

<b>1. Innledning, oppgave:</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Innstilling fra NFS Organisasjonsutvalg September, 2018 (Hildrum)</b> .....	<b>2</b>
<b>3. Driftsresultat og egenkapital i NSF 2014-2024</b> .....	<b>2</b>
<b>4. Oversikt Inntekter grener historisk</b> .....	<b>3</b>
A. Totale inntekter 2024, foredeling innteksposter.....	4
B. Totale Arrangementsinntekter, fordeling, 2024.....	4
C. Totale Inntekter pr gren, 2024.....	4
<b>5. Handlemåter - sponsorinntekter pr gren</b> .....	<b>5</b>
A. Ingen endring.....	5
B. «Nordiske greiner» & «Alpine greiner».....	5
C. Langrenn Hopp og kombinert Alpint og freeski Randonee og Telemark.....	6
<b>6. Konklusjon</b> .....	<b>7</b>

## 1. Innledning, oppgave:

Å belyse økonomiske konsekvenser ved de ulike handlemåtene (grenstrukturer). Dette innspillet skal videre benyttes som relevante tall/grunnlag for vårt organisasjonsarbeid, Grenstruktur, gruppe 3.

Vil alternativ grenstruktur bedre den økonomiske situasjonen sammenlignet med dagens struktur?

- 70% av kostnadene i NSF er **lønnskostnader**, snitt årsverk beregnes til 1.1 mill ref. Økonomiansvarlig Mats Nysæter (feb-2025). Det bør sees på om det merkantile arbeidet i hver gren kan effektivisere og gi kostnadsbesparelser ved et grensamarbeid i de ulike handlemåtene skissert i punkt 5.
- Sponsorinntekter.** Etter 2009 har grenene og forbundet jobbet med å skaffe egne inntekter primært gjennom markedsarbeid, og de kommersielle inntektene knyttet til TV-avtaler og direkte og indirekte til gjennomføring av arrangement. Dette arbeidet har vært en stor suksess, og forbundets omsetning har økt fra 145 MNOK i 2009 til 450 MNOK (eks valuta) i 2024.

Vil det være mulig å ytterligere øke inntektene hvis vi har en Salg- og Markedleder for NSF? Å ha en Salg- og Markedsleder som koordinerer sponsorstrategi og fellesaktiviteter kan bidra til å øke inntektene for NSF. Det kan gjøre det lettere for sponsorer å samarbeide med forbundet, tilby mer attraktive sponsorpakker, og skape mer effektive markedsføringsmuligheter på tvers av alle skigrenene. Dette kan føre til et høyere og mer stabilt inntektsnivå på sikt. Spørsmålet bør belyses i sluttrapport.

- 3. Arrangementsinntekter.** Hvordan kan vi vokse arrangementsinntektene? Her ble det utarbeidet en strategi og handlingsplan, juni 2021, av PA Consulting. Det ble anbefalt å se på styrking av eksisterende arrangementer og dagens posisjon i det norske markedet for underholdning, samt ved å finne nye typer arrangementer. Kundenes behov og ønsker skal være premissgivende for utviklingen, og nye arrangementer skal underbygge posisjonen som en ledende underholdningsaktør i Norge. Med utgangspunkt i å utforske muligheter for økte markedsføringsinntekter innenfor områdene «Nye arrangementer», «Forbedre eksisterende» og «Generelle løft», ble det definert en felles retning og et ambisjonsnivå:
- Nye arrangementer: Unik posisjon innen underholdning i Norge
  - Forbedre eksisterende: Sterk aktør som er råest på vinterarrangementer
  - Generelle løft: Fremoverlent og i kontinuerlig forbedring

Sammen skaper disse et bilde av hva NSF Arrangement kan gjøre fremover for å bli en mer konkurransedyktig og fremtidsrettet organisasjon.

Her ble det videre antydnet at arrangementsinntektene har potensielt 25-30% inntektspotensial. Vi kan vise til rapporten i sluttrapport.

## 2. Innstilling fra NFS Organisasjonsutvalg September, 2018 (Hildrum)

*“Etter 2009 har grenene og forbundet jobbet med å skaffe egne inntekter primært gjennom markedsarbeid, og de kommersielle inntektene knyttet til TV-avtaler og direkte og indirekte til gjennomføring av arrangement. Dette arbeidet har vært en stor suksess, forbundets omsetning er økt fra 145 MNOK i 2009 til 334 MNOK i 2019. Grenkomiteene må ivareta helheten for egen skigren, herunder langsiktige sportslige og kommersielle utfordringer på sikt. Grenkomitéene har ansvaret for både utvikling/bredde/rekruttering og toppidrett. Komitéene har plikt og rett til å styre innenfor budsjettammer og handlingsplaner fastsatt av skistyret. I lys av utfordringene med budsjettoverskridelser, vil utvalget anbefale at alle grener skal utarbeide prioriterte kuttlistor som en del av handlingsplanene. Disse bør følges opp av grenkomitéene overfor sportssjef gjennom året. Utvalget anbefaler at grenkomiteene også budsjetterer med større usikkerhetsmargin enn per i dag, slik at det blir lettere å håndtere uforutsette hendelser”*

## 3. Driftsresultat og egenkapital i NSF 2014-2024

Regnskapsår	Omsetning MNOK	Resultat MNOK	Egenkapital MNOK	Datakilde
2024	446,7	14,5	66,9	Forecast. Omsetning u/finans (18 mnok)
2023	415,8	-10,9	52,4	BR/Regnskapsregisteret
2022	413,3	1,5	63,3	BR/Regnskapsregisteret

2021	302,0	-5,3	61,8	BR/Regnskapsregisteret
2020	312,4	5,8	67,1	BR/Regnskapsregisteret
2019	360,2	-13,8	61,3	BR/Regnskapsregisteret
2018	337,3	-2,2	75,1	BR/Regnskapsregisteret
2017	311,1	-14,6	72,9	BR/Regnskapsregisteret
2016	301,1	0,2	87,6	BR/Regnskapsregisteret
2015	288,3	3,4	87,3	BR/Regnskapsregisteret
2014	265,6	-1,1	100,3	BR/Regnskapsregisteret

Protokoll Skitinget 8-9. juni 2024 angående resultat og bygging av EK

*“Administrasjonen og Skistyret vil anbefale Skitinget å øke egenkapital- og likviditetsreservene som følger;*

- *Det må bygges likviditetsreserver på minimum kr 35 millioner til utgangen av 2025.*
- *NSF sin anbefalte egenkapital bør ligge mellom kr 75 og 85 millioner kroner for å sikre forsvarlig likviditet, god soliditet og mulighet til å håndtere organisasjonens strategiske planer i Skipolitisk dokument, langtidsbudsjett og underliggende risiko. Vår virksomhet omsetter for nesten en halv milliard kroner. Vi ser nå framover mot VM nordiske grener i Trondheim og alpin-VM i Narvik, som vi har hørt masse om på tinget. For å påta oss store arrangementer som dette så må vi ha tilstrekkelig egenkapital og likviditet i Skiforbundet.”*

Ved fastsettelse av budsjett 2025, krevde styret at Grenenes usikkerhet ikke oversteg 10% av totale inntekter. Videre er det laget handlingsplaner, kuttlistor per gren for inneværende års budsjett og usikre inntekter.

Budsjett 2025 styrer mot å bygge en EK reserve på 76-80 mnok iht. Vedtak på skitinget 8. juni 2024.

## 4. Oversikt Inntekter grener historisk

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Alpint	21,000	27,600	30,010	34,100	37,100	34,800	45,200	50,449	49,000	52,232	62,765	88,205	89,361
Freeski	-	-	-	-	-	-	-	2,037	1,745	1,133	1,262	1,850	1,928
Hopp	16,900	16,200	18,000	17,200	18,500	19,800	18,400	17,500	21,743	21,600	12,046	11,268	9,978
Kombinert	5,050	5,060	6,010	6,020	7,000	7,700	8,040	10,058	10,793	11,854	13,470	14,155	13,798
Langrenn	53,400	57,000	64,100	71,500	72,800	69,000	83,100	81,900	77,770	80,393	78,926	73,669	74,258
Randonee	-	-	-	-	-	-	-	111	50	-	133	422	581
Telemark	-	-	-	-	-	-	-	819	530	60	220	265	421
<b>Totalsum</b>	<b>96,350</b>	<b>105,860</b>	<b>118,120</b>	<b>128,820</b>	<b>135,400</b>	<b>131,300</b>	<b>154,740</b>	<b>162,873</b>	<b>161,631</b>	<b>167,272</b>	<b>168,823</b>	<b>189,835</b>	<b>190,325</b>
<b>Vekst</b>		<b>10%</b>	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>5%</b>	<b>-3%</b>	<b>18%</b>	<b>5%</b>	<b>-1%</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>	<b>12%</b>	<b>0%</b>

## A. Totale inntekter 2024, foredeling innteksposter

Inntekter 2024, 464mnok

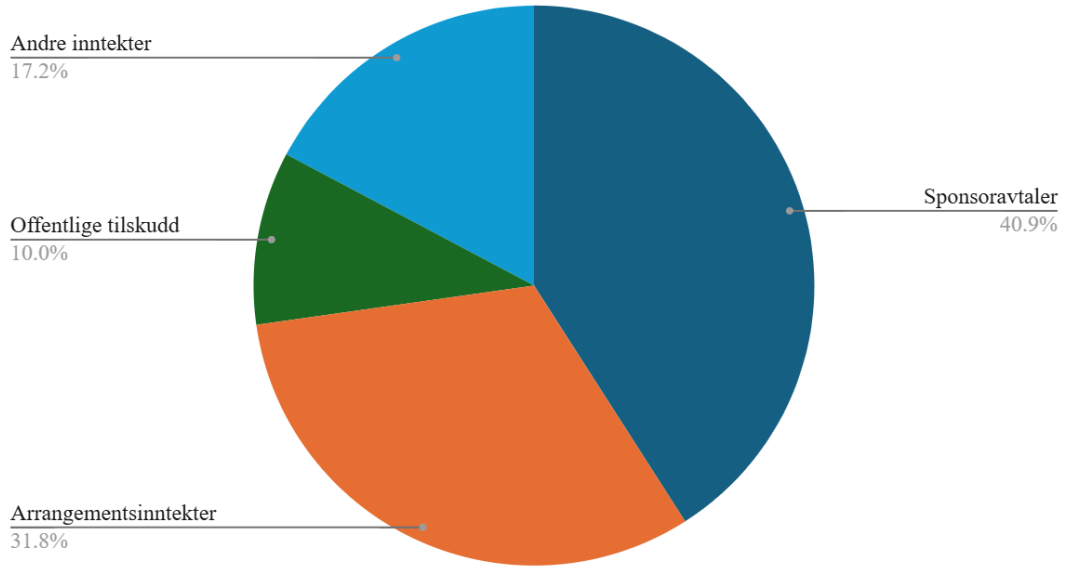


Fig 1: Totale inntekter 2024

## B. Totale Arrangementsinntekter, fordeling, 2024

Arrangementinntekter, 2024, 148 mnok

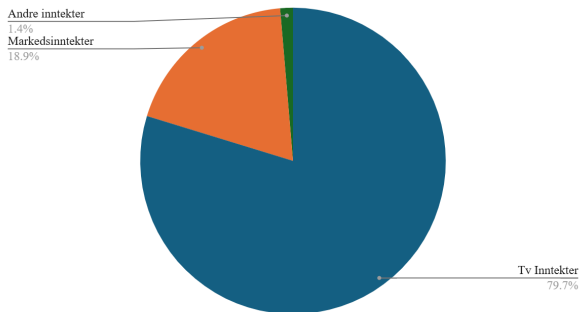


Fig 2. Arrangementinntekter, 31.8% av totalinntekter, grovfordeling

## C. Totale Inntekter pr gren, 2024

2024, Inntekter grener, 252 mnok

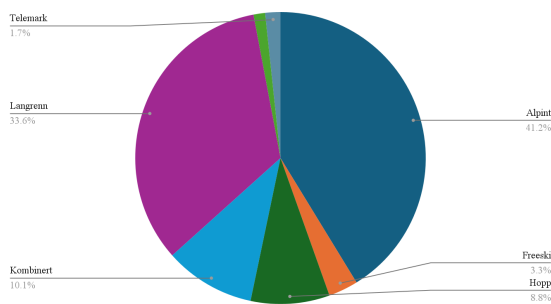


Fig 3. Totale inntekter pr gren

2024, sponsoravtaler, 190 mnok

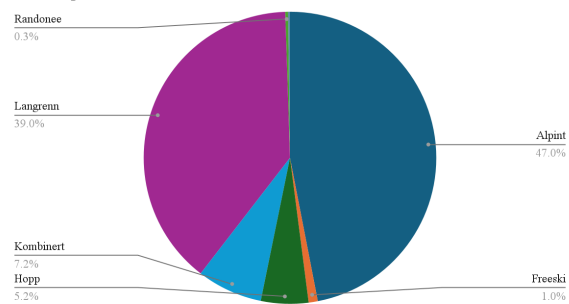


Fig 4: Sponsoravtaler per gren

Sponsoraavtaler for inntekter gren er totalt på 190 mnok i 2024. Totalregnskapet for inntekter grener er på 252 mnok, hvorav sponsorinntekter utgjør 75%, resterende 25% kommer fra arrangementsinntekter. 40% av totale arrangementsinntekter tilfaller grenene, resten går til krets og administrasjon. Av totalprosenten på totale inntekter, ser man også at arrangementsinntektene hjelper de mindre grener.

Hopp, alpint og langrenn er vesentlige bidragsyter til arrangementsinntektene.

## 5. Handlemåter - sponsorinntekter pr gren

Under er de 3 ulike handlingsmåtenes inntekter for 2023 vs 2024.

### A. Ingen endring

Fig. 1, Dagens grenstruktur inntekter

Grenstruktur	2023	2024	Endring
Alpint	88,205	89,361	1%
Freeski	1,850	1,928	4%
Hopp	11,268	9,978	-11%
Kombinerert	14,155	13,798	-3%
Langrenn	73,669	74,258	1%
Randonee	422	581	38%
Telemark	265	421	59%
<b>Totalsum</b>	<b>189,835</b>	<b>190,325</b>	<b>0%</b>

## B. «Nordiske greiner» & «Alpine greiner»

Grenstruktur	2023	2024	Endring
Nordiske Grener	99,092	98,034	-1%
Alpine Grener	90,742	92,291	2%
<b>Totalsum</b>	<b>189,835</b>	<b>190,325</b>	<b>0%</b>

## C. Langrenn Hopp og kombinert Alpint og freeski Randonee og Telemark

Grenstruktur	2023	2024	Endring
Langrenn	73,669	74,258	1%
Hopp & Kombinert	25,423	23,776	-6%
Randonee & Telemark	687	1,002	46%
Alpint & Freeski	90,055	91,289	1%
<b>Totalsum</b>	<b>189,835</b>	<b>190,325</b>	<b>0%</b>

Grenenes inntekter er viktig for deres aktivitet – mens inntektene fra arrangementsøkonomien gir økonomisk handlingsrom.

### Spørsmål som kan drøftes:

1. En mer effektiv struktur kan gjøre NSF mer attraktiv for offentlige støtteordninger og sponsorer:
2. Sammenslåing av ressurser kan gi NSF mulighet til å søke større statlige tilskudd basert på et mer helhetlig tilbud. For eksempel kan det være lettere å søke om nasjonale eller regionale utviklingsmidler når NSF kan vise til et helhetlig utviklingsarbeid på tvers av flere idretter.
3. Bedre kommersialisering av mindre grener. Noen grener som freestyle eller snøbrett har et stort kommersielt potensial, spesielt blant unge mennesker. Ved å samle ressursene for disse mindre grenene med de større, kan NSF
  - a. Øke synligheten av mer nisjebaserte grener og tiltrekke seg sponsorer som spesifikt er ute etter å knytte seg til ungdom og action-idretter.
  - b. Skape felles arrangementer som også appellerer til et større publikum, for eksempel et stort vinterfestival med flere grener.

## 6. Konklusjon

Ved å analysere de økonomiske konsekvensene av dagens grenstruktur og potensialet for endringer, ser vi at NSF kan oppnå økonomiske fordeler gjennom effektivisering og stordriftsfordeler. Ved å samarbeide på tvers av grenene, kan NSF redusere administrasjonskostnader, utnytte mer enn i dag om mulig felles trenings- og reiseopplegg, samt styrke sponsor- og medieavtaler. Samtidig kan NSF øke inntektene gjennom bedre markedsføringsstrategier og kommersialisering av de mindre grenene.

For å oppnå dette er det viktig å ha en helhetlig tilnærming der alle interessenter, inkludert grener, sponsorer og støtteapparat, samarbeider mot felles mål.

Arbeidet med å skaffe sponsorinntekter for de ulike grenene har vært suksessrikt. Faktiske regnskapstall: Fra 145 MNOK i 2009 til 450 MNOK i 2024.

Basert på tallene bør vi belyse/drøfte hvorvidt alternativ grenstruktur bedrer den økonomiske situasjonen i NSF? Ref. punkt 1 ved å se på

1. Kan det merkantile arbeidet i hver gren kan effektivisere og gi kostnadsbesparelser ved et grensamarbeid i de ulike handlemåtene skissert i punkt 5?
2. Vil det være mulig å ytterligere øke sponsorinntektene hvis vi har en Salg- og Markedleder for NSF?
3. Hva kan vi gjøre med arrangement fremover for å bli mer konkurransedyktig og fremtidsrettet?

## 7. AI agents svar (ChatGTP)

### Merete asked:

“Å belyse økonomiske konsekvenser for Norges Skiforbund ved de ulike handlemåtene (grenstrukturer). Videre benytte relevante tall/ grunnlag for vårt arbeid. Beskrive dagens situasjon, og drøfte mulige stordriftsfordeler: Effektivisering/kostnadsbesparelser “Det merkantile arbeidet i hver gren bør vi se på om kan effektivisere ved et grensamarbeid” Muligheter for å øke inntekter”

### ChatGPT said:

For å analysere de økonomiske konsekvensene av ulike grenstrukturer for Norges Skiforbund (NSF), er det viktig å vurdere både kostnader og potensielle inntektsmuligheter, spesielt i lys av stordriftsfordeler som kan oppnås gjennom effektivisering og samarbeid mellom de ulike grenene. La oss bryte ned dette i to hoveddeler:

### 1. Økonomiske konsekvenser av ulike grenstrukturer

En endring i grenstrukturen vil ha både direkte og indirekte økonomiske konsekvenser for NSF. For å få en klarere forståelse, kan vi vurdere noen nøkkelområder:

#### A. Kostnader ved dagens struktur

I dagens struktur har NSF separate budsjetter og ressursallokeringer for de ulike grenene, som kan føre til ineffektiv ressursbruk. Kostnadene kan deles inn i:

- **Administrasjon:** Hver gren har sine egne administrativt ansatte, som er ansvarlige for organisering, kommunikasjon, markedsføring og utvikling av utøvere. Dette kan føre til overlapp og unødvendige administrasjonskostnader.
- **Trening og reise:** Hver gren har separate trenings- og konkurransesystemer, som kan føre til dobbeltarbeid når det gjelder reiser, logistikk og utstyrsinnkjøp.
- **Utviklingsprogrammer:** Spesifikke programmer for ulike grener kan føre til at det brukes ressurser på suboptimal trening og støtte for tverrfaglig utvikling.

#### B. Stordriftsfordeler og samarbeid

Ved å endre strukturen til et mer samarbeidende eller samkjørt system mellom grenene, kan NSF oppnå betydelige stordriftsfordeler. Dette kan omfatte:

- **Administrativ effektivisering:** Ved å redusere antall administrativt ansatte per gren og samle funksjoner som kommunikasjon, markedsføring og ressursallokering kan NSF kutte administrasjonskostnader.



- **Sammenfletting av trening og utvikling:** Flere grener kan dele treningsfasiliteter og trenere, som kan føre til reduserte kostnader knyttet til trening og reise. For eksempel kan kombinert- og langrennsutøvere bruke de samme treningsfasilitetene i sommerhalvåret, og hoppssprintere og alpinister kan bruke samme utstyr for terrengtrening.
- **Felles logistikk og reiser:** Ved å samkjøre reiser og konkurranser mellom flere grener (for eksempel reiser til World Cup-arrangementer), kan NSF oppnå besparelser på transport, hotell og mat for utøvere og støtteapparat.

### C. Eksempler på kostnadsbesparelser

- Hvis NSF for eksempel kan redusere antallet administrative stillinger for de ulike grenene med 10 % ved å slå sammen felles oppgaver som kommunikasjon og markedsføring, vil dette kunne føre til en betydelig besparelse på årsbasis. I tillegg kan samkjøring av treningsopplegg for ulike grener i visse perioder føre til lavere reise- og logistikkostnader.

---

## 2. Muligheter for å øke inntekter

Økt effektivisering gjennom samarbeid mellom grenene kan også gi NSF muligheter til å øke inntektene, enten gjennom direkte tiltak eller mer bærekraftig utnyttelse av ressurser.

### D. Økt synlighet og markedsføring

Ved å samle grenene mer, kan NSF øke sin samlede markedsføringskapasitet og synlighet:

- **Felles sponsoravtaler:** Ved å samle flere grener under et felles merke kan NSF inngå større sponsoravtaler med selskaper som ønsker å nå ut til en bredere målgruppe.
- **Mer enhetlige tv- og medieavtaler:** Felles arrangementer og synlighet kan gi NSF bedre muligheter for å inngå langsiktige medieavtaler med høyere økonomisk verdi. For eksempel kan NSF ha en samlet tv-sending som dekker flere grener, noe som gir større potensiale for seertall og annonsering.

### E. Økte tilskudd og støtteordninger

En mer effektiv struktur kan gjøre NSF mer attraktiv for offentlige støtteordninger og sponsorer:

- **Sammenslåing av ressurser kan gi NSF mulighet til å søke større statlige tilskudd** basert på et mer helhetlig tilbud. For eksempel kan det være lettere å søke om nasjonale

eller regionale utviklingsmidler når NSF kan vise til et helhetlig utviklingsarbeid på tvers av flere idretter.

#### F. Bedre kommersialisering av mindre grener

Noen grener som freestyle eller snøbrett har et stort kommersielt potensial, spesielt blant unge mennesker. Ved å samle ressursene for disse mindre grenene med de større, kan NSF:

- Øke synligheten av mer nisjebaserte grener og tiltrekke seg sponsorer som spesifikt er ute etter å knytte seg til ungdom og action-idretter.
- Skape felles arrangementer som også appellerer til et større publikum, for eksempel et stort vinterfestival med flere grener.

### 3. Strategiske tiltak for å øke inntektene

For å øke inntektene gjennom stordriftsfordeler og effektivisering kan NSF vurdere flere tiltak:

- **Samarbeid om felles sponsorer:** Slå sammen sponsoravtalene på tvers av grenene, og tilby pakkeløsninger for sponsorer som kan nå et bredere publikum.
- **Felles arrangementer:** Arrangere flere konkurranser som kombinerer flere grener, for eksempel en helg med både hopp, langrenn og freestyle, som kan tiltrekke et bredere publikum og medieoppmerksomhet.
- **Mer aktive markedsføringsstrategier:** Bruke felles markedsføringsplattformer for å promotere alle grenene samtidig, spesielt på digitale kanaler, der de yngre målgruppene er aktive.