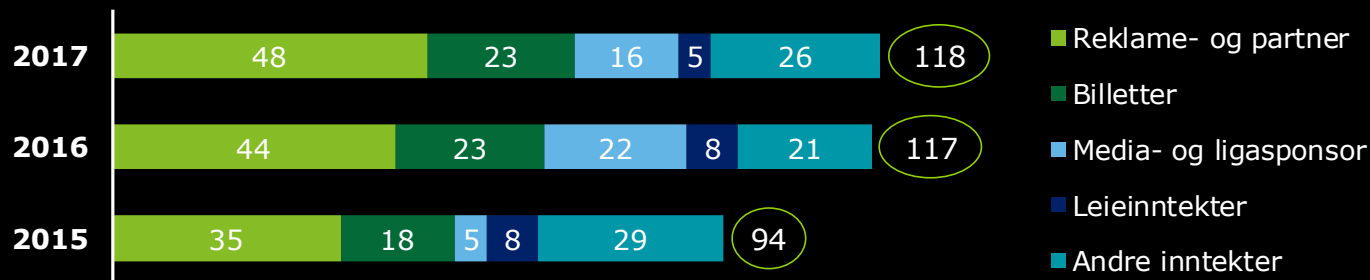
2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017



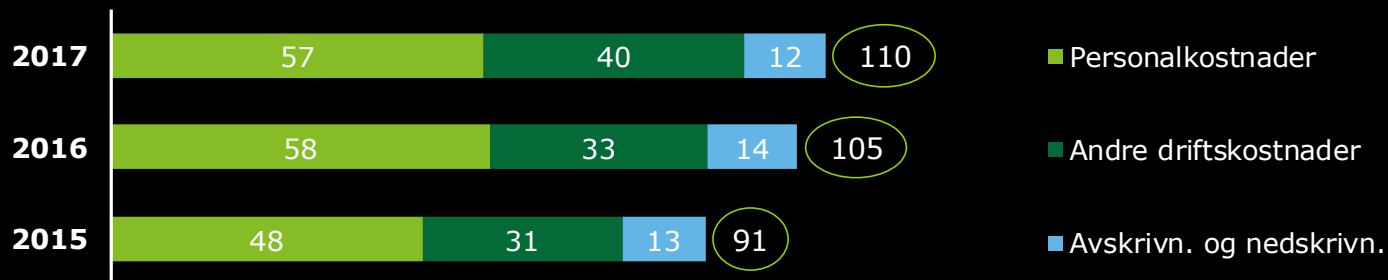
Kilder: Lisensrapport; Sponsortools; Klubbens hjemmeside; Altomfotball.no; Digitalsport

*Redusert kapasitet i 2018 grunnet bygging av ny tribune

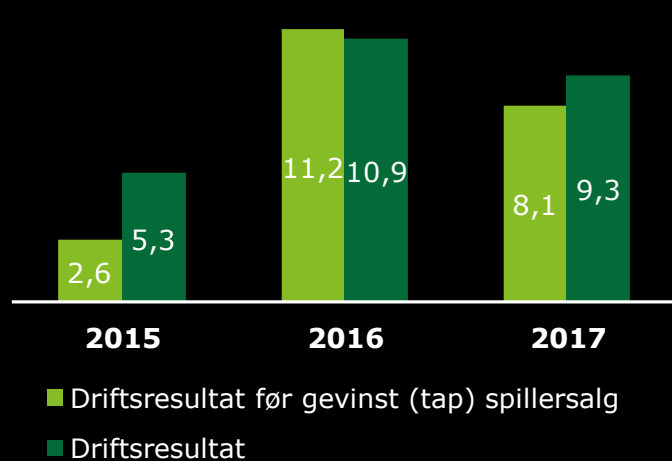
Inntekter (NOKm)



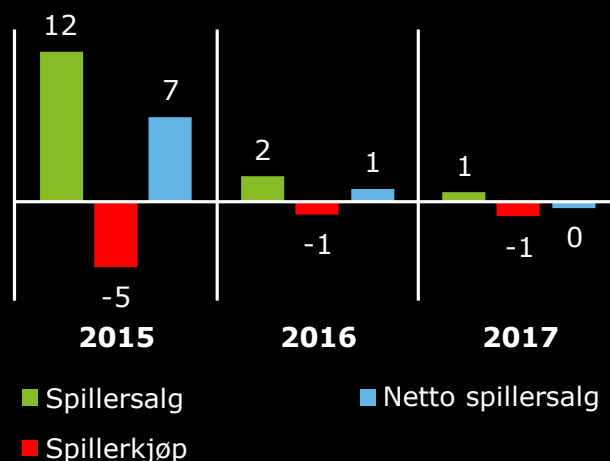
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



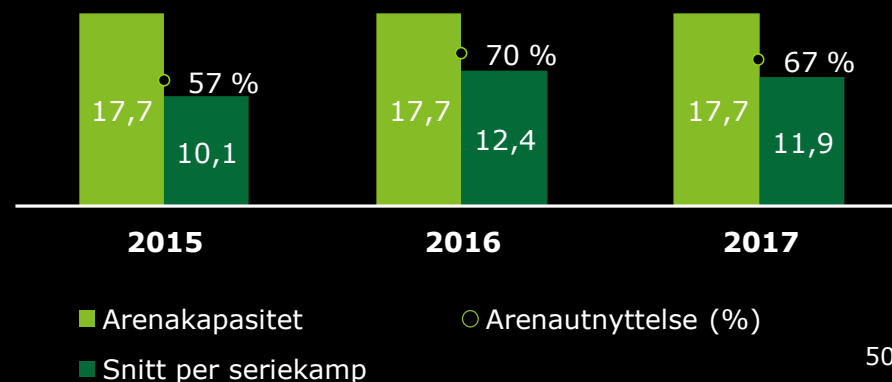
SK Brann – stabilisert i toppen?

Etter sølvet i 2016, klubbens beste serieprestasjon siden «gullet kom hem» i 2007, fortsatte Brann å imponere i 2017. Klubben fra byen mellom de syv fjell var aldri dårligere enn nummer fem etter fjerde serierunde, og scoret i tillegg nest flest mål etter Rosenborg – med en femteplass som endelig resultat. I NM fikk bergenserne et ublidt gjensyn med Isachsen stadion og Mjøndalen, der det sa stopp i fjerde runde.

Nedgangen i media- og ligasponsorinntekter på MNOK 6 fra 2016 til 2017 skyldes hovedsakelig en dårligere sportslig prestasjon i ligaen, der femteplassen ga lavere resultatavhengige mediemidler sammenlignet med andreplassen året før. Økte reklame- og partnerinntekter kan i stor grad tilskrives at klubben skiftet drakt- og utstyrsleverandør til Nike i 2017, og nå fører uttak av utstyr brutto i regnskapet. Europacup bidro med omtrent MNOK 4 i inntekter, til tross for at klubben ikke lyktes i å avansere fra andre kvalifiseringsrunde i Europa League.

På kostnadssiden økte andre driftskostnader med MNOK 7 fra 2016. I overkant av MNOK 5 av denne økningen er relatert til Stadion Event AS, som er inkludert i rapporteringspakken fra og med 2017. Dette selskapet leier ut til møter, kurs og konferanser – samt driver restauranten og VIP-losjene på kampdag. Videre forklarer også bruttoføring av utstyr rundt MNOK 2 av økningen, samt at reisekostnadene ble noe høyere enn i 2016. Generelt har klubben opprettholdt kostnadsfokus som ble innført etter nedrykket til OBOS-ligaen i 2014, og ledelsen er komfortable med at nåværende lønnsnivå og -modell er bærekraftig på lang sikt.

Arenautnyttelse (tusen)





#TryggPlass #PeisPå

FK Haugesund



Stiftet	1993
Hovedsponsor (2017)	HAUGALAND KRAFT
Draktsponsor (2017)	macron
Arenakapasitet, Haugesund stadion	8.754
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	51/42
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	3/7
Snitt tilskuertall (siste tre år)	4.976

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#11



TV-tid
#10



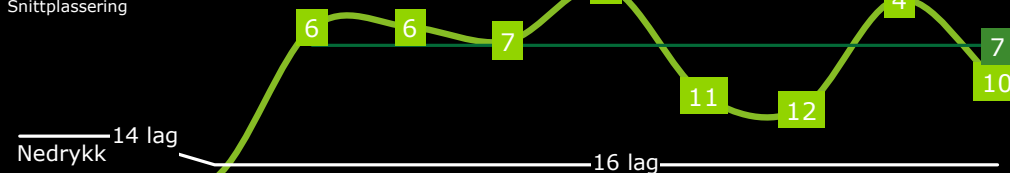
TV-seere
#13

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon

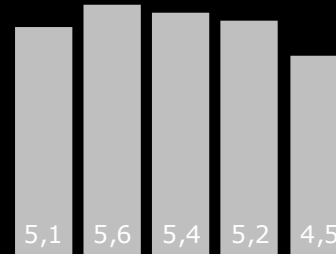
■ Snittplassering



Tilskuersnitt (tusen)

11 11 9 10 11

6,8 6,9 6,8 7,0 6,9



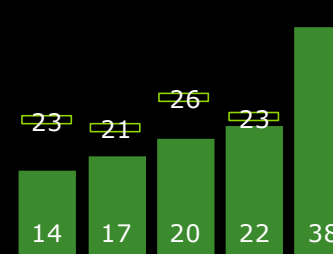
2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

Tid på fri-TV (timer)

10 10 11 7 10

5,1



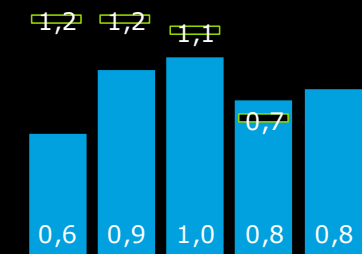
2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)

11 8 9 6 13

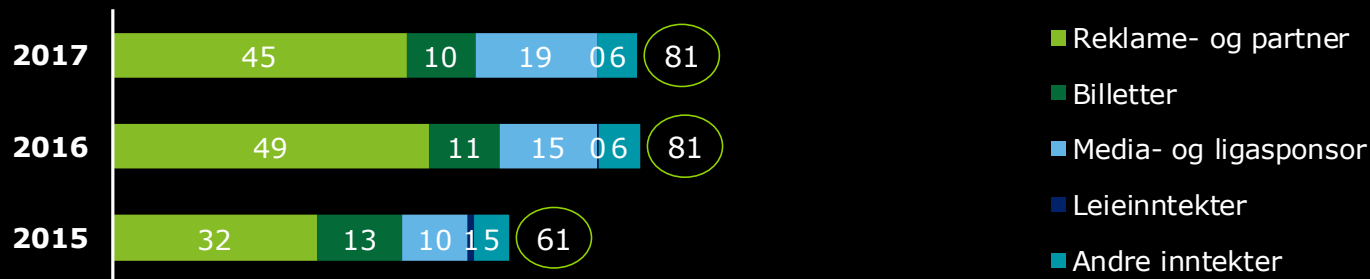
1,6



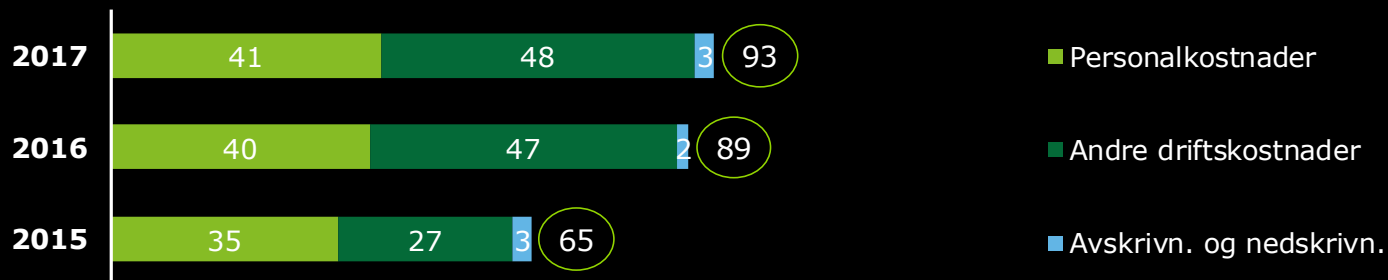
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

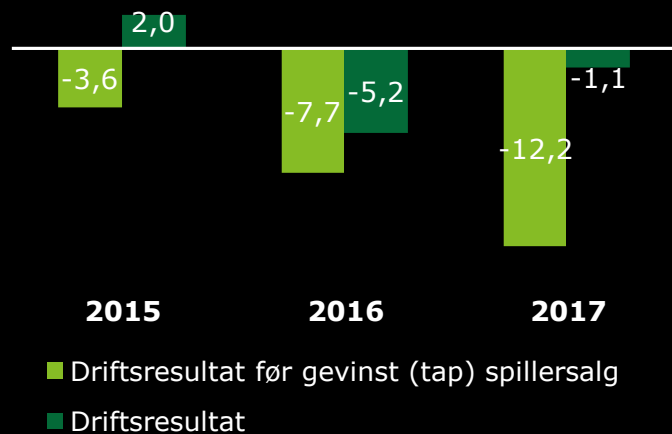
Inntekter (NOKm)



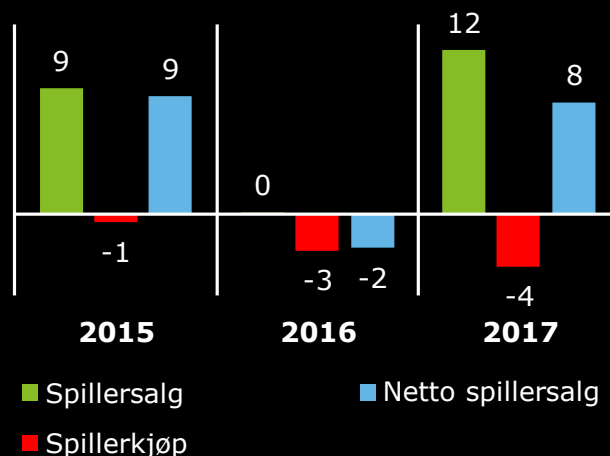
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



FK Haugesund – øvre halvdel glapp i siste liten

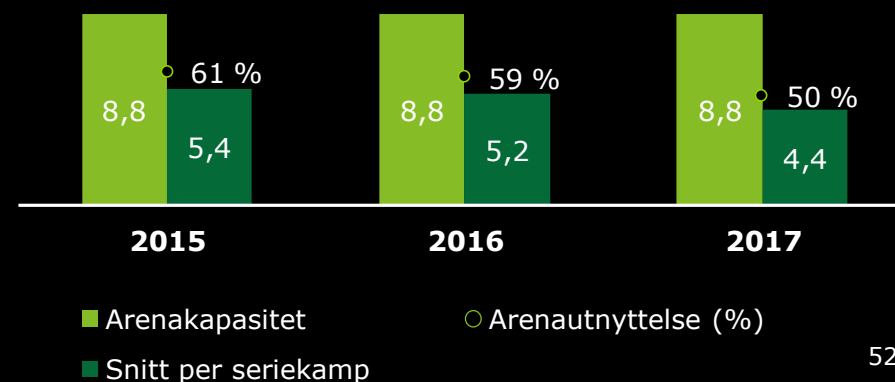
Den sterke fjerdeplassen i 2016 så lenge ut til å bli fulgt opp med en tilsvarende god plassering i 2017, og rundt SildaJazz-tider lå Haugesund på en femteplass. En svak sesongavslutning, med syv tap på de siste åtte kampene, gjorde imidlertid at tiendeplass ble beholdningen etter siste serierunde. Klubben kom seg også til andre kvalifiseringsrunde av Europa League, der Lech Poznan fra Polen ble slått på hjemmebane, men et 0-2-tap borte sørget for polsk avansement.

Haugesunds totale inntekter på MNOK 81 i 2017 var på samme nivå som i 2016, godt hjulpet av deltakelsen i første og andre kvalifiseringsrunde av Europa League. Inntektsbidraget fra europacupspill var ifølge ledelsen på om lag MNOK 4.

Reklame- og sponsorinntekter falt noe, grunnet både en nedgang i antall sponsorer og lavere gjennomsnittlig bidrag per sponsor. Dette gjenspeiler at sponsormarkedet generelt oppleves som mer utfordrende, der trenden er at samarbeidspartnerne nå forventer mer tilbake fra klubben enn det som har vært tilfellet tidligere.

Klubben kjøpte opp tre mediebedrifter mot slutten av 2015 (TV Haugaland, Karmøynytt og Haugesundnytt). Mediesatsningen i FK Haugesund hadde i 2017 et tilnærmet uendret bidrag sammenlignet med 2016 både på omsetningen (ca. MNOK 20) og på driftsresultatet (ca. MNOK 1).

Arenautnyttelse (tusen)





#ByVedHav #Fishan #LagetForLidenskap

Kristiansund BK



Stiftet	2003
Hovedsponsor (2017)	SpareBank 1 NORDVEST
Draktsponsor (2017)	umbro
Arenakapasitet, Kristiansund stadion	4.277
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	40/40
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	7/7
Snitt tilskuertall (siste tre år)	3.412

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#12



TV-tid
#13



TV-seere
#11

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon



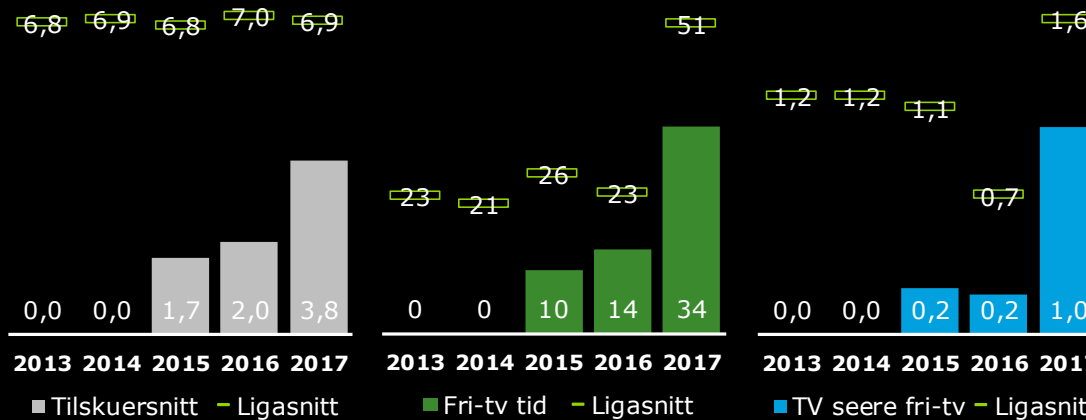
Tilskuersnitt (tusen)



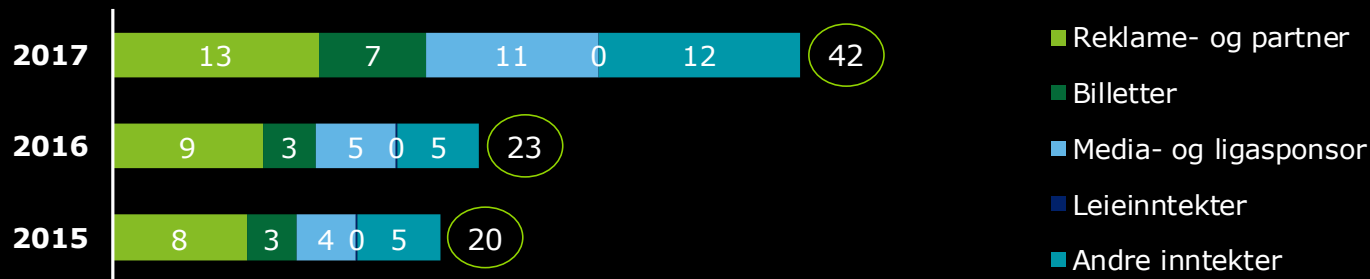
Tid på fri-TV (timer)



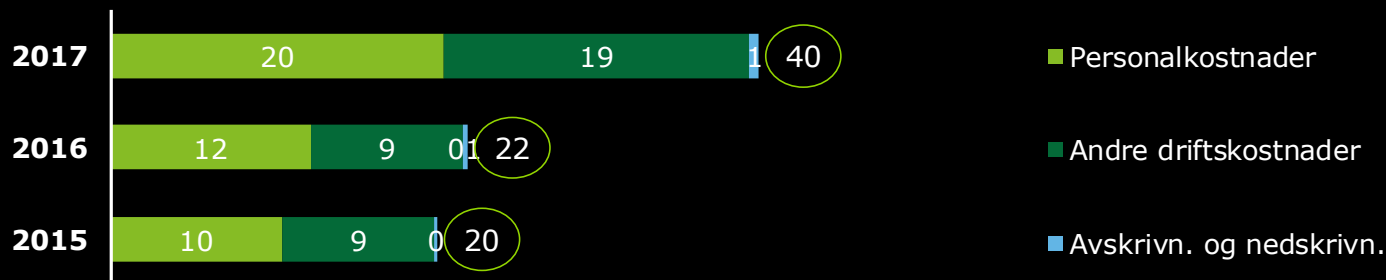
TV-seere fri-TV (million)



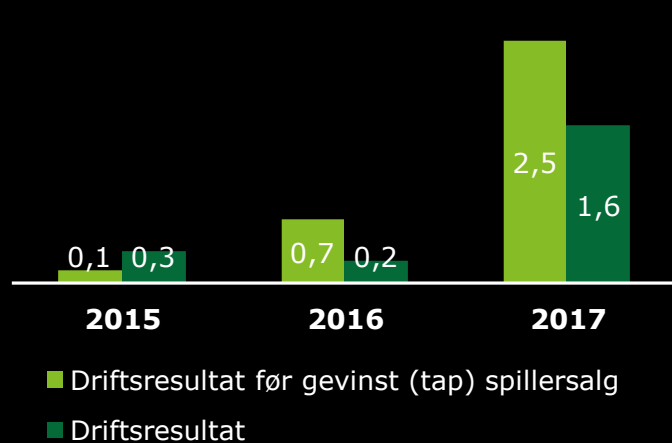
Inntekter (NOKm)



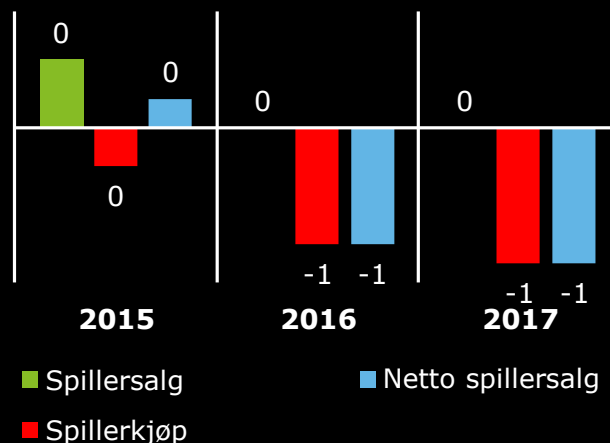
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Kristiansund BK – årets store overraskelse

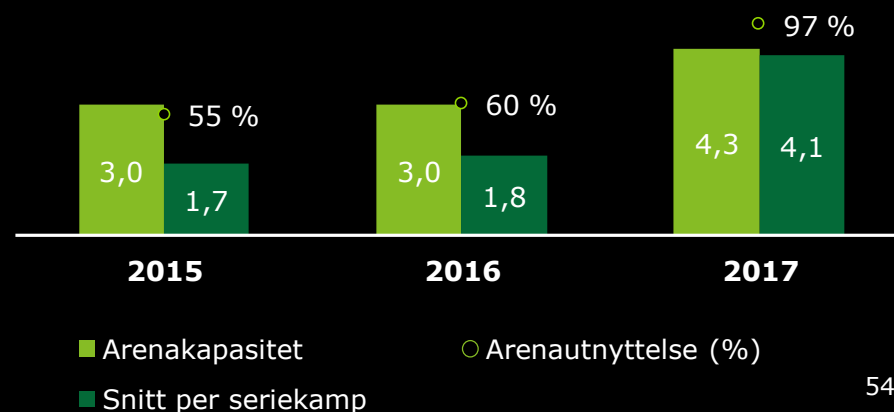
Mange eksperter spådde at eliteseriedebutanten Kristiansund ville få et raskt gjensyn med OBOS-ligaen etter opprykket i 2016. Klubben fra Nordvestlandet kjempet riktignok også lenge i nedrykksstriden, men en sterk avslutning på sesongen samt stang-inn i siste serierunde førte til en historisk syvende plass. Det er ellers verdt å merke seg at Kristiansund har forbedret sin tabellposisjon hvert år siden den første sesongen i 2004 – med unntak av 2011, da de kom på samme plassering som i 2010.

Inntektsøkningen i 2017 kan i stor grad tilskrives opprykket. Økningen på MNOK 6 i media- og ligasponsorinntekter skyldes at overføringene fra NTF generelt er større i Eliteserien, samt at syvende plassen også bidro til økning i andre inntekter og salg av supporterutstyr.

Arenautnyttelsen til Kristiansund på 97% er den desidert beste i Eliteserien. Økningen fra 60% utnyttelse i 2016, samt utvidelse av stadionkapasiteten fra rundt 3000 til 4000 før sesongstart, ga økt bidrag fra billettinntekter på MNOK 4. Videre ga også utbyggingen av stadion nye salgsflater for reklame, der også prisnivået ble forbedret.

Kostnadene økte tilsvarende som inntektene i 2017, mye grunnet økte spillerlønninger etter opprykket og bonus for å holde plassen i Eliteserien. Økningen i andre driftskostnader på MNOK 10 skyldes blant annet økte arrangement- og reisekostnader og en økt andel felleskostnader til NTF.

Arenautnyttelse (tusen)





#Cupgull #Erlandsen #ForzaFugla

Lillestrøm
Sportsklubb



Stiftet	1917
Hovedsponsor (2017)	
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Åråsen stadion	11.500
Seriemesterskap	5
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	46/39
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	5/10
Snitt tilskuertall (siste tre år)	5.635

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#9



TV-tid
#8

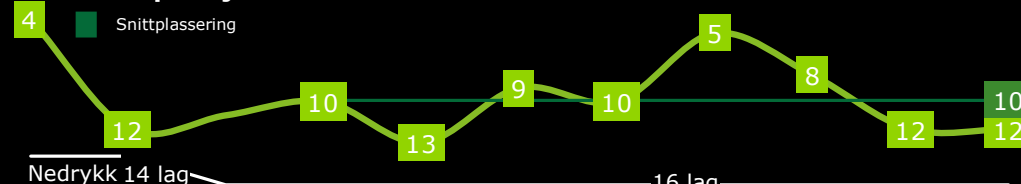


TV-seere
#10

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon



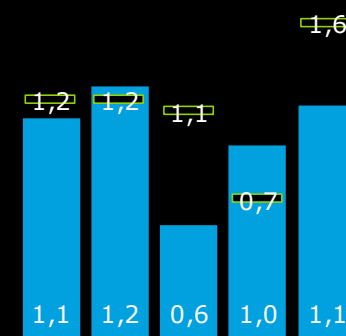
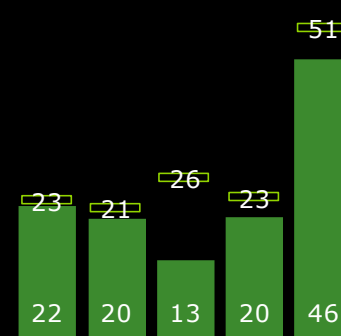
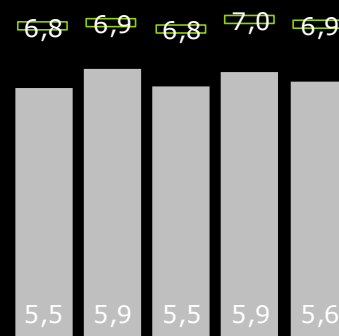
Tilskuersnitt (tusen)



Tid på fri-TV (timer)



TV-seere fri-TV (million)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

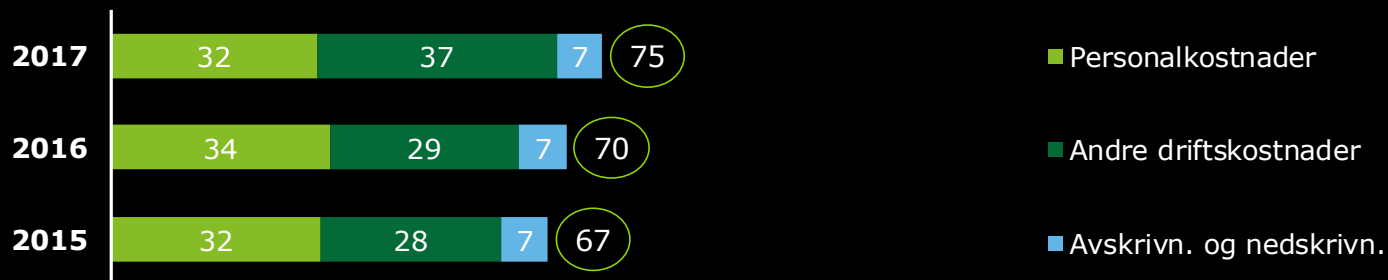
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

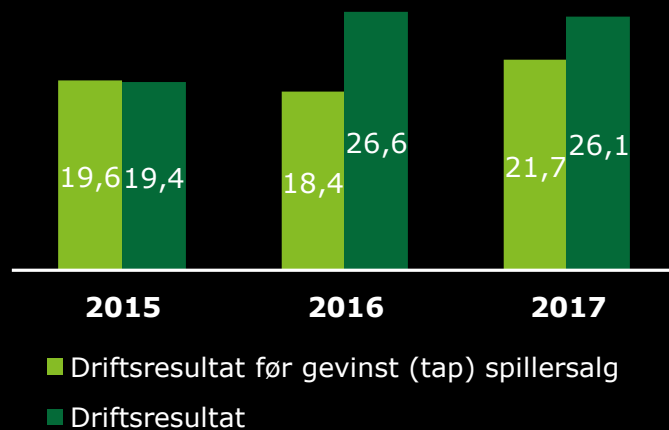
Inntekter (NOKm)



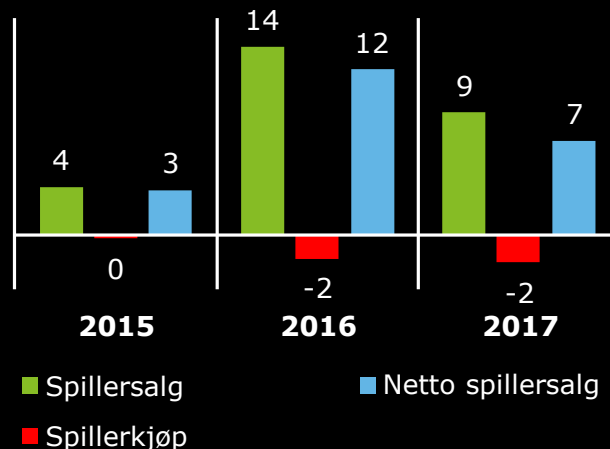
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



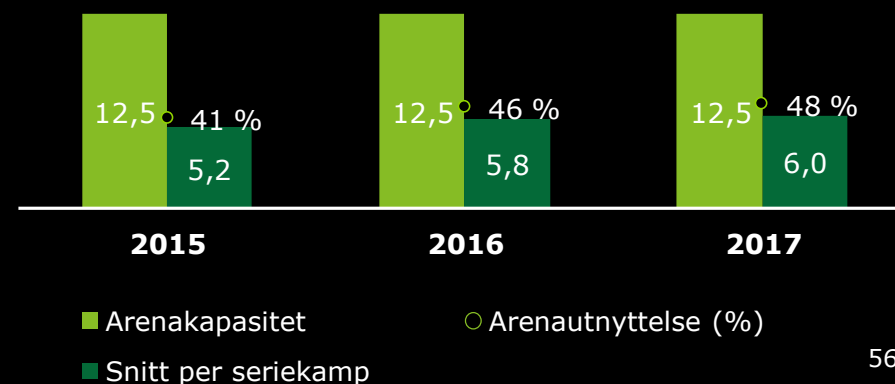
Lillestrøm Sportsklubb – cupgull i jubileumssesongen

«Kanarifuglene» gjentok 12. plassen fra 2016 i sesongen som markerte romeriksklubbens 100-årsjubileum. I NM gikk det bedre: Sarpsborg 08 ble slått 3-2 på Ullevaal i cupfinalen første søndag i advent, anført av kaptein og veteran Frode Kippe, som ble både selvmålsscorer og matchvinner. Lillestrøm SK er for øvrig den klubben som har vært lengst i Eliteserien (siden 1975).

Leieinntekter fra stadion er en betydelig inntektskilde for Lillestrøm og har et årlig bunnlinjebidrag på omtrent MNOK 6, men ble i 2017 forbigått av reklame- og partnerinntekter som største inntektskilde etter en vekst på MNOK 4 fra 2016. Økningen forklares hovedsakelig av kontraktsfestede prestasjonsbonuser for LSKs samarbeidspartnere i forbindelse med cupsuksessen, samt økte sponsormidler i forbindelse med klubbens jubileum. Økte billettinntekter på MNOK 4 målt mot 2016, kan også utelukkende tilbakeføres til cupen, ettersom netto billettinntekter fra Eliteserien sank marginalt.

På kostnadssiden økte andre driftskostnader med MNOK 8, blant annet drevet av økte reklamekostnader i forbindelse med klubbens jubileumsfeiring, samt økte arrangementskostnader. Nedgangen i personalkostnader på MNOK 2 i 2017 skyldes hovedsakelig en nedgang i personalkost for trenere, ettersom deler av 2016 ble gjennomført med doblet trenerteam i forbindelse med trenerskift. Personalkost for spillere økte marginalt til tross for omtrent lik spillerstall som i 2016.

Arenautnyttelse (tusen)





#HerKommerMolde #RosenesBy

Molde FK



Stiftet	1911
Hovedsponsor (2017)	Sparebanken Møre
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Aker stadion	11.249
Seriemesterskap	3
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	71/54
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	1/4
Snitt tilskuertall (siste tre år)	8.448

Inntekter 2015 - 2017

NOKm	159	117	107
#	2	3	3

FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#4



TV-tid
#4



TV-seere
#4

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

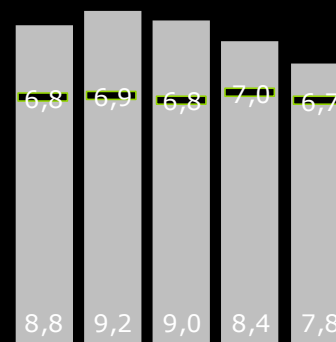
2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon



Tilskuersnitt (tusen)

#	5	5	4	5	4
---	---	---	---	---	---

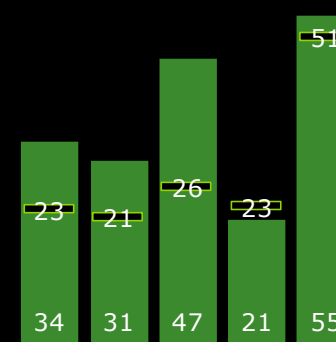


2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

Tid på fri-TV (timer)

#	4	4	2	9	4
---	---	---	---	---	---

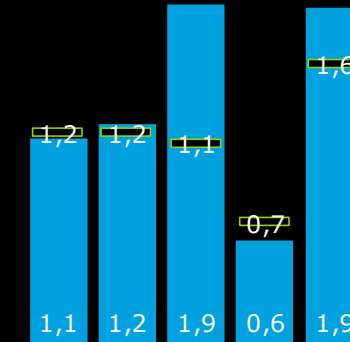


2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)

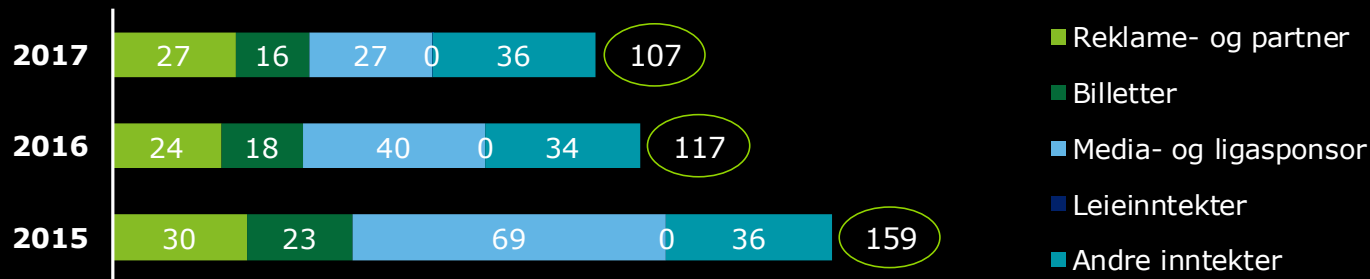
#	7	5	2	10	4
---	---	---	---	----	---



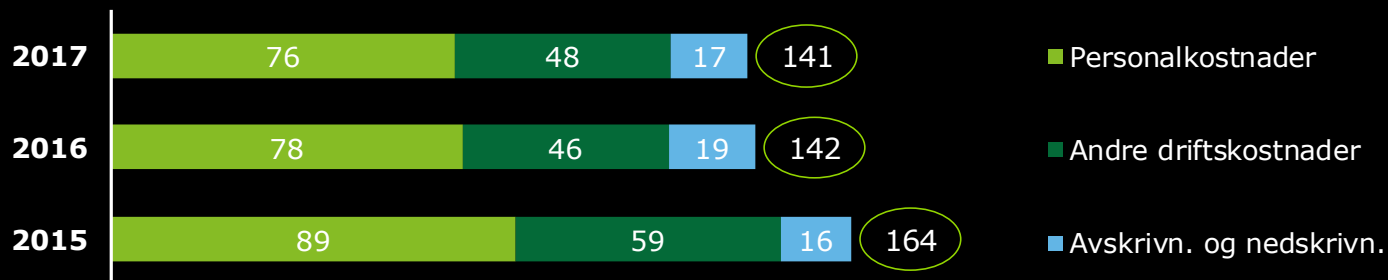
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

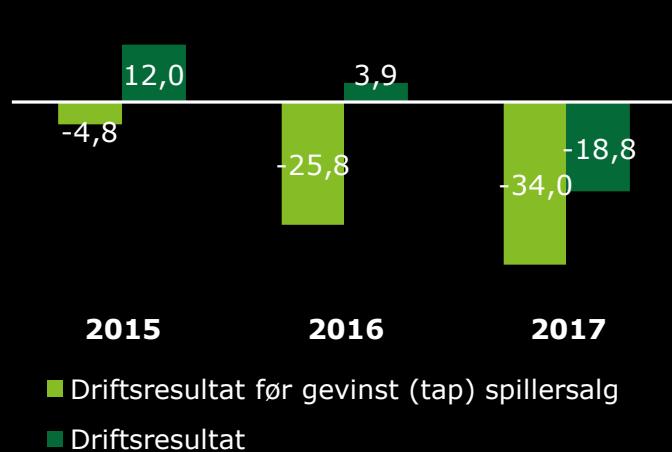
Inntekter (NOKm)



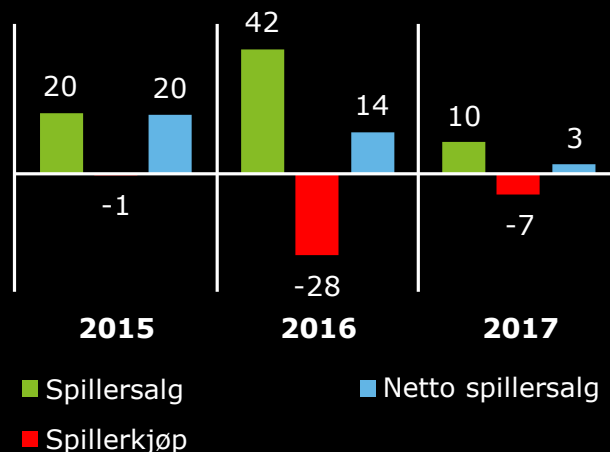
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



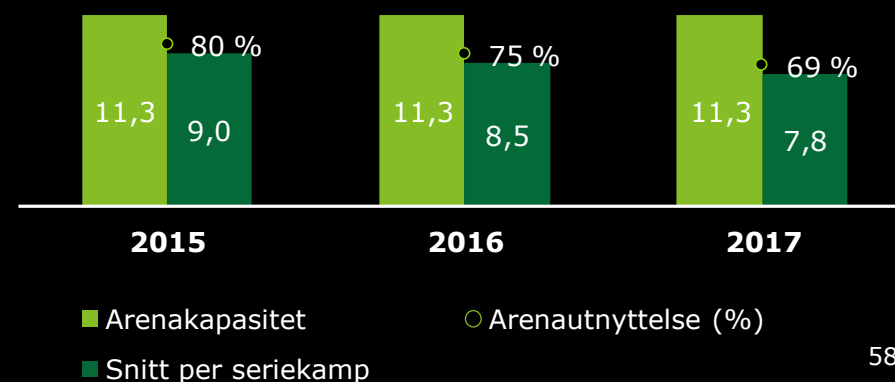
Molde FK – sikret sølvet helt på tampen

Ole Gunnar Solskjærs mannskap hadde i 2017 sin beste sesong i Eliteserien siden seriegullet i 2014, men kunne ikke gjøre noe med suverene trøndere. Siste serierunde mot Sarpsborg 08 hjemme på Aker Stadion ble en direkte kamp om sølvet, der bortelaget måtte vinne for å ende foran. Det så vanskelig ut for Molde da Sarpsborg ledet 2-0, men to scoringer fra Sigurdarson sikret uavgjort og dermed også den viktige andrelassen.

Fallet i totale inntekter på MNOK 10 i 2017 er hovedsakelig drevet av en nedgang i media- og ligasponsorinntekter på MNOK 13 fra 2016. Nedgangen i disse er utelukkende knyttet til reduksjon i midler fra UEFA, da Molde spilte 16-delsfinale i Europa League i 2016. Overføringene fra NTF økte i 2017 som et resultat av andreplass i serien, akademiklassifisering og cupsemifinale. Videre sank billettinntektene med MNOK 2 som følge av 7% lavere gjennomsnittlig tilskuertall enn i 2016, der arenautnyttelsen gikk ned fra 75% til 69%. En økning i reklame- og partnerinntekter på MNOK 3 dempet inntektsfallet noe, primært knyttet til kontraktsfestede prestasjonsbonuser.

Kostnadsnivået i 2017 var tilnærmet likt som i 2016, der prestasjonsbonuser for spillere og trenere knyttet til Eliteserien økte noe grunnet den forbedrede tabellplasseringen. Totale personalkostnader falt imidlertid med MNOK 2, noe som i sin helhet kan forklares av at bortfallet av prestasjonsbonuser for europacupspill i 2017 var større enn økningen i bonusene knyttet til hjemlig seriespill.

Arenautnyttelse (tusen)





#StolteTelemarkinger #Oddrane

Stiftet	1894
Hovedsponsor (2017)	
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Skagerak arena	11.767
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	58/47
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	3/5
Snitt tilskuertall (siste tre år)	7.683

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#6



TV-tid
#7

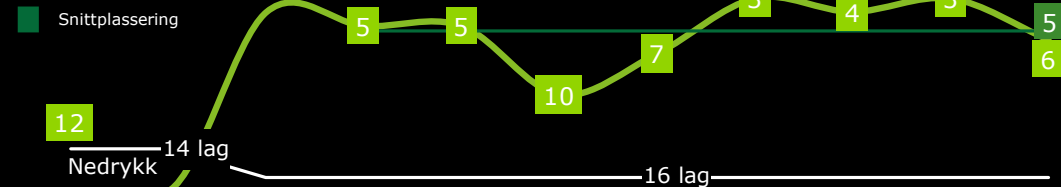


TV-seere
#7

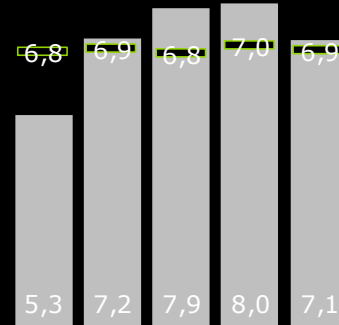
= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

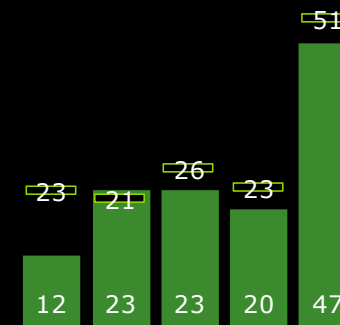
Tabellposisjon



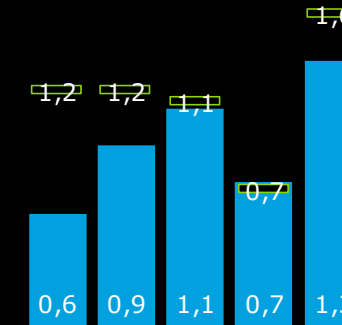
Tilskuersnitt (tusen)



Tid på fri-TV (timer)



TV-seere fri-TV (million)

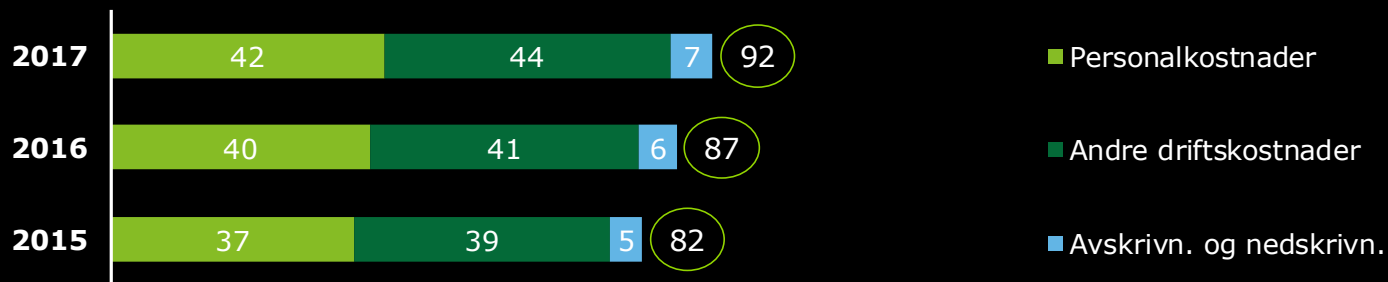


■ Tilskuersnitt - Ligasnitt ■ Fri-tv tid - Ligasnitt ■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

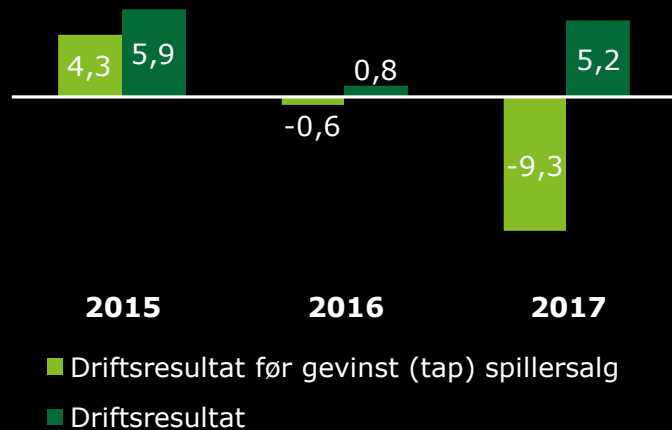
Inntekter (NOKm)



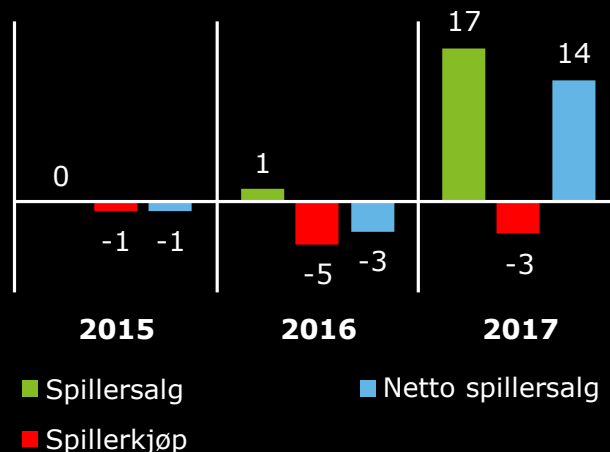
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Odds Ballklubb – ikke medalje, men fortsatt i toppen

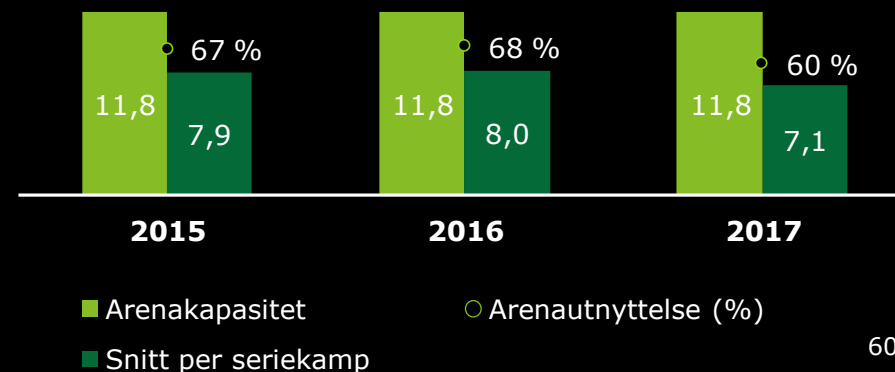
Norges mestvinnende cuplag (12 norgesmesterskap) har vært stabile i Eliteserien, men sjetteplassen i 2017 var en liten nedtur sammenlignet med bronzen året før. Dag Eilev Fagermos menn står nå med syv topp seks-plasseringer siden 2009, inkludert bronse både i 2014 og 2016, og telemarkingene håper statistikken vil holde seg også etter inneværende sesong.

Nedgangen i inntekter for Odd i 2017 skyldes i hovedsak dårligere sportslige prestasjoner enn i 2016, og medie- og ligasponsorinntekter falt med om lag MNOK 4 som følge av det. I tillegg opplevde klubben en lavere publikumsoppslutning enn fjoråret da arenautnyttelsen falt fra 68% til 60%, hovedsakelig grunnet færre tilskuere på høsten. Reklame- og partnerinntekter gikk i motsatt retning og økte med MNOK 3, primært grunnet reforhandlede avtaler og bonus for tabellplassering i 2016.

Økningen i driftskostnader på MNOK 5 relaterer seg blant annet til at klubben kom seg helt til tredje kvalifiseringsrunde i Europe League mot Dinamo Zagreb, noe som medførte både økte inntekter og kostnader. Det påløp også noe høyere enn forventet reisekostnader, delvis grunnet et tett kampprogram i midten av sesongen. Videre økte personal-kostnadene som følge av en opprustning av utviklingsavdelingen.

Ellers var salget av Rafik Zekhnini til italienske Fiorentina i juli en betydelig inntektskilde i 2017, hvilket bidro til et årsresultat på MNOK 5.

Arenautnyttelse (tusen)





#Barteby'n #Troillongan



Stiftet	1917
Hovedsponsor (2017)	SpareBank 1 SMN
Draktsponsor (2017)	adidas
Arenakapasitet, Lerkendal stadion	21.421
Seriemesterskap	25
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	69/62
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	1/2
Snitt tilskuertall (siste tre år)	17.741

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#1



TV-tid
#1



TV-seere
#1

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

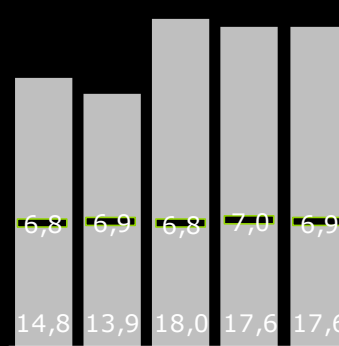


Tabellposisjon

■ Snittplassering
— Nedrykk

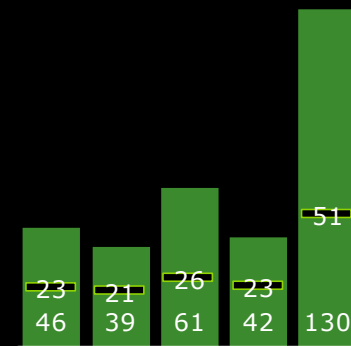
Tilskuersnitt (tusen)

#	1	1	1	1	1
---	---	---	---	---	---



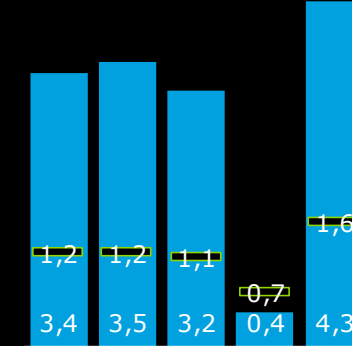
Tid på fri-TV (timer)

#	1	2	1	1	1
---	---	---	---	---	---

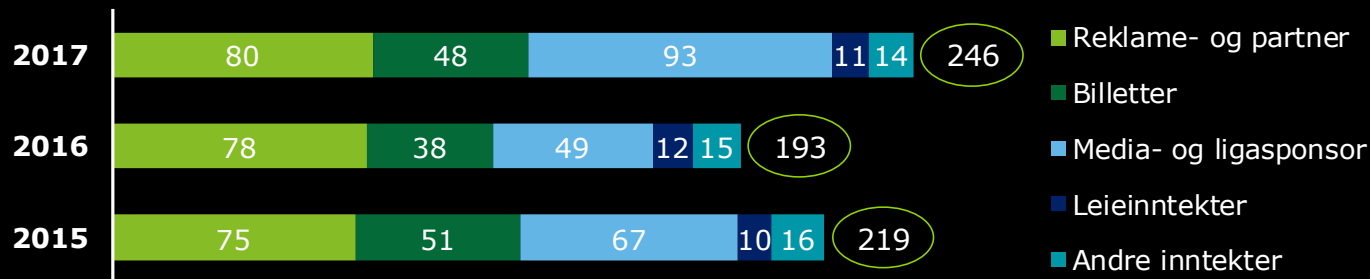


TV-seere fri-TV (million)

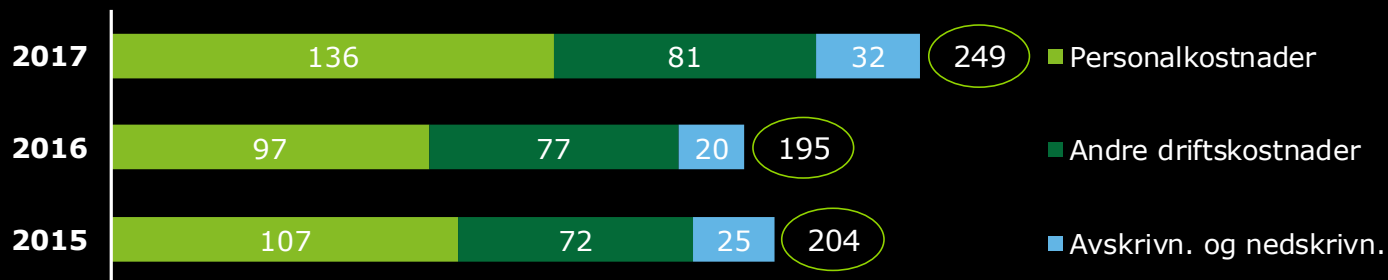
#	1	1	1	16	1
---	---	---	---	----	---



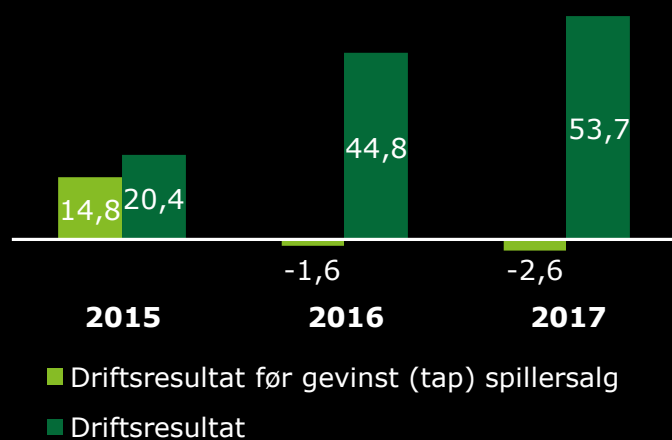
Inntekter (NOKm)



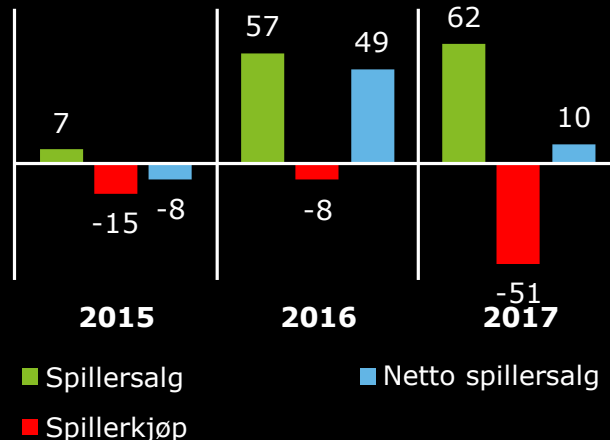
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Rosenborg BK – seriemester for tredje år på rad og europasuksess

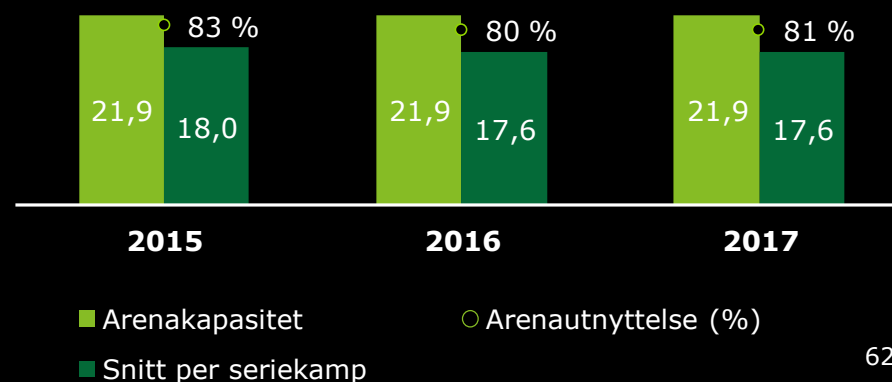
Eliteseriesesongen ble en parademarsj for Kåre Ingebrigtsens menn, som var på toppen av tabellen i hele 28 av 30 runder. Det tredje strake seriemesterskapet ble dermed et faktum, men trønderne klarte ikke å ta «The Double» for tredje år på rad, da Vålerenga ble for sterke i kvartfinalen i NM.

Hjulpert av nysigneringene Samuel Adegbenro og Nicklas Bendtner, klarte Rosenborg å beseire tradisjonsrike Ajax i siste kvalifiseringsrunde til Europa League og ta seg videre til gruppespillet for første gang siden 2015. Overføringer fra UEFA som følge av dette bidro sterkt til økningen i medie- og ligasponsorinntekter på MNOK 44. I tillegg kan økningen i billettinntekter på MNOK 10 tilskrives europacupdeltakelsen.

Økningen i personalkostnader i 2017 er primært knyttet til bonusutbetalinger som følge av avansementet i Europa League, i tillegg til spillerlønninger til nye spillere. Europacupspill medførte også noe høyere reisekostnader sammenlignet med 2016, da klubben ikke deltok i et gruppespill.

Historisk har klubben generert betydelige inntekter gjennom spillersalg til utlandet, noe som også var tilfelle i 2017. De lokale stjernene Fredrik Midtsjø og Jonas Svensson forlot begge Rosenborg til fordel for nederlandske AZ Alkmaar i 2017, hvilket var med og bidro til et årsresultat på MNOK 47. Av andre etablerte spillere så ble også Holmar Eydal og Christian Gytkjær solgt til utlandet.

Arenautnyttelse (tusen)





#ViErHvala #SF-gutt

Sandefjord Fotball



Stiftet	1998
Hovedsponsor (2017)	JOTUN
Draktsponsor (2017)	macron
Arenakapasitet, Komplette Arena	6.582
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	40/26
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	8/13
Snitt tilskuertall (siste tre år)	3.605

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#13



TV-tid
#14



TV-seere
#15

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon

■ Snittplassering



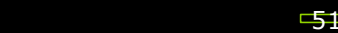
Tilskuersnitt (tusen)

#	n.a.	n.a.	11	n.a.	13
---	------	------	----	------	----



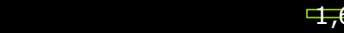
Tid på fri-TV (timer)

#	n.a.	n.a.	16	n.a.	14
---	------	------	----	------	----



TV-seere fri-TV (million)

#	n.a.	n.a.	15	n.a.	15
---	------	------	----	------	----



2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

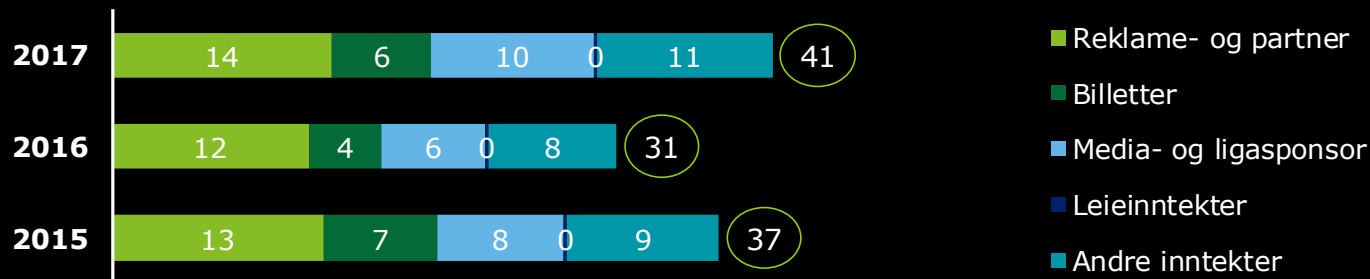
2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

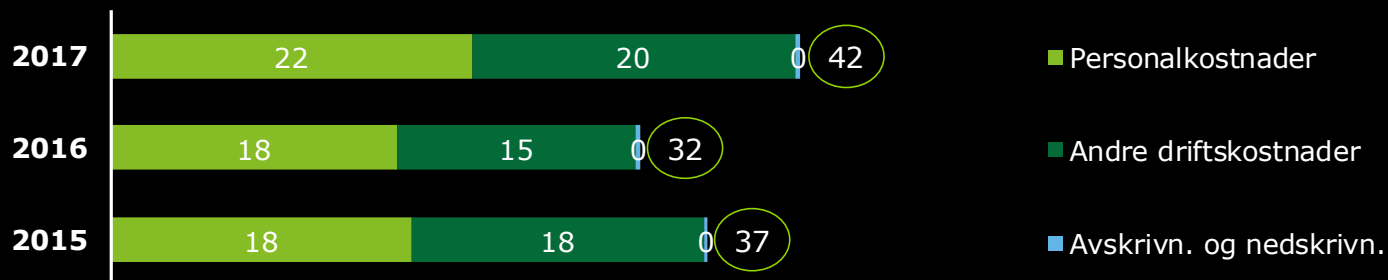
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

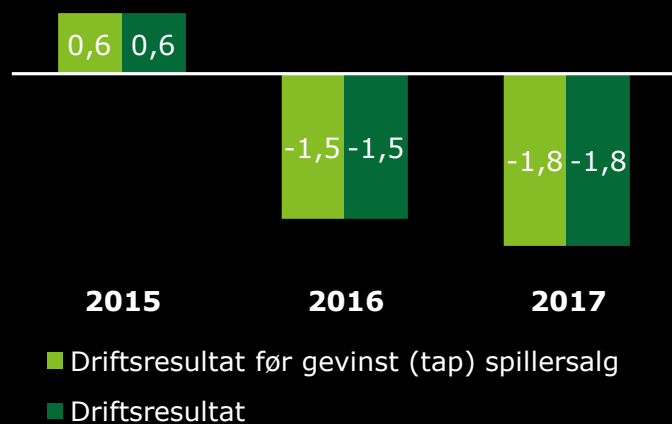
Inntekter (NOKm)



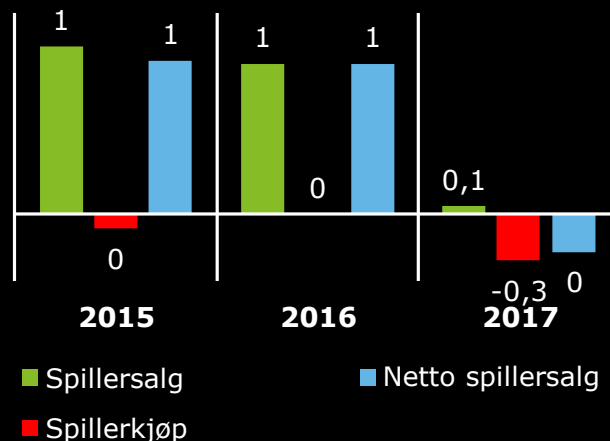
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



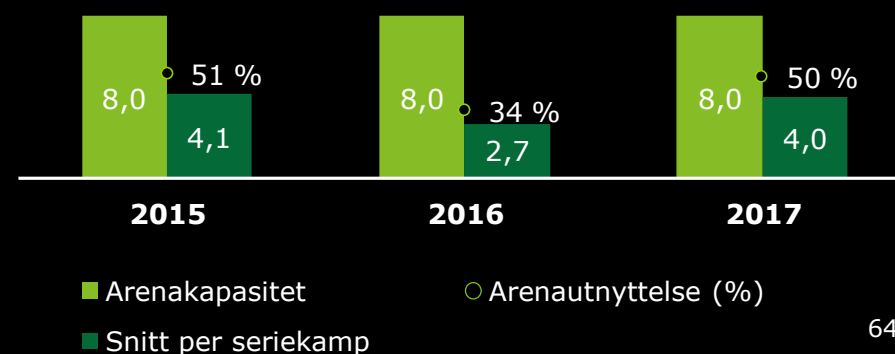
Sandefjord Fotball – oppløftende sesong etter opprykket

Sesongen 2017 ble en opptur for det nyopprykkede laget fra hvalfangstbyen. Lars Bohinens menn leverte jevne prestasjoner gjennom hele sesongen, og var på trygg grunn fra tredje serierunde og utover. Klubben lå an til en rekordhøy plassering ti runder før slutt, men syv tap på de gjenværende kampene gjorde at de falt fra sjetteplass til 13.plass. Mye av grunnen til de gode resultatene var en solid hjemmebanestatistikk – åttende best i ligaen.

Inntektsøkningen på MNOK 10 for Sandefjord i 2017 tilskrives primært opprykket til Eliteserien, der økte media- og ligasponsorinntekter kommer som følge av økte overføringer fra NTF. En økning i gjennomsnittlig antall tilskuere per seriekamp fra ca. 2.700 til ca. 4.000 (arenautnyttelse opp fra 34% til 50%) er driveren bak økningen i billettinntekter på MNOK 2 i 2017, da prisnivået har vært stabilt. Noe av økningen i reklame- og partnerinntekter på MNOK 2 i 2017 forklares av økte sponsormidler mot slutten av sesongen, som følge av at klubben lå an til et lavere resultat enn budsjettert og forventet. Det er nå ansatt en kommersiell leder med den hensikt å øke reklame- og sponsorinntektene ytterligere.

Kostnadsnivået økte også primært som følge av eliteseriespill i 2017, der økningen i personalkostnader skyldes et generelt høyere lønnsnivå for både spillere og trenere, samt at det ble hentet inn forsterkninger. I tillegg ble en ny trener ansatt i forbindelse med klubbens akademi.

Arenautnyttelse (tusen)





#08 #Sarp #Bronse

Sarpsborg 08



Stiftet	2008
Hovedsponsor (2017)	Borregaard
Draktsponsor (2017)	SELECT
Arenakapasitet, Sarpsborg stadion	6.833
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	51/37
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	3/10
Snitt tilskuertall (siste tre år)	4.155

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#10



TV-tid
#6



TV-seere
#6

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

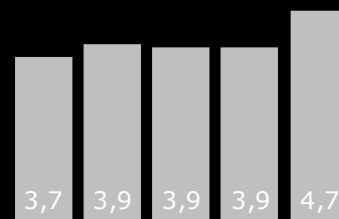
Tabellposisjon



Tilskuersnitt (tusen)



6,8 6,9 6,8 7,0 6,9



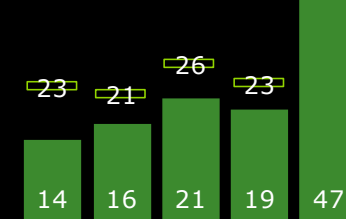
2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

Tid på fri-TV (timer)



11 11 9 13 6



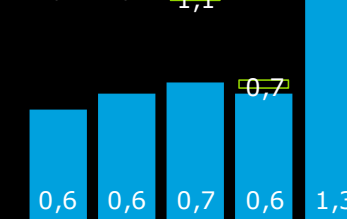
2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)



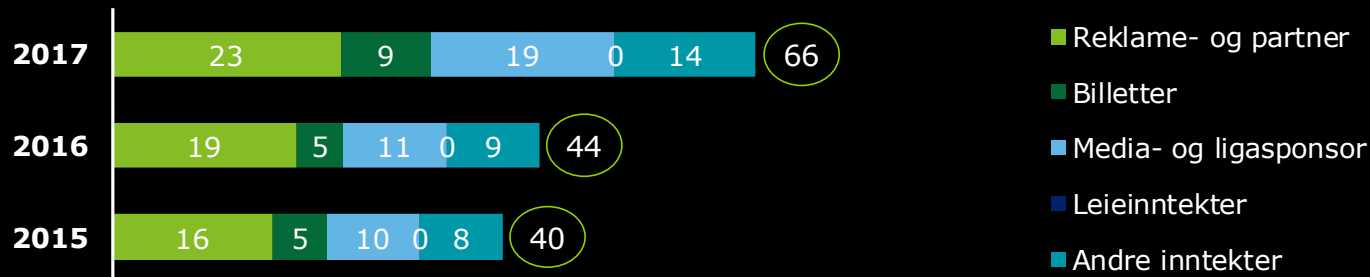
12 14 11 9 6



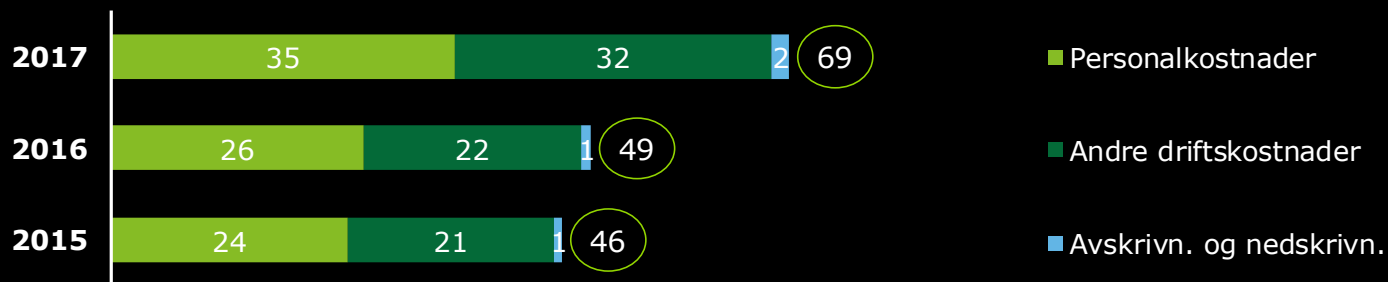
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

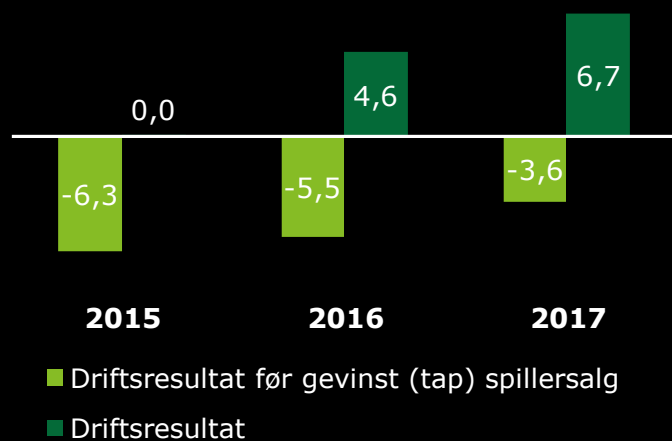
Inntekter (NOKm)



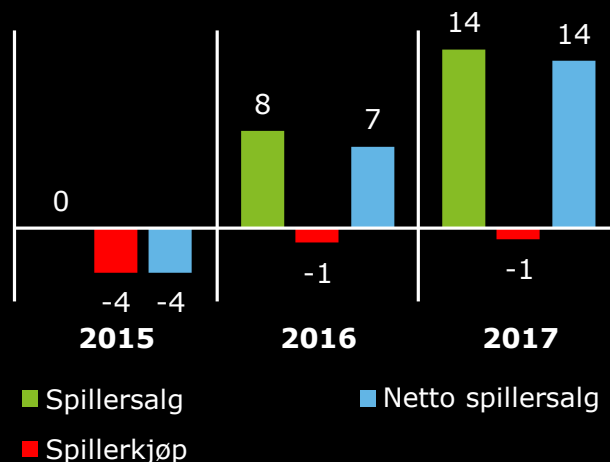
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



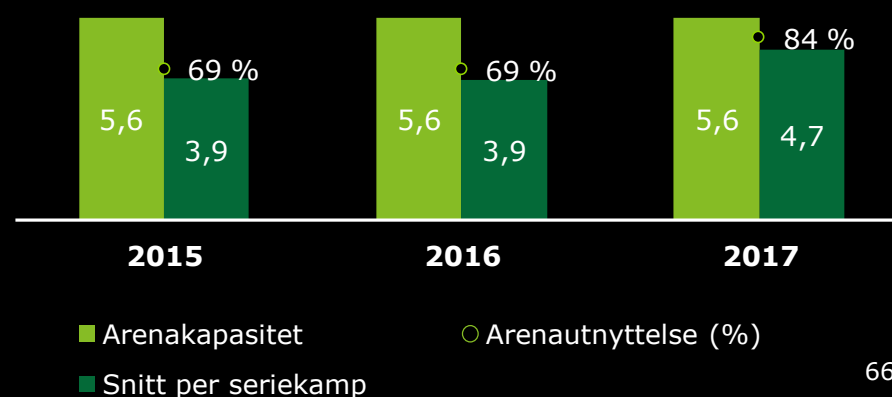
Sarpsborg 08 – historisk bronse i serien og cupsølv

Sjetteplassen i 2016-sesongen var Sarpsborg 08s beste plassering noensinne. Det var før 2017-sesongen. Geir Bakkes menn posisjonerte seg i toppen fra første serierunde av, og var utenfor topp tre i kun tre runder tilsammen. Det ble til slutt en meget solid tredjeplass for klubben fra Østfold. NM ble også en suksesshistorie, men her ble Lillestrøm for sterke i finalen.

Inntektsutviklingen i 2017 gjenspeiler den sportslige suksessen som klubben hadde både i serie og cup: Økningen i media- og ligasponsorinntekter på MNOK 8 er økte NTF-overføringer, både som følge av den forbedrede tabellplasseringen i Eliteserien og cupfinalspill. Den sportslige suksessen reflekteres også i ligaens nest beste arenautnyttelse (84%) og medvirket til nær doubling av billettinntektene. Nye bedriftsavtaler utvidet porteføljen til over 200 sponsorer og medførte en økning i partnerinntekter på MNOK 5. Klubben har et uttrykt fokus på omsetningsvekst og investerte i utvidet tribunekapasitet i 2017, finansiert av klubben og lokale velgjørere.

Økningen i personalkostnader på MNOK 9 skyldes primært bonuser til både spillere og trenere, samt en utvidelse av spillerstallen sammenlignet med 2016. Økningen i andre driftskostnader er relatert til økte kamp- og treningskostnader, samt økte administrasjonskostnader grunnet flere årsverk. I tillegg hadde klubben kostnader knyttet til spillersalg, da klausuler i spillerkontraktene sikret tidligere klubber en del av overgangssummen.

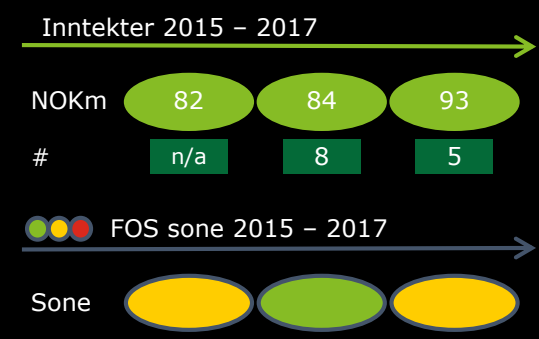
Arenautnyttelse (tusen)





#StaoNoPao #Saftbygda

Stiftet	1926
Hovedsponsor (2017)	 SparebankenVest
Draktsponsor (2017)	 umbro
Arenakapasitet, Fosshaugane campus	5.622
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	36/32
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	11/13
Snitt tilskuertall (siste tre år)	3.033



2017



Publikum
#16



TV-tid
#15



TV-seere
#16

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon

■ Snittplassering



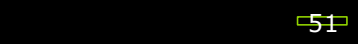
Tilskuersnitt (tusen)

#	14	15	n.a.	16	16
---	----	----	------	----	----



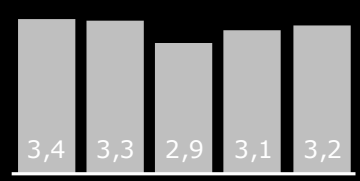
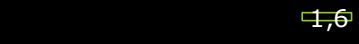
Tid på fri-TV (timer)

#	12	16	n.a.	15	15
---	----	----	------	----	----



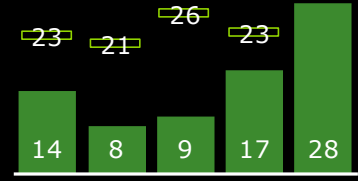
TV-seere fri-TV (million)

#	10	15	n.a.	15	16
---	----	----	------	----	----



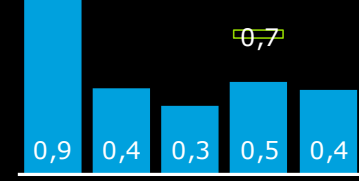
2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt



2013 2014 2015 2016 2017

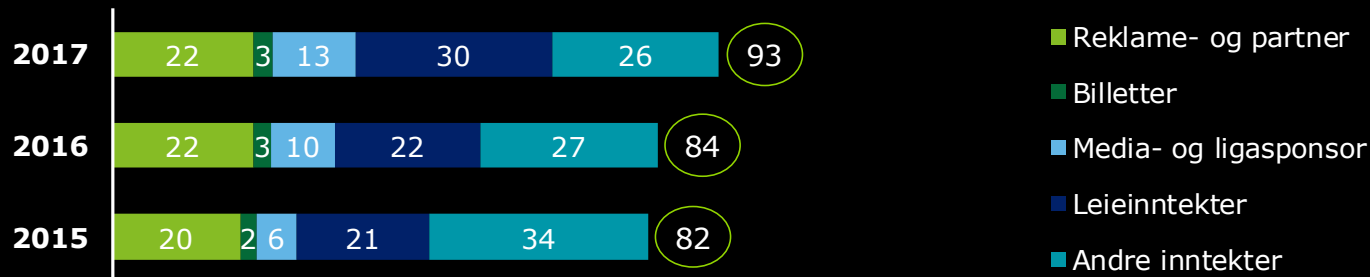
■ Fri-tv tid - Ligasnitt



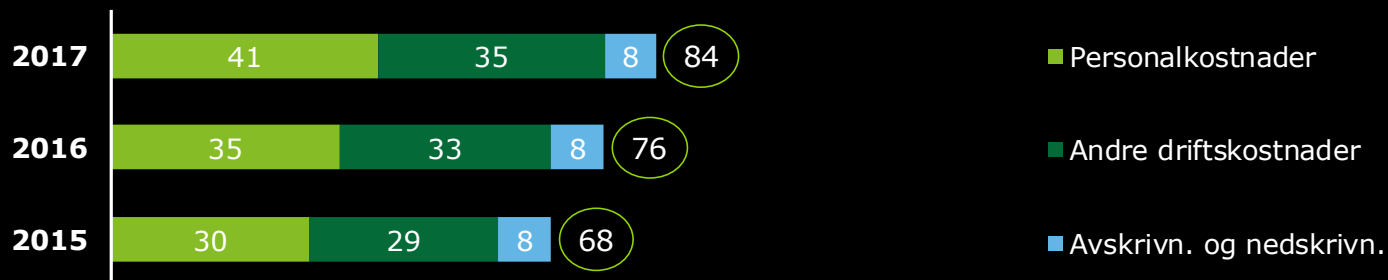
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

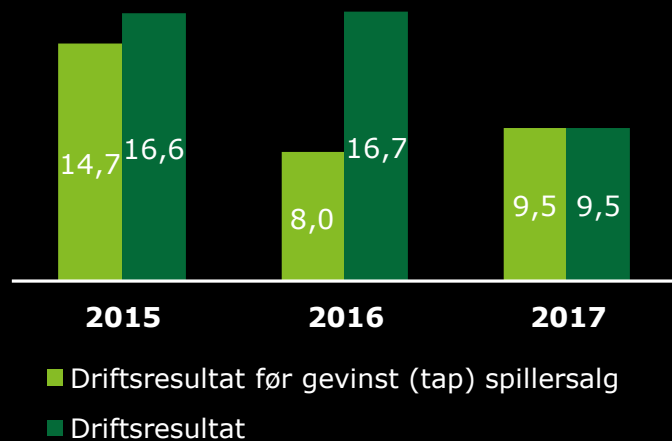
Inntekter (NOKm)



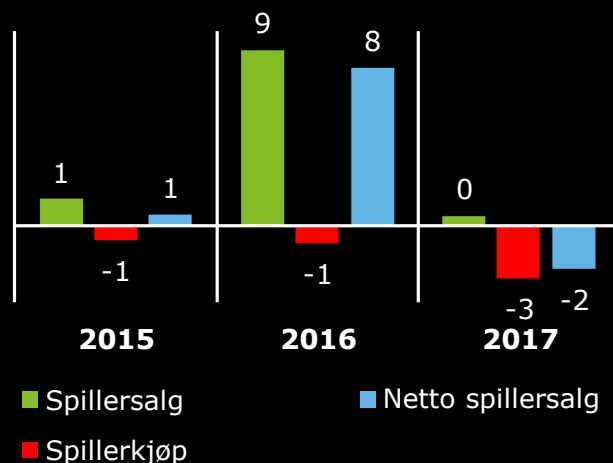
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Sogndal Fotball – playoffnederlag ga OBOS-liga i 2018

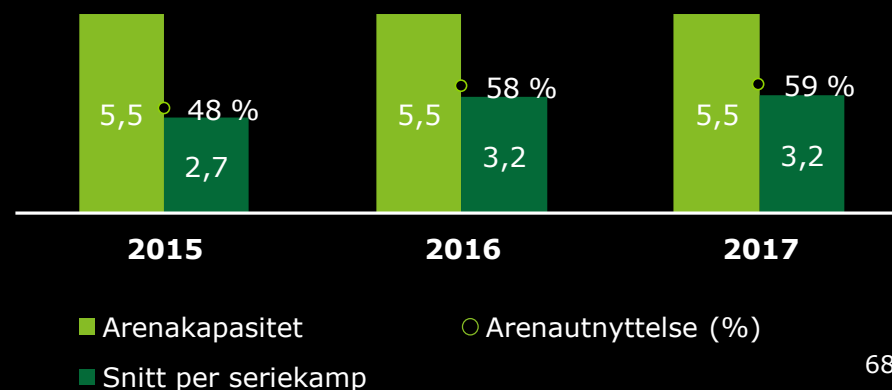
Sogndal klarte å unngå direkte nedrykk etter å ha ligget på 15.-plass i serierunde 28 og 29, men måtte se seg slått av Ranheim på verst tenkelige måte i playoff; straffekonk måtte til etter 1-0-seiere for begge lag på hjemmebane. I NM ble det et bittert nederlag på bortebane mot lillebror Florø i tredje runde.

Leieinntekter er den største inntektskilden til Sogndal, og de har i 2017 hatt fokus på å øke disse ytterligere. Klubben har derfor i løpet av året foretatt betydelige investeringer i nye anlegg, der blant annet en ny kunstgressbane har blitt ferdigstilt. I tillegg har stadion blitt utvidet med et nytt innovasjonsbygg. Økningen i leieinntekter på MNOK 8 i 2017 var drevet både av de nye anleggene og andre faktorer, som endring av bokføringspraksis.

På kostnadssiden økte personalkostnadene med MNOK 6 i 2017, som blant annet er knyttet til at antall spillere økte som følge av skader underveis i sesongen. I tillegg bygget klubben opp utviklingsavdelingen og ansatte nye trenere.

Ellers flyttet klubben i 2017 markeds- og arrangementsaktiviteten fra Sogndal Fotball AS til Sogndal IL Fotball, etter et ønske om at alle driftsrelaterte inntekter og kostnader skal ligge i sistnevnte. Tallene som er inkluderte i rapporteringsgrunnlaget blir imidlertid likevel sammenlignbare med 2016, i og med at de viser konsoliderte størrelser.

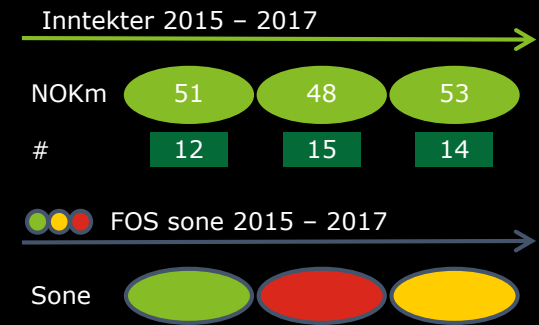
Arenautnyttelse (tusen)





#DeBlaa #Alltid. Uansett.

Stiftet	1912
Hovedsponsor (2017)	SpareBank ØSTLANDET 1
Draktsponsor (2017)	macron
Arenakapasitet, Nadderud stadion	4.938
Seriemesterskap	1 (2008)
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	56/39
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	3/10
Snitt tilskuertall (siste tre år)	3.883



2017



Tilskuere
#14



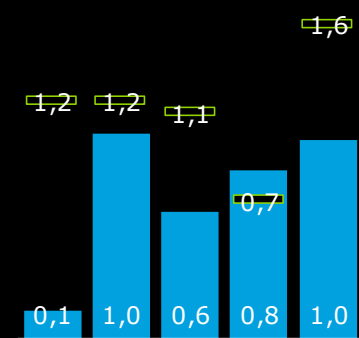
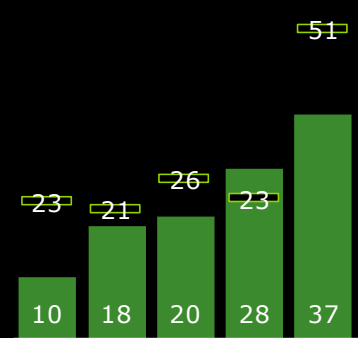
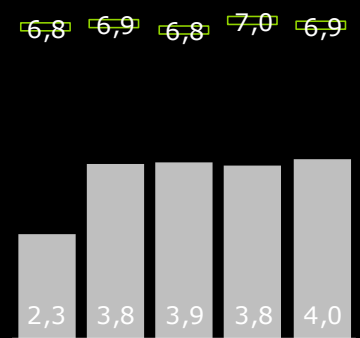
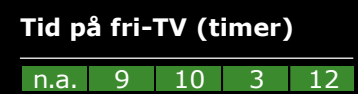
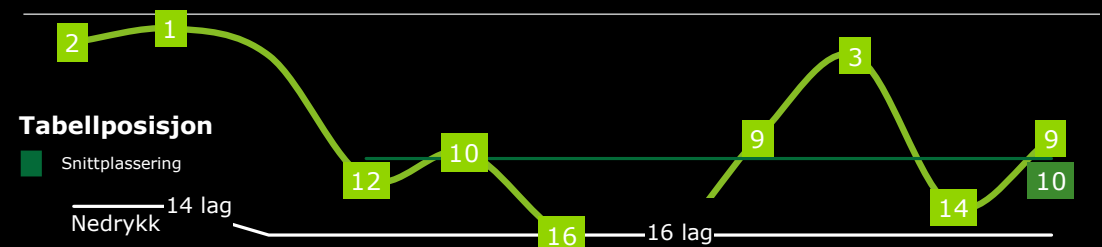
TV-tid
#12



TV-seere
#12

= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

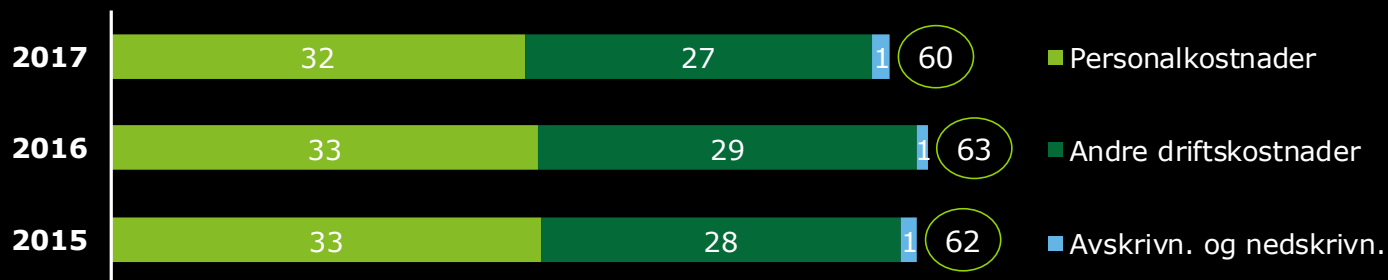


■ Tilskuersnitt - Ligasnitt ■ Fri-tv tid - Ligasnitt ■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

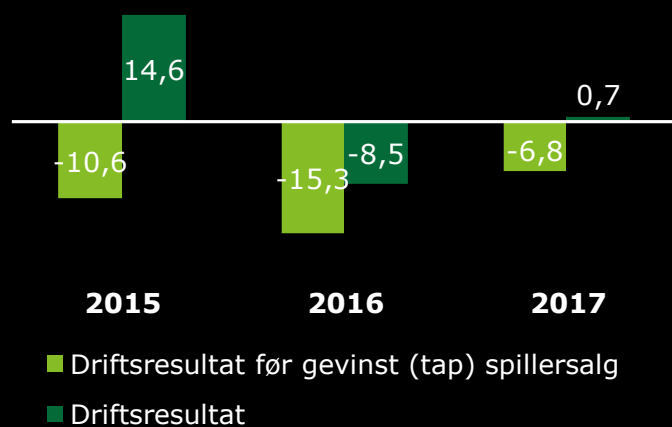
Inntekter (NOKm)



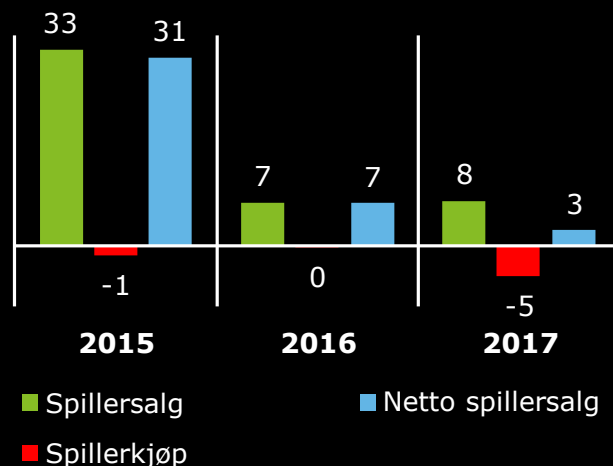
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Stabæk Fotball – forbedring i 2017 for bærumsklubben

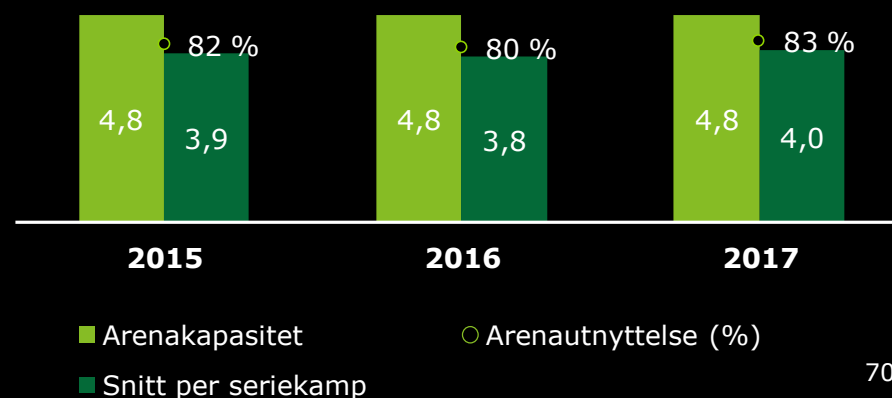
Niendeplassen for Stabæk i 2017 var en klar forbedring fra sesongen 2016, da de berget plassen med et nødskrik i playoff mot Jerv. Plassen var i realiteten aldri truet i 2017, og klubben endte til slutt syv poeng over nedrykk. Mest oppsiktsvekkende er det kanskje at Stabæk var det nest dårligste hjemmelaget i Eliteserien, mens bortebanestatistikken derimot var femte best.

Økningen i media- og ligasponsorinntekter på MNOK 2 i 2017 skyldes økte overføringer fra NTF som følge av en forbedret tabellposisjon, der også Stabæks gode utviklingsarbeid bidro positivt. Klubben fikk i tillegg inn nye samarbeidspartnere i 2017, noe som bidro til en økning i reklame- og partnerinntekter på MNOK 2. De nye partnerne er forventet å gi positiv effekt også i 2018.

Stabæk hadde i 2017 for første gang all drift samlet i én enhet (Stabæk Fotball), som medførte en gjennomgang av kostnadene i lisensrapporten. Klubben jobber fortløpende med kostnadsreducerende tiltak, og realiserte besparelser ble på totalt MNOK 3 i 2017, hvorav MNOK 1 var knyttet til personalkostnader og MNOK 2 var knyttet til andre driftskostnader (hovedsakelig reise, arrangement og banedrift).

Klubben har et uttalt fokus på utvikling og videresalg av spillere. I 2017 ble Birger Meling solgt til eliteseriekonkurrent Rosenborg, hvilket bidro til at årsresultatet endte på positiv MNOK 1.

Arenautnyttelse (tusen)





#Godset #Ektekjærighet

Stiftet	1907
Hovedsponsor (2017)	
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Marienlyst stadion	8.462
Seriemesterskap	2
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	63/50
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	1/5
Snitt tilskuertall (siste tre år)	6.709

Strømsgodset Toppfotball



Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#7



TV-tid
#5



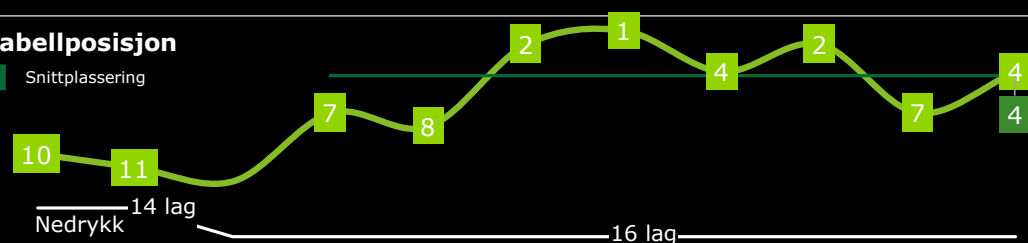
TV-seere
#5

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

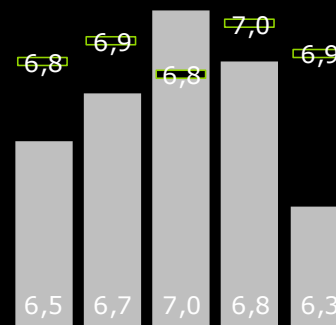
Tabellposisjon

■ Snittplassering



Tilskuersnitt (tusen)

7 8 6 7 7

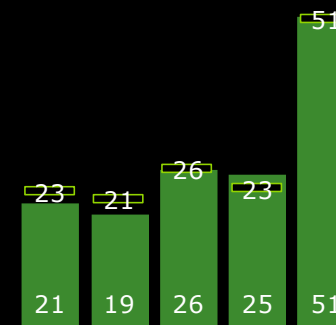


2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

Tid på fri-TV (timer)

8 8 6 5 5

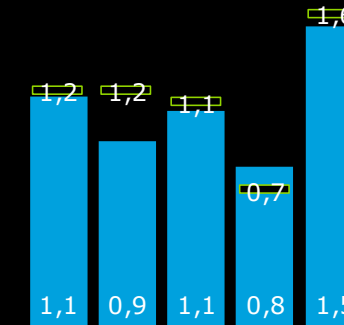


2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)

6 8 8 5 5



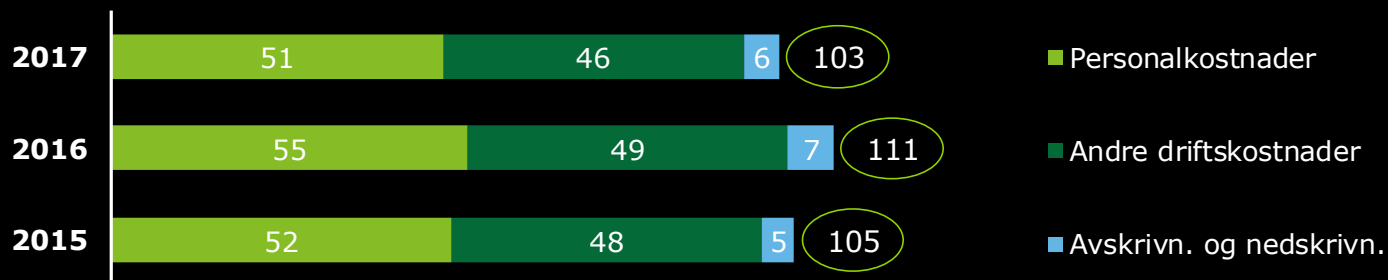
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

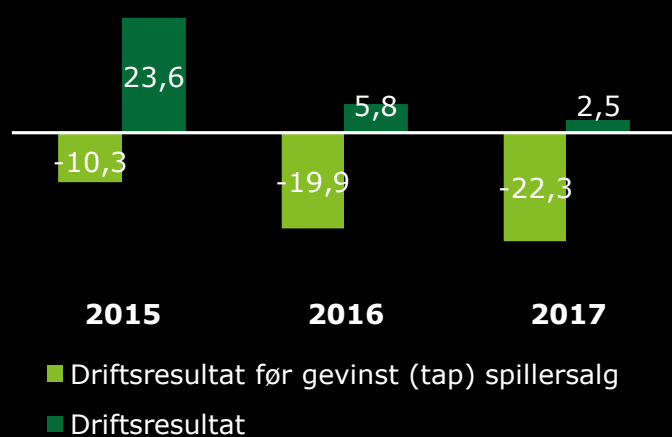
Inntekter (NOKm)



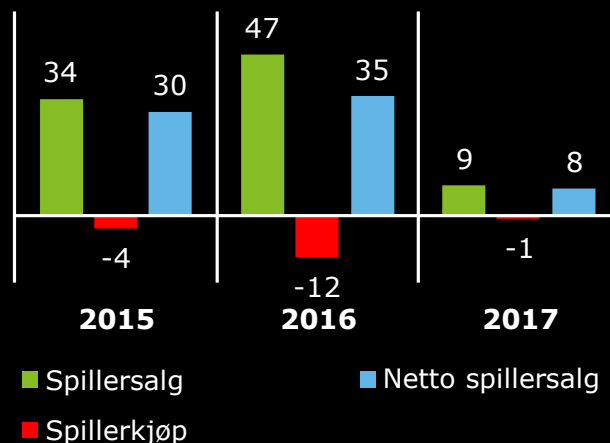
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Strømsgodset Toppfotball – knallsterk avslutning på sesongen

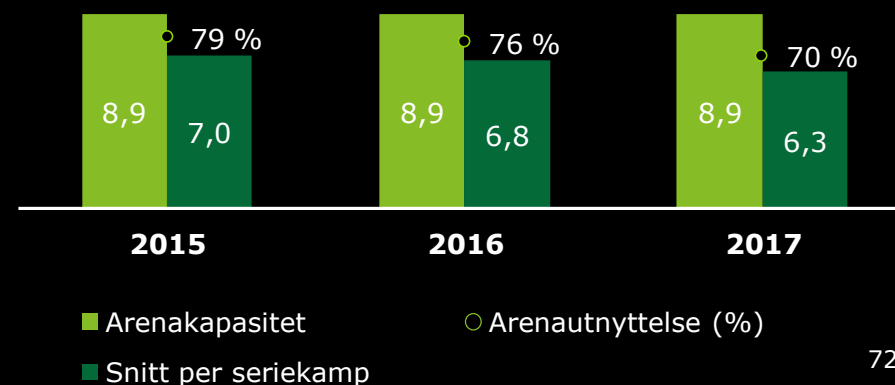
Strømsgodset var blant høstens formlag i 2017, med åtte seiere på de siste ti kampene. I tillegg var Marienlyst et fort gjennom sesongen; drammenserne var Eliteseriens beste hjemmelag med ti seiere på 15 kamper. Drømmen om det første cupgullet siden 2010 brast imidlertid i lokaloppgjøret mot Mjøndalen på bortebane i tredje runde.

Kostnadseffektivitet er sentralt for Strømsgodset, og klubben har gjennomgått relevante utgiftsposter nøye for å følge opp dette, hvilket bidro til at totale driftskostnader ble redusert med MNOK 8 i 2017. Samtidig ser klubben på inntektssiden et potensial i å utnytte merkevaren Strømsgodset i enda større grad, der tiltak utenfor kampdag forventes å kunne generere høyere inntekter fremover.

Klubben hadde den femte beste arenutnyttelsen i Eliteserien i 2017 (70%), og klubben har fokus på å gjennomføre kampanjer via partnere for å øke tilskuerantallet. Nedgangen fra 76% i 2016 gjenspeiler imidlertid at de konkurrerer med mange former for underholdning om publikums oppmerksomhet, der en utfordrende første halvdel av sesongen også hadde en negativ innvirkning på tilskueroppmøtet.

Det sterke fokuset på spillerutvikling har historisk generert betydelige inntekter gjennom spillersalg til utlandet, og gevinst på spillersalg i 2017 på MNOK 25 bidro til et positivt årsresultat på MNOK 4. Det forventes at bidraget fra spillersalg vil ligge rundt MNOK 10 i 2018.

Arenautnyttelse (tusen)





#Gutan #Kraftifranord



Stiftet	1920
Hovedsponsor (2017)	SpareBank 1 NORD-NORGE
Draktsponsor (2017)	SELECT
Arenakapasitet, Alfheim stadion	6.801
Seriemesterskap	0
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	53/40
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	2/8
Snitt tilskuertall (siste tre år)	3.726

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#15



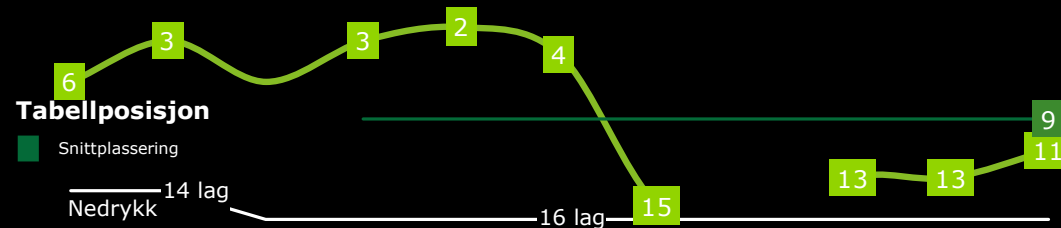
TV-tid
#15



TV-seere
#14

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

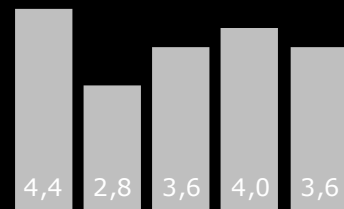
2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017



Tilskuersnitt (tusen)

#	12	n.a.	14	12	15
---	----	------	----	----	----

6,8 6,9 6,8 7,0 6,9



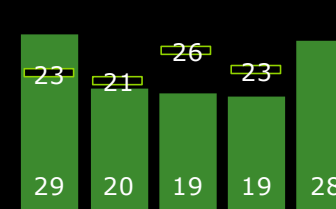
2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

Tid på fri-TV (timer)

#	5	n.a.	12	14	15
---	---	------	----	----	----

5 23 21 26 23 28



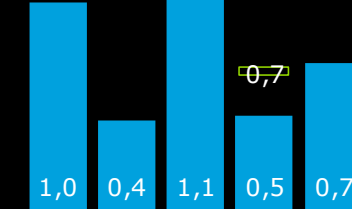
2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)

#	9	n.a.	7	14	14
---	---	------	---	----	----

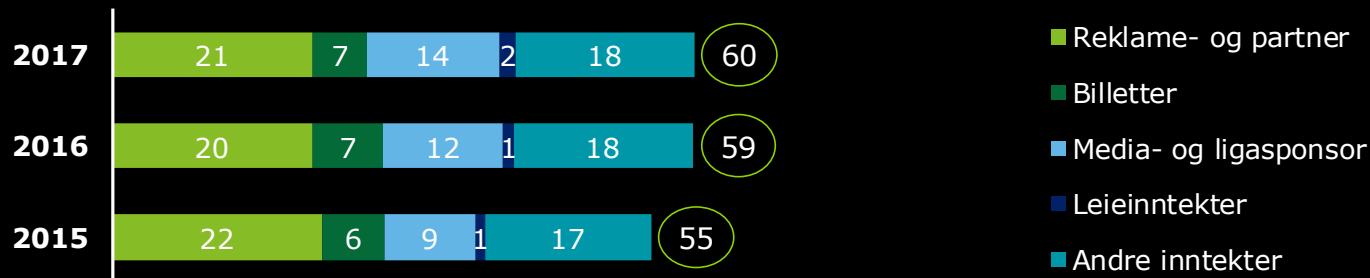
1,2 1,2 1,1 0,7 0,7



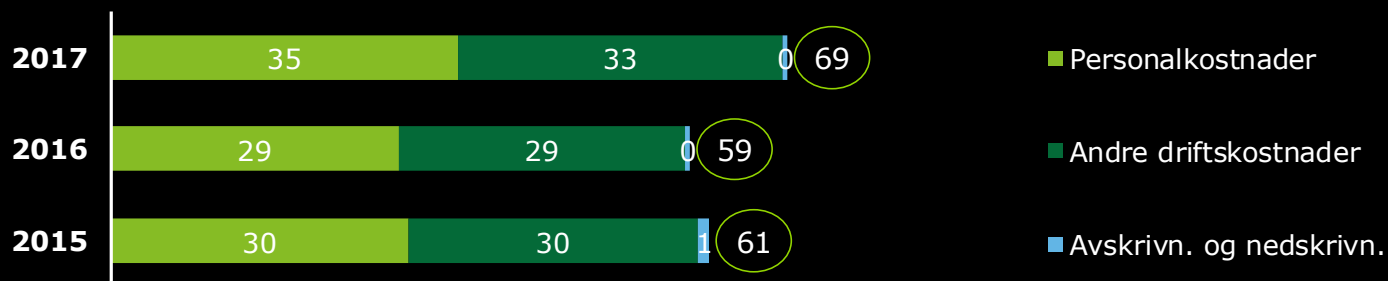
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

Inntekter (NOKm)



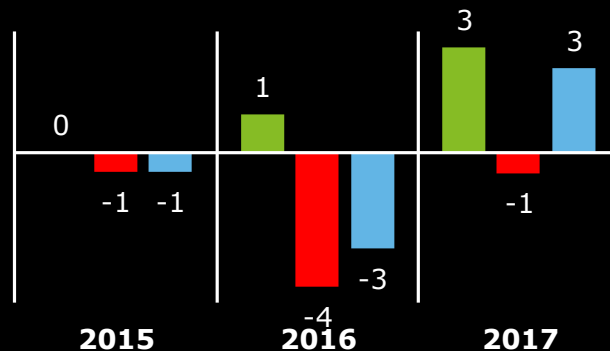
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



■ Driftsresultat før gevinst (tap) spillersalg
■ Driftsresultat

■ Spillersalg
■ Spillerkjøp
■ Netto spillersalg

Tromsø IL – snuoperasjon sørget for fornyet eliteseriekontrakt

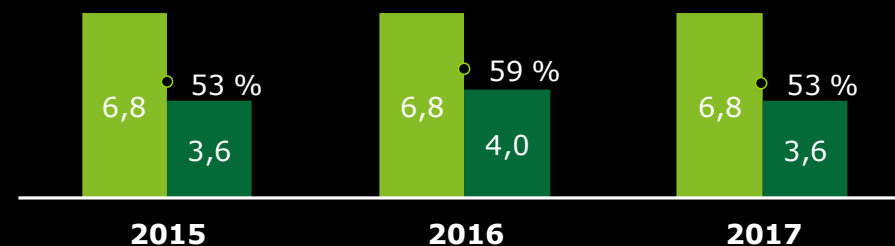
Tromsø lå lenge på direkte nedrykksplass, men en oppadgående kurve mot slutten av sesongen sørget for en trygg 11.plass med fasit i hånd. I NM måtte Simo Valakari, ny trener fra juli av, konstatere at klubben måtte gi tapt for Lillestrøm på Åråsen i fjerde runde.

Totalt inntekter for Tromsø var tilnærmet lik i 2017 som året før. Media- og ligasponsorinntekter økte da klubben forbedret tabellplasseringen, mens billettinntektene sank noe, hovedsakelig grunnet dårligere sportslige prestasjoner enn forventet tidlig i sesongen.

Kostnadene økte derimot med MNOK 10 i 2017, hvilket blant annet skyldes at klubben foretok tiltak midt i sesongen for å bedre tabellplasseringen. Økningen i personalkostnader på MNOK 6 var delvis økt satsing fra sesongstart, samt at klubben byttet trener på sommeren og i tillegg leide inn forsterkninger på spillersiden. Økte reisekostnader, kostnader knyttet til «Fanzone»-konseptet på stadion, samt økte husleiekostnader, er de viktigste forklaringene for økningen på MNOK 4 i andre driftskostnader.

Arenautnyttelsen gikk ned igjen til 2015-nivå i 2017, etter at man hadde opplevd et løft i 2016. Dette må også ses i sammenheng med de sportslige resultatene, og er et resultat av færre solgte billetter.

Arenautnyttelse (tusen)



■ Arenakapasitet
■ Snitt per seriekamp
○ Arenautnyttelse (%)



#DeMørkeblå #MeBryrOss

Viking
Fotball



Stiftet	1899
Hovedsponsor (2017)	Lyse
Draktsponsor (2017)	DIADORA
Arenakapasitet, Viking stadion	16.300
Seriemesterskap	8
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	53/41
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	5/9
Snitt tilskuertall (siste tre år)	8.822

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#5



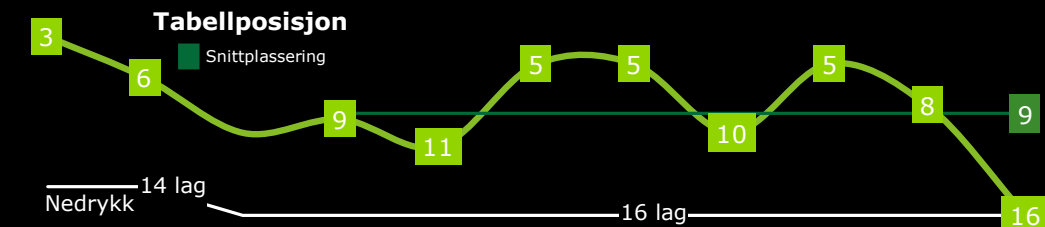
TV-tid
#11



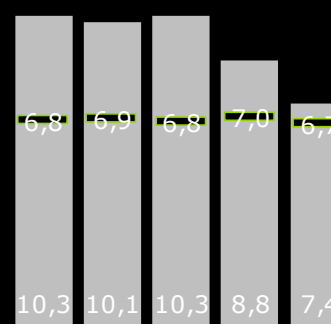
TV-seere
#9

= Rangering
ift andre
Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017



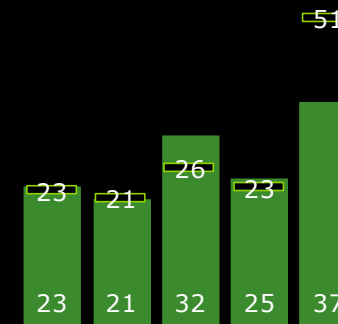
Tilskuersnitt (tusen)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

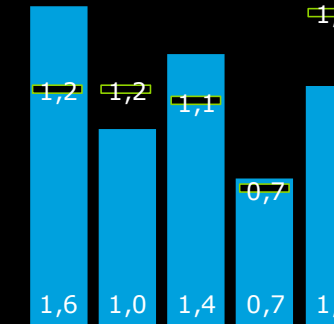
Tid på fri-TV (timer)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

TV-seere fri-TV (million)



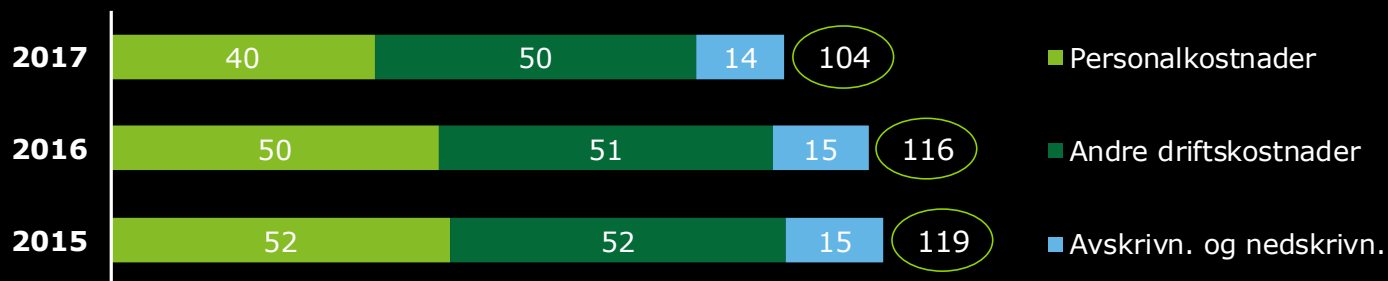
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

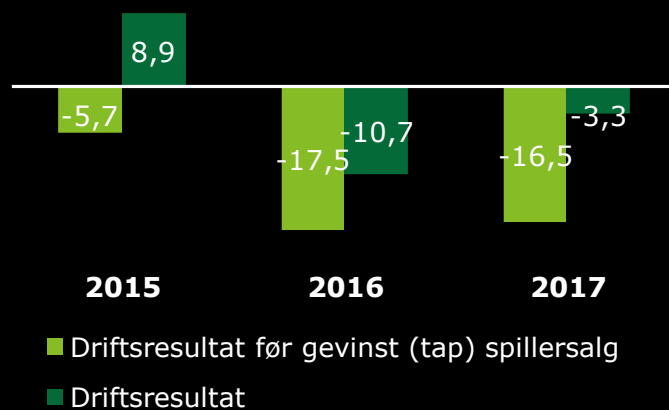
Inntekter (NOKm)



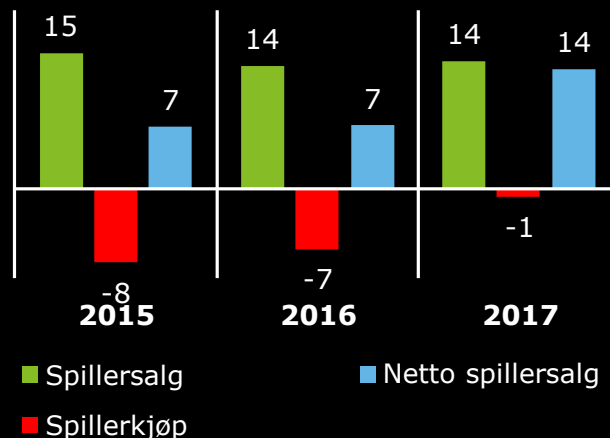
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



Viking FK – nedrykk for første gang siden 1986

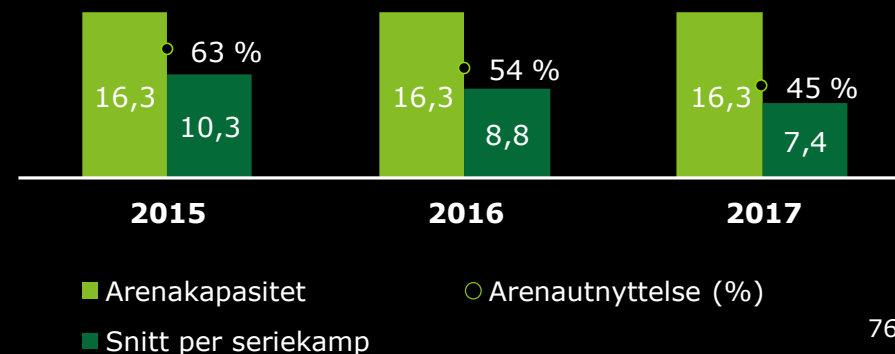
Sesongen 2017 ble en stor nedtur for Viking. Laget fra oljebyen lå på nedrykksplass gjennom hele sesongen, og til slutt ble nedrykket et faktum. Den tradisjonsrike klubben må derfor ta turen ned i nest øverste divisjon for første gang siden 1986. I NM måtte siddisene se seg slått av Egersund allerede i andre runde.

Svake sportslige prestasjoner førte til 16% lavere gjennomsnittlig tilskuertall på Viking Stadion i 2017 og resulterte i et fall i billettinntektene på MNOK 3. Tilskuersvikten reflekteres i ligaens nest laveste arenutnyttelse på 45%. Lavere billettpriser skal bidra til å snu denne trenden. Nedgangen i reklame- og partnerinntekter på MNOK 5 gjenspeiler et utfordrende sponsormarked, trolig forklart av en kombinasjon av oljekrise og sportslig svikt.

Nedgangen i personalkost på MNOK 10 skyldes primært lavere spillerbonuser og lønnstiltak iverksatt for både spillere, trenere (MNOK 5) og administrasjon. Netto bidrag på MNOK 14 fra spillersalg førte til at årsresultatet økte med MNOK 8 kontra 2016.

Målrettet jakt på sponsorer og kostnadskutt skal bidra til forbedrede og forhåpentligvis sorte tall for det konsoliderte selskapet i 2018, men kunne ikke forhindre klubben fra å måtte gjennomføre en emisjon på MNOK 12,3 i 2017. Dette bidro til at klubben ved utgangen av 2017 gikk fra rød til gul FOS-sone.

Arenautnyttelse (tusen)





#OslosStolthet #Enga #Bohemene

Vålerenga Fotball



Stiftet	1913
Hovedsponsor (2017)	
Draktsponsor (2017)	
Arenakapasitet, Ullevål stadion	27.200
Seriemesterskap	5
Høyeste/snitt poengsum (fra 2009)	61/44
Høyeste/snitt plassering (fra 2009)	2/7
Snitt tilskuertall (siste tre år)	10.106

Inntekter 2015 - 2017



FOS sone 2015 - 2017



2017



Tilskuere
#3



TV-tid
#2

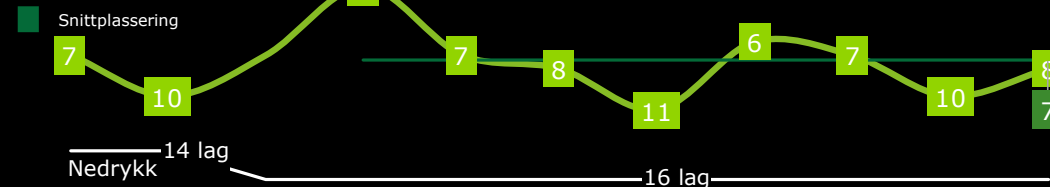


TV-seere
#3

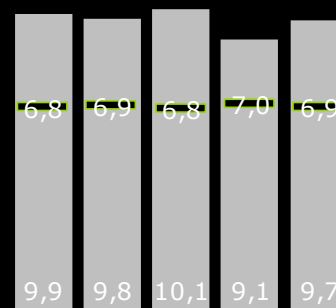
= Rangering ift andre Eliteserielag

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

Tabellposisjon



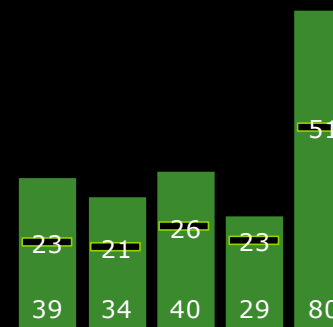
Tilskuersnitt (tusen)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Tilskuersnitt - Ligasnitt

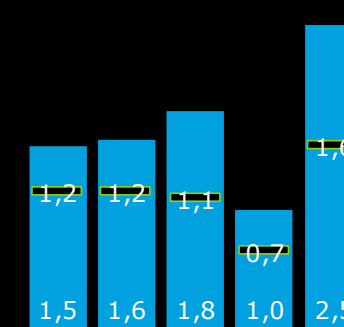
Tid på fri-TV (timer)



2013 2014 2015 2016 2017

■ Fri-tv tid - Ligasnitt

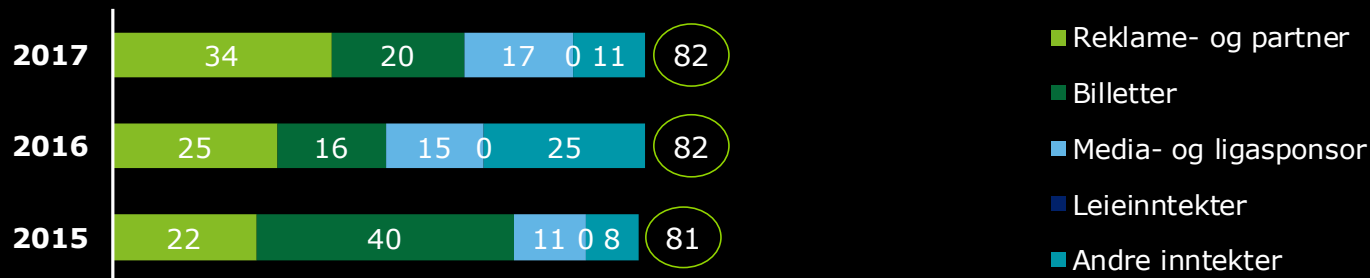
TV-seere fri-TV (million)



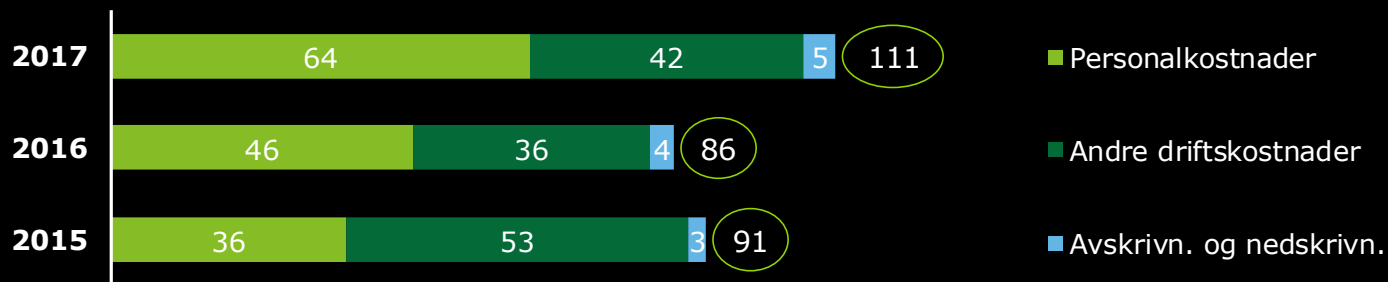
2013 2014 2015 2016 2017

■ TV seere fri-tv - Ligasnitt

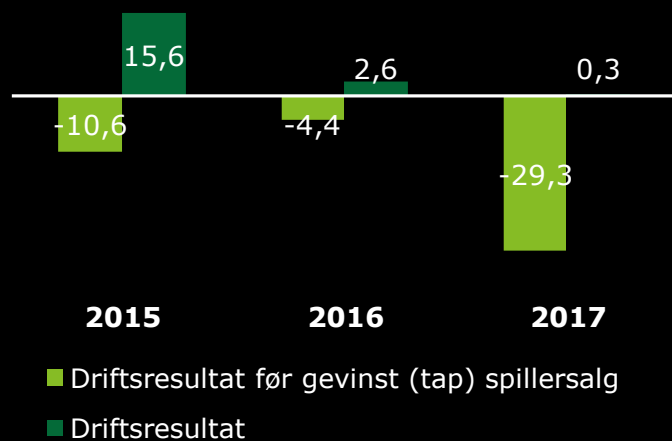
Inntekter (NOKm)



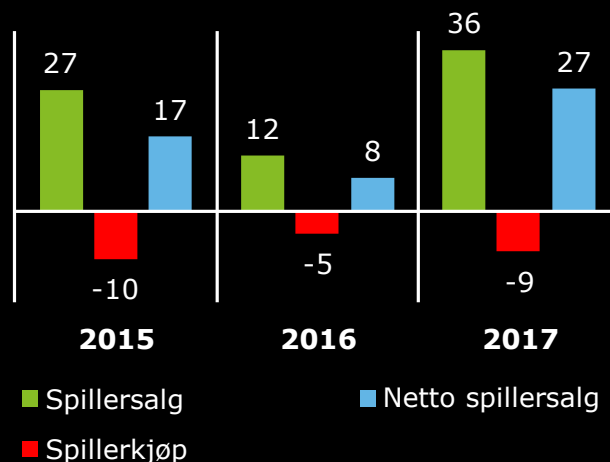
Kostnader (NOKm)



Resultatutvikling (NOKm)



Spillerlogistikk (NOKm)



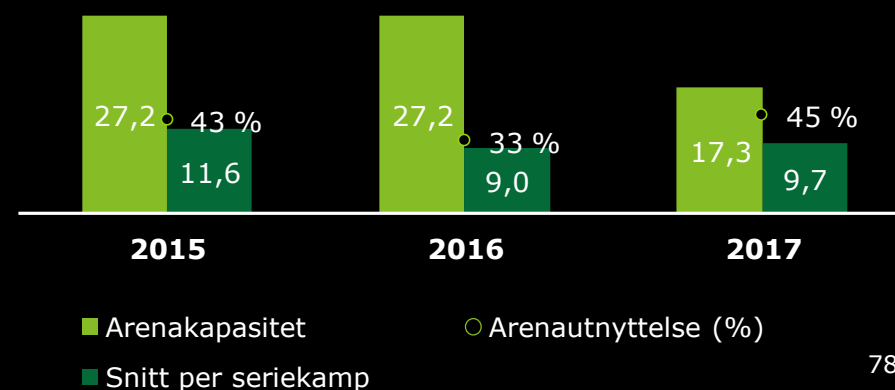
Vålerenga Fotball – midt på tabellen for hovedstadslaget

Mange hadde store forventninger til Vålerenga i eks-Celtic-trener Ronny Deilas første hele sesong for klubben. Laget lå på sjetteplass før siste serierunde, men et 2-5-tap borte mot Sogndal sørget for at beholdningen ble en åttendeplass. I NM sto laget for en sterk prestasjon da Rosenborg ble beseiret på Lerkendal i kvartfinalen, men finaledrømmen brast hjemme på den nye storstuen Intility Arena mot Sarpsborg 08 i semifinalen.

Til tross for at totale inntekter var tilnærmet uendret fra 2016, var det bevegelser mellom enkelte av inntektslinjene. Reklame- og partnerinntekter økte med MNOK 9, som kan tilskrives økt antall sponsorer fra begynnelsen av året, i tillegg gikk Intility inn som partner i forbindelse med bygging av ny stadion. Økningen på MNOK 4 i billettinntekter forklares både av god oppslutning i de første kampene på Intility Arena, samt cupsemifinale. Nedgangen i andre inntekter på MNOK 14 skyldes lavere overføringer fra eier som følge av høyere bidrag fra spillerlogistikk i 2017 (inkl. salg av Sander Berge til belgiske Genk).

Vålerenga hadde et noe større støtteapparat i 2017 enn året før, i tillegg til at en del ansattes lønninger fikk en helårsvirkning først i 2017, noe som var med og bidro til at personalkostnader økte med MNOK 18. Økningen i andre driftskostnader kan forklares av blant annet cupsemifinale mot Sarpsborg og en showkamp i juli, samt at det påløp økte kostnader i forbindelse med flytting til egen stadion.

Arenautnyttelse (tusen)





Tilskuere

Gjennomsnittlig antall tilskuere på klubbens hjemmekamper det aktuelle året. Dette er tilskuertallene hver enkelt klubb rapporterer inn til NFF ved hjelp av lisensrapporter, altså solgte billetter. Tall for 2015 – 2017 er basert på Eliteseriekлубbenes lisensrapporter, mens tall 2012 – 2013 er hentet direkte fra Sponsortools.



TV-tid

Total TV-tid klubben har oppnådd gjennom hele det aktuelle året på fri-TV. Med fri-TV menes alle programbelagte sports- og nyhetssendinger i løpet av et år. Dette datagrunnlaget gjennomgås manuelt av Sponsor Insight, som registrer alle innslag klubben har vært synlig i. Begrepet TV-tid dekker alt fra 1. sekund synlighet i en reportasje om et annet lag, til helsendte kamper.



TV-seere

Antall TV-seere klubben totalt sett har hatt i løpet av året, i kampene de har fått vist på fri-TV. Variasjoner i tallene kommer som en følge av antall kamper som er vist av klubben, samt interessen for å se på kampene på TV. Tallene er de offisielle TV-tallene fra Kantar TNS (tidligere TNS Gallup).

Om rapporten

- 1 Forord
- 2 Sammendrag
- 3 Inntekter
- 4 Kostnader
- 5 Driftsresultat
- 6 Balanse
- 7 Finansiell oppfølging
- 8 Klubbene
- 9 Om rapporten
- 10 Vedlegg



Om rapporten

Eliteseriebarometeret viser Eliteserierklubbens finansielle utvikling i perioden 2015 – 2017, med hovedvekt på endringer fra 2016 til 2017. Mer konkret vil rapporten ta sikte på å analysere klubbens driftsinntekter og kostnader.

Rapporten er utarbeidet i samarbeid med Norsk Toppfotball og klubbene, og alle klubbene har fått anledning til å lese gjennom og senere godkjenne sine respektive klubbsider. Tekstene i klubb delen er basert på telefonintervjuer gjennomført med hver enkelt klubb.

Analysene i rapporten er i hovedsak basert på klubbens lisensrapportering for årene 2015, 2016 og 2017. Disse inkluderer konsoliderte tall for klubb, samarbeidende selskap, samt eventuelle datterselskap hvor klubben har en eierandel som er større enn 50%. Vi tar forbehold om at inntekts- og kostnadskomponentene som er presentert her er konsistent rapportert for alle klubbene som inngår i analysene.

Vi har flere steder i rapporten presentert tall også for perioden 2009 – 2013. Disse datapunktene er inkludert kun for illustrative formål, og har ikke vært gjennomgått av Deloitte i like stor grad som tallene for perioden 2015 – 2017.

Vi har valgt å ikke vise klubbens resultatbidrag under *driftsresultat*. Dette innebærer eksempelvis at klubber som har leieinntekter fra eiendomsporteføljer finansiert med ekstern finansiering, ikke vil være direkte sammenliknbare med øvrige klubber.

Videre vil de presenterte tallene bære preg av hvordan den enkelte klubb har innordnet seg juridisk. For eksempel vil klubber som har inkludert ungdomsavdelingen i rapporteringen isolert sett ha høyere kostnader, uten at det nødvendigvis vil eksistere tilhørende inntekter.

I denne rapporten har vi valgt å ikke å justere hverken inntekter eller kostnader for engangseffekter (ikke-gjentakende inntekter og kostnader), slik som f.eks. kostnader forbundet med rettsaker, gevinst fra avhendelse av varige driftsmidler utover spillerkontrakter etc.

Vi har forsøkt å kommentere på de tre sistnevnte effektene kvalitativt gjennom rapporten.

Takk til NTF og representanter for Eliteserierklubbene for alle bidrag til utarbeidelsen av Eliteseriebarometeret 2018.

Vedlegg

-
- 1 Forord
 - 2 Sammendrag
 - 3 Inntekter
 - 4 Kostnader
 - 5 Driftsresultat
 - 6 Balanse
 - 7 Finansiell oppfølging
 - 8 Klubbene
 - 9 Om rapporten
 - ▶ 10 Vedlegg
-



Vedlegg 1 – Ord og begreper benyttet i rapporten

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

Resultatoppstilling – Eksempel

MNOK	2017
Inntekter:	
Reklame- partnerinntekter	10
Media- og ligasponsorinntekter	10
Billettinntekter	10
Andre inntekter	10
Sum inntekter	40
Driftskostnader:	
Personalkostnader, sport*	(5)
Personalkostnader, administrasjon*	(5)
Avskrivninger	(5)
Andre driftskostnader	(5)
Sum driftskostnader	(20)
Driftsresultat ekskl. gevinst fra spillersalg	20
Netto gevinst/tap fra spillersalg	10
Driftsresultat	30

- Driftsresultat reflekterer driftsinntekter og driftskostnader justert for netto gevinst fra spillersalg
- Netto gevinst fra spillersalg er, noe forenklet, differansen mellom salgsverdi og bokført verdi av den aktuelle spilleren på salgstidspunktet
- Kostnader forbundet med kjøp av spillere er ikke reflektert i klubbenes driftsresultat, utover avskrivninger av spillerkontrakter inkludert i avskrivninger
- For mer detaljer rundt sammenhengen mellom netto gevinst fra spillersalg og netto spillersalg, se neste side

I noen enkelttilfeller har klubbene bokført gevinst/tap fra salg av driftsmidler, utover salg av spillerrettigheter. Disse beløpene er presentert som en del av netto gevinst/tap fra spillersalg og poengtert i en fotnote i de tilfellene dette gjelder.

Andre ord og uttrykk benyttet i rapporten

Likviditetsgrad 1

Forholdet mellom et selskaps omløpsmidler og kortsiktig gjeld

Market pool-midler

Tildelinger fra UEFA basert på hvert lands proporsjonale andel av det totale medierettighetsmarkedet

Netto spillersalg

Salgssum spillersalg fratrukket kjøpspris spillerkjøp

NFF

Norges Fotballforbund

NTF

Norsk Toppfotball

Soliditet

Egenkapital som andel av total balansesum

UEFA-koeffisient

Utregningsmetode benyttet av UEFA for rangering av europeiske klubber og landslag. Koeffisienten blir beregnet på grunnlag av prestasjoner de siste fem år, hvor vunnet kamper gir to poeng, uavgjort et poeng, og i tillegg gis det bonuspoeng for å nå gruppespill, kvartfinale, semifinale og finale

Note*: Det er kun i fellesdelen av rapporten at det blir skilt mellom personalkostnader for admin og sport.

Vedlegg 2 – Gevinst fra spillersalg

Gevinst fra spillersalg i klubbens driftsresultat er ikke sammenfallende med netto spillersalg.

Tabellene til høyre illustrerer sammenhengen mellom *Gevinst/tap fra salg av spillere*, som inngår i klubbens resultatregnskap, og *netto spillersalg*, som i praksis vil tilsvare mottatt sum fra spillersalg fratrukket betalt sum fra spillerkjøp.

Eksempelet inkluderer ikke kostnader til agenter og andre tredjeparter, og det tas ikke høyde for betingede overgangssummer.

Komponenten fra klubbens spillerlogistikk som inngår i resultatregnskapet er gevinst/tap fra salg av spillere. Som vist i den øverste tabellen er dette definert som differansen mellom salgsverdi og bokført verdi av den aktuelle spilleren. Dette betyr at transaksjoner forbundet med kjøp av spillere ikke vil påvirke driftsresultat, utover avskrivninger av spillerkontrakter i etterfølgende perioder.

A: Mottatt salgssum fra spillersalg er noe forenklet hva klubben faktisk mottar for spilleren ved salg til en annen klubb, i dette eksempelet MNOK 30.

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

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

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

Resultateffekt fra spillersalg

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

Illustrativt regnskap

MNOK		
Driftsinntekter		100
- Driftskostnader		(90)
= Driftsres (eksl. gevinst/tap fra spillersalg)		10
+/- Gevinst/tap fra spillersalg	C	10
= Driftsres (inkl. gevinst/tap fra spillersalg)		20

Kontantstrømeffekt fra spillerlogistikk

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

Vedlegg 3 – Allokering av mediemidler i Eliteserien

Midlene fra den nye medieavtalen, verdt MNOK 2.400 over perioden 2017 – 2022, blir først fordelt mellom NTF (74,4%) og NFF (25,6%). NTFs andel av mediepengene, samt ligasponsorater, blir så allokert ut til klubbene i Eliteserien og OBOS-ligaen basert på følgende fordelingsmodell:

1) Utviklingsmidler (MNOK 58,2)

- Utviklingsmidler til klubb (MNOK 36,2/60%): Midler fordeles uavhengig av liga til klubbene i Eliteserien og OBOS-ligaen ut ifra antall stjerner klubben oppnår i *Akademiklassifiseringen*
- Prestasjonsbistand E-cup (MNOK 6/10%): Støtte på MNOK 2 per klubb for kvalifisering i europacup inneværende år. Støtten tilbakebetales ved kvalifikasjon
- Felles utviklingstiltak (MNOK 16/29%): Allokert til felles utviklingstiltak og nasjonale serier i regi av Norsk Toppfotball

2) Midler basert på kommersielle kriterier (12%*)

- Den *kommersielle* potten allokert til klubbene i Eliteserien basert på kriteriene (i) omdømme, (ii) tilskuere og (iii) engasjement, hvor alle kriteriene vektet likt. Beregningen baserer seg på et snitt over siste tre år

3) Midler allokert basert på sportslige resultater (88%*)

- Potten for resultatavhengige midler fordeles først mellom Eliteserien (81%) og OBOS-ligaen (19%)
- Disse midlene blir gitt til klubbene basert på tabellplassering ved slutten av sesongen. Tabellen til høyre illustrerer estimert fordeling for 2017. Tall i MNOK
- 50% allokert flatt uavhengig av plassering (MNOK 5.5 per klubb)
- 50% allokert på bakgrunn av oppnådd tabellposisjon

Fordeling av resultatbaserte midler**

Plassering	Garantert (MNOK)	Res.avhengig (MNOK)	Totalt (MNOK)
1	5	18	23
2	5	14	19
3	5	11	15
4	5	6	11
5	5	5	10
6	5	4	10
7	5	4	10
8	5	4	9
9	5	4	9
10	5	4	9
11	5	3	9
12	5	3	9
13	5	3	9
14	5	3	8
15	5	2	7
16	5	2	7
Sum	88	88	175

Vedlegg 4 – Allokering av mediemidler i Europa League

Allokering av mediemidler i Europa League

Totale midler til utdeling til klubbene som deltar i Europa League er for 17/18-sesongen estimert til ca. MNOK 3600 (EURm 400). Av disse midlene blir 60% allokert basert på oppnådde sportslige resultater, mens resterende 40% allokeres i henhold til hvert lands proporsjonale andel av det totale medierettighetsmarkedet (market pool-midler).

En overordnet oversikt over distribusjon av mediemidlene i Europa League for 2017/2018-sesongen kan leses her:

<https://www.uefa.com/uefaeuropaleague/news/newsid=2493323.html>

Market pool-midler

I tillegg til midlene fra de sportslige resultatene blir det også utdelt såkalte market pool-midler. Dette er tildelinger basert på hvert lands proporsjonale andel av det totale medierettighetsmarkedet.

Den første halvparten av Market Pool-potten fordeles i antall deler tilvarende som det er deltakende land i gruppespillet, hvor hver del er proporsjonal til det respektives landets bidrag til medierettighetsmarkedet. Disse midlene fordeles så internt mellom lagene som deltar fra hvert land basert på oppnådde resultater i fjorårets serie og cup i hjemlandet.

Den andre halvparten fordeles til hver av rundene i turneringen, hvor hver rundes tilskudd igjen deles inn antall deler tilsvarende som det er deltakende land i gruppespillet. Også her er hver del proporsjonal til det respektives landets bidrag til medierettighetsmarkedet. Tilskuddene til hver nasjon splittes så likt mellom klubbene som deltar i de ulike rundene.

Vedlegg 5 – Allokering av mediemidler i Champions League

Allokering av mediemidler i Europa League

De totale midlene for tilskudd ved Champions League-deltakelse i 17/18-sesongen er estimert til ca. MNOK 11 880 (EURm 1 319). Av disse midlene blir 60% allokert basert på oppnådde sportslige resultater, mens resterende 40% allokeres i henhold til hvert lands proporsjonale andel av det totale medierettighetsmarkedet (market pool-midler).

Lag som deltar i kvalifiseringsrundene til Champions League, men taper sine kamper i 1., 2. eller 3. runde mottar henholdsvis EURt 220, EURt 320 eller EURt 420 i såkalte solidaritetsmidler – ut i fra hvilken runde laget slås ut i.

En overordnet oversikt over distribusjon av mediemidler i Champions League for 2017/2018-sesongen kan sees her:

<https://www.uefa.com/uefachampionsleague/news/newsid=2493261.html>

Market pool-midler

I tillegg til midlene fra de sportslige resultatene blir det også utdelt såkalte market pool-midler. Dette er tildelinger basert på hvert lands proporsjonale andel av det totale medierettighetsmarkedet. Dette er ikke helt gitt hva en norsk klubb vil motta i market pool-midler for deltakelse i Champions League, men Malmø mottok EURm 4.9 for deres deltakelse i sesongen 15/16.

Halvparten av market pool-potten fordeles i et antall deler tilsvarende antall deltakende land i gruppespillet. Hver av disse delene er proporsjonal til det respektive landets bidrag til medierettighetsmarkedet. Disse midlene fordeles deretter internt mellom lagene som deltar fra hvert land basert på oppnådde resultater i fjorårets serie.

Den andre halvparten fordeles først likt som beskrevet over, men blir allokert til de ulike lagene fra hvert land basert på antall spilte kamper i turneringen (fra gruppespillet og ut).



Deloitte AS and Deloitte Advokatfirma AS are the Norwegian affiliates of Deloitte NWE LLP, a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.no for a more detailed description of DTTL and its member firms.

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 provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients' most complex business challenges. To learn more about how Deloitte's approximately 245,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

This publication has been written in general terms and therefore cannot be relied on to cover specific situations; application of the principles set out will depend upon the particular circumstances involved and we recommend that you obtain professional advice before acting or refraining from acting on any of the contents of this publication. Deloitte AS would be pleased to advise readers on how to apply the principles set out in this publication to their specific circumstances. Deloitte AS accepts no duty of care or liability for any loss occasioned to any person acting or refraining from action as a result of any material in this publication.