

# OBOS LIGAEN

## **Toppfotballbarometeret 2026**

Et innblikk i økonomien til toppfotball i Norge

# OBOS LIGAEN

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



# Toppfotballbarometeret - OBOS-ligaen

Dette er andre året OBOS-ligaen inkluderes i Toppfotballbarometeret, og det er nå mulig å følge utviklingen i ligaen over en fireårsperiode

## Om rapporten

Toppfotballbarometeret 2026 er den syvende utgaven av den årlige rapporten (tidl. Eliteseriebarometeret). Rapporten gir en oversikt over den økonomiske situasjonen i norsk toppfotball basert på klubbens lisensrapportering.

Formålet med rapporten er å skape økt forståelse og engasjement rundt norsk toppfotball gjennom å tilby et økonomisk innblikk i klubbdrift. Rapporten gir også mulighet for å gjøre sammenligninger som kan brukes til å forbedre klubbdrift og søke kommersielle muligheter.

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

## Om OBOS-ligaen

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

## Rapportstruktur

Rapporten er delt inn i fire hoveddeler: Én samlet del som presenterer hovedfunn innen norsk toppfotball, og tre underdeler som gir en mer detaljert gjennomgang av hver liga og de tilhørende klubbene.

### Norsk fotball hovedfunn



### Dypdykk Eliteserien



### Dypdykk OBOS-ligaen



### Dypdykk Toppserien



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

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

**Stian Martinsen**  
Prosjektleder, Deloitte  
+47 951 98 349  
smartinsen@deloitte.no

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

# OBOS LIGAEN

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



# Inntekter | OBOS-ligaen samlet

Inntektene i OBOS-ligaen var på 796 mNOK i 2025 etter en økning på 15% fra året før, men en betydelig andel av veksten er påvirket av hvilke klubber som har rykket opp og ned

OBOS-ligaen hadde en samlet inntektsvekst på 15% i 2025 med totalt 796 mNOK generert i inntekter for klubbene sett under ett. Nivå to i ligasystemet fortsetter dermed en positiv trend med gradvis økning fra år til år, og en gjennomsnittlig årlig vekstrate på 10% i perioden 2022 til 2025.

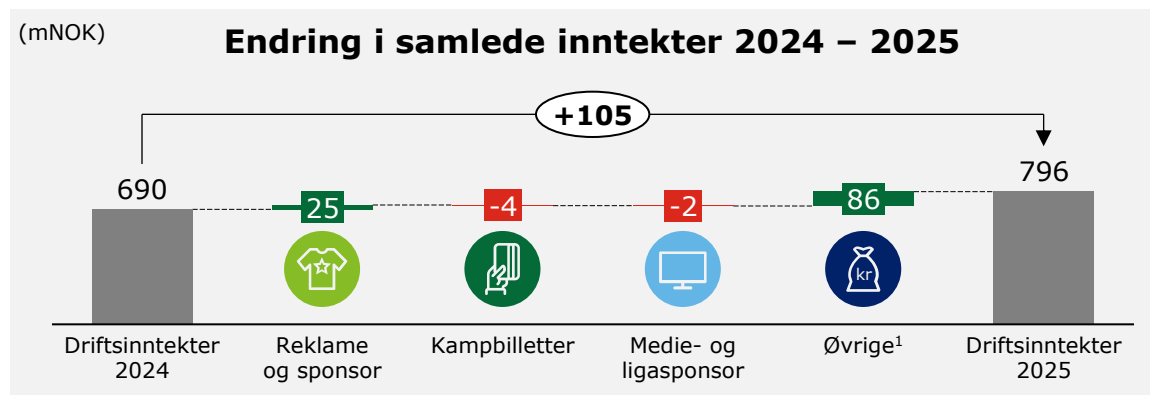
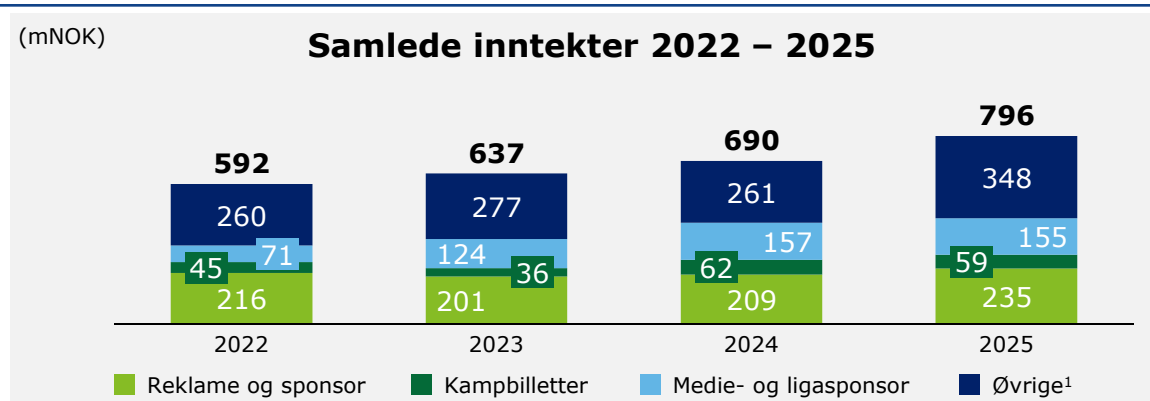
Inntektsøkningen på 105 mNOK har en tydelig påvirkning fra ligasammensetning. Vålerenga og Bryne rykket opp til Eliteserien etter 2024-sesongen, og ble erstattet av Lillestrøm og Odd som rykket ned til OBOS-ligaen. I tillegg innebar opp- og nedrykk mellom OBOS-ligaen og Postnord-ligaen at Levanger og Sandnes-Ulf ble erstattet med Skeid og Hødd i 2025.

Netto effekt av disse divisjonsbyttene står for 80 mNOK av inntektsøkningen i OBOS-ligaen, der det først og fremst er summen av Lillestrøm og Odd sett opp mot summen av Vålerenga og Bryne som utgjør forskjellen. For klubbene som var i OBOS-ligaen i både 2024 og 2025 var den samlede inntektsøkningen på 25 mNOK, tilsvarende 5% opp fra året før.

En liten nedgang i inntekter fra kampbilletter er påvirket av ligasammensetning med motsatt fortegn da Vålerenga tok med seg sine billettinntekter opp til Eliteserien. Totalt for OBOS-ligaen utgjorde billettinntekter 7% av inntektene i 2025.

Fordelingen av kostnader i OBOS-ligaen sammenlignet med Eliteserien skiller seg særlig når det gjelder bidrag fra media- og ligasponsorinntekter, som utgjorde 19% i OBOS-ligaen og 44% i Eliteserien i 2025. Dette som en følge av både høyere inntekter fra hjemlig liga, og at enkelte Eliteserierklubber generer betydelige inntekter under denne posten fra Europaspill. Sistnevnte gjør forskjellen særlig stor i 2025.

I OBOS-ligaen tar derimot posten for øvrige inntekter en større andel med 44% i OBOS mot 22% i Eliteserien. Det varierer hva som ligger i denne posten blant klubbene, men inkluderer blant annet leieinntekter for noen av klubbene. Også mottatte gaver og tilskudd er den del av det som driver denne inntektsposten opp.



Merk at gevinst fra spillersalg ikke er inkludert under driftsinntektene omtalt her, men dekkes i kapittelet «Spillerlogistikk». Tallene er ikke inflasjonsjustert.

1) Øvrige inntekter består av leieinntekter, medlems- og aktivitetssinntekter, andre salgssinntekter og annet. Mer info i vedlegg 1.  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2023 – 2025)

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

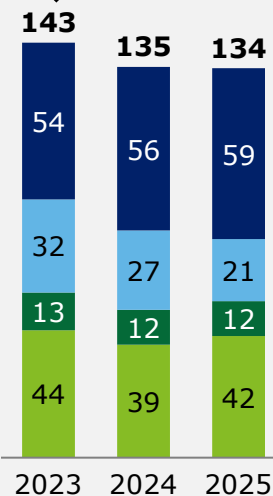
For 11 av 16 klubber var inntektene enten stabile eller økende sett opp mot året før, mens de resterende fem klubbene måtte akseptere et lavere inntektsnivå enn året før

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

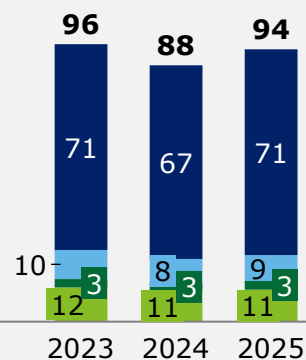
### Lillestrøm

Klarte å opprettholde det samme inntektsnivået i OBOS-ligaen i 2025 som i Eliteserien året før.



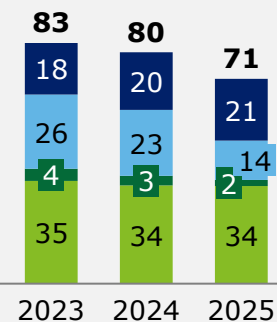
### Sogndal

Leieinntekter opp fra 30 til 34 mNOK (Fosshaugane Campus) under «øvrige». Stabilt i andre kategorier.



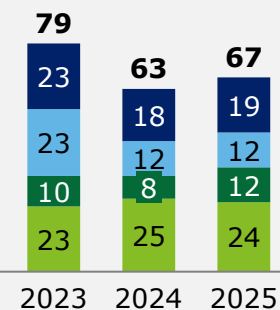
### Odd

Inntektsnedgang på -11% etter nedrykket drevet av en reduksjon i medie- og ligasponsorinntekter.



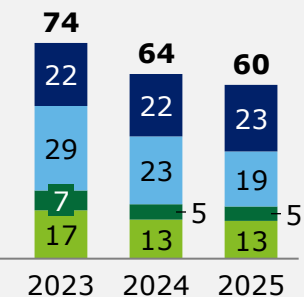
### Aalesund

En sesong med både opprykk og kvartfinale i cupen gav økte inntekter fra kampbilletter.



### Stabæk

Noe inntektsnedgang etter andre sesong på nivå 2. Reduksjon i inntekter fra medie- og ligasponsor.



Reklame og sponsor   Kampbilletter   Medie- og ligasponsor   Øvrige

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

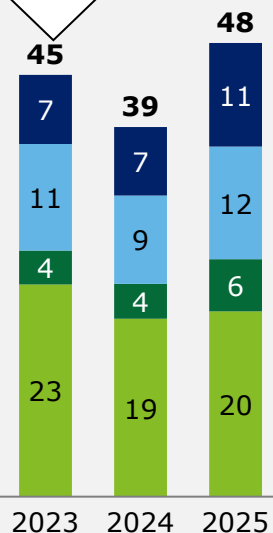
For 11 av 16 klubber var inntektene enten stabile eller økende sett opp mot året før, mens de resterende fem klubbene måtte akseptere et lavere inntektsnivå enn året før

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

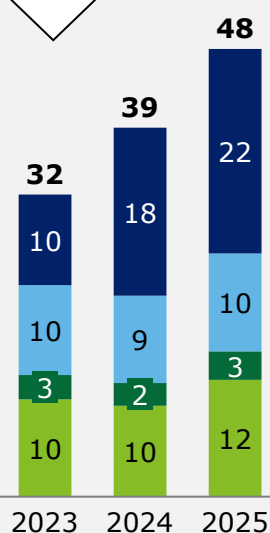
### Start

Inntektene opp 23% i en sesong som endte med at det kunne feires for opprykk i Kristiansand.



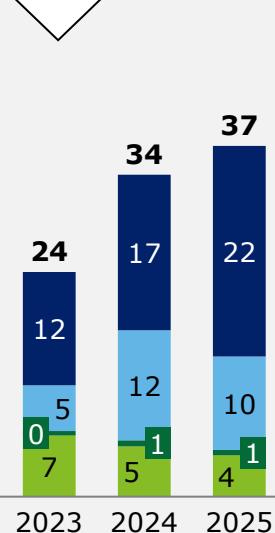
### Kongsvinger

Større post for «øvrige» siste to år inkl. tilskudd fra samarbeidsselskap Kongsvinger Fotball Invest.



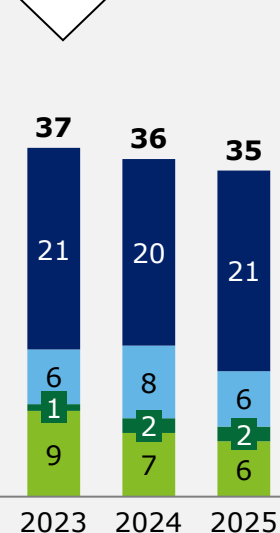
### Åsane

Samorganisering med damelag fra 2024. Gaver fra private givere bidrar under posten for «øvrige».



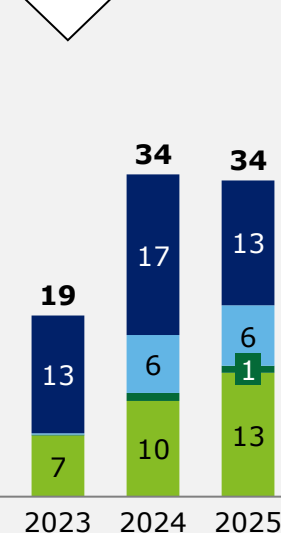
### Mjøndalen

Marginalt nedadgående. Medlems- og aktivitetsinntekter nær 14 MNOK en viktig del av «øvrige».



### Egersund

Inntekter på stabilt nivå fra året før, etter et hopp i 2024 som en følge av opprykket til OBOS-ligaen.



Reklame og sponsor

Kampbilletter

Medie- og ligasponsor

Øvrige

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

For 11 av 16 klubber var inntektene enten stabile eller økende sett opp mot året før, mens de resterende fem klubbene måtte akseptere et lavere inntektsnivå enn året før

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

### Hødd

Retur til OBOS-ligaen gir økte inntekter fra medie- og ligasponsor i 2025.

### Raufoss

Dobling av sponsorinntekter i 2025 sikrer en marginal økning av totalen.

### Ranheim

Forholdsvis stabilt inntektsnivå de siste årene. Noe ned på sponsorinntekter.

### Skeid

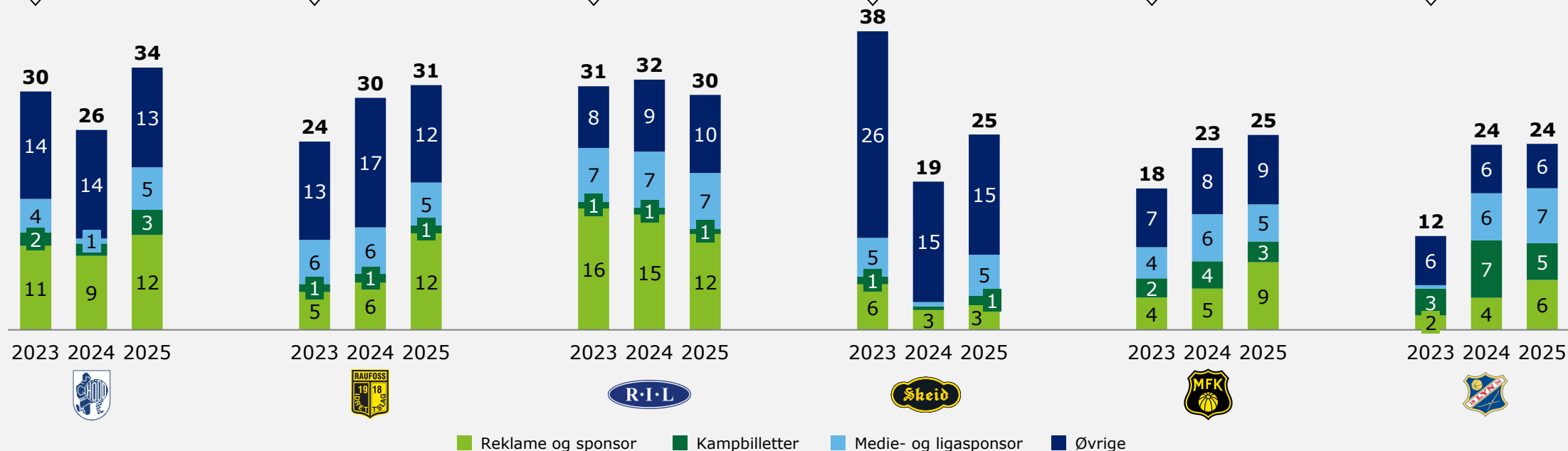
Opprykket til OBOS gav en inntektsøkning fra medie- og ligasponsor i 2025.

### Moss

Økte sponsorinntekter bidro til at det totalt sett ble en marginal inntektsøkning i 2025.

### Lyn

Stabile inntekter i 2025. En mindre nedgang i kampbilletter utjevnes av sponsorinntekter.



Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2023 - 2025)

# Kostnader | OBOS-ligaen samlet

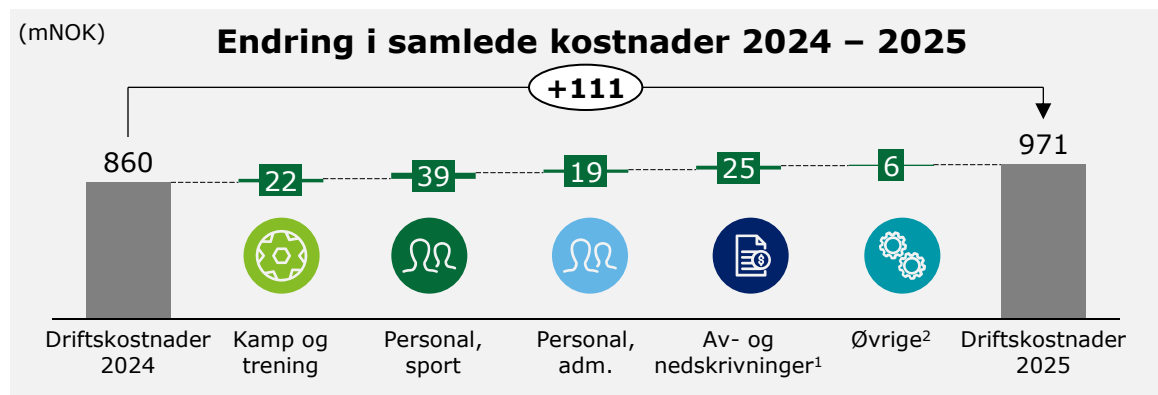
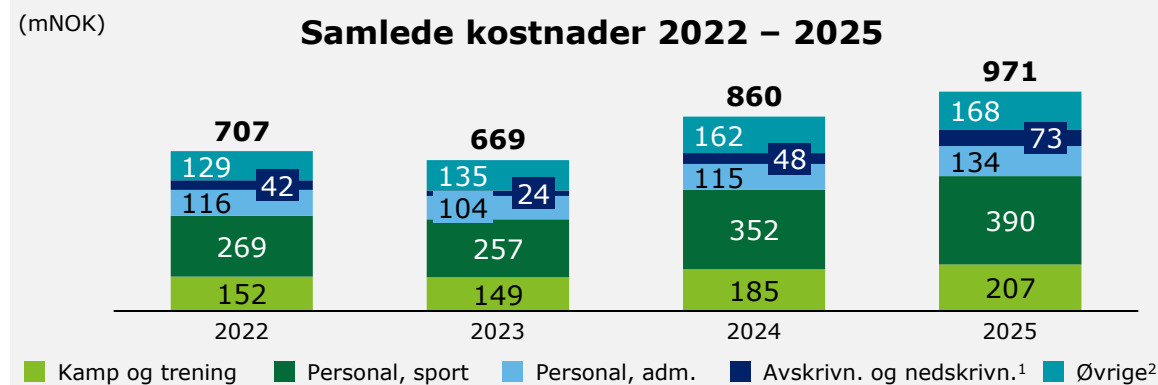
Etter en betydelig kostnadsøkning i fjor, vokste kostnadene videre for OBOS-ligaen til ny rekordnotering i 2025. Hvilke klubber som rykker opp og ned har dog en vesentlig påvirkning på tallene for OBOS-ligaen

De samlede kostnadene for OBOS-ligaen økte betydelig fra 2024 til 2025, med en økning på 111 mNOK (+13%). Selv om den prosentvise kostnadsøkningen var marginalt lavere enn inntektsøkningen, tilsvarer kostnadsøkningen 6 mNOK mer og fortsetter en trend med høyere kostnadsøkning enn inntektsøkning i driften. Gevinst fra spillerlogistikk balanserer ut dette for ligaen under ett, som omtalt nærmere senere i rapporten.

Av de 12 klubbene som var i ligaen både i 2024 og 2025, klarte 4 av disse å senke kostnadene sine, mens de resterende 8 økte dem. For klubbene som rykket opp til OBOS-ligaen økte kostnadene som forventet, mens motsatt effekt gjorde seg gjeldende for nedrykkslagene. Sammenlignet med Eliteserien var kostnadsøkningen i OBOS-ligaen langt jevnere fordelt mellom de ulike underliggende postene, uten at noen enkeltpost skilte seg nevneverdig ut.

Den største driveren av kostnadsveksten i ligaen var ligasammensetningen. Av de 111 mNOK i økte kostnader for ligaen som helhet fra 2024 til 2025, var kun 40 mNOK, tilsvarende 36% av økningen, tilknyttet lag som var i ligaen begge år. De resterende 71 mNOK, eller 64% av den totale kostnadsøkningen, kom som følge av ligasammensetning, særlig drevet av Odd og Lillestrøm. Dette nyanserer bildet betydelig, der de etablerte OBOS-klubbene egentlig økte kostnadene sine med rundt 6,5%, som ligner mer på en inflasjonsjustering enn et stort reelt kostnadsløft.

Selv om ligasammensetningen sto for mesteparten av den samlede kostnadsøkningen, var det likevel noen etablerte OBOS-klubber som dro opp gjennomsnittet. Start (31%), Moss (30%), Kongsvinger (21%) og Egersund (20%) økte alle kostnadene sine med over 20%, et tydelig signal om økt investeringsvilje blant enkelte klubber i ligaen. For disse klubbene var det økte investeringer i personale som i stor grad var den underliggende driveren, og understreker et ønske om å styrke den sportslige satsningen.



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

1) Av- og nedskrivninger gjelder både spillerstall og fysisk infrastruktur, ettersom flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap med økonomiske interesser i overgangssaker, vil av- og nedskrivninger ikke reflektere et fullstendig bilde, 2) Øvrige kostnader består av administrasjonskost, reklame/sponsorkost, salgskost og andre kostnader. Mer info i vedlegg 1. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2025)

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

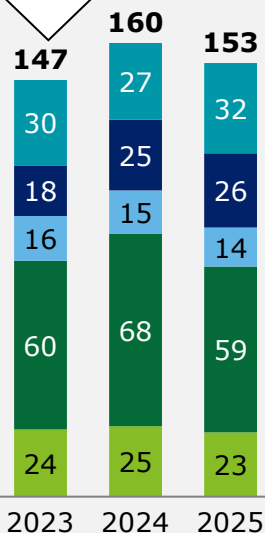
Kostnadene økte for 10 av 16 klubber i OBOS-ligaen i 2025

(mNOK)

## Kostnader per klubb 2023-2025

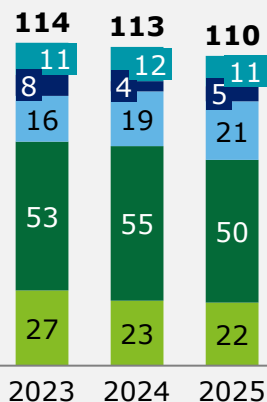
### Lillestrøm

Opprettholdt i stor grad kostnadsnivået etter nedrykk, og sikret retur til Eliteserien på første forsøk.



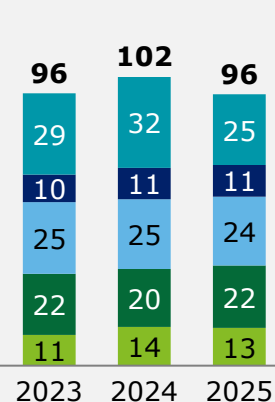
### Stabæk

Noe nedgang for personal-kostnad sport, men totalt sett forholdsvis stabilt kostnadsnivå de siste årene.



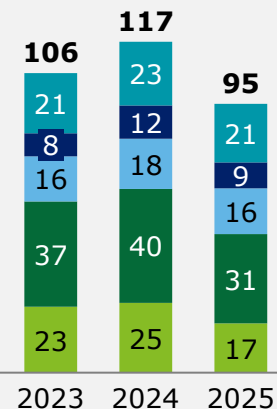
### Sogndal

Etter en mindre kostnadsøkning i 2024 var nivået i 2025 tilbake der det var i 2023.



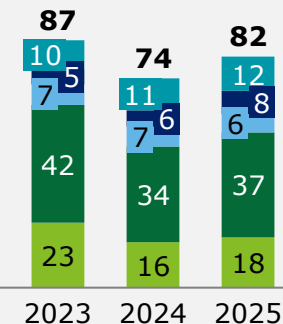
### Odd

Reduserte kostnadene med -19% etter nedrykket. Personalkost sport redusert med -23% fra året før.



### Aalesund

Økte kostnadene med 10% i 2025, og lyktes til slutt med å sikre opprykk gjennom kvalifisering.



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

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

Kostnadene økte for 10 av 16 klubber i OBOS-ligaen i 2025

(mNOK)

## Kostnader per klubb 2023-2025

### Start

I opprykkesongen 2025 ble kostnadsnivået økt for både sportslig personell og kamp-/treningskostnader.

### Åsane

Kostnadene i 2025 holdes på om lag samme nivå som i 2024 (samorganisering med kvinnelaget fra 2024).

### Kongsvinger

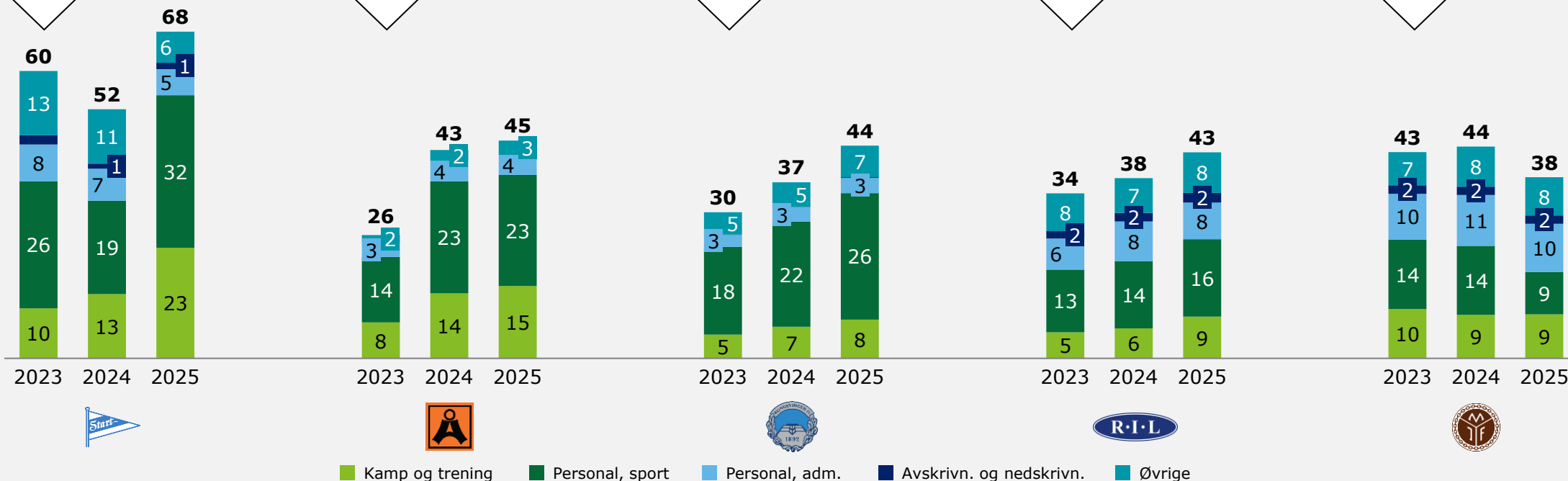
Kostnadsøkning over de siste årene drevet av økte personalkostnader til sport (spillere/trenere).

### Ranheim

Med noe økning for både sportslig personell og kamp-/treningskostnad økte kostnadene med 14%.

### Mjøndalen

Tydelig kostnadsreduksjon på -14% i 2025, med personalkostnad sport redusert med -5 mNOK.



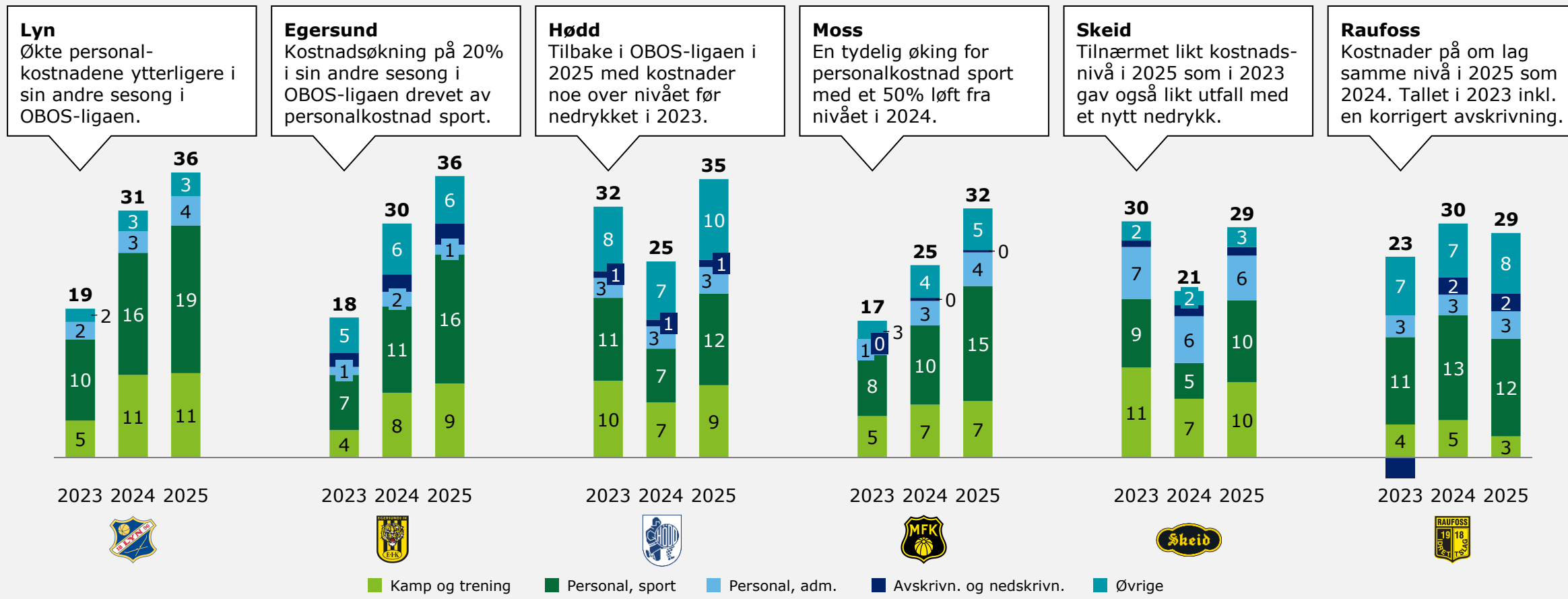
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2023 - 2025)

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

Kostnadene økte for 10 av 16 klubber i OBOS-ligaen i 2025

(mNOK)

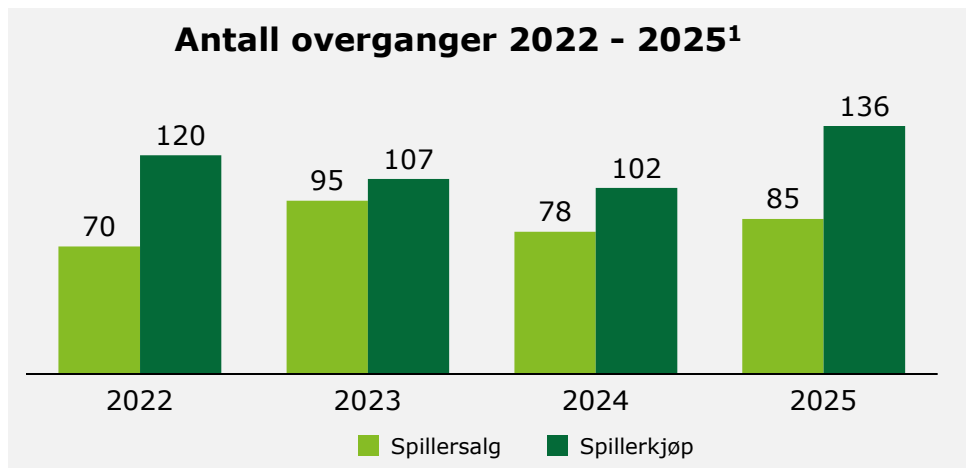
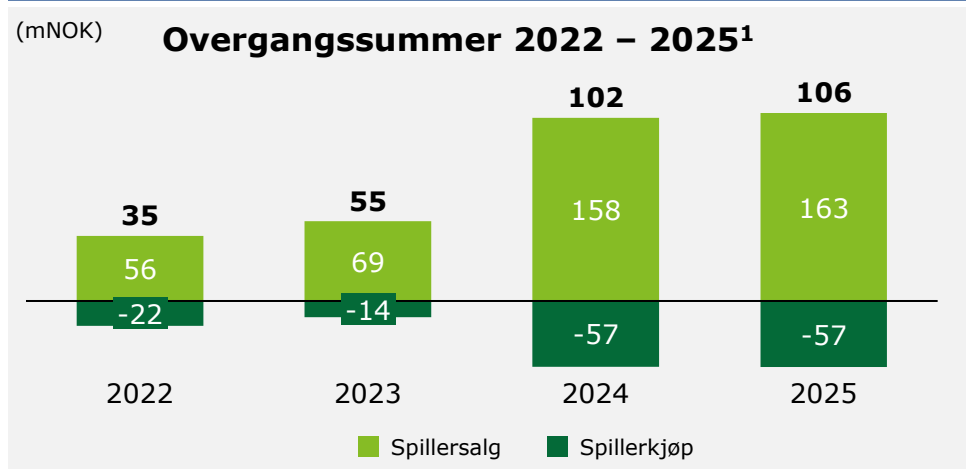
## Kostnader per klubb 2023-2025



Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2023 - 2025)

# Spillerlogistikk | OBOS-ligaen samlet

Spillerlogistikken i OBOS-ligaen holder seg på det høye nivået fra 2024, men med flere transaksjoner totalt sett faller gjennomsnittlig kjøps- og salgssum sammenlignet med fjoråret.



Etter nesten en doubling i netto overgangssummer fra 2023 til 2024 stabiliserte spillerlogistikken i OBOS-ligaen seg på et høyt nivå i 2025. Totale salgssinntekter økte til 163 mNOK, som er en ny ligarekord, mens spillerkjøp holdt seg på 57 mNOK. At nivået på salgssinntekter opprettholdes forsterker et bilde der betalingsvilje for spillere fra OBOS-ligaen ikke var et ettåring tilfelle.

Som i Eliteserien er forskjellene store på tvers av klubbene. I 2024 sto Sogndal og Vålerenga for 63% av ligaens totale salgssinntekter, drevet av rekordovergangene Ilić og Baidoo. I 2025 var bildet mindre ekstremt: De to største selgerne, Lillestrøm og Stabæk, sto for 40% av totalen, og ingen enkeltklubb hadde mer enn ett av de fem største salgene. Samlet utgjorde de fem største salgene 84 mNOK, tilsvarende litt over 50% av ligaens totale salgssinntekter. Til sammenligning sto de fem største salgene i Eliteserien for 39% av totalen, som viser at OBOS-ligaens salgssinntekter forblir noe mer konsentrert rundt store enkeltoverganger.

På kjøpsiden er ligaen også konsentrert, med en håndfull klubber (LSK, Stabæk, Aalesund og Sogndal) som dominerer topp ti-listen over de største enkeltovergangene. Likevel utgjorde de fem største kjøpene kun 35% av totalen. En lavere konsentrasjon av kjøp enn av salg speiler en jevnere fordelt kjøpsaktivitet der det ikke kjøpes for like store summer som de største salgene.

At bredden i salgene øker noe, samtidig som rekordnivået opprettholdes, kan peke mot at OBOS-ligaen som helhet er på vei mot å etablere seg som en mer moden overgangsarena, ikke bare et marked drevet av enkeltklubbers storsalg.

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

1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke.  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2025)

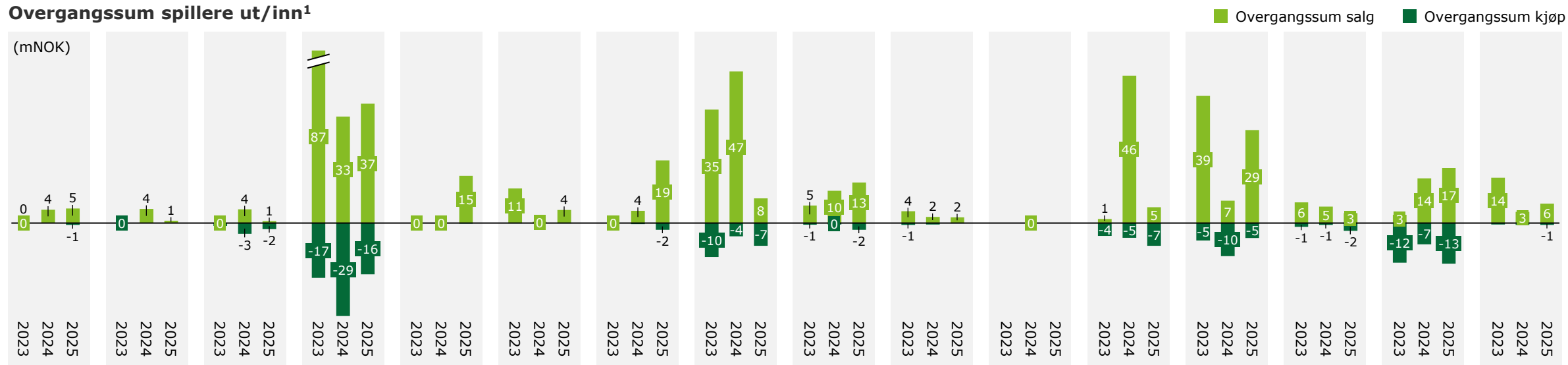
# Spillerlogistikk | Per klubb i OBOS-ligaen

13 av 16 OBOS-liga klubber genererer overskudd fra spillerlogistikk i 2025, og gjør gevinst fra spillerlogistikk er en viktig del av forretningsmodellen også på nest øverste nivå

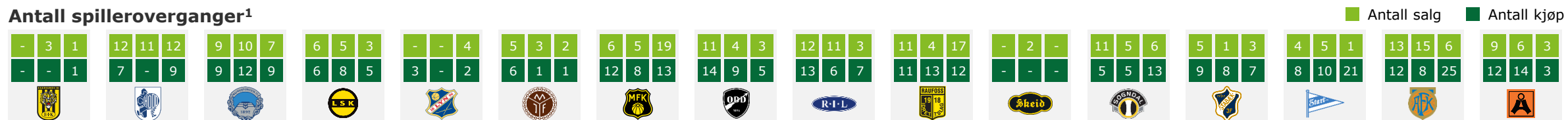
Et fåtall av klubbene driver opp totalen for spillerlogistikken. Klubber med lang fartstid i Eliteserien, som Lillestrøm, Odd, Stabæk og Aalesund, opererer med de største verdiene på både kjøp og salg. Likevel skiller Lyn, Moss og Ranheim seg ut med over 10 mNOK i spillersalg, noe som viser at aktiviteten strekker seg utover de største klubbene. Blant andre klubber er det mer moderate nivåer, med et høyt antall kjøp for betydelig lavere summer og større fokus på Bosman<sup>2</sup> og akademispillere.

Blant de største salgene ser man at 3 av de 6 største salgene fra OBOS-ligaklubber i 2025 var til klubber i Eliteserien (Spiten-Nysæter til Molde, Laghzaoui til Fredrikstad, Roseth til Viking), som viser at de større overgangsbudsjettene Eliteserierklubbene opererer med også kan komme OBOS-klubbene til gode.

## Overgangssum spillere ut/inn<sup>1</sup>



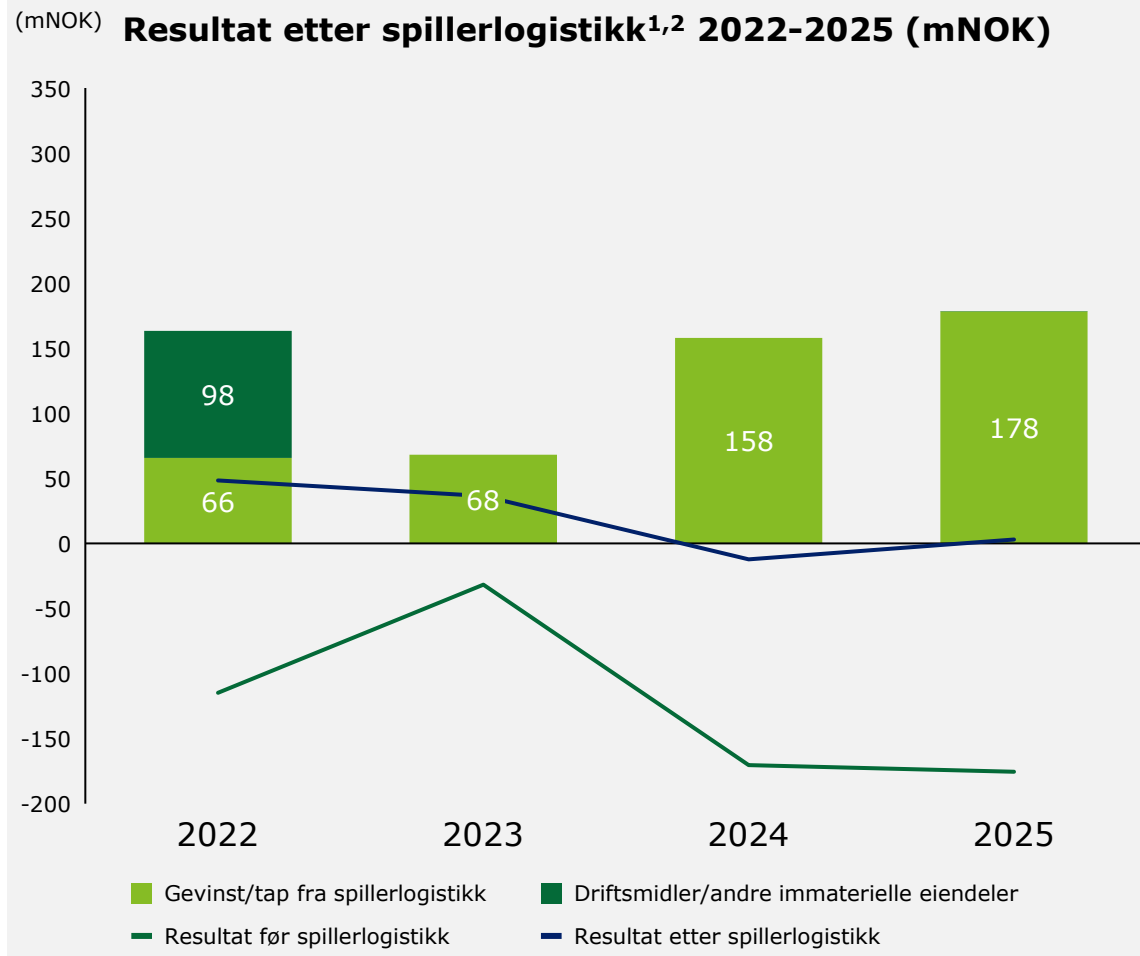
## Antall spilleroverganger<sup>1</sup>



1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke. 2) En profesjonell fotballspiller som kan signere for en ny klubb uten at den gamle klubben mottar overgangssum når spillerens kontrakt utløper. Kilder: Regnskapspakke klubblisens for eliteserierklubbene (2025)

# Resultat | OBOS-ligaen samlet

Etter fjorårets samlede underskudd løfter OBOS-ligaen seg i 2025 til et positivt resultat når bidrag fra spillerlogistikk inkluderes, men det underliggende underskuddet før spillerlogistikk forsterket seg ytterligere



Samlet resultat etter spillerlogistikk for OBOS-ligaen havnet så vidt på plussiden med 3 mNOK i 2025, opp fra fjorårets underskudd på -12 mNOK. Resultatet før spillerlogistikk endte på -175 mNOK, marginalt svakere enn fjorårets -170 mNOK. Bidraget fra spillerlogistikk slo ny rekord med 178 mNOK, opp fra 158 mNOK i 2024 og nesten en tredobling siden 2023.

De siste årene viser en interessant utvikling der bidrag fra spillerlogistikk aldri har vært større enn i 2024 og 2025, mens det samlede resultatet både før og etter spillerlogistikk begge år er svakere enn i 2022 og 2023. Spillerlogistikk blir dermed en stadig mer sentral inntektskilde, samtidig som det underliggende driftsunderskuddet vokser. Det bør også nevnes at ligasammensetningen utgjør en betydelig del av de årlige bevegelsene. Klubbene som rykket ned fra Eliteserien før 2025-sesongen, Odd og Lillestrøm, var blant de som bidro mest til underskuddet før spillerlogistikk.

Med betydelige summer i omløp er spillerlogistikk en viktig og integrert del av klubbøkonomien i OBOS-ligaen, og det er primært resultatet etter spillerlogistikk mange klubber ser til for å vurdere sin økonomiske utvikling. Likevel må det forventes svingninger fra år til år, ettersom dette er en mer uforutsigbar inntektsstrøm der et fåtall store overganger gjerne driver de største beløpene for ligaen sett under ett.

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

1) Resultat etter spillerlogistikk inkluderer gevinst/tap/kostnader fra spillerlogistikk og salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler, 2) Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap/kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2022 – 2025)

# Resultat | Per klubb i OBOS-ligaen

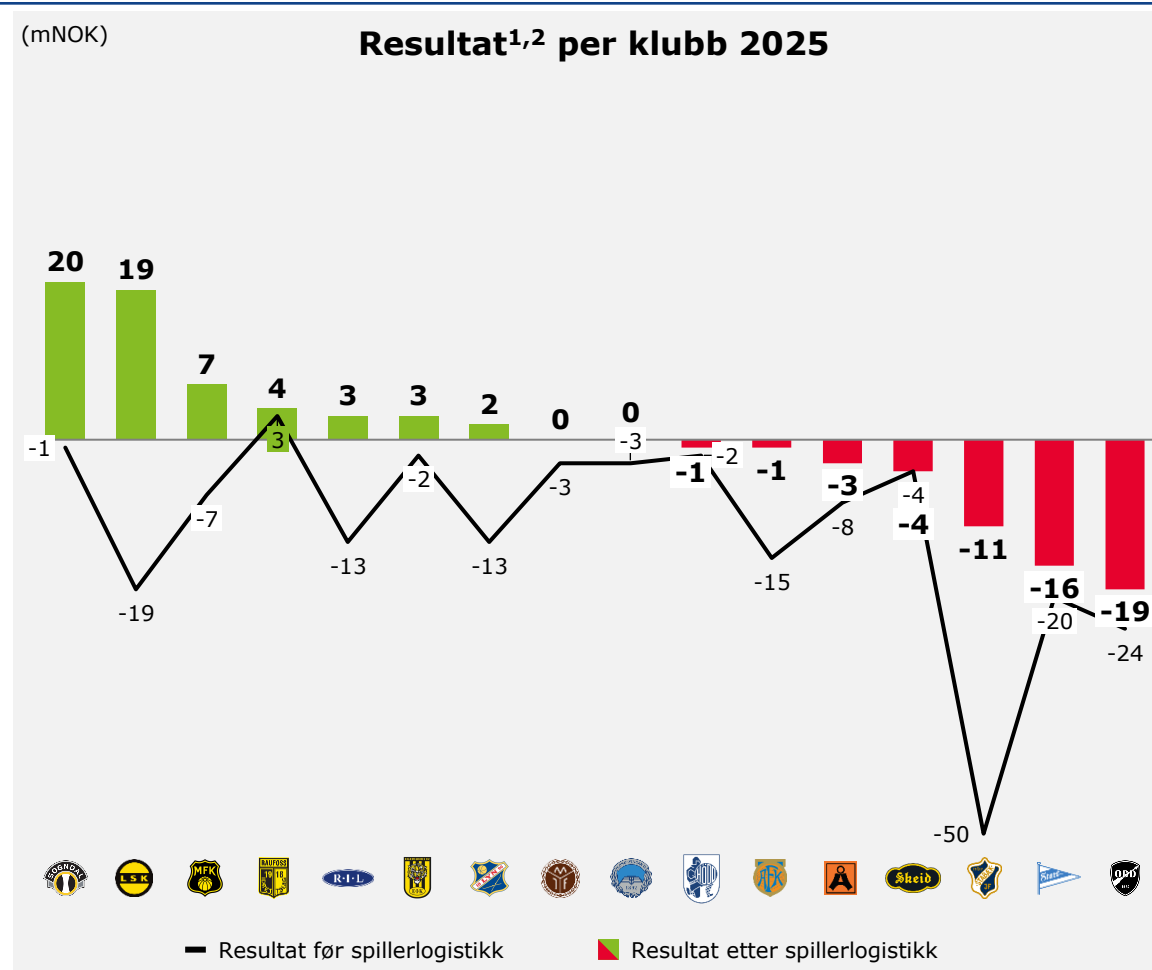
I 2025 løfter Sogndal, Lillestrøm og Moss ligaens samlede resultat etter spillerlogistikk, mens Odd, Start og Stabæk trekker i motsatt retning, og ligaen ender samlet så vidt på den positive siden

Før spillerlogistikk var Raufoss den eneste klubben i OBOS-ligaen som hadde et positivt økonomisk resultat. Medregnet spillerlogistikken ender 7 klubber med et klart positivt resultat og 7 med et klart negativt, mens 2 klubber ender nær null.

Viktigheten av spillerlogistikken som inntektsstrøm er med andre ord stor, og utgjør et netto positivt bidrag for nesten samtlige OBOS-klubber. Alle klubbene utenom Skeid, som ender på null, genererer et positivt bidrag fra spillerlogistikk. De største bidragene i 2025 kommer fra Stabæk (+39 mNOK), Lillestrøm (+38 mNOK) og Sogndal (+21 mNOK). Her skiller Stabæk seg særlig ut, og ville hatt et underskudd på -50 mNOK om det ikke var for spillersalgene. Dette er en del av modellen i Stabæk, som år etter år sikrer en solid gevinst fra spillerlogistikken.

For Odd ble nedrykket til OBOS-ligaen kostbart. Selv med et positivt bidrag fra spillerlogistikk på 5 mNOK endte de med det svakeste resultatet etter spillerlogistikk i OBOS-ligaen i 2025. For det andre nedrykkslaget Lillestrøm var også underskuddet tydelig før spillerlogistikk, men her sikret spillersalg et solid positivt resultat til slutt.

Som i Eliteserien er det i noen grad et mønster der større klubber som Lillestrøm, Stabæk, Start, Odd og Aalesund opererer med de høyeste driftsunderskuddene før spillerlogistikk, men kompenserer gjennom inntekter fra spillersalg. De mindre klubbene er i større grad avhengig av kostnadsdisiplin og underliggende drift, da det å generere betydelig gevinst fra spillerlogistikken ikke kan forventes som en like betydelig inntektsstrøm fra år til år.



1) Resultat etter spillerlogistikk inkluderer gevinst/tap/kostnader fra spillerlogistikk og salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler, 2) Flere klubber samarbeider med tredjepartsselskap som har økonomisk interesser i overgangssaker, som gjør at deler av gevinst/tap/kostnader ifm. spillersalg ikke inkluderes i lisensrapportert gevinst/tap fra spillerlogistikk. Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2025)

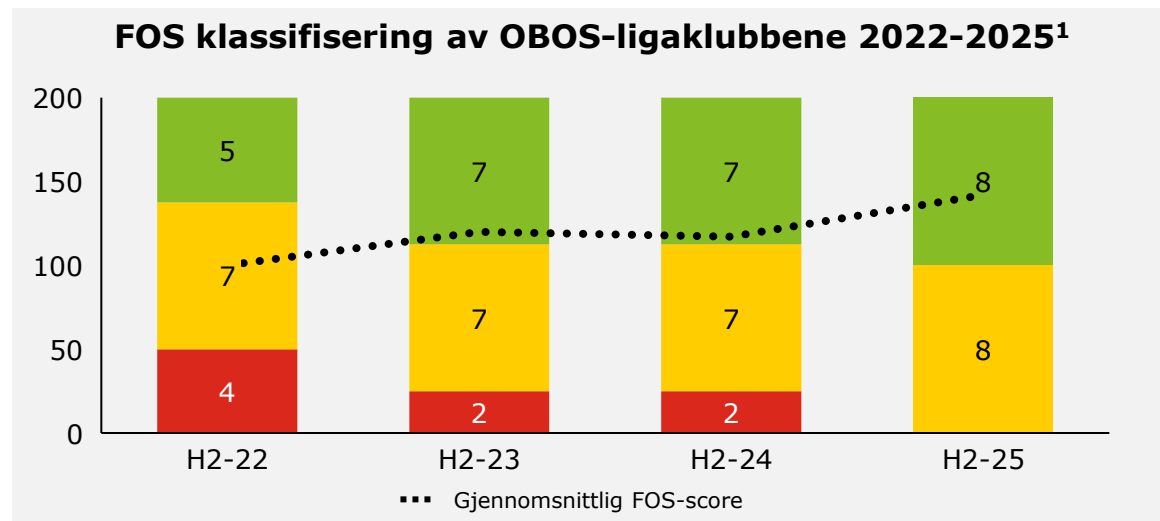
# Finansiell oppfølging | Utvikling i oppfølgingsystem (FOS)

Målt etter NFF sin FOS klassifisering, hadde ligaen som helhet sitt beste økonomiske år innen de siste 4 årene. I likhet med Eliteserien var det ingen klubber i rød sone, mens antallet i grønn sone og gjennomsnittet for ligaen økte

Gjennom NFFs FOS-klassifisering vurderes den økonomiske tilstanden til klubbene i OBOS-ligaen. Over fireårsperioden omfattet av Toppfotballbarometeret er gjennomsnittscoren for ligaen på 142 poeng i 2025 det høyeste nivået som er observert, godt over den tidligere høyeste målingen på 120 fra 2023. Ingen klubber lå i rød sone, med laveste enkeltklubb-score på 81, og hele tre klubber passerte 200 poeng for første gang.

Flere klubber opplevde store bevegelser i FOS-score sammenlignet med 2024. Start (+100), Lillestrøm (+85), Mjøndalen (+85) og Lyn (+77) hadde de største fremgangene, drevet av forbedrede resultater med bidrag fra spillersalg. På motsatt side falt Odd (-84), Hødd (-66), Egersund (-40) og Stabæk (-30) mest, i tråd med svakere økonomi i underliggende drift.

Ligasammensetningen hadde en betydelig effekt på gjennomsnittlig FOS-score for ligaen. Klubbene som forlot ligaen etter 2024-sesongen hadde en samlet FOS-score på 445, med tre klubber i gul sone og én i grønn. Nykommerne til 2025-sesongen hadde til sammenligning en samlet score på 586, med tre klubber i grønn sone og én i gul. Innfasingen av klubber med sterkere FOS klassifisering bidrar dermed samlet sett til å løfte ligasnittet.



FOS-score er en indikator på økonomisk tilstand med skala fra -114,5 til 240 poeng. Beregning av FOS-score, og den tilhørende plasseringen i grønn (>130 poeng), gul (>65 poeng) eller rød sone er basert på følgende elementer og vekting:

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

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

**H2-2025**

	228
	228
	205
	171
	161
	156
	152
	141
	121
	121
	113
	104
	101
	98
	96
	81

1) Noe avvik fra de halvårslige klubbisensrapportene forekommer da vi ser på klubber i OBOS-ligaen foregående halvår fremfor kommende halvår (H2-2024 inkluderer her Vålerenga, Bryne, Levanger og Sandnes Ulf istedenfor Lillestrøm, Odd, Hødd og Skeid) Kilder: Regnskapspakke klubbisens for OBOS-ligaklubbene (2022-2025)

# OBOS LIGAEN

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

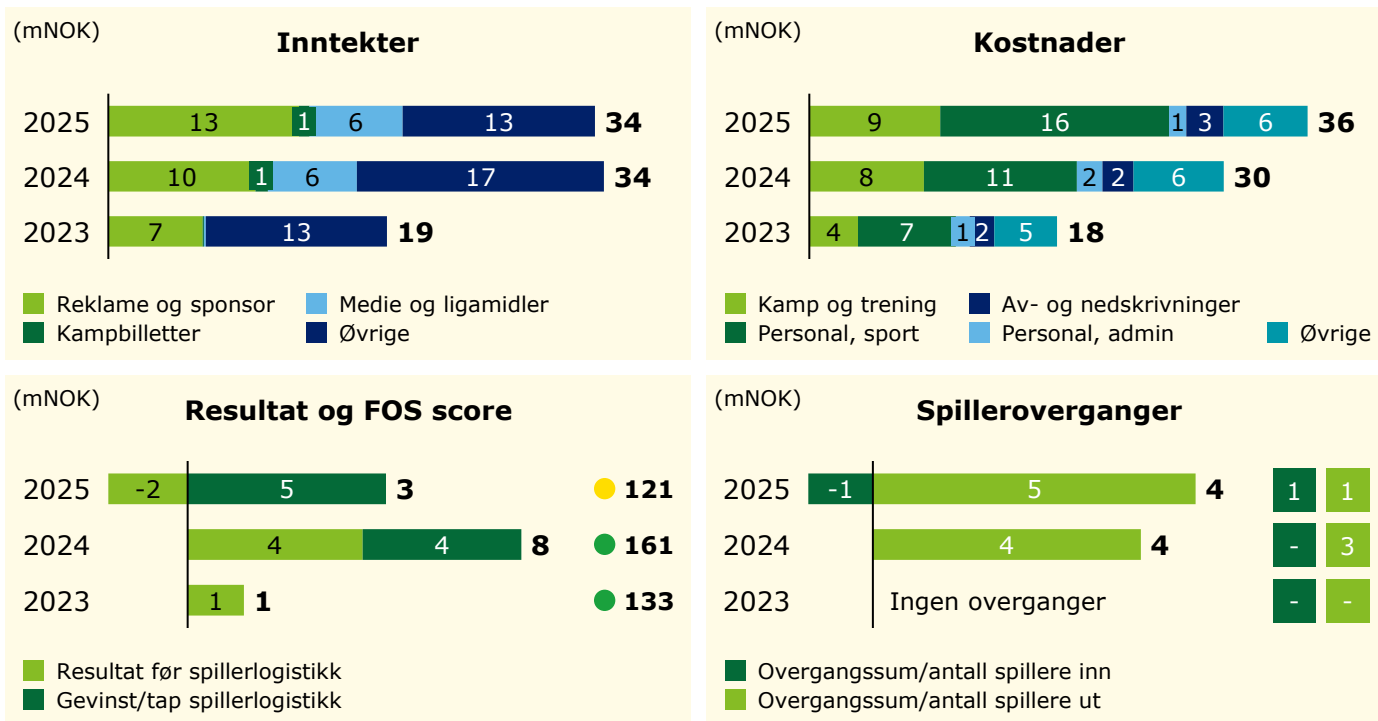




# EGERSUNDS IK

## - Sterk innsjutt sikret ny kvalik

Egersund leverte nok en sterk sesong og sikret playoff-plass for andre år på rad, etter en imponerende innsjutt. I sin andre sesong i OBOS-ligaen stabiliserte inntektene seg, men med høyere reklame- og sponsrinntekter som kompenserte for reduksjon i gaver og tilskudd. På kostnadssiden ses en betydelig økning, drevet av 5 mNOK i økte utgifter til sportslig personale, i tråd med en økt sportslig ambisjon. Salget av Ghebreyohannes bidro til en positiv gevinst fra spillerlogistikk på 5 mNOK, og løftet klubbens resultat til 3 mNOK etter spillerlogistikk. Likevel falt klubben fra grønn til gul FOS-sone etter første underskudd før spillerlogistikk på tre år.

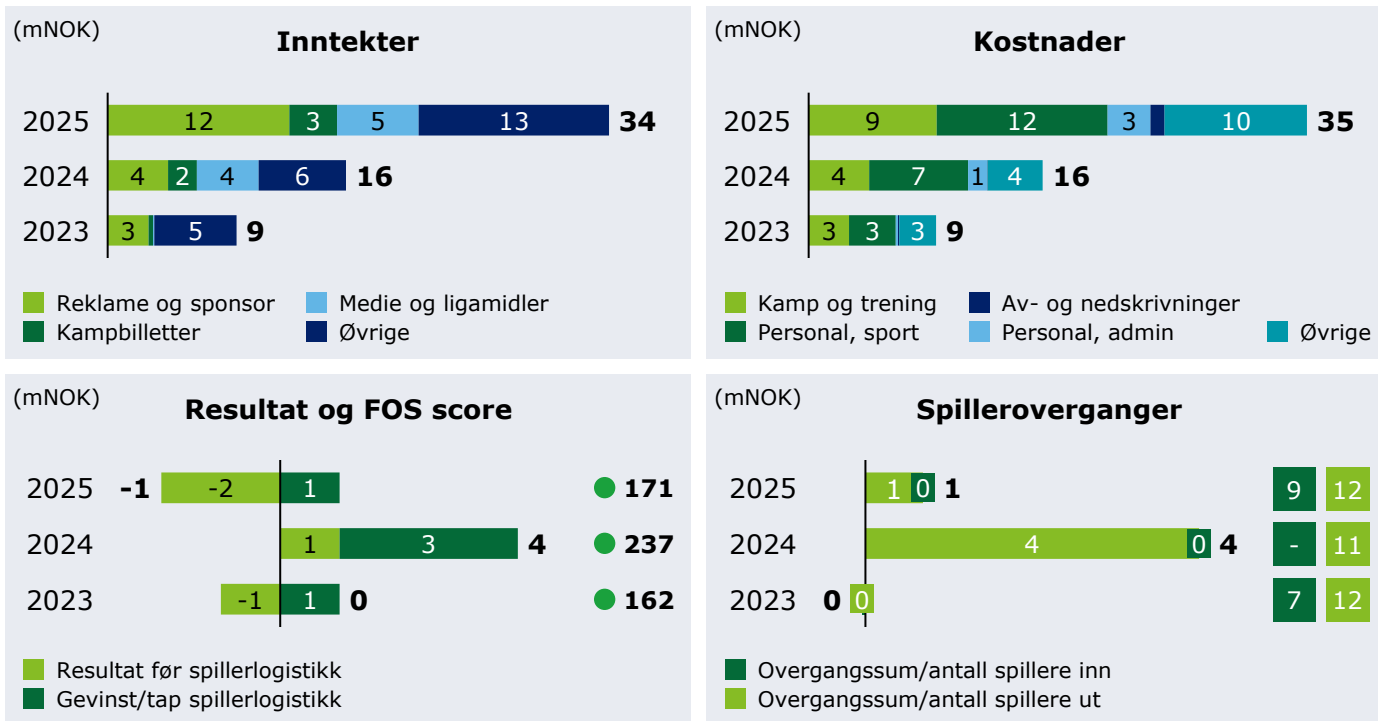




# IL HØDD

## - Sikret plassen sin i OBOS-retur

Opprykket til OBOS-ligaen hadde en umiddelbar effekt på Hødd sine inntekter, hvor de største økningene kom innen reklame- og sponsorinntekter (+8 mNOK) og øvrige inntekter (+7 mNOK). En tilsvarende effekt utspilte seg på kostnadssiden, med personalkostnader (+7 mNOK), kamp- og treningskostnader (+5 mNOK) og øvrige kostnader som de største driverne. Til tross for begrenset aktivitet på overgangsmarkedet sikret klubben plassen sin i OBOS-ligaen med en 10.-plass. Resultatet endte på -1 mNOK etter spillerlogistikk, men klubben befinner seg godt innenfor grønn FOS-sone, som bekrefter en sunn underliggende økonomi.

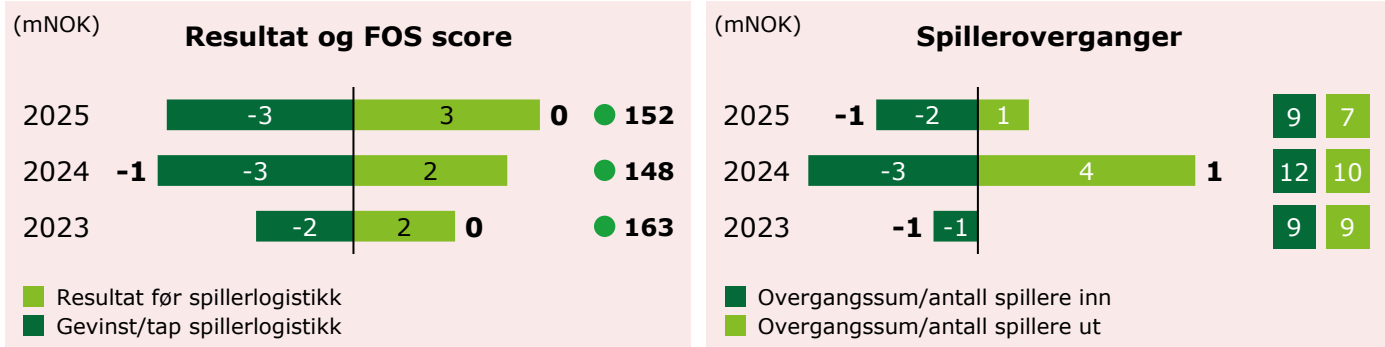
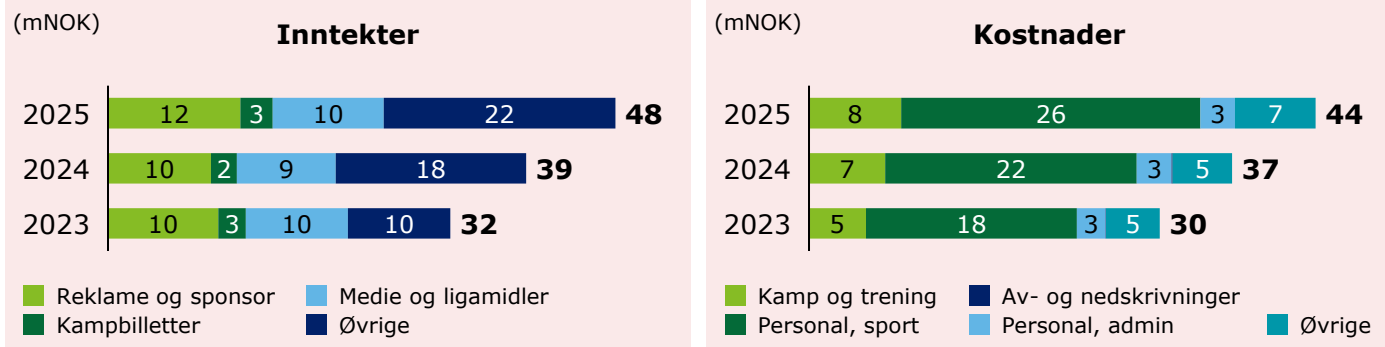




# KONGSVINGER IL TOPPFOTBALL

## - Nærmer seg opprykk?

Kongsvinger opplevde moderate økninger på tvers av alle inntektsposter, som samlet økte inntektene med 9 mNOK i 2025. Kostnadene økte med 7 mNOK, drevet av en økning på 4 mNOK i sportslige personalkostnader i tråd med økt sportslig ambisjon. På overgangsmarkedet valgte klubben å investere i troppen fremfor å selge, med Sondre Norheim som det største kjøpet. Dette ga et tap fra spillerlogistikk på 3 mNOK og et resultat på 0 mNOK etter spillerlogistikk. Kongsvinger er dermed blant de få klubbene som leverer overskudd før spillerlogistikk og reinvesterer det direkte i troppen. Klubben lå an til direkte opprykk frem til siste serierunde og er nærmere Eliteseriespill enn på lenge.

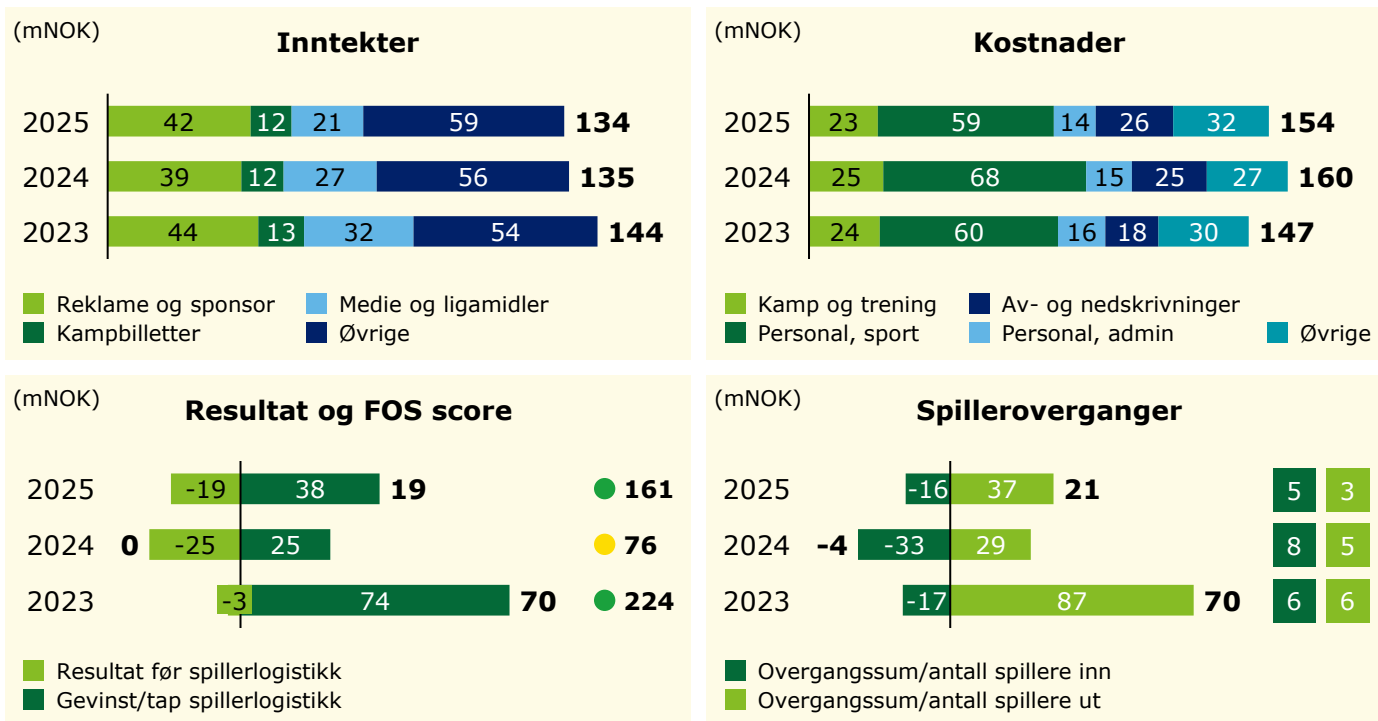




# LILLESTRØM SK

## - Aldri i tvil om opprykk

Etter fjorårets nedrykk ble 2025-sesongen en opptur for Lillestrøm, med en ubeseiret sesong i OBOS-ligaen og seier i cupfinalen. Inntektene falt med kun 1 mNOK totalt, ettersom fall i medie- og ligamidler på 6 mNOK ble motvirket av økte reklame- og sponsrinntekter og øvrige inntekter. På kostnadssiden falt personalkostnadene med 10 mNOK, og totalkostnadene ble redusert med 6 mNOK. Salget av Røssing-Lelesiit bidro til en netto gevinst fra spillerlogistikk på 38 mNOK, og løftet resultatet fra -19 mNOK før spillerlogistikk til +19 mNOK etter. Klubben gikk samtidig fra gul til grønn FOS-sone, som gir et solid økonomisk utgangspunkt for Eliteseriereturen i 2026.

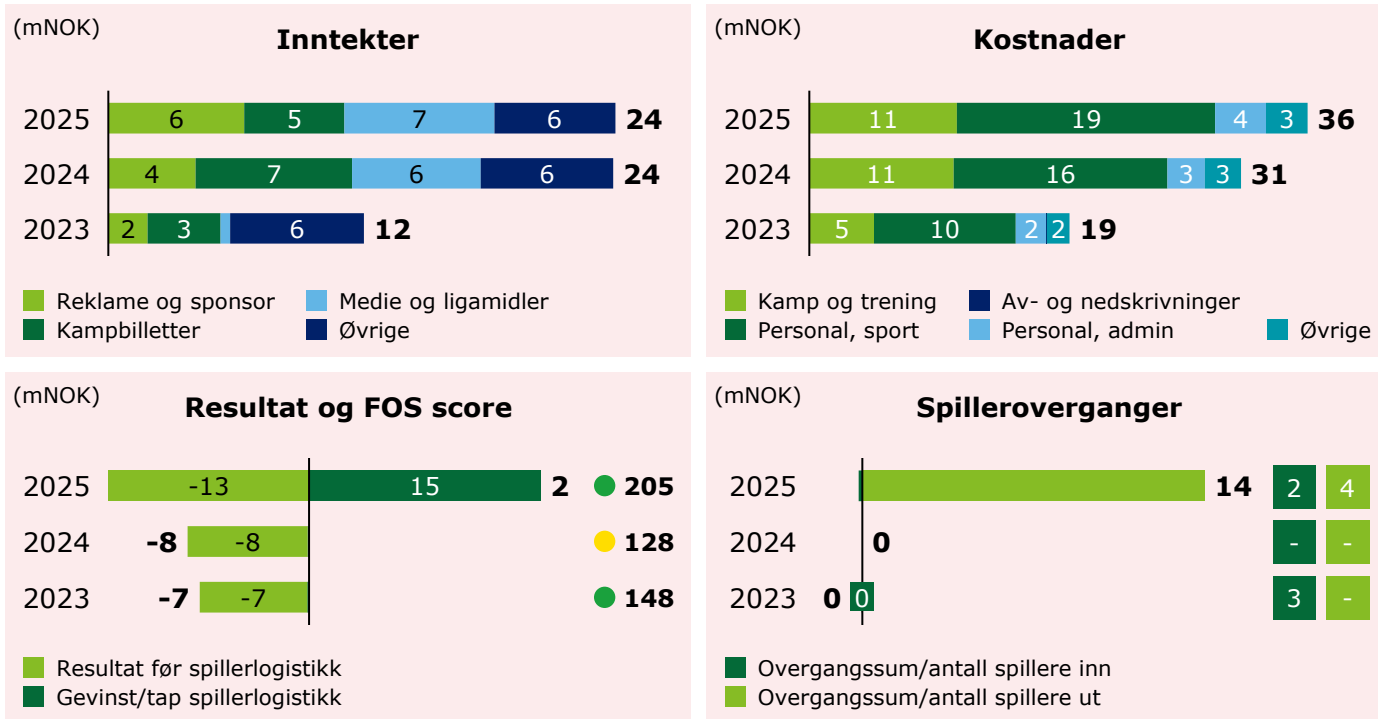




# LYN FOTBALL

## - Kun ett poeng unna kvalifiseringsplass

Etter to opprykk på to år var Lyn i sin andre sesong i OBOS-ligaen kun ett poeng unna kvalikplass til Eliteserien. Inntektene stabiliserte seg på 24 mNOK, men med noe bevegelse blant de underliggende postene. Lyn fortsatte å øke sportslige personalkostnader, som med +3 mNOK var den største enkeltøkningen. Klubben har i liten grad investert i nye spillere, men genererte en god sum fra spillersalg, ledet an av salget av Salim Laghzaoui. Salgene løftet resultatet fra -13 mNOK før spillerlogistikk til +2 mNOK etter. Etter tre år med negativt resultat etter spillerlogistikk bidrar overskuddet i 2025 for at klubben returnerer til grønn FOS-sone.

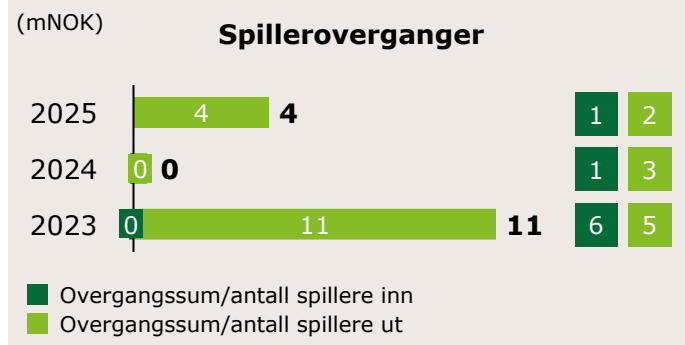
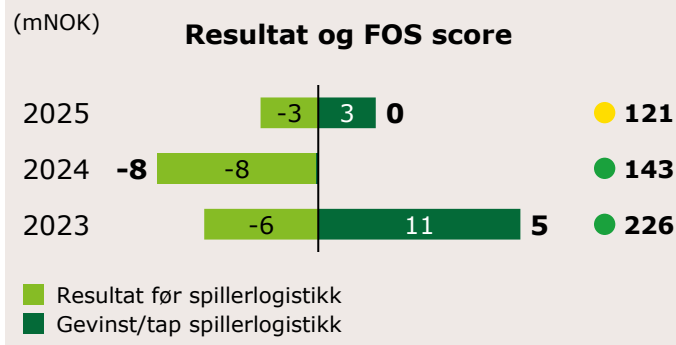
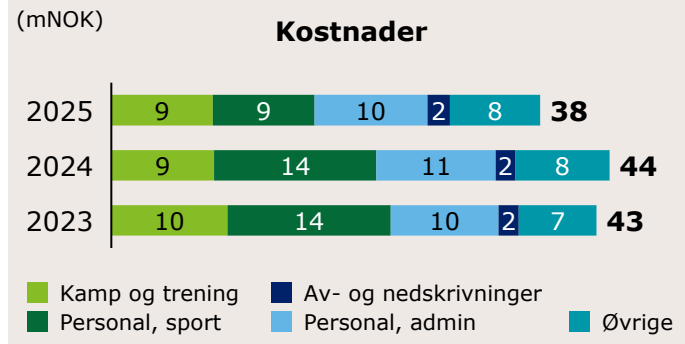
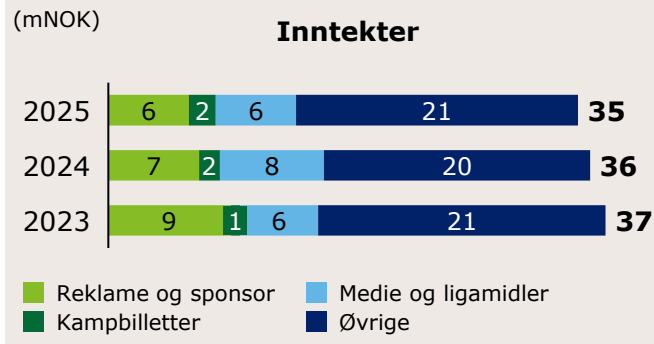




# MJØNDALEN IF FOTBALL

## - Tung sesong som endte med nedrykk

Mjøndalens inntekter falt marginalt for andre år på rad, med nedgang i sponsorinntekter og medie- og ligamidler etter sportslig tilbakegang. På kostnadssiden ble personalkostnader for sport betydelig redusert gjennom et bevisst grep, blant annet ved bruk av deltidskontrakter, noe som forbedret resultatet før spillerlogistikk fra -8 mNOK i 2024 til -3 mNOK i 2025. Salget av Alie Conteh bidro til et nullresultat etter spillerlogistikk. Til tross for forbedret resultat, falt klubben til gul FOS-sone etter nedgang i likviditetsgrad og arbeidskapital. Med nedrykk til PostNord-ligaen vil inntektsgrunnet falle ytterligere i 2026, som gjør kostnadsdisiplinen fra 2025 viktig for klubbens videre utvikling.

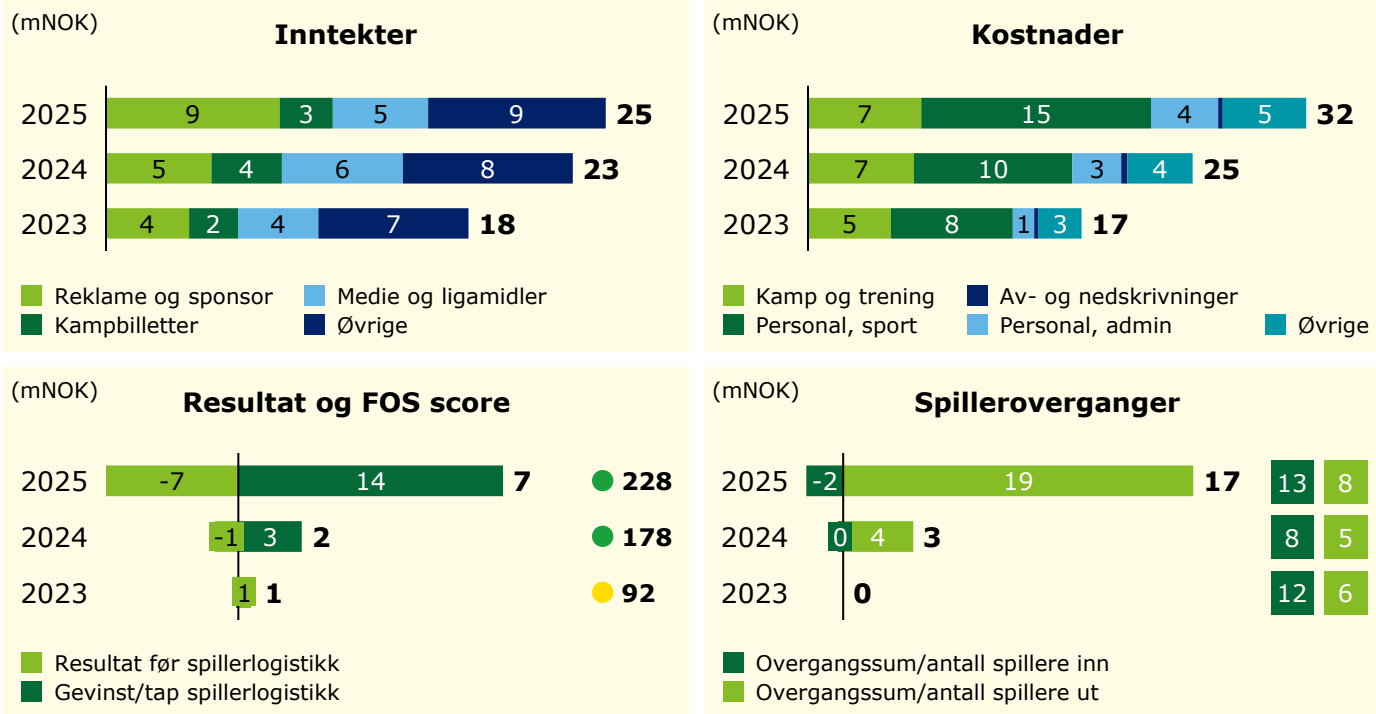




# MOSS FK

## - Seier på straffekonk avgjorde

Etter fjorårets tredje plass endte klubben i nedrykkskamp i 2025, men seier i playoff mot Brattvåg sikret et nytt år i OBOS-ligaen. Til tross for små nedganger i billettinntekter og medie- og ligamidler, økte inntektene totalt med 2 mNOK som følge av en 4 mNOK økning i sponsorinntekter, drevet av en styrket markedsavdeling. På kostnadssiden økte totalkostnadene med 7 mNOK, drevet av 6 mNOK i økte personalkostnader knyttet til en bredere investering i alle ledd i klubben, inkludert akademi. Spillersalg for 19 mNOK, tredje høyest i ligaen, ledet av Hegland og Isufi, løftet resultatet til 7 mNOK etter spillerlogistikk og en nær perfekt FOS-score. Moss utmerket seg også som OBOS-laget med mest spilletid gitt til spillere under 21 år, på hele 45%<sup>1</sup>



1) NTFs årsrapport 2025  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens (2023-2025), Foto: NTB

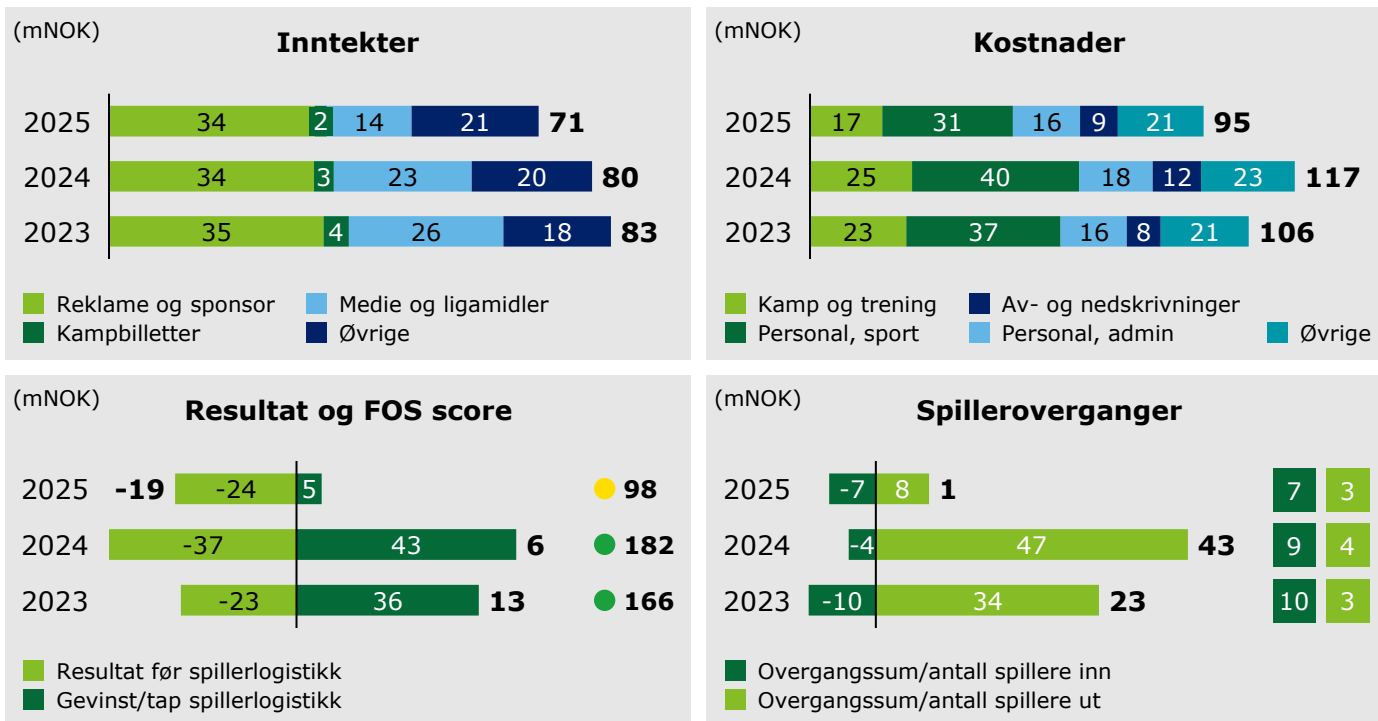




# ODDS BK

## - Lenger unna opprykk enn forventet

Odds inntekter falt i 2025 som følge av nedrykket til OBOS-ligaen, drevet av en nedgang på 9 mNOK i medie- og ligamidler. Klubben klarte likevel å holde reklame- og sponsorinntektene stabile til tross for nedrykket. Kostnadene falt tilsvarende, med de største nedgangene innen sportslige personalkostnader (9 mNOK) og kamp- og treningskostnader (8 mNOK). På overgangsmarkedet gikk klubben omtrent i null, med spillersalg for 8 mNOK og spillerkjøp for 7 mNOK. Odd har i flere år generert store gevinster fra spillersalg som har ført til positive resultater, men klarte ikke gjenskape dette i 2025. Resultatet endte på -19 mNOK etter spillerlogistikk, og klubben falt til gul FOS-sone.

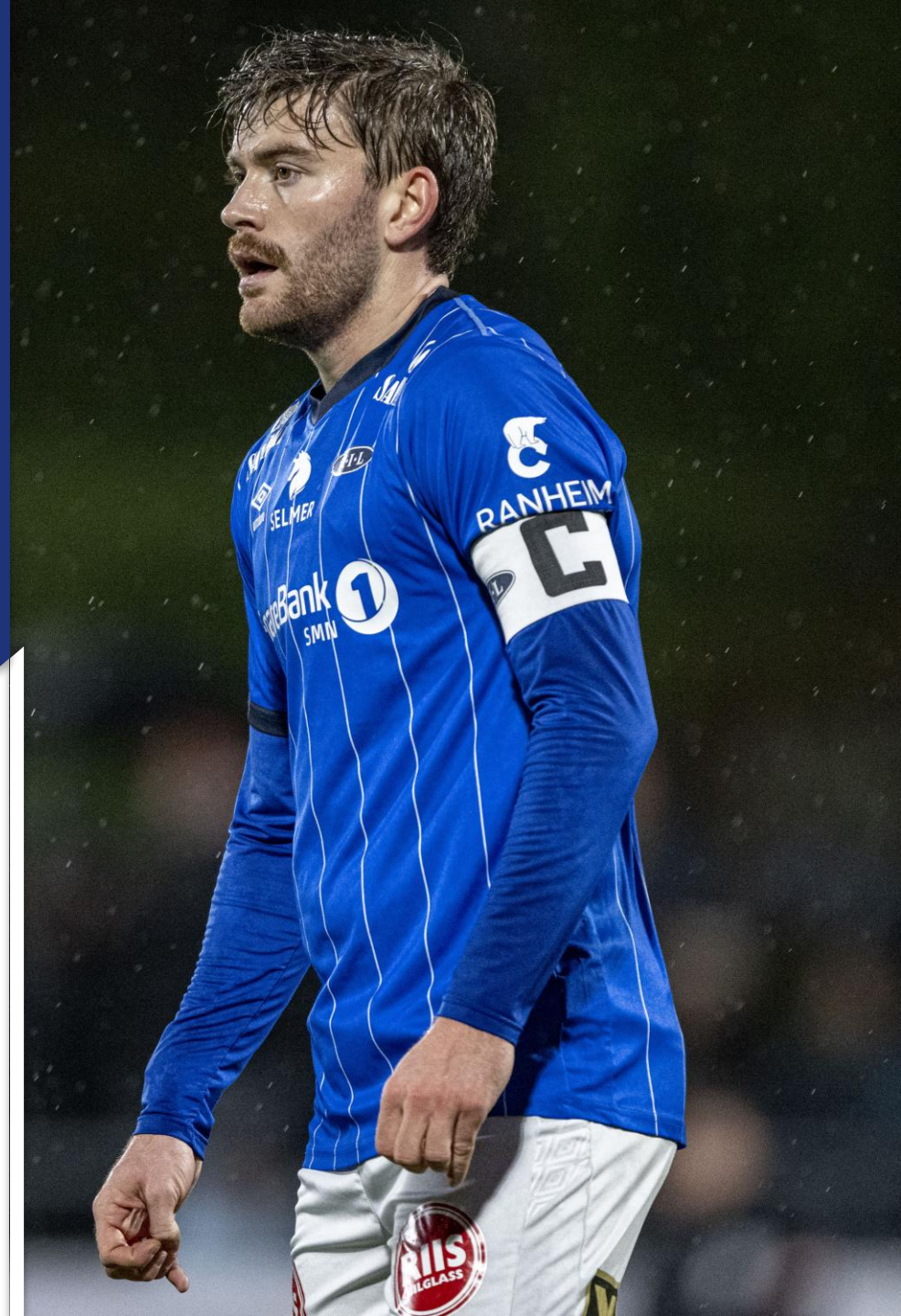
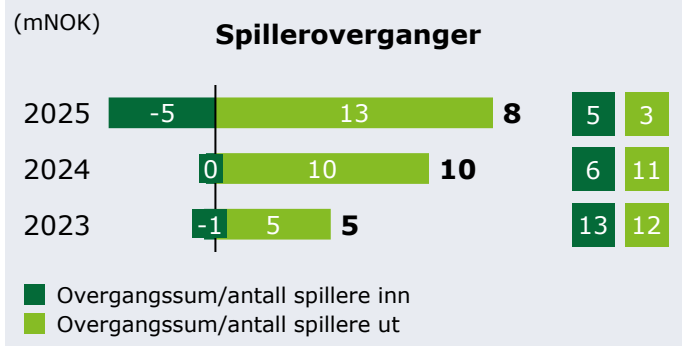
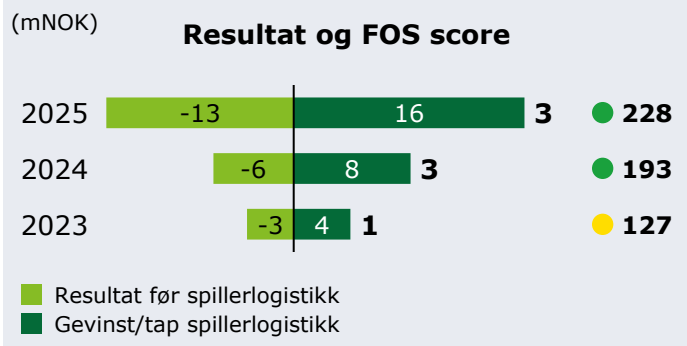
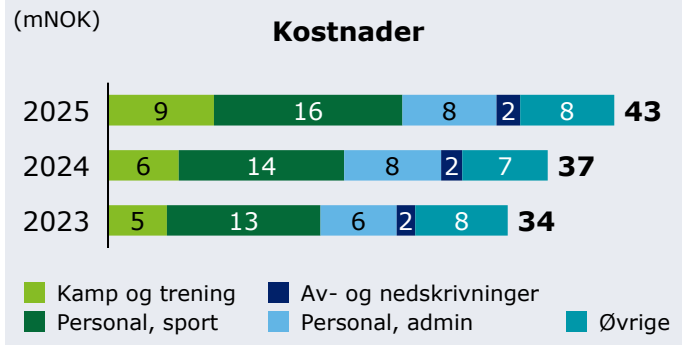
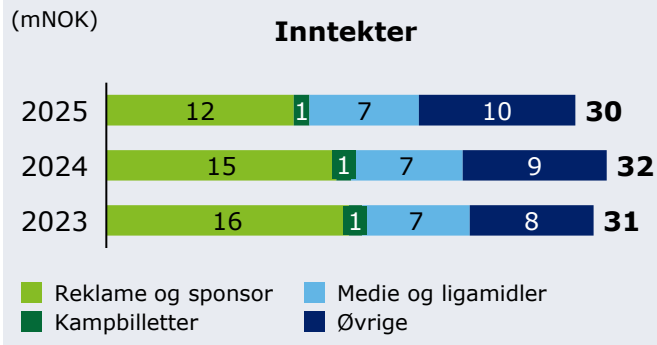




# RANHEIM FOTBALL

## - Fremgang og kvalik

Ranheim leverte en sterk sesong etter en tøff start og endte på 6.-plass med opprykkskvalik. Inntektene falt noe som følge av svakere sponsorinntekter, mens kostnadene økte med 6 mNOK fordelt på kamp- og treningskostnader (3 mNOK), sportslige personalkostnader (2 mNOK) og øvrige kostnader (1 mNOK). Som tidligere er spillersalg en integrert og avgjørende del av Ranheims forretningsmodell. Klubben økte gevinsten fra spillerlogistikk til 16 mNOK i 2025, gjennom salg av blant andre Hou, Gaustad og Prestmo, og endte med 3 mNOK i resultat etter spillerlogistikk til tross for økt underskudd før spillerlogistikk. FOS-scoren bedret seg ytterligere og nærmer seg full pott.

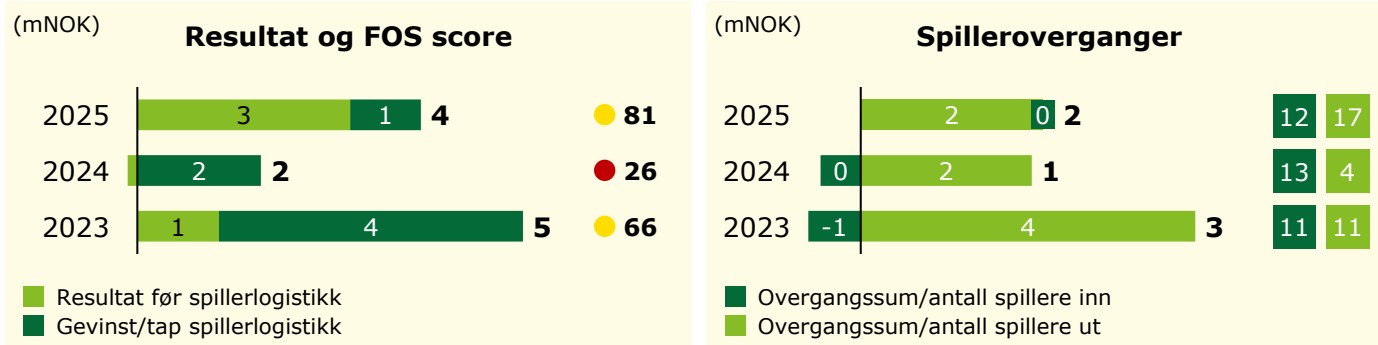
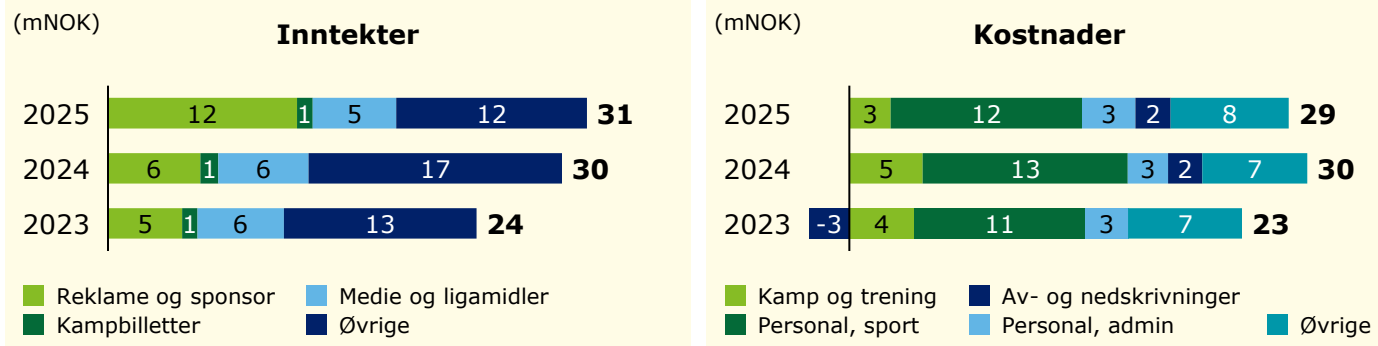




# RAUFOSS TOPPFOTBALL

## - Berget plassen etter et krevende år

Etter en avgjørende borteseier mot Skeid på tampen av sesongen berget Raufoss plassen sin i ligaen. En dobling i reklame- og sponsorinntekter (opp 6 mNOK) sørget for at inntektene samlet økte marginalt, til tross for nedganger i medie- og ligamidler og øvrige inntekter. På kostnadssiden ble det en liten nedgang, drevet av lavere kamp- og treningskostnader. Raufoss oppnådde et overskudd på 3 mNOK før spillerlogistikk, og økte det til 4 mNOK etter en gevinst på 1 mNOK fra spillerlogistikk. FOS-scoren beveget seg fra rød til gul sone. Det bemerkes at klubben endret navn og organisasjonsform fra Raufoss IL Fotball til Raufoss Toppfotball i 2025. Fjorårets tall er derfor ikke direkte sammenlignbare med årets tall, og brukes dermed kun som tidligere status.

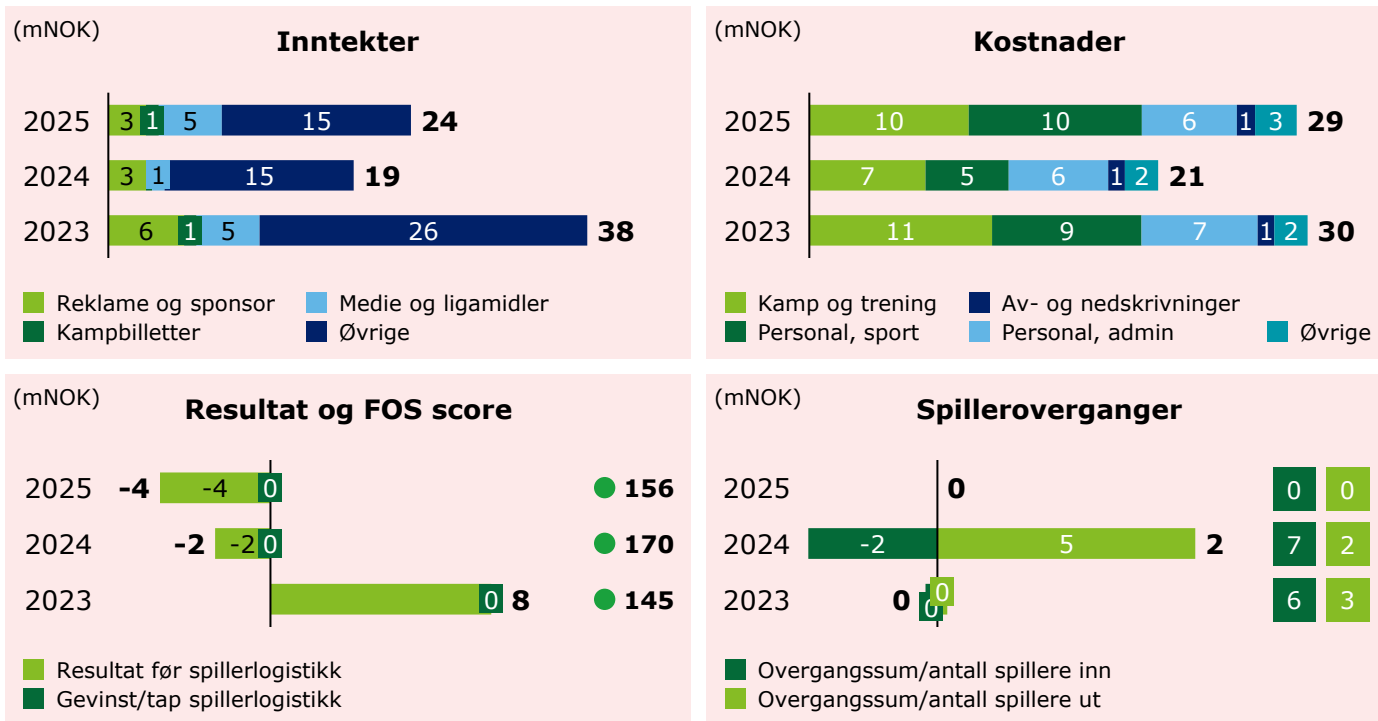




# SKEID FOTBALL

## - Ble for tøft denne gangen

Comebacket i OBOS-ligaen ga umiddelbare effekter på Skeids inntekter, med en økning på 4 mNOK i medie- og ligamidler som følge av NTF-ligamidler forbeholdt klubber i Eliteserien og OBOS-ligaen, samt 1 mNOK i økte billettinntekter. På kostnadssiden ga opprykket tilsvarende økning, med de største bevegelsene innen sportslige personalkostnader (+5 mNOK) og kamp- og treningskostnader (+3 mNOK). Skeid hadde ingen aktivitet i overgangsmarkedet i 2025 og endte med et resultat på -4 mNOK, samtidig som sesongen dessverre endte med nedrykk tilbake til PostNord-ligaen etter kun to ligaseire i 2025. Til tross for det negative resultatet er klubbens økonomi robust, og Skeid fortsetter godt innenfor grønn FOS-sone for tredje år på rad.

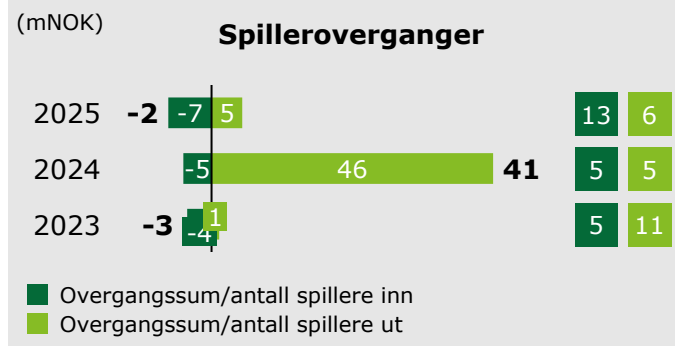
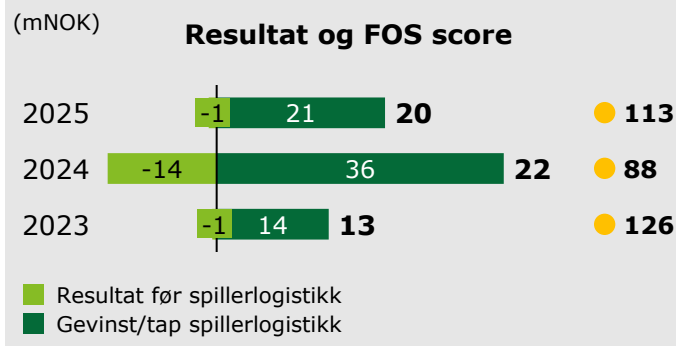
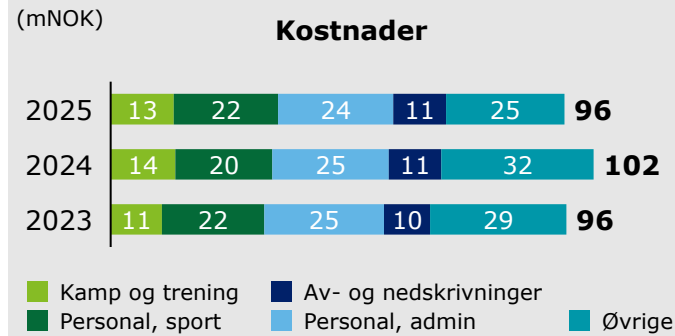
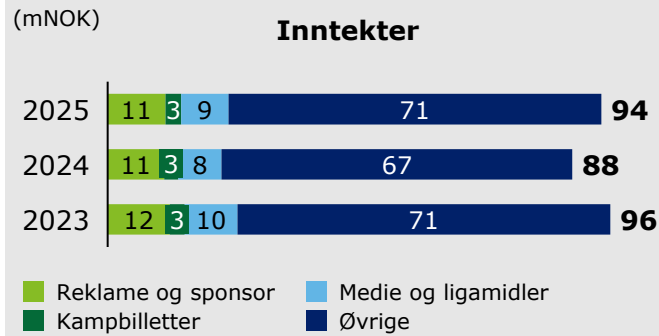




# SOGNDAL FOTBALL

## - Tilbake på øvre tabellhalvdel

På banen opplevde Sogndal fremgang i 2025 og endte på en 8. plass. Som i tidligere år er inntektene i stor grad avhengig av eiendomsaktivitet utenfor banen, med leieinntekter fra Fosshaugane Campus på 46 mNOK og salgsinntekter fra Idrettssenteret på 17 mNOK, som bidrar til at totalinntektene øker med 6 mNOK. Ettersom Toppfotballbarometeret ikke tar for seg finansielle poster er tilhørende finanskostnader ikke medregnet, og resultatet fremstår derfor høyere enn realiteten. Kostnadene falt med 6 mNOK, hovedsakelig grunnet en nedgang i øvrige kostnader på 7 mNOK. Resultatet før spillerlogistikk endte på -1 mNOK, men styrkes gjennom 21 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk. Klubben forbedrer FOS-scoren, men befinner seg fremdeles i gul sone.

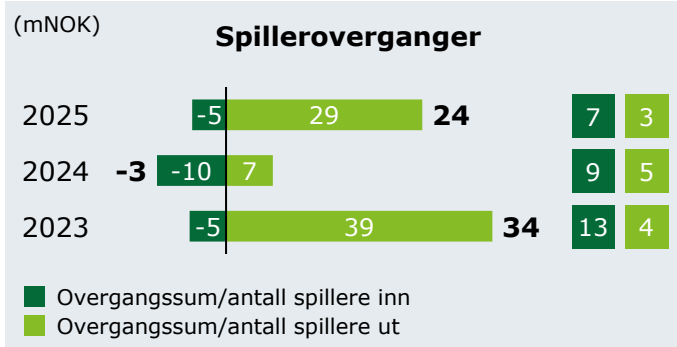
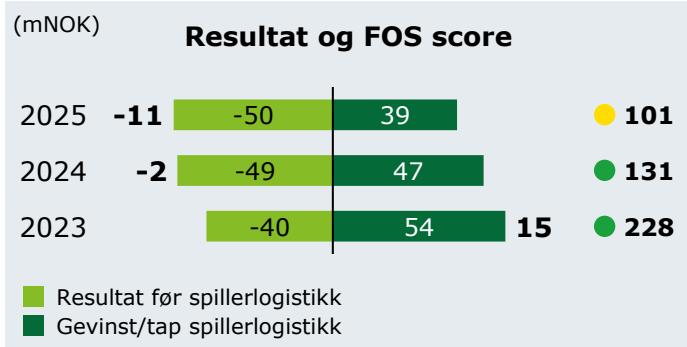
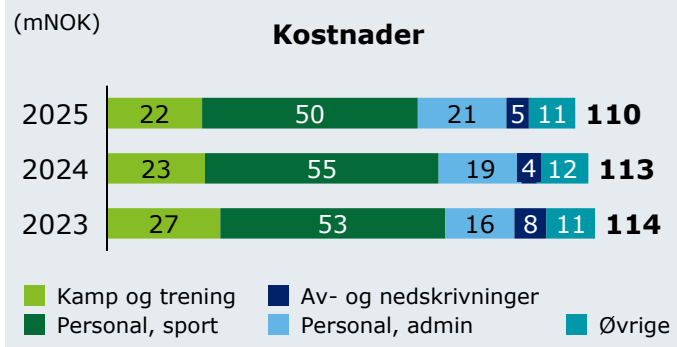
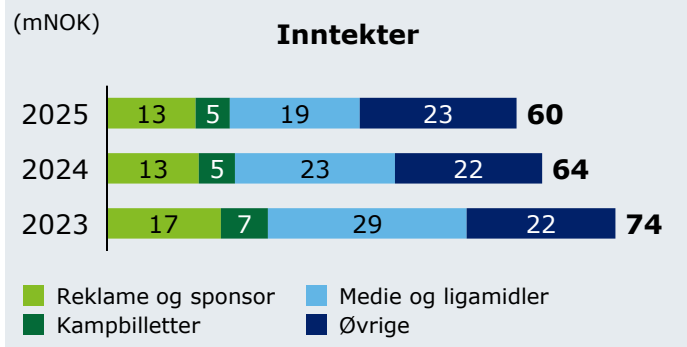


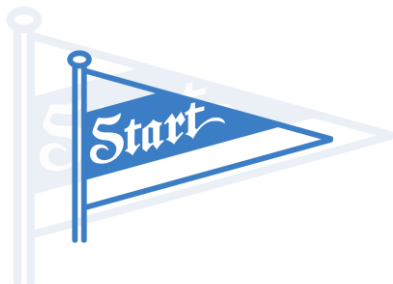


# STABÆK FOTBALL

## - God høst reddet sesongen

Etter en svak første halvdel av sesongen lå Stabæk an til nedrykkskamp, men klatret til slutt til en 11.-plass. Stabæk er en helintegret klubb, og tallene reflekterer både herre-, dame- og breddelag. I sin andre sesong i OBOS-ligaen falt inntektene med 4 mNOK grunnet lavere medie- og ligamidler.inntektene ventes å øke betydelig i 2026 i forbindelse med innvielsen av Nye Nadderud stadion. Kostnadene ble kuttet for andre år på rad, drevet av lavere sportslige personalkostnader, til tross for trenerbytte midt i sesongen. Salget av lokaltalentet Spiten-Nysæther til Molde bidro til nok et år med sterk gevinst fra spillerlogistikk for Stabæk, og løftet resultatet fra -50 mNOK før spillerlogistikk til -11 mNOK etter. Klubben falt til gul FOS-sone for første gang siden 2018.

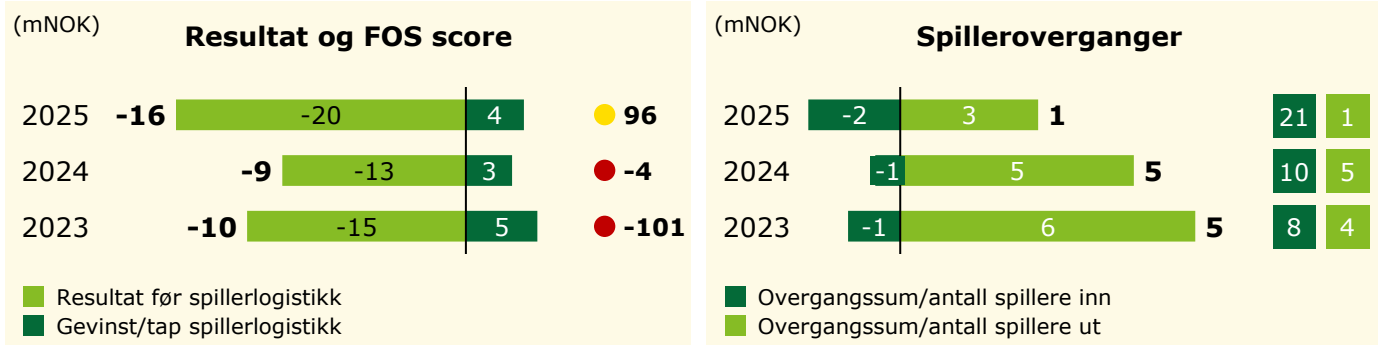
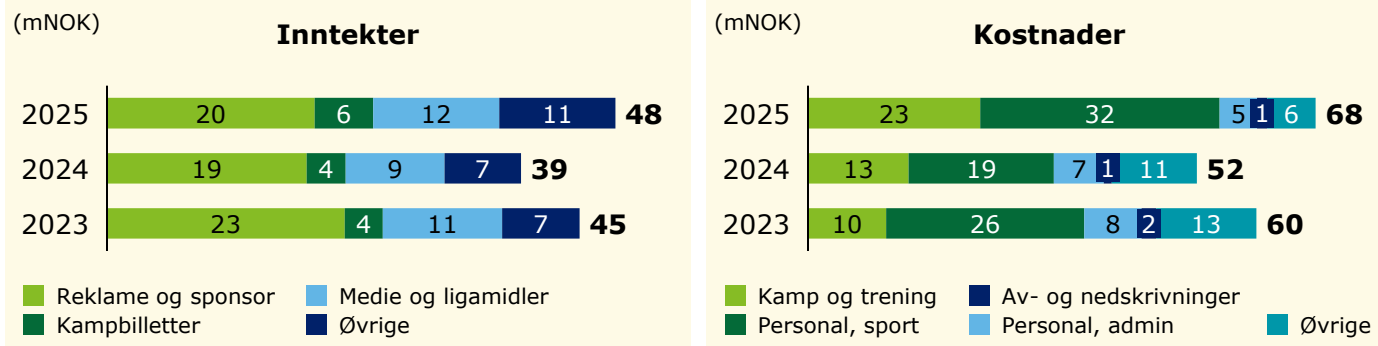




# IK START

## - Sikret etterlengtet opprykk

Start opplevde en oppgang i inntektene i alle kategorier, som førte til en samlet økning på 9 mNOK etter en opptur på banen som endte med direkte opprykk. På kostnadssiden opplevde Start en stor økning på totalt 16 mNOK, drevet av en økning på 13 mNOK for sportslige personalkostnader og 10 mNOK i kamp- og treningskostnader, delvis motvirket av nedganger i administrative personalkostnader og øvrige kostnader. Salget av Mathias Grundetjern muliggjorde investeringer i mange nye spillere til lave summer. Samlet sett ender Start på et resultat etter spillerlogistikk på -16 mNOK men rykket likevel opp fra rød til gul FOS-sone, med en økning på hele 100 poeng på ett år. Stort FOS løft de siste to årene er hjulpet av nye investorer på eiersiden.

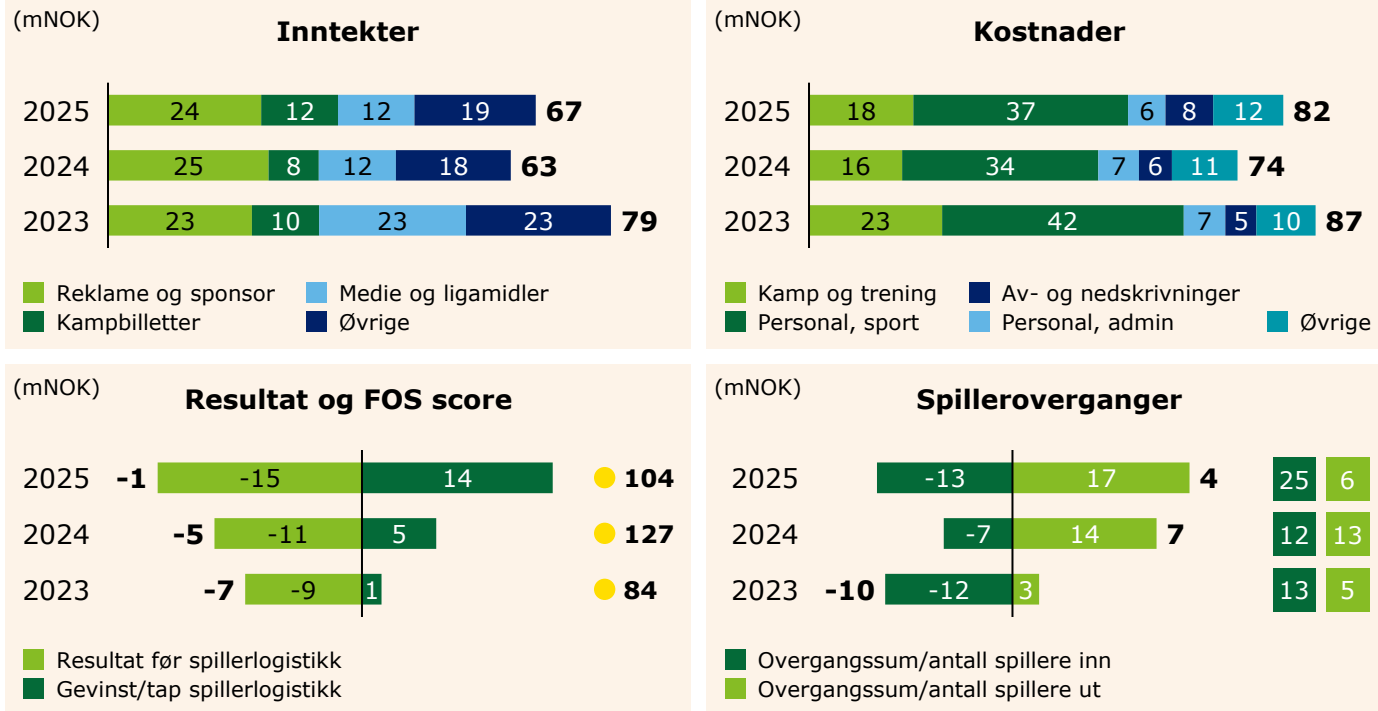




# AALESUNDS FK

## Rekdal-effekten ga opprykk

2025 ble et godt år for Aalesundfansen, med både opprykk etter playoffseiere mot Egersund, Kongsvinger og Bryne, kombinert med kvartfinale i cupen. Klubbens inntekter økte med 4 mNOK grunnet en 4 mNOK økning i billettinntekter. Kostnadene økte i et større tempo enn inntektene, med en samlet økning på 8 mNOK fordelt mellom de ulike underpostene. Klubben var svært aktive på overgangsmarkedet, med større salg av spillere som Braga, Hopland, Kilen og Atanga som finansierte kjøpene av mange nye spillere på veien mot Eliteserien. Aalesund ender med -15 mNOK i resultat før spillerlogistikk, men sikrer 14 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk som gir -1 mNOK i resultat etter spillerlogistikk. Klubben holder seg i gul FOS-sone.

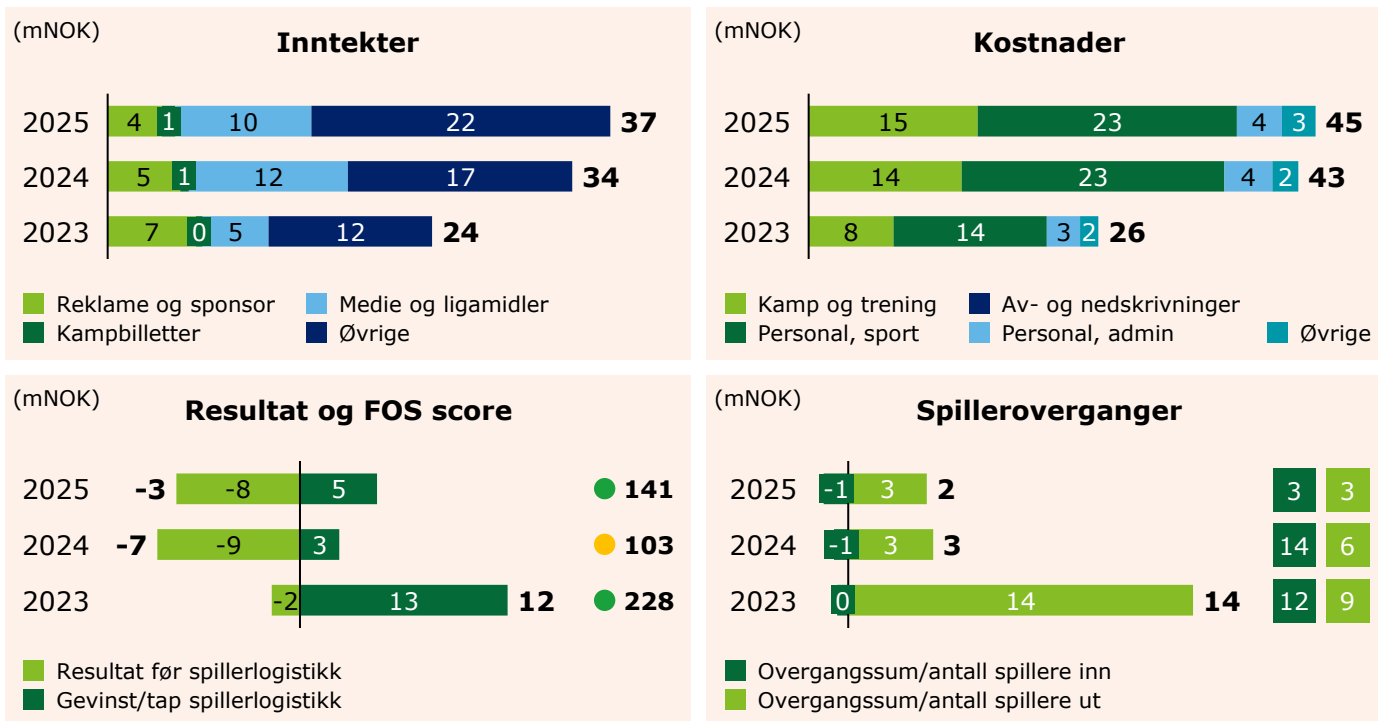




# ÅSANE FOTBALL

## - Sportslig stabilitet

Åsanes sesong i OBOS-ligaen 2025 endte på 12. plass, klubbens fjerde sesong på rad med en plassering mellom 11. og 13. plass. En økning på 5 mNOK i øvrige inntekter løftet de samlede inntektene med 3 mNOK, til tross for små nedganger i medie- og ligamidler og reklame- og sponsorinntekter. Kostnadene økte marginalt med totalt 2 mNOK. Salget av Patrick Wik sikret et positivt netto bidrag fra spillerlogistikk, og løftet resultatet fra -8 mNOK til -3 mNOK etter spillerlogistikk. Klubben rykket fra gul til grønn FOS-sone. Som andre år med fusjonert dame- og herreregnskap er 2025 det første året tallene kan sammenlignes direkte med fjoråret.



# OBOS LIGAEN

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



Foto: NTB

# Vedlegg 1 – Ord og begreper

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

## Resultatoppstilling - eksempel

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

## Ord og begreper benyttet i rapporten

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

## Ord og begreper utelatt fra rapporten

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

# Vedlegg 2 – Forklaring av gevinst fra spillerlogistikk

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

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

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

Overgangssum ved kjøp	
mNOK	
Ubetinget overgangssum	10
+ Betinget overgangssum betalt/gjeld til tidl. klubb	5
+ Treningskompensasjon	2
<b>= Total kjøpesum</b>	<b>C 17</b>

Netto overgangssum	
mNOK	
Total salgssum	A 42
- Total kjøpesum	C 17
<b>= Netto overgangssum</b>	<b>D 25</b>

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

Gevinst tap fra spillerlogistikk	
mNOK	
Salgssum klubben mottar (uten betinget sum)	B 22
- Total Kjøpesum (uten betinget sum)	C 17
+ Inntekter fra tidligere realiserte spillerkontrakter	2
+ Inntekter ved utlån av spillere	1
- Kostnader ved lån av spillere	3
<b>= Gevinst/tap fra spillerlogistikk</b>	<b>E 5</b>

Netto overgangssum mot gevinst/tap spillerlogistikk	
mNOK	
Netto overgangssum	D 25
Gevinst/tap fra spillerlogistikk	E 39
<b>Avvik i eksempelet</b>	<b>-14</b>

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

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

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

Deloitte AS and Deloitte Advokatfirma AS are the Norwegian affiliates of Deloitte NSE LLP, a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”). DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL and Deloitte NSE LLP do not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more about our global network of 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 leading professional services to nearly 90% of the Fortune Global 500® and thousands of private companies. Our people deliver measurable and lasting results that help reinforce public trust in capital markets and enable clients to transform and thrive. Building on its 180-year history, Deloitte spans more than 150 countries and territories. Learn how Deloitte’s approximately 470,000 people worldwide make an impact that matters at [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

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

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