

Forfatter: Bernt Arne Bertheussen

Epost: bernt.bertheussen@uit.no

Mobil: 9009 7854

Bernt Arne Bertheussen er utdannet Siviløkonom HAE ved NHH. Han arbeider som førstelektor på Handelshøgskolen ved Universitetet i Tromsø der han underviser i strategi, finans og økonomistyring.



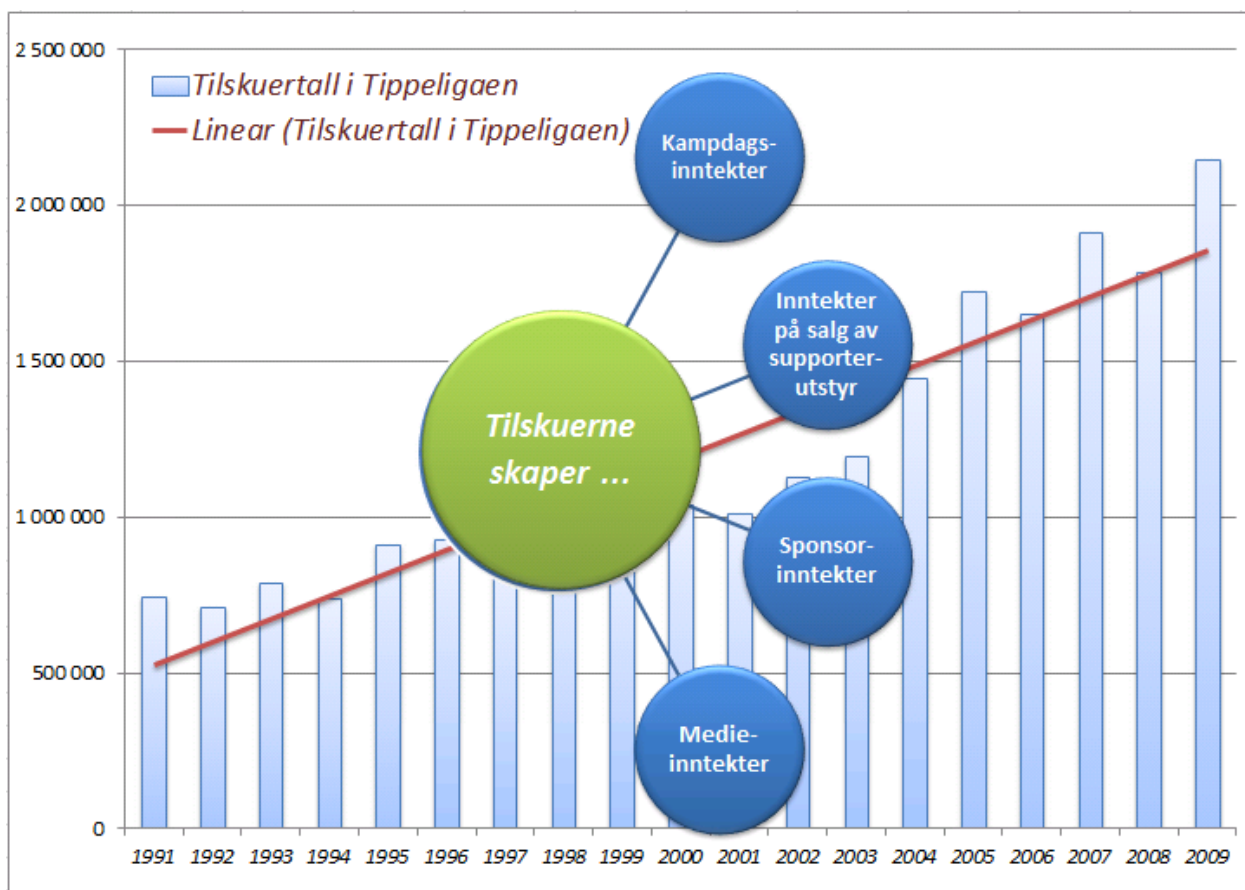
Lønnsspiralen i fotballnæringen, en gordisk knute?

SAMMENDRAG

Til tross for stadig større inntekter, er mange klubbøkonomier i krise. En viktig årsak til dette er at lønnskostnadene eskalerer. I denne artikkelen drøftes årsaker til lønnspresset i fotballnæringen. Fotballklubber er primært opptatt av sport og ikke av økonomi, men klubbene er avhengige av økonomiske ressurser for å kunne oppnå sportslig suksess. De beste klubbene i Tippeligaen ansetter dyre trenere og spillere for å kunne forfølge sine internasjonale ambisjoner. De dårligste klubbene har på sin side sterke incentiver til å bruke mer penger på lønninger for å kunne opprettholde sine nasjonale ambisjoner. Kostnadene jekkes opp sesong etter sesong siden lønn synes å være det beste virkemidlet mot sportslige utfordringer. Lønnsreduksjoner kan føre til sportslige banesår for en klubb. I denne næringen ser det altså ut som om lønnskostnader er en gordisk knute.

INNLEDNING

Tilskuertallene, og dermed også inntektene, har vokst kraftig i Tippeligaen de siste tyve årene.



Figur 1¹: Tilskuertall i Tippeligaen.

Likevel sliter de fleste klubbene med svak økonomi. Norges Fotballforbunds nylige kategorisering av klubbøkonomiene viser at mange klubber drives dårlig. Ved årsskiftet ble 9 av 16 Tippeligaklubber plassert i Kategori 1, som er verst (se Tabell 1). Disse må utarbeide 3-årige økonomiske handlingsplaner med forbedringstiltak. Når ikke målene, kan klubbene bli straffet med poengtrekk. I verste fall kan de miste klubbisensen.

Tabell 1: Norges Fotballforbunds kategorisering av klubbøkonomier per 31.12.2009²

Klubb	Kategori	Klubb	Kategori
Brann	1	Aalesund	2
Haugesund	1	Molde	2
Hønefoss	1	Rosenborg	2
Kongsvinger	1	Start	2
Lillestrøm	1	Viking	2
Odd	1	Stabæk	3
Sandefjord	1	Tromsø	3
Strømsgodset	1		
Vålerenga	1		

Kategori 1 er verst, mens kategori 3 er best.

Det å bli plassert i de beste kategoriene i Norges Fotballforbunds finansielle oppfølgingssystem (FOS), betyr nødvendigvis ikke at en klubb driftes godt – det viser Tabell 2 tydelig. Samtlige klubber i kategori 2 og 3 (klubbene med best økonomi), hadde et negativt årsresultat i 2009. For de fleste av de økonomisk sett beste klubbene var resultatgraden vesentlig negativ.

Årsaken til at disse klubbene likevel kommer godt ut i FOS, er at drift teller bare vel én fjerdel av totalen i dette systemet, mens likviditet og soliditet står for resten. De to klubbene som kom aller best ut i FOS (Stabæk og Tromsø) hadde begge styrket likviditeten og egenkapitalen sin gjennom emisjoner i 2009. Tabell 2 viser imidlertid at driften var lite imponerende i disse klubbene dette året.

Tabell 2: Årsresultater i 2009 for klubbene med best økonomi i følge Norges Fotballforbunds klassifisering (kategori 2 og 3)³

Klubb	Omsetning (mill kr)	Årsresultat (mill kr)	Resultatgrad
Ålesund Fotball AS	82,3	-6,6	-8,0 %
Molde Fotball AS	43,0	-5,6	-13,0 %
Start Toppfotball AS	75,7	-12,1	-16,0 %
Rosenborg Ballklub	217,7	-38,7	-17,8 %
Stabæk Fotball AS	77,2	-25,6	-33,2 %
Tromsø IL*	63,7	-28,1	-44,1 %

* Omsetning og årsresultat for Tromsø IL er eksklusive gaver (15 mill) og internt salg av markedsrettigheter (29,5 mill), se Årsberetning TIL 2010.

Lønninger er kostnadsdriveren

Lønninger er ofte den største kostnadskomponenten i tjenesteproduksjon, og det er spiller- og trenerlønninger som er kostnadsdriveren i fotball. I engelske Premier League utgjorde lønningene 62% av inntektene i 2007/08-sesongen (Deloitte, 2009). Gjennomsnittslønnen i Brann økte fra 511 000 kroner i 2002 til 1,4 millioner i 2007⁴, mens lønnskostnadene i hele Tippeligaen økte med 55% fra 2006-2008⁵, nesten 5 ganger mer enn for andre yrkesgrupper i denne perioden. Trenden er den samme i utlandet (Deloitte, 2009).



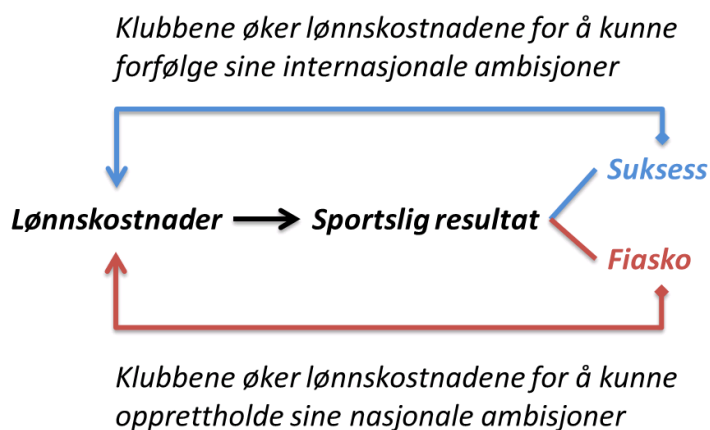
Figur 2: Branns utgifter til spillerlønninger. Illustrasjon: Eir Stegane/Rune Nielsen, Bergens Tidende

Klubbene kommer i klem mellom tilskuernes forventninger om sportslig suksess og spillernes evne til å innfri disse forventningene når pengene, som fotballdriften genererer, skal fordeles. Dette er på mange måter en kamp mellom følelser og rasjonalitet. De siste års lønnsutvikling har vist at spillerne og trenerne ikke lar følelser komme i veien når de setter seg til forhandlingsbordet. Disse aktørene opptrer som profittmaksimerere på egne vegne.

Formålet med denne artikkelen er å gi økt innsikt i hvilke mekanismer det er som skaper et lønnspress i fotballnæringen. En slik forståelse er nødvendig for å kunne løse problemet med ikke-bærekraftige fotballøkonomier.

DISKUSJON

Diskusjonen vil bli knyttet til modellen under som inneholder to variabler Lønnskostnader og Sportslig resultat. Pilene i modellen viser relasjonene mellom variablene.



Figur 3: Lønnsspiralen i fotballnæringen.

Kort om modellen

Modellen illustrerer et sirkelresonnement. Klubbene som kan finansiere de største lønnsbudsjettene, har de beste mulighetene til å oppnå gode sportslige resultater. De tre beste i Tippeligaen får lov til å kvalifisere seg til spill i Europa. Klubbene som øyner en slik mulighet (kanskje de 5-6 beste), fristes til å bruke enda mer penger på lønn for å bedre sine kvalifiseringssjanser.

Mens lønnskostnader i utgangspunktet legger grunnlaget for sportslige resultater, skaper i neste omgang sportslig suksess enda større krav om å bruke mer penger på lønninger for at klubbene skal kunne hevde seg internasjonalt. Siden begge variablene i modellen utsetter hverandre for gjensidig påvirkning, går relasjonen i en sirkel.

De dårligste klubbene kjemper om å opprettholde sine nasjonale ambisjoner ved å unngå nedrykk. Også for disse er økte lønnskostnader det beste virkemidlet, og vi får en tilsvarende sirkel som for klubbene som presterer bra sportslig.

Lange spillerkontrakter gjør lønn til en fast kostnad. Den økonomiske terskelen for å kunne hevde seg sportslig, øker dermed sesong for sesong og det er etablert en lønns spiral i næringen.

Fotballklubber har et sportslig strategisk formål

Opprinnelig ble ikke norske toppfotballklubber stiftet ut fra kommersielle motiver. Dette var foreninger med et sportslig formål, og slik er det fortsatt. Det er klubben som får lisensen fra fotballforbundet, altså retten til å delta i Tippeligaen. De fleste klubbene har siden valgt å etablere et nett med aksjeselskaper rundt seg for å ivareta de forretningsmessige sidene ved fotballdriften.

I 'rene' kommersielle bransjer holder eierne et våkent øye med inntekter og kostnader for å kunne skape overskudd. Men slik er det ikke i toppfotballen. Her er hovedfokuset på det sportslige regnskapet, *tabellen*, og ikke på økonomien. For en fotballklubb handler det om å maksimere de sportslige poengene ut fra de økonomiske ressursene som er tilgjengelige for klubben (Sloane, 1971). Penger er ikke et mål i seg selv, men et virkemiddel for å kunne oppnå *sportslig suksess*, som er et annet, og for en fotballklubb – et viktigere strategisk mål.

Fotballklubber har likhetstrekk med religiøse sekter (Eriksen, 2002). De danner rammen rundt et fellesskap, en menighet, som identifiserer seg med klubben. Tilhengerne har et kjærlighetsforhold til klubben sin som det er noe tidløst over. Favorittklubben vrakes nødig, den mentale byttekostnaden er for høy. Tilhengerne (kundene) har så sterke bånd til klubben at de er innelåst. For dem handler fotball

om emosjoner, ikke om økonomi. Som tilhengere er de opptatt av sportslige resultater. I konkurransen aksepteres underskudd, men ikke sportslige tap. En klubbs omdømme svekkes i liten grad, og bare helt kortsiktig, av røde tall på bunnlinjen (Hansen og Korsgaard, 2010). I andre næringer er kundelojaliteten ofte begrenset og byttekostnadene lave. Er du misfornøyd som kunde, er det billig å bytte til en annen leverandør.

Spillere og trenere er klubbens kritiske sportslige suksessfaktorer

I kampen om poengene er det kvaliteten på spillerstallen og treneren som utgjør forskjellen på sportslig suksess eller fiasko. Klubben må balansere tilskuernes ønske om sportslige prestasjoner mot lønnskrav fra spillere og trenere. Disse har de beste kortene på hånden. De kan selge inn forventninger om magi, disse øyeblikkene som lokker tusenvis av tilskuere til arenaene, og som fyller sportsreportasjene i aviser og TV med fete overskrifter og flashy bilder. Uten dyktige spillere skapes det ikke tribunefeber. Tilhengerne, og også klubben, er avhengig av artisteriet – en avhengighet som gir økonomisk makt til spillere og trenere.

Den asymmetriske maktfordelingen forsterkes ved at spillerne er mobile, men det er ikke klubben. Det er et globalt marked for fotballspillere, de kan lokalisere seg fritt ved å selge seg til høystbydende uansett hvor budet kommer fra. Denne friheten til å relokalisere seg har ikke klubben – den er knyttet til tilhengers geografiske nedslagsfelt (Giulianotti, 2004).

En rigid lønnsdannelse gjør lønn til en langsiktig fast kostnad

Før Bosman-dommen i 1995 kunne klubbene også kreve kompensasjon for spillere som gikk kontraktstiden ut, men denne dommen overførte enda mer makt fra klubb til spillere (Magee 2002). En klubb kan nå miste betydelige inntekter ved at

den ikke lenger kan selge Bosman-spillerne sine. Disse kan på sin side sanke store bonuser gjennom såkalte 'sign-on fees' når de skriver under for en ny klubb.

Etter Bosman-dommen har klubbene forsøkt å beskytte sin kjernekompetanse ved å inngå lange kontrakter med spillerne, ofte 3-5 år. Dette behovet for langsiktighet har spillerne brukt til å kreve enda høyere lønn (Morrow 1999). Det har også ført til at lønn i større grad har blitt en fast kostnad for klubbene. Om inntektene svikter, er det vanskelig å komme ut av langvarige spillerkontrakter.

Lønnskostnadene kan forklare mye av det sportslige resultatet

En norsk undersøkelse viser at lønnskostnadene til klubbene kan forklare 77% av deres tabellplassering (Gammelsæter og Ohr, 2002:78). Tilsvarende forskning i England viser at hele 89% av klubbenes tabellposisjon i de to øverste divisjonene kan forklares av størrelsen på lønnskostnadene (Kuper og Szymanski, 2009). Har du tilgang på klubbenes lønnsbudsjetter før sesongstart, kan du altså enkelt sette opp en troverdig tabell ved sesongslutt.

Fotballnæringen er utsatt for et kollektivt handlingsproblem

Det *sportslige* totalmarkedet i Tippeligaen finner vi ved å se på hvor mange poeng det spilles om i løpet av en sesong. I fjor ble det delt ut 653 poeng totalt til de 16 klubbene som deltok. Det teoretiske taket er på 720 poeng, men i så fall ender ikke noen kamper med uavgjort. Før sesongen starter er poengene et kollektivt gode. Klubbene privatiserer så denne kollektive ressursen gjennom sesongen ved å vinne kamper (da privatiseres 3 poeng) eller ved å spille uavgjort (da høstes 2 poeng av fellesgodet).

Størrelsen på det sportslige markedet er helt frikoblet fra de økonomiske ressursene klubbene setter inn for å kapre poeng. Klubbene står fritt til å bestemme sin

egen ressursinnsats, og de bruker denne friheten på lønnskostnader. Om spiller-nes lønnsbudsjett settes til null i alle klubbene (amatørfotball altså), vil kampen fortsatt stå om å kapre flest mest mulig av et gitt antall poeng.

Flere poeng gir bedre tabellplassering, flere glade supportere på tribunen, positiv medieomtale, fornøyde sponsorer, en tilfreds sportslig ledelse og dessuten – noen flere kroner i kassen. Pengene kan brukes til å forbedre det sportslige resultatet ytterligere. Klubber som følger sin *individuelle rasjonalitet* har derfor sterke incentiver til å erobre flere poeng enn konkurrentene.

Men det er ikke mulig å øke poengfangsten uten at dette går på bekostning av andre. Hvert poeng én klubb vinner, taper en rival. Klubbene kan ikke ved felles innsats utvide poengmarkedet. I en slik konkurransesituasjon blir rivaliseringen mellom aktørene nådeløs. Alle ønsker det samme – å forbedre sin tabellplassering – vel vitende om at dette alltid vil gå på bekostning av konkurrentene.

Tabellplasseringer kan erobres eller tapes. Den relative endringen er et nullsum-spill. Skal en klubb forbedre sin plassering, må en annen nødvendigvis forverre sin.

Når vi summerer den individuelle rasjonaliteten til de enkelte klubbene, høster vi kollektiv irrasjonalitet. Siden alle aktørene forsøker å forbedre sin tabellplassering på bekostning av de andre ved hjelp av den samme uregulerte innsatsfaktoren – *lønnskostnader* – blir det kollektive økonomiske resultatet en tragedie. Dette er et kollektivt handlingsproblem, i spillteorien beskrevet som *fangens dilemma* (Luce and Raiffa, 1957). Problemstillingen har også likhetstrekk med *allmenningens tragedie*, som er en variant av fangens dilemma – bare med flere spillere (Hardin, 1968).

Kritiske sportslige terskelverdier jekker opp lønnsnivået

Rivaliseringen mellom klubbene forsterkes ytterligere av sportslige terskelverdier som kan gi store økonomiske uttelling. Klubb nummer 2 og 3 i Tippeligaen kan kvalifisere seg til spill i Europaligaen neste sesong. Her ligger en mulighetsterskel. Den beste klubben i Tippeligaen kan kvalifisere seg til Mesterligaen. Klarer den det, venter mange 10-talls millioner i ekstraintekter. Den økonomiske innsprøytingen kan bli så sterk at klubben blir dominant i den hjemlige ligaen (jf. Rosenborg siden 1990).

Nedrykk er en annen og truende terskel for de fleste klubbene. Inntektene skaleres kraftig ned, og med det også den sportslige satsningen. I Adeccoligaen er inntjeningen svært begrenset, og nedrykk må unngås for en hver pris. Virkemidlet er bedre spillere, og dermed høyere langsiktige lønnskostnader. Rykker klubben ned, sitter den igjen med kostnadene, men ikke inntektene.



Figur 4: Mulighetsterskelen ;-) og trusselsterskelen ;-(

KONKLUSJON

Mulige årsaker til den kraftige lønnsveksten som har funnet sted i fotballnæringen, har blitt drøftet i denne artikkelen. Klubbene deltar i et sportslig nullsumspill der kostnader er input, mens sportslig resultat er output. Dette gjør at fotballøkonomiene er utsatt for et kollektivt handlingsproblem.

Problemet forsterkes av kritiske terskelverdier der de beste klubbene vil øke lønnskostnadene enda mer for å kunne forfølge sine internasjonale ambisjoner. Også de dårligste klubbene motiveres til å øke lønnskostnadene for å unngå nedrykk. Siden lønnskostnader påvirker sportslig resultat som igjen påvirker lønnskostnadene, oppstår det en lønns spiral i fotballnæringen. Lange spillerkontrakter bidrar dessuten til at lønnsnivået jekkes opp år for år.

I andre næringer med kollektive handlingsproblemer, fiskeri for eksempel, er det innført reguleringer for å skape økonomisk bærekraft (Gordon, 1954). I fotballnæringen bør lønnskostnadene begrenses. Den økonomiske byrden blir da mindre for alle uten at konkurransen blir mindre spennende. Antall poeng det kjempes om, endres ikke ved redusert kollektiv ressursinnsats.

Vi kan imidlertid ikke forvente at klubbene selv skal ta initiativet til dette. Den første som begynner å føre en økonomisk forsvarlig linje, vil bli straffet hvis rivalene lar være å følge etter. Også her er klubbene fanget i et dilemma. Hvis min klubb er ansvarlig og de andre ikke, er det bare min klubb som blir straffet. Følger de andre etter min ansvarlige linje, vinner vi alle, men det er risikabelt å være førstemann ut. Derfor er det da heller ingen klubber som tør ta det første skrittet. I flere andre profesjonelle idretter er det innført tak på spillernes lønninger⁶. Lønnstaket fører til bedre kostnadskontroll. Det bidrar dessuten til at aktørene konkurrerer på mer like vilkår (Gammelsæter og Ohr, 2002:86).

I Europa er det imidlertid mange nasjonale fotballigaer på høyeste nivå. Skal lønnsreguleringer innføres, må dette gjøres samtidig i alle landene for å unngå konkurransevridninger (Solberg og Haugen, 2010). Norske klubber vil bli mindre attraktive for gode (og dyre) utenlandske spillere dersom vi alene innfører et lønnstak. Det vil i neste omgang kunne redusere ambisiøse norske klubbers muligheter til å hevde seg utenfor landets grenser. Kanskje er lønnsspiralen prisen vi må betale for klubbenes grensesprengende ambisjoner?

NOTER

¹ Tilskuertall fins på Norsk Internasjonal Fotballstatistikk (nifs.no)

² Norges Fotballforbund, Lisensbehandling: tall og resultat for 2009

³ Regnskapstallene er hentet fra Purehelp.no.

⁴ Bergens Tidende, 11.9.2008, <http://fotball.bt.no/eliteserien/article117677.ece>

⁵ VG, 21.10.2009, <http://www.vg.no/sport/fotball/norsk/artikkel.php?artid=575511>

⁶ http://en.wikipedia.org/wiki/Salary_cap

REFERANSER

Deloitte. *Annual Review of Football Finance*. Manchester: Deloitte LLP, 2009.

Eriksen, Robert (2002): *Da Gud kom på banen. Fotball, religion og identitet*.

Hovedfagsoppgave i religionshistorie, Institutt for kulturstudier, UiO.

Gammelsæter, H. og Ohr, F. (2002). *Kampen uten ball*. Abstrakt Forlag, Oslo.

Giulianotti, R. og Robertson, R. (2004): The globalization of football: a study in the globalization of the 'serious life'. *The British Journal of Sociology*

Gordon, H. S. *The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery*.

The Journal of Political Economy, Vol. 62, No. 2 (Apr., 1954) pp. 124-142.

Hansen, H. og Korsgaard, O. J. (2010): *Hva bestemmer omdømmet til norske toppfotballklubber?* Masteroppgave, Handelshøgskolen i Bodø.

Hardin, G. *The Tragedy of the Commons*. Science, Vol. 162, No. 3859 (December 13, 1968), pp. 1243-1248.

Kuper, S. og Szymanski, S. (2009). *Soccernomics*. Nation Books, Philadelphia.

Luce, R. D. and Raiffa, H. (1957). *Games and decisions*. John Wiley and Sons, New York.

Magee, Jon (2002): *Shifting balances of power in the new football economy*, i John Sudgen og Alan Tomlinson (red.): *Power Games, A critical sociology of sport*. London: Routledge.

Morrow, Stephen (1999): *The new business of football, accountability and finance in football*. Basingstoke, Macmillan.

Sloane, P. The Economics of Professional Football: The Football Club as a Utility Maximiser. *Scottish Journal of Political Economy*, 17 (1971): 121-45.

Solberg, H. and Haugen, K. *European club football: why enormous revenues are not enough*. *Sports in Society*, Vol 13, No. 2, March 2010, 329-343