



ELITE  
SERIEN



TOPP  
SERIEN

## Toppfotballbarometeret 2024

Et innblikk i økonomien til toppfotball i Norge

# Hovedfunn

---

- ▶ **1** Hovedfunn s. 03
  - 2** Finansielle dypdykk s. 22
    - Eliteserien s. 22
    - Toppserien s. 36
  - 3** Klubbene s. 44
    - Eliteserien s. 44
    - Toppserien s. 61
  - 4** Vedlegg s. 71
- 



# Status på økonomien i norsk toppfotball

Mens økonomien i Eliteserien aldri har vært bedre, er Toppserien fortsatt preget av å være i en vekstfase, selv om begge ligaer nyter godt av inntekstvekst fra ny TV-avtale og sterke prestasjoner i Europa



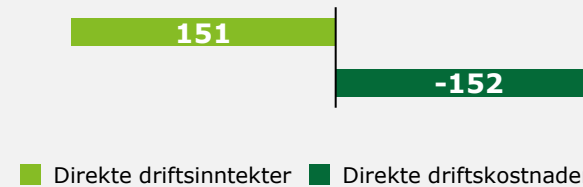
**Resultat av drift**  
(mNOK)



■ Driftsinntekter ■ Driftskostnader ○ Årlig vekstrate, 22-23



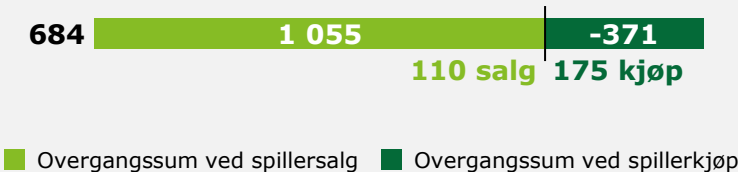
**Resultat av drift**  
(mNOK)



■ Direkte driftsinntekter ■ Direkte driftskostnader

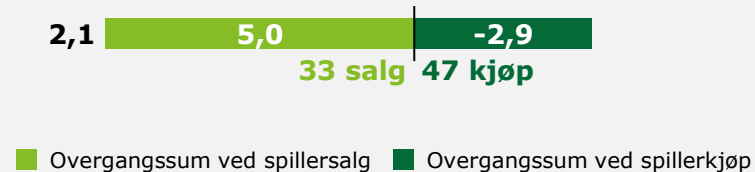
Gj.snitt. vekst i kostnadsbudsjett pr. klubb var 31% fra 2022 til 2023

**Netto overgangssum**  
(mNOK)



■ Overgangssum ved spillersalg ■ Overgangssum ved spillerkjøp

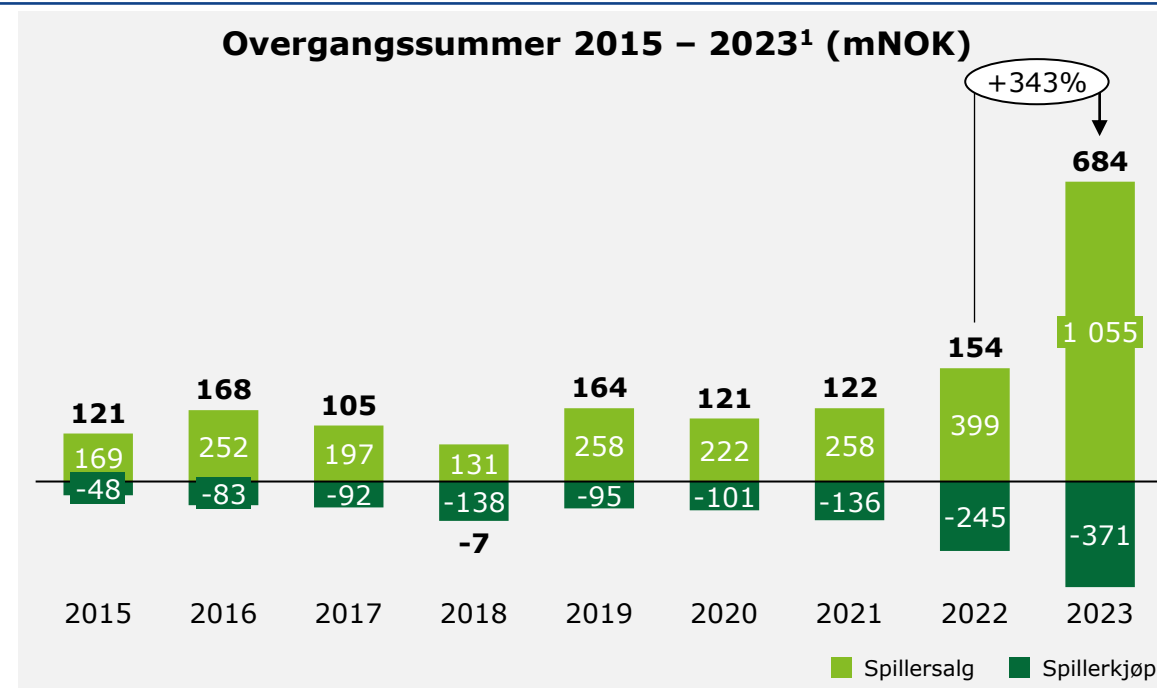
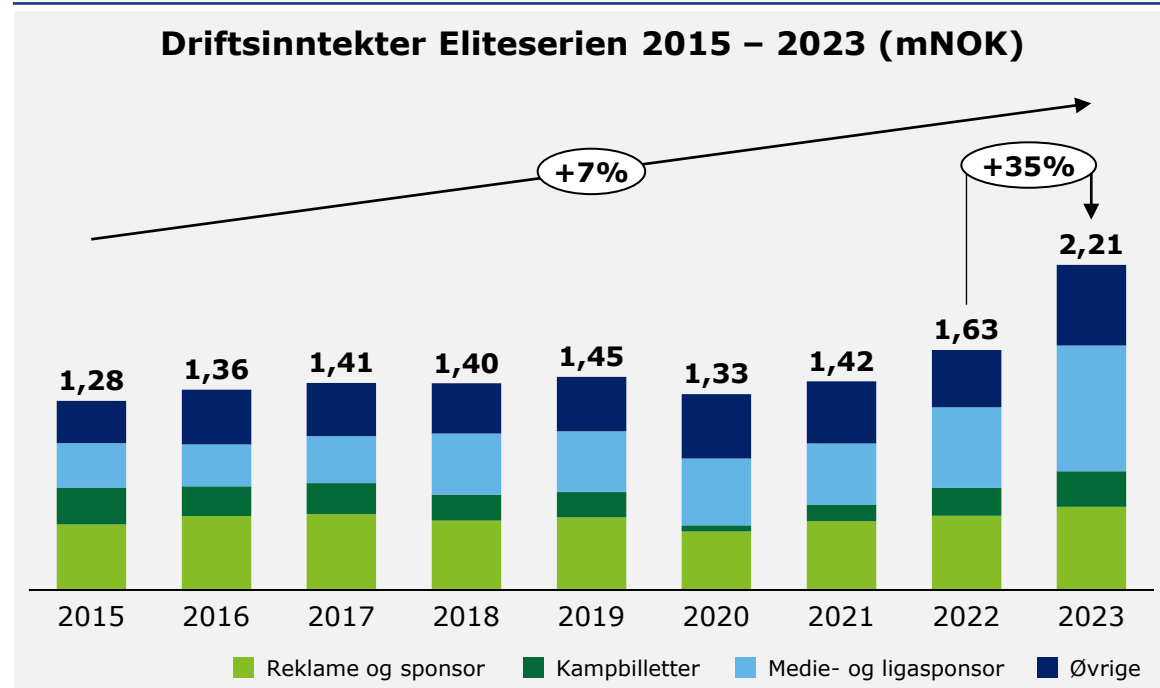
**Netto overgangssum**  
(mNOK)



■ Overgangssum ved spillersalg ■ Overgangssum ved spillerkjøp

# Eliteserien med nytt rekordår

Sterke sportslige resultater de siste sesongene og ny medieavtale har bidratt til markant vekst for Eliteserien som kommersielt produkt. I tillegg har spillerlogistikk og enkelte rekordsalg bidratt til markant vekst i ligaens økonomi samlet



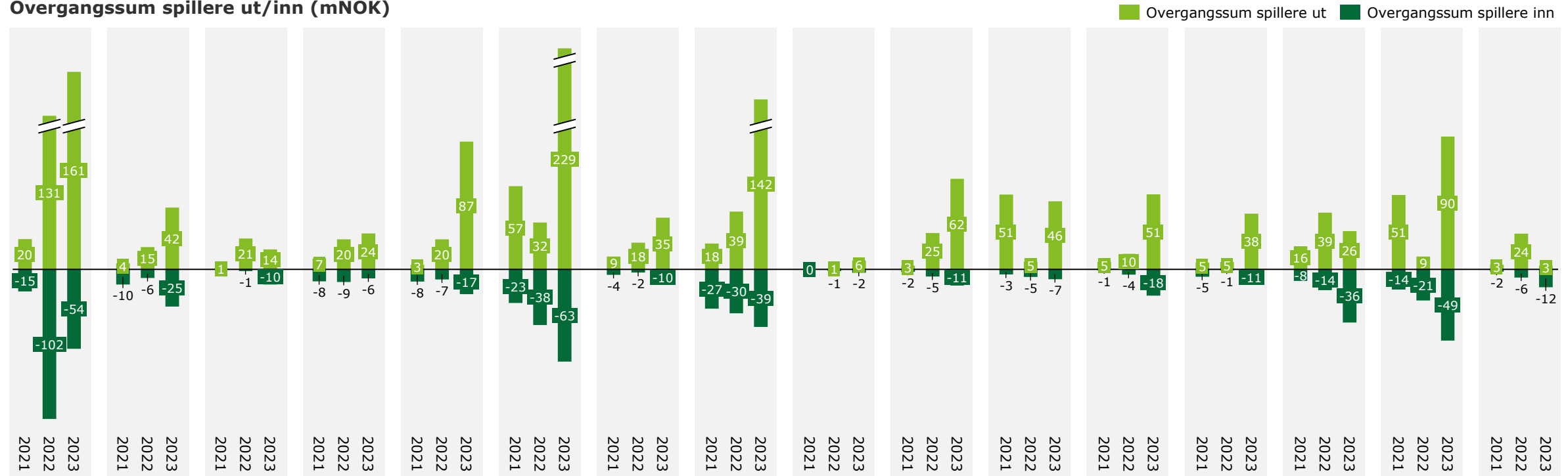
- 216 mNOK økning i medieinntekter fra 2022 grunnet ny TV-avtale
- Billetttinntekter i 2023 er på sitt høyeste nivå siden 2015
- Inntekter øker delvis også grunnet ligasammensetning, der Brann og Stabæk erstatter Kristiansund og Jerv i 2023

- 13 av 16 klubber har økt overgangssum for spillere solgt fra 2022 til 2023
- 14 av 16 klubber har økt overgangssum for spillere kjøpt fra 2022 til 2023
- Molde, Bødø/Glimt og Rosenborg står for over 50% av totale overgangssummer fra spillersalg i 2023

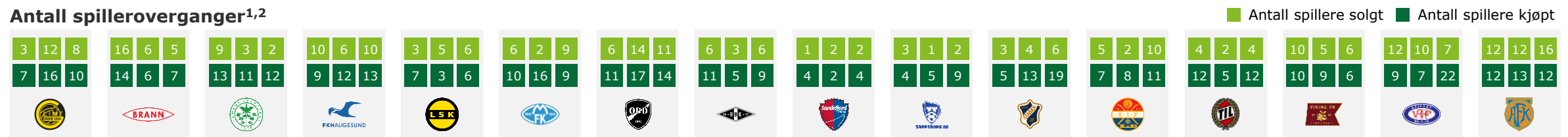
# Tendens mot mer spillerlogistikk blant flere klubber

Gjennomsnittlig kjøp- og salgssum ved overganger har økt henholdsvis 7 mNOK og 41 mNOK per klubb fra 2022 til 2023, der Molde, Bodø Glimt og Rosenborg skiller seg ut med store overgangssummer fra spillersalg

Overgangssum spillere ut/inn (mNOK)



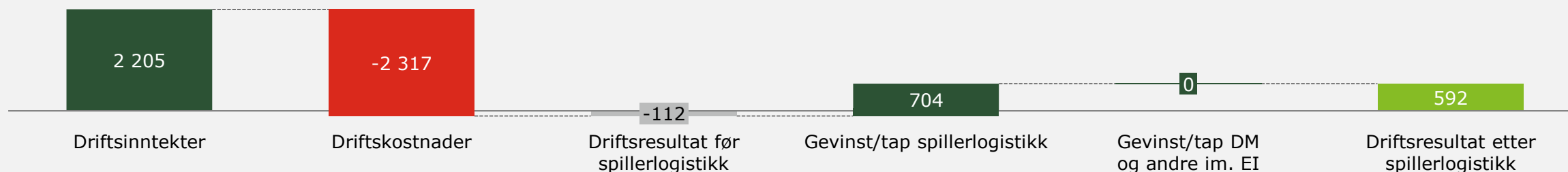
Antall spilleroverganger<sup>1,2</sup>



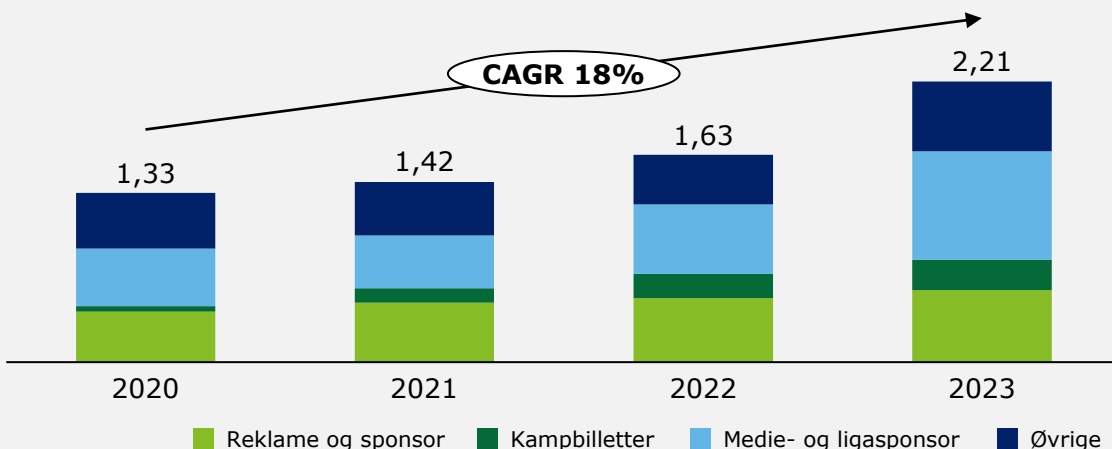
# En potensiell grå sky i horisonten

Som følge av inntektsveksten, øker også kostnadsnivået i ligaen. På sikt kan dette skape en risiko knyttet til et forhøyet kostnadsnivå med avhengighet til potensielt usikre inntektskilder, som TV-avtalen, UEFA-midler og gevinst fra spillerlogistikk

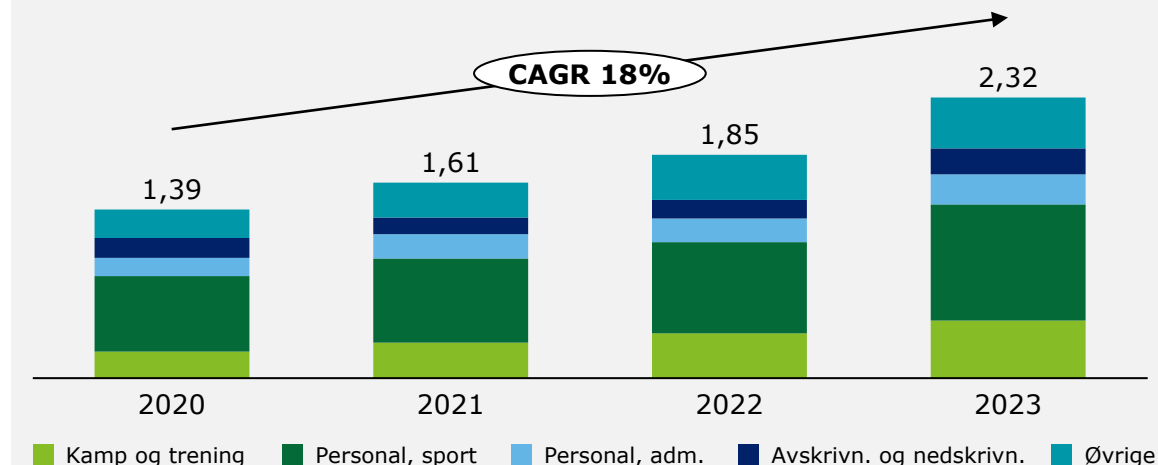
### Nedbrytning driftsresultat Eliteserien 2023 (mNOK)



### Driftsinntekter Eliteserien 2023 (mNOK)



### Driftskostnader Eliteserien 2023 (mNOK)

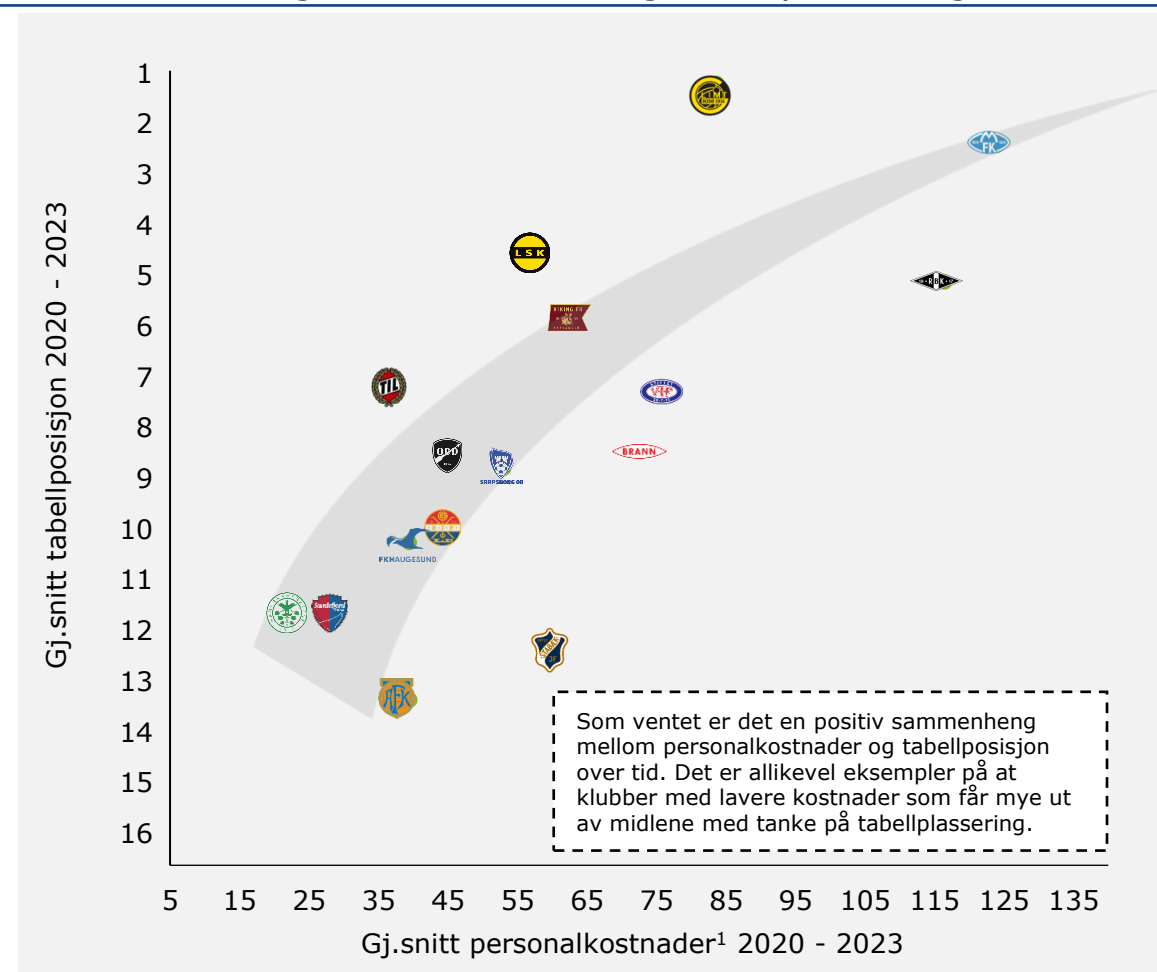


# Sammenhengen mellom penger og prestasjon

2023 ble et år der sammenhengen mellom tilgjengelige midler og plassering på tabellen var mindre tydelig enn året før. Over tid er det fortsatt ikke til å komme utenom at penger har en sammenheng med resultater og tabellplasseringer

**Tabellplassering mot personalkostnader<sup>1,2</sup> 2023**

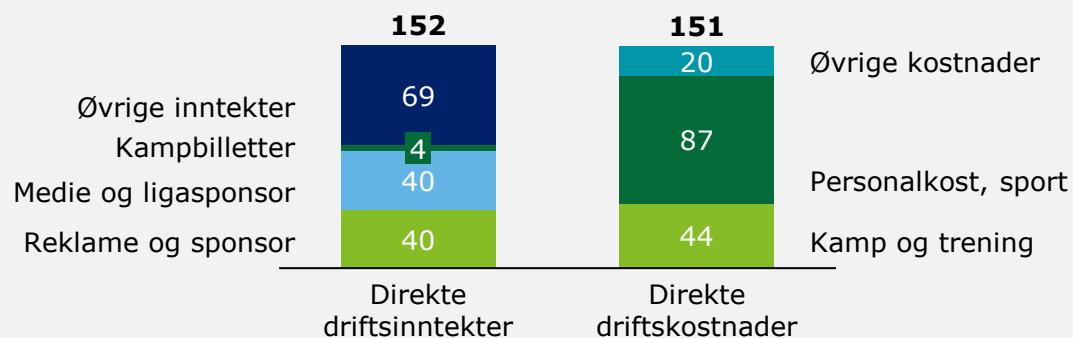
	Tabell	Kostnad	Plasser differanse	Poeng/mNOK
Bodø/Glimt	1	3	2	0,65
Brann	2	5	3	0,59
Tromsø	3	13	10	1,25
Viking	4	7	3	0,78
Molde	5	1	-4	0,34
Lillestrøm	6	6	0	0,57
Strømsgodset	7	14	7	0,86
Sarpsborg 08	8	9	1	0,67
Rosenborg	9	2	-7	0,27
Odd	10	10	0	0,71
HamKam	11	15	4	0,86
Haugesund	12	11	-1	0,68
Sandefjord	13	16	3	0,96
Vålerenga	14	4	-10	0,28
Stabæk	15	8	-7	0,42
Aalesund	16	12	-4	0,37



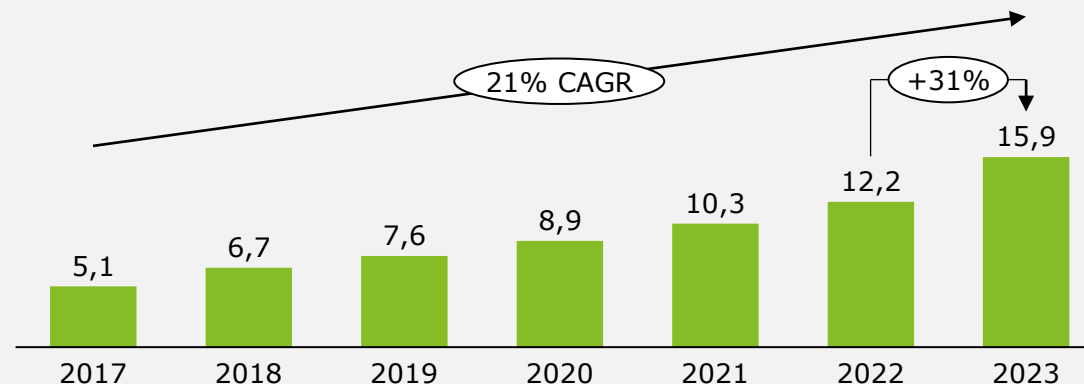
# Toppserien i fortsatt vekstfase

Toppserien har hatt en positiv inntektsutvikling over tid, og fikk et ytterligere løft i 2023 gjennom ny TV-avtale. Likevel er Toppserien fortsatt i en vekstfase, og mange klubber har en utfordrende økonomi og begrenset med midler til re-investering

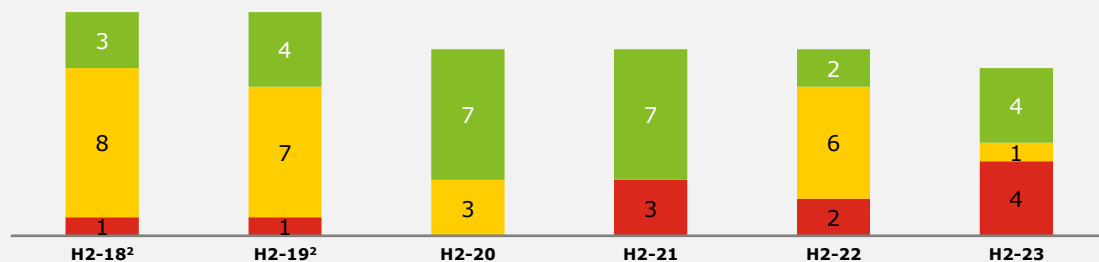
## Direkte driftsinntekter og -kostnader 2023 (mNOK)<sup>1</sup>



## Gjennomsnittlige kostnadsbudsjetter i Toppserien (mNOK)<sup>2</sup>



## FOS klassifisering av toppserieklubbene 2018-2023<sup>1</sup>



## H2-2023



90



Kreves ikke ved nedrykk

BRANN 240



228



200



171



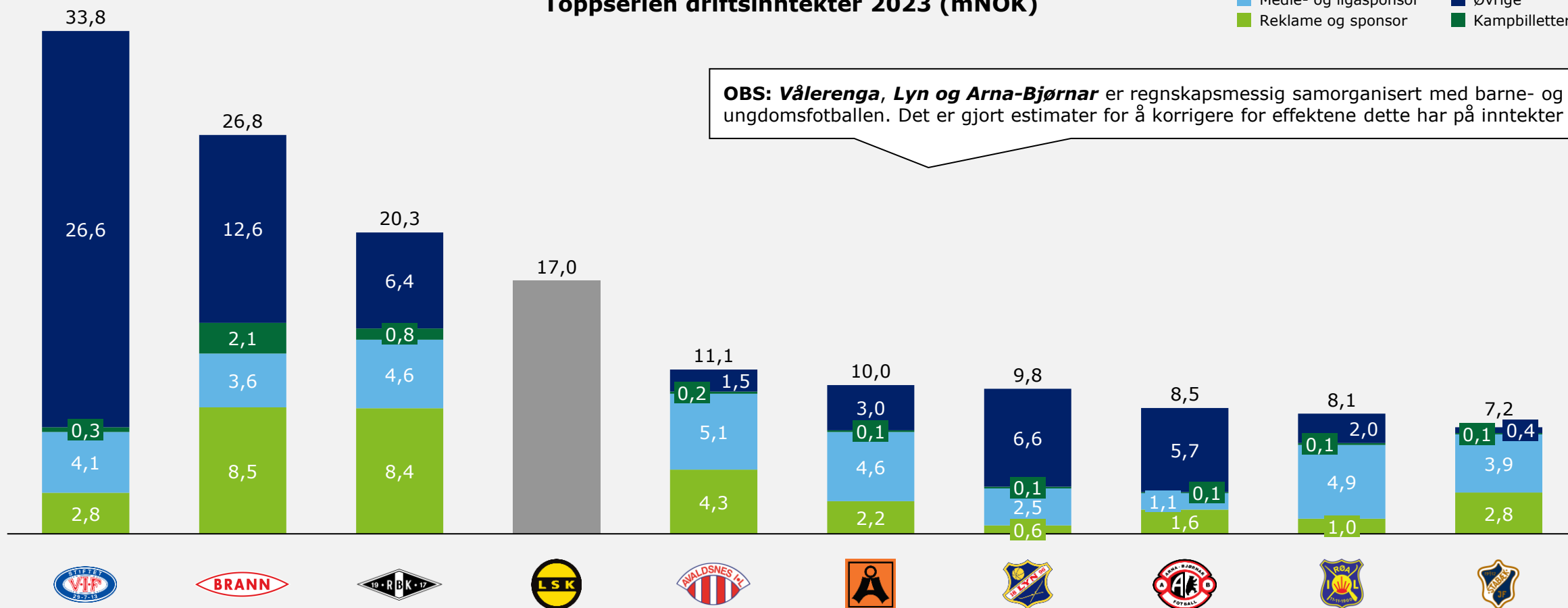
# Tilsvarende forskjeller som på herresiden

De direkte driftsinntektene i Toppserien er estimert til om lag 150 mNOK i 2023. Selv om ikke tallene er direkte sammenliknbare, gir oversikten inntrykk av store forskjeller mellom små og store klubber, tilsvarende som på herresiden

### Toppserien driftsinntekter 2023 (mNOK)

Medie- og ligasponsor    Øvrige  
Reklame og sponsor    Kampbilletter

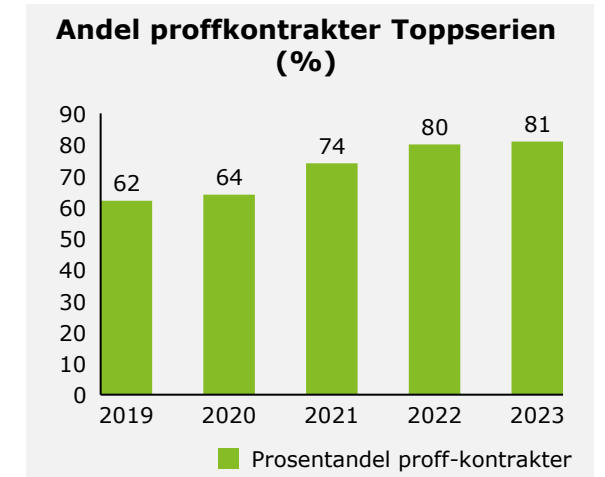
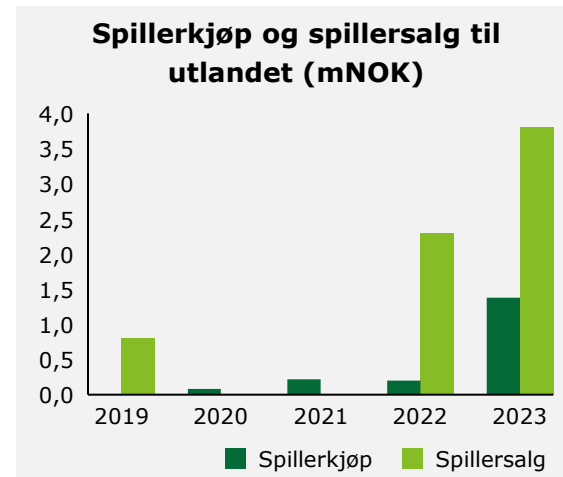
**OBS: Vålerenga, Lyn og Arna-Bjørnar** er regnskapsmessig samorganisert med barne- og ungdomsfotballen. Det er gjort estimater for å korrigere for effektene dette har på inntekter



# Neste steg for økonomisk vekst

Med videreutvikling av «produktet» norsk kvinnefotball følger også et behov for å styrke og profesjonalisere den økonomiske forretningsmodellen. Utviklingen går i riktig retning, og foregangsclubber spiller viktige roller

«Venture Path<sup>2</sup>», Deloitte sitt rammeverk for utvikling av produkter i vekstfase kan anvendes på Toppserien



1. Videre styrking av langsiktige kommersielle partnerskap
2. Mer aktiv og profesjonell håndtering av spillerlogistikk
3. Fortsatt strategisk satsning på Europaspill
4. Samarbeid i toppklubbene gir synergier og økt oppmerksomhet



# Takk for oppmerksomheten!



---

**Jens Haugland**  
Administrerende direktør, NTF  
+47 905 78 703  
jens@toppfotball.no

**Rune Riberg**  
Økonomisjef, NTF  
+47 918 12 084  
riberg@toppfotball.no

**Hege Jørgensen**  
Daglig leder, TFK  
+47 988 72 835  
hege@toppfotballkvinner.no

**Jon-Osvald Harila**  
Partner, Deloitte  
+47 906 15 921  
jharila@deloitte.no

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



Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.no](http://www.deloitte.no) to learn more.

Deloitte Norway conducts business through two legally separate and independent limited liability companies; Deloitte AS, providing audit, consulting, financial advisory and risk management services, and Deloitte Advokatfirma AS, providing tax and legal services.

Deloitte is a leading global provider of audit and assurance, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services. Our global network of member firms and related entities in more than 150 countries and territories (collectively, the “Deloitte organization”) serves four out of five Fortune Global 500® companies. Learn how Deloitte’s approximately 312,000 people make an impact that matters at [www.deloitte.no](http://www.deloitte.no).

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

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