

**Skýrsla um fjárhagsstöðu
Knattspyrnudeilda í tveimur efstu
deildum Íslandsmóts karla**

Jóhann Már Helgason

Formáli

Eftir að hafa starfað sem framkvæmdastjóri í íþróttafélagi á árunum 2011-2017 hef ég kynnst rekstri knattspyrnudeilda vel og tel mig hafa greinagóða þekkingu á viðfangsefninu. Það eru margar hliðar á þessu tiltekna rekstarformi, bæði jákvæðar og neikvæðar. Oft einkennir ákveðin leyndarhyggja umræðu um rekstur knattspyrnudeilda og þar sem upplýsingar eru ekki á reiðum höndum, fer sú umræða oft fram í slúðurformi. Það sem knúði mig áfram til að rita skýrslu um fjárhagslega stöðu knattspyrnudeilda var fyrst og fremst áhugi til þess að koma umræðunni í betra horf með því að draga saman staðreyndir úr ársreikningum félaga og leyfa rödd þeirra sem hrærast hvað mest í knattspyrnuheiminum á Íslandi að heyrast í skýrslunni.

Sérstakar þakkir fá allir viðmælendur mínir fyrir góðar móttökur og heiðarleg samtöl – innihald og gæði skýrslunnar hefði verið mun yfirborðskenndari ef þeirra vitneskju hefði ekki notið við. Mikilvægt var að vinna skýrsluna með þeirra orðum. Út frá þessum samtölum varð fjórði kafli skýrslunnar til sem ber heitið „*Hugmynd að nýju samningakerfi fyrir aðildarfélög Pepsi Max – og Inkasso deildarinnar.*“ Sá kafli er hugsaður sem innlegg inn í þá vinnu að sporna við hækkandi launakostnaði sem er farinn að vefjast fyrir mörgum félögunum.

Einnig vil ég þakka formanni KSÍ, Guðna Bergssyni og Hauki Hinrikssyni fyrir aðstoð við alla gagnaöflun. Að lokum vil ég svo þakka Guðjóni Bjarna Hálfðánarsyni fyrir sitt framlag til skýrslunnar.

1. Kafli

Gjöld knattspyrnudeilda

Inngangur

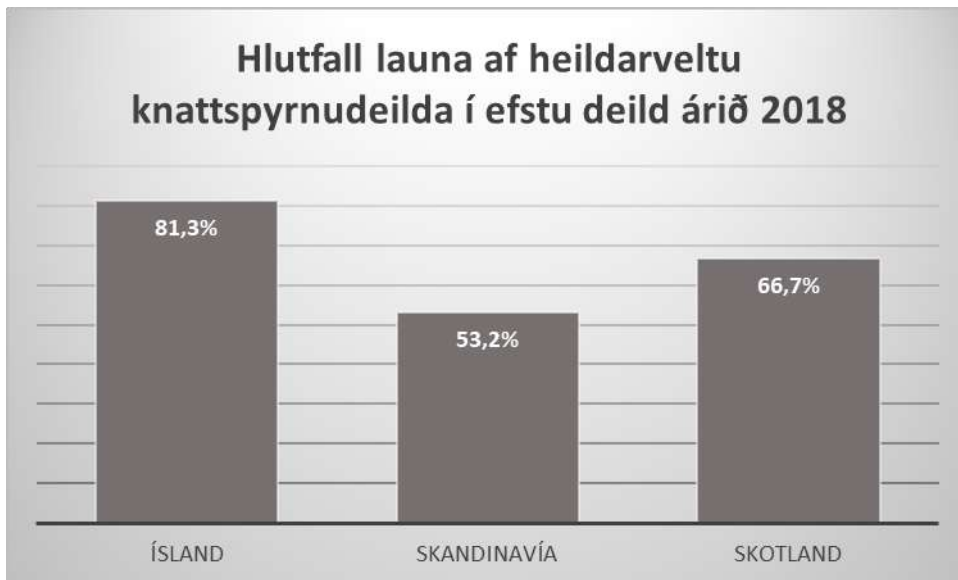
Gjaldahliðin í knattspyrnudeildum efstu og næst efstu deildar er misjöfn milli félaga. Breytir það mestu um hvaða aðferðafræði eða viðskiptamódel félögin eru að vinna eftir. Ódýrasta viðskiptamódelið er að byggja hópinn upp á ungum leikmönnum sem hafa alist upp í félaginu. Uppaldir leikmenn eru almennt að fá minna greitt heldur en leikmenn sem fengnir eru frá öðrum félögum eða erlendis frá. Flest félög vinna eftir blandaðri leið sem felur í sér að leikmannahópurinn sé settur saman úr aðkeyptum leikmönnum frá öðrum félögum, ungum og uppöldum leikmönnum félagsins sem og leikmönnum sem koma erlendis frá. Í þessum kafla er ætlunin að skoða hver þróunin hefur verið á helstu gjaldaliðum knattspyrnudeildanna á undanförunum árum og skoða einnig hvernig þau gjöld kunna að þróast.

Launakostnaður

Stærsti útgjaldaliður knattspyrnudeilda er launakostnaður. Með hækkandi verðlagi og hækkandi launavísitölu hafa félögin fundið það á eigin skinni að launin fara hækkandi í tveimur efstu deildum knattspyrnunnar, þetta eru allir viðmælendur skýrslunnar sammála um. Fyrir liggur að launakostnaður sé í kringum 80% af veltu félaganna (sjá töflu). Þess ber að geta að UEFA hvetur lið til þess að hafa launakostnaðinn ekki hærri en 55% af sinni veltu og þar er fáheyrt að launaskuldbindingar fari yfir 70% af veltu t.d. hjá félögum í ensku Úrvalsdeildinni. Fari hlutfallið yfir þá tölu standa félögin ávallt frammi fyrir verulegum rekstrarvanda. Hér er auðvitað verið að bera saman deildir sem eru gríðarlega misstórar hvað efnahag varðar en er áhugaverð staðreynd engu að síður.

Það er áhugavert að ræða launahliðina við forsvarsmenn félaganna. Allir segja sömu söguna, launin hafa hækkað of hratt og tekjurnar (að frátöldum tekjum vegna þátttökum í Evrópukeppnum) engan vegin hækkað í takt við launin. Einskíptis greiðslur eins og „EM og HM peningarnir“ hafa gert mikið til þess að halda rekstrinum réttu megin við núllið en heilt yfir er ójafnvægið í rekstrinum að aukast.

Framkvæmdur var samanburður á hlutfalli launa af heildartekjum félaganna og reynt að bera slíkar tölur saman við nágrannalöndin okkar. Þessi samanburður er auðvitað ekki fullkominn þar sem sumar deildirnar á skandinavíuskaganum eru töluvert stærri að efnahag en getur samt gefið ágæta mynd af því hvort staðan sé orðin tvísýn á Íslandi eða ekki.



Upplýsingar úr töflunni frá Skandinavíu eru fengnar frá samböndunum sjálfum í gegnum Knattspyrnusamband Íslands, og eru því áreiðanlegar. Deildirnar sem um ræðir eru Svíþjóð, Noregur, Finland, Danmörk og Færeyjar. Hins vegar er vert að taka fram að það getur verið misjafnt milli sérsambanda hvað tekið er inn í launatölurnar, t.d. þjálfarakostnaður, launakostnaður vegna mannvirkja, skrifstofu og annað slíkt. Tölurnar gefa engu að síður góða hugmynd um hvert hlutfall launa af heildartekjum sé í þessum deildum sem þarna eiga við.

Tölurnar frá Skotlandi eru opinberar og koma úr ársreikningum félaganna þar í landi, stuðst var við upplýsingar sem breska vefsíðan Priceoffootball.com tók saman og birti. Skosku liðin eru áhugaverð til samanburðar því í þeirri deild er mikil stéttaskipting.¹ Stærstu liðin þar í landi, Celtic og Rangers, eru margfalt stærri heldur en lið eins og t.d. Ross County, sem er mun nærri því að vera Pepsi Max deildar lið. Umræðan í Skotlandi hefur verið á þann veg að liðin séu flest hver illa stödd, m.a.

¹ Price of football. <http://priceoffootball.com/> - sótt þann 24. október 2019.

vegna sjónvarpssamninga sem ekki þykja nægilega háir. Þrátt fyrir þessi vandræði félaganna er hlutfall launakostnaðar þeirra „aðeins“ um 66,7%.

Tölurnar frá Íslandi eru annars vegar fengnar upp úr ársreikningum félaganna og hins vegar úr samtölum við formenn og framkvæmdastjóra deildanna, 8 af 12 liðum Pepsi Max deildarinnar eru inn í þessum tölum svo þetta ætti að gefa nokkuð nákvæma mynd af stöðunni eins og hún er hér á landi. Þarna er ekki einungis verið að skoða laun, heldur einnig fríðindi eins og bifreiðastyrki og leiguíbúðir sem leikmenn fá sem part af launum.

Eins og taflan sýnir eru launin í íslensku deildunum með umtalsvert hærra hlutfall heldur en annars staðar í Skandinavíu – þetta er áhyggjuefni. Með þessu má draga þá ályktun að íslensk félög eru að ofgreiða í laun m.v. efnahagslega stærð deildarinnar. Þetta þýðir líka að aðrir mikilvægir hlutir í rekstrinum sitja á hakanum. T.d. markaðsstarf deildanna sem og önnur innviða uppbygging. **Það er því áskorun fyrir íslenska knattspyrnu í heild sinni að lagfæra þetta hlutfall.**

Könnun var gerð á vegum Leikmannasamtaka Íslands og voru niðurstöðurnar birtar í júlí sl. Ljóst má vera að ýmislegt hefur farið úrskaiðis í undirbúningi og framkvæmd könnunarinnar en grunur leikur á að ekki hafi allir þátttakendur svarað könnuninni heiðarlega eða misskilið spurningar hennar. Þrátt fyrir það gefur sú skýrsla einhverja mynd af því hvað leikmenn eru að fá í greiðslur og hvernig þær greiðslur eru að þróast en niðurstöður skýrslunnar eru m.a.: „*Laun leikmanna hafa hækkað talsvert frá árinu 2016. Af 191 leikmanni sem svaraði könnuninni í ár eru um 30 prósent hækkan að ræða.*“

Eins og fyrr segir eru umtalsverðar líkur á því að einhverjir svarenda hafi svarað könnuninni vitlaust, en það er ekki þar með sagt að allir hafi gert það. Könnunin leiðir því í ljós að launin í íslenska knattspyrnuheiminum hafa hækkað umtalsvert á undanföllum árum.

² Mbl.is. https://www.mbl.is/sport/efstadeild/2019/07/30/haerri_laun_i_islenskum_fotbolta/ - sótt þann 13. ágúst 2019.

Grunnkostnaður

Grunnkostnaður er sá kostnaður sem er grunnurinn að rekstri knattspyrnudeildar. Sjúkrakostnaður, ferðakostnaður og allur annar leikmanna- og þjálfarakostnaður, að undanskildum launum og fríðindum, fellur þar undir t.d. matarkostnaður, bifreiðarkostnaður og húsnæðiskostnaður. Þegar forráðamenn félaga eru spurðir út í þróunina á grunnkostnaði liggur fyrir að hann hafi farið hækkandi með auknum kröfum um faglegra umhverfi en þó ekki verulega. Yfirleitt sé hægt að semja vel við veitingastaði varðandi mat á leikdögum og sjúkrakostnaður hafi ekki hækkað verulega á síðustu árum, svo dæmi séu tekin. Það sé hins vegar þannig að félög vilji oft gera betur í þessum efnum, búa til ennþá betri umgjörð, en reksturinn leyfi það ekki sökum launaskuldbindinga.

Ferðakostnaður

Ferðakostnaður er hluti af grunnkostnaði en hér er fjallað um hann sérstaklega. Ferðakostnaður er búinn að vera heitt umræðuefni í knattspyrnuheiminum á Íslandi um langt skeið og þá sökum þess hvernig hann skekkir samkeppni liða á landsbyggðinni gagnvart liðum á höfuðborgarsvæðinu. Það kostar yfir hálfa milljón að fljúga með lið til annað hvort Akureyrar eða Egilsstaða. Það gefur því auga leið að ferðakostnaðurinn sé margfaldur fyrir lið eins og t.d. KA, Þór, Magna og ÍBV.

Árið 2015 samþykkti stjórn KSÍ reglugerð um ferðapáttökugjald og var tilgangur hennar að auka jöfnuð félaga gagnvart ferðakostnaði. Þá greiddu félög 75.000 kr inn í svokallaðan jöfnunarsjóð eins og segir í reglugerð KSÍ: „Ferðapáttökugjald skal reiknað af mótanefnd KSÍ árlega við upphaf keppnistímabils skv. vegalengd milli leikstaða fyrir hverja deild fyrir sig og hvern riðil fyrir sig. Við útreikninga skal miða við sérstakt kílómetragjald fyrir keppnislið í heild sinni, 200 kr. pr. kílómetra“³

Formaður knattspyrnudeildar ÍBV segir að ferðakostnaður félagsins sé gríðarlega hár enda þarf að ferðast með flugi/Herjólfu í alla leiki. Við það bætist svo rútukostnaður og í einhverjum tilfellum gisting á hótelum. ÍBV á og rekur rútur en leigir einnig rútur. Það kemur sér vel að Herjólfur sé einn stærsti styrktaraðili félagsins sem snýr að fríum

³ Af vef KSÍ. Reglugerð um ferðapáttökugjald.

<https://www.ksi.is/media/logogreglugerdir/reglugerdir/Dreifibref-4-2015-Reglugerd-um-ferdajofnunarjod.pdf>

fargjöldum á ári hverju. Formaðurinn telur að ferðakostnaður ÍBV sé 95% hærri en hjá liðum á höfuðborgasvæðinu í Pepsi Max deildinni.

Framkvæmdastjóri KA, hefur svipaða sögu að segja og áætla að ferðakostnaður sé um 15% af heildarveltu knattspyrnudeildar KA það sé margfalt hærri hlutfall en hjá öðrum liðum deildarinnar, að ÍBV undanskildum.

2 – kafli

Tekjur knattspyrnudeilda

Inngangur

Í þessum kafla skoðum tekjuhliðina á rekstri knattspyrnudeilda í efstu deildum og hvernig þessar tekjur skiptast niður. Einnig er skoðað hvernig tekjurnar hafa verið að breytast ár frá ári. Það má færa mjög góð rök fyrir því að flestir tekjuhliðir séu að dragast saman fyrir utan sjónvarpstekjur og greiðslur vegna þátttöku íslenskra liða í Evrópukeppnum. Það var a.m.k. tilfinningin sem margir forráðamenn knattspyrnudeilda hafa, að styrktar- og auglýsingasamningar hafa ekki hækkað í takt við verðlag og launavísitölu.

Styrktaraðilar

Fyrsti tekjuhliðurinn sem ég tiltek eru styrktaraðilar. Núna eru 11 ár frá bankahruninu, þegar það skall á þá minnkuðu sjálfkrafa flestar styrktargreiðslur og sumar hverjar hurfu alfarið næstu 2-3 árin þar á eftir. Þessar greiðslur hafa ekki hækkað neitt verulega og eru upphæðirnar sumstaðar enn þann dag í dag lægri eða svipaðar og þær voru fyrir 10 árum síðan. Hér þarf líka að hafa í huga þær breytingar sem hafa átt sér stað í bæði markaðssetningu og stjórnun fyrirtækja.

Stafræn markaðssetning hefur verið að ryðja sér til rúms og fyrirtæki eyða miklu púðri í að auglýsa sig á samfélagsmiðlum og öðrum slíkum vettvöngum. Beinir styrkir til afreksstarfs í íþróttafélögum eru ekkert vinsæl aðgerð innan fyrirtækja og hafa ekki verið um dágóða hríð. Ef fyrirtæki vilja styrkja íþróttafélög þá fylgja slíku oft en ekki kvaðir um að þessum peningum skuli varið í barna – og unglingsstarf o.s.frv. Á Íslandi eru ekki mörg stórfyrirtæki, þar eru helst bankarnir, tryggingafélögin og skráð félög á markaði. Sum þessara fyrirtækja hafa verið dugleg að styrkja sérsamböndin til þess að losna við þá kvöð að þurfa að styrkja nánast öll íþróttafélög landsins. Önnur stórfyrirtæki bregða á það ráð að styrkja alla sem biðja um styrk um sömu upphæð og gera staðlaða samninga upp á ca. 250 - 350 þús kr. per lið – s.s. engar verulegar upphæðir.

Þeir styrktaraðilar sem alltaf standa fyrir sínu eru efnaðir einstaklingar með sterka tengingu við félögin sem leggur rekstrinum lið á hverju á ári, annað hvort í gegnum

fyrirtæki (og þá án auglýsinga á mót) eða bara persónulega. Þessir peningar eru í raun og veru lífæð margra knattspyrnudeilda.

Sjónvarptekjur

Tekjur af sjónvarpsrétti eru að hækka á milli ára og er það mjög jákvætt fyrir íslenska knattspyrnu. Heildartekjur ár hvert fyrir hvert lið í efstu deild er 12 milljónir skv. fulltrúum félaganna. Sjónvarpstekjur eru því stór hluti af rekstrartekjum félaga hér á landi en eiga langt í land að hafa sama vægi og annarstaðar í heiminum, t.d. á Englandi. Í Noregi, Danmörku og Skotlandi eru sjónvarpstekjurnar hlutfallslega hærrí en hér heima. Til að átta okkur á stærðarmuninum á tilteknum sjónvarpssamningum er taflan hér að neðan til útskýringar.

Það eru klárlega sóknartækifæri í því að sækja meiri tekjur í gegnum sjónvarpsréttindi en á mót kemur að sá fjöldi sjónvarpstöðva hér á landi sem hafa bolmagn og þekkingu til að geta sinnt Pepsi Max og Inkasso deildunum, er að afar skornum skammti. Slíkt er neikvætt því bestu samningarnir fyrir deildirnar verða til þegar fleiri en ein sjónvarpsrás er að bjóða í sjónvarpsréttindin.



⁴Af vef BBC – tafla um sjónvarpstekjur
<https://www.bbc.com/sport/football/46279568>

Sóknartækifærið í sjónvarptekjum mun að endingu verða það að selja áskrift að streymi að deildinni á erlendri grundu. Veðmálafyrirtæki um allan heim nota íslensku deildina undir veðmál og þess vegna gæti reynst áhugi erlendis frá til að sjá leiki í efstu deildum á Íslandi. Slíkur samningur yrði í raun bylting og gæti reynst félögum í efstu deild mikil búbot, takist að landa slíkum samningi.

Tekjur af leikjum

Hver og eitt lið fær 11 heimaleiki. Reiknidæmin geta verið villandi, ef 1000 manns mæta á völlinn og það kostar 2000 kr inn, þá á félagið að fá 2 milljónir í vasann. Þetta er bara ekki svo einfalt. Í fyrsta lagi gerir talning ráð fyrir börnum og unglinum sem mörg fá frítt inn á leiki. Í öðru lagi ertu með ársmiðahafa sem eru búnir að kaupa ársmiðann fyrir tímabilið og þannig búið að rukka viðkomandi (sem er gott en hann borgar sig ekk inn tvisvar), svo eru skírteinishafar KSÍ, sem er töluverður fjöldi fólks eins og t.d. dómara, starfsmenn, stjórnarmenn og leikmenn.

Að lokum ertu svo með þá sem virkilega borga sig inn og það eru stuðningsmenn andstæðingsins. Í fámennustu heimaleikjunum eru félög líklega ekki að fá inn meira en 250 - 300 þús kr í kassann af heimaleik. Auðvitað bætist við einhver veitingasala en þar ertu auðvitað með kostnað á móti og hreinn hagnaður því oft takmarkaður. Það skiptir líka verulegu máli að vera heppinn með leikjaniðurröðunina, forráðamenn félaga tala um að best sé að fá „stórlíðin“ eins snemma í mótinu og hugsast getur. Þá er áhuginn oftast mestur og mikil eftirvænting eftir leiknum. Þá geta liðin verið að taka inn á aðra milljón úr heimaleik.

Félagaskiptatekjur

Þetta er bæði lottómiði og einnig fastur stuðlakostnaður fyrir Íslenska markaðinn. Ef liðum tekst að selja leikmenn erlendis og eða ef fyrrum leikmaður með „sell-on-clause“ er seldur þá færast þær tekjur undir þennan tekjulið. Þessi félagaskiptaliður hefur haldið liðum eins og Fjölni og Breiðablik í mjög góðum málum. Nýjasta dæmið er svo ÍA og Arnór Sigurðsson en þar hagnaðist ÍA vel vegna uppeldisbóta og hlutdeildar í áframhaldandi sölu. Þetta eru samt tekjur sem erfitt er að áætla fyrir og er oftast en ekki einskiptisgreiðsla.

Opinberir styrkir og styrkveitingar frá KSÍ

Það er mjög misjafnt milli sveitafélaga hvernig styrkveitingum er háttað til afreksstarfs. Oftast nær eru mannvirkin sem félögin notast við í eigu sveitafélaganna og er þá gerður samningur um afnot af íþróttahúsum og völlum. Stjarnan í Garðabæ gerði brautryðjandi samning við sitt sveitafélag sem kvað á um sérstakan styrk til afreksstarfs (meistaraflokka). Sá samningur var ákveðin nýlunda hér á landi en fram af því höfðu slíkir styrkir fyrst og fremst tekið til styrkveitingar til barna- og unglíngastarfs eða sem styrkur við starfsfólks á skrifstofu. Fleiri sveitafélög, eins og Mosfellsbær hafa fylgt í kjölfarið og styrkt afreksstarf beint í auknum mæli.

KSÍ hefur nú í tvígang greitt umtalsverðar fjárhæðir til aðildarfélaganna vegna tekna sem KSÍ hefur fengið vegna þáttöku og árangurs á stórmótum (EM 2016 og HM 2018). Í fyrra skiptið var miðað við helming hagnaðar af EM en greiðslur til KSÍ numu hærri upphæðum þar en á HM vegna frábærs árangurs liðsins. Var aðildarfélögunum greiddar út kr. 450.000.000. Var þeirri greiðslu skipt á milli samkvæmt ákveðinni reiknireglu eftir stöðu félaganna í deildum og hvort félög væru með yngri flokka starf. Þessi upphæð var síðan kr. 200.000.000 fyrir HM 2018 eða 75% af tekjum KSÍ. Ljóst er að þessar greiðslur komu aðildarfélögunum til góða í þeirra rekstri en misjafnt var hvernig félögin nýttu þessa fjármuni.

Aðildarfélög KSÍ í efstu deild fá á hverju ári greiðslu frá UEFA til eflingar barna- og unglíngastarfs. KSÍ hefur jafnað þessar greiðslur og styrkir að sama skapi barna- og unglíngastarf neðri deildarfélaganna með sömu upphæð en hún dreifist á fleiri félög. Upphæðin var í ár um 60.000.000 kr.

Aðrar tekjur

Aðrar tekjur eru svo t.d. happdrættissala og aðrar fjáraflanir – yfirleitt óverulegar upphæðir sem fara upp í hluti eins og æfingaferðir og annan kostnað. Það má samt aldrei vanmeta mikilvægi slíkra tekna.

3 – kafli

Hvað getur knattspyrnudeildirnar gert til þess að auka tekjurnar?

„Félaginu vantar ekki hugmyndir – það fullt af fólki með nóg af góðum hugmyndum, félögunum vantar hins vegar fleira fólk til þess að framkvæma þessar hugmyndir og taka þær lengra.“

Þessi orð mælti Eysteinn Pétur framkvæmdastjóri Breiðabliks þegar rætt var um hvað félögin geta gert til þess að reyna auka tekjurnar sínar. Í raun sú umræða marglaga eins og sást hér að ofan í kaflanum um tekjur knattspyrnudeilda. Íþróttafélög líða flest fyrir það að vera glíma við manneklu og er fáheyrt að félög geti leyft sér að vera með stöðugildi sem kallast markaðs- sölustjóri, slíkt er iðulega á hendi framkvæmdastjóra eða sjálfboðaliða.

Framkvæmdastjóri Pepsi Max og Inkasso deildanna

Langflest félög telja það mikilvægt að KSÍ og ÍTF finni sameiginlegan samstarfsgrundvöll fyrir því að eitt stöðugildi vinni algerlega að stækkun vörumerkja Pepsi Max og Inkasso deildanna. Er þetta mál komið í gott ferli þar sem ÍTF hefur þegar auglýst stöðu framkvæmdastjóra, reiknað er með að hann taki til starfa í lok árs 2019.

Þannig gætu félögin einbeitt sér frekar að því að bæta sína eigin umgjörð og fengið ráðgjöf, upplýsingar og markaðsefni frá þessum einstaklingi sem myndaði einskona markaðsteymi ásamt skrifstofu KSÍ utan um vörumerki Pepsi Max og Inkasso deildanna. Þetta markaðsteymi gæti haft ráðrúm til þess að framkvæma allar þær góðu hugmyndir sem t.d. Eysteinn talar um hér að ofan. Í samtali við forsvarsmenn knattspyrnudeilda var samdóma álit allra að markaðsmálin sætu oft á hakanum, ekki sé til tími eða fjármagn til þess að vinna úr þeim hugmyndum sem fram koma, það er því hægt að draga þá ályktun að þarna sé sóknartækifæri fyrir félögin til að koma sér betur á framfæri annað hvort gagnvart sínum eigin stuðningsmönnum eða stuðningsaðilum.

Það þarf að fullmóta þetta samstarf milli framkvæmdastjóra KSÍ og ÍTF en það liggur í augum uppi að markaðsstjórinn myndi aðstoða við alla samningagerð er varðar

sjónvarpsamninga og hverjir væru helstu styrktaraðilar deildanna. Verkefnið væri svo að hámarka ágóðann af því samstarfi og halda því vel á lofti. Í raun ætti þetta starf að borga sig sjálf og vel það – meginmarkmiðið er að stækka kökuna fyrir félögin í deildunum og vera öflug upplýsingaveita er varðar allt almennt markaðsstarf fyrir félögin í tveimur efstu deildum knattspyrnunnar.

Samskonar starf þekkist víða erlendis þar sem deildirnar sem slíkar eru heilt fyrirtæki sem starfar utan við knattspyrnusambandið í hverju landi fyrir sig. Hér er alls ekki verið að hallmæla því góða starfsfólki sem starfar á skrifstofu KSÍ – þvert á móti er hugmyndin frekar að reyna létta undir og koma flóknum og erfiðum verkefnum á fleiri hendur.

Pepsi Max og Inkasso deildirnar eru að velta yfir tveimur milljörðum og því er mikilvægt að hugsa um deildina eins og nokkurskonar lifandi vöru sem þarf að vera í sífelldri þróun til að hámarka arðsemi hennar. Samkeppnin um aðrar tómsundur í samfélaginu er að aukast og mun halda áfram að aukast eftir því sem tímanum líður, t.d. eru rafíþróttir ört vaxandi í hinum stóra heimi. Það er mikilvægt að vinna fast að því að halda fótboltanum á Íslandi sem flaggskipi allra íþróttanna í landinu. Að vera með eitt til tvö stöðugildi sem vinna einungis að þessum hagsmunum hverju sinni er í raun nauðsynlegt svo að deildin geti haldið áfram að vaxa.

Snjallforrit sem markaðstæki

Snjallforrit eða „öpp“ eins og þau kallast í daglegu tali hafa á undanförunum árum verið að ryðja sér til rúms sem öflugt markaðstæki fyrir hin ýmsu fyrirtæki. Hér á landi hefur miðasöluappið Stubbur verið í þróun – það snjallforrit er ágætt á sinn hátt en nýttist félögunum ekki til þess að sinna markaðs- og sölumálum að neinu alvöru marki.

Ef t.d. Pepsi Max deildin myndi ákveða að setja á laggirnar snjallforrit sem myndi þjónusta deildina í auknari mæli, t.d. væri hægt að velja mann leiksins í appinu og nota þannig snjallforritið sem snertiflöt við stuðningsmenn sína. Um leið og snjallforritið er komið með nægilega mikla virka notkun er þetta app orðið verðmæt vara fyrir félögin að selja til fyrirtækja sem vilja koma skilaboðum á framfæri. En til þess að slíkt efni verði verðmætt þarf efni (e.content) á forritið og mikla virkni. Það þarf því að fara í öflugt samstarf við t.d. vefsvæði eins og fotbolta.net eða 433.is og miðla þeirra efni á appinu auk þess sem félögin verða að vera dugleg að deila t.d. efni af sínum samfélagsmiðlum o.s.frv. Fólk þarf að finna einhverjar áhugaverðar

fréttir eða upplýsingar sem tengjast félögunum svo að slíkt snjallforrit verði verðmætt. Þessi vinna væri t.d. fullkomin sem verkefni framkvæmdastjóra ÍTF ásamt markaðsstjóra KSÍ og hans teymi.

Það sem svona snjallforrit myndi líka gefa liðunum og forsvarsmönnum deildanna eru upplýsingar. Verðmæti upplýsinga er alltaf að aukast og með auknu flæði upplýsinga er hægt að greina stöðu deildarinnar út frá faglegum hætti. T.d. væri hægt að rýna hvers vegna ákveðinn aldurshópur er duglegri að mæta á völlinn en einhver annar aldurshópur og hvort það sé eitthvert orsakasamhengi þar á bakvið.

Á að heimila auglýsingar áfengis- og veðmalafyrirtækja?

Á Íslandi er bannað að auglýsa áfengi og veðmál. Þegar forráðamenn félaga eru spurðir um mögulegt samstarf við slík fyrirtæki þá telja flestir að þangað væri hægt að sækja fjármuni, sérstaklega til veðmalafyrirtækjanna sem öll eru starfandi á netinu og njóta vaxandi vinsælda hjá þeim sem fylgjast með knattspyrnu. Slík fyrirtæki hafa sum hver lýst yfir áhuga og vilja til þess að starfa með íþróttafélögum ef það væri löglegt. Í raun má færa rök fyrir því að veðmalafyrirtækin séu að græða á íslenskri knattspyrnu því eins og málin standa í dag er hægt að veðja á nánast allar deildir á meistaraflokksstigi í báðum kynjum og meira að segja á valda leiki í yngri flokkum.

Ef löndin í kringum okkur eru skoðuð kemur bersýnilega í ljós að bæði áfengis- og veðmalafyrirtæki auglýsa grimmt hjá knattspyrnufélögum þar sem það er leyfilegt. Í Skotlandi eru 4 af 12 liðum með veðmalasíðu sem aðalstyrktaraðila og 8 af 12 liðum með einhverskonar samning við veðmalafyrirtæki. Í ensku Úrvalsdeildinni eru 10 lið af 20 með veðmalafyrirtæki sem aðalstyrktaraðila og fimm til viðbótar með einhverskonar auglýsingasamning við veðmalafyrirtæki. Ef tekið er dæmi um lið eins og Manchester United, sem er verðmætasta knattspyrnufélag heims fjárhagslega séð, að þá eru þeir með tvo virka samninga við áfengis framleiðendur (Chivas og Casillero del Diablo). Tímabilið 2018/19 í ensku Championship deildinni, sem er næst efsta deild á Englandi, voru 15 af 24 liðum með veðmalafyrirtæki sem aðalstyrktaraðila. Sömu sögu er að segja af spænsku Úrvalsdeildinni – þar eru 10 af 20 liðum annað hvort með áfengis-eða veðmalafyrirtæki sem aðalstyrktaraðila. Það er greinilegt á upptalningunni hér að ofan að rík hefð er fyrir því að fyrirtæki sem

kenna sig við veðmál eða áfengi styrki knattspyrnufélög þar sem slíkt er löglegt. Það væri því óeðlilegt að áætla að slíkt ætti ekki við á Íslandi.

Það eru auðvitað góð og gild rök fyrir því að núverandi lög séu í gildi. Veðmálafíkn og misnotkun á áfengi eru raunveruleg vandamál sem þarf að hugsa vandlega um. Það er hægt að sýna því skilning að fólk vilji ekki að börn gangi í klæðnaði merktum veðmálafyrirtækjum eða bjórauglýsingum. Að sama skapi hafa mörg af stærstu liðum heims, eins og t.d. Real Madrid, notast við slíkar auglýsingar á sínum búningum. Lykilatriðið er að nálgast umræðuna með yfirveguðum hætti. Það myndi stækka kökuna fyrir íþróttafélög í landinu ef þessum lögum yrði breitt, en að sama skapi þarf að huga vel að öllu forvarnarstarfi sem slíkum auglýsingum myndi fylgja.

Knattspyrnuhreyfingin þarf að þora að taka umræðuna, er vilji til að berjast fyrir því að heimila samstarf við slík fyrirtæki.

Á að lengja Íslandsmótið í knattspyrnu?

Það spretta reglulega fram umræður um hvort eigi að lengja Íslandsmótið. Það er þekkt staðreynd að íslensk knattspyrna býr við eitt lengsta undirbúningstímabil í Evrópu enda er sjálft mótið aðeins um fimm og hálfur mánuður að lengd. Hér verður ekki tekin afstaða til þess hvað sé farsælast að gera fyrir íslenska knattspyrnu í þessum efnum, hugmyndirnar eru margar, þreföld umferð, úrslitakeppni í lok móts eða jafnvef að gefa Lengubikarnum aukið vægi með sæti í evrópukeppni.

Ef við horfum hins vegar á þetta tiltekna mál bara út frá rekstrarlegum forsendum að þá myndi aukinn leikjafjöldi skila sér í fleiri beinum útsendingum og fleiri heimaleikjum sem myndu að sjálfsögðu skapa meiri tekjur. En í þessu þarf að huga að mörgu, eins og veðráttu, ástandi valla og mörgu öðru. Hér, eins og annarsstaðar, þarf hreyfingin í heild sinni að ákveða næstu skref á breiðum samstarfsvettvangi.

Kafli 4.

Hugmynd að nýju samninga kerfi fyrir aðildarfélög Pepsi Max – og Inkasso deildarinnar.

ATH. Þessar hugmyndir eru langt frá því að vera fullmótaðar og þyrftu bæði ÍTF og KSÍ að leggjast vel yfir neðangreind mál til þess að koma þeim í framkvæmd. Þessi kafli er fyrst og fremst hugsaður sem innlegg inn í umræðuna til að bæta rekstrarstöðu knattspyrnudeilda.

Markmið kerfisins:

- Auka heilbrigði í rekstri knattspyrnudeilda á Íslandi.
- Að sporna gegn hækkandi launum og gera hlutfall launa af heildartekjum deildanna heilbrigðara.
- Auka gagnsæi í launagreiðslum og hafa umræðuna upp á borðinu.
- Gera samningsstöðu félaganna betri gagnvart umboðsmönnum og leikmönnum.
- Gera allt launakerfið í fótboltanum á Íslandi mælanlegra.

Framkvæmd:

Kerfið sækir innblástur til skoska knattspyrnusambandsins og einnig þess belgíska. Fyrsta skrefið væri að komast að meðallaunum deildarinnar og brjóta þau niður á leikstöður á vellinum; markmenn, varnarmenn, miðjumenn og sóknarmenn. Meðallaun deildarinnar eru fundin út með þeim hætti að ráðgjafafyrirtæki eins og t.d. KPMG eða Deloitte fá senda til sín allar launatölur deildarinnar, nafnlaust, en með merktri leikstöðu leikmannsins og félagi. Til að koma í veg fyrir allan óheiðarleika er mikilvægt að ráða utanaðkomandi aðila til þess að fá allar þessar upplýsingar og sannreyna þær ef þurfa þykir. Svo er öllum tölunum slegið saman og fengið út meðaltal hvernar leikstöðu – þetta er hátturinn hjá hjá skoska knattspyrnusambandinu.

Með þessum upplýsingum eru liðin komin með einhvern meðaltalsverðmiða á t.d. sóknarmenn eða markmenn og eru það verðmætar upplýsingar til að fara með inn í samningaviðræður við t.d. umboðsmenn. Ekki ósvipað og launatöflur hjá ríkisstofnunum og sveitafélögum. Með þessum upplýsingum geta bæði leikmenn og félög staðsett sig á einhverjum ákveðnum kvarða. Flestir leikmenn á íslenska

knattspyrnumarkaðnum dreifast niður á mjög fáa umboðsmenn sem gerir það að verkum að umboðsmennirnir vita ca. alltaf hver sársaukamörk liðanna eru því þeir eru janvel í 2-3 mismunandi viðræðum við liðin vegna leikmanna. Umboðsmenn ná því oft að ná fram hæsta mögulega samningi við félögin með því að rúnta á milli félaga og fá að kíkja á hvað hvert lið getur boðið – þessar upplýsingar getur svo þessi sami umboðsmaður notað í næstu viðræðum – klúbbarnir eru því nokkuð berskjaldaðir. Þetta kerfi myndi hjálpa til við að sporna gegn þessu kerfi því þá ættu liðin auðveldara með að staðsetja sig í samningaviðræðum.

Þróun á A – B og C samningnum.

Hér er um að ræða mjög umsvifamikla breytingu á núverandi kerfi. Þessi hugmynd er komin frá þeirri staðreynd að mörg félaganna hólfa sína samninga niður í ákveðna flokka sem oft eru A, B og C, eftir umfangi og stærð upphæðar á samningnum. Þannig eru stundum leikmenn sem eru að stíga sín fyrstu skref í meistaraflokki á C samningi og launahæstu leikmenn liðanna á A samningi – Breiðablik hefur talað opinskátt um sitt launakerfi og hefur það reynst vel. Vitað er að nokkur önnur félög eru með samskonar hugsun.

Hugmyndin er að þróa slíkt kerfi handa öllum félögum í tveimur efstu deildum knattspyrnusambandsins.

Ábati slíks kerfi væru eftirtalin:

- Gera uppbyggingu á leikmannahópum auðveldari fyrir starfsfólk og sjálfboðaliða.
- Að sporna gegn hækkandi launum og gera hlutfall launa af heildartekjum deildarinnar heilbrigðara.
- Gera mörkin milli atvinnumanna og hálf atvinnumanna skýrari.
- Samræma samninga efstu deildar.

Það sem er mest krefjandi við slíkt kerfi er að finna út mörkin milli A, B og C samninganna. Hvað gerir það að verkum að leikmaður er metinn í flokk C en ekki flokk B o.s.frv? Hér þyrfti að leggjast vel yfir hlutina og móta hálfgerða reiknireglu með ákveðnum stöðlum. Ef við tökum dæmi um leikmann sem er 19 ára gamall og er að stíga sín fyrstu skref í meistaraflokki, það gefur auga leið og slíkur leikmaður ætti að vera á C samningi – ef þessi sami leikmaður er spilar t.d. landsleik fyrir U-21 ára

lið Íslands eykst virði hans og þá ætti hann að geta hoppað upp í B flokk. Einnig væri hægt að færa rök fyrir því að ef ungur leikmaður spilar X marga leiki í byrjunarliði yfir X langan tíma, þá eigi einnig að færa hann úr C samningi yfir B samningi eða jafnvel úr B samningi yfir í A samning – lykilatriðið er að staðlarnir sem hólfa leikmennina niður í flokkana sé óumdeildir og skýrir.

Það er einnig gríðarlega mikilvægt að nota upplýsingarnar úr launakönnuninni til að meta leikmennina – til að einfalda útskýringuna er hér sett fram dæmi:

C – Samningur: Laun á bilinu 0 kr – 149.000 kr. yfir 6 – 9 mánaða tímabil.

B – Samningur: Laun á bilinu 150.000 kr – 449.000 kr. yfir 6 – 9 mánaða tímabil.

A – Samningur: Laun sem eru 450.000 kr og yfir 12 mánaða tímabil – leikmaður skráður sem fullur atvinnumaður og fær á sig auknar störf og skyldur m.v. það.

Hér væri hægt að nýta tækifærið og láta eitt gilda yfir öll félög og alla leikmenn og hætta með hinar umdeildu verktakagreiðslur sem í eðli sínu eru á gráu svæði. Í dæminu hér að ofan eru launin reiknuð sem launþegar og að félögin standi straum af öllum launatengdum kostnaði. Til lengri tíma myndi þetta kerfi auka gagnsæi félaganna auk þess sem öll upplýsingaöflun yrði einfaldari fyrir t.d. hluti eins og leyfiskerfið. Þessa gagnaöflun væri hægt að nota til að rýna vel í stöðuna árlega og grípa inn í ef launaskriðið er of mikið. Einnig myndi þetta kerfi auka á réttindi leikmanna þar sem greiðslur í lífeyrissjóði og stéttafélög yrðu tryggð.

Það er einnig mikið hagsmunamál að dreifa greiðslum í samræmi við tekjuflæði liðanna og reyna eftir fremsta að draga úr svokölluðum 12 mánaða samningum og reyna að setja upp kerfi þar sem félögin eru að ekki að greiða leikmönnum full laun á tímabilinu nóvember – apríl. Slíkt kerfi væri hægt að innleiða með þessu samningaformi, C og B samningar væru ekki löglegir nema að innihalda 9 greiðslur á fyrirfram ákveðnu tímabili. Ef slíkt regluverk væri í gildi væri búið að setja mun meiri völd til félaganna þar sem bróðurparturinn af öllum samningum félaganna væru annað hvort C eða B samningar. Það mætti taka þetta enn lengra og hreinlega setja þak á það hversu marga A samninga hvert og eitt lið mættu á sínum bókum – en allt þetta er útfærsluatriði sem þyrfti að rýna mikið betur og á stærri vettvangi.

Ekkert kerfi er fullkomið og hættan er að einhverjir svartir sauðir myndu reyna búa til hliðarsamninga og í raun þá búa til svartar tekjur inni í knattspyrnu hagkerfinu.

Orðrómar heyrast reglulega um að slíkir samningar séu til nú þegar í knattspyrnuheiminum en hafa ber í huga að þeir samningar eru ekki og myndu aldrei verða skráðir inn af KSÍ og því leikmenn ekki tryggðir í slíkum samningum – Hér þarf einfaldlega að auka eftirlit og passa að öll liðin spili eftir sömu reglum.

Kafli 5.

Lokaorð og niðurstöður

Í ofangreindum köflum er búið að reyna að draga fram í dagsljósið það rekstarumhverfi sem knattspyrnudeildir á Íslandi eru að glíma við. Í stuttu máli þá virðist vera erfiðara að sækja tekjur til fyrirtækja og styrktaraðila, sérstaklega þegar samdráttarskeið er í hagkerfinu líkt og nú er raunin. Helstu sóknartækifærin í tekjuaukningu virðast vera fólgin í því að fá félögin til að vinna meira saman eins og á þróun á snjallforriti sem gæti skapað tekjur fyrir félögin ef vel tekst til. Einnig þurfa félögin að gera upp við sig hvort lengja eigi í Íslandsmótinu til að búa til fleiri leikdaga með því að spila þrefalda umferð eða jafnvel að taka upp úrslitakeppni eins og tíðkast í handbolta og körfubolta hér á landi.

Launin virðast svo fara sífellt hækkandi og eru alltof há ef m.v. er við heildartekjur liðanna, félögin verða að búa sér til meira svigrúm í rekstrinum. Það er mikilvægt að allt knattspyrnusamfélagið komi sér saman um aðgerðir til þess að sporna við launaskriðinu og er fjórði kafliinn í þessari skýrslu bara eitt innlegg inn í þá umræðu. Efnahagsleg stærð efstu deildar höndlar ekki þær launaskuldbindingar sem búið er að stofna til og gæti til lengri tíma staðið deildinni fyrir þrifum. Ef félögunum í deildinni tekst að eyða minni hluta af heildartekjum sínum í launaskuldbindingar þá ná liðin fram meira jafnvægi í reksturinn sem að lokum getur eflt fótboltann í landinu t.d. með öflugra markaðsstarfi og bættri umgjörð.

Það þarf því að ráðast á rekstrarvandann frá báðum hliðum, bæði með því að finna nýjar leiðir til tekjuaukningar og draga úr kostnaði - verkefnið er ekki auðvelt en langt frá því að vera útilokað.

Að lokum er vert að taka það fram hversu vel félögin í efstu tveimur deildunum eru að standa sig, bæði í umgjörð og faglegu starfi. Þó að reksturinn sé þungur á köflum þá eru Pepsi Max og Inkasso deildirnar frábær skemmtun. Þetta er ekki síst vegna þess hversu óeigingjarnt starf margir sjálfboðaliðar vinna innan hvers félags fyrir sig og eru hin sanna lífæð félaganna.

Viðmælendaskrá

Birgir Jóhannsson – framkvæmdastjóri knattspyrnudeildar FH

Daníel Geir Moritz – formaður meistaraflokksráðs ÍBV

Eysteinn Pétur Lárusson – framkvæmdastjóri Breiðabliks

Gísli Gunnar Oddgeirsson – framkvæmdastjóri Magna

Haraldur Haraldsson – framkvæmdastjóri Víkings og formaður stjórnar ÍTF

Jón Júlíus Karlsson – framkvæmdastjóri Aftureldingar

Marteinn Ægisson – framkvæmdastjóri Þróttar í Vogum

Sævar Pétursson – framkvæmdastjóri KA

Victor Ingi Olsen – rekstarstjóri knattspyrnudeildar Stjörnunnar