



**ELITE  
SERIEN**

## **Toppfotballbarometeret 2026**

Et innblikk i økonomien til toppfotball i Norge

# ELITE SERIEN

|          |                                     |           |
|----------|-------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Introduksjon til Eliteserien</b> | <b>3</b>  |
| <b>2</b> | <b>Finansielt dypdykk</b>           | <b>5</b>  |
|          | Inntekter                           |           |
|          | Kostnader                           |           |
|          | Spillerlogistikk                    |           |
|          | Resultat                            |           |
|          | FOS                                 |           |
| <b>3</b> | <b>Klubbene</b>                     | <b>20</b> |
| <b>4</b> | <b>Vedlegg</b>                      | <b>37</b> |



# Toppfotballbarometeret - Eliteserien

Eliteserien var utgangspunktet for Toppfotballbarometeret siden oppstarten, og den lange historien gir et rikt grunnlag for å analysere klubbdrift og økonomisk utvikling på øverste nivå i norsk herrefotball

## 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 klubsider.

## Om Eliteserien

Eliteserien var utgangspunktet for Toppfotballbarometeret siden oppstarten, og den lange historien gir et rikt grunnlag for å analysere klubbdrift og økonomisk utvikling på øverste nivå i norsk herrefotball. Klubbene rapporterer årlig sine tall til Norges Fotballforbund gjennom lisensrapportering. Denne rapporteringen danner grunnlaget for presentasjon av 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  
stmartinsen@deloitte.no

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

# ELITE SERIEN

|   |                              |    |
|---|------------------------------|----|
| 1 | Introduksjon til Eliteserien | 3  |
| 2 | <b>Finansielt dypdykk</b>    | 5  |
|   | Inntekter                    |    |
|   | Kostnader                    |    |
|   | Spillerlogistikk             |    |
|   | Resultat                     |    |
|   | FOS                          |    |
| 3 | Klubbene                     | 20 |
| 4 | Vedlegg                      | 37 |



Foto: NTB

# Inntekter | Eliteserien som liga

Inntektene i Eliteserien økte med hele 25% i 2025 til et rekordhøyt nivå på 2,7 milliarder kroner. Europainntekter er en viktig driver for veksten, men det er også positive bidrag fra andre inntektsposter på tvers av ligaen

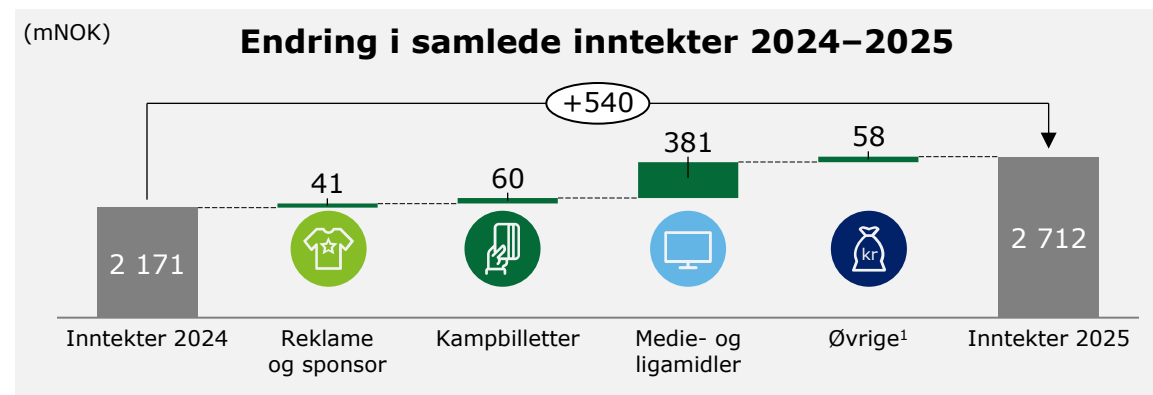
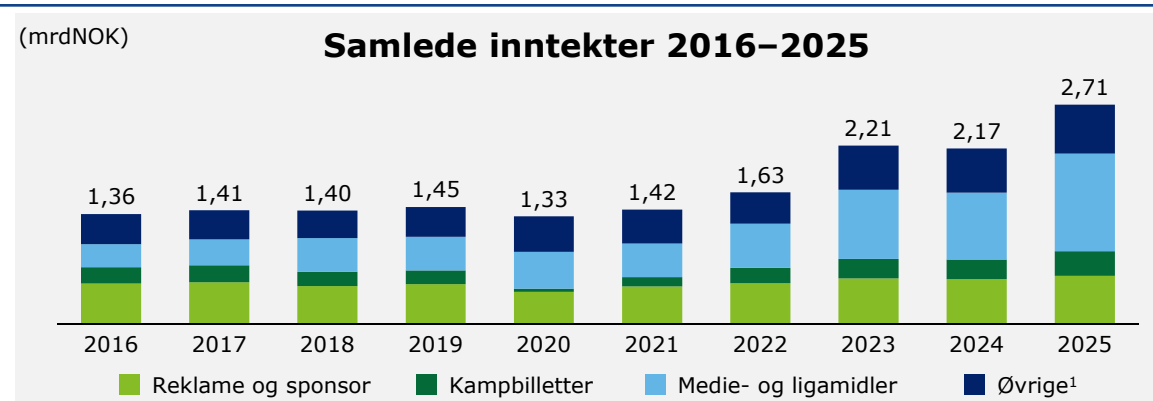
De samlede inntektene i Eliteserien nådde tidenes høyeste nivå i 2025. Med en vekst på 25% fra fjoråret ble det generert totalt 2 711 mNOK i inntekter blant klubbene. Etter en utføring i 2024 er med dette veksten tilbake, og betyr at inntektsnivået har løftet seg med over én milliard kroner på de tre årene siden 2022.

Av den totale inntektsøkningen på 540 mNOK i 2025 er om lag 70% knyttet til økte medie- og ligamidler. Dette drives i særlig grad av inntekter fra norske klubbers deltakelse i europacupspill. Samlede UEFA-inntekter for ligaen økte fra 343 mNOK i 2024 til 726 mNOK i 2025. Bodø/Glimt står for hovedtyngden av dette med 68% (497 mNOK) av beløpet for 2025. Inntekter fra UEFA utgjør også betydelige summer for øvrige klubber med europacupspill i 2025, samtidig som noe også tilfaller andre klubber i ligaen som solidaritetsmidler.

Selv om inntekter fra Europa er en viktig del av veksten er det også en økning på andre inntektsposter. De samlede reklame- og sponsrinntektene økte med 41 mNOK totalt, og det var kun 3 av klubbene som ikke hadde en positiv utvikling her. Seriemester Viking hadde den største økningen i både verdi og prosent i denne kategorien, med et løft på 15,7 mNOK i reklame- og sponsrinntekter (+26%).

Når det gjelder billettinntekter var 32,6 mNOK av den totale økningen på 60 mNOK knyttet til seriekamper i Eliteserien (kamper i Europa bidrar utover seriekamper). Av de 14 klubbene som var i Eliteserien i både 2024 og 2025 hadde 8 en økning i billettinntekter fra seriekamper. Brann og Viking hadde størst økning med hhv. 12,3 mNOK og 8,6 mNOK bedring fra året før. Begge klubber hadde i tillegg ytterligere billettinntekter fra europaspill. Ligasammensetning påvirker også noe, der summen av billettinntekter for de to lagene som rykket opp var 8,5 mNOK høyere enn de to som rykket ned.

For inntektene totalt sett har ligasammensetning en negativ påvirkning på -32,7 mNOK når inntektene for klubbene som endret divisjonsstatus sammenlignes.



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

Noter: 1) Øvrige inntekter består av leieinntekter, medlems- og aktivitetsinntekter, andre salgsinntekter og annet. Mer info i vedlegg 1.  
Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserierklubbene (2016 – 2025)

# Inntekter | Per klubb i Eliteserien (1/3)

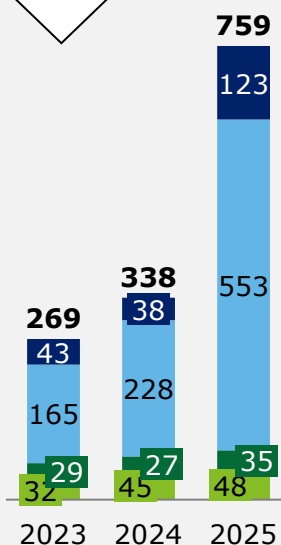
12 av de 16 klubbene i Eliteserien økte inntektene i 2025

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

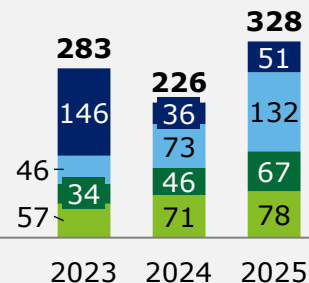
### Bodø/Glimt

Med både EL sluttspill på våren og CL grunnspill på høsten øker inntektene med hele 125% i 2025.



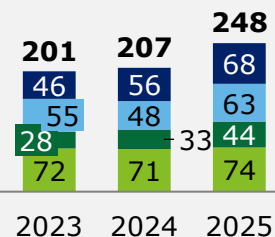
### Brann

Inntektsøkning på 45% hjulpet av spill i Europa. Høyest billettinntekter av alle klubber i Norge.



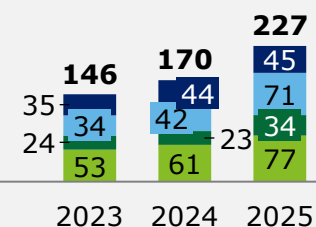
### Rosenborg

Inntekter opp på tvers av kategorier til tross for lavere tabellplass. Økning «øvrige» inkl. bl.a. leieinntekter.



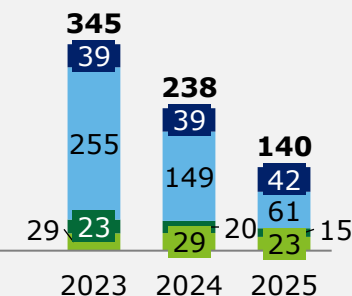
### Viking

Seriemesteren økte inntektene med 33% og var klubben med størst økning på reklame/sponsor i ligaen.



### Molde

Markant inntektsfall som en følge av at inntektene fra Europa i 2023 og 2024 ikke kunne gjentas i 2025.



■ Reklame og sponsor ■ Kampbilletter ■ Medie- og ligamidler ■ Øvrige

# Inntekter | Per klubb i Eliteserien (2/3)

12 av de 16 klubbene i Eliteserien økte inntektene i 2025

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

### Tromsø

En gave i 2024 påvirker bildet for øvrige inntekter. Inntekter i andre kategorier stabile fra 2024 til 2025.

### Sarpsborg 08

Etter en liten nedgang i 2024 ble det en tydelig inntektsøkning i 2025 for cupfinalisten.

### Vålerenga

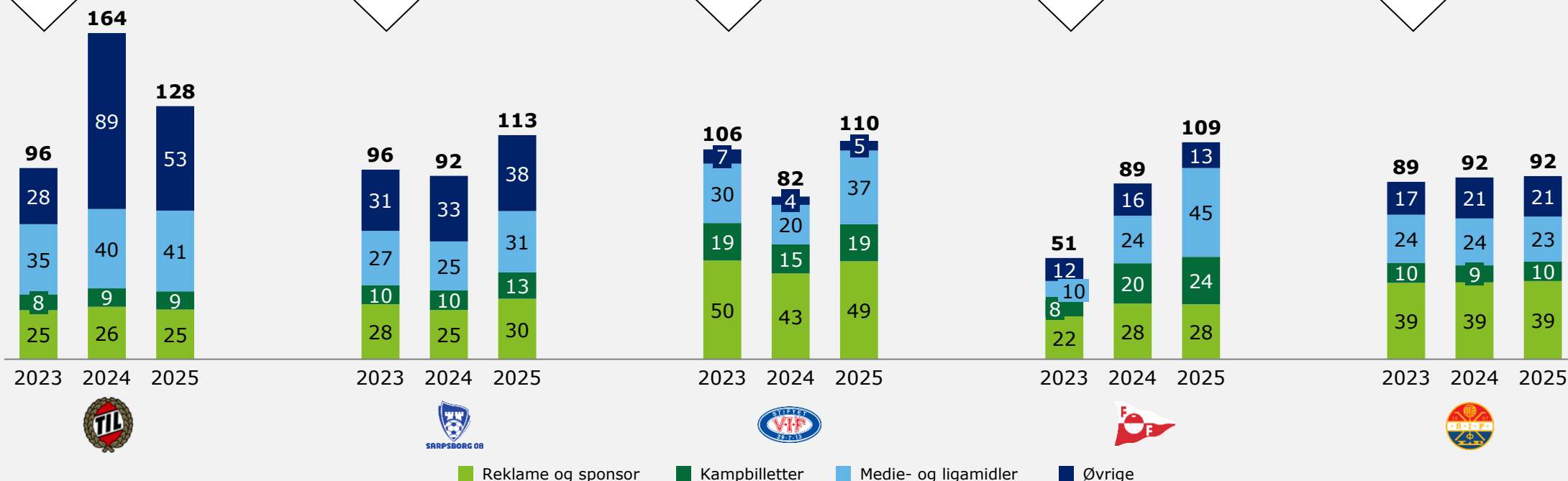
Returen til Eliteserien i 2025 gav et tydelig løft for inntektsnivået sett opp mot året i OBOS-ligaen i 2024.

### Fredrikstad

Var i OBOS-ligaen i 2023. Cupmesterskap i 2024 gav kvalifiseringskamper i Europa i 2025.

### Strømsgodset

Inntektene holdt seg stabile i 2025 selv om de sportslige resultatene uteble og sesongen endte i nedrykk.



# Inntekter | Per klubb i Eliteserien (3/3)

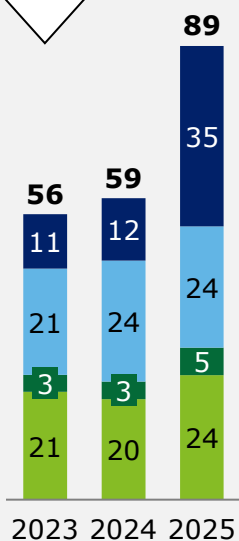
12 av de 16 klubbene i Eliteserien økte inntektene i 2025

(mNOK)

## Inntekter per klubb 2023-2025

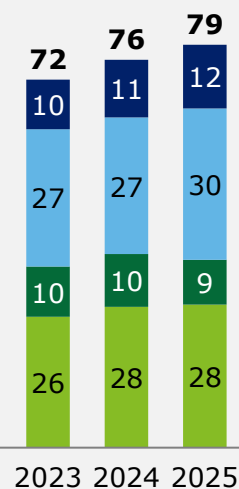
### Sandefjord

Andre salgsinntekter øker «øvrige». I tillegg vokste reklame og sponsor 2025.



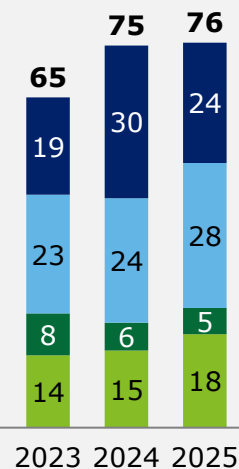
### Haugesund

Positiv tendens for inntekter de siste årene, men 2025-sesongen endte i nedrykk.



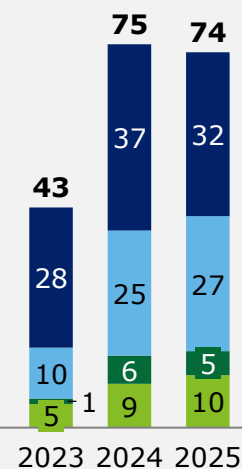
### HamKam

Stabilt inntektsnivå totalt. Lavere tilskudd fra Hemmat forklarer nedgang «øvrige».



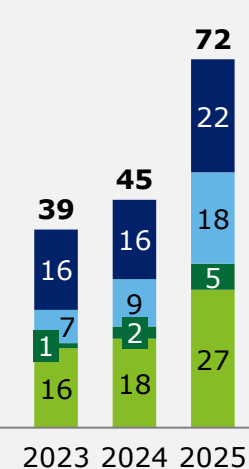
### KFUM

Opprettholdt om lag samme inntektsnivå som året før. Spilte i OBOS-ligaen i 2023.



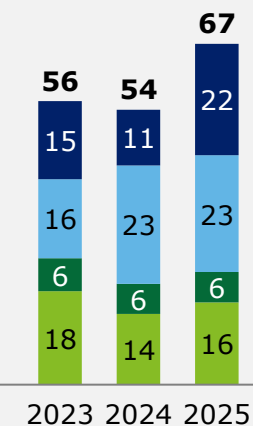
### Bryne

Opprykket gav et inntektshopp på 62% i 2025, hjulpet av både ligamidler og sponsor.



### Kristiansund

Økning for øvrige inntekter knyttet til gaver/tilskudd. For øvrig stabilt fra året år.



■ Reklame og sponsor
 ■ Kampbilletter
 ■ Medie- og ligamidler
 ■ Øvrige

# Kostnader | Eliteserien som liga

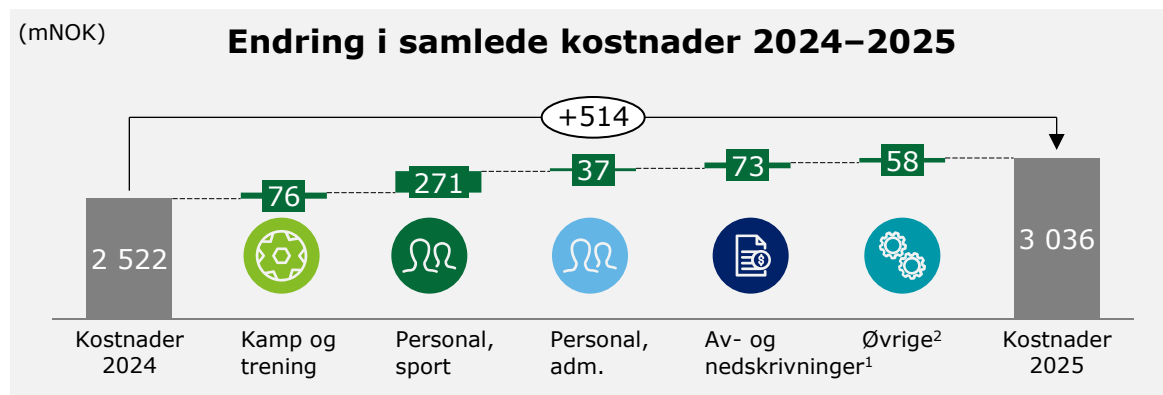
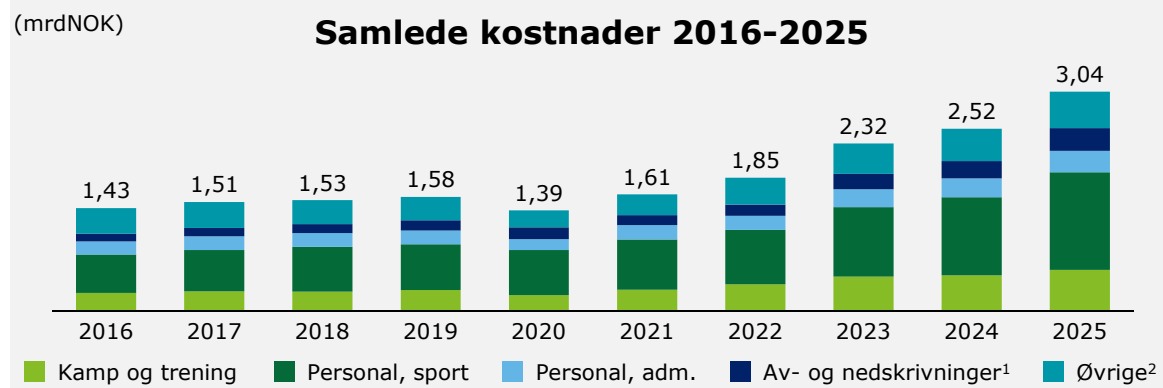
Kostnadssiden i Eliteserien nådde for første gang 3 milliarder i 2025. Tall for ligaen under ett tilsier styrket satsning gjennom økte sportslige personalkostnader, men samtidig ser man at 70% av kostnadsøkningen skyldes bare 4 klubber

De samlede kostnadene for Eliteserien økte betydelig fra 2024 til 2025, og passerte 3 milliarder. Til forskjell fra året før, var allikevel kostnadsøkningen lavere enn inntektsøkningen i 2025. Dette betyr en positiv effekt for driftsresultatet til ligaen som helhet, også før spillerlogistikk hensyntas. Som i fjor var det kun 1 av 16 klubber som senket sine kostnader sett mot fjoråret. Med andre ord, ser vi at klubbene i Eliteserien fortsetter å satse på å styrke konkurransedyktigheten.

Mens driftskostnadene for ligaen vokste med 20% i 2025, ser man at vekstraten varierte for de underliggende postene. Personalkostnader knyttet til sport stod for mesteparten av kostnadsøkningen, og har økt stabilt over de siste 10 årene som andel av de totale kostnadene til Eliteserien fra 37% til 45%. Til sammenligning, når man vurderer totale lønnsutgifter som andel av inntekt (som har økt de siste 10 årene fra 52% til 61%), ser vi at Eliteserien begynner å ligne mere på de større ligaene i Europa, hvor de «5 store» ligaene hadde i snitt et lønnsutgift/inntekt-forhold på 65% i 2024.

Underliggende poster med høyest prosentvis vekstrate var «avskrivninger spillerkontrakter» og «personalkostnader til trenere og støtte». Økningen i personalkostnader til trenere og støtte kan blant annet forklares av en betydelig økning hos Bodø/Glimt som følge av utbetalte bonuser etter sportslige resultater. På motsatt ende skilte «personalkostnader, adm» seg ut med lav vekst i forhold til de andre postene, på 9%. Således er mer av kostnadsøkningen knyttet til områder tette korrelert med sportslig satsning.

Tas ligasammensetning i betraktning ser man at VIF og Bryne i 2025 har et litt lavere kostnadsnivå sammenlagt enn hva nedrykkede LSK og Odd hadde i 2024. Kostnadsøkningen drives med andre ord av klubbene som var i øverste divisjon begge år. Kostnadsveksten på 20% forteller ikke det hele bildet, ettersom bare 4 av klubbene stod for ~70% av økningen, som indikerer at forskjellene i ligaen på det økonomiske øker videre fra i fjor.



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

# Kostnader | Per klubb i Eliteserien (1/3)

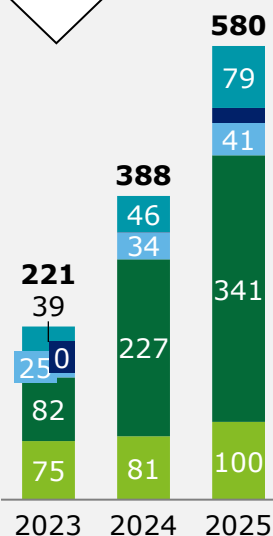
15 av 16 klubber i Eliteserien hadde høyere kostnader i 2025 sammenlignet med 2024

(mNOK)

## Kostnader per klubb 2023-2025

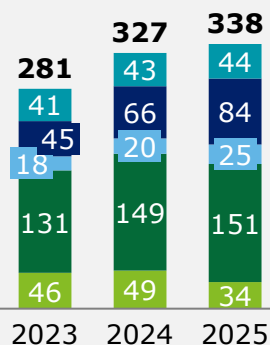
### Bodø/Glimt

Personalkostnader øker stort som følge av bonuser utbetalt grunnet sterke resultater i Europa



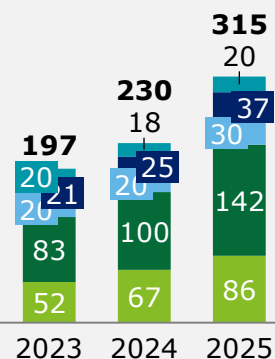
### Molde

Moldes kostnader holder seg relativt like utenom en tydelig økning innen av- og nedskrivninger



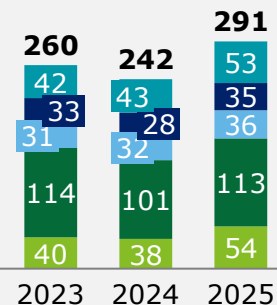
### Brann

Kostnadsøkning på tvers av kategorier i 2025 gjør at Brann rykket opp en plass i kostnadsrangeringen



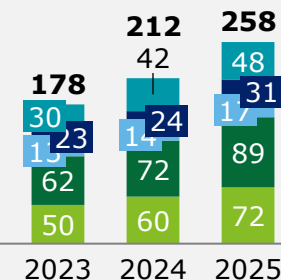
### Rosenborg

Kostnadene økte med 20% i 2025 etter en nedgang i 2024. Økning på tvers av kategorier



### Viking

Viking hadde betydelige økte personalkostnader som følge av bonuser knyttet seriemesterskapet



■ Kamp og trening
 ■ Personal, sport
 ■ Personal, adm.
 ■ Av- og nedskrivninger
 ■ Øvrige

# Kostnader | Per klubb i Eliteserien (2/3)

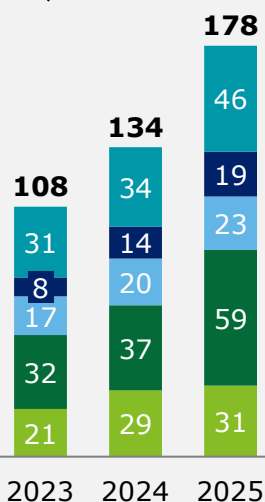
15 av 16 klubber i Eliteserien hadde høyere kostnader i 2025 sammenlignet med 2024

(mNOK)

## Kostnader per klubb 2023-2025

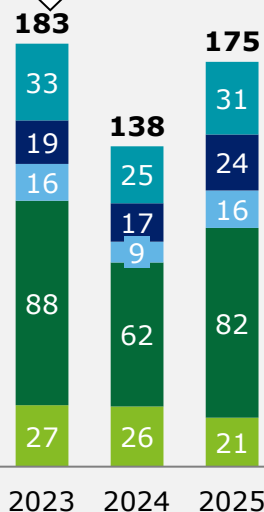
### Tromsø

Bonuser for god plassering i ligaen, samt større avskrivninger for spillerkjøp trekker opp kostnadene



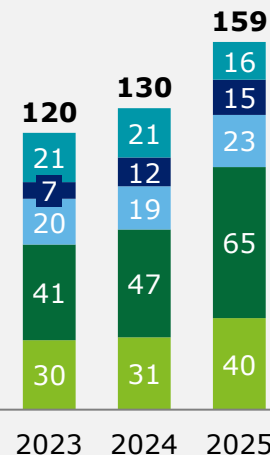
### Vålerenga

Kostnadene økes som forventet i returen til Eliteserien for VIF, dog til et lavere nivå enn i 2023



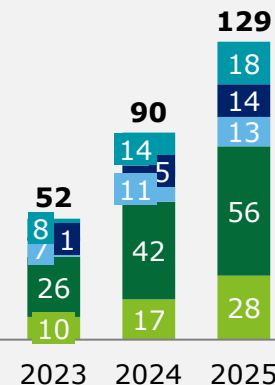
### Sarpsborg 08

Totalt sett 22 mNOK økning til lønninger grunnet bl.a. flere spillerkjøp og sluttpakke til trenere



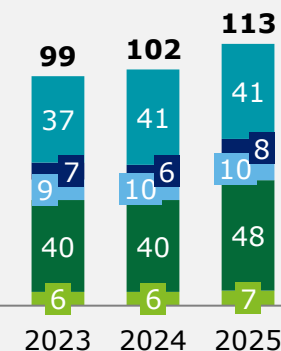
### Fredrikstad

Deltagelse i Europa og betydelige spillerkjøp resulterer i økte kostnader for lønninger og kamper



### Strømsgodset

8 mNOK i økte lønninger til sportslig personal står for mye av økningen, men gav ikke sportslig avkastning



■ Kamp og trening
 ■ Personal, sport
 ■ Personal, adm.
 ■ Av- og nedskrivninger
 ■ Øvrige

# Kostnader | Per klubb i Eliteserien (3/3)

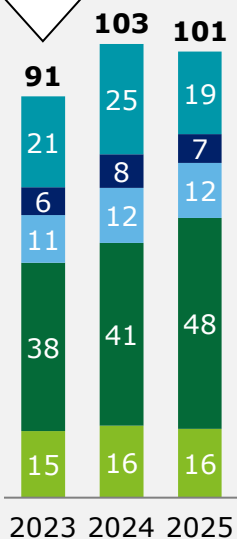
15 av 16 klubber i Eliteserien hadde høyere kostnader i 2025 sammenlignet med 2024

(mNOK)

## Kostnader per klubb 2023-2025

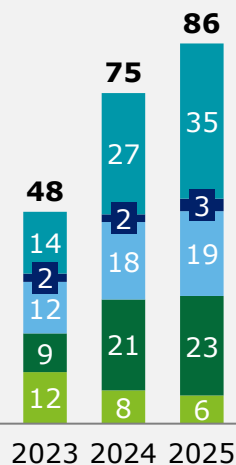
### Haugesund

Eneste i ligaen som senket kostnadene i 2025, til tross for 7 mNOK i økte lønninger



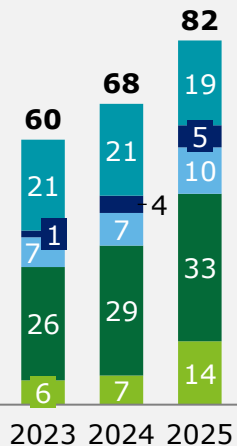
### KFUM

En økning på 8 mNOK i øvrige kostnader står for mesteparten av kostnadsøkningene



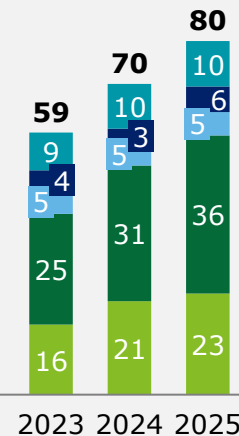
### Sandefjord

Økning i personal-kostnader og kamp/trening følger sterke sportslige prestasjoner



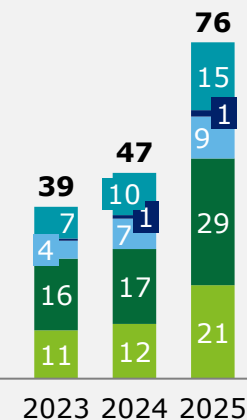
### Kristiansund

Økte spillerlønninger, flere ansettelser i sportslig ledelse og økt satsning på kvinnelaget



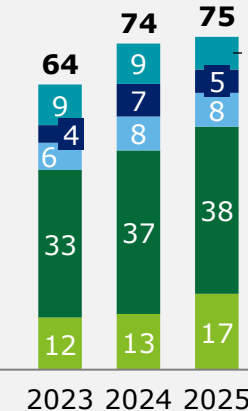
### Bryne

Opprykk ga betydelige kostnader til anlegg, personal og sportslig satsing



### HamKam

Kun marginale endringer utover en økning på 4mNOK for kamp- og trening



Kamp og trening

Personal, sport

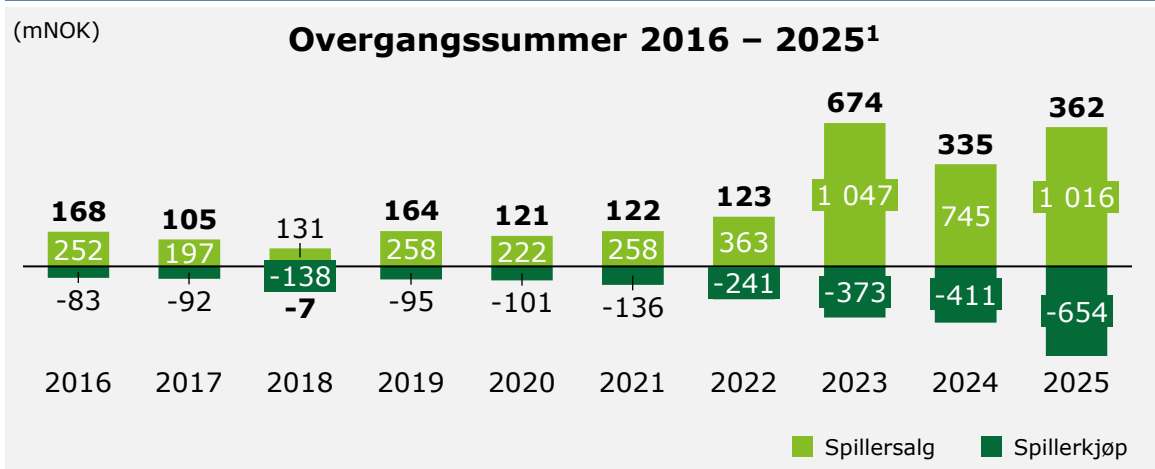
Personal, adm.

Av- og nedskrivninger

Øvrige

# Spillerlogistikk | Eliteserien som liga

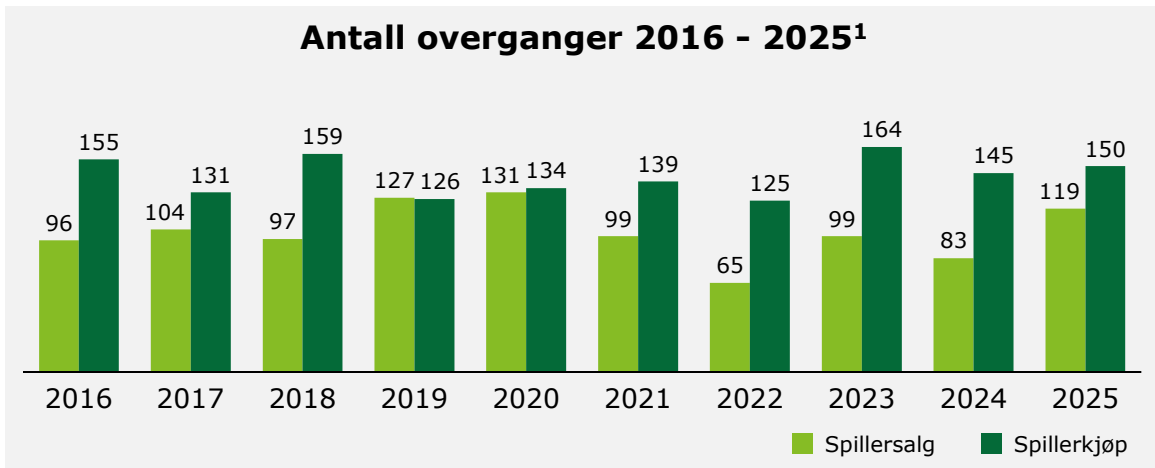
Klubbene i Eliteserien kjøpte omtrent like mange spillere i 2025 som 2024, men betalte i snitt 43% mer per spiller. Samtidig solgte klubbene samlet 36 spillere flere i 2025 enn 2024, og snitt salgssum falt til tross for at enkeltoverganger preger mye



Eliteserien opplevde en betydelig økning i overgangssummer i 2025 sammenlignet med 2024. Klubbene solgte samlet for 1 016 mNOK (opp 36% fra 2024) og kjøpte for 654 mNOK (59% opp fra 2024) noe som ga netto salgssum på 362 mNOK. Gjennomsnittlig salgssum falt til 8,5 mNOK i 2025 (fra 9,0mNOK i 2024) grunnet høyere volum, mens gjennomsnittlig kjøpesum øker vesentlig til 4,4 mNOK (fra 3,0 mNOK i 2024). Etter en relativt jevn utvikling i spillerkjøp og -salg mellom 2016 og 2021, ser vi nå at Eliteserien har stabilisert seg på et vesentlig høyere nivå.

På salgssiden, når ligaen nesten opp til rekordåret 2023, og er for andre gang over 1 mrdNOK i totale salgssummer. Salget av Sverre Nypan til Manchester City slo rekorden som dyreste norske spiller solgt fra Eliteserien. I 2025 hadde Eliteserien fem spillere solgt til 50 mNOK+ (mot 3 i 2024), som tydelig peker på en betalingsvilje for spillere fra Eliteserien blant klubber i Europa. De store salgene dominerer totalsummen, hvor de ti største salgene utgjør 572 mNOK (56% av total), men disse fordeler seg mellom flere lag, med hele 7 klubber representert på topp 10 listen.

På spillerkjøpsiden ser man at klubbene også mener alvor i sin satsning, og at de siste rekordårene på inntektssiden dels reinvesteres i spillerkjøp. Ligaen knuser den gamle rekorden for spillerkjøp, opp over 250 mNOK fra fjoråret. Det er naturlig nok de store klubbene i ligaen (B/G, MFK, RBK og SKB) som står for de ti største enkeltkjøpene, hvorav fire av kjøpene kom fra andre norske klubber. Samlet utgjør de ti største kjøpene 272 mNOK (42%), men selv om store enkeltkjøp står for mye av totalen er spillerkjøp noe mindre konsentrert enn salgene.



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.

Noter: 1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke.

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserierklubbene (2016 – 2025)

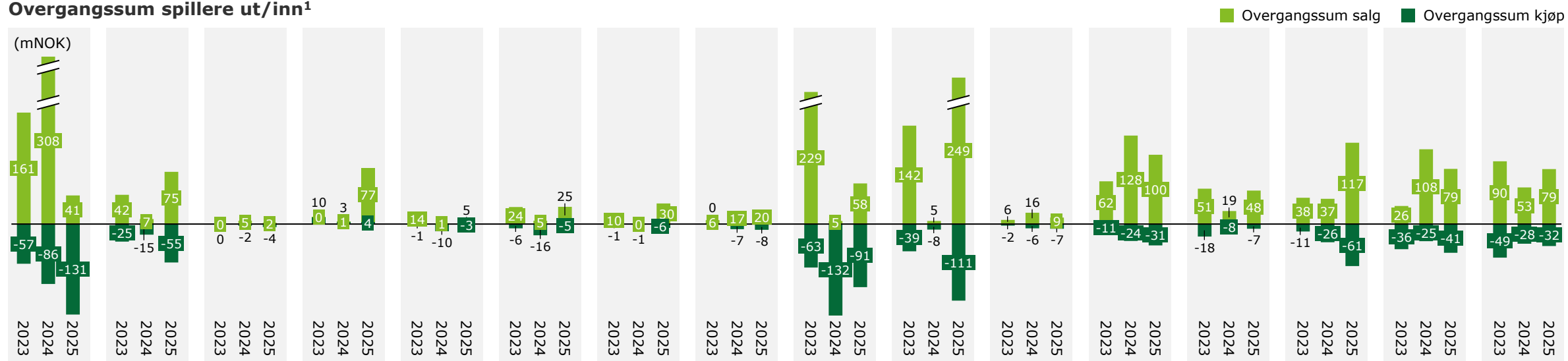
# Spillerlogistikk | Per klubb i Eliteserien

13 av 16 eliteserieklubber genererer overskudd fra spillerlogistikk i 2025, til tross for rekordår på spillerkjøp. Trenden viser at klubbene bruke salgsmidler både til å investere i sportslig satsning og til å bidra til klubbens nettoresultat

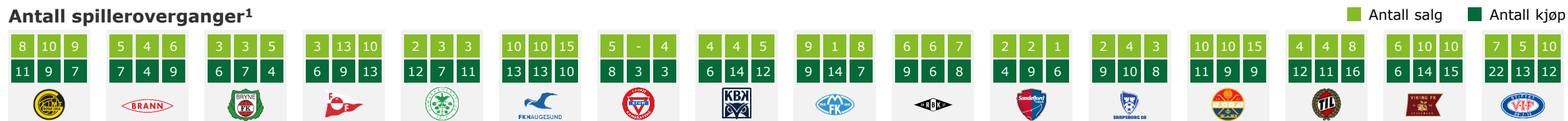
Etter fjoråret hvor 7 av 16 klubber kjøpte spillere for mer enn de solgte for, snudde trenden i 2025 hvor dette kun gjaldt for 3 klubber. Av klubbene som hadde et nettounderskudd fra spillerlogistikk, var det Bodø/Glimt som investerte deler av fjorårets enorme salgsinntekter, Molde som fortsatte å investere i spillere, og Bryne med en forholdsvis beskjeden investering i nye spiller etter opprykket.

Nedbrytning på klubbnivå viser at økningen på liganivå gjaldt de fleste i klubbene; 12 lag brukte mer på spillerkjøp i 2025, mens 10 lag genererte mer i salgsinntekter. Det viser seg et visst skille blant klubbene, der det er noen som opererer med moderate priser på kjøp og salg år etter år, mens andre opererer i en betydelig høyere prisklasse.

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



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

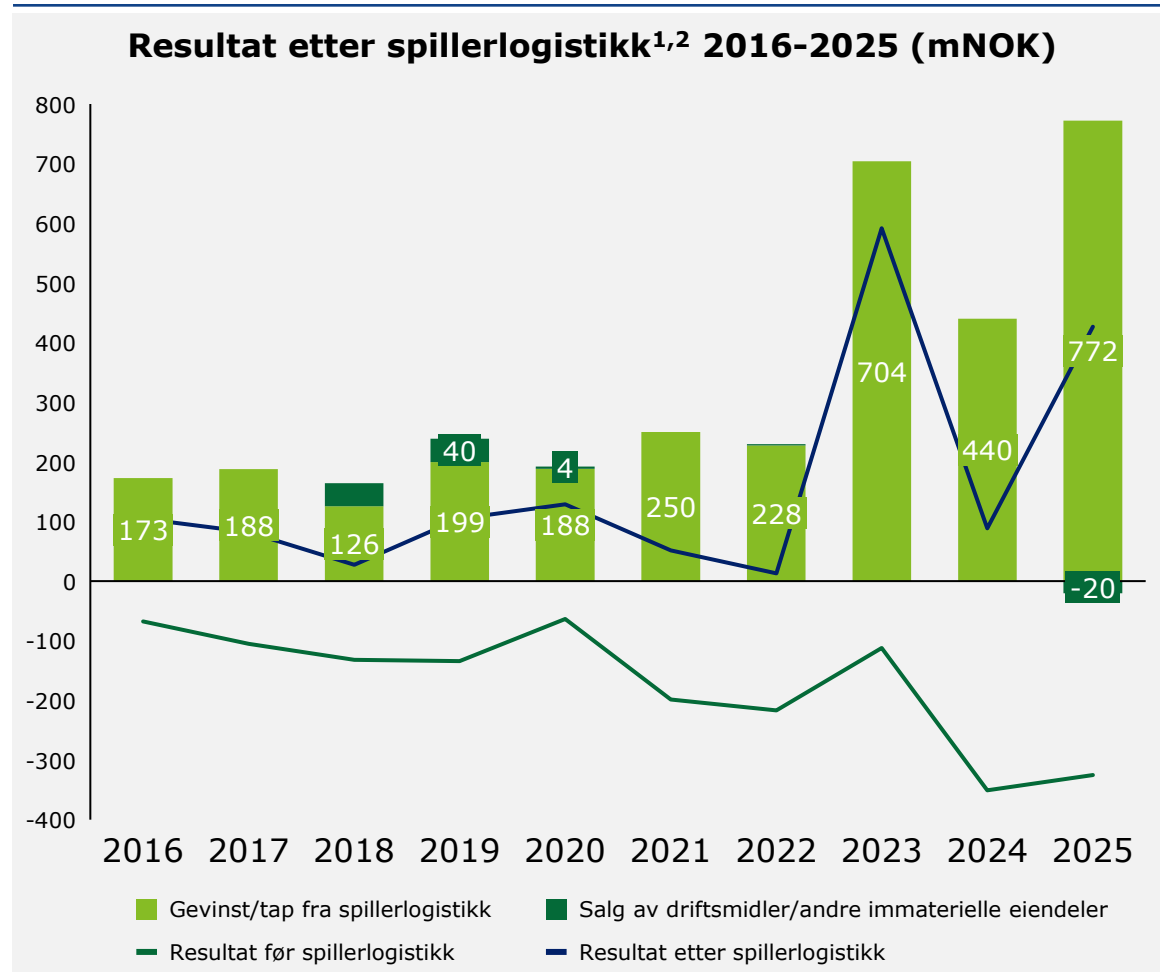


Noter: 1) Tallene inkluderer kun permanente overganger innværende år. Inn- og utbetalinger for tidligere spilleroverganger og (ut)lån medregnes ikke.

Kilder: Regnskapspakke klubblisens for Eliteserieklubbene (2023 – 2025)

# Resultat | Eliteserien som liga

Spillerlogistikk er en sentral del av norsk fotball og klubbdrift, og «redder» Eliteserien fra et samlet negativt resultat også i 2025. Det positive bidraget fra spillerlogistikk i 2025 var det høyeste det har vært, etter nedgangen i 2024



Samlet resultat etter spillerlogistikk for Eliteserien økte til 426 mNOK i 2025, opp fra fjorårets 89 mNOK, men ikke helt opp til rekordåret 2023. Resultatet før spillerlogistikk forbedret seg noe fra fjoråret til -324 mNOK (opp fra -351 mNOK), mens spillerlogistikk bidro positivt med på 772 mNOK (beløp på -20 mNOK under «salg av driftsmidler/andre immaterielle eiendeler» gjelder nedskrivning av aksjer i datterselskap for Bodø/Glimt).

De siste tre årene illustrerer tydelig hvordan inntekter fra spillerlogistikk er en sentral del klubbøkonomien, og både en styrke og en sårbarhet i Eliteseriens økonomi. I 2023 og 2025 løftet spillerlogistikken ligaens samlede resultat til høye nivåer, mens i 2024 landet resultatet på et nivå som var lavere enn i 2020 da bidraget fra spillerlogistikken ble mindre. Over tid har resultatet før spillerlogistikk en nedadgående linje der driftskostnadene vokser raskere enn driftsinntektene, som betyr at Eliteserien blir stadig mer avhengig av inntekter fra spillersalg for å oppnå positive resultater.

Med betydelige summer i omløp er spillerlogistikk en viktig og integrert del av den økonomiske driften, der det blir primært resultat etter spillerlogistikk som mange av klubbene ser til for å vurdere sin økonomiske situasjon og utvikling. Dette betyr dog at det til tider må kunne forventes store svingninger i resultater fra år til år, da dette er en langt mer uforutsigbar inntektsstrøm der det for ligaen sett under ett gjerne er et fåtall store overganger som driver de største beløpene.

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.

# Resultat | Per klubb i Eliteserien

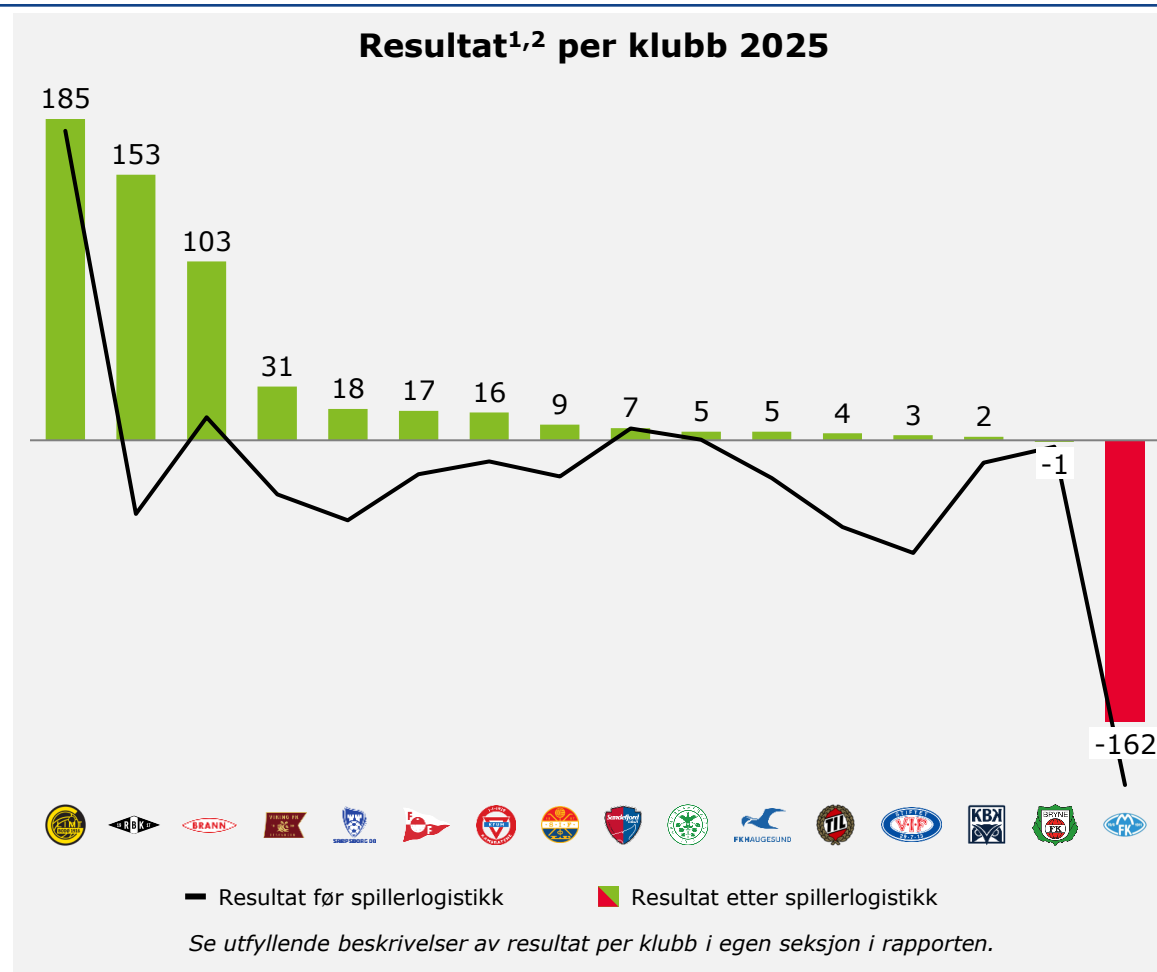
I 2025 bidrar Bodø/Glimt, Rosenborg og Brann sterkt til at Eliteserien som helhet leverer et positivt resultat etter spillerlogistikk, mens Molde bidrar på motsatt ende med et stort underskudd.

Trenden fra tidligere år rundt at noen få klubber driver den positive siden av det samlede resultatet etter spillerlogistikk for Eliteserien forsterket seg ytterligere i 2025. Bodø/Glimt, Rosenborg og Brann hadde alle overskudd på over 100 mNOK etter spillerlogistikk. Viking, Sarpsborg 08, Fredrikstad og KFUM utmerker seg også positivt med overskudd over 15 mNOK.

I motsatt ende utmerker Molde seg som den eneste klubben i ligaen med et stort underskudd på hele -162mNOK etter spillerlogistikk. Moldes underskudd reflekterer en kombinasjon av bortfall av europainntekter, høye spillerinvesteringer og sportslig underlevering som førte til et trenerbytte i løpet av sesongen. Det eneste andre laget som leverte underskudd etter spillerlogistikk var Bryne med sitt underskudd på -1mNOK, som kom i et år etter opprykk der de og forsøkte å holde seg oppe i ligaen.

Det var 14 lag som leverte overskudd etter spillerlogistikk (2 flere enn i 2024), mens 4 lag leverer overskudd også før spillerlogistikk (1 flere enn i 2024), som er det samme som i 2023. Samtidig blir en økonomiske todeling av ligaen tydeligere: Noen klubber opererer med store beløp innen spillerlogistikk som skaper betydelige overskudd, mens andre er i større grad avhengig av kostnadsdisiplin og sunn underliggende drift.

Resultatbildet per klubb viser tydelig hvor viktig spillerlogistikk har blitt for den økonomiske helsen til klubbene. For mange er det dette som balanserer økonomien, og for noen gir det tydelige overskudd som kan brukes til styrket satsning. At innbetalinger fra spilleroverganger ofte fordeles over flere år stiller krav til klubbene med tanke på budsjettering og løpende likviditetsstyring, spesielt når denne inntektsstrømmen er en stor del av klubbøkonomien.



Noter: 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 Eliteserierklubbene (2025)

# Finansiell oppfølging | FOS utvikling

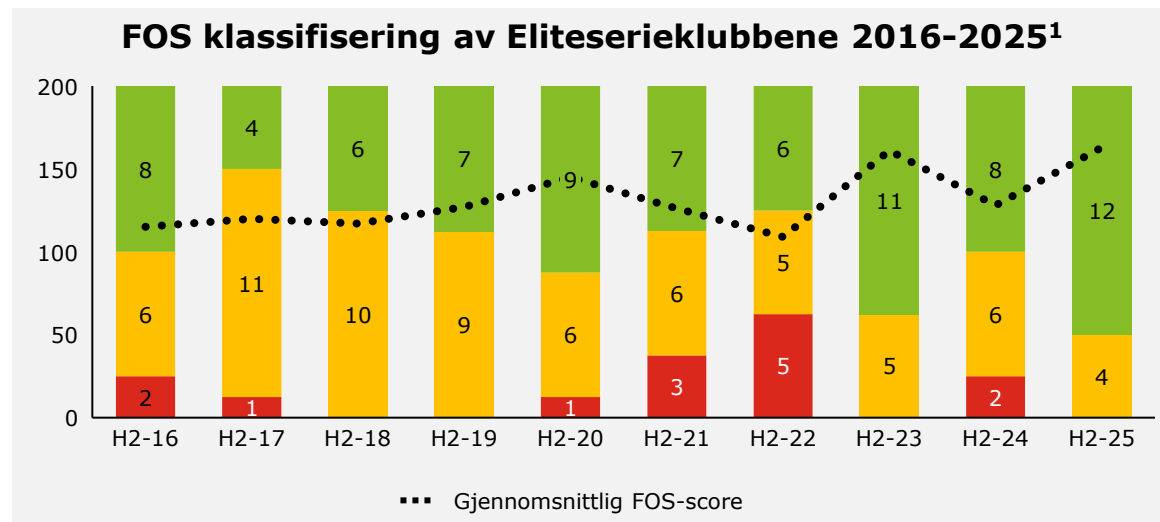
Målt etter NFF sin FOS klassifisering, hadde ligaen som helhet sitt beste økonomiske år innen de siste 10 årene. Ingen klubber befant seg i rød sone, og rekordmange var i grønn sone (12), mens gjennomsnittet var også på sitt høyeste (163).

Gjennom NFF sin FOS klassifisering vurderes den økonomiske tilstanden til klubbene i Eliteserien. Ligaen som helhet satte ny rekord i 2025 med en gjennomsnittscore på 163, som slår den tidligere toppnoteringen fra 2023 (161). De største bevegelsene som trekker ligaens gjennomsnitt opp fra 128 til 163 er økning i score for egenkapitalandel (12,2), bærekraftig resultat (7,1) og resultat før skatt (6,0). Scoren for ligaen i 2025 er veldig lik 2023-noteringene, med de mest betydelige forskjellene at klubbene har høyere egenkapitalandel (+2,1) og arbeidskapital (+1,4) og lavere likviditetsgrad (-2,4) sammenlignet med 2023.

Ingen klubber i Eliteserien lå i rød sone i 2025, med den laveste scoren for en enkeltklubb på 98, noe som tilsier at den samlede økonomiske tilstanden i ligaen er på sitt mest robuste nivå de siste ti årene. Hele fire klubber oppnådde score på over 200 poeng, opp fra to i fjor.

Flere klubber opplevde store hopp i FOS-score i 2025 sammenlignet med fjoråret. Haugesund (+188), Strømsgodset (+122), KFUM (+98) og Rosenborg (+92) var klubbene som opplevde størst økning, mens Bryne (-62), Tromsø (-29), Molde (-24) og Sarpsborg 08 (-21) var klubbene som falt mest.

Ligasammensetning hadde tilnærmet ingen effekt på gjennomsnittlig FOS-score for ligaen, der Odd (182) og Lillestrøm (75) ble erstattet av Vålerenga (139) og Bryne (108).



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 vektning:

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

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

## H2-2025

|  |     |
|--|-----|
|  | 239 |
|  | 238 |
|  | 205 |
|  | 202 |
|  | 191 |
|  | 185 |
|  | 181 |
|  | 174 |
|  | 157 |
|  | 139 |
|  | 136 |
|  | 130 |
|  | 120 |
|  | 108 |
|  | 104 |
|  | 98  |

Noter: 1) Noe avvik fra de halvårlige klubbisensrapportene forekommer da vi ser på klubber i Eliteserien foregående halvår fremfor kommende halvår (H2-2025 inkluderer her Bryne, Haugesund og Strømsgodset istedenfor Aalesund, Lillestrøm og Start).

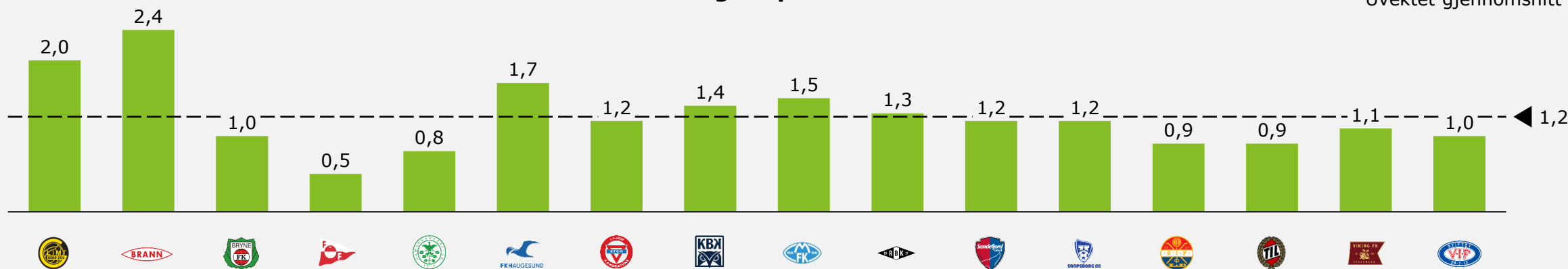
Kilder: Mediepresentasjon klubbisens, NFF

# Finansiell oppfølging | Likviditet og egenkapitalandel

Som de to høyest vektete komponentene i beregningen av FOS-scoren er likviditetsgrad og egenkapitalandel viktige indikatorer for finansiell robusthet. Ligaens totale EK-andel på 51% er drevet opp av Bodø/Glimt, Brann og Molde

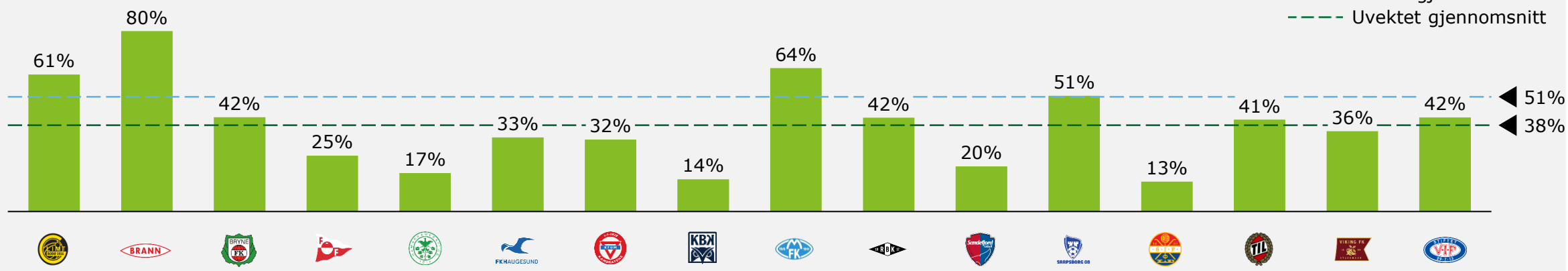
## Likviditetsgrad per klubb i 2025

--- Uvektet gjennomsnitt



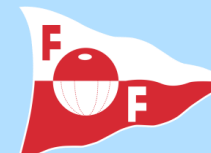
## Egenkapitalandel per klubb i 2025

--- Vektet gjennomsnitt  
 --- Uvektet gjennomsnitt



# ELITE SERIEN

|   |                              |    |
|---|------------------------------|----|
| 1 | Introduksjon til Eliteserien | 3  |
| 2 | Finansielt dypdykk           | 5  |
|   | Inntekter                    |    |
|   | Kostnader                    |    |
|   | Spillerlogistikk             |    |
|   | Resultat                     |    |
|   | FOS                          |    |
| 3 | <b>Klubbene</b>              | 20 |
| 4 | Vedlegg                      | 37 |

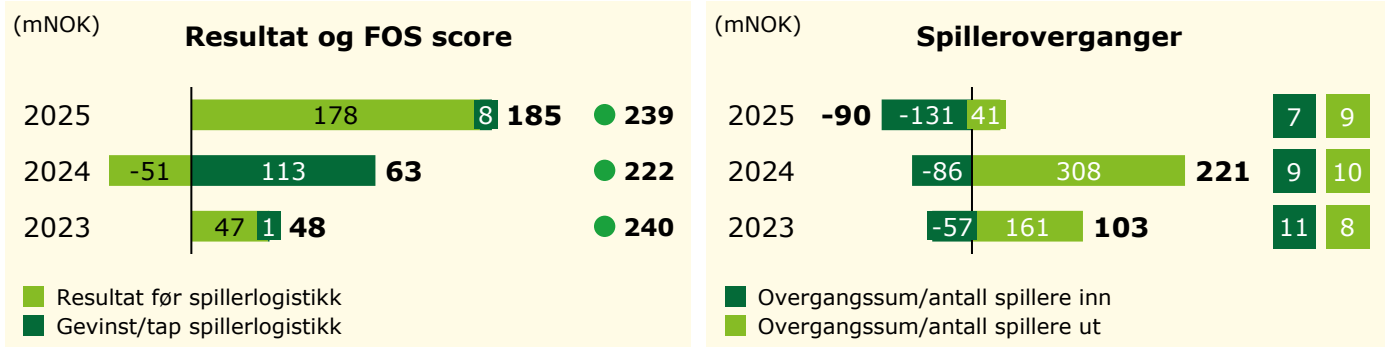
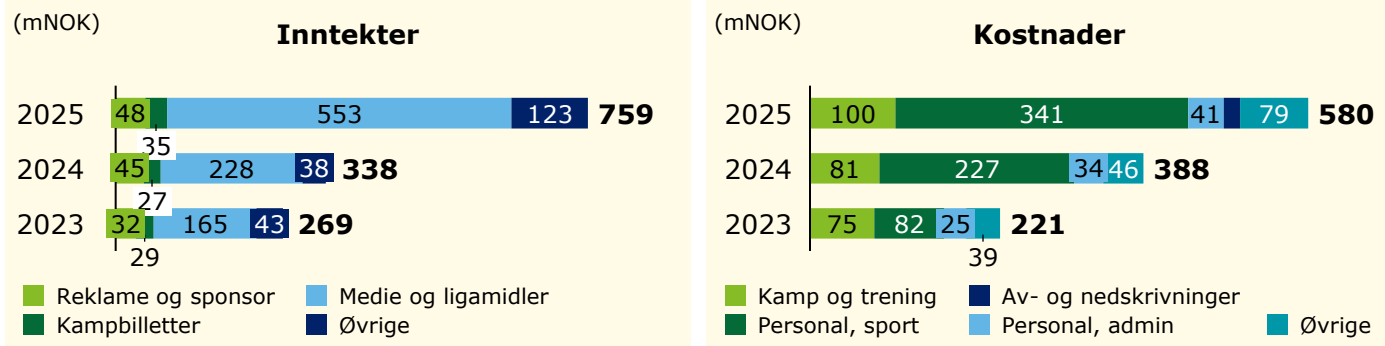




# FK BODØ/GLIMT

## - Nye høyder med suksess i Europa

Bodø/Glimt nådde nye høyder i 2025-sesongen både sportslig og økonomisk. Inntektene økte drastisk med 125% fra 338 mNOK i 2024 til 759 mNOK i 2025, primært drevet av en kraftig økning i UEFA inntekter, som endte på 497mNOK etter klubbens historiske resultater. Klubben ble første norske lag til å nå en semifinale i en europeisk turnering da de slo italienske Lazio på straffespark i EL-kvartfinalen. Deretter fulgte grunnspill i CL på høsten. Historiske resultater i Europa medfører også økte prestasjonsbonuser som endte på hele 226 mNOK for klubbens personale. Glimt investerte også i troppen i 2025 etter rekordsalgene i 2025, med 90 mNOK i netto spillerkjøp. Til tross for de sterke resultatene i Europa, måtte de nøye seg med en 2. plass i Eliteserien.



Noter: 1) Herrelag og damelag er samorganisert, og tallene reflekterer klubben som helhet.

Kilder: Regnskapspakke klubbens (2023-2025), Foto: NTB

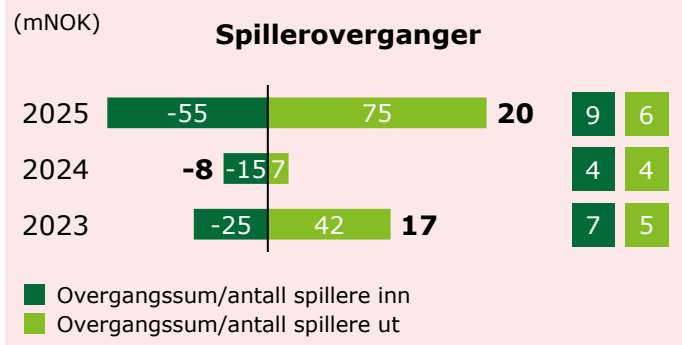
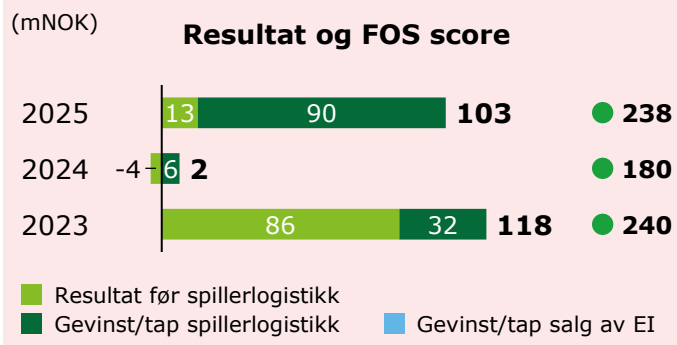
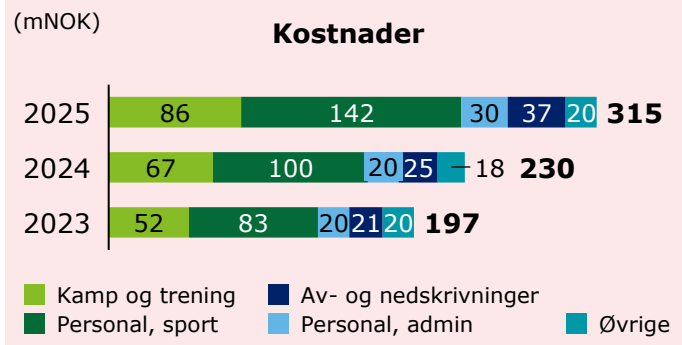
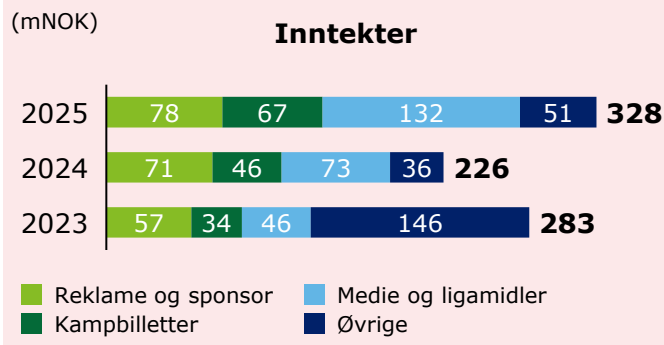


**BRANN**

# SK BRANN

## - Stabilisering og Europa igjen

Til tross for en fjerdeplass i Eliteserien, ble 2025 et minneverdig år for Brann. Seiere mot nederlandske Utrecht og skotske Rangers i Europa League ligafasen i 2025 bidro til at de til slutt kom seg videre til playoff-runden. Spill i Europa førte til økte kamp- og treningskostnader og personalkostnader (bonuser). Resultatene i Europa ga også utslag på inntektssiden, hvor de mottok over 90 mNOK i UEFA-inntekter og økte billettinntektene. I tillegg til et driftsoverskudd, styrket spillerlogistikken resultatet ytterlig, ledet an av salget av Aune Heggebø til West Bromwich Albion. Inntekter og kostnader inkluderer både herrelaget og damelaget<sup>1</sup> i 2023-2025, men tallene for spilleroverganger gjelder herrelaget isolert sett.



1) Se Toppserien rapport for detaljert oversikt over SK Brann Kvinner.  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens (2023-2025), Foto: NTB

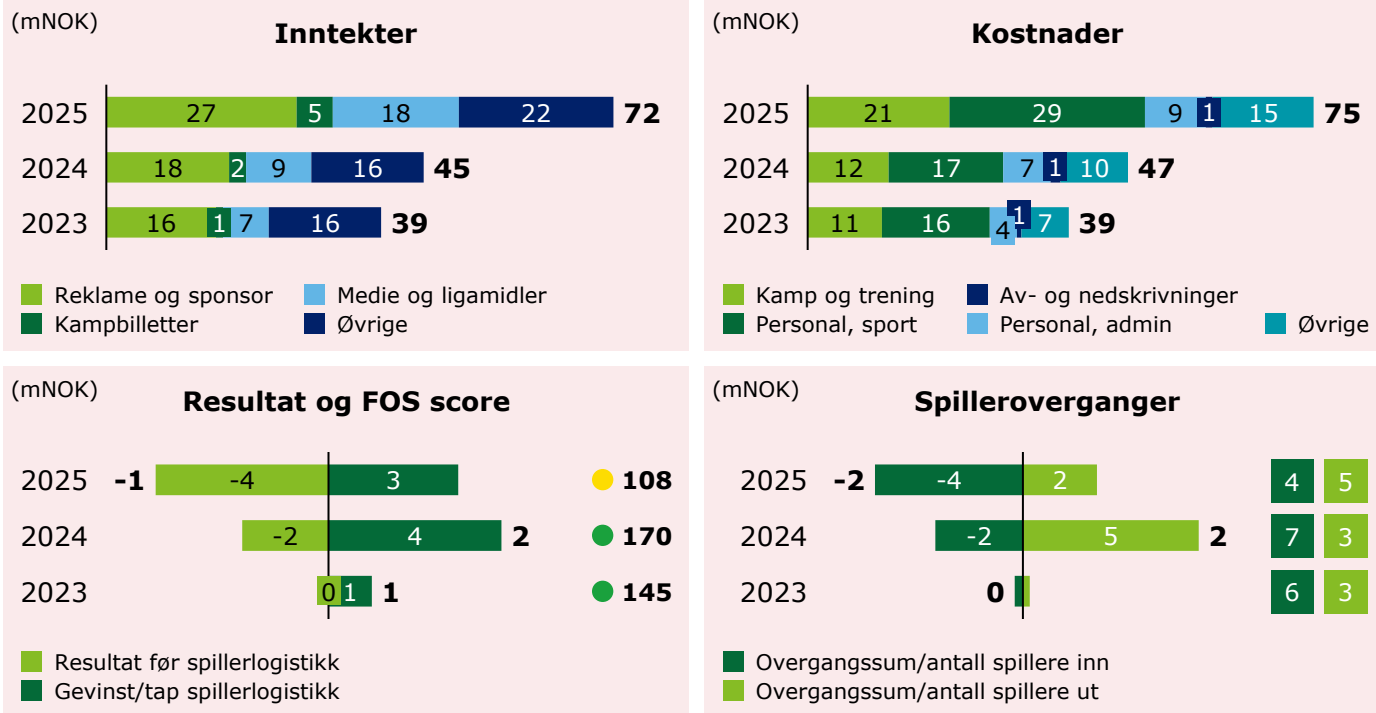




# BRYNE FK

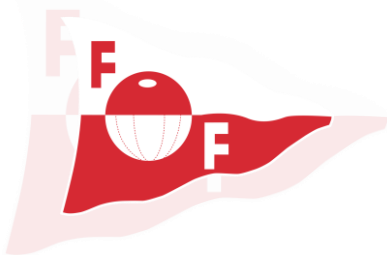
## - Tilbake i Eliteserien etter 22 år

Bryne rykket opp til Eliteserien for første gang på 22 år, men med 14.-plass endte sesongen til slutt med nedrykk etter tap i kvalifisering. Opprykket førte til en markant økning i inntekter i alle kategorier. Solidaritetsmidler fra norske klubbers deltakelse i Europa for 25/26-sesongen inntektsføres først i 2026, og er dermed ikke reflektert i årets tall. På kostnadssiden økte lønnskostnadene med 12 mNOK i forbindelse med opprykket. Klubben investerte også i sportslig infrastruktur og klubbhus, noe som reflekterer en langsiktig satsing på å styrke rammene rundt klubben uavhengig av divisjonstilhørighet. Klubben er konservative på overgangsmarkedet, og leverte et resultat etter spillerlogistikk på -1m. Klubben rykker ned til gul FOS sone etter to år innenfor grønn sone.



Noter: Herrelag er samorganisert med dame-, akademi- og breddelag, og tallene reflekterer klubben som helhet  
 Kilder: Regnskapspakke klubbisens (2023-2025), Foto: NTB

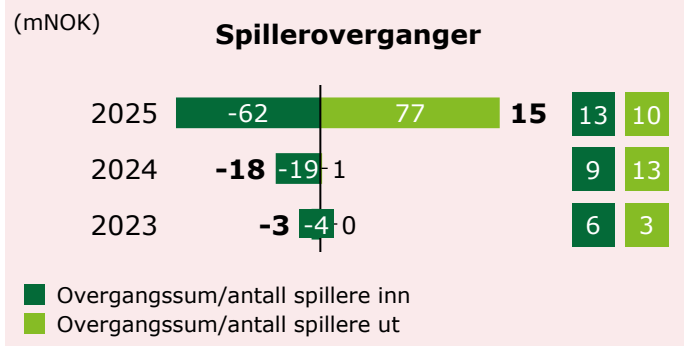
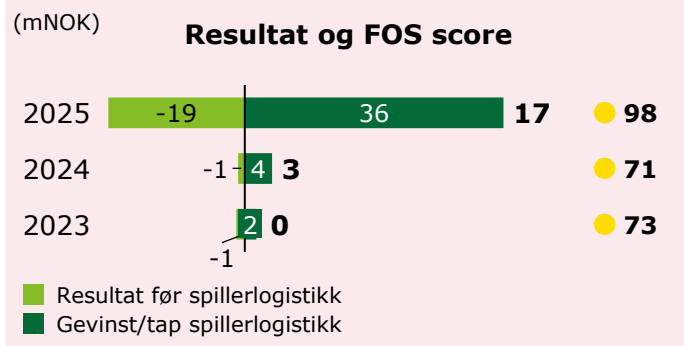
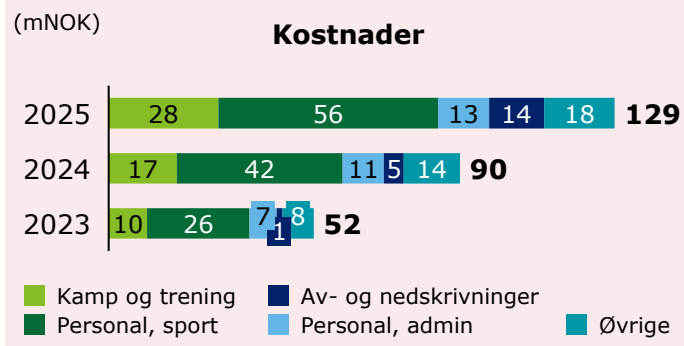
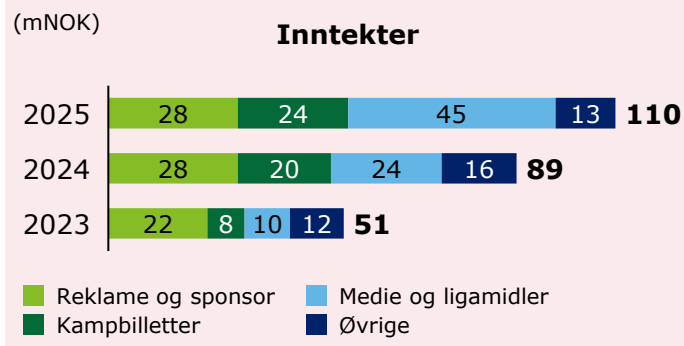




# FREDRIKSTAD FK

## - Fortsatt vekst og styrket satsning

Fredrikstad fortsatte sin tydelige vekst i andre sesong etter opprykket, med inntekter og kostnader som begge har mer enn doblet seg siden 2023. En viktig driver for inntektsveksten i 2025 var UEFA-inntekter på 21 mNOK, opp fra 3,9 mNOK året før, etter at klubben spilte kvalifisering til Conference League. Der møtte de Premier League-laget Crystal Palace og klarte uavgjort på hjemmebane. Fredrikstad var også aktive på overgangsmarkedet, med spillerkjøp for 62 mNOK og spillersalg for 77 mNOK. Netto spillerlogistikk bidro dermed positivt til resultatet, og både kjøp og salg var av en helt annen størrelsesorden sammenlignet med tidligere. FOS-scoren økte litt men klubben befinner seg fremdeles i gul sone.



Noter: 1) Herrelag er samorganisert med breddefotballen, og tallene reflekterer klubben som helhet.

Kilder: Regnskapspakke klubbisens (2023-2025), Foto: NTB

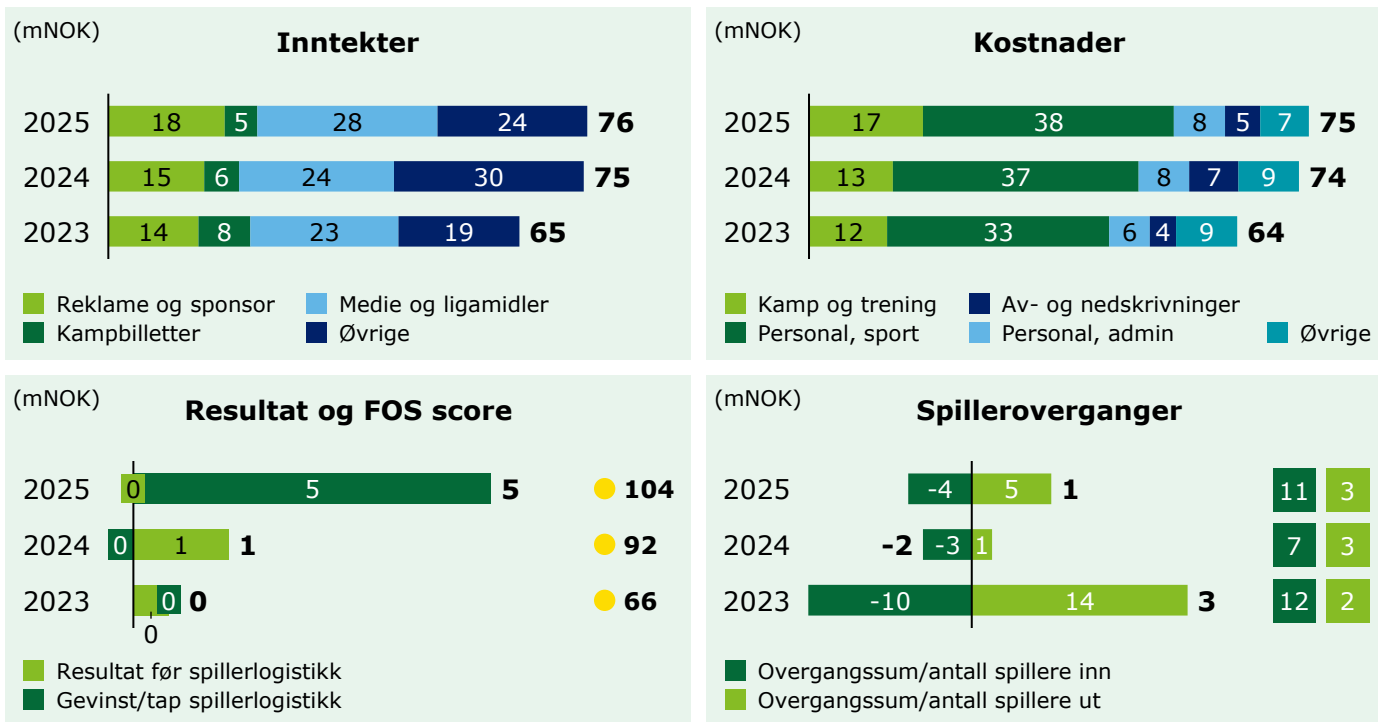




# HAMARKAMERATENE

## - Stabilisering som Eliteserielubb

Med en 11. plass i ligaen har HamKam stabilisert seg på et godt nivå i ligaen. På den økonomiske siden var det små endringer på det overordnede nivået, hvor klubben fortsetter å oppnå positivt resultat før spillerlogistikk. Økte inntekter fra reklame og sponsor og medie- og ligamidler sørger for at de klarer å vokse inntektene noe fra fjoråret til tross for reduksjon av gaver og tilskudd. På kostnadssiden vises disiplin, hvor personalkostnader holdes stort sett likt som i fjor, mens den største endringen kommer fra kamp og treningskostnader (+4mNOK). Klubben fortsetter å øke FOS-scoren sin, men havner fremdeles i gul sone.

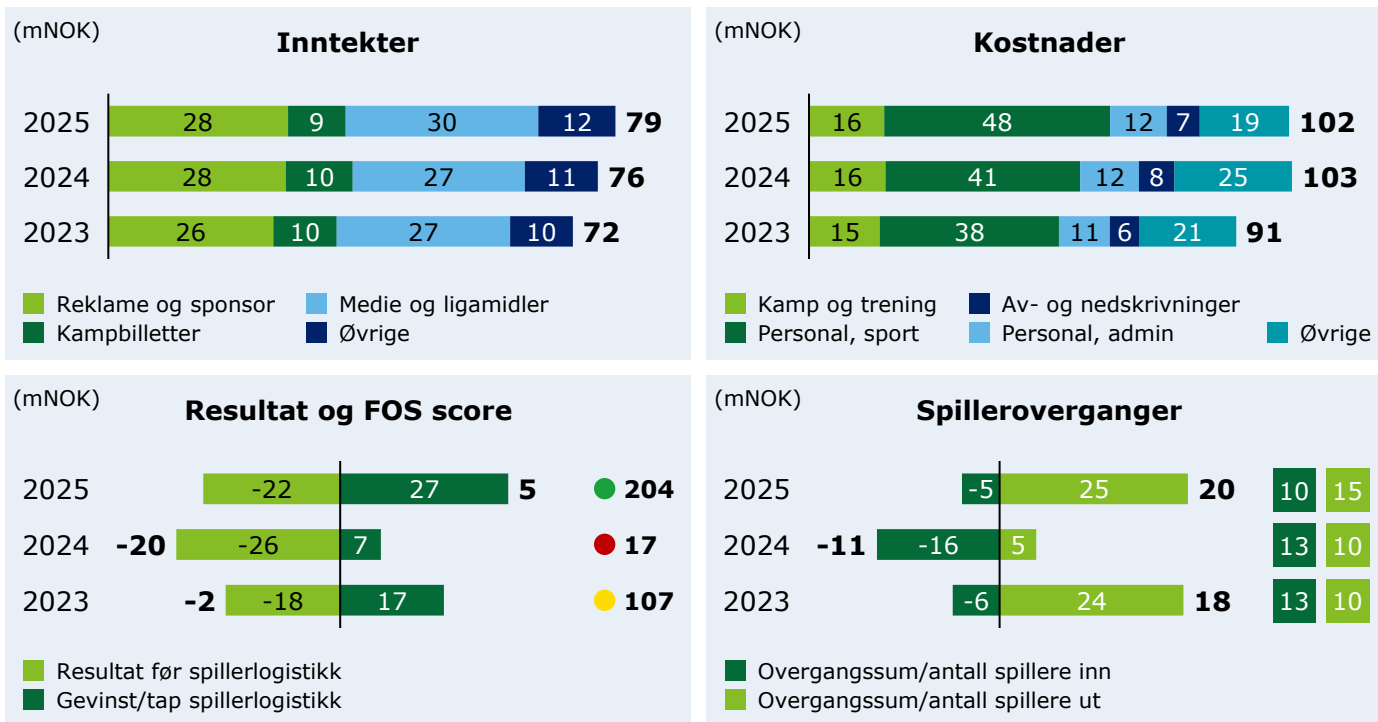




# FK HAUGESUND

## - Økonomisk opprydning i et sportslig bunnår

2025-sesongen endte med nedrykk for Haugesund, men klubben hadde et mer positivt år økonomisk sett. Inntektene økte litt som følge av økte medie- og ligamidler, mens kostnadene gikk marginalt ned som følge av lavere øvrige kostnader til tross for økte spillerlønninger. Dette forbedret resultatet før spillerlogistikk med 4m NOK sammenlignet med 2024, som ble ytterlig forsterket av 27 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk, som løfter klubbens resultat etter spillerlogistikk fra -20 mNOK i 2024 til 5 mNOK i 2025. Denne positive bevegelsen belønnes i FOS-scoren, hvor klubben hopper fra 17 og rød sone i 2024 til 204 og grønn sone i 2025.

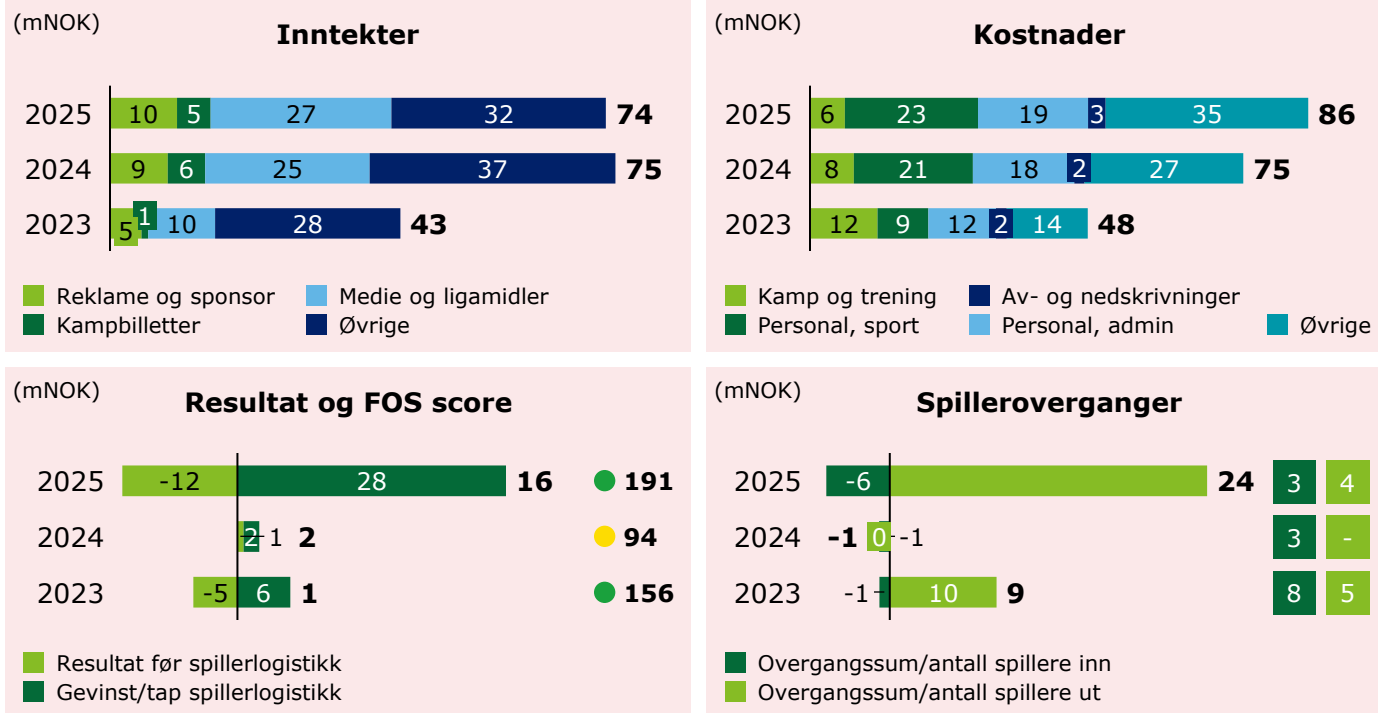




# KFUM-KAMERATENE OSLO

## - Klarte seg godt i sesong to

KFUM opplevde en liten inntektsnedgang i 2025, primært grunnet lavere øvrige inntekter. Kostnadene økte samtidig med 8 mNOK, drevet av høyere øvrige kostnader. Spillersalg av blant andre Nuñez og Tønnesen bidro med en gevinst på 28 mNOK fra spillerlogistikk, og løftet klubbens samlede resultat fra 2 mNOK i 2024 til 16 mNOK i 2025. FOS-scoren bedret seg betydelig, og klubben rykket fra gul til grønn sone. Stadionspørsmålet forblir uavklart, da KFUM Familiearena-prosjektet fortsatt venter på endelig finansieringsavklaring og bekreftet byggestart. Til forskjell fra mange andre klubber i Eliteserien rapporterer KFUM med et felles regnskap for topp- og breddefotball, og tallene er derfor ikke direkte sammenlignbare på alle poster.

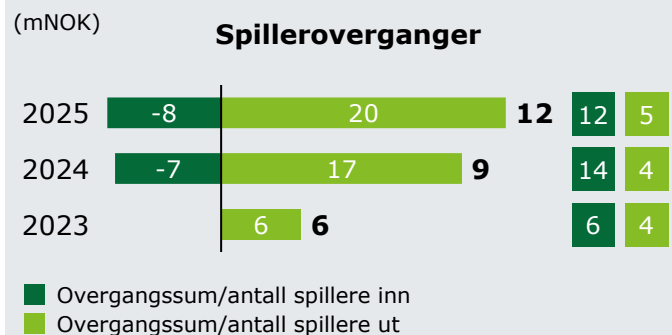
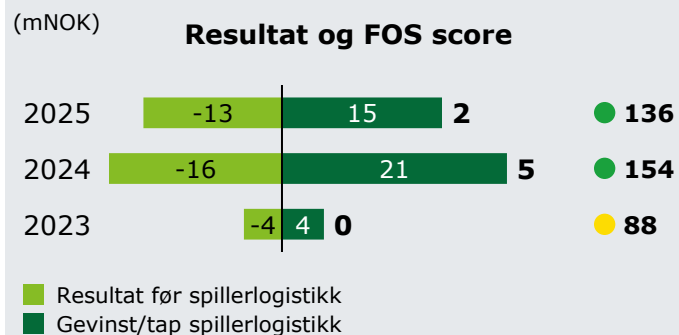
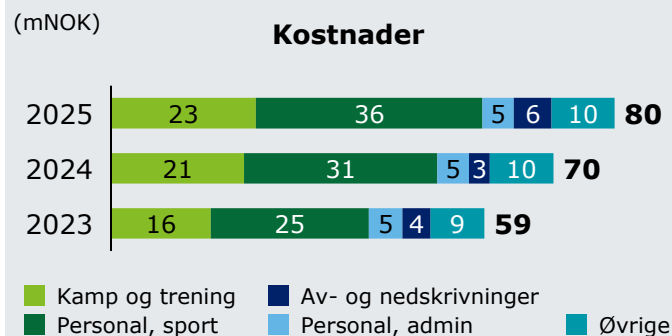
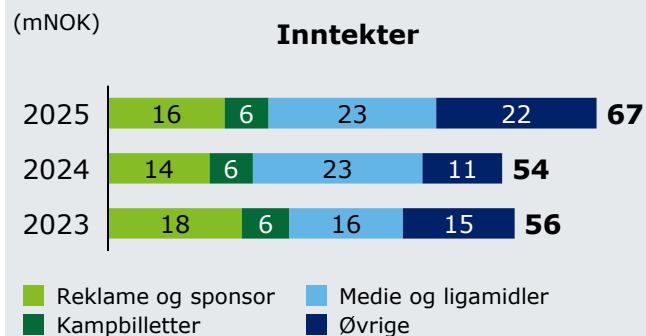




# KRISTIANSUND BK

## - Holdt hele veien inn

Kristiansund sine inntekter økte med 13 mNOK i 2025 etter nedgangen i 2024, drevet hovedsakelig av en 10 mNOK økning i «gaver og tilskudd». Økningen i gaver og tilskudd kom fra økningen i UEFA solidaritetsmidler klubben mottok i tillegg til gaver mottatt fra sponsorer. Samtidig fortsatte kostnadene å øke i tråd med økt sportslig satsning. Kostnadsøkningen skyldes økninger innen kamp og trening, sportslige personalutgifter og økte av- og nedskrivninger. I likhet med fjoråret, genererer klubben betydelige gevinster fra spillerlogistikk som gjør at de ender med et positivt resultat etter spillerlogistikk igjen, etter å ha solgt spillere for 20 mNOK. Kristiansund holder seg dermed både i Eliteserien og i grønn sone.

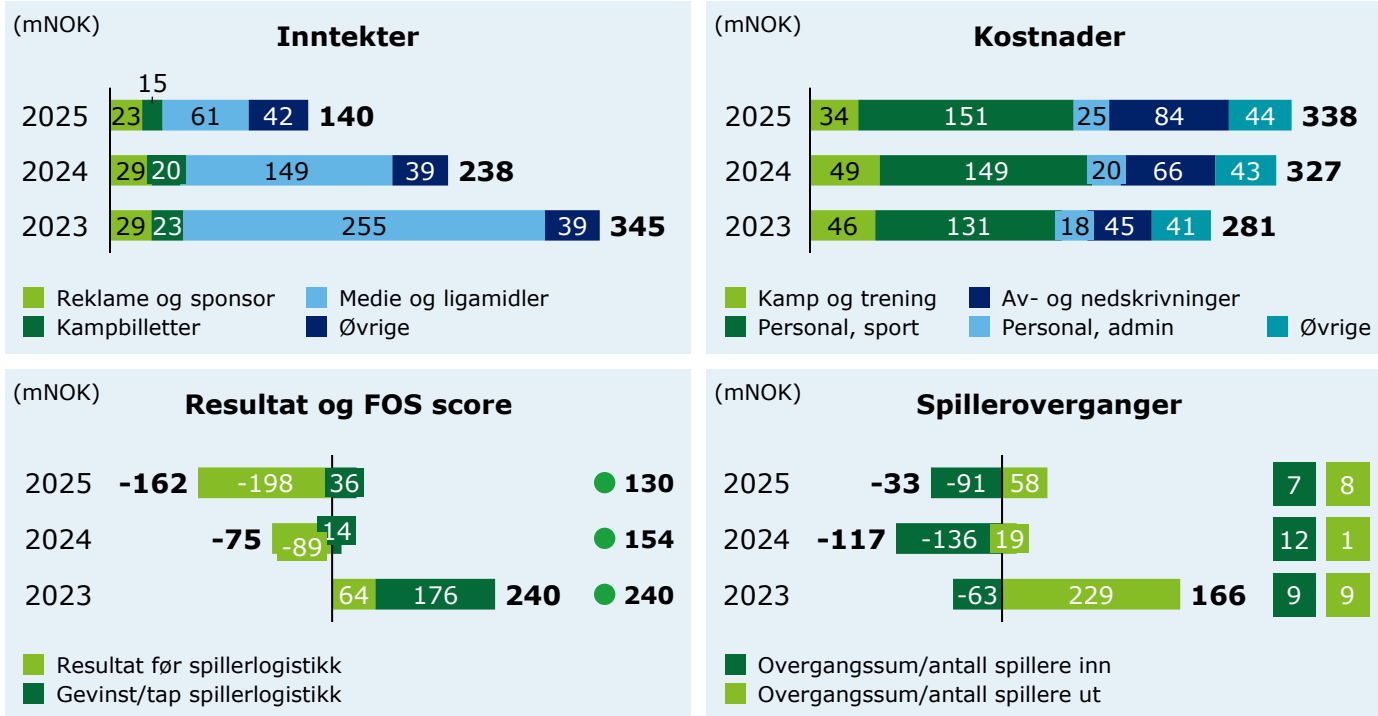




# MOLDE FK

## - Europabortfallet koster dyrt

Bortfallet av europeisk fotball ble tydelig på inntektssiden i 2025, der medie- og ligamidler faller mye for andre år på rad, mens øvrige inntekstposter holder seg relativt stabile. På kostnadssiden er bevegelsene moderate, der nedgang i kamp- og treningskostnader motvirkes av økte av- og nedskrivninger, og totalkostnadene stiger med 9 mNOK. Salget av Mathias Løvik bidro til et positivt bidrag fra spillerlogistikk som bedret klubbens resultat noe. Årets resultat på -162 mNOK reflekterer en klubb med et kostnadsnivå bygget for årlig europeisk fotball, men som ikke lyktes med å kvalifisere seg. At Molde likevel befinner seg i grønn FOS-sone tyder på at kostnadsnivået ikke har vært uforsvarlig over tid, og klubben har varslet kostnadskutt for å tilpasse seg.

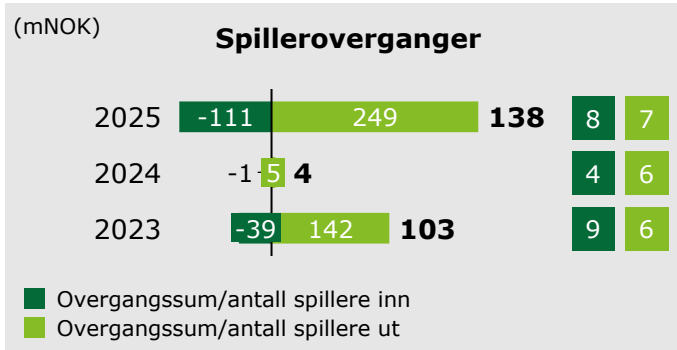
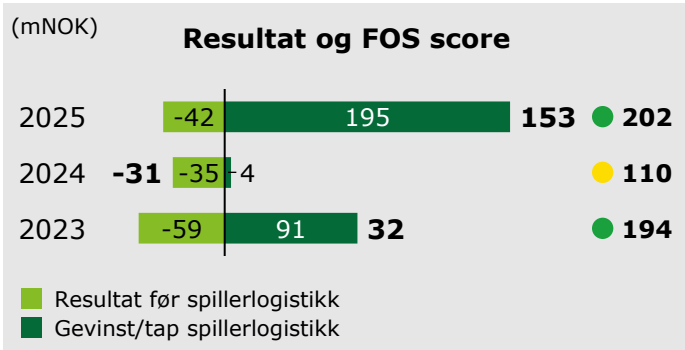
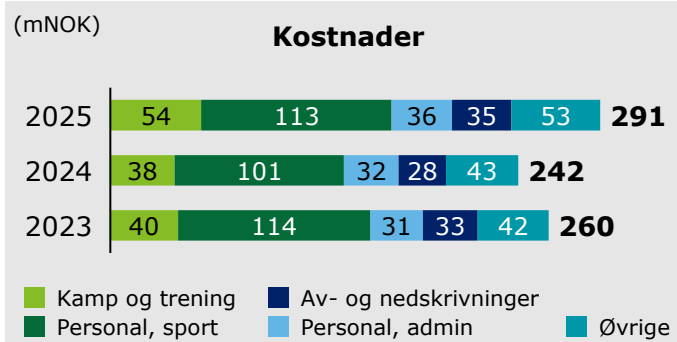
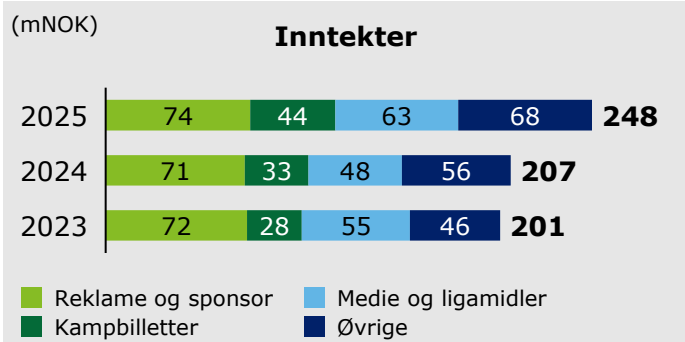




# ROSENBORG BK

## - Nypan-effekten

Rosenborg økte inntektene på tvers av alle poster i 2025, med den største veksten innen medie- og ligamidler, drevet av 18 mNOK økning i UEFA-inntekter fra spill i Conference League-kvalifiseringen. På kostnadssiden øker kamp- og treningskostnader og sportslige personalkostnader. Den viktigste delen av den økonomiske utviklingen var likevel spillerlogistikken. Salget av Sverre Nypan til Manchester City er den høyeste overgangssummen for en norsk spiller solgt fra Eliteserien, og salget av Marius Broholm forsterker bildet ytterligere. Selv med spillerkjøp for 111 mNOK endte netto spillerlogistikk på 195 mNOK, og løfter klubbens resultat fra -31 mNOK i 2024 til 153 mNOK i 2025. FOS-scoren bedret seg tilsvarende, fra gul til grønn sone.



Noter: 1) Herrelag og damelag er samorganisert, og tallene reflekterer klubben som helhet.  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens (2023-2025), Foto: NTB

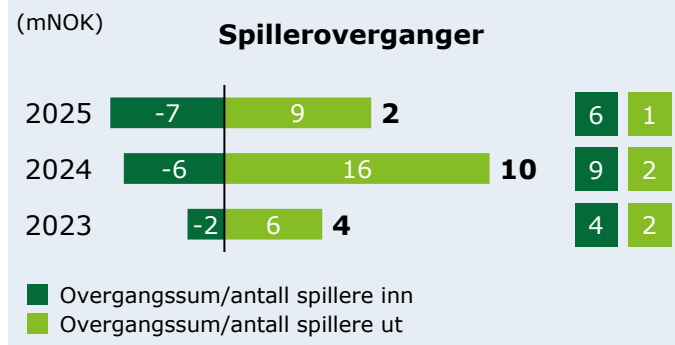
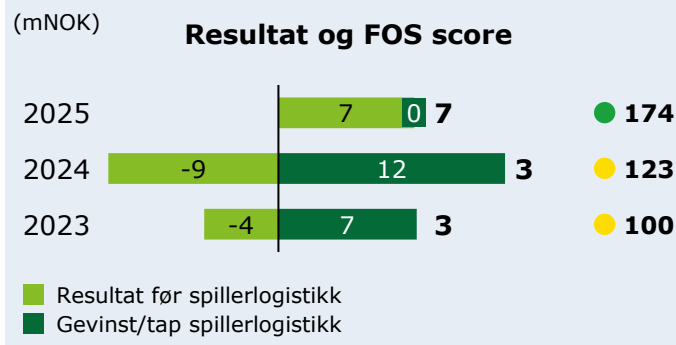
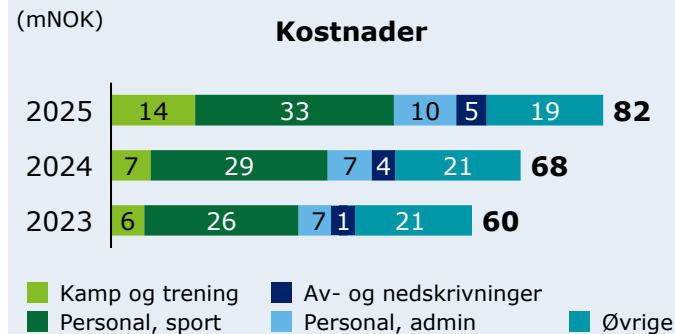
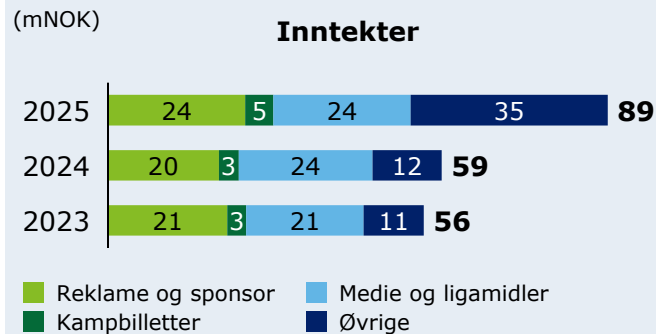




# SANDEFJORD FOTBALL

## - Eliteseriens overraskelse

Sandefjord leverte klubbens beste sesong noensinne og endte på 5.-plass i Eliteserien. Inntektene økte markant, drevet i stor grad av en økning på 23 mNOK i øvrige inntekter. Kostnadene økte tilsvarende, særlig innen kamp- og treningskostnader og personalkostnader som følge av bonuser og en sterkere tropp. Med et resultat på 7 mNOK var Sandefjord blant de få klubbene i ligaen med positivt resultat også før spillerlogistikk. En netto gevinst fra spillerlogistikk på 0 mNOK understreker at overskuddet er skapt av underliggende drift snarere enn spillersalg, noe som også gjenspeiles i at klubben for første gang rykker opp i grønn FOS-sone. Klubben skiller seg ut som blant lagene i ligaen minst avhengig av spillersalg i 2025.

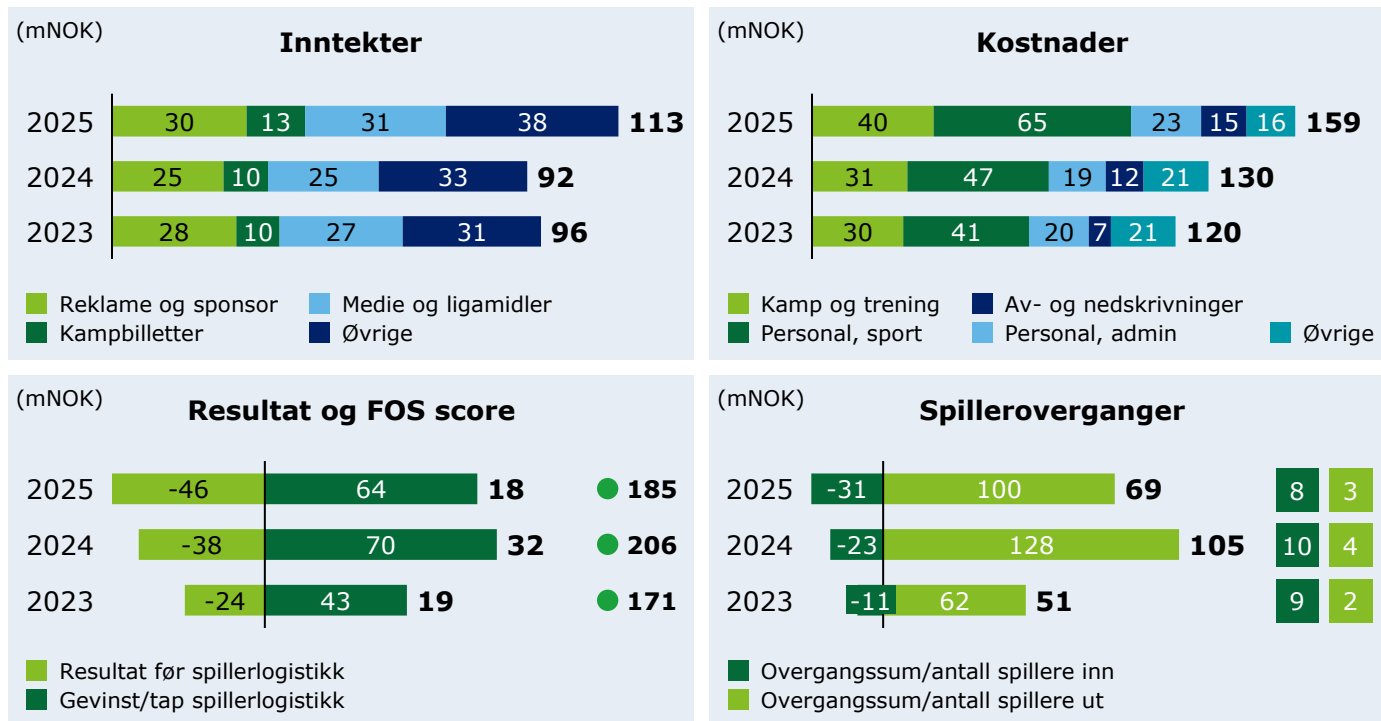




# SARPSBORG 08 FF

## - Hjemme bra, borte best

Sarpsborg er blitt et bilde på stabilitet i Eliteserien, etter å ha fullført sin femte strake sesong på enten 8. eller 9. plass. Som i fjor ble det flere poeng borte enn hjemme. Sesongens sportslige høydepunkter inkluderte cupfinale og Karlsbakk som ligaens toppscorer. Inntektene økte på tvers av alle poster mot 2024. På kostnadssiden var den største økningen innen personalkostnader, som steg med 22 mNOK, og samlet økte kostnadene mer enn inntektene. Resultatet før spillerlogistikk endte på -46 mNOK. Sarpsborg viser igjen evnen til å selge spillere til gode summer, med Ørjasæther og Tebo som de største enkeltsalgene i 2025. Salgene gir en gevinst fra spillerlogistikk på 64 mNOK, og løfter resultatet etter spillerlogistikk til 18 mNOK.

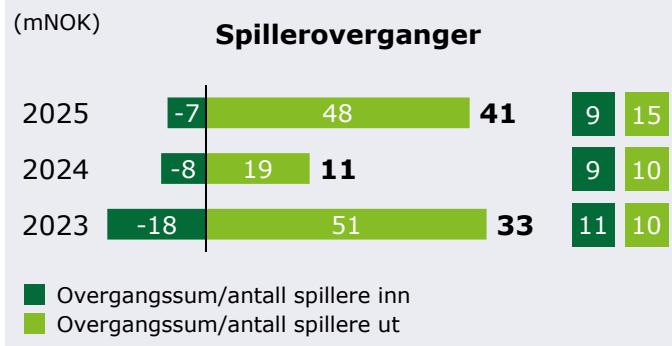
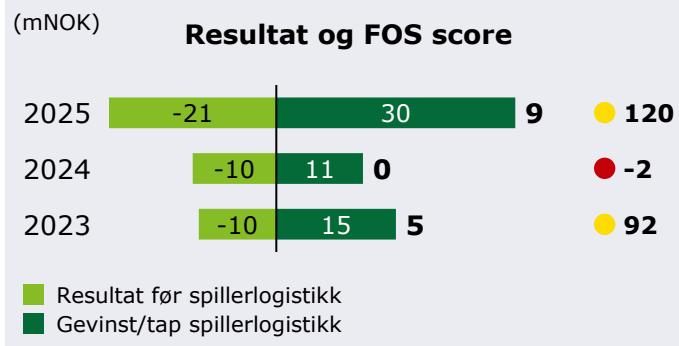
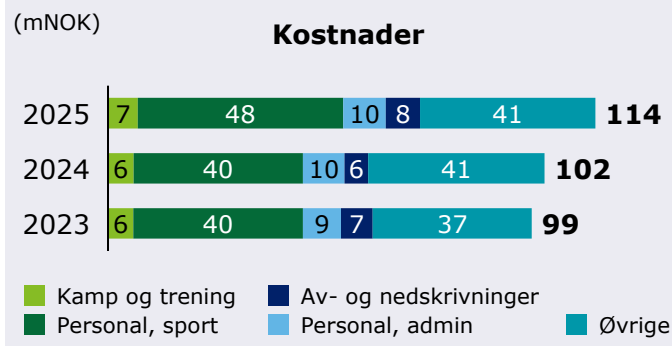
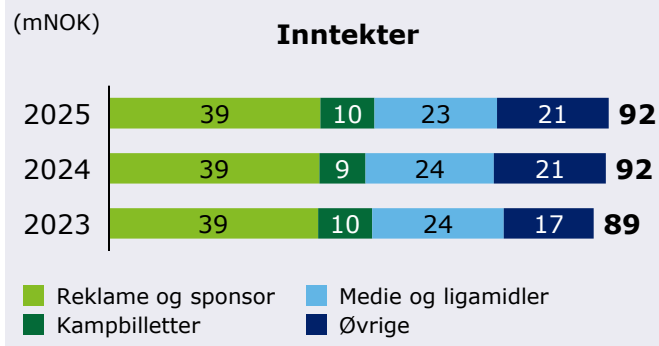




# STRØMSGODSET TOPPFOTBALL

## - Nedrykk etter 19 år

Strømsgodsets inntekter og kostnader holdt seg omtrent på samme nivå som i 2024, med unntak av en økning på 8 mNOK i sportslige personalkostnader. Investeringen ga ikke sportslig uttelling, og sesongen endte med nedrykk etter 19 sammenhengende år i Eliteserien, til tross for trenerbytte da Isnes ble erstattet av Fagermo underveis. Resultatet før spillerlogistikk sank til -21 mNOK som følge av den økte kostnadsbasen. Salgene av Therkelsen, Farji og Thomasson bidro til 30 mNOK i gevinst fra spillerlogistikk, og løftet klubbens resultat etter spillerlogistikk til 9 mNOK. FOS-scoren beveget seg fra rød til gul sone, noe som gir et noe bedre økonomisk utgangspunkt for sesongen som venter i OBOS-ligaen.

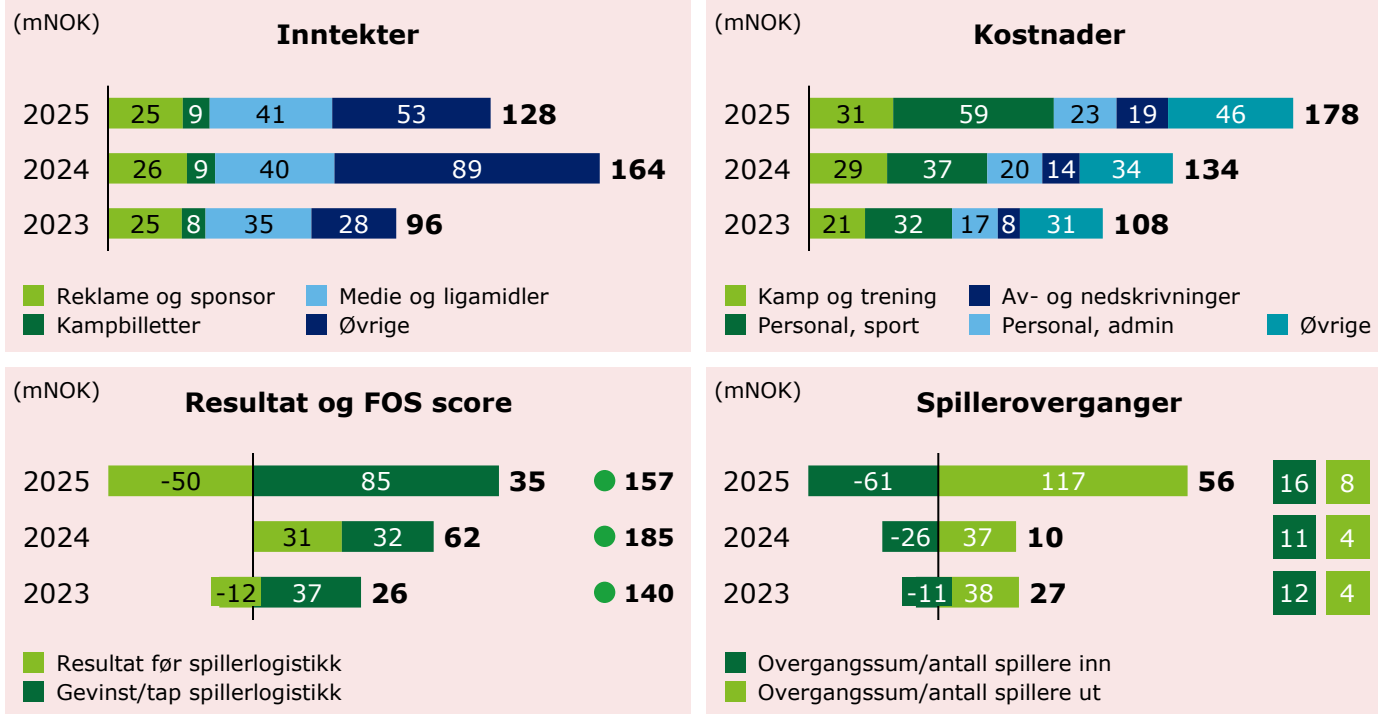




# TROMSØ IL

## - Bronsemedalje og Europa

Tromsø leverte en svært god sesong og endte på 3.-plass til tross for en tøff start, og sikret europaspill nok en gang. Inntektene faller primært fordi fjorårets tall inkluderte en gave på 51 mNOK, mens kostnadene øker betydelig med 22 mNOK innen sportslige personalkostnader, 12 mNOK innen øvrige kostnader og 10 mNOK fordelt på resterende poster. Økningen drives i stor grad av den sportslige suksessen, med blant annet økte bonuser. Klubben genererte store inntekter fra spillersalg, med Nordås, Norheim og Barry solgt for til sammen over 80 mNOK, i tillegg til betydelige sell-on-inntekter fra Diouf. Salgsinntektene muliggjorde reinvestering på 61 mNOK i spillerkjøp og snur i tillegg et resultat før spillerlogistikk på -50 mNOK til 35 mNOK etter spillerlogistikk.

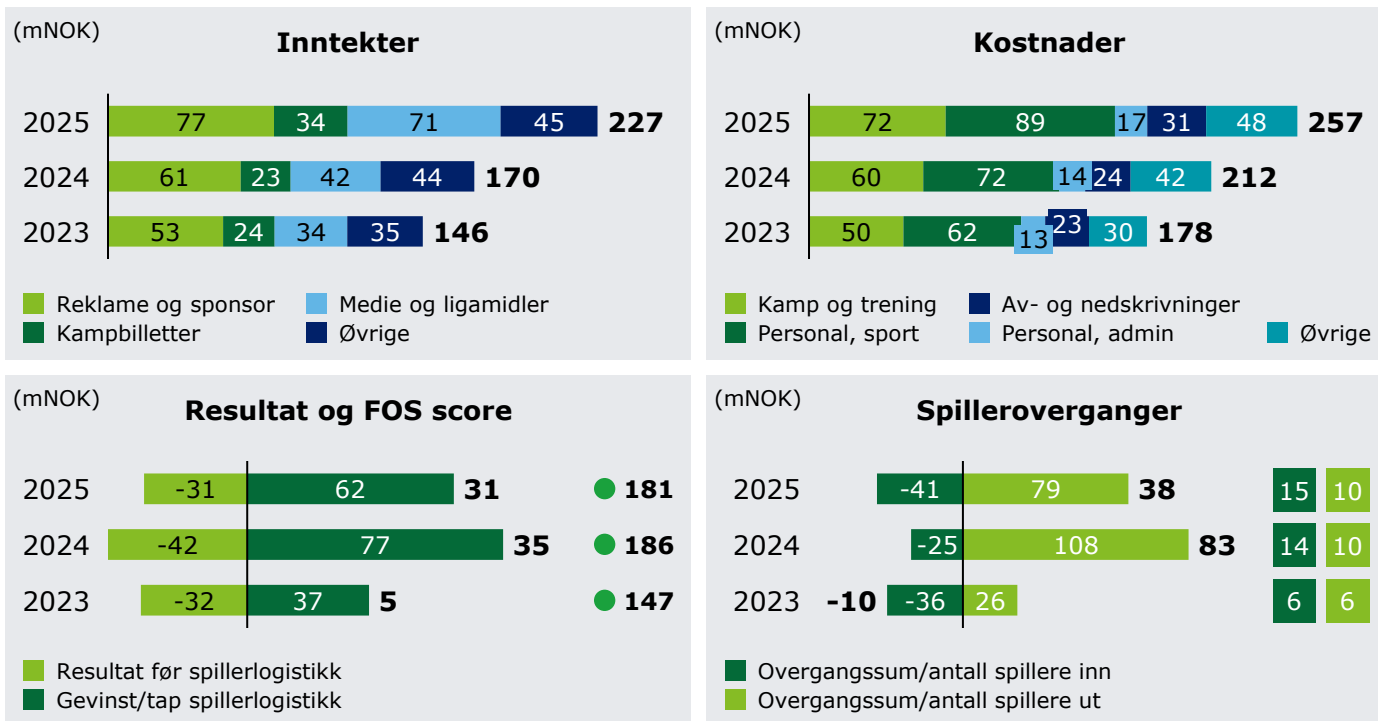




# VIKING FK

## - Tilbake på tronen etter 34 år

2025-sesongen ble et historisk år for Stavangerklubben, som sikret sitt første seriegull på 34 år. Inntektene vokste markant som følge av gullet, med økning innen reklame- og sponsrinntekter (+16 mNOK), kampbillettinntekter (+11 mNOK) og medie- og ligamidler (+29 mNOK). På kostnadssiden var det også en bred økning, blant annet i spillerlønninger som følge av utbetalte bonuser. Resultatet før spillerlogistikk endte på -31 mNOK, men storsalget av Sondre Langås sammen med øvrige spillersalg genererte en gevinst fra spillerlogistikk på 62 mNOK. Resultatet etter spillerlogistikk endte på over 30 mNOK for andre år på rad (31 mNOK), og klubben befinner seg i grønn FOS-sone med Champions League-kvalifisering i vente for 2026/27.



Noter: Herrelag er samorganisert med breddefotballen, og tallene reflekterer klubben som helhet.  
Kilder: Regnskapspakke klubbisens (2023-2025), Foto: NTB

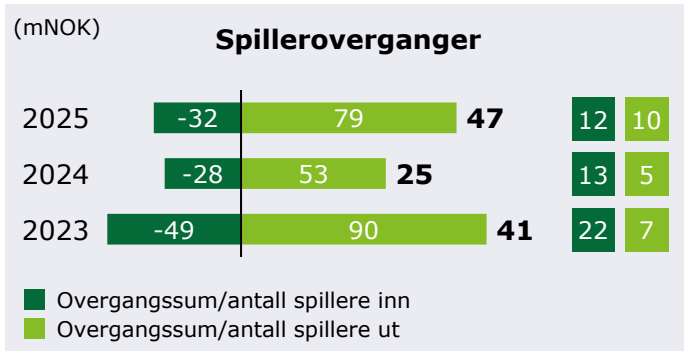
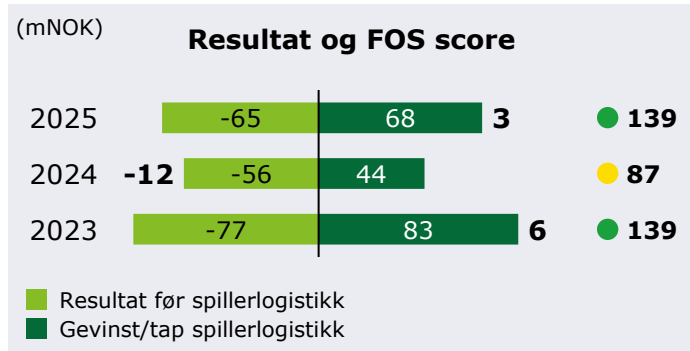
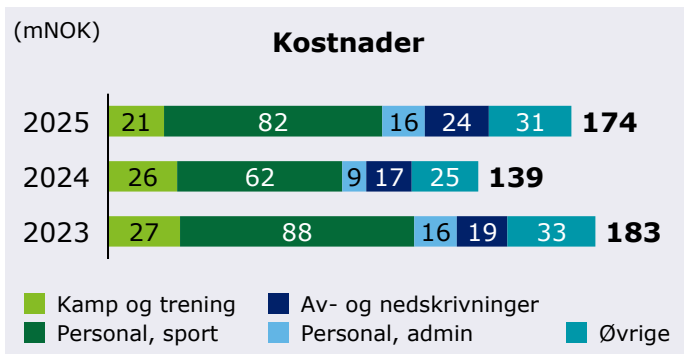
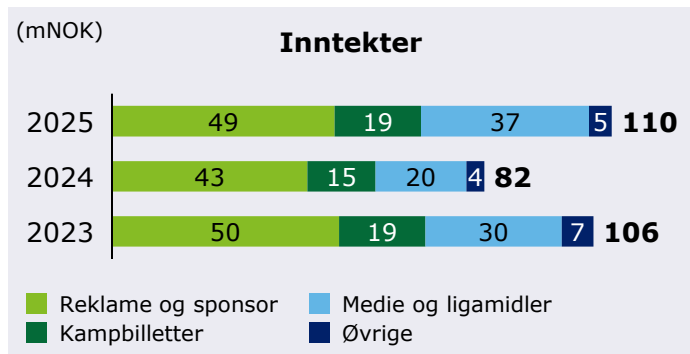




# VÅLERENGA FOTBALL

## - Tilbake der de hører hjemme

Med opprykket tilbake til Eliteserien returnerte Vålerengas inntekter og kostnader til nivåer sammenlignbare med 2023, men med et noe bedre utgangspunkt: Inntektene var 4 mNOK høyere og kostnadene 9 mNOK lavere enn sist de spilte på øverste nivå. Forbedringen drives av høyere medie- og ligamidler og lavere kamp- og treningskostnader, personalkostnader og øvrige kostnader. Resultatet før spillerlogistikk endte på -65 mNOK, men salg av blant annet El-Abdellaoui og Riisnæs snudde dette til et positivt resultat på 3 mNOK etter spillerlogistikk og grønn FOS-sone.



# ELITE SERIEN



---

|   |                              |    |
|---|------------------------------|----|
| 1 | Introduksjon til Eliteserien | 3  |
| 2 | Finansielt dypdykk           | 5  |
|   | Inntekter                    |    |
|   | Kostnader                    |    |
|   | Spillerlogistikk             |    |
|   | Resultat                     |    |
|   | FOS                          |    |
| 3 | Klubbene                     | 20 |
| 4 | <b>Vedlegg</b>               | 37 |

---



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

## Ord og begreper utelatt fra rapporten

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

# Vedlegg 2 – Forklaring av gevinst fra spillerlogistikk

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

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

| 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> |

**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.

**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> |

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.