

Katsaus SM-liigaseurojen taloudelliseen tilanteeseen

Kaudet 2023/2024 ja 2024/2025

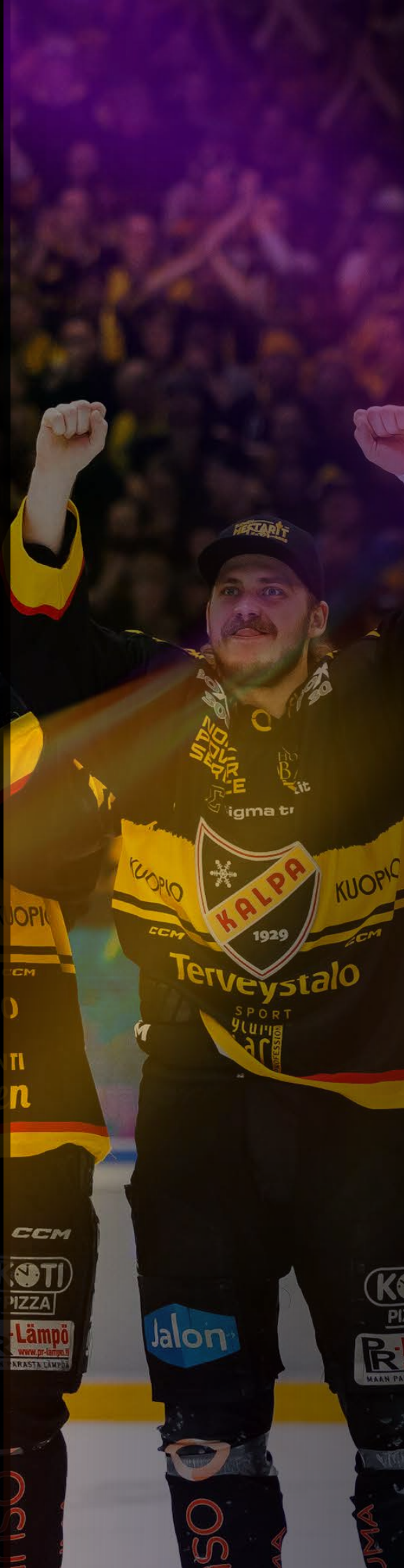
ey.com/fi

The EY logo is positioned in the bottom right corner of the page. It consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. Above the 'Y' is a yellow chevron shape pointing to the right. The background of the entire page is a photograph of an indoor ice hockey rink. In the foreground, a hockey player in a black and yellow uniform is crouching on the ice, looking towards the right. Another player in a similar uniform is visible in the background, also on the ice. The rink is surrounded by a wooden structure and has various advertisements and signs visible in the background, including one for 'KALUSTETALO KINNUNEN'. The lighting is bright, typical of an indoor sports arena.

Shape the future
with confidence

Sisällysluettelo

Alkusanat	1
Yhteenveto	3
Liiga muutoksessa	7
Laajentunut liiga ja karsintojen paluu	8
Case Jokerit	9
Taloudellisesti kestävä Liiga	10
Sarjajärjestelmän uudistaminen	12
8 + 8 + 8 -malli	14
Konferenssimalli	16
Sarja A ja B	17
Markkinaehtoinen malli	18
Tulevat vedonlyöntitulot	20
Taloudellisesti kestävä sarjamalli	22
Liiga verrattuna SHL:ään	24
Analyysi Liigasta	27
Myynti	28
Liikevaihto ja lopullinen sijoitus runkosarjassa	30
Kannattavuus	32
Kustannusten kehitys ja pistekohtaiset tunnusluvut	34
Kustannusten kehitys	34
Pistekohtaiset tunnusluvut	36
Oma pääoma ja vakavaraisuus	38
Oma pääoma	38
Vakavaraisuus	38
Seurakohtaiset tiedot	41
Liitteet	59



Alkusanat

Kiekkokausi 2025/2026 on alkanut hetki sitten 16 joukkueen voimin, ja nyt on oikea hetki vetää yhteen kuluneen kauden 2024/2025 taloudellinen tilannekuva. Kausi 2024/2025 oli hyvin tapahtumarikas. Kalpan ensimmäinen mestaruus, komeetta Saipa, liigakarsinnat sekä K-Espoon ensimmäinen liigakausi toivat kiekkokansalle paljon seurattavaa. Puhetta riitti.

EY julkaisee SM-liigaseurojen taloudellista tilannetta käsittelevän raportin nyt jo seitsemättä kertaa. Dataa on vuosien varrella kertynyt paljon, ja selkeitä taloudellisia trendejä on nähtävissä.

Raportti on tehty riippumattomasti, ja se pyrkii antamaan neutraalin tilannekuvan Liigaseurojen taloudesta. Toivomme raportin olevan hyödyllinen niin Liigakiekkoa seuraaville katsojille kuin myös seurojen johtoportaalte sekä muille keskeisille sidosryhmille.


Raportin tarkoituksena on lisätä faktapohjaista tietoa seurojen taloudellisista lainalaisuuksista, jotka ovat keskeisiä asioita ymmärtää varsinkin, kun Liigan sarjajärjestelmän uudistaminen on pöydällä niin katsomoissa kuin Liigan kabineteissa.

Kehitämme raporttiamme vuosittain vastaamaan SM-liigan ympärillä pyöriviin kiinnostaviin tapahtumiin. Olemme tänä vuonna keskittyneet sarjajärjestelmän uudistamiseen, vedonlyöntikumppanuuksien tulevaan merkitykseen sekä tietenkin käsitelleet kuumat aiheet, kuten karsintojen vaikutus talouteen ja case Jokerit. Raportti sisältää myös perinteiset suoritusindikaattorit ja keskeiset tunnusluvut.

Haluamme lämpimästi kiittää SM-liigajoukkueita aineistojen toimittamisesta. Toivomme, että raportti palvelee seuroja taloutensa kehittämisessä ja nostaa keskustelun tasoa sarjajärjestelmän ympärillä nimenomaisesti taloudellisesta näkökulmasta.

Suuret kiitokset myös omistautuneelle projektitiimillemme, jonka ansiosta tämä raportti on syntynyt. Kiitos työpanoksestanne **Juho Nurminen, Santeri Kivini ja Jukka Keino** sekä EY:n viestintä- ja markkinointitiimi.

Onnea Kalpa ensimmäisestä mestaruudesta!


Janne Aalto
Director
EY Financial Accounting
Advisory Services



02

Yhteenvedo



”Suurempana kuin koskaan” pelattu 16 joukkueen liigakausi 2024/2025 saatiin taloudellisesti päätökseen 30. huhtikuuta, vaikka pudotuspelit olivat keväällä tutusti vielä käynnissä. Kiekko-Espoo pelasi ensimmäisen liigakautensa ja menestyi kaukalossa hyvin, mutta taloudellisesti oli vaikeampaa, johtuen merkittävästi myös kotipelien tulonjaosta halliomistajan kanssa. Pitkän odotuksen jälkeen karsinnat tekivät paluun ja Liigapaikkaa joutuikin yllättäen puolustamaan aiempien kausien finalistit Lahden Pelicans Mestis-Jokereita vastaan. Taloudellisesti voidaan arvioida, että liigakarsinnat toivat yhteenlaskettuna reilusti yli miljoona euroa lisää rahaa ammattikiekkoiluun.

Taloudellisesti liigan volyymit kasvoivat ennätykseen, mutta kasvu ei tullut Kiekko-Espoon lisäystä lukuun ottamatta organisaation järkevyydestä, vaan muusta oheisliiketoiminnasta. HIFK:n ravintolatoiminnalla on merkittävä vaikutus liiketoimintaan. Oulun Kärpät kasvattaa muuta toimintaa joka vuosi pitkäjänteisesti. Ilvekselle jalkapallo tuotti merkittävän vaikutuksen kokonaislukuun. Kokonaisuutena toimintaa tehostettiin edeltävän kauden 2023/2024 historiallisen suurten tappioiden jälkeen. Tappiot pienenevät merkittävästi koko Liigan tasolla mitattuna.

Liikevaihto nousi kauden 2023/2024 172 miljoonasta eurosta lähemmäs 200 miljoonan euron rajapyykkiä. Kuluneen kauden

2024/2025 liikevaihto oli ennätyskelliset 192 miljoonaa euroa. Vaikka Liigan kiinnostavuutta on haastettu, tilastot puhuvat puolestaan. Hallien käyttöasteet yltyvät keskimääräisesti 72 prosentin tasoon ja Liiga kiinnostaa myös TV:ssä. Toisaalta vertailukelpoinen jääkiekkobisneksen liikevaihto ylsi kuluneella kaudella noin 160 miljoonan euron tasolle. Kokonaisuutena liiketappio pieneni 11 miljoonasta eurosta 6 miljoonaan euroon. Tappioiden pieneneminen selittyi kuitenkin pääosin jääkiekon ulkopuolisen liiketoiminnan tuotoilla.

Liigassa tapahtuu myös kaukalon ulkopuolella. Pelaajayhdistys on pyytänyt KKV:tä tutkimaan, rajoittaako Liiga kilpailua ja onko Liigan toimintamallissa kilpailuoikeudellista ristiriitaa. KKV:n tutkinta on käynnissä ja hurjimmat syytökset viittaavat jopa kartellin kaltaiseen toimintamalliin. Taloudellisesti tarkasteltuna herää kuitenkin kysymys: Missä ovat ”kartellille” tunnusomaiset ylisuuret voitot? Kiekkobisnes tekee kokonaisuutena tappiota vuodesta toiseen. Minne rahat sitten menevät? Henkilöstökulut muodostavat suurimman kuluerän, ja niitä voidaan käytännössä pienentää vähentämällä pelaajapalkkioita.

Analyysimme perusteella taloudellisesti tarkasteltuna suuresti julkisuudessa kritisoitu suljettu sarja on mahdollistanut suuremman joukkuemäärän kuin markkinaehtoisessa



avoimessa mallissa olisi mahdollista. Seurat ovat pystyneet osittain yhteistyössä julkisen sektorin kanssa kehittämään olosuhteita pitkäjärjestyksellä koko Suomen laajuudella. Lisäksi mediakorvaukset tasaavat kuilua suurten ja pienten välillä. Finaalien ja välierien lipputuloja on jyvitetty kaikille puolivälieriin päässeille playoff-seuroille. Analyysimme perusteella Liigassa pystyisi pelaamaan vähemmän joukkueita, jos Liigassa pelattaisiin täysin markkinaehtoisesti, eli mitään tuloja ei subventoitaisi. Tähän jos lisätään vielä tulevaisuudessa vapautuvan vedonlyöntimarkkinan seurakohtaiset sopimukset, päästäisiin tilanteeseen, jossa suuret saisivat kasvaa vapaasti, pystyen kuroma kiinni eroa Euroopan karneeseen kärkeen merkittävästi.

Nykyinen malli on mahdollistanut Liigakiekon pelaamisen laajasti koko Suomessa ja esimerkiksi pelaajakehityksen kannalta tie on ollut auki Liigaan Suomen laajuisesti. Taso ei saisi kuitenkaan laskea kaukalossa, jos meinataan pysyä huippukiekon tasossa kiinni. Näin ollen voidaan kysyä, onko nykyinen malli jarruttanut kärkiseuroja liikaa suhteessa Euroopan kärkeen?

Liigaseurat kaipaavat kipeästi piristysruisketta talouteen, ja tähän on tulossa helpotusta vedonlyöntikumppanuuksien muodossa. EY:n analyysin perusteella vedonlyöntitulot voivat tuoda jatkossa jopa 10 miljoonaa euroa lisää rahaa

Liigakiekkoiluun per kausi. Tämä myynti ei nosta kustannuksia, joten raha on mahdollista käyttää toiminnan kääntämiseen kannattavaksi ja isoilta osin myös parempiin pelaajiin. Vedonlyöntituloilla on arviomme perusteella merkittävä vaikutus Liigan kilpailukyyn palauttamiseen suhteessa Euroopan muihin huippusarjoihin. Vedonlyöntitulot eivät tule kuitenkaan jakautumaan tasaisesti, vaan tässä pelissä isot voittavat. Brändiarvo, yleisömäärät, tv-katsojat ja vedonlyöntieurojen vaihtomäärät määrittävät kuka saa isoimmat diilit.

Tämä raportti on jaettu osiin lukukokemuksen sujuvoittamiseksi. Ensimmäinen osuus, **Liiga muutoksessa**, keskittyy tarkastelemaan liigan tulevaisuuden suuntaa. Toinen osuus, **Analyysi liigasta**, sisältää koko liigan yhteenlasketut talousluvut ja niihin liittyvät analyysit, kuten pisteiden hinnat. Viimeisenä raportissa käsitellään **Seurakohtaiset analyysit**, missä käydään yksitellen läpi jokaisen liigajoukkueen taloudellinen tilanne taulukkomuodossa.

Kattavampi analyysi liigan taloudellisesta tilanteesta alkaa sivulta 27.





A close-up, side-profile view of an ice hockey player wearing a green and yellow uniform. The player's jersey features the number '10' in yellow on the back, and various sponsor logos including 'ROSSI', 'heartec', and 'KOMITTO'. The player is holding a hockey stick. The background is a blurred arena with spectators.

03

Liiga muutoksessa

Laajentunut liiga ja karsintojen paluu

Viime kaudella 2024/2025 Liigassa pelasi ennätyskelliset 16 joukkuetta. Uusi kausi 2025/2026 pyörähti käyntiin samoilla joukkueilla, sillä Lahden Pelicans säilytti paikkansa Liigassa historiallisissa karsinnoissa Jokereita vastaan.

Liigaseurat onnistuivat parantamaan taloudellista tilannetta kaudella 2024/2025 taloudellisesti historiallisen karmivaan 2023/2024 kauteen verrattuna. Viime kauden tapaan Mestiksessä niskaan hengittää Jokerit, joka tavoittelee avoimesti nousua Liigaan edellisen vuoden tapaan. Häntäpäässä tyhjennysmyynteihin ei enää ole varaa, vaikka kassatilanne sitä vaatisi.

Toisaalta on myös niin, että Liigaseuralle karsinnoissa pelaaminen on epäonnistuneen kauden päätteeksi tuottoisaa puuhaa, kunhan sieltä vain tulee ulos voittajana. Mestaruutta tavoittelemaan lähtenyt Pelicans pelasi urheilullisesti katastrofaalisen kauden ja joutui vielä play-out-sarjan jälkeen pelaamaan Liigakarsinnat Jokereita vastaan. Taloudelliselta katastrofilta vältyttiin, koska Pelicans sai merkittävän määrän lisää tuottavia kotiotteluita, kun huomioidaan kaikki Jukurien play-out- ja Jokerien karsintaottelut.

Vuosia jatkunut suljettu sarja on nyt menneisyyttä. Karsinnat ovat palanneet ja hyvä niin. Suljetulla sarjalla on kuitenkin ollut puolensa. Toimintaa on pystytty kehittämään pitkäjänteisesti ja halleihin on voitu investoida yhdessä julkisen sektorin kanssa. Vaasan Sport ja KooKoo ovat hyviä esimerkkejä siitä, että seurat ovat pystyneet kehittämään toimintaansa ja kasvaneet liigamittoihin myös talouden volyymien näkökulmasta.

Avoimeen markkinatalouteen istuu kuitenkin paremmin avoin sarja urheilullisen mielenkiinnon lisäksi. Ensimmäisen kauden Liigakarsinnat eivät aiheuttaneet muutosta, mutta on mielenkiintoista seurata mihin tulevaisuus kehittyy ja minkälaiset karsintaottelut saamme nähdä tulevana keväänä.

“

Viime kauden tapaan Mestiksessä niskaan hengittää Jokerit, joka tavoittelee avoimesti nousua Liigaan edellisen vuoden tapaan.



Case Jokerit

Viime kausi 2024/2025 näytti toteen sen, että kuilu Liigan ja Mestiksen välillä on liian suuri. Jokerit operoi Mestiksessä ylivoimaisilla taloudellisilla resursseilla ja dominoi peliä kaukalossa. Tästä huolimatta Jokerit oli kuitenkin vastaantulija Liigakarsinnoissa Pelicansia vastaan. Nykyjärjestelmässä Mestiksessä täytyisi pelata kausi täysin Liigakelpoisella joukkueella voittaen pelit suurimaalisesti ja tehdä satsauksista johtuen miljoonatappiot. Tästäkin huolimatta ei karsinnoissa ole välttämättä mitään palaa Liigajoukkuetta vastaan.

Jokerit tarvitaan kuitenkin Liigaan ja tämä on täysin selvää, kun katsotaan taloudellisia mittareita. Liiga tarvitsee kipeästi uutta rahakasta mediasopimusta sekä tulevaisuuden vedonlyöntiyhtiöiden tuloja. Samalla Liigan kilpailullisuutta täytyy pyrkiä nostamaan ja suurten on annettava olla suuria, jotta Liiga pystyisi palaamaan eurooppalaisen huippujääkiekon tasolle. Jokerit on kiistatta Suomen suurimpia urheilubrändejä, ja suurseuran paluu sähköistäisi tunnelmaa kaikilla paikkakunnilla tuoden lisää kilinää jokaisen joukkueen kassaan.

Jokerien taloudellista merkitystä Liigalle voi hahmottaa vertaamalla Jokereita Liigan muihin suurseuroihin, jotka toimivat isolla talousalueella. Historiaankin peilaten, Jokerien vaikutus Liigalle on samankaltainen kuin HIFK:n.

EY:n arvion mukaisesti, jos Jokerit pelaisi Liigassa, se toisi kokonaispottiin liikevaihtoa lisää noin 15-17 miljoonaa euroa. Nettovaikutus kokonaistulokseen kaikkien kulujenkin jälkeen mitataan kokonaistasolla miljoonissa euroissa. Kokonaisvaikutuksena voidaan sanoa, että Liiga on yli 200 miljoonan euron bisnes, jos Jokerit saadaan takaisin Liigaan.

“

EY:n arvion mukaisesti, jos Jokerit pelaisi Liigassa, se toisi liikevaihtoa lisää noin 15-17 miljoonaa euroa kokonaispottiin. Nettovaikutus kokonaistulokseen kaikkien kulujenkin jälkeen mitataan kokonaistasolla miljoonissa euroissa.

1 Jokerit Helsinki*

	Liikevaihto	Henkilöstökulut	Liiketoiminnan kulut yhteensä	Tilikauden tulos	Rahavarat
2024/2025	5 192 000	1 921 000	5 264 000	17 000	810 000
2023/2024	3 140 000	1 020 000	3 539 000	6 000	507 000

*Sisältää myös Ilmala Shops Oy:n



Taloudellisesti kestävä Liiga

Mahdollisimman suuri liikevaihto ei ole tavoite, vaan kilpailukykyinen ja taloudellisesti kestävä eurooppalainen huippuliiga. Iso kysymys onkin, kuinka monta seuraa voi kestävästi pelata Liigassa ja, miten ratkaista kysymys sarjajärjestelmästä.

Kun huomioidaan Suomen väkiluku, pelaajatuotanto, jääkiekkoa seuraava yleisö ja käytettävissä olevat pääomat, joukkue määrää ei voi kasvattaa loputtomiin. Oikea määrä joukkueita on se, missä mallissa seurat seisovat tukevasti omilla jaloillaan ja joukkueet pystyvät operoimaan kilpailukykyisellä ammattijoukkueella ilman, että ne olisivat kriittisesti riippuvaisia erilaisista avustuksista ja tulojaon subventoinnista.



Kestävässä mallissa nousu tai putoaminen ei voi tarkoittaa lähes konkurssin kaltaista tilannetta.

Rahavarat, oma pääoma, kertyneet voittovarot, liikevaihto ja tuloksen kumulatiivinen kehitys kertoo selkeästi, että Liigassa pelaa useamman kerroksen väkeä. Pienet seurat ovat ilman taloudellisia puskureita, ja osalle seuroista tasan jaetut tv-

tulot ovat elinehto toiminnan pyörittämisen kannalta. Samaan aikaan Liigan kärkiseurat eivät pysy enää eurooppalaisen huippukiekon kyydissä.

On myös reilua tunnustaa, että Liiga antaa tasoitusta monelle muulle sarjalle Suomi Oy Ab:sta johtuvista syistä. Korkea ansiotuloerotus, rajoitettu mahdollisuus tulojen rahastointiin, eläkemaksut ja nykyinen vakuutusjärjestelmä tekevät yksinkertaisesti laatupelaajan hankkimisesta huomattavasti kalliimpaa Liigaseuroille Sveitsiin, Ruotsiin, Saksaan tai Tšekkeihin verrattuna. Luvuissa näkyy myös Suomen tilanne. Kasvua ei ole ollut Suomessa 15 vuoteen ja käytössä oleva varallisuus on laskenut merkittävästi suhteessa muihin Euroopan maihin.

Avoin sarja kuuluu urheiluun ja kevään karsinnat tuovat jännitystä siinä missä finaalitkin. Suljetulla sarjalla oli kuitenkin puolensa. Taloudellisessa valossa voidaan sanoa, että suljettu sarjajärjestelmä mahdollisti pitkäjanteisen hallien kehityksen sekä antoi pienille nousijaseuroille aikaa kasvaa liigamittoihin organisaation osalta. Helppoa ei ole ollut, mutta palkat on saatu maksettua ja toisaalta kaudet on viety loppuun joka seuran osalta Bluesin konkurssia lukuun ottamatta.

2 Ero viimeisen Mestiskauden ja ensimmäisen Liigakauden välillä

Sport	Liikevaihto	Liiketoiminnan kulut		Henkilöstökulut	Kumulatiivinen tulos
			yhteensä		
Liiga (2014/2015)	3 942 000		3 791 000	2 241 000	-1 125 000
Mestis (2013/2014)	1 687 000		2 039 000	1 185 000	-1 522 000
Kerroin	2,3		1,9	1,9	0,7
Liiga (2024/2025)	8 294 000		8 233 000	4 176 000	-1 784 000
KooKoo					
Liiga (2015/2016)	4 349 000		4 006 000	2 290 000	299 000
Mestis (2014/2015)	1 836 000		1 809 000	880 000	20 000
Kerroin	2,4		2,2	2,6	14,8
Liiga (2024/2025)	7 246 000		7 477 000	4 132 000	388 000
Jukurit					
Liiga (2016/2017)	3 974 000		3 817 000	2 222 000	-354 000
Mestis (2015/2016)	1 333 000		1 379 000	737 000	-474 000
Kerroin	3,0		2,8	3,0	0,7
Liiga (2024/2025)	5 152 000		5 444 000	3 017 000	-1 850 000
Kiekko-Espoo					
Liiga (2024/2025)	6 083 000		7 234 000	3 902 000	-1 472 000
Mestis (2023/2024)	1 329 000		1 744 000	684 000	-754 000
Kerroin	4,6		4,1	5,7	2,0

Avoin sarjajärjestelmä vaatii kuitenkin uskottavasti toimivan mallin, jossa alemman tason ero Liigan häntäpään ei ole kohtuuttoman suuri. Kestävässä mallissa nousu tai putoaminen ei voi tarkoittaa lähes konkurssin kaltaista tilannetta. Nykymallissa nouseminen moninkertaistaa tarvittavat eurot toiminnan pyörittämiseen. Putoavan joukkueen pitäisi taas kyetä kesän aikana sopeuttamaan toimintaansa ja leikkaamaan noin 75 prosenttia kaikista kuluista.

Mestiskauden läpivienti kärkijoukkueena maksaa miljoona euroa. Liigassa kauden läpivienti maksaa halvimmillaankin 6 miljoonaa euroa. Lisäksi Liigalisenssikin pitäisi pystyä lunastamaan. Ero on kestämätön.

Taulukosta 2 nähdään, mitä Kiekko-Espoon nousu tarkoitti taloudellisesti. Kiekko-Espoon täytyi viisinkertaistaa liikevaihto ja kuusinkertaistaa henkilöstökulut, ja siltikin se oli yksi pienemmistä Liigaseuroista. Taulukossa 2 on nähtävissä myös kiinnostavaa dataa miten seurat ovat onnistuneet kehittämään toimintaansa Liigassa. Esimerkiksi Sport ja KooKoo ovat pitkäjänteisesti ja osittain suljetun sarjan turvin pystyneet kasvamaan Liigamittoihin.

“

Sport ja KooKoo ovat pitkäjänteisesti ja osittain suljetun sarjan turvin pystyneet kasvamaan Liigamittoihin.



Sarjajärjestelmän uudistaminen

Keskustelu Liigan sarjajärjestelmän uudistamisesta käy kuumana. Liigassa pelaa ennätyselliset 16 joukkuetta ja yksi iso on edelleen pois, Helsingin Jokerit. Julkisessa keskustelussa vaihtoehtoina ovat pyörineet 10 + 10, konferenssi- ja kahden sarjataso malli. Ruotsin mallia kaipaa osa, mutta tästä unohtuu se, että taloudellisesti sarjatasojen välisiä eroja tulisi tasoittaa merkittävästi, jos näin meinattaisiin tehdä. Liiga on ammattisarja ja Mestis on amatöörisarja niin palkkojen kun olosuhteidenkin puolesta. Viime kevään karsinnat näyttivät mitä se käytännössä tarkoittaa. Vaikka Jokerit toimi Mestiksessä ylivoimaisilla resursseilla, karsinnoissa nousu oli kaukana. Avoin sarja kuuluu toki urheiluun. Ei voi olla kuitenkaan niin, että seuran täytyy viisinkertaistaa kokonsa pelataksaan Liigassa. Käytännössä jotta Liigaan nousee pelaamalla, täytyisi Mestis-kausi vetää läpi kilpailukykyisellä Liigajoukkueella, mikä tarkoittaisi useiden miljoonien tappiota taloudellisesti. Tämä ei ole taloudellisesti järkevää saati kestävä. Sarjaportaan vaihtaminen ylös- tai alaspäin ei voi tarkoittaa konkurssia, jos malli on kestävä.

Sarjajärjestelmän uudistamisessa täytyy ottaa huomioon niin urheilullinen kuin taloudellinen kilpailukyky ja jääkiekon kehitys pitkjänteisesti. Liiga tarvitsee kotimaisia pelaajia ja tärkeä tekijä tulevaisuuden kannalta on laaja laadukas pelaajatuotanto sekä myös kilpailukykyinen sarja. Suomen kokoisella maalla ei ole varaa hukata tulevaisuuden lupauksia. Joukkueäärä on liian suuri silloin kuin pelin taso lähtee heikkenemään merkittävästi. Suljetun sarjan etuja olivat pitkjänteinen mahdollisuus parantaa olosuhteita ja kehittää organisaatiota. Toisaalta joka keväiset tyhjennysmyynnit osittain näivettivät toimintaa, kun pelkoa putoamisesta ei ollut.

Sarjajärjestelmän kannalta keskeinen kysymys on, mikä on se joukkueäärä, joka takaa huippulaadukkaan ja taloudellisesti kestävä sarjajärjestelmän tulevaisuudessa. Kestävä sarjamalli tarkoittaa myös sitä, että seurat pystyvät toimimaan taloudellisesti kestävästi vuodesta toiseen.



“

Ei voi olla kuitenkaan niin, että seuran täytyy viisinkertaistaa kokonsa pelatakseen Liigassa.

8 + 8 + 8 -malli

EY avasi keskustelua viime vuoden raportissa ja ehdotti sarjajärjestelmän uudistamiseen uutta näkökulmaa. Mitä jos mentäisiin 3-tasoon ja hissiliikettä olisi auki jopa kesken kauden esimerkiksi 8 + 8 + 8 -mallilla. Tässä ehdotuksessa tasojen välillä pelattaisiin otteluita kesken kauden. Malli on luonnollisesti vaikea toteuttaa käytännössä, eikä tämä ole todennäköinen lopputulema. Hallit täytyy varata hyvissä ajoin ottelupäiviksi muiden tapahtumien vuoksi, ja seurat haluavat myydä aitiota etukäteen pitkälle kevääseen. Onko tämä kuitenkin este vai hidaste? Tässä mallissa oletuksena on, että kaikki tasot ovat Liigan sateenvarjon alla, eli pelaajasopimukset ovat voimassa koko kauden. Haasteista huolimatta 8 + 8 + 8 -mallin juju on siinä, että se jakaisi seurat taloudellisesti tasavertaisiin koreihin. Suuret saisivat olla suuria, ja pienempien ei tarvitsisi yrittää väkisin roikkua "liian kalliissa" sarjassa. Sarjaportaiden vaihtaminen voisi perustua täysin urheilullisuuteen.

“

8 + 8 + 8 -mallin juju on siinä, että se jakaisi seurat taloudellisesti tasavertaisiin koreihin.

8+8+8 mallissa seurat saisivat suuremman määrän pelejä vastaten omia taloudellisia resursseja ja pelaajabudjetteja. 8+8+8 malli on tottakai radikaali ja poikkeuksellinen vaihtoehto mihin tahansa palloilusarjaan verrattuna. Toisaalta se vastaa parhaiten nykymaailman nopeuteen, jossa kaudet ovat liiankin pitkiä. Kaikissa muissa vaihtoehtoissa syksyn peleillä ei ole niin paljon merkitystä kuin kevätkaudella. Niin monet joukkueet pääsevät nykyisin playoff-peleihin, että syksyllä ei tarvitse olla täydessä iskussa. 8+8+8 mallin etuna on myös se, että koska hissiliikettä tapahtuu koko ajan ja nousut sekä putoamiset yleistyvät myöskään tukijat eivät kaikkoo paikalta, koska paluu parrasvaloihin on vain puolen kauden päässä. Seuraavan sivun taulukosta 3 nähdään, miltä jako taloudellisesti näyttäisi.

“

8 + 8 + 8 -malli on tottakai radikaali ja poikkeuksellinen vaihtoehto mihin tahansa palloilusarjaan verrattuna. Toisaalta se vastaa parhaiten nykymaailman nopeuteen, jossa kaudet ovat liiankin pitkiä.



3 Kolmen tason sarjamalli - jako tehty liikevaihtojen perusteella

A-sarja	Liikevaihto	Henkilöstökulut	Liikevoitto	Tilikauden tulos	Rahavarat
Oulun Kärpät	33 118 000	11 979 000	-742 000	-1 032 000	6 896 000
Tamhockey	15 709 000	7 324 000	371 000	390 000	3 209 000
HIFK-Hockey	20 995 000	8 731 000	-471 000	-137 000	1 340 000
Ilves-Hockey	21 645 000	9 011 000	258 000	35 000	2 239 000
Jokerit Helsinki*	15 000 000	6 238 000	49 000	37 000	753 000
HC TPS Turku	11 345 000	6 088 000	-479 000	-284 000	2 091 000
Lahden Pelicans	11 177 000	6 145 000	-475 000	-590 000	170 000
KalPa Hockey	11 467 000	5 096 000	391 000	374 000	1 132 000
Yhteensä	140 457 000	60 612 000	-1 097 000	-1 206 000	17 831 000
B-sarja					
HC Porin Ässät	8 947 000	4 302 000	179 000	172 000	94 000
Rauman Lukko	8 481 000	6 596 000	-2 966 000	4 000	70 000
Hockey-Team Vaasan Sport	8 294 000	4 176 000	98 000	81 000	221 000
Liiga-Saipa	8 104 000	3 927 000	668 000	553 000	471 000
KooKoo Hockey	7 246 000	4 132 000	-214 000	-237 000	71 000
JYP Jyväskylä	7 074 000	4 828 000	-1 154 000	-1 304 000	5 000
HPK Liiga	6 826 000	4 191 000	-640 000	-710 000	64 000
Kiekko-Espoo	6 083 000	3 902 000	-717 000	-717 000	286 000
Yhteensä	61 054 000	36 053 000	-4 747 000	-2 159 000	1 282 000
C-sarja					
Jukurit HC	5 152 000	3 017 000	-188 000	-407 000	202 000
Joensuun Kiekko-Pojat	1 482 000	605 000	19 000	10 000	15 000
IPK Hockey	1 445 000	570 000	15 000	15 000	142 000
TUTO Hockey	969 000	543 000	31 000	9 000	7 000
RoKi Hockey	882 000	460 000	-197 000	-255 000	0
Kiekko-Vantaa Hockey	837 000	392 000	-128 000	-136 000	27 000
Kokkolan Hermes**	705 000	267 000	51 000	45 000	18 000
Imatran Ketterä**	664 000	401 000	-76 000	-88 000	14 000
Yhteensä	12 136 000	6 256 000	-474 000	-807 000	426 000
Sarjajärjestelmä yhteensä	213 647 000	102 922 000	-6 318 000	-4 173 000	19 539 000
Jakautuminen sarjojen välillä (A/B/C)	66% / 29% / 6%	59% / 35% / 6%	17% / 75% / 7%	29% / 52% / 19%	91% / 7% / 2%

* Jokereiden liikevaihto ja henkilöstökulut arvioitu liigajoukkueena.

** Kokkolan Hermeksen kohdalla käytetty tilikauden 2024 lukuja sekä Imatran Ketterän kohdalla tilikauden 2023 lukuja.



Konferenssimalli

Julkisuudessa puhutussa konferenssimallissa seurat jaettaisiin itä- ja länsilohkoihin. Suomen kokoisessa maassa konferenssi tuntuu terminä itsessään erikoiselta, mutta luvut näyttävät vielä jyrkemmät erot. Konferenssit eivät ole taloudellisesti ollenkaan tasavertaisia, ja toisaalta suurten seurojen välisiä

otteluita olisi jopa aiempaa vähemmän. Konferenssimallille voitaisiin löytää taloudelliset perusteet jos jossain vaiheessa tulevaisuudessa päädyttäisiin yhdistämään Liiga ja SHL. Tämä ei ole luonnollisesti todennäköinen skenaario ja kansallisista sarjoista halutaan pitää kiinni.

4 Esimerkki konferenssimallista

Länsi	Liikevaihto	Henkilöstökulut	Liikevoitto	Tilikauden tulos	Rahavarat
Oulun Kärpät	33 118 000	11 979 000	-742 000	-1 032 000	6 896 000
Hockey-Team Vaasan Sport	8 294 000	4 176 000	98 000	81 000	221 000
Rauman Lukko	8 481 000	6 596 000	-2 966 000	4 000	70 000
HC Porin Ässät	8 947 000	4 302 000	179 000	172 000	94 000
HC TPS Turku	11 345 000	6 088 000	-479 000	-284 000	2 091 000
Ilves-Hockey	21 645 000	9 011 000	258 000	35 000	2 239 000
Tamhockey	15 709 000	7 324 000	371 000	390 000	3 209 000
HPK Liiga	6 826 000	4 191 000	-640 000	-710 000	64 000
Kiekko-Espoo	6 083 000	3 902 000	-717 000	-717 000	286 000
Yhteensä	120 447 000	57 569 000	-4 638 000	-2 061 000	15 170 000
Itä					
HIFK-Hockey	20 995 000	8 731 000	-471 000	-137 000	1 340 000
Jokerit Helsinki*	15 000 000	6 238 000	49 000	37 000	753 000
Jukurit HC	5 152 000	3 017 000	-188 000	-407 000	202 000
JYP Jyväskylä	7 074 000	4 828 000	-1 154 000	-1 304 000	5 000
Lahden Pelicans	11 177 000	6 145 000	-475 000	-590 000	170 000
KalPa Hockey	11 467 000	5 096 000	391 000	374 000	1 132 000
Liiga-Saipa	8 104 000	3 927 000	668 000	553 000	471 000
KooKoo Hockey	7 246 000	4 132 000	-214 000	-237 000	71 000
Joensuun Kiekko-Pojat	1 482 000	605 000	19 000	10 000	15 000
Yhteensä	87 697 000	42 720 000	-1 376 000	-1 702 000	4 160 000
Jakautuminen konferenssien välillä (länsi/itä)	58 % / 42 %	57 % / 43 %	77 % / 23 %	55 % / 45 %	78 % / 22 %

* Jokereiden liikevaihto ja henkilöstökulut arvioitu liigajoukkueena.



Sarja A ja B

Ruotsin mallia mukailleen Liigan joukkumäärää voitaisiin supistaa ja Liigan seurat voitaisiin jakaa sateenvarjon alla toimimaan kahteen tasoon: A ja B. Toista tasoa voitaisiin täydentää muutamalla Mestis-joukkueella. Liigassa pelaa 16 joukkuetta ja sitten on Jokerit. Näin ollen kokonaisuudessa on 17 seuraa. Jos Liigan ylintä tasoa lähdetäisiin supistamaan, nousee ongelmaksi erittäin vaikea ja polttava kysymys. Ketkä seurat menevät B-tasolle? Jos Liigassa pelaisi jatkossa 12-14 joukkuetta, alemmalle tasolle täytyisi löytää seurat tästä kokonaisuudesta taloudellisin resurssein tarkasteltuna.

Jos Liigaa pelattaisiin esimerkiksi SHL:n tapaan 14 joukkueen mallilla, taulukosta 5 täytyisi siirtää 3 seuraa alemmalle tasolle.

Viime kauden ehkä mahtavin juttu oli Saipan finaaliapaikka. Vuosia hänillä ja konkurssia lähellä käyneen Saipan kurssi kääntyi nousten kaikkien yllätykseksi finaaleihin. Halutaanko esimerkiksi finaali joukkue Saipa siirtää B-tasolle? Se tuntuisi urheilullisesti hurjalta ja jääkin nähtäväksi, oliko kyseessä yhden kauden komeetta vai pysyvämpi muutos.

5 Taloudellisesta näkökulmasta mahdolliset putoajat

	Liikevaihto	Henkilöstökulut	Liikevoitto	Tilikauden tulos	Rahavarat
Hockey-Team Vaasan Sport	8 294 000	4 176 000	98 000	81 000	221 000
Liiga-Saipa	8 104 000	3 927 000	668 000	553 000	471 000
KooKoo Hockey	7 246 000	4 132 000	-214 000	-237 000	71 000
JYP Jyväskylä	7 074 000	4 828 000	-1 154 000	-1 304 000	5 000
HPK Liiga	6 826 000	4 191 000	-640 000	-710 000	64 000
Kiekko-Espoo	6 083 000	3 902 000	-717 000	-717 000	286 000
Jukurit HC	5 152 000	3 017 000	-188 000	-407 000	202 000



Markkinaehtoinen malli

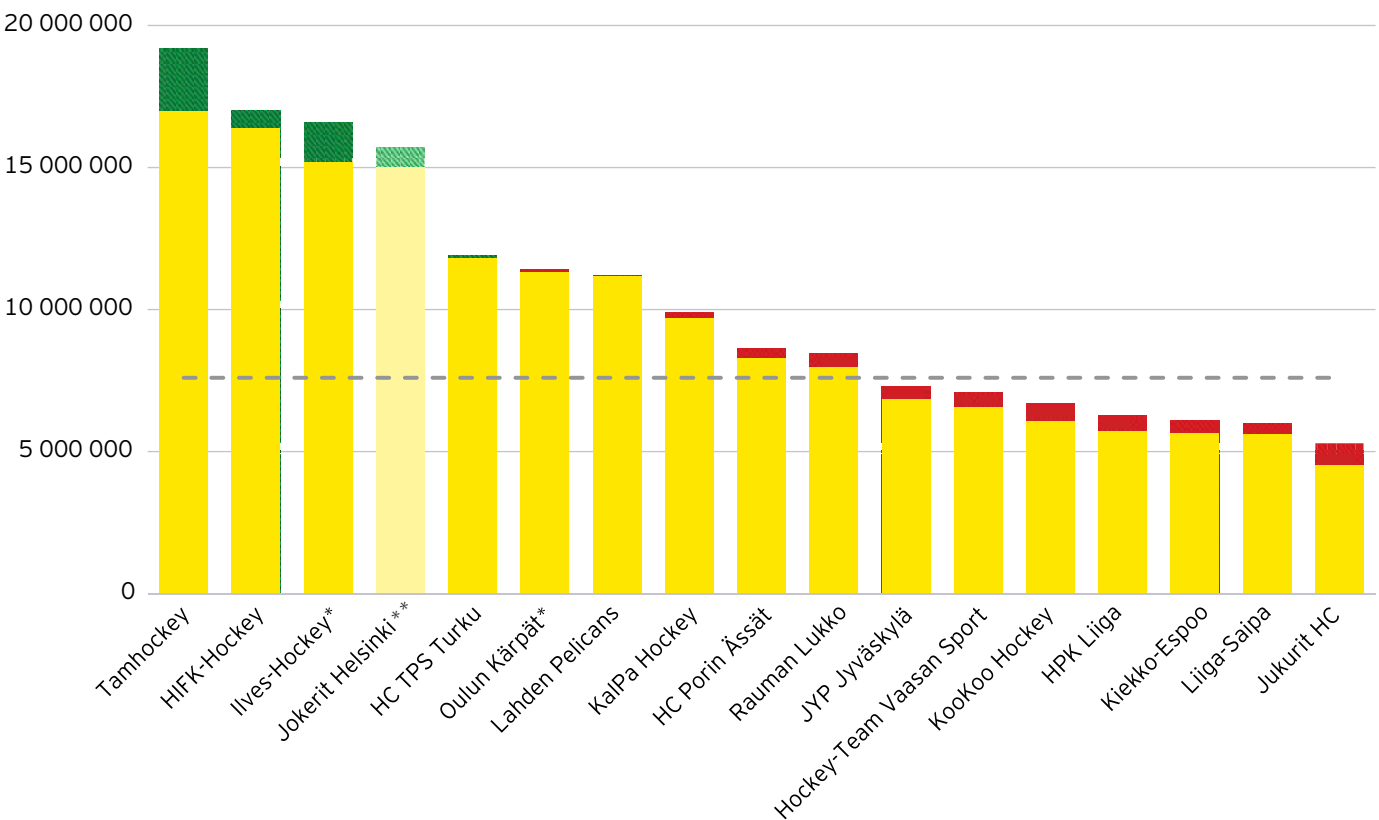
EY on mallintanut markkinaehtoista sarjamallia niin, että mediakorvauksia ei jaettaisi tasaisesti kaikille seuroille, vaan ne jaettaisiin kiinnostavuuden ja katsojamäärien perusteella. Lisäksi finaalien ja välierien lipputuloja ei jyvitetäisi enää kaikille puolivälieriin päässeille playoff-joukkueille, vaan lipunmyyntitulot saisi pitää se seura, joka liput todellisuudessa myy. Malli on simulaatio, joka sisältää lukuisia oletuksia. Luvuissa on käytetty oletuksena kolmen vuoden keskiarvoa. Mallin luvut eivät ole eksakteja vaan suuntaa antavia. Tässä mallissa ideana on simuloida kuinka moni seura käytännössä pystyisi seisomaan omilla jaloillaan markkinaehtoisessa

sarjassa, jossa tulonjakojen subventointeja ei toteutettaisi. Liiga on jäänyt jälkeen useista eurooppalaisista sarjoista ja markkinaehtoisesti toimimalla suuret seurat saisivat merkittävästi enemmän tuloja, jolloin rahaa jota käytetään pelaajiin voitaisiin nostaa.



Ammattimaisen Liigaseuran kauden läpivienti taloudellisesti kestävästi maksaa noin 7 miljoonaa euroa vuodessa.

6 Simulaatio markkinaehtoisten oikaisuiden vaikutuksesta liikevaihtoon



* Pelkkä emoyhtiö

■ Oikaisusta johtuva lisäys

■ Oikaisusta johtuva vähennys

** Arvioitu Jokerit liigajoukkueena

Kuviossa 6 esitetty "vesiraja" pohjautuu siihen arvioon, että ammattimaisen Liigaseuran kauden läpivienti taloudellisesti kestävästi maksaa noin 7 miljoonaa euroa vuodessa. Luonnollisesti kyseessä on mallinnus, mutta tehdyillä olettamilla laskettuna noin 10 seuraa seisoo taloudellisesti tukevasti omilla jaloillaan. Markkinaehtoinen malli ei indikoi tarkkaa joukkuemäärää, vaan toimii indikaationa siitä, että taloudellisesti tarkasteltuna nykyisessä Liigassa

on liikaa seuroja, jotka eivät pärjäisi täysin omillaan nykyisellä kustannusrakenteella. Lisäksi kärkiseuroilla tulee olla mahdollisuus pysyä mukana eurooppalaisen huippukiekon kehityksessä. Toisaalta on myös niin, että täysin markkinaehtoinen malli ei urheilussa yleensä ole optimaalinen, koska sarjaan tarvitaan riittävästi joukkueita, pelit täytyy olla tasaisia ja pelaajakehitykseen tarvitaan koko maan peitto.

Taulukossa 7 on analysoitu, kuinka paljon henkilöstökuluihin, eli käytännössä pelaajiin käytettävä raha muuttuisi, jos tulot jaettaisiin edellä mainituilla olettamilla laskettuna. Arvio antaa indikaation siitä, että markkinaehtoisella tulonjaolla osa seuroista voisi saada merkittävästi lisää euroja pelaajapanostuksiin.

Käänteisesti voidaan myös pohtia mediakorvausten merkittävyyttä osalle seuroista. On täysin selvää, että usealle seuralle mediakorvaukset ovat elinehto toiminnan pyörittämiseen Liigakiekon vaatimalla kulurakenteella.

Markkinaehtoinen malli indikoi suuntaa sille, kuinka moni seura pystyisi toimimaan kestävästi vuodesta toiseen tilanteessa, jossa kilpailukykyinen liigaseura tulisi rahoittaa ilman keskitetyn mediakorvauksen kassaan tuomia euroja.

“

Markkinaehtoisella tulonjaolla osa seuroista voisi saada merkittävästi lisää euroja pelaajabudjetteihinsa.

7 Markkinaehtoisten oikaisuiden vaikutus pelaajiin käytettävään rahaan

	Kolmen vuoden keskimääräinen liikevaihto	Markkinaehtoinen oikaisu kassavirtaan	Oikasu suhteessa keskimääräisiin henkilöstökuluihin
Tamhockey	16 995 000	2 197 000	29%
HIFK-Hockey	16 396 000	621 000	8%
Ilves-Hockey*	15 175 000	1 399 000	22%
Jokerit Helsinki**	15 000 000	710 000	10%
HC TPS Turku	11 801 000	88 000	1%
Oulun Kärpät*	11 404 000	-81 000	-1%
Lahden Pelicans	11 204 000	-29 000	-1%
KalPa Hockey	9 893 000	-199 000	-4%
HC Porin Ässät	8 645 000	-351 000	-8%
Rauman Lukko	8 451 000	-467 000	-8%
JYP Jyväskylä	7 302 000	-459 000	-10%
Hockey-Team Vaasan Sport	7 096 000	-518 000	-13%
KooKoo Hockey	6 685 000	-613 000	-16%
HPK Liiga	6 268 000	-533 000	-14%
Kiekko-Espoo	6 083 000	-418 000	-11%
Liiga-Saipa	5 995 000	-367 000	-10%
Jukurit HC	5 295 000	-773 000	-25%
Yhteensä	169 688 000	208 000	

*Pelkkä emoyhtiö

** Arvioitu Jokerit liigajoukkueena



Tulevat vedonlyöntitulot

EY on simuloinut Liigaseurojen tulevia vedonlyöntituloja pitäen silmällä vuotta 2027, jolloin markkinan tulisi avautua. Kokonaisuutena voidaan sanoa, että vedonlyöntimarkkinan vapautuminen tuo Liigaan arviolta noin 10 miljoonaa euroa lisää rahaa vuosittain vuodesta 2027 alkaen. EY on hyödyntänyt simulaatiossa dataa Liigaseurojen some-seuraajista, yleisömääristä ja vedonlyöntivaihdosta antamaan indikaatiota seurojen brändiarvosta tulevien vedonlyöntitulojen näkökulmasta. Julkisesti saatavilla olevaa dataa muiden sarjojen vedonlyöntisopimuksista on vähän, joten mallinnuksessa on verrattu esimerkiksi seurojen yleisömääriä suuriin palloilusarjoihin ja suhteutettu vedonlyöntituloja kotimaiseen tasoon mitattavan näkyvyyden perusteella. Kyseessä on simulaatio useilla oletuksilla ja malli on suuntaa antava. Liigaseurojen sopimuksia ei ole vielä tehty, eikä niitä julkaista, mistä johtuen kyseessä on puhtaasti arvio tulevaisuudesta.



Vedonlyöntimarkkinan vapautuminen tuo Liigaan arviolta noin 10 miljoonaa euroa lisää rahaa vuosittain.

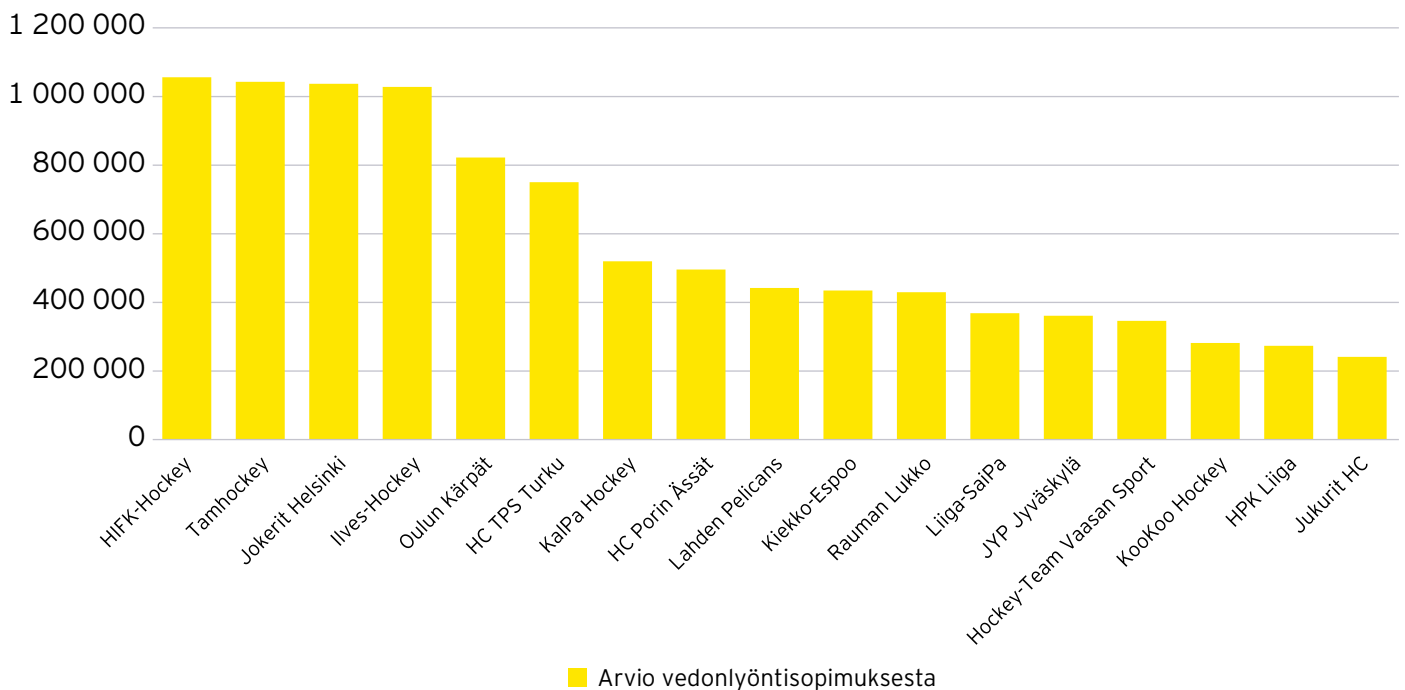
Kuten kuviosta 8 nähdään, seurojen vedonlyöntitulot jakautuvat epätasaisesti seurojen välillä. Suurimmat seurat voivat päästä lähelle miljoonan euron lisätienestettä, kun taas pienet liigaseurat jäävät alle 300 000 euron tasoon. Käytännössä voi olla riski jäädä myös ilman omaa sopimusta. Seurakohtaiset vedonlyöntisopimukset tulevat kasvattamaan kaulaa pienten ja suurten seurojen välillä tulevaisuudessa.

Tulevien vedonlyöntitulojen tarkastelussa mielenkiintoista on huomioida kokonaisuus, jos saadut lisätulot lisättäisiin markkinaehtoiseen sarjamalliin. Tässä kokonaisuudessa suurten seurojen lisätienestit nousisivat useammalla miljoonalla eurolla. Tässä mallissa suuret seurat saisivat merkittävästi lisää rahaa toiminnan pyörittämiseen ja pelaajahankintoihin. Tässä skenaariossa suurilla Liigaseuroilla on mahdollista haastaa vähintäänkin SHL:n kärkiseurat.



Markkinaehtoiseen sarjamalliin suhteutettuna suurten seurojen lisätienestit nousisivat useammalla miljoonalla eurolla.

8 Arvio vedonlyöntitulojen jakautumisesta



9 Näkyvyys seuroittain

	Instagram (seuraajat)	Facebook (seuraajat)	Tiktok (seuraajat)	3 vuoden keskimääräinen kotyleisö*
Tamhockey	69 000	70 000	38 000	310 000
Ilves-Hockey	57 000	49 000	46 000	299 000
HIFK-Hockey	70 000	87 000	28 000	253 000
Oulun Kärpät	71 000	100 000	8 000	153 000
HC TPS Turku	42 000	45 000	11 000	178 000
KalPa Hockey	38 000	49 000	16 000	136 000
HC Porin Ässät	33 000	11 000	10 000	154 000
Lahden Pelicans	33 000	30 000	9 000	124 000
JYP Jyväskylä	36 000	47 000	8 000	98 000
Liiga-Saipa	36 000	40 000	5 000	106 000
Rauman Lukko	27 000	24 000	9 000	126 000
Kiekko-Espoo	19 000	8 000	7 000	144 000
Hockey-Team Vaasan Sport	25 000	24 000	6 000	112 000
HPK Liiga	24 000	24 000	5 000	97 000
KooKoo Hockey	22 000	19 000	2 000	107 000
Jukurit HC	22 000	18 000	13 000	83 000
Yhteensä	622 000	645 000	222 000	2 480 000
Liiga	136 000	116 000	34 000	
Jokerit Helsinki	86 000	91 000	14 000	131 000

*Kiekko-Espoolla esitetty ainoan liigakauden katsojat sekä Jokereilla kahden mestiskauden keskiarvo.



Taloudellisesti kestävä sarjamalli

EY:n mallinnuksen perusteella avoimessa markkinaehtoisessa sarjamallissa noin 10 joukkuetta seisoo tukevasti omilla jaloillaan. Huomioiden bisnekseen vaadittava ottelumäärä ja kiinnostavuus, 10 joukkuetta on kuitenkin liian vähän Liigaan. Samaan aikaan voidaan sanoa, että 16 joukkuetta Liigassa on liian paljon jos halutaan, että Liiga on eurooppalainen huippusarja missä suurten on saatava olla suuria ja kilpailu pelipaikoista on kovaa. Toisaalta jos muutosta ei syystä tai toisesta pystytä tekemään, 17 joukkuetta Jokereilla on parempi kuin 16 joukkuetta ilman.



Toisaalta jos muutosta ei syystä tai toisesta pystytä tekemään, 17 joukkuetta Jokereilla on parempi kuin 16 joukkuetta ilman.

14 joukkueen sarjamallilla saataisiin kilpailukykyinen Liiga, mutta riskinä on B-tason kuihtuminen liian pieneksi, koska sinne ei välttämättä riittäisi tarpeeksi kilpailukykyisiä joukkueita. Lisäksi B-taso täytyisi pystyä pitämään Liigan varjon alla, jotta mielenkiinto ja ammattimaisuus säilyy. Nykyistä sarjamallia ei voi lähteä pienentämään niin, että B-tason joukkueet lähtevät kuihtumaan ja käytännössä bisneksen koko pienenee ja ammattimaisuus vähenee. Tällöin riskinä on ajautua tilanteeseen missä kakun koko pienenee. Mallissa olisi hyvä miettiä suoran nousun mahdollisuutta.

Tästä johtuen 12 joukkueen Liiga ylläpitäisi myös B-tason riittävän kovana, mutta malli vaatisi toimiakseen sen, että tasojen välillä on seurojen kiertoa vuosittain. Näkemyksemme mukaan, 12 joukkueen mallissa B-tasolta pitäisi voida päästä joka kausi mukaan A-tason playoffeihin ”säälipleijareiden” kautta, jotta mielenkiinto säilyy ja seurat eivät lähde kuihtumaan taloudellisesti. Lisäksi joka vuosi voisi olla auki suoran nousun mahdollisuus. Tämä takaisi sen, että B-tasolla mielenkiinto säilyisi ja joukkueisiin kannattaisi satsata. Lisäksi molemmat tasot säilyisivät dynaamisina ja pystyisivät toimimaan saman sateenvarjon alla.



12 joukkueen mallissa B-tasolta pitäisi voida päästä joka kausi mukaan A-tason playoffeihin ”säälipleijareiden” kautta, jotta mielenkiinto säilyy ja seurat eivät lähde kuihtumaan taloudellisesti.

Esimerkki yhdestä mahdollisesta vaihtoehdosta oletuksella, että pääsarjassa olisi vain 12-joukkuetta:

- A-sarja: 12 joukkuetta, joista runkosarjassa sijoilla 1-4 olevat seurat menisivät suoraan playoffeihin. Sijat 5-10 karsisivat neljästä playoff-paikasta B-sarjan 2 parasta vastaan ja sijat 11-12 pelaisivat playout sarjan, joista häviöjä tippuisi suoraan B-sarjaan.
- B-sarjassa voisi pelata esimerkiksi 12-14 joukkuetta, joista 2 parasta pääsisi suoraan pelaamaan ”säälisplayoffit” A-sarjan 5-10 sijoille sijoittautuneita joukkueita vastaan. B-sarjasta nousisi A-sarjaan joka vuosi se joukkue, joka pääsisi pisimmälle A-sarjan playoffeissa. Jos kaikki tippuisivat säälisplayoffeissa ulos nousija voisi olla esimerkiksi B-sarjan runkosarjan voittaja.

Tiivistettynä toimivassa mallissa sarja on avoin, mutta seurat seisovat tukevasti omilla jaloillaan taloudellisesti. Oikea määrä joukkueita A-tasolla on se missä kilpailu pelipaikoista on kovaa, mutta B-taso säilyy myös kilpailukykyisenä ja ammattimaisena sarjana usean seuran voimin. Tippuminen B-tasolle ei pitäisi olla taloudellinen katastrofi vaan seuralla täytyy olla mahdollisuus palata takaisin A-tasolle nopeasti. A-tason pitää pystyä pysymään urheilullisesti eurooppalaisen kärkitason kyydissä. Tämä on täysin kriittistä myös tulevan pelaajatuotannon ja suomalaisen jääkiekon tulevaisuuden kannalta.

“

14 joukkueen sarjamallilla saataisiin kilpailukykyinen Liiga, mutta riskinä on, että B-taso kuihtuu liian pieneksi, koska sinne ei välttämättä riittäisi tarpeeksi kilpailukykyisiä joukkueita.

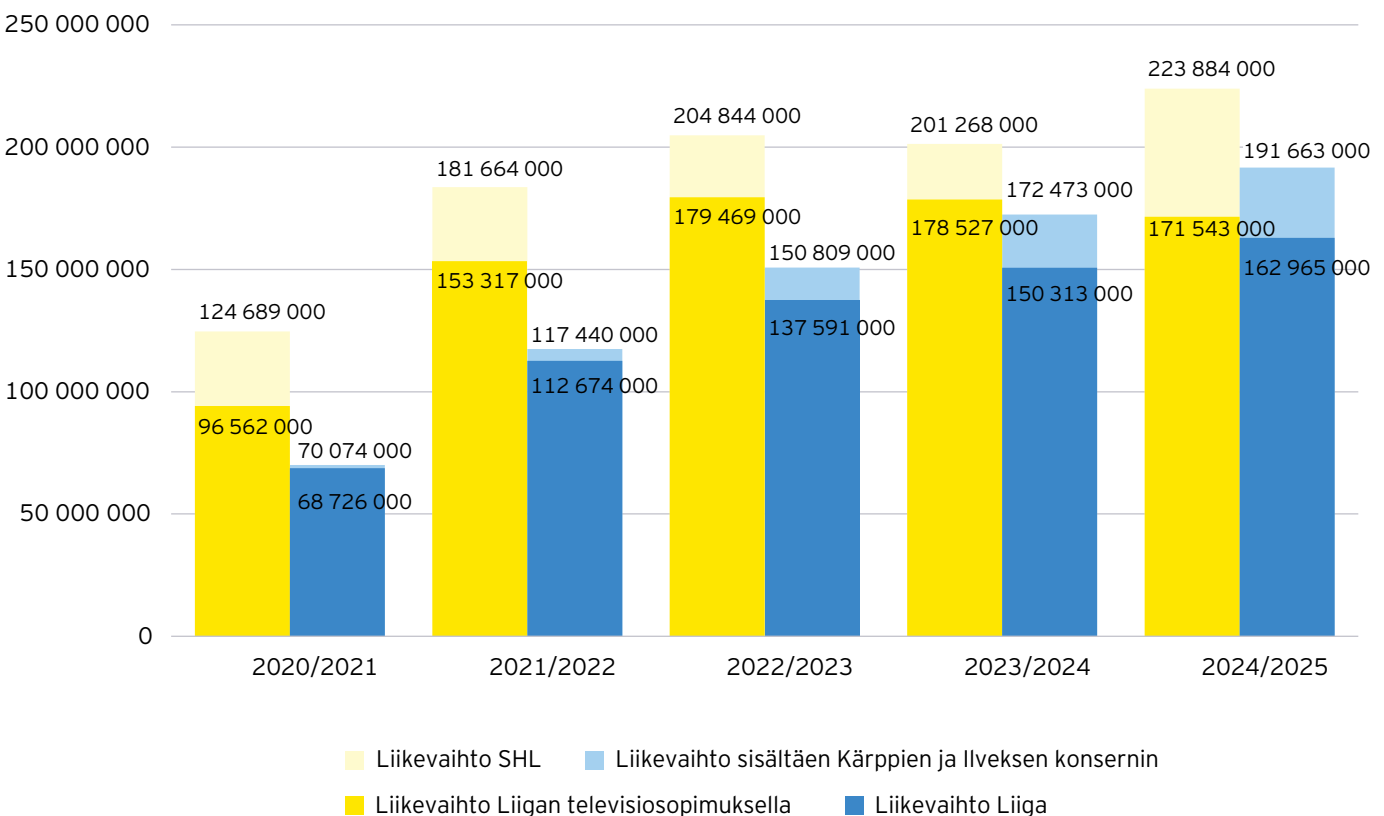
Liiga verrattuna SHL:ään

Taloudellisesta näkökulmasta kotimaisten liigaseurojen menestyksen vertailu EY Ruotsin tekemään Hur mår svensk elithockey? -raporttiin Svenska Hockey Leaguesta (SHL) on mielenkiintoista osana kestävästä taloudellisesta sarjajärjestelmästä.

Euroissa mitattuna 14 SHL-seuran yhteenlaskettu liikevaihto oli kuluneella kaudella 224 miljoonaa euroa (kausi 2023/2024 201 MEUR), mikä tarkoittaa noin 11 prosentin kasvua kahteen

edeltävään 200 miljoonan paikkeilla junnanneeseen kauteen. Suurin yksittäinen kasvua selittävä tekijä on suurseura Brynäs'n paluu pääsarjaan ja vastaavasti pienempiin seuroihin kuuluneen Oskarshamn'n putoaminen Allsvenskaniin, jonka osuus kasvusta on noin puolet. Ruotsin kruunu on valuuttana heikentynyt euroa vastaan viime vuosina parantaen Liigan kilpailukykyä. Sarjojen kokoeroja tarkastellessa on hyvä huomioida, että SHL:ssa pelaa vain 14 joukkuetta.

10 SHL vs Liiga: Liikevaihdot



Kuviosta 10 nähdään myös kuinka merkittävä vaikutus SHL:n suurella mediasopimuksella on seurojen talouteen. Julkisista lähteistä arvioituna SHL:n mediasopimus on jopa kolminkertainen verrattuna Liigaan. Jos SHL:n ja Liigan mediasopimukset olisivat yhtä tuottoisia per seura, yhteenlaskettu liikevaihto on suhteellisen tasavertoinen sarjojen välillä. Liigaseurat ovat onnistuneet kaventamaan eroa Ruotsiin kasvattamalla muuta liiketoimintaa vaikkakin esimerkiksi yleisömäärät ovat SHL:ssä Liigaa suurempia. Kuluneella kaudella Kiekko-Espoon ensimmäinen Liigakausi antaa hedelmällisen vertailukohdan suhteessa SHL:n ja Allsvenskanin eroihin taloudellisesta näkökulmasta.

Oheisessa taulukossa 11 on esitetty Ruotsissa viimeisimmät pääsarjaan paluun tehneen Brynäs IF:än taloudelliset avainluvut Kiekko-Espoon vastaavien rinnalla. Nousun jälkeen Brynäs IF meni suoraan finaaleihin.

Huolimatta siitä, että Brynäs on perinteikäs suurseura, luvut antavat valitettavat lukemat siitä, että taloudellinen ero kahden ylimmän tason välillä on huomattavasti pienempi kuin Liigassa ja Mestiksessä. Brynäs'n kiekkobisnes oli Allsvenskanissakin jo keskimääräisen Liigaseuran tasolla. Bisneksen volyymejä voitiin kasvattaa maltillisesti SHL:n vaatimuksiin. Samaan aikaan Kiekko-Espoon täytyi nelin-viisinkertaistaa oma kokonsa.

Samaa kieltä puhuu myös oheinen taulukko 11, jossa on vertailtu yhteenlaskettuina Suomen ja Ruotsin väliset erot. Tässä suhteessa vertailu ei ole oikeastaan edes hedelmällistä, sillä Mestiksen suhde Liigaan jo itsessään osoittaa, ettei Suomessa sarjojen välillä tällä hetkellä ole yhteyttä toisiinsa. Suomessa Liigan päättäjillä on iso haaste edessään, sillä eurooppalaisessa kilpailussa mukana pysyäkseen alemmasta tasosta ja avoimesta sarjasta on hyötyä vain, kun se pystyy realistisesti haastamaan ylintä tasoa sekä pitämään yllä jännitettä ylemmän ja alemman tason välillä.



Jos SHL:n ja Liigan mediasopimukset olisivat yhtä tuottoisia per seura, yhteenlaskettu liikevaihto on suhteellisen tasavertainen sarjojen välillä.

Taulukosta nähdään, että Allsvenskanin kärkiseurat ovat taloudellisesti hyvin lähellä SHL-tasoa, ja näin ollen hissiliike Ruotsissa on mahdollinen konsepti vuodesta toiseen. Vertailussa on tärkeä tiedostaa faktat. Ruotsi on väkiluvultaan, taloudeltaan sekä etenkin pääomina mitattuna Suomea huomattavasti edellä. On myös relevanttia tiedostaa, että Allsvenskanin häntäpäällä on merkittäviä taloudellista haasteita, joten Ruotsinkaan malli ei ole ideaali.



Allsvenskanin kärkiseurat ovat taloudellisesti hyvin lähellä SHL-tasoa, ja näin ollen hissiliike Ruotsissa on mahdollinen konsepti vuodesta toiseen.

11 Pääsarjaan nousun vaikutus

Brynäs IF (SHL)	Liikevaihto	Liiketoiminnan kulut	Henkilöstökulut
SHL (2024/2025)	18 812 000	16 423 000	10 592 000
Allsvenskan (2023/2024)	12 019 000	12 864 000	8 041 000
Kerroin	1,6	1,3	1,3
Kiekko-Espoo (Liiga)			
Liiga (2024/2025)	6 083 000	7 234 000	3 902 000
Mestis (2023/2024)	1 329 000	1 744 000	684 000
Kerroin	4,6	4,1	5,7

12 SHL vs Liiga: Sarjatasoiset erot

Ylempi sarjataso	Liikevaihto	Henkilöstökulut	Liikevoitto	Keskimääräinen kotiyleisö
Liiga	191 663 000	93 445 000	-6 081 000	4 659
SHL	223 884 000	136 577 000	-1 412 000	6 643
Alempi sarjataso				
Mestis	12 611 000	5 020 000	-249 000	1 340
HockeyAllsvenskan	55 115 000	35 229 000	-1 696 000	2 871
Keskimääräiset seurat				
Liiga	11 979 000	5 840 000	-380 000	4 659
SHL	15 992 000	9 756 000	-101 000	6 643
Liiga suhteessa SHL:ään	0,7	0,6	3,8	0,7
Mestis	1 261 000	558 000	-25 000	1 340
HockeyAllsvenskan	3 937 000	2 710 000	-141 000	2 871
Mestis suhteessa Allsvenskaniin	0,3	0,2	0,2	0,5



04

Analyysi Liigasta



MYYNТИ

Kaikkien seurojen yhteenlaskettu liikevaihto rikkoi jälleen liigatason ennätyksiä yltäen 191,7 miljoonaan euroon (172,5 MEUR). Yhteenlaskettuna liikevaihdon kasvua kertyi kuluneella kaudella yhteensä 11 prosenttia (14 %).

Kasvu ei tule kuitenkaan jääkiekkobisneksestä. Yleisömäärät ovat vakaalla noin 70 prosentin tasolla, ja keskimääräiseltä katsojalta on vaikea saada enää lisäeuroja kerättyä. Kuvion 13 liikevaihdon sekä käyttöasteen muutoksen lukuja vertailemalla on havaittavissa, kuinka paljon urheilullinen menestys vaikuttaa talouteen, korostuen niiden seurojen osalta, jotka eivät harjoita merkittävästi muuta toimintaa urheiluliiketoiminnan ohella. Kuluneen kauden liikevaihdon kasvusta noin puolet selittyy HIFK:n sekä Ilveksen tekemistä panostuksista jääkiekkoa ympäröivään oheis- sekä muuhun liiketoimintaan. Muun toiminnan lisääminen jääkiekoliiketoiminnan rinnalle on lisääntynyt myös muilla seuroilla, kuten Pelicansilla. Lisäksi Kiekko-Espoon liigapaikan myötä joukkumäärän kasvu toi kokonaisliikevaihtoon on noin 6 miljoonaa euroa. Taulukossa 14 on esitetty erikseen Kärppien ja Ilveksen osalta erikseen konserni sekä emoyhtiö.

Liikevaihdon kultamitali meni jälleen kerran Oulun Kärpille 33,1 miljoonan euron liikevaihdolla. Muille mitalisijoille ylsivät Ilves ja HIFK. Ilves lunasti Tampereen suurimman liikevaihdon tittelin 6 miljoonan euron erolla kestromenestyjä Tapparaan nähden. Ilveksen kasvu johtuu pääosin jalkapallobisneksestä.

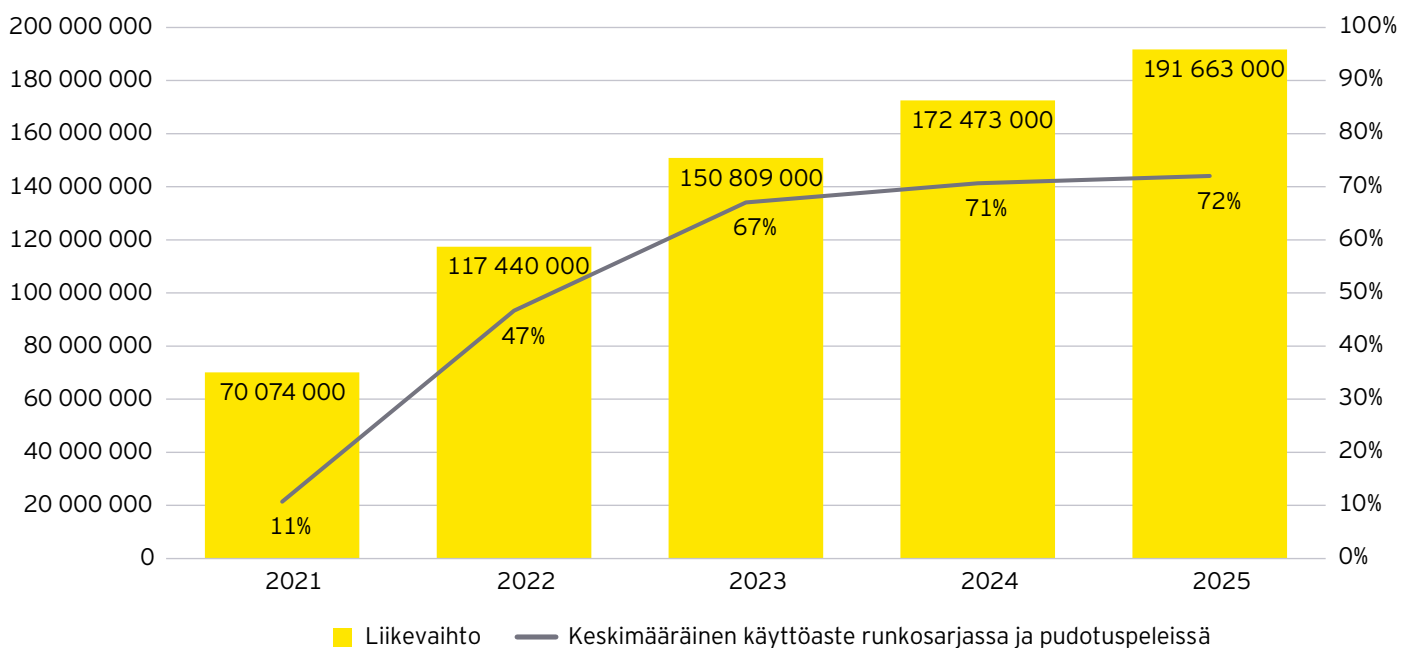
Suurimman liikevaihdon kasvun saavutti viime kauden komeetta Saipa 68 prosentin kasvulla, erottuen huomattavasti aikaisempien kausien taloudellisesta verrokistaan Jukureista. Saipan hallin käyttöaste nousi, eli menestys näkyi suoraan katsomossa. Mestaruus tuli ensimmäistä kertaa Kuopioon, mikä näkyi Kalpan luvuissa. Kalpa paransi liikevaihtoaan 21 prosentilla, mikä selittyy pitkälti urheilullisella menestyksellä.

Pienintä liikevaihtoa edusti edeltävien kausien tapaisesti Mikkelin Jukurit, jonka osalta urheilullinen menestys ei ollut kuluneella kaudella onnistunutta. Jukureita seurasivat kuluneen kauden tulokasseura Kiekko-Espoo sekä HPK.



Saipan onnistunut urheilullinen menestys ohjasi kansan halleihin, mikä näkyi myös liikevaihdossa. Taloudellinen verrokki Jukurit vastaavasti edusti pienintä liikevaihtoa edeltävien kausien tapaisesti.

13 Yhteenlaskettu liikevaihto ja hallien käyttöaste



14 Seurakohtaiset liikevaihtoluvut

Seura	Liikevaihto	Liikevaihdon muutos (%)	Areenan käyttöaste runkosarjassa	Käyttöasteen muutos (%)
HIFK-Hockey	20 995 000	22%	94%	-2%
HPK Liiga	6 826 000	12%	61%	4%
Ilves-Hockey	21 645 000	39%	66%	3%
Ilves-Hockey*	15 329 000	6%		
Jukurit HC	5 152 000	-3%	58%	-17%
JYP Jyväskylä	7 074 000	-2%	72%	-2%
KalPa Hockey	11 467 000	21%	71%	11%
Kiekko-Espoo Oy	6 083 000		61%	
KooKoo Hockey	7 246 000	8%	66%	1%
Rauman Lukko	8 481 000	-4%	86%	6%
Lahden Pelicans	11 177 000	-9%	71%	-11%
Liiga-SaiPa	8 104 000	68%	82%	69%
Hockey-Team Vaasan Sport	8 294 000	29%	78%	12%
Tamhockey	15 709 000	-13%	62%	-7%
HC TPS Turku	11 345 000	-8%	54%	5%
HC Porin Ässät	8 947 000	7%	80%	2%
Oulun Kärpät	33 118 000	-2%	74%	0%
Oulun Kärpät Oy*	10 737 000	-16%		
Yhteensä	191 663 000	11%		
Keskiarvo	11 979 000	11%	71%	5%

*Pelkkä emoyhtiö

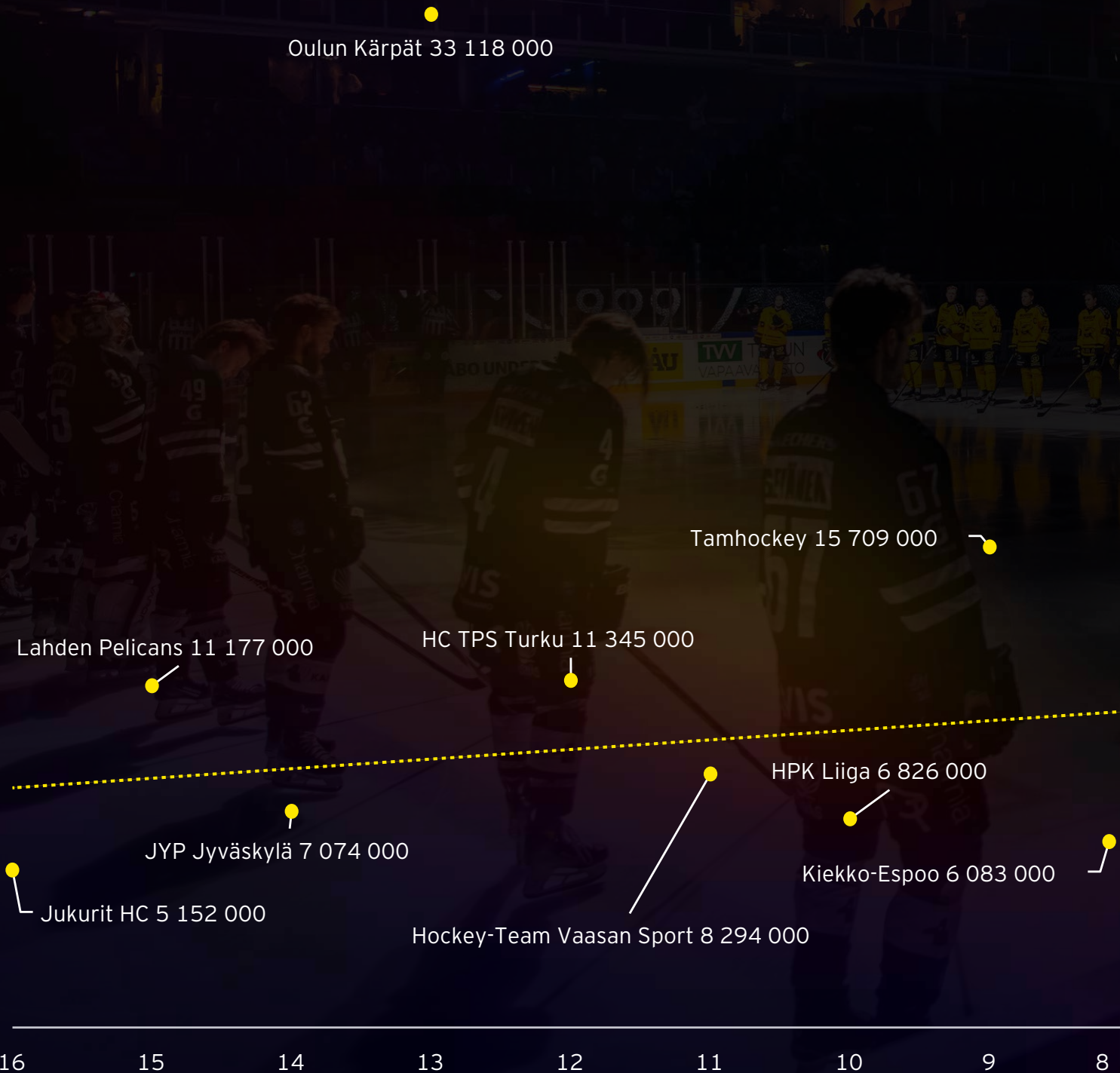


Liikevaihto ja lopullinen sijoitus runkosarjassa

Liikevaihto ja lopullinen sijoitus runkosarjassa -kuvaaja havainnollistaa seurojen menestyksen runkosarjassa vaakakselilla ja liikevaihdon pystyakselilla. Viivan yläpuolella olevat seurat tuottavat suhteessa enemmän liikevaihtoa runkosarjan sijoitukseensa nähden kuin viivan alapuolella majailevat seurat. Toisaalta viivan alapuolella olevat seurat pärjäävät urheilullisesti paremmin pienemmällä kapasiteetillä.

Trendiviivan muodostamisessa tehdyssä lineaarisessa regressioanalyysissä on hyödynnetty Oulun Kärppien ja Ilveksen kohdalla emoyhtiöiden liikevaihtoja. Konsernien liikevaihtoja voidaan pitää muusta aineistosta poikkeavana, koska suuri osa tuloista liittyy jääkiekon ulkopuoliseen toimintaan.

15 Seurakohtaiset liikevaihtoluvut





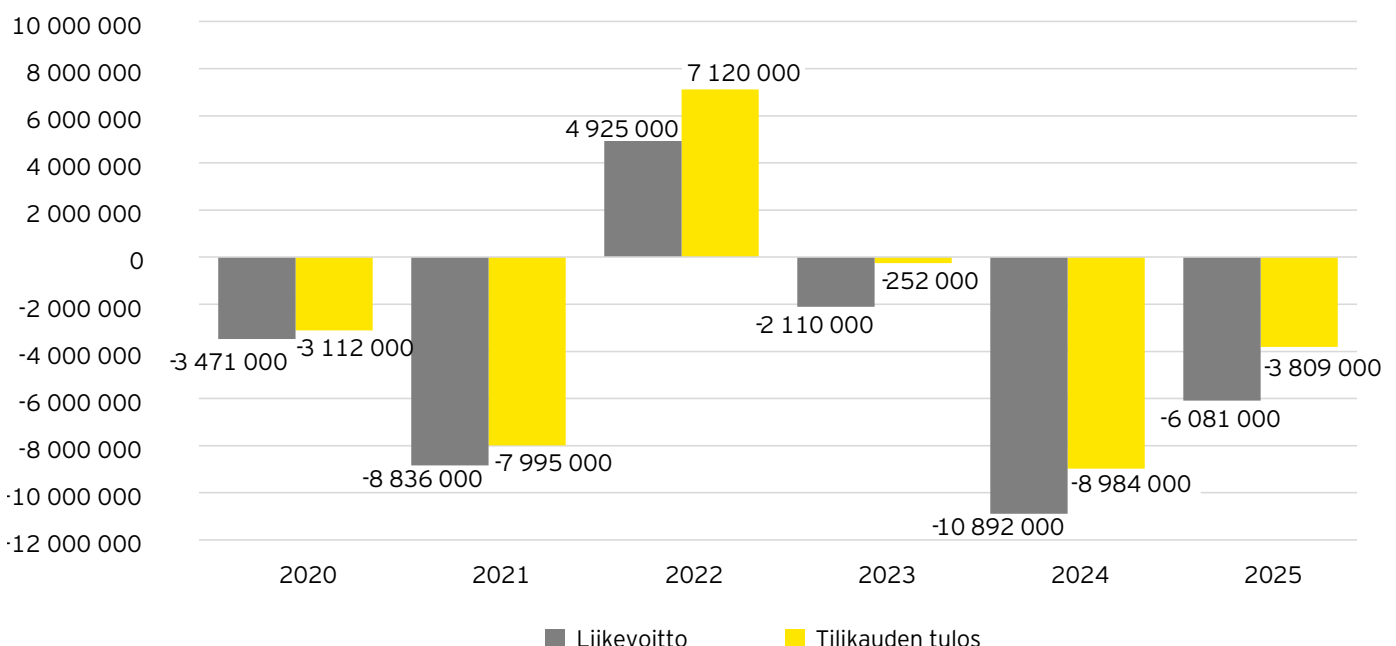
KANNATTAVUUS

Liigan ympärillä on jo useiden vuosien ajan keskusteltu liigaseurojen jatkuvista tappioista sekä kyvystä selvittää kausista taloudellisesti. Oheisesta kuviosta 16 onkin havaittavissa pidemmältä ajanjaksolta Liigan kannattavuuden kehitys huomioiden myös erikoiset koronavuodet rajoituksineen ja toisaalta erityisine tukipaketteineen. Kuten taulukosta nähdään, liigaseurat onnistuivat puolittamaan tappiot. Toimistolla on pidetty tarkkaa talouskuria, ja osa seuroista teki isompia leikkauksia pelaajabudjetteihin. Toisaalta tappioiden puolittuminen selittyy pääasiassa muun liiketoiminnan kehityksellä.

Vaikka seurojen taloudellinen tilanne ei ole terveellä pohjalla, seurasolla kannattavuuslukuihin syventyminen osoittaa, että liigaseuroissa on selkeästi tehty parannustoimia edeltävän kauden ennätyskellisten pohjalukemien oikaisemiseksi. Kuluvalla kaudella kuusi seuraa ylsi positiiviseen liikevoittoon, kun edeltävällä kaudella seuroja tässä kerhossa oli vain kaksi. Liikevoittolukujen muutos antaa kuitenkin positiivisia viitteitä taloudellisesta ahdingosta elpymiselle, sillä edeltävään kauteen nähden 11 seuralla muutos oli positiivinen. Toisaalta lukuja tarkastellessa on syytä huomioida, että vertailukaudella tehtiin ennätystappiot.

Tilikauden tulos oli positiivinen seitsemällä seuralla, kun taas edeltävällä kaudella tähän ylsi kolme seuraa. Liikevoiton sekä tilikauden tuloksen eroa selittävät rahoituserät sekä konserniavustukset, jotka ovat myös osalla liigaseuroista säännöllisiä siirtoja kausi kaudelta.

16 Liikevoiton ja tilikauden tuloksen kehitys



Tappiot ylsivät viidellä seuralla yli puoleen miljoonaan euroon, kun vertailukaudella vastaavat oli kahdeksalla seuralla.

TPS teki kuluneella kaudella selkeästi parannustoimenpiteitä tulosten valossa, luovuttaen edeltävien kausien heikoimman tuloksen tittelin Jyväskylän seudulle, joka kirjautti kuluneesta kaudesta 1,3 miljoonan euron tappiot. Oulun Kärpillä heikko urheilullinen menestys näkyi myös tilikauden tuloksessa, ollen toinen seura yli miljoonatappioilla. Tampereen seudulla liikevaihtokuninkuuden tittelin lunastanut Ilves paransi tilikauden tulostaan miljoonalla eurolla muttei kuitenkaan pärjännyt kannattavuuden suhteen verrokkilleen Tapparalle. Urheilullinen menestys heijasteli selkeästi kuluneella kaudella kannattavuuslukuja, sillä molemmat finalistit Kalpa ja Saipa kirjauttivat liigaseurojen välisessä vertailussa TOP 3 tulokset.

Vuosien saatossa on enenevässä määrin havaittavissa, että erityisesti suuremmat seurat liittävät yritysjärjestelyjen myötä myös muuta liiketoimintaa jääkiekkoliiketoiminnan ohelle tukemaan ydinliiketoiminnan kannattavuusongelmia. Kehitys muun liiketoiminnan lisäämiselle on huomattavan positiivista sen valossa, että tällä tavoin seurakotivat kasvamaan terveesti omavaraisiksi, jota suurimmat seurakotivat osittain ovatkin. Näiden panostusten vaikutus on osaltaan myös selittämässä heikkoja tuloksia tiettyjen seurojen osalta.

17 Seurakohtainen kannattavuus

	Liikevoitto	Muutos	Tilikauden tulos	Muutos
HIFK-Hockey	-471 000	683 000	-137 000	776 000
HPK Liiga	-640 000	-193 000	-710 000	-205 000
Ilves-Hockey	258 000	1 283 000	35 000	1 050 000
Ilves-Hockey*	-254 000	-288 000	-242 000	-257 000
Jukurit HC	-188 000	386 000	-407 000	-73 000
JYP Jyväskylä	-1 154 000	265 000	-1 304 000	112 000
KalPa Hockey	391 000	190 000	374 000	184 000
Kiekko-Espoo Oy	-717 000		-717 000	
KooKoo Hockey	-214 000	569 000	-237 000	560 000
Rauman Lukko	-2 966 000	-1 000 000	4 000	-8 000
Lahden Pelicans	-475 000	-338 000	-590 000	-520 000
Liiga-SaiPa	668 000	1 938 000	553 000	1 728 000
Hockey-Team Vaasan Sport	98 000	542 000	81 000	613 000
Tamhockey	371 000	959 000	390 000	839 000
HC TPS Turku	-479 000	1 397 000	-284 000	1 738 000
HC Porin Ässät	179 000	578 000	172 000	576 000
Oulun Kärpät	-742 000	-1 730 000	-1 032 000	-1 478 000
Oulun Kärpät Oy*	-1 311 000	-1 099 000	-550 000	-695 000
Yhteensä	-6 081 000	5 528 000	-3 809 000	5 892 000
Keskiarvo	-380 000	369 000	-238 000	393 000

*Pelkkä emoyhtiö



KUSTANNUSTEN KEHITYS JA PISTEKOHTAISET TUNNUSLUVUT

Kustannusten kehitys

SM-liigaseurojen kustannusrakenne koostuu pääasiassa henkilöstökuluista, materiaaleista, ulkoisista palveluista sekä liiketoiminnan muista kuluista. Näiden eri kustannuslajien välinen suhde on pysynyt vuosien myötä hyvin samanlaisena henkilöstökulujen hallitessa liigatasolla suurinta osuutta lähes 50 prosentin osuudella.



Alhaisimpien liiketoiminnan kustannusten joukkoon kuulunut Saipa onnistui päättämään runkosarjan viidentenä sekä pääsemään pudotuspeleissä finaaleihin

Kauden 2024/2025 aikana seurojen liiketoiminnan kokonaiskulujen kasvu hidastui huomattavasti, muutoksen ollessa edeltävän kauden 19 prosentista kuluneen kauden 8 prosenttiin. Vertailukelpoisuuden puitteissa ilman Kiekko-Espoota kasvu oli vain 4 prosenttia. Inflaation kehityksen palautuminen normaalille tasolle heijastui selkeästi kuluneella kaudella liiketoiminnan kulujen kasvunopeuteen. Vastaavasti Kiekko-Espoota huomioimatta kuluerittäin tarkasteltaessa henkilöstökulujen kasvu oli myös huomattavasti alhaisempi. Henkilöstökulujen kattaessa noin puolet seurojen kokonaiskuluista, on sen kehityksellä suuri merkitys kokonaiskulujen kehitykselle ja sitä kautta liiketoiminnan kannattavuudelle. Toisaalta henkilöstökulujen kasvun hidastuminen voi nostaa kysymyksiä Liigan urheilullisen tason hidastumisesta, sillä henkilöstökulut sisältävät myös pelaajakustannukset.

Liiketoiminnan kulujen osalta suurimmat kustannukset oli seuroilla Kärpät, Ilves ja HIFK, joiden kaikkien liiketoiminnan kulut ylsivät yli 20 miljoonaan euroon. Näiden seurojen osalta kustannusrakenteen suuruudessa korostuu muun liiketoiminnan osuus jääkiekkoliiketoiminnan rinnalla. Esimerkiksi kuluneen kauden voimakkaimman liiketoiminnan sekä henkilöstökulujen muutoksen kirjauttaneella Ilveksellä kasvua selittää kauden 2023/2024 aikana käynnistetyt liiketoimintajärjestelyt sekä Ilveksen jalkapallotoiminnan liittäminen osaksi Ilves-konsernia. Vastaavasti myös HIFK ja Kärpät ovat tehneet kuluneilla kausilla ravintolaliiketoiminnan osalta panostuksia halliympäristössä ja sen ulkopuolella.

Kulujen kehitys heijastuu myös urheilulliseen menestykseen niin läpi kauden kertyneillä panostuksilla kuin myös pidemmän kauden puitteissa. Urheilullisella menestyksellään kuluneella kaudella yllättänyt Saipa osoitti taloudellista tehokkuuttaan kuuluen pienimpien kustannusten seurajoukkoon kilpaillen mestaruudesta miltein viisi kertaa pienemmillä liiketoiminnan kuluilla sekä kolme kertaa pienemmillä henkilöstökuluilla kuin Oulun Kärpät -konserni. Kuluneella kaudella eniten ponnistuksia kustannusten hillintään teki Tampereelta Tappara sekä TPS. Molemmilla seuroilla liiketoiminnan kustannukset laskivat yli 17 prosenttia ja henkilöstökulut yli 13 prosenttia. Vastaavasti molemmat finaaliseurat Kalpa ja Saipa kirjauttivat TOP 3 liiketoiminnan kulujen kasvut, jotka olivat yli 19 prosenttia. Liiketoiminnan kulujen jakauma kasvoi 29 miljoonaan euroon edeltävän kauden 27 miljoonasta ja henkilöstökulujen jakauma nousi 9 miljoonaan euroon (8,4 MEUR).

18 Kulujakauma 2024/2025

	Osuus	2024/2025	Muutos 2025 (%)	2023/2024	Muutos 2024 (%)
Henkilöstökulut	47%	93 445 000	7%	87 096 000	17%
Materiaalit ja palvelut	28%	56 008 000	10%	51 100 000	23%
Poistot	2%	3 331 000	3%	3 250 000	22%
Liiketoiminnan muut kulut	24%	47 257 000	10%	43 153 000	18%
Yhteensä	100%	200 041 000	8%	184 599 000	19%
Keskiarvo		12 503 000	2%	12 307 000	19%

19 Liiketoiminnan kulujen kehitys seurakohtaisesti

	Liiketoiminnan kulut yhteensä	Liiketoiminnan kulujen muutos (%)	Henkilöstökulut	Henkilöstökulujen muutos (%)
HIFK-Hockey	21 606 000	17%	8 731 000	6%
HPK Liiga	7 497 000	14%	4 191 000	14%
Ilves-Hockey	21 944 000	31%	9 011 000	23%
Ilves-Hockey*	15 602 000	7%	6 427 000	5%
Jukurit HC	5 444 000	-9%	3 017 000	-8%
JYP Jyväskylä	8 237 000	-5%	4 828 000	-4%
KalPa Hockey	11 087 000	19%	5 096 000	14%
Kiekko-Espoo	7 234 000		3 902 000	
KooKoo Hockey	7 477 000	-1%	4 132 000	-5%
Rauman Lukko	11 446 000	5%	6 596 000	9%
Lahden Pelicans	11 887 000	-5%	6 145 000	2%
Liiga-SaiPa	7 446 000	21%	3 927 000	12%
Hockey-Team Vaasan Sport	8 233 000	16%	4 176 000	7%
Tamhockey	15 475 000	-18%	7 324 000	-13%
HC TPS Turku	11 852 000	-17%	6 088 000	-14%
HC Porin Ässät	9 012 000	1%	4 302 000	4%
Oulun Kärpät	34 164 000	4%	11 979 000	3%
Oulun Kärpät Oy*	12 174 000	-6%	6 770 000	-3%
Yhteensä	200 041 000	8%	93 445 000	7%
Keskiarvo	12 503 000	5%	5 840 000	3%

* Pelkkä emoyhtiö



Pistekohtaiset tunnusluvut

Ansaitun pisteen kokonaishinta sekä henkilöstökulut per piste ovat käyttökelpoisia tunnuslukuja kuvastamaan sitä, kuinka tehokkaasti kukin seura on onnistunut hyödyntämään rahallisen panostuksensa osana menestyksen tavoittelua. Toisaalta, koska pisteen hinta tunnuslukuun vaikuttaa sekä menestys runkosarjassa että kustannusrakenne, liigatasolla tarkasteltaessa tunnusluvut ovat herkkiä muutoksille kausien välillä. Kustannusten yleisen kasvun huomattavan hidastumisen myötä vaikutuksen eliminoituminen tunnusluvuissa johti siihen, että kyseisten tunnuslukujen muutokset jakautuivat seurojen osalta tasan. Tunnuslukujen muodostamisessa on Oulun Kärppien ja Ilveksen osalta hyödynnetty emoyhtiön lukuja konsernin sijaan, sillä nämä kuvastavat paremmin jääkiekkotoimintaan käytettyjä panostuksia. Myös muut seurat, kuten HIFK tekivät huomattavia emoyhtiön ulkopuolisia taloudellisia panostuksia, mutta nämä aluevaltaukset ovat sidoksissa pääasiassa ottelutapahtumien järjestämisen liiketoimintaan, joten ne ovat pidetty luvuissa sisällä.

Ero halvimman ja kalleimman pisteen välillä kasvoi edeltävään kauden nähden pisteen hinta tunnusluvulla noin 10 prosenttia, kun taas henkilöstökulut per piste laskua tuli 2 prosenttia (Edeltävällä kaudella molempien muutos noin 30 prosenttia). Pisteen hinnan eron kasvu vahvistaa sen, että pienilläkin kustannuksilla pystyy menestymään runkosarjassa, ja etteivät suuret kustannukset ole väliin taivoitoille. Pistekohtaisten tunnuslukujen erojen kasvu antaa viitteitä pääoman tehokkaasta käytöstä suhteessa

urheilulliseen menestykseen, eli ovatko pienemmät seurat tehokkaampia tällä saralla niukkuuden johdosta suhteessa suuriin seuroihin? Toisaalta, suurilla seuroilla sisältyy kustannusrakenteeseen huomattavasti enemmän urheiluliiketoiminnan ulkopuolisia kuluja.

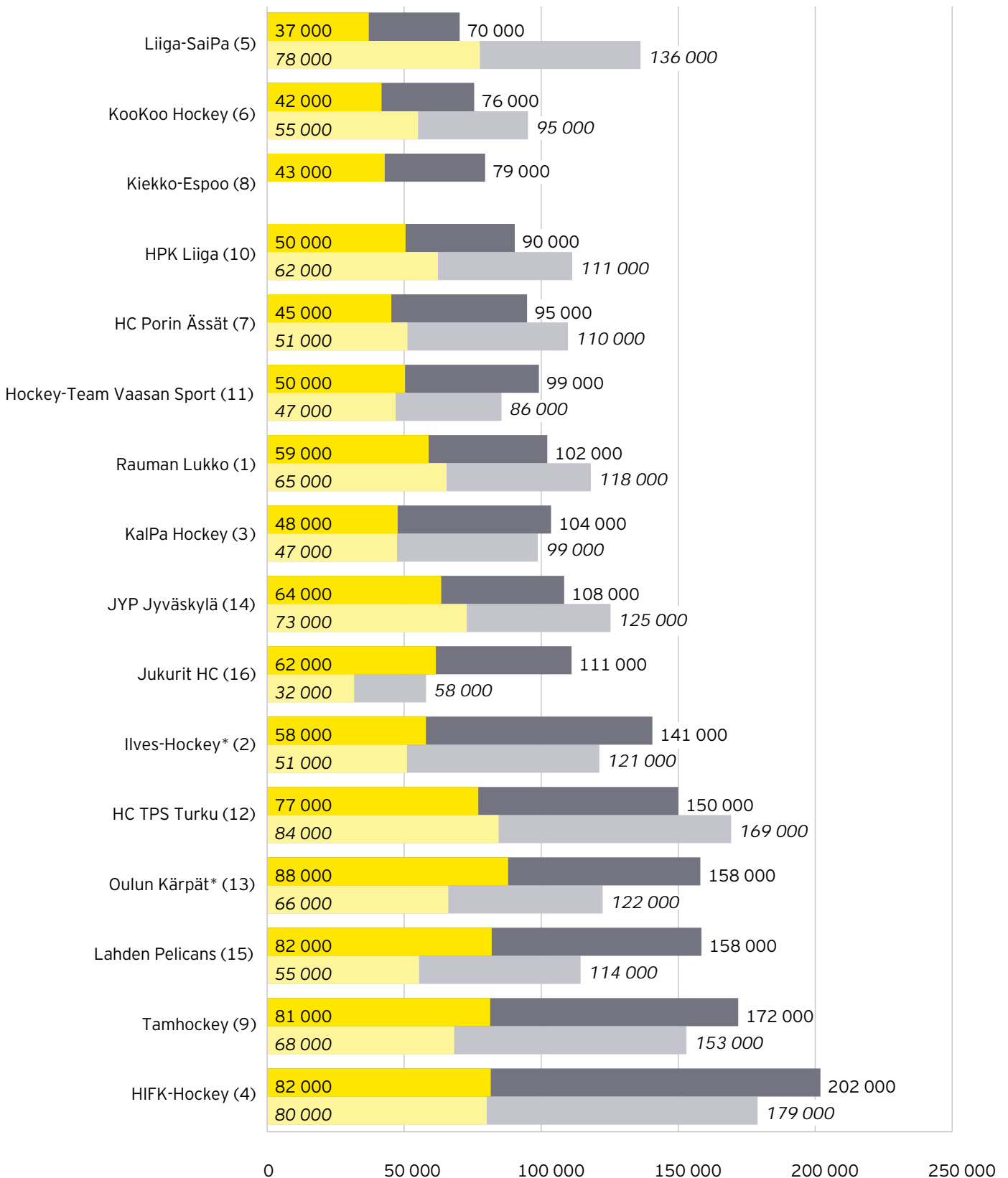
“

Alhaisimpien liiketoiminnan kustannusten joukkoon kuulunut Saipa onnistui päättämään runkosarjan viidentenä sekä pääsemään pudotuspeleissä finaaleihin

Kuluneen kauden alhaisimpien liiketoiminnan kustannusten sekä henkilöstökulujen joukossa operoinut Saipa onnistui päättämään runkosarjan viidentenä sekä pääsemään pudotuspeleissä finaaleihin asti. Myös halvimman pisteen kummankin tunnusluvun osalta onnistui keräämään Saipa, jonka pisteen hinta 70 000 oli pienempi kuin viiden joukkueen henkilöstökulut per piste. Suurimmat henkilöstökulut per piste siirtyi pitkään titteliä hallinneelta TPS:ltä Oulun Kärpille 88 000 eurolla, joka oli 33 prosenttia suurempi kuin edeltävällä kaudella. Kalleimman pisteen hintaa hallinnoi jo toista kautta peräkkäin Helsingin HIFK huimalla 202 000 eurolla, joka kasvoi edeltävästä kaudesta myös 13 prosenttia. Pistekohtaisten tunnuslukujen tarkastelu korostaa tietyin rajoittein erityisesti seurojen taloudellisten resurssien käytön tehokkuutta suhteessa urheilulliseen menestykseen.



20 Pisteen hinta ja henkilöstökulut per piste 2024/2025 ja 2023/2024



* Pelkkä emoyhtiö

■ Henkilöstökulut per piste 2024/2025
 ■ Henkilöstökulut per piste 2023/2024
■ Pisteen hinta 2024/2025
 ■ Pisteen hinta 2023/2024

OMA PÄÄOMA JA RAHAVARAT

Seurakohtainen omaa pääoma, kumulatiivinen tulos sekä rahavarat tilikauden päätöshetkellä antavat viitteitä seurojen taustayhtiöiden koosta, taloudellisesta tilanteesta sekä kyvystä selvittää rahoitusvelvoitteista erityisesti lyhyellä aikavälillä. Koska joukkueet eroavat rakenteellisesti huomattavasti näiden lukujen suhteen, on tarkastelussa keskitytty pääasiallisesti joukkueiden välisiin eroihin sekä rakenteellisiin eroihin liigan sisällä.

Oma pääoma

Jääkiekko ei kannata taloudellisesti ja se näkyy kumulatiivisissa tappioissa. Osa seuroista vahvisti omaa pääomaa lisärahoituksella, mutta tilikauden tappiolliset tulokset painoivat oman pääoman tasoja. Edeltävällä kaudella puhtaasti oman pääoman loppusaldon muutos oli kuitenkin vain neljällä seuralla positiivinen, kuluneella kaudella vastaava muutos oli positiivinen yhdeksällä seuralla.

Suurimmat seurat erottuvat huomattavasti muusta massasta oman pääoman luvuin mitattuna edeltävien kausien kanssa yhdenmukaisesti. Neljän suurimman seuran omat pääomat kattavat noin 70 prosenttia koko liigan yhteenlasketusta. Vain yhdellä seuralla oman pääoman saldo oli kuluneen tilikauden päättyessä alle 100 000 euroa, kun edeltävällä kaudella vastaavassa tilanteessa oli kolme seuraa. TPS ylläpiti vastaavien kausien mukaisesti heikointa omaa pääomaa ollen jälleen yli miljoona euroa negatiivinen.

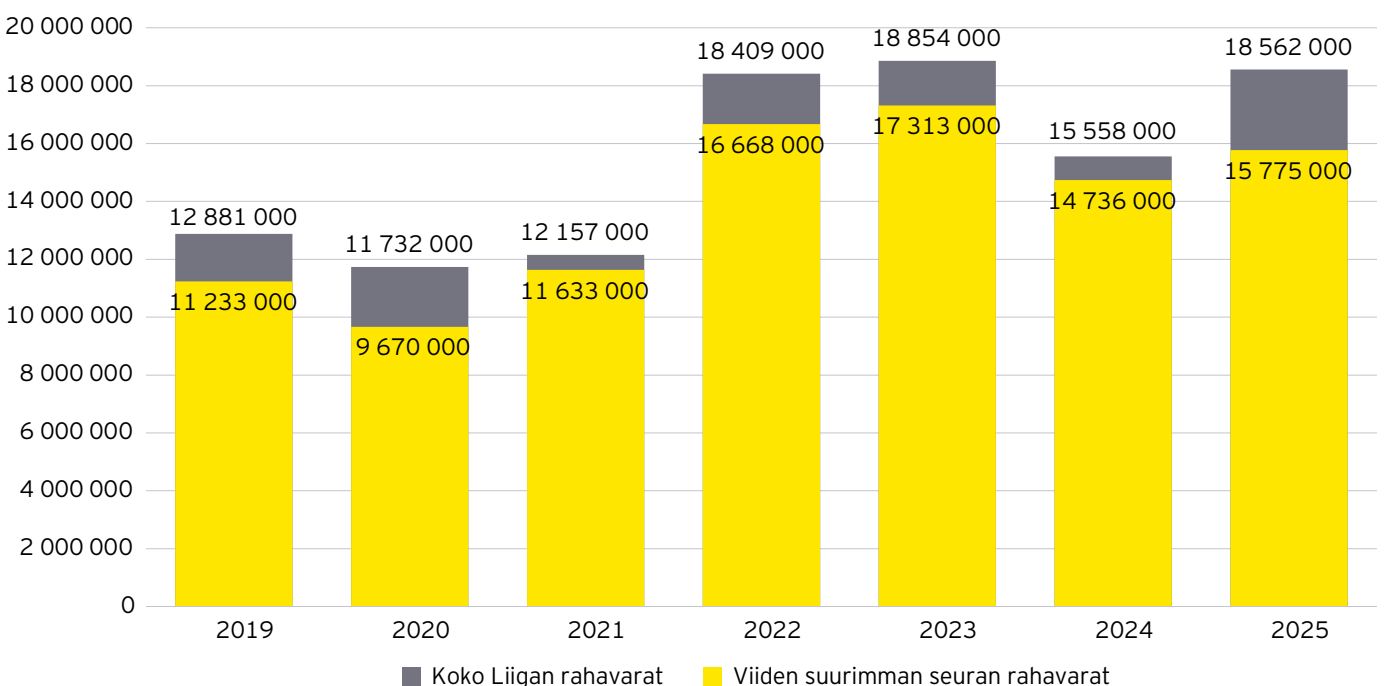
Oman pääoman huomattava parantuminen on kuitenkin selitettävissä kuluneen kauden parantuneilla tuloksilla sekä tiettyjen seurojen toteuttamilla pääomituksilla. Kumulatiivisen tilikauden tuloksen vaikutuksella oikaistu oman pääoman muutos on vastaavasti kasvamaan päin.

Rahavarat

Liigaseurojen yhteenlasketut rahavarat ovat 18,6 miljoonaa euroa (15,6 MEUR). Samat liigaseurat, joilla oma pääoma on ollut tyypillisesti vahvin, ovat myös pääsääntöisesti omanneet suurimmat rahavarat tilikauden päättyessä, ylläpitäen noin 75 prosentin osuutta koko liigan yhteenlasketuista rahavaroista.

Esitettyjen tasepohjaisten lukujen valossa voidaankin yhteenvetona arvioida, että osa seuroista pelaa kuvainnollisesti eri liigassa. Tämä saattaa näkyä vakavaraisemmillä seuroilla esimerkiksi tasaisempana suoriutumisenä myös itse SM-Liigassa menestymisen suhteen. Toisaalta on kuitenkin huomioitavaa, että kokoeroista huolimatta kaukalossa pienet seurakokourat kykenevät illasta toiseen haastamaan suurempien resurssien seurakokouretta, mikä taas korostaa resurssien käytön tehokkuutta niukemmissa olosuhteissa.

21 Liigaseurojen rahavarat



22 Oma pääoma ja vakavaraisuus

	Oma pääoma	Kumulatiivinen tulos	Pääomitus	Rahavarat	Rahavarojen muutos
HIFK-Hockey	4 606 000	989 000	0	1 340 000	-302 000
HPK Liiga	1 178 000	-1 046 000	416 000	64 000	38 000
Ilves-Hockey	5 391 000	-503 000	-0	2 239 000	1 722 000
Ilves-Hockey*	5 612 000	-282 000	-0	1 056 000	693 000
Jukurit HC	240 000	-1 850 000	259 000	202 000	154 000
JYP Jyväskylä	549 000	-5 745 000	1 839 000	5 000	2 000
KalPa Hockey	1 823 000	-267 000	0	1 132 000	1 096 000
Kiekko-Espoo	721 000	-1 472 000		286 000	
KooKoo Hockey	1 196 000	388 000	0	71 000	61 000
Rauman Lukko	2 168 000	10 000	0	70 000	1 000
Lahden Pelicans	736 000	-907 000	47 000	170 000	-181 000
Liiga-SaiPa	1 799 000	-1 783 000	702 000	471 000	460 000
Hockey-Team Vaasan Sport	1 595 000	-1 784 000	1 559 000	221 000	124 000
Tamhockey	7 092 000	3 249 000	1 496 000	3 209 000	421 000
HC TPS Turku	-1 366 000	-18 463 000	0	2 091 000	485 000
HC Porin Ässät	429 000	-20 000	0	94 000	-74 000
Oulun Kärpät	7 746 000	7 034 000	0	6 896 000	-1 287 000
Oulun Kärpät Oy*	6 862 000	6 150 000	0	2 014 000	-555 000
Yhteensä	35 904 000	-22 169 000	6 318 000	18 562 000	2 719 000
Keskiarvo	2 244 000	-1 386 000	421 000	1 160 000	181 000

* Pelkkä emoyhtiö





05

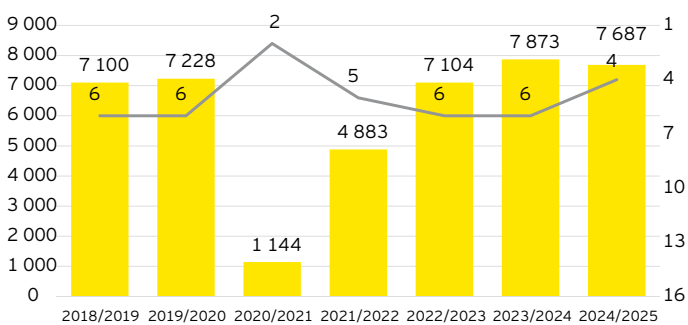
Seurakohtaiset tiedot



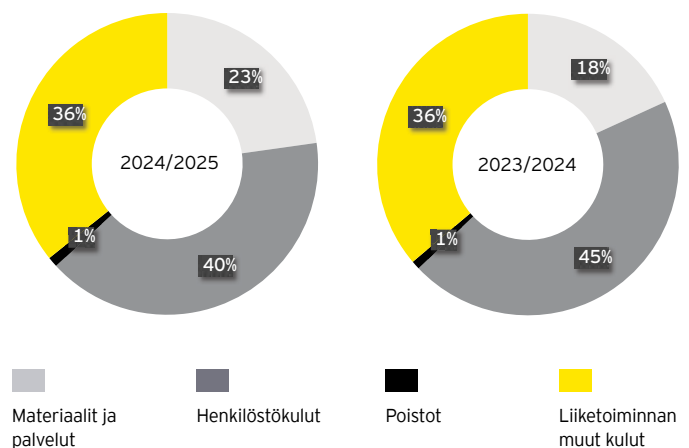


Oy HIFK-Hockey Ab	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	20 995 000	17 271 000	3 724 000
Liiketoiminnan muut tuotot	140 000	11 000	129 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	21 606 000	18 436 000	3 171 000
Henkilöstökulut	8 731 000	8 247 000	484 000
Liikevoitto	-471 000	-1 154 000	683 000
Tilikauden tulos	-137 000	-913 000	776 000
Tulosmarginaali %	-1%	-5%	5%
Oma Pääoma	4 606 000	4 486 000	120 000
Vakavaraisuus	55%	58%	-4%
Areenakapasiteetti	8 200	8 200	0
Yleisökeskiarvo	7 687	7 873	-186
Areenan käyttöaste	94%	96%	-2%
Pisteet	107	103	4
Pisteen hinta	202 000	179 000	23 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	82 000	80 000	2 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



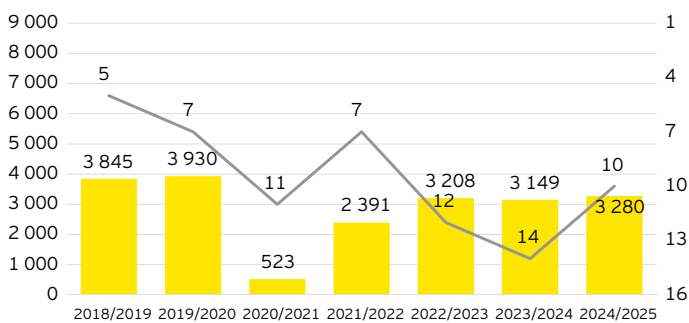
Kulurakenne



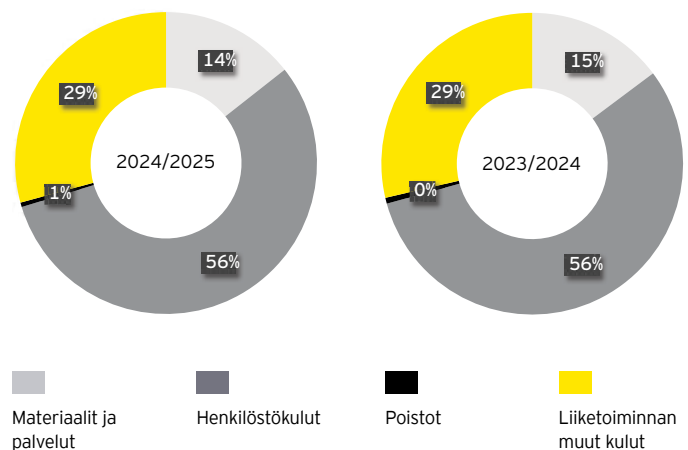


HPK Liiga Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	6 826 000	6 086 000	740 000
Liiketoiminnan muut tuotot	31 000	35 000	-4 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	7 497 000	6 569 000	929 000
Henkilöstökulut	4 191 000	3 675 000	516 000
Liikevoitto	-640 000	-447 000	-193 000
Tilikauden tulos	-710 000	-506 000	-205 000
Tulosmarginaali %	-10%	-8%	-2%
Oma Pääoma	1 178 000	1 472 000	-294 000
Vakavaraisuus	40%	45%	-5%
Areenakapasiteetti	5 360	5 360	0
Yleisökeskiarvo	3 280	3 149	131
Areenan käyttöaste	61%	59%	2%
Pisteet	83	59	24
Pisteen hinta	90 000	111 000	-21 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	50 000	62 000	-12 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne

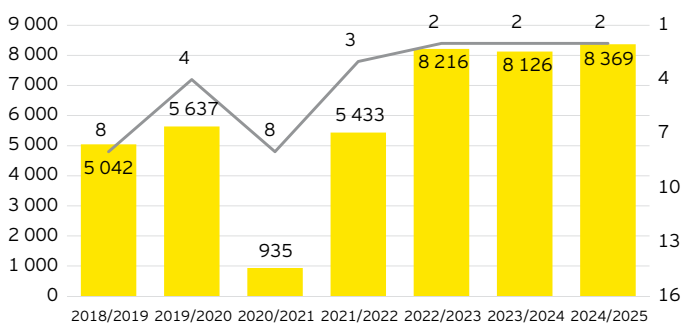




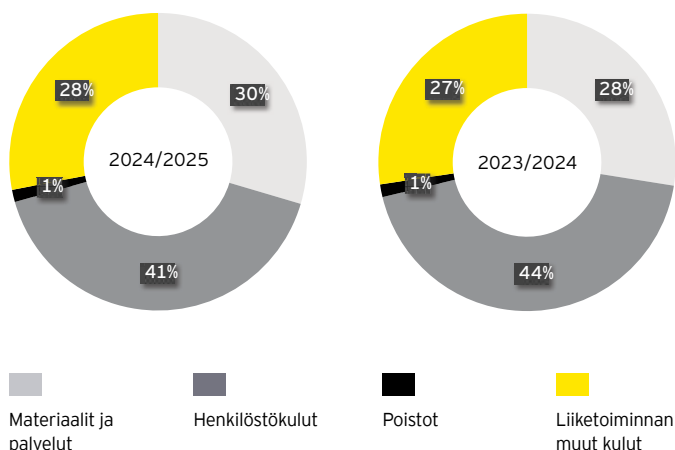
Ilves-Hockey Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	21 645 000	15 527 000	6 118 000
Liiketoiminnan muut tuotot	558 000	173 000	385 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	21 944 000	16 725 000	5 219 000
Henkilöstökulut	9 011 000	7 315 000	1 696 000
Liikevoitto	258 000	-1 025 000	1 283 000
Tilikauden tulos	35 000	-1 015 000	1 050 000
Tulosmarginaali %	0%	-7%	7%
Oma Pääoma	5 391 000	5 208 000	183 000
Vakavaraisuus	58%	67%	-10%
Areenakapasiteetti	12 700	12 700	0
Yleisökeskiarvo	8 369	8 126	242
Areenan käyttöaste	66%	64%	2%
Pisteet	111	120	-9
Pisteen hinta*	141 000	121 000	19 000
Henkilöstökulut per voitettu piste*	58 000	51 000	7 000

* Pelkkä emoyhtiö

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



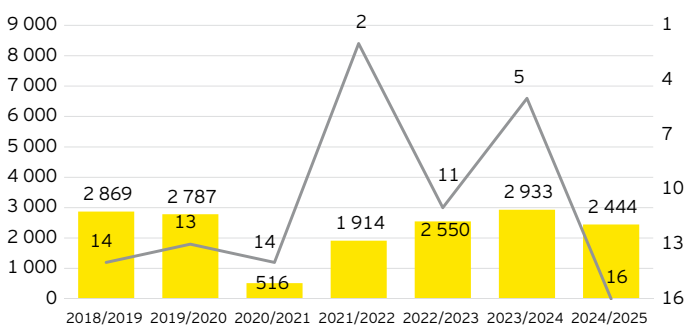
Kulurakenne



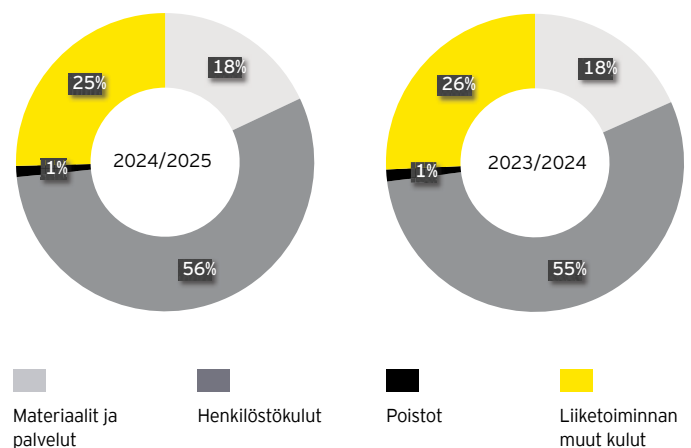


Jukurit HC Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	5 152 000	5 294 000	-142 000
Liiketoiminnan muut tuotot	103 000	102 000	1 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	5 444 000	5 970 000	-526 000
Henkilöstökulut	3 017 000	3 264 000	-247 000
Liikevoitto	-188 000	-574 000	386 000
Tilikauden tulos	-407 000	-334 000	-73 000
Tulosmarginaali %	-8%	-6%	-2%
Oma Pääoma	240 000	396 000	-156 000
Vakavaraisuus	5%	7%	-2%
Arenakapasiteetti	4 200	4 200	0
Yleisökeskiarvo	2 444	2 933	-489
Areenan käyttöaste	58%	70%	-12%
Pisteet	49	103	-54
Pisteen hinta	111 000	58 000	53 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	62 000	32 000	30 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



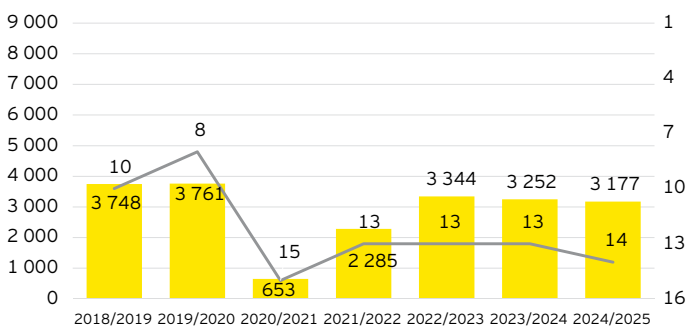
Kulurakenne



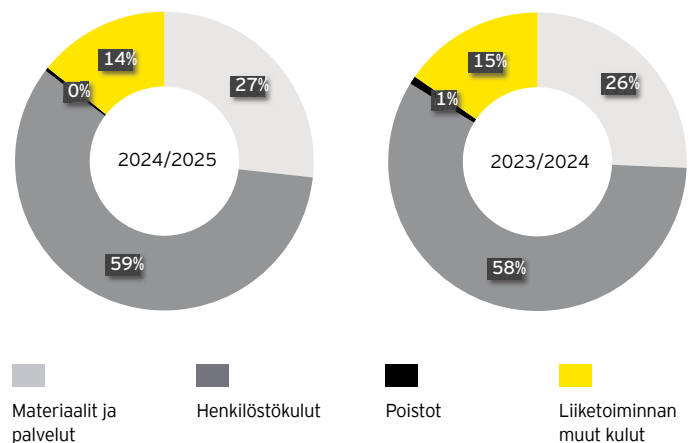


JYP Jyväskylä Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	7 074 000	7 222 000	-149 000
Liiketoiminnan muut tuotot	9 000	5 000	4 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	8 237 000	8 646 000	-409 000
Henkilöstökulut	4 828 000	5 025 000	-198 000
Liikevoitto	-1 154 000	-1 418 000	265 000
Tilikauden tulos	-1 304 000	-1 416 000	112 000
Tulosmarginaali %	-18%	-20%	1%
Oma Pääoma	549 000	15 000	534 000
Vakavaraisuus	20%	0%	19%
Areenakapasiteetti	4 437	4 437	0
Yleisökeskiarvo	3 177	3 252	-76
Areenan käyttöaste	72%	73%	-2%
Pisteet	76	69	7
Pisteen hinta	108 000	125 000	-17 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	64 000	73 000	-9 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



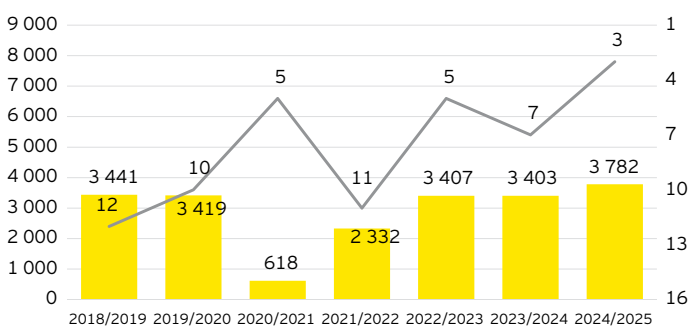
Kulurakenne



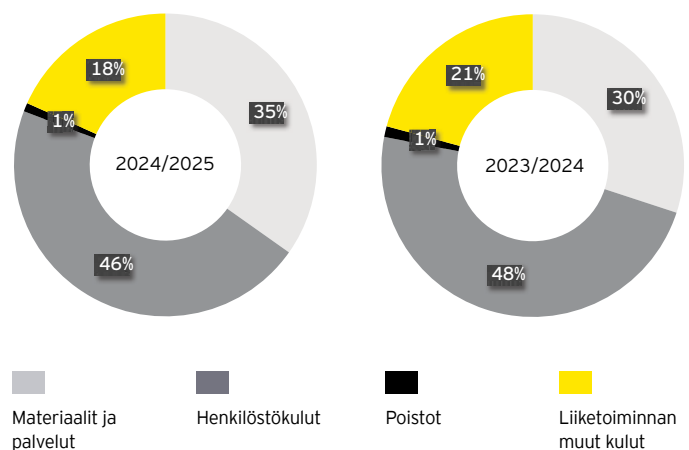


KalPa Hockey Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	11 467 000	9 470 000	1 997 000
Liiketoiminnan muut tuotot	11 000	12 000	0
Liiketoiminnan kulut yhteensä	11 087 000	9 281 000	1 806 000
Henkilöstökulut	5 096 000	4 455 000	642 000
Liikevoitto	391 000	201 000	190 000
Tilikauden tulos	374 000	190 000	184 000
Tulosmarginaali %	3%	2%	1%
Oma Pääoma	1 823 000	1 449 000	374 000
Vakavaraisuus	44%	55%	-11%
Areenakapasiteetti	5 300	5 300	0
Yleisökeskiarvo	3 782	3 403	379
Areenan käyttöaste	71%	64%	7%
Pisteet	107	94	13
Pisteen hinta	104 000	99 000	5 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	48 000	47 000	0

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



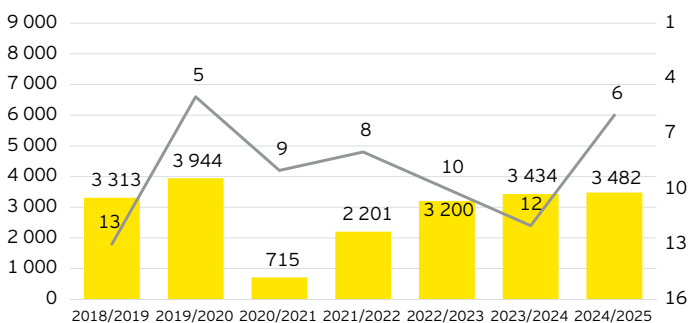
Kulurakenne



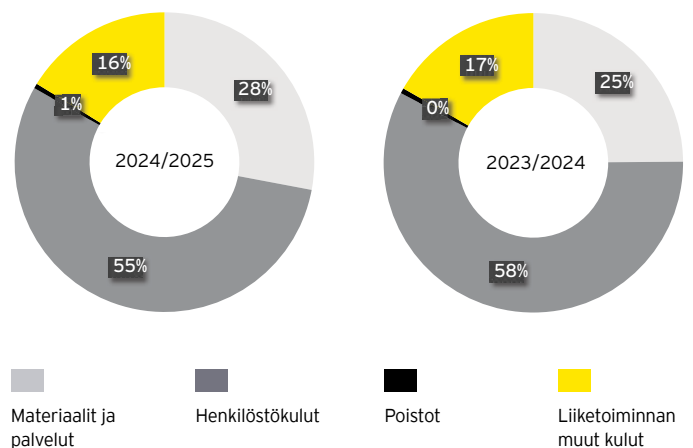


KooKoo Hockey Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	7 246 000	6 729 000	517 000
Liiketoiminnan muut tuotot	17 000	7 000	10 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	7 477 000	7 519 000	-42 000
Henkilöstökulut	4 132 000	4 348 000	-216 000
Liikevoitto	-214 000	-783 000	569 000
Tilikauden tulos	-237 000	-798 000	560 000
Tulosmarginaali %	-3%	-12%	9%
Oma Pääoma	1 196 000	1 434 000	-237 000
Vakavaraisuus	43%	53%	-9%
Areenakapasiteetti	5 250	5 250	0
Yleisökeskiarvo	3 482	3 434	48
Areenan käyttöaste	66%	65%	1%
Pisteet	99	79	20
Pisteen hinta	76 000	95 000	-20 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	42 000	55 000	-13 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne

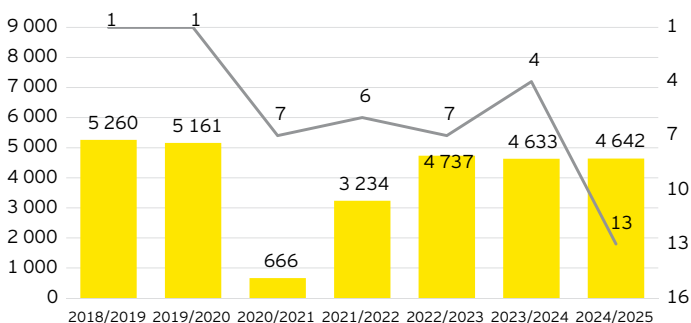




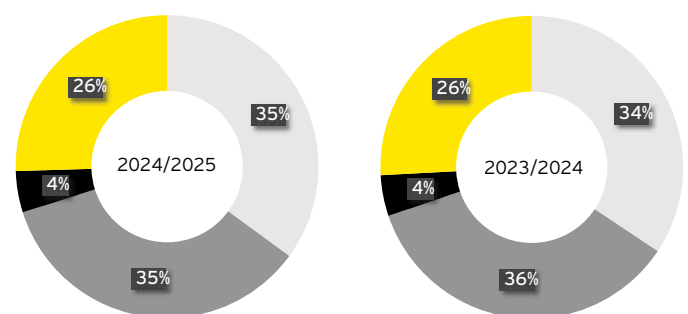
Oulun Kärpät Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	33 118 000	33 843 000	-725 000
Liiketoiminnan muut tuotot	304 000	98 000	206 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	34 164 000	32 952 000	1 211 000
Henkilöstökulut	11 979 000	11 680 000	299 000
Liikevoitto	-742 000	988 000	-1 730 000
Tilikauden tulos	-1 032 000	446 000	-1 478 000
Tulosmarginaali %	-3%	1%	-4%
Oma Pääoma	7 746 000	8 834 000	-1 089 000
Vakavaraisuus	45%	45%	-1%
Areenakapasiteetti	6 300	6 300	0
Yleisökeskiarvo	4 642	4 633	9
Areenan käyttöaste	74%	74%	0%
Pisteet	77	106	-29
Pisteen hinta*	158 000	122 000	37 000
Henkilöstökulut per voitettu piste*	88 000	66 000	22 000

* Pelkkä emoyhtiö

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne



Materiaalit ja palvelut

Henkilöstökulut

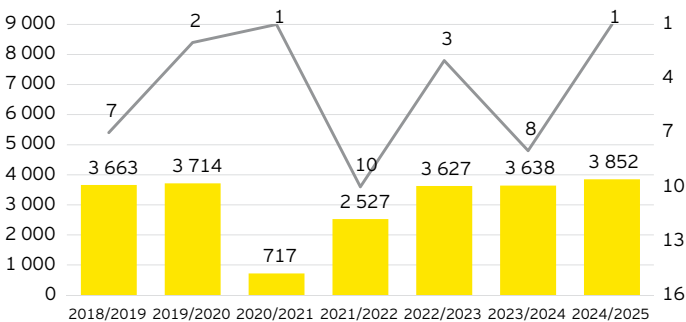
Poistot

Liiketoiminnan muut kulut

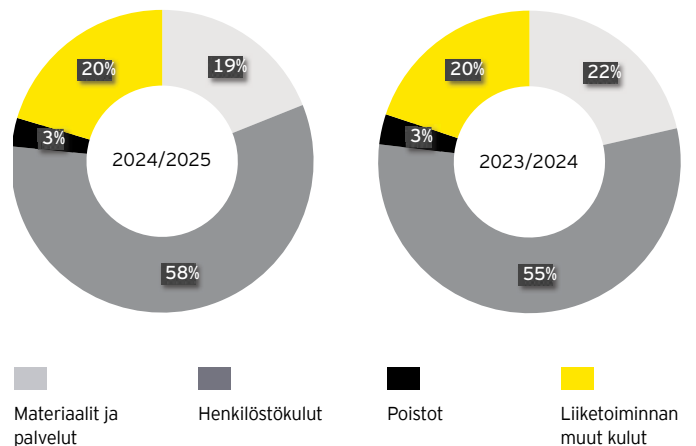


Rauman Lukko Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	8 481 000	8 801 000	-320 000
Liiketoiminnan muut tuotot	-2 000	102 000	-104 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	11 446 000	10 869 000	577 000
Henkilöstökulut	6 596 000	6 024 000	571 000
Liikevoitto	-2 966 000	-1 966 000	-1 000 000
Tilikauden tulos	4 000	12 000	-8 000
Tulosmarginaali %	0%	0%	0%
Oma Pääoma	2 168 000	2 164 000	4 000
Vakavaraisuus	46%	50%	-4%
Areenakapasiteetti	4 500	4 500	0
Yleisökeskiarvo	3 852	3 638	214
Areenan käyttöaste	86%	81%	5%
Pisteet	112	92	20
Pisteen hinta	102 000	118 000	-16 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	59 000	65 000	-7 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



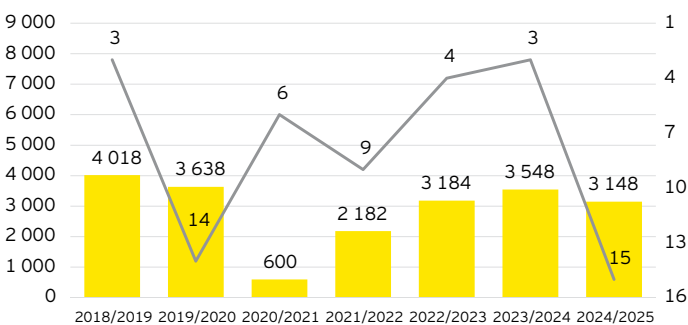
Kulurakenne



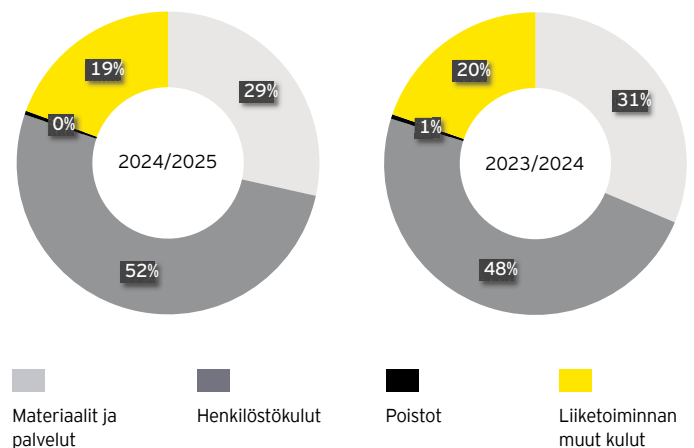


Lahden Pelicans Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	11 177 000	12 216 000	-1 038 000
Liiketoiminnan muut tuotot	235 000	116 000	119 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	11 887 000	12 468 000	-581 000
Henkilöstökulut	6 145 000	6 041 000	103 000
Liikevoitto	-475 000	-136 000	-338 000
Tilikauden tulos	-590 000	-69 000	-520 000
Tulosmarginaali %	-5%	-1%	-5%
Oma Pääoma	736 000	1 224 000	-488 000
Vakavaraisuus	16%	21%	-4%
Areenakapasiteetti	4 403	4 403	0
Yleisökeskiarvo	3 148	3 548	-401
Areenan käyttöaste	71%	81%	-9%
Pisteet	75	109	-34
Pisteen hinta	158 000	114 000	44 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	82 000	55 000	27 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne

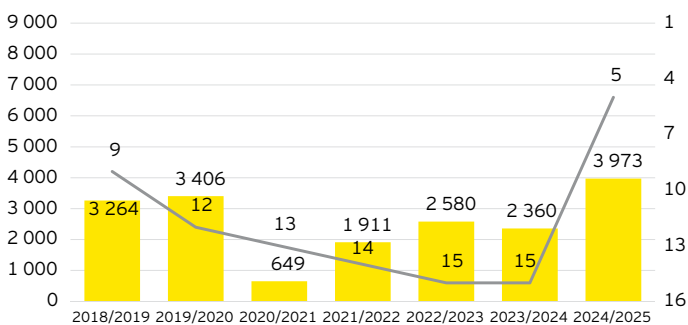




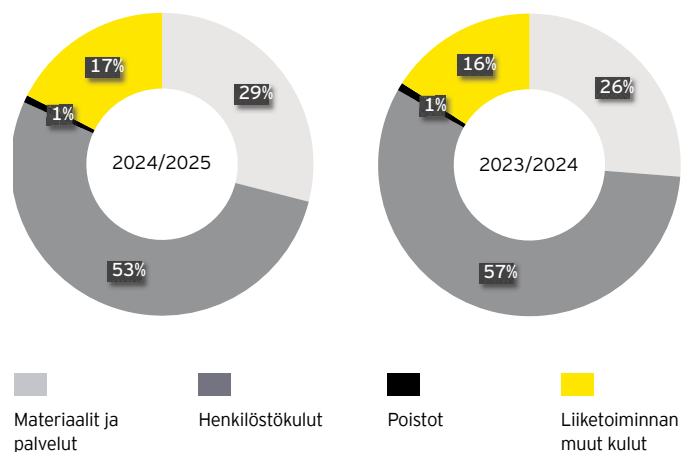
05

Liiga-Saipa Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	8 104 000	4 821 000	3 283 000
Liiketoiminnan muut tuotot	10 000	42 000	-31 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	7 446 000	6 132 000	1 314 000
Henkilöstökulut	3 927 000	3 494 000	433 000
Liikevoitto	668 000	-1 270 000	1 938 000
Tilikauden tulos	553 000	-1 175 000	1 728 000
Tulosmarginaali %	7%	-24%	31%
Oma Pääoma	1 799 000	544 000	1 255 000
Vakavaraisuus	40%	16%	24%
Areenakapasiteetti	4 820	4 820	0
Yleisökeskiarvo	3 973	2 360	1 613
Areenan käyttöaste	82%	49%	33%
Pisteet	106	45	61
Pisteen hinta	70 000	136 000	-66 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	37 000	78 000	-41 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne

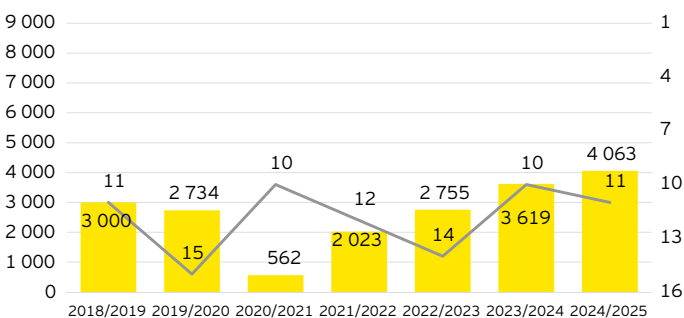




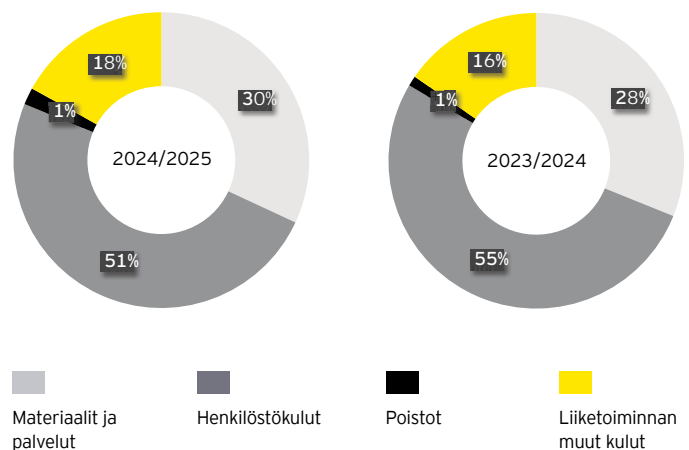
Hockey-Team Vaasan Sport Oy

	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	8 294 000	6 439 000	1 855 000
Liiketoiminnan muut tuotot	37 000	216 000	-179 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	8 233 000	7 099 000	1 134 000
Henkilöstökulut	4 176 000	3 891 000	285 000
Liikevoitto	98 000	-444 000	542 000
Tilikauden tulos	81 000	-532 000	613 000
Tulosmarginaali %	1%	-8%	9%
Oma Pääoma	1 595 000	-45 000	1 640 000
Vakavaraisuus	40%	-1%	41%
Areenakapasiteetti	5 185	5 185	0
Yleisökeskiarvo	4 063	3 619	444
Areenan käyttöaste	78%	70%	9%
Pisteet	83	83	0
Pisteen hinta	99 000	86 000	14 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	50 000	47 000	3 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



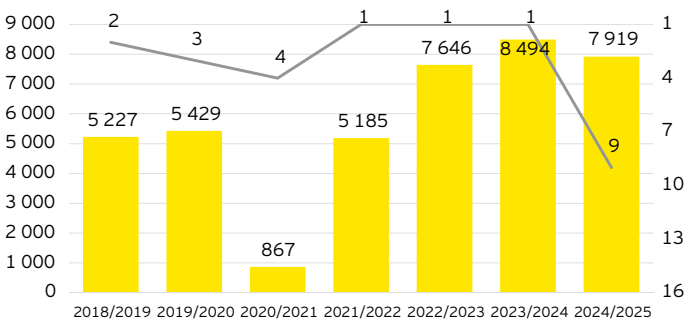
Kulurakenne



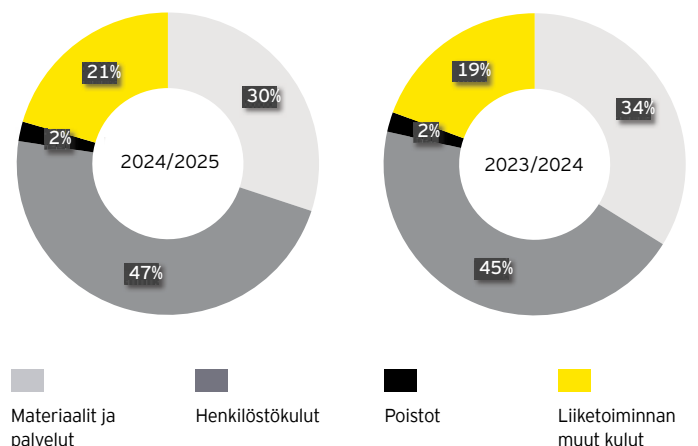


Tamhockey Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	15 709 000	18 055 000	-2 346 000
Liiketoiminnan muut tuotot	137 000	177 000	-40 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	15 475 000	18 819 000	-3 345 000
Henkilöstökulut	7 324 000	8 396 000	-1 072 000
Liikevoitto	371 000	-588 000	959 000
Tilikauden tulos	390 000	-448 000	839 000
Tulosmarginaali %	2%	-2%	5%
Oma Pääoma	7 092 000	5 206 000	1 887 000
Vakavaraisuus	73%	52%	21%
Areenakapasiteetti	12 700	12 700	0
Yleisökeskiarvo	7 919	8 494	-575
Areenan käyttöaste	62%	67%	-5%
Pisteet	90	123	-33
Pisteen hinta	172 000	153 000	19 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	81 000	68 000	13 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



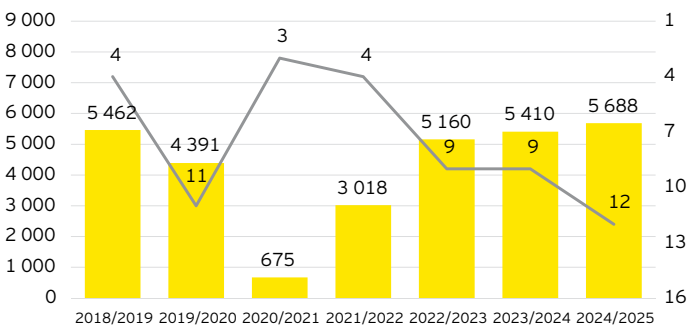
Kulurakenne



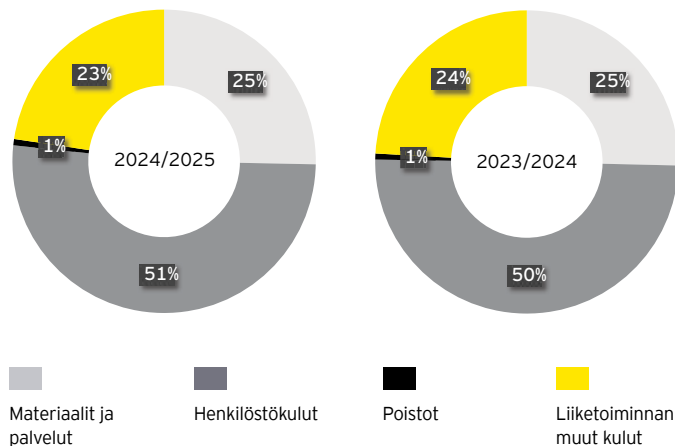


HC TPS Turku Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	11 345 000	12 364 000	-1 019 000
Liiketoiminnan muut tuotot	28 000	-18 000	46 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	11 852 000	14 222 000	-2 370 000
Henkilöstökulut	6 088 000	7 094 000	-1 005 000
Liikevoitto	-479 000	-1 876 000	1 397 000
Tilikauden tulos	-284 000	-2 022 000	1 738 000
Tulosmarginaali %	-3%	-16%	14%
Oma Pääoma	-1 366 000	-1 082 000	-284 000
Vakavaraisuus	-33%	-29%	-4%
Areenakapasiteetti	10 500	10 500	0
Yleisökeskiarvo	5 688	5 410	278
Areenan käyttöaste	54%	52%	3%
Pisteet	79	84	-5
Pisteen hinta	150 000	169 000	-19 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	77 000	84 000	-7 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne



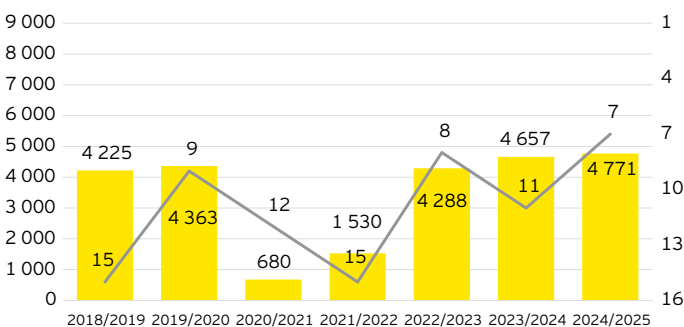


05

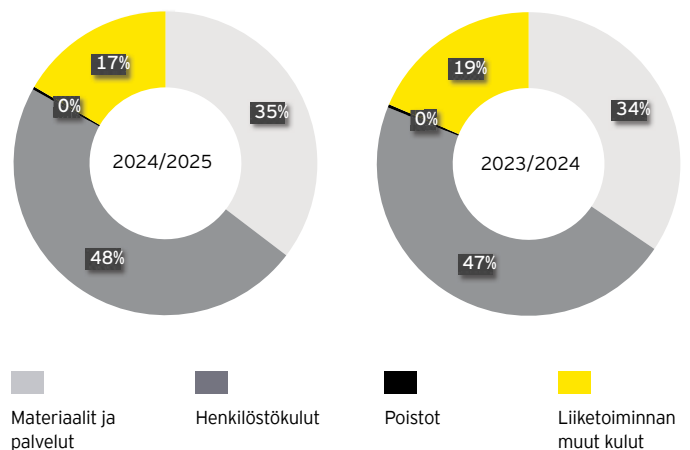


HC Ässät Pori Oy	2024/2025	2023/2024	Muutos
Liikevaihto	8 947 000	8 337 000	610 000
Liiketoiminnan muut tuotot	244 000	156 000	88 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	9 012 000	8 892 000	120 000
Henkilöstökulut	4 302 000	4 146 000	156 000
Liikevoitto	179 000	-399 000	578 000
Tilikauden tulos	172 000	-404 000	576 000
Tulosmarginaali %	2%	-5%	7%
Oma Pääoma	429 000	257 000	172 000
Vakavaraisuus	26%	16%	10%
Areenakapasiteetti	6 000	6 000	0
Yleisökeskiarvo	4 771	4 657	113
Areenan käyttöaste	80%	78%	2%
Pisteet	95	81	14
Pisteen hinta	95 000	110 000	-15 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	45 000	51 000	-6 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne





05

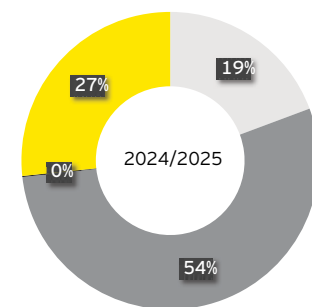


Kiekko-Espoo	2024/2025
Liikevaihto	6 083 000
Liiketoiminnan muut tuotot	434 000
Liiketoiminnan kulut yhteensä	7 234 000
Henkilöstökulut	3 902 000
Liikevoitto	-717 000
Tilikauden tulos	-717 000
Tulosmarginaali %	-12%
Oma Pääoma	721 000
Vakavaraisuus	23%
Areenakapasiteetti	6 982
Yleisökeskiarvo	4 264
Areenan käyttöaste	61%
Pisteet	91
Pisteen hinta	79 000
Henkilöstökulut per voitettu piste	43 000

Yleisökeskiarvo ja runkosarjasijoitus



Kulurakenne





06

Liitteet



Huomautukset

Tämä analyysi liigaseurojen taloudellisesta tilanteesta pohjautuu tilinpäätösinformaatioon, joka mahdollistaa seurojen taloudellisen tilanteen esittämisen objektiivisella tavalla. Osa tilinpäätöksistä sisältää muita konserniyhtiöitä, joilla on osittaista vaikutusta raportoituihin lukuihin. Osaan konserniyhtiöistä kuuluu myös jääkiekon ulkopuolista liiketoimintaa, jolla myös on osittaista vaikutusta seurojen lukuihin.

Avainlukujen määritelmät

Liikevaihto: Ydinliiketoiminnan tulot. Ei sisällä kertaluontoisia tuloja, kuten yksittäisten hyödykkeiden myynnistä saatavia tuottoja.

Liiketoiminnan kulut: Kaikki liiketoimintaan liittyvät kulut. Liiketoiminnan kuluja ovat mm. palkat ja muut henkilöstöön liittyvät kulut, materiaalihankinnat, markkinointikulut ja pysyvien vastaavien poistot.

Henkilöstökulut: Kaikki henkilöstöön liittyvät kulut, mm. koko organisaation palkat ja siihen liittyvät eläke- ja sosiaalikulut.

Liikevoitto: Liikevoitto syntyy, kun yhteenlasketusta liikevaihdosta ja liiketoiminnan muista tuloista vähennetään liiketoiminnan kulut.

Oma pääoma: Yrityksen pääoma, jolla ei ole takaisinmaksuvelvollisuutta.

Kumulatiivinen tulos: Edellisten tilikausien voittovarojen ja tilikauden tuloksen summa.

Pääomitus: Oman pääoman muutos, josta poistettu kumulatiivisen tuloksen muutoksen vaikutus.

Omavaraisuus: Kertoo yhtiön kyvyn selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. Raportissa oman pääoman kokonaismäärä on jaettu taseen loppusummalla.

Yleisökeskiarvo: Keskimääräinen kotiottelun yleisömäärä.

Areenan käyttöaste: Areenan yleisökapasiteetti jaettu yleisökeskiarvolla.

Pisteen hinta: Liiketoiminnan kulut jaettu voitetuilla pisteillä.

Henkilöstökulut per piste: Henkilöstökulut jaettu voitetuilla pisteillä.

Nettokäyttöpääoma: Lyhytaikaiset vaihtuvat vastaavat ilman rahavaroja vähennettynä lyhytaikaisilla vastattavilla ilman lyhytaikaista korollista velkaa.

Markkinaehtoinen oikaisu: Arvioihin perustuva mallinnus välillä- ja finaaliotteluiden lipputulojen jakautumisesta otteluiden järjestäjille, sekä televisiokorvauksien jakautumisesta seurakohtaisesti koon ja katsojamäärien perusteella.

Raportissa on käytetty seuraavia lähteitä:

HIFK Hockey: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

HPK Liiga: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

Iives-Hockey: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

Jukurit HC: Tilinpäätös 2025 30.4.2025, Kalevankankaan Areena Oy: tilinpäätös 2024 30.4.2024 Heimoravintolat Oy: tilinpäätös 2025 30.4.2024. Analyysissä on käytetty Jukurit HC:n ja Kalevankankaan Areena Oy:n yhteenlaskettuja lukuja. Mahdollisia konsernieliminoiteja ei ole huomioitu.

JYP Jyväskylä: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

KalPa Hockey: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

KooKoo Hockey: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

Oulun Kärpät: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

Rauman Lukko: Tilinpäätös 2024 31.12.2024

Lahden Pelicans: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

Liiga-SaiPa: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

Hockey-Team Vaasan Sport: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

Tamhockey: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

HC TPS Turku: Konsernitilinpäätös 2025 30.4.2025

HC Ässät Pori: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

Kiekko-Espoo: Tilinpäätös 2025 30.4.2025

Jokerit Helsinki: Tilinpäätös 2025 30.4.2025, Ilmala Shops Oy: tilinpäätös 2025 30.4.2025

Muut lähteet: Liigalta saadut seurojen tulo- ja kulubudjetit. Hyödynnettyjen Mestis- ja Allsvenskansseurojen tilinpäätöstiedot. Seurojen ja SM-liiga Oy:n nettisivut, sosiaalisen mediat sekä tilinpäätöstiedotteet.

EY - Hur Mår Svensk Elithockey?

Taklaukset jakeli

Tämän raportin ovat laatineet EY:n Financial Accounting Advisory Services -tiimin jäsenet. Neuvonantotiimi koostuu talousjohdon konsultoinnin ammattilaisista, joille tilinpäätösten analysoiminen on arkipäivää. Tiimi on talousjohdon luotettava kumppani talouden kehittämisessä,

taloudellisissa muutostilanteissa, pääomamarkkinatapahtumissa, yritysjärjestelyissä, treasury-palveluissa ja taloudellisessa raportoinnissa vastuullisesti tehokkaita prosesseja ja kontroleja hyödyntäen.



Janne Aalto

Director
Financial Accounting Advisory Services
janne.aalto@fi.ey.com



Juho Nurminen

Assistant Manager
Financial Accounting Advisory Services
juho.nurminen@fi.ey.com



Santeri Kivini

Senior Consultant
Financial Accounting Advisory Services
santeri.kivini@fi.ey.com



Jukka Keino

Consultant
Financial Accounting Advisory Services
jukka.keino@fi.ey.com

Valokuvat

Liigan kuvapankki:

Atte Rissanen / @atterissanenphotography (Kansi, s.13, 26-27, 29)

Topi Lainio / @Topilainio (s.1, 4-5, 15, 17, 19, 21, 23, 39-41, 47, 52, 58-61)

Teemu Saarinen (s.2-3, 16, 30-31, 36, 55, 62-64)

Anssi Takala / @anssitakala (s.6-7, 44)

Riku Laukkanen / @r1kuexposures (s.8-9, 12, 35, 42)

Timo Koistinen / @tkoistinen (s.11, 49)

Mika Kylmäniemi / Photomotion (s.14)

Petri Saarelainen / @petrisaarelainen (s.33, 57)

Teemu Hannula (s.43, 56)

Mikko Kankainen / @mikkokankainen (s.45)

Jiri Halttunen / Valokuvaamo Jiri Halttunen (s.46)

Ella Taponen / @ellagraphs (s.48)

Elmeri Elo / @ElonKuvaus (s.50, 53)

Tomi Natri / @tominatriproductions (s.51)

Saana Hakala (s.54)

MIIKA ELOMO
1977 - 2025



EY | Building a better working world

EY rakentaa paremmin toimivaa maailmaa, auttaen luomaan pitkäaikaista arvoa asiakkaillemme, henkilöstöllemme ja yhteiskunnalle sekä rakentaen luottamusta pääomamarkkinoilla.

Hyödyntäen dataa ja teknologiaa, EY:n monipuoliset tiimit yli 150 maassa luovat luottamusta tilintarkastuspalveluiden avulla sekä auttavat asiakkaitamme kasvamaan, uudistumaan ja toimimaan paremmin.

Tilintarkastuksen, konsultoinnin, laki-, strategia-, vero- ja transaktiopalveluiden parissa työskentelevät EY-tiimit kysyvät parempia kysymyksiä löytääkseen uusia vastauksia nykypäivän monimutkaiseen ongelmiin.

EY viittaa globaaliin organisaatioomme ja saattaa viitata yhteen tai useampaan Ernst & Young Global Limitedin jäsenyhtiöön, joista kukin on erillinen oikeushenkilö. Ernst & Young Global Limited, joka on Yhdistyneen kuningaskunnan lakien mukainen yhtiö (company limited by guarantee), ei tarjoa palveluja asiakkaille. Tietoa siitä, kuinka EY kerää ja käyttää henkilötietoja, sekä kuvaus tietosuojalainsäädännön mukaisista oikeuksista on saatavana osoitteessa www.ey.com/fi_fi/privacy-statement. Lisätietoja organisaatiostamme löytyy osoitteesta.

ey.com/fi

