

Hur mår svensk elithockey?

En analys av den finansiella ställningen i SHL 2025/2026

EY

Shape the future with confidence

Innehåll

01 Förord 4

02 Sammanfattning 6

03 Analys av SHL 8

04 Analys av SHL:s klubblag 30

- **Skellefteå AIK** 32
- **Frölunda HC** 34
- **Växjö Lakers** 36
- **Rögle BK** 38
- **Färjestad BK** 40
- **Brynäs IF** 42
- **Luleå Hockey** 44
- **Malmö Redhawks** 46
- **Djurgårdens IF** 48
- **Örebro HK** 50
- **Linköping HC** 52
- **Timrå IK** 54
- **HV71** 56
- **Leksands IF** 58

05 Slutlig analys 60

06 Bilaga – upplysningar 66




SKODA
Din Bil
PERIOD 2
19:23
5 SHOTS 12
SKODA
Din Bil
akea
MAXI

Förord

2026

Ishockey är en av Sveriges största publiksporter. Svenska Hockeyligan (SHL) är den högsta serien i svensk ishockey. I likhet med många andra elitidrottsföreningar bedriver SHL-klubbarna sin verksamhet genom aktiebolag och ideella föreningar. Det innebär att klubbarna, på samma sätt som andra företag och organisationer, behöver arbeta strategiskt med både kortsiktig och långsiktig ekonomisk planering. Samtidigt som de hanterar finansiella risker förväntas de uppfylla sina ideella ändamål och leverera resultat på högsta sportsliga nivå.

EY har för elfte året i rad analyserat SHL-klubbarnas årsredovisningar för att belysa utvecklingen inom svensk elithockey på såväl liga- som klubbnivå. Rapportens syfte är att undersöka sambanden mellan ekonomiska förutsättningar och sportsliga prestationer. Analysen skapar en fördjupad förståelse för svensk elithockeys ekonomiska utveckling, långsiktiga hållbarhet och hur ekonomiska resurser kan påverka sportsliga prestationer. Vår ambition är att ge en samlad bild av svensk elithockeys ekonomiska ställning och utveckling.
Vår förhoppning är också att rapporten kan fungera som ett beslutsunderlag för klubbar, ligor och andra intressenter i arbetet med att utveckla verksamheterna på ett ekonomiskt och sportsligt hållbart sätt.

I årets rapport analyseras klubbarnas ekonomiska utveckling ur flera perspektiv. Intäkter och kostnader bryts ned i sina olika beståndsdelar för att belysa vilka faktorer som driver klubbarnas ekonomiska resultat, både mellan enskilda säsonger och över längre tidsperioder på liganivå. Rapporten innehåller även analyser av publikutveckling, biljettintäkter och klubbarnas kassaflöden. Kassaflödesanalyserna ger en övergripande bild av hur likvida medel genereras och används, både i den löpande verksamheten och i klubbarnas verksamhet som helhet.

Stockholm den 14 september 2026



Carlos Esterling
Ansvarig partner för Sports Business Services i Sverige

01

Årets team



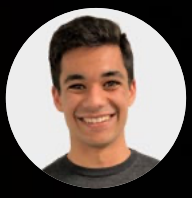
Viktor Sjöstedt
Projektledare



Alexander Blomberg
Skribent



Christoffer Fredriksson
Skribent



Linus Jönsson
Skribent



Joel Olsson
Skribent



Johan Wahldén
Granskare



Erica Lang
Grafisk designer



Miriam Franzén
PR- och kommunikationsrådgivare

Initiativtagare till den årliga rapporten "Hur mår svensk Elithockey?" är Carlos Esterling och tidigare partner Mikael Bergsten. Teamet som tagit fram årets rapport är Viktor Sjöstedt, Alexander Blomberg, Christoffer Fredriksson, Linus Jönsson, Joel Olsson, Johan Wahldén, Miriam Franzén, Erica Lang, Annika Melakari, Camilla Eriksson Palmqvist, Therese Höjlund och Stina Gustafsson.

Om Sports Business Services

Sports Business Services är ett rikstäckande nätverk med medarbetare från EY som stödjer idrottsföreningar, förbund och deras intressenter med tjänster inom revision, redovisning, skatt, transaktioner och rådgivning. Våra medarbetare har en bred erfarenhet från många olika idrottsområden och bland våra kunder finns såväl enskilda idrottare som klubb- och landslag, både i Sverige och internationellt. Vi har kontakt med de flesta elitklubbarna inom de stora lagsporterna i Sverige, samt med flera stora idrottsförbund.



02

Sammanfattning

SHL-klubbarnas ekonomi stärktes under säsongen 2025/2026, med ökad omsättning, förbättrat rörelseresultat och ett större samlat eget kapital. Samtidigt fortsatte personalkostnaderna att stiga och kassaflödet att försvagas – en utveckling som understryker behovet av långsiktig kostnadskontroll.

Sammantaget utvecklades SHL-klubbarnas ekonomiska resultat positivt under säsongen 2025/2026 jämfört med föregående år. 6 av 14 klubbar redovisar ett negativt rörelseresultat (nettoomsättning minus totala kostnader), jämfört med 7 av 14 klubbar under 2024/2025. När även övrig omsättning, där merparten av stöd och bidrag redovisas, räknas in sjunker antalet till 3 av 14 klubbar.

SHL:s samlade rörelseresultat uppgick till minus 6,1 miljoner kronor under 2025/2026. Det är dock en förbättring med 9,9 miljoner kronor jämfört med föregående säsong då rörelseresultatet uppgick till minus 16 miljoner kronor. Utvecklingen speglar att fler klubbar redovisar ett positivt rörelseresultat under 2025/2026.

Förbättringen förklaras främst av att klubbarnas netto-omsättning växte snabbare än kostnaderna. Den samlade nettoomsättningen i SHL ökade med 131,1 miljoner kronor, eller 5,0 procent, till 2 677,2 miljoner kronor.

Ökningen drevs framför allt av intäkter från entrébiljetter och marknadsaktiviteter samt av ersättning för rättigheter. Samtidigt steg de totala kostnaderna med 121,2 miljoner kronor, eller 4,7 procent, till 2 683,4 miljoner kronor. Personalkostnaderna, som bland annat omfattar spelarlöner, stod för den största ökningen: 86,4 miljoner kronor, motsvarande 5,6 procent.

Nettoomsättningen består av klubbarnas återkommande intäkter och motsvarar 97 procent av de totala intäkterna. Den genomsnittliga nettoomsättningen per klubb är 191,2 miljoner kronor och har ökat successivt under de senaste säsongerna. Rättighetsersättningar är den största intäktsposten: 740,5 miljoner kronor, motsvarande 27,7 procent av nettoomsättningen. Därefter följer entrébiljetter med 637,2 miljoner kronor, eller 24 procent, och marknadsintäkter med 527,9 miljoner kronor, eller 20 procent. Posten övriga intäkter står för 17 procent och omfattar bland annat medlems- och deltagaravgifter, hyresintäkter och spelarersättningar.

Vår analys visar ett samband mellan lönekostnader och placering i grundserien, men korrelationen är svagare än i fotbollens motsvarighet, allsvenskan. En möjlig förklaring är att skillnaderna i lönekostnader är betydligt mindre mellan SHL-klubbarna än mellan klubbarna i allsvenskan. Högre lönekostnader tenderar generellt att ge en bättre placering



i grundserien, men det finns undantag. HV71 slutade på trettonde plats trots seriens tredje högsta lönekostnad, medan Skellefteå AIK vann grundserien med den nionde högsta lönekostnaden.

9 av 14 klubbar redovisade ett positivt operativt kassaflöde under 2025/2026, jämfört med 11 av 14 klubbar föregående säsong. Det samlade operativa kassaflödet minskade med 96,7 miljoner kronor, från 150,8 till 54,1 miljoner kronor. 10 av 14 klubbar bidrog till nedgången, där Brynäs IF, HV71 och Linköping HC stod för de största minskningarna. Även det totala kassaflödet försämrades: från 40,5 miljoner kronor 2024/2025 till minus 9,1 miljoner kronor 2025/2026, en minskning med 49,6 miljoner kronor. Att nedgången var mindre än för det operativa kassaflödet beror främst på att klubbarna investerade mindre likvida medel i tillgångar än under föregående säsong.

För en mer heltäckande bild behöver kassaflödet även bedömas tillsammans med kassalikviditeten. Måttet visar i vilken utsträckning klubbarnas likvida medel och kortfristiga fordringar täcker de kortfristiga skulderna och ger därmed en bild av betalningsförmågan. Ett försämrat kassaflöde i absoluta tal kan bero på förändringar i fordringar och skulder och behöver därför inte innebära att betalningsförmågan har försämrats. Den genomsnittliga kassalikviditeten steg från 1,01 under 2024/2025 till 1,13 under 2025/2026.

I år ökade även antalet klubbar med en kassalikviditet över 1, från 7 av 14 till 8 av 14. Detta tyder på att nedgången i det operativa kassaflödet främst hänger samman med tidpunkterna för betalningsflödena, snarare än med en generellt försämrad betalningsförmåga.

SHL-klubbarnas samlade egna kapital ökade med 66,5 miljoner kronor, eller 10,1 procent, till 724,1 miljoner kronor. Den genomsnittliga soliditeten uppgår till 11 procent. Samtliga klubbar uppfyllde dessutom licenskravet på ett eget kapital motsvarande 5 procent av omsättningen. Inför säsongen hade kravet sänkts från 10 till 5 procent.

Sammantaget pekar SHL:s ekonomiska utveckling under 2025/2026 på en positiv trend, trots fortsatt höga kostnadsnivåer. Det förbättrade rörelseresultatet drevs främst av högre intäkter från publik och kommersiella aktiviteter. Samtidigt visar de stigande personalkostnaderna på behovet av långsiktig kostnadskontroll, inte minst eftersom viljan att stärka de sportsliga resultaten på kort sikt kan driva upp kostnaderna. Det försämrade operativa kassaflödet bör också följas framöver, även om kassalikviditeten tyder på att betalningsförmågan är god i en majoritet av klubbarna och att den generellt sett inte har försvagats. SHL har fortsatta utmaningar framför sig, men den övergripande bilden är att säsongen 2025/2026 präglades av fortsatt ekonomisk stabilitet.

03

Analys av SHL

På de följande sidorna går vi igenom den finansiella ställningen i SHL som helhet.

Total nettoomsättning

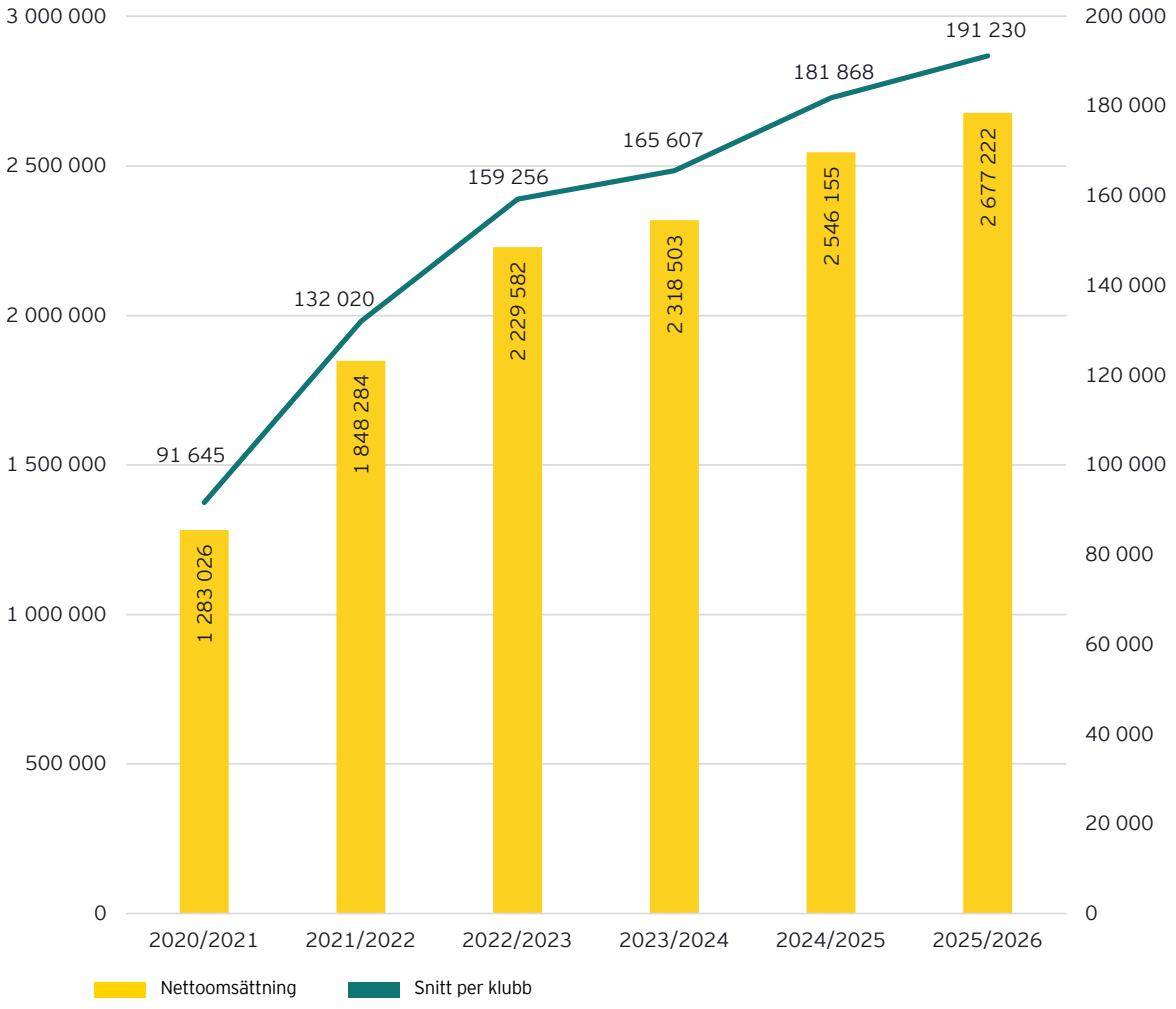
I detta avsnitt har vi analyserat SHL-klubbarnas samlade nettoomsättning. Analysen omfattar de föreningar som spelade i SHL under säsongerna 2024/2025 och 2025/2026. Nettoomsättningen, som utgör klubbarnas löpande och återkommande intäkter, svarade för 97 procent av de totala intäkterna under båda säsongerna.

Under säsongen 2025/2026 uppgick den totala nettoomsättningen i SHL till 2 677,2 miljoner kronor.
Det innebär en ökning med 131,1 miljoner kronor jämfört med föregående säsong, vilket motsvarar en tillväxt på 5 procent. Den genomsnittliga nettoomsättningen per klubb uppgick till 191,2 miljoner kronor, en ökning med 9,4 miljoner kronor jämfört med 2024/2025.

Färjestad BK hade den högsta nettoomsättningen i ligan med 262,2 miljoner kronor, medan Timrå IK redovisade den lägsta nettoomsättningen med 131,2 miljoner kronor.

Utvecklingen visar att klubbarnas nettoomsättning har stigit kontinuerligt under de senaste åren. Ökade intäkter från biljettförsäljning och marknadsrelaterade verksamheter är de främsta drivkrafterna bakom tillväxten. Den positiva omsättningsutvecklingen sammanfaller också med att publiksnittet i SHL har ökat, vilket tyder på ett fortsatt samband mellan större publikintresse och högre intäkter för klubbarna.

Total nettoomsättning och snitt per klubb (tkr) ①



Nettoomsättning vs tabellplacering ②



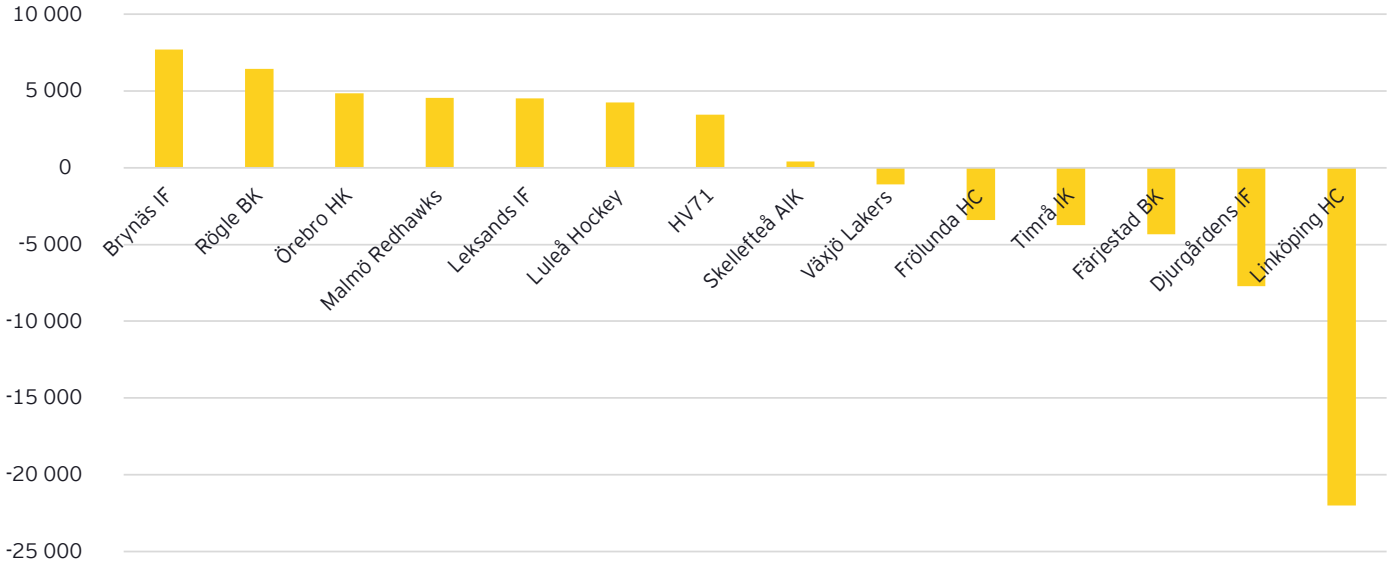
Rörelseresultat exklusive engångsposter

Exklusive engångsposter uppgår rörelseresultatet till minus 6,1 miljoner kronor, jämfört med minus 16,1 miljoner kronor 2024/2025. Den främsta orsaken till förbättringen av rörelseresultatet är att klubbarnas omsättning ökade samtidigt som kostnaderna steg i lägre takt.

Växjö Lakers och Djurgårdens IF sticker ut i jämförelsen. Skillnaden mellan rörelseresultatet inklusive respektive exklusive engångsposter uppgår till 19 miljoner kronor för Växjö Lakers och 15,6 miljoner kronor för Djurgårdens IF. Tillsammans står de två klubbarna för 41 procent av den totala övriga omsättningen i SHL.

På koncernnivå redovisar 8 av 14 klubbar ett positivt rörelseresultat under säsongen 2025/2026. Antalet klubbar som redovisar ett positivt resultat ökar från 8 till 11 när övriga intäkter och engångsposter inkluderas. Under föregående säsong, 2024/2025, redovisade 7 av 14 klubbar ett positivt rörelseresultat och när övrig omsättning inkluderades redovisade 8 klubbar ett positivt resultat. Detta visar att övrig omsättning och engångsposter har stor påverkan på flera klubbars redovisade resultat.

Rörelseresultat 2025/2026 (nettoomsättning - totala kostnader i tkr) ③



Intäktsfördelning

Intäkterna under 2025/2026 är fördelade på de olika intäktsslagen med i princip samma andel som föregående år. Den största ökningen ser vi bland intäkter från entrébiljetter samt marknadsintäkter.

Rättighetsersättningarna står för 28 procent av klubbarnas totala nettoomsättning och är den största inkomstkällan. Motsvarande siffra föregående år låg på samma nivå. Intäkterna från rättighetsersättningar uppgår till 740,5 miljoner kronor, vilket är en ökning med 30,4 miljoner kronor jämfört med föregående år.

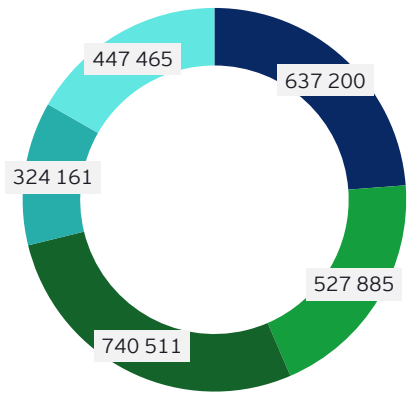
Klubbarnas näst största inkomstkälla är entrébiljetter som står för 24 procent av nettoomsättningen. Motsvarande siffra föregående år var 23 procent. Totalt sett ökade intäkterna från entrébiljetter med 51 miljoner kronor jämfört med året innan. Det motsvarar en ökning med 8,7 procent. Frölunda HC har liksom tidigare år högst publiksnitt. Deras intäkter från entrébiljetter uppgår till 94,3 miljoner kronor, vilket är den högsta siffran i hela SHL. Luleå Hockey är dock laget med ligans högst beläggningsgrad, 100 procent. Timrå IK har lägst intäkter från entrébiljetter, med 21 miljoner kronor.

Den främsta förklaringen till ökningen är ett högre publiksnitt, som steg från 94 014 till 98 653 åskådare, en ökning med 4,9 procent. Även antalet spelade matcher påverkar de totala intäkterna från entrébiljetter och kan variera beroende på slutspelets omfattning. Under slutspelet 2025/2026 spelades totalt 44 matcher, vilket är en match färre än föregående säsong. Mot bakgrund av detta kan den återstående intäktsökningen främst förklaras av högre biljettpriser.

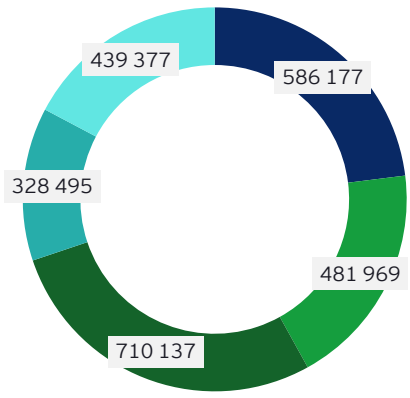
I tabell 7 har vi slagit ihop intäkterna från entrébiljetter, reklam och sponsring samt loger och restaurang och delat med antalet hemmamatcher. Tabellen visar att Rögle BK har det högsta snittet för intäkter per hemmamatch med 6,4 miljoner kronor. Därefter följer Färjestad BK med 6,1 miljoner kronor och Frölunda HC med 5,4 miljoner kronor. Timrå IK har det lägsta snittet med 2,0 miljoner kronor per hemmamatch. Snittet för hela ligan uppgår till 4,1 miljoner kronor, vilket är högre än föregående år. Timrå IK, Växjö Lakers, Djurgårdens IF, Linköping HC, Malmö Redhawks, Örebro HK, Leksands IF och Skellefteå AIK ligger under snittet för ligan.

Tabell 6 visar snittpriset per hemmabiljett i förhållande till beläggningsgraden. Rögle BK har det högsta snittpriset per en biljett, cirka 366 kronor, och en beläggningsgrad på 99,7 procent vid sina hemmamatcher. Frölunda HC har fortsatt ligans högsta publiksnitt och ett snittpris om cirka 308 kronor per biljett, med en beläggningsgrad på 97,7 procent. Luleå Hockey har den högsta beläggningsgraden, 100 procent, följt av Rögle BK, HV71 och Brynäs IF som samtliga ligger nära full beläggning. Linköping HC har det lägsta genomsnittliga biljettpriset, cirka 132 kronor. Malmö Redhawks har den lägsta beläggningsgraden, 65,8 procent, vilket delvis kan förklaras av att klubben spelar i SHL:s största arena med 12 600 platser. Värt att notera är att flera av lagen med högst beläggningsgrad spelar på mindre arenor, där arenakapaciteten i större utsträckning matchar den lokala efterfrågan.

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026 4



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025 5



Entrébiljetter Marknadsintäkter Rättighetsersättning Servering, kiosk & souvenirer Övrigt

03

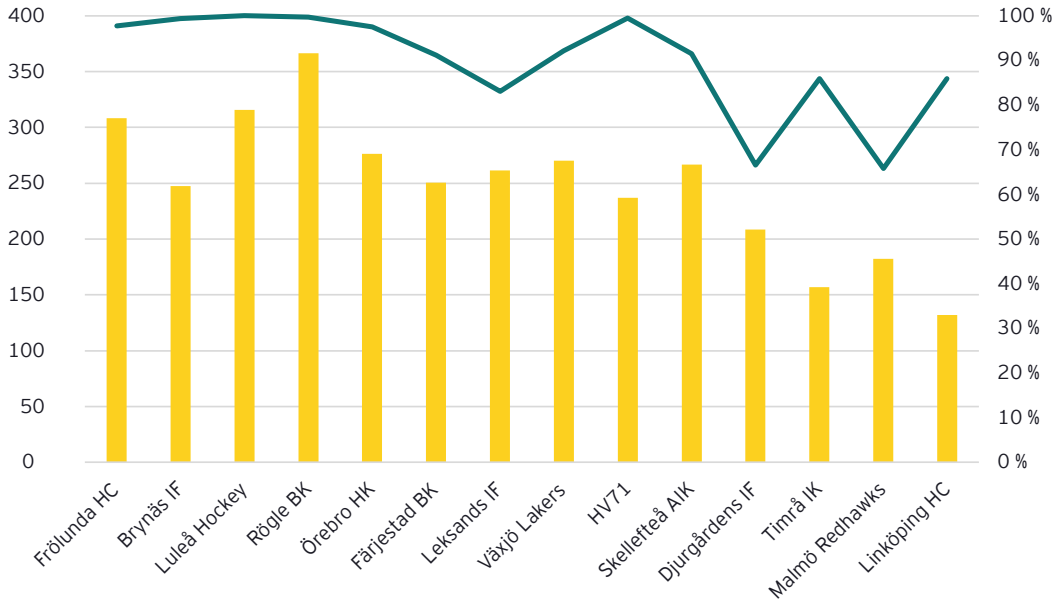
Klubbarnas marknadsintäkter står för 20 procent av den totala nettoomsättningen. Det är en ökning med 1 procentenhet jämfört med föregående säsong. I absoluta tal ökade marknadsintäkterna med 45,9 miljoner kronor jämfört med säsongen 2024/2025. Rögle BK:s marknadsintäkter uppgår till 53,6 miljoner kronor, vilket är seriens högsta marknadsintäkter. Timrå IK har med 21,8 miljoner kronor ligans lägsta marknadsintäkter.

Övrig nettoomsättning utgör 17 procent av klubbarnas totala nettoomsättning. Hit räknas intäkter från olika sidoverksamheter, loger, konferensverksamhet, ersättningar från NHL i samband med spelarövergångar, medlemsintäkter, bidrag samt andra intäkter som exempelvis hyra. I absoluta tal ökade de övriga intäkterna med 8 miljoner kronor jämfört med säsongen 2024/2025. Luleå Hockey redovisar de högsta övriga intäkterna, 56,1 miljoner kronor, medan Malmö Redhawks har de lägsta med 12,9 miljoner kronor.

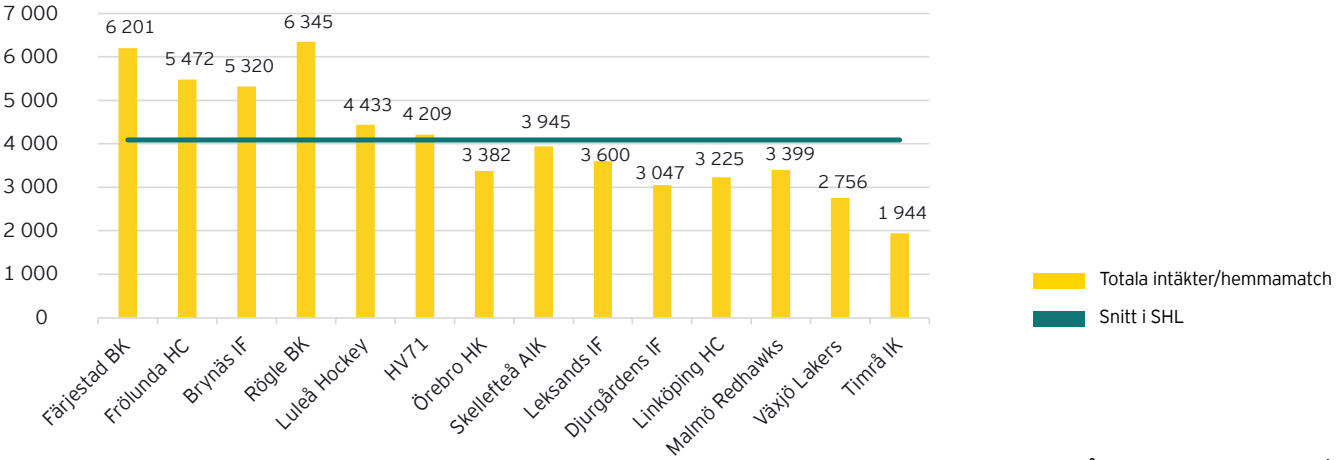
Intäkterna från servering, kiosk och souvenirer minskade med 4,3 miljoner kronor och uppgår till 12 procent av den totala nettoomsättningen. Föregående år stod dessa intäkter för 13 procent av nettoomsättningen. Färjestad BK redovisar de högsta intäkterna, 62,6 miljoner kronor. Om vi bortser från Växjö Lakers, som inte specificerar intäkter från kiosk och servering i sin årsredovisning, har Frölunda HC och Djurgårdens IF de lägsta intäkterna. Klubbarnas intäkter uppgår till 2,8 respektive 3,5 miljoner kronor.

SHL-klubbarnas marknadsintäkter, intäkter från entrébiljetter, servering, kiosk och souvenirer samt övriga intäkter ökade med totalt 100,6 miljoner kronor jämfört med 2024/2025. Rättighetsersättningarna ökade samtidigt med totalt 30,4 miljoner kronor.

Snittpris/biljett vs beläggningsgrad 6



Totala intäkter per match 7



Kostnadsfördelning

Den enskilt tyngsta kostnadsposten för SHL-klubbarna är personalkostnaderna. Det är naturligt eftersom klubbarnas verksamhet vilar på spelare, ledare och övrig personal för att kunna generera resultat i form av sportslig framgång under säsongerna. Säsongen 2025/2026 uppgick personalkostnaderna till 1 639,7 miljoner kronor, vilket motsvarar 61 procent av klubbarnas samlade kostnader. Övriga kostnader svarade för 37 procent, medan avskrivningarna landade på 2 procent. Fördelningen mellan de olika kostnadsandelarna är densamma som året innan.

Personalkostnaderna i SHL 2025/2026 ökade med 86,4 miljoner kronor jämfört med föregående säsong, vilket är en ökning med 5,6 procent. Sett till absoluta tal är det Färjestad BK som har de högsta personalkostnaderna i SHL, med 155 miljoner kronor. Timrå IK och Örebro HK har däremot de högsta andelarna personalkostnader i förhållande till sina totala kostnader: 66 procent vardera. Frölunda HC har den lägsta andelen personalkostnader i förhållande till de totala kostnaderna, 55 procent. De lägsta personalkostnaderna i absoluta tal har Malmö Redhawks och Timrå IK, med 88,4 miljoner kronor vardera.

Övriga kostnader ökade med 38,7 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning om 4,1 procent. I denna post redovisar klubbarna bland annat lokalhyror, leasing, resor, reklam- och sponsorkostnader samt arvoden till konsulter, advokater och revisorer.

Om vi jämför de klubbar som äger sina arenor inom koncernen – det vill säga Färjestad BK, HV71, Brynäs IF, Växjö Lakers och Leksands IF – är avskrivningskostnaderna genomgående högre än hos de klubbar som saknar egen arena. Arenorna tas nämligen upp som en tillgång i koncernens balansräkning och ger därför ett större avtryck i koncernens resultaträkning för de klubbar som fortfarande gör avskrivningar. Sammantaget minskade avskrivningarna med 4 miljoner kronor, eller 6,7 procent jämfört med föregående år. Noterbart är att Luleå Hockey planerar att förvärva sin arena från Luleå kommun för 13 miljoner kronor, med tillträde den 1 oktober 2026. Förvärvet lär sannolikt öka kostnaderna för avskrivningar i nästa årsrapport.

För en mer djupgående genomgång av klubbarnas kostnader hänvisas till respektive klubb i avsnittet med laganalyser. Totalt sett har SHL:s kostnader ökat med 121,2 miljoner kronor. Det motsvarar en ökning med 4,7 procent, eller i genomsnitt 8,7 miljoner kronor per klubb. Värt att notera är att personalkostnader är det kostnadsslag som ökar mest procentuellt, trots att de redan utgör den största kostnadsposten. Det är ytterligare ett tecken på att klubbarna helst lägger pengarna på spelare och annan personal i jakten på sportslig framgång.

Sponsorintäkt per vunnen poäng

För att bedöma den sportsliga utväxlingen som sponsorer får på sina investeringar har vi jämfört klubbarnas totala sponsorintäkter, som består av reklam, sponsring och rättighetsersättningar, med antal vunna poäng i grundserien. Analysen resulterar i ett nyckeltal som visar hur mycket sponsorpengar som i genomsnitt har krävts per vunnen poäng.

Det är viktigt att poängtera att sponsring skapar värden som sträcker sig långt utanför den sportsliga prestationen. Exponering av varumärken, relationer med företagspartner och tillgång till affärsnätverk är exempel på faktorer som också påverkar värdet av ett sponsorengagemang. Trots detta ger nyckeltalet en intressant indikation på hur effektivt olika klubbar omvandlar sina sponsorintäkter till sportsliga resultat.

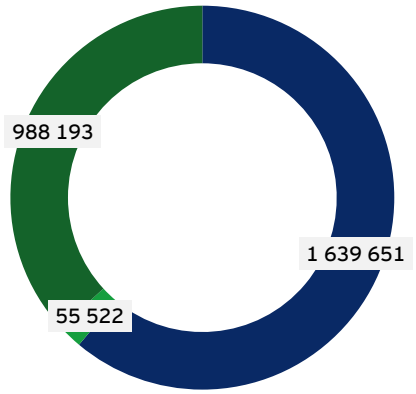
Under säsongen 2025/2026 placerar sig Skellefteå AIK, Växjö Lakers och Frölunda HC i toppen av jämförelsen. Dessa klubbar genererade flest grundseriepoäng i förhållande till sina sponsorintäkter.

Det innebär att sponsorerna i dessa föreningar betalade minst per vunnen poäng. I den andra änden av skalan återfinns HV71, Leksands IF och Luleå Hockey. Dessa klubbar hade höga sponsorintäkter i relation till den sportsliga utdelningen, vilket innebär att kostnaden per inspelad poäng blev högre än för övriga klubbar.

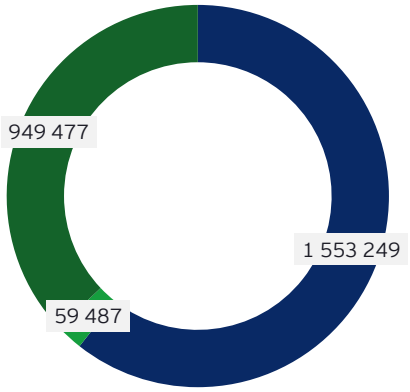
De genomsnittliga sponsorintäkterna i SHL uppgår till 90,6 miljoner kronor per klubb. Rögle BK redovisar högst sponsorintäkter med 106,7 miljoner kronor, medan Timrå IK har lägst sponsorintäkter med 73,5 miljoner kronor.

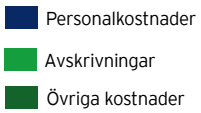
Analysen visar att storleken på sponsorintäkterna inte nödvändigtvis har ett direkt samband med sportslig framgång. Flera klubbar presterar mycket väl trots lägre sponsorintäkter, medan andra klubbar med högre sponsorintäkter inte uppnår motsvarande resultat i tabellen. Detta tyder på att faktorer som spelartruppens sammansättning, kostnadseffektivitet och den sportsliga organisationens kvalitet sannolikt har stor betydelse för hur väl sponsorinvesteringar omsätts i sportsliga framgångar.

Fördelning av kostnader 2025/2026 8

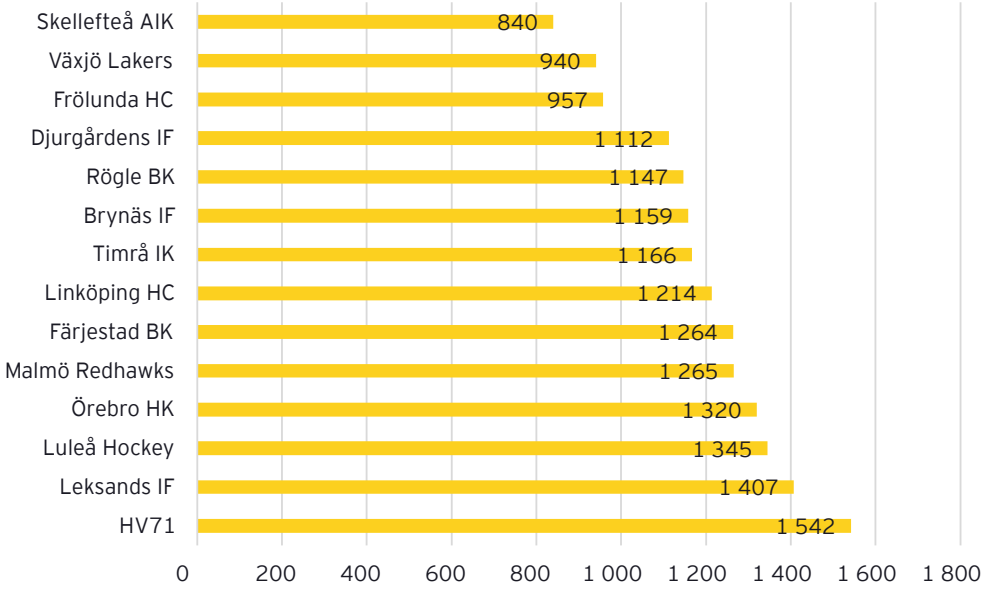


Fördelning av kostnader 2024/2025 9

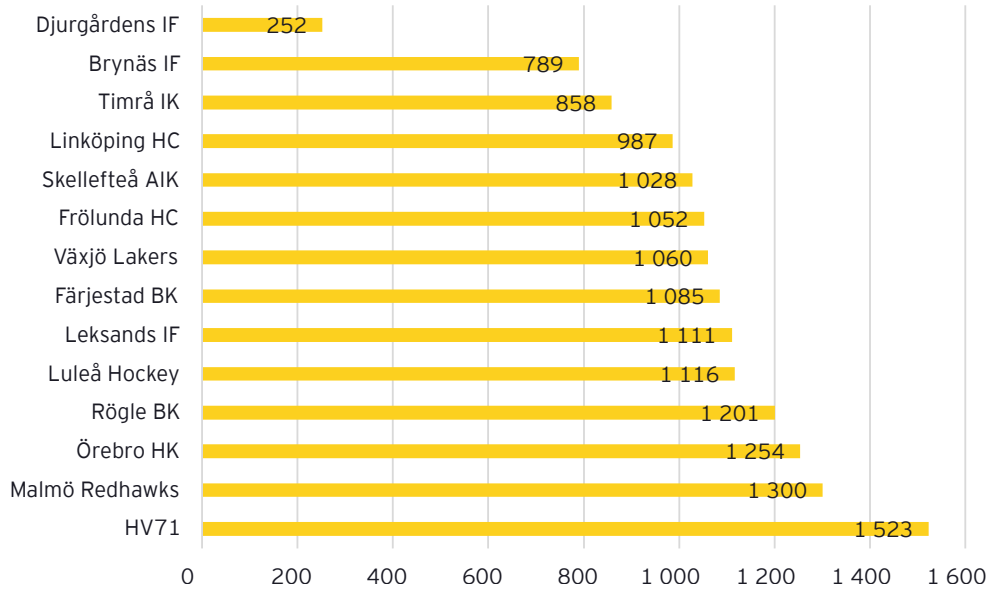




Sponsorintäkter per vunnen poäng 2025/2026 (tkr) 10



Sponsorintäkter per vunnen poäng 2024/2025 (tkr) 11



Personalkostnader i förhållande till totala kostnader

Personalkostnaderna, det vill säga de totala kostnaderna för personal enligt resultaträkningen, utgör 61 procent av klubbarnas totala kostnader, vilket är i nivå med föregående år. De samlade personalkostnaderna uppgår till 1 639,7 miljoner kronor. Det är en ökning med 86,4 miljoner kronor, motsvarande 5,6 procent, jämfört med föregående säsong.

Under 2025/2026 hade Örebro HK och Timrå IK den högsta andelen personalkostnader i förhållande till de totala kostnaderna. Andelen uppgick till 66 procent, vilket är betydligt högre än SHL-genomsnittet på 61 procent.

Djurgårdens IF redovisade den största ökningen av personalkostnader jämfört med föregående år. Personalkostnaderna ökade från 68,7 miljoner kronor till 102 miljoner kronor, vilket motsvarar 48,6 procent. Ökningen bör ses mot bakgrund av att Djurgårdens IF spelade i hockeyallsvenskan under säsongen 2024/2025.

Bland de klubbar som spelade i SHL under båda säsongerna redovisade Färjestad BK den största ökningen. Personalkostnaderna ökade från 139,4 miljoner kronor till 155 miljoner kronor, en ökning med 15,6 miljoner kronor eller 11,2 procent.

Frölunda HC hade under säsongen 2025/2026 den lägsta andelen personalkostnader i förhållande till de totala kostnaderna, 55 procent. Leksands IF var den enda klubben som minskade sina personalkostnader. Personalkostnaderna uppgick till 106,1 miljoner kronor, vilket var en minskning med 10 miljoner kronor eller 8,6 procent jämfört med föregående säsong.



Klubb	2025/2026	2024/2025
Örebro HK	66 %	67 %
Timrå IK	66 %	65 %
Brynäs IF	63 %	64 %
HV71	65 %	64 %
Rögle BK	61 %	63 %
Linköping HC	65 %	63 %
Djurgårdens IF	63 %	61 %
Skellefteå AIK	63 %	61 %
Totalt SHL	61 %	61 %
Växjö Lakers	63 %	59 %
Malmö Redhawks	59 %	59 %
Leksands IF	58 %	58 %
Luleå Hockey	57 %	58 %
Frölunda HC	55 %	57 %
Färjestad BK	58 %	54 %


TEGERA
Clas Ohlson
LEKSANDS DÖRREN
TEGERA
Bergkvist
SAFE
SSAB
Luleå Energi

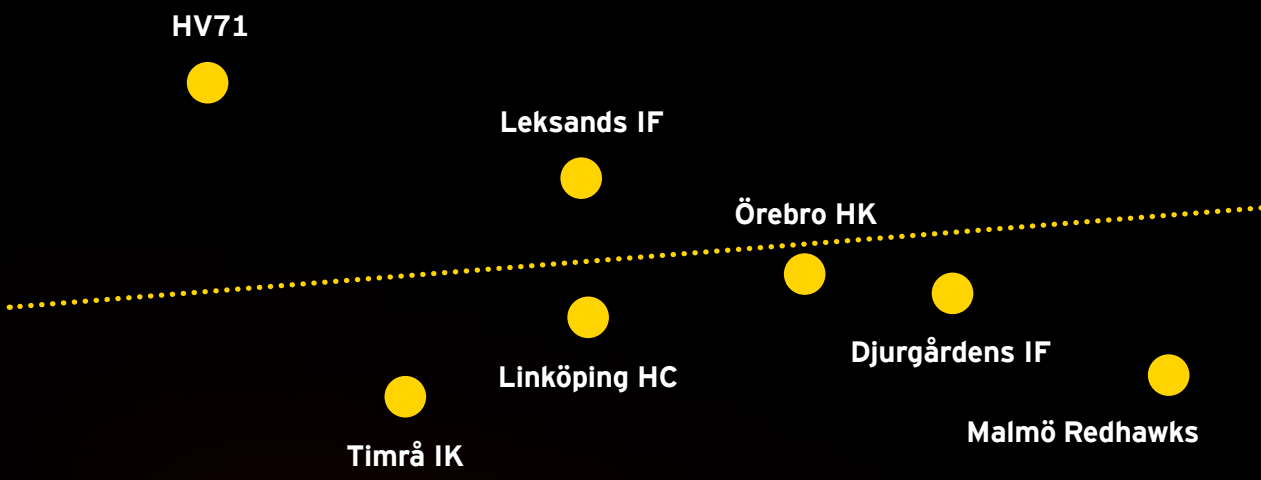
Lönekostnad versus placering i grundserien

Tabell 13 visar lönekostnaderna i förhållande till tabellplacering i grundserien för de klubbar som spelade i SHL under 2025/2026. Lönekostnaderna avser kostnader för samtliga anställda, inklusive stab och hjälpfunktioner, samt sociala avgifter och pensionskostnader.

Efter analys av klubbarnas resultat kan vi konstatera att det inte finns något tydligt samband mellan lönekostnader och slutplacering i grundserien. Under 2024/2025 hade klubbar med högre lönekostnader generellt sett inte en bättre tabellplacering. Tabell 13 visar ett liknande mönster även under säsongen 2025/2026. De klubbar som ligger på eller ovanför linjen presterar i nivå med vad som kan förväntas utifrån deras lönekostnader. De klubbar som ligger under linjen har lägre lönekostnader än vad deras placering indikerar. Som tidigare nämnts inkluderar lönekostnaderna hela personalstyrkan, inklusive centrala funktioner.

Samtidigt kan vi konstatera att de klubbar som placerade sig högre i grundserien generellt hade något högre lönekostnader än klubbarna längre ned i tabellen. Det tyder på att ekonomiska resurser i viss utsträckning kan påverka den sportsliga prestationen.

Färjestad BK har ligans högsta lönekostnad på 151 miljoner kronor och slutade på femte plats i grundserien. Rögle BK har den näst högsta lönekostnaden, 144,5 miljoner kronor, och slutade på fjärde plats. HV71 har den fjärde högsta lönekostnaden, 134,1 miljoner kronor, men placerade sig på trettonde plats. Dessa klubbar har därmed högre lönekostnader än vad deras tabellplacering indikerar, särskilt HV71 där utfallet avviker tydligt från förväntan.



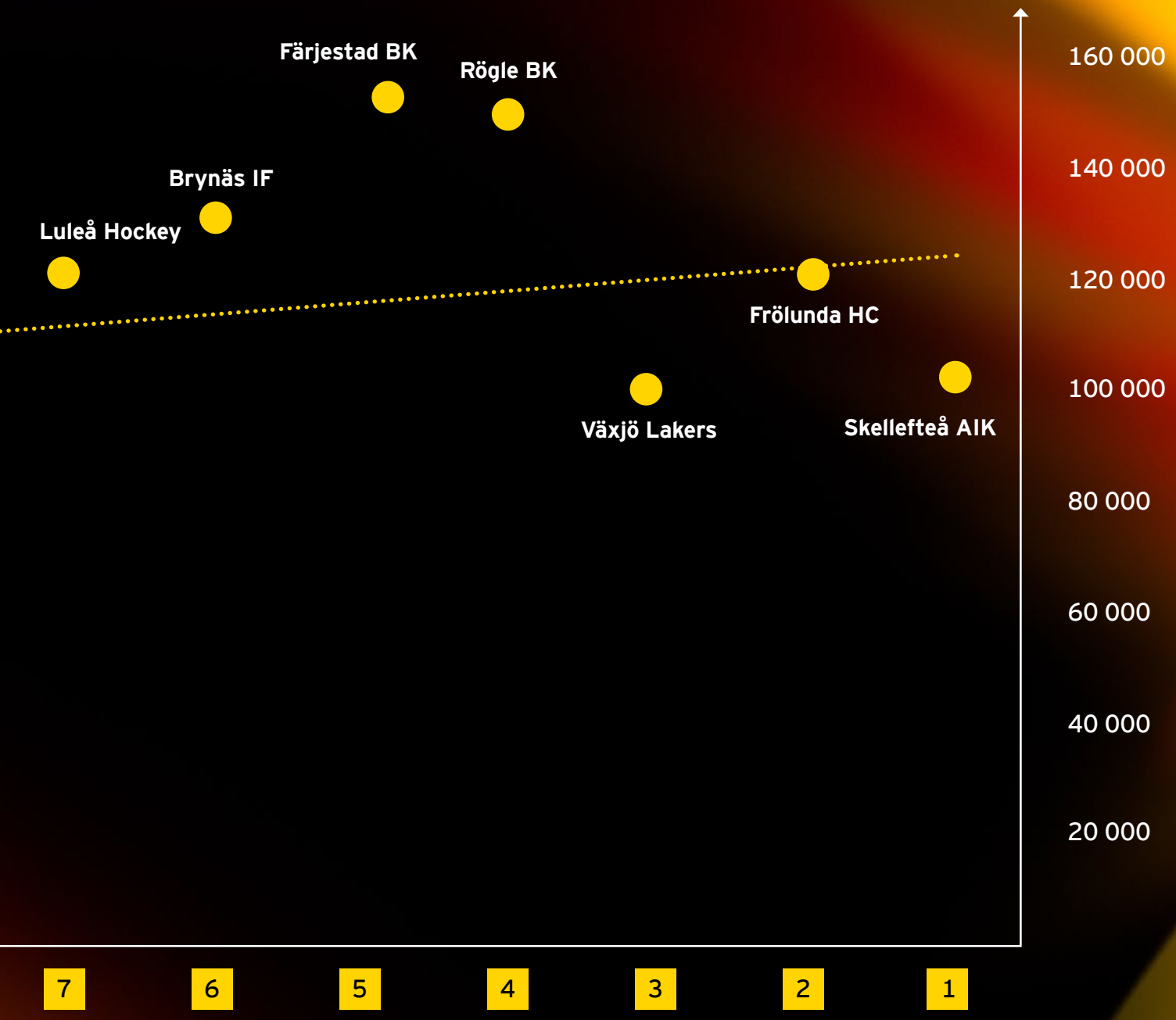
13

Lönekostnad vs slutplacering i grundserien 2025/2026 (tkr)

14 13 12 11 10 9 8

03

Skellefteå AIK och Växjö Lakers visar på det motsatta förhållandet. Skellefteå AIK vann grundserien trots en lönekostnad på 102,9 miljoner kronor, vilket är betydligt lägre än flera av konkurrenternas, medan Växjö Lakers slutade trea med en lönekostnad på 97 miljoner kronor. Detta tyder på att dessa klubbar har fått en högre sportslig utväxling per lönekrona. Lägst lönekostnad har Malmö Redhawks med 85,9 miljoner kronor, följt av Timrå IK med 86,4 miljoner kronor. Sammantaget visar tabell 13 att lönekostnaderna varierar kraftigt mellan klubbarna, men att högre lönekostnader inte nödvändigtvis leder till en bättre placering i grundserien.





Kostnad per vunnen poäng

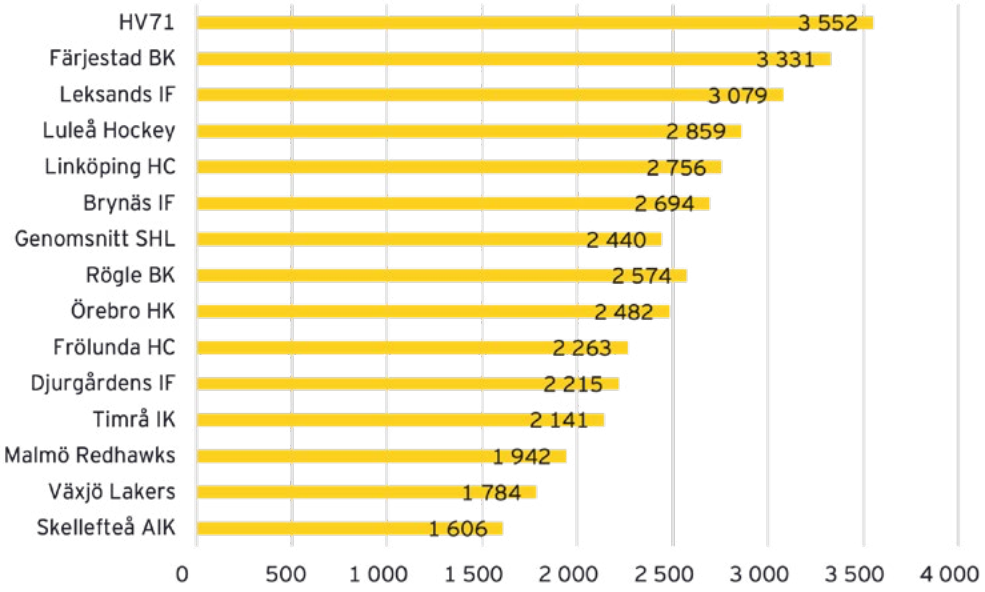
Nyckeltalet kostnad per vunnen poäng är ett effektivitetsmått som visar klubbarnas utväxling i form av vunna poäng per spenderad krona. För att beräkna nyckeltalet har klubbarnas totala kostnader dividerats med antalet inspelade poäng i grundserien. Ett lägre tal innebär därmed att klubben har genererat fler poäng per spenderad krona.

Skellefteå AIK har den lägsta kostnaden per vunnen poäng under 2025/2026, med 1,6 miljoner kronor. Klubben vann grundserien med 108 inspelade poäng samtidigt som kostnaderna var lägre än för flera av de övriga topplagen. Detta visar på en hög sportslig utväxling i förhållande till kostnadsbasen. Därefter följer Växjö Lakers med 1,8 miljoner kronor, Malmö Redhawks med 1,9 miljoner kronor, Timrå IK med 2,1 miljoner kronor och Djurgårdens IF med 2,2 miljoner kronor per vunnen poäng. Växjö Lakers förbättrade sin tabellplacering från åttonde till tredje plats samtidigt som kostnaden per vunnen poäng minskade jämfört med föregående år, vilket tyder på en förbättrad effektivitet.

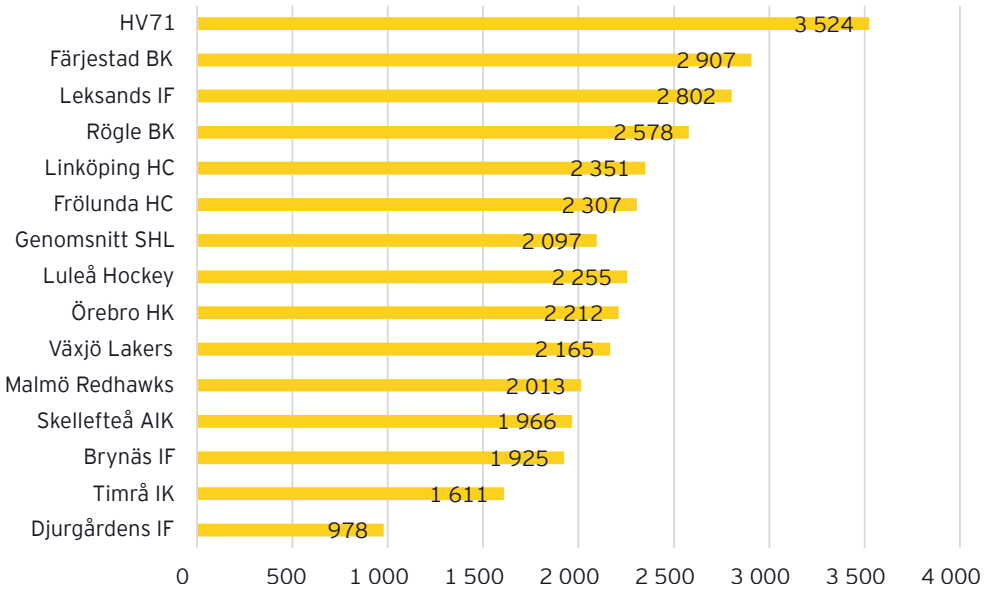
HV71 har den högsta kostnaden per vunnen poäng, 3,6 miljoner kronor, följt av Färjestad BK med 3,3 miljoner kronor och Leksands IF med 3,1 miljoner kronor. Trots en av ligans högsta kostnadsnivåer placerade sig HV71 på trettonde plats i grundserien. Klubben hade därmed även denna säsong en svag sportslig utväxling i relation till kostnaderna. Färjestad BK hade ligans högsta totala kostnader och slutade på femte plats, vilket förklarar den höga kostnaden per vunnen poäng. Leksands IF:s höga nyckeltal beror framför allt på att klubben slutade sist i grundserien med 59 inspelade poäng, trots att de totala kostnaderna minskade jämfört med föregående säsong.

Den genomsnittliga kostnaden per vunnen poäng uppgick under 2025/2026 till 2,5 miljoner kronor, jämfört med 2,3 miljoner kronor föregående säsong. Ökningen förklaras av att klubbarnas totala kostnader ökade med 121 miljoner kronor, samtidigt som poängutfallet varierade kraftigt mellan klubbarna. Totalt sett visar analysen att en hög kostnadsnivå inte nödvändigtvis innebär en bättre tabellplacering. Klubbar som Skellefteå AIK, Växjö Lakers och Malmö Redhawks uppvisar en hög kostnadseffektivitet, medan HV71, Färjestad BK och Leksands IF har en betydligt högre kostnad per vunnen poäng. Nyckeltalet påverkas dock inte enbart av kostnadsnivån, utan även av den sportsliga effektiviteten, spelartruppens sammansättning och hur väl klubben lyckas omsätta sina resurser i poäng under grundserien.

Kostnad per vunnen poäng 2025/2026 (tkr) 1 4



Kostnad per vunnen poäng 2024/2025 (tkr) 1 5



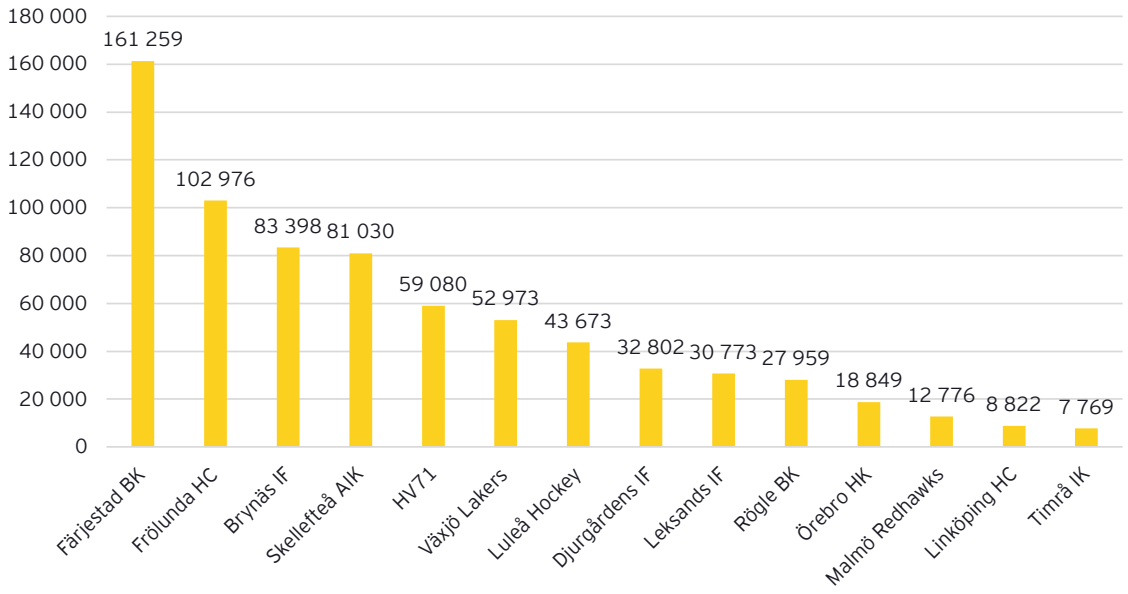
Eget kapital

Inför säsongen 2025/2026 presenterade Svenska Ishockeyförbundets licensnämnd för SHL, SDHL och hockeyallsvenskan ändringar i licensreglerna. Ändringarna innebar att kapitalkravet sänktes från 10 till 5 procent av klubbens totala omsättning.

Eget kapital utgör en organisations egna medel. Det egna kapitalet består främst av tillskjutna medel från intressenter, exempelvis medlemmar, ägare och bidragsgivare samt ackumulerade vinster och förluster från tidigare år.

SHL-klubbarnas samlade egna kapital ökade från 657,6 miljoner kronor säsongen 2024/2025 till 724,1 miljoner kronor säsongen 2025/2026. Det motsvarar en ökning med 66,5 miljoner kronor eller 10,1 procent. Färjestad BK hade högst eget kapital med 161,3 miljoner kronor. Timrå IK hade lägst eget kapital med 7,8 miljoner kronor. Skillnaden mellan klubbarna med högst respektive lägst eget kapital uppgår till 153,5 miljoner kronor, vilket visar att kapitalstyrkan varierar betydligt mellan SHL-klubbarna. Trots detta uppfyllde samtliga SHL-klubbar det nya kapitalkravet.

Eget kapital (mkr) 16



Lag	Eget kapital i relation till total omsättning
Färjestad BK	61 %
Skellefteå AIK	46 %
Frölunda HC	45 %
Brynäs IF	36 %
Växjö Lakers	29 %
HV71	28 %
Luleå Hockey	19 %
Djurgårdens IF	19 %
Leksands IF	16 %
Rögle BK	11 %
Örebro HK	11 %
Malmö Redhawks	8 %
Timrå IK	6 %
Linköping HC	5 %

17

Soliditet

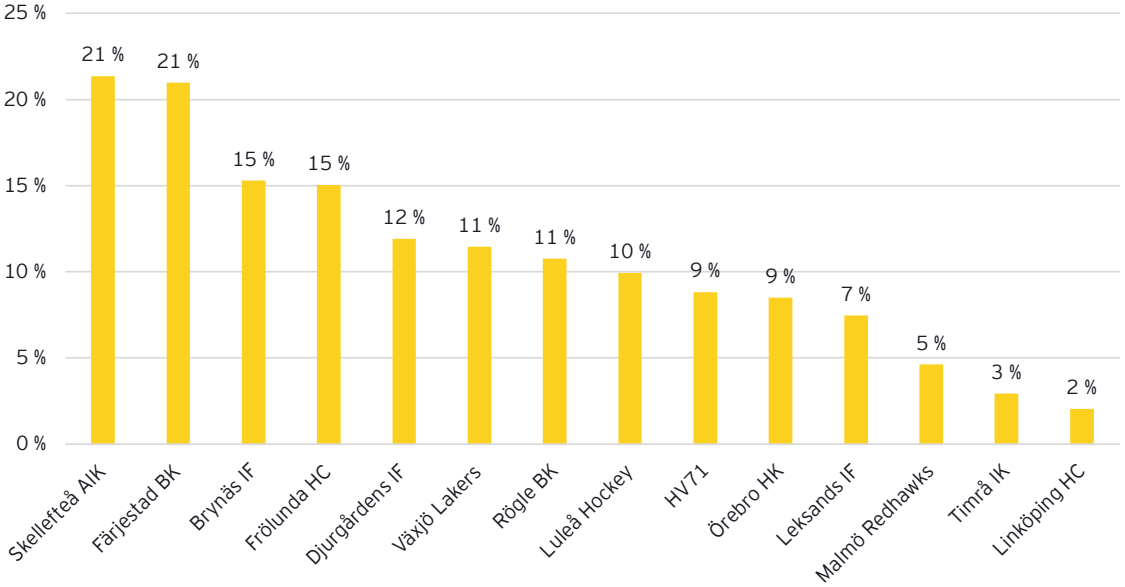
Soliditet definieras som andelen eget kapital i förhållande till balansomslutningen, det vill säga hur stor del av bolagets tillgångar som har finansierats med tidigare upparbetade vinster, årets resultat och externt insatt kapital i form av aktier. Den återstående delen av tillgångarna finansieras i stället via korta eller långa skulder. I såväl ishockeyklubbar som andra idrottsklubbar utgör avsättningar till framtida pensionsutfästelser en betydande del av balansräkningen. Ofta är pengarna placerade i en kapitalförsäkring, med ett motsvarande belopp på tillgångssidan. Det bör beaktas att klubbarna i SHL har spelat i den högsta serien olika länge, vilket innebär att deras ekonomiska förutsättningar att göra stora pensionsavsättningar har varierat.

Vanliga bolag strävar sällan efter en alltför hög soliditet, eftersom delägarna har ett avkastningskrav. För idrotts-klubbar ser situationen lite annorlunda ut, då de är majoritetsägda av en förening vars medlemmar inte ställer några avkastningskrav. Samtidigt blir det allt vanligare med externt kapital upp till en röstandel om 49 procent i aktiebolaget, medan resterande 51 procent måste ägas av föreningen. Externa finansiärer kan ha någon form av långsiktigt avkastningskrav, även om det sannolikt inte är det primära syftet med investeringen.

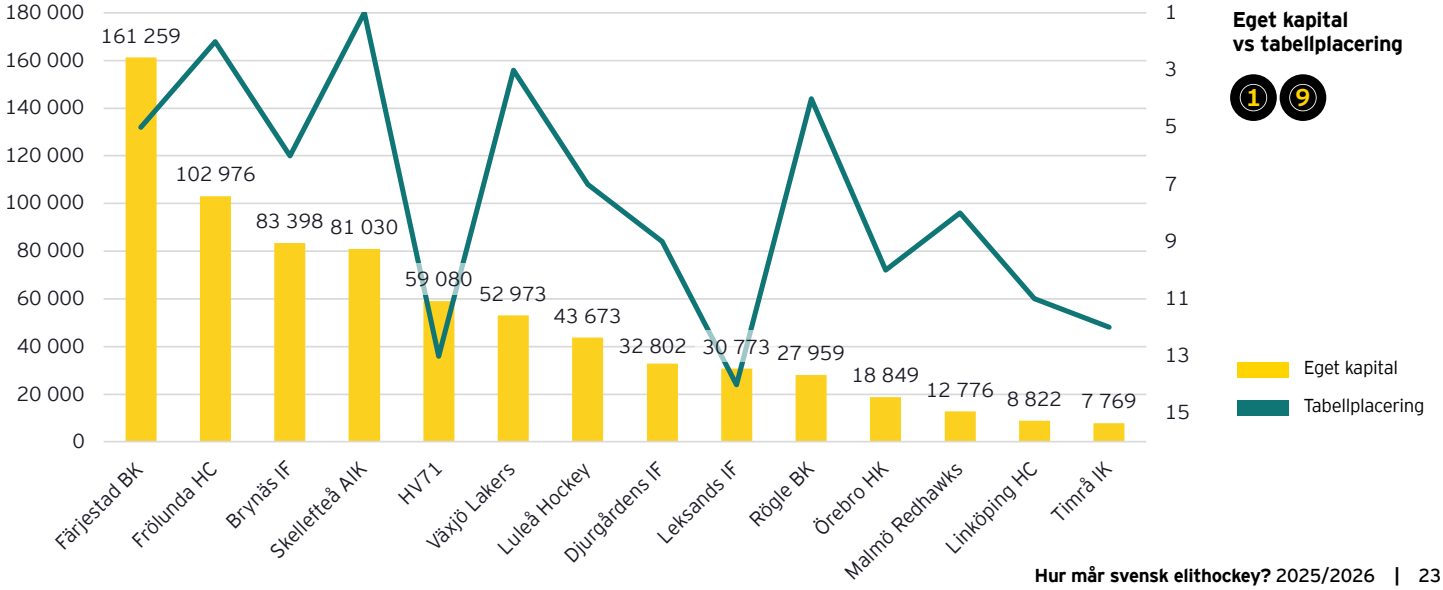
Som framgår av tabell 18 har 8 av 14 klubbar en soliditet på 10 procent eller mer: Färjestad BK, Skellefteå AIK, Frölunda HC, Brynäs IF, Växjö Lakers, Djurgårdens IF, Rögle BK och Luleå Hockey. Antalet klubbar med en soliditet över 10 procent har ökat. I föregående års rapport var det endast 6 klubbar som översteg den nivån. Linköping HC har lägst soliditet i SHL med 2 procent.

I SHL finns inget soliditetskrav för att beviljas elitlicens. Kravet är i stället att det egna kapitalet ska motsvara minst 5 procent av omsättningen, vilket behandlas närmare i avsnittet om eget kapital.

Soliditet



Eget kapital vs tabellplacering



Kassaflöde

Kassaflödesanalysen visar hur klubbarnas in- och utbetalningar av likvida medel har förändrats under året. Till skillnad från resultaträkningen fokuserar den på faktiska betalningsströmmar och ger därmed en bild av klubbarnas förmåga att generera och använda kontanter i verksamheten. En stabil likviditet är en förutsättning för att kunna bedriva den dagliga verksamheten, samtidigt som den skapar möjligheter att investera i framtida utveckling. På lång sikt kan ingen verksamhet överleva om utbetalningarna överstiger inbetalningarna. Det är därför viktigt att klubbarna har god kontroll över kassaflödet och balanserar kortsiktiga behov med långsiktiga investeringar. Klubbar som inte lyckas skapa ett hållbart operativt kassaflöde kan behöva finansiering, exempelvis genom lån, aktieägartillskott eller andra kapitalinjektioner.

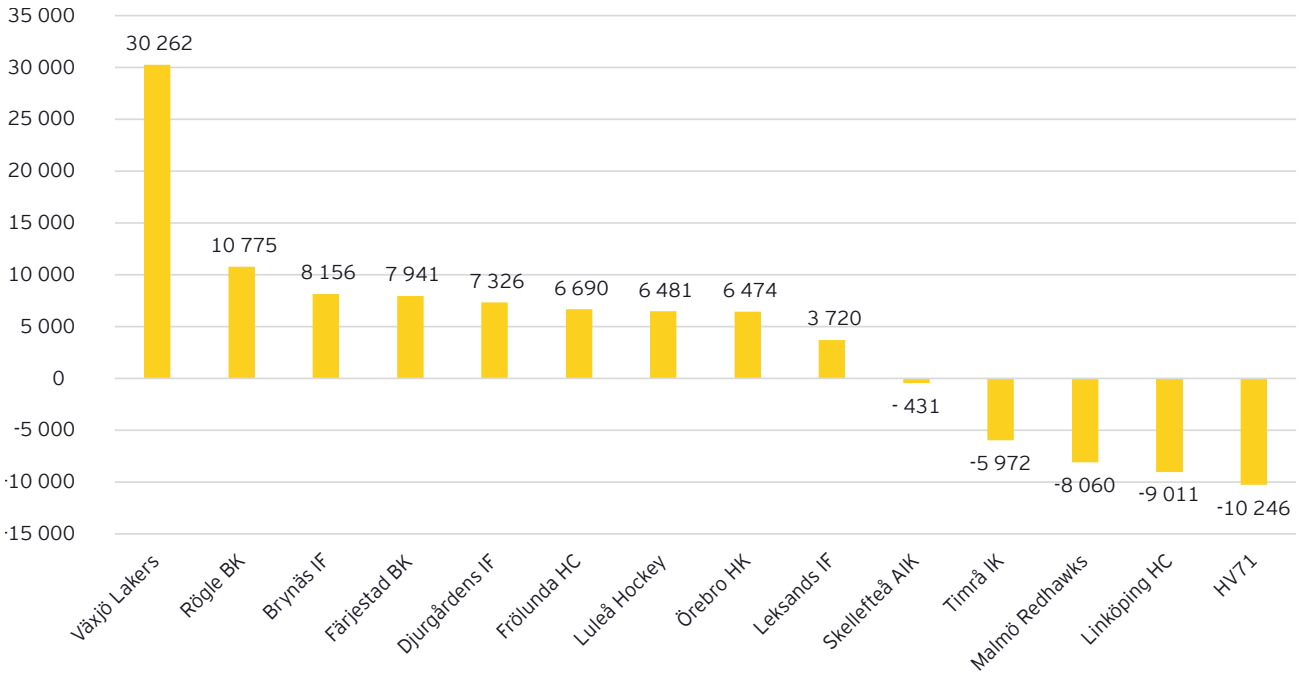
Kassaflödesanalysen delas vanligtvis in i tre delar: den löpande verksamheten, investeringsverksamheten och finansieringsverksamheten. Kassaflödet från den löpande verksamheten, ofta kallat operativt kassaflöde, visar hur mycket likvida medel verksamheten genererar genom sin löpande verksamhet. Ett positivt operativt kassaflöde innebär att klubben får in mer pengar än den betalar ut i den dagliga verksamheten. Kassaflödet från investeringsverksamheten visar hur klubbarna använder sina likvida medel för investeringar eller hur de frigör kapital genom försäljningar. Inom SHL kan det exempelvis handla om investeringar i arenor, träningsanläggningar, utrustning eller andra typer av tillgångar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten visar hur klubbarna finansierar sin verksamhet. Det kan till exempel handla om lån, nyemissioner eller andra former av kapitaltillskott från ägare och investerare.

Den totala förändringen av det operativa kassaflödet uppgick till 54 miljoner kronor, jämfört med 151 miljoner kronor under föregående säsong. Det motsvarar en försämring med 97 miljoner kronor. Förändringen i klubbarnas totala kassaflöden uppgick till minus 9,1 miljoner kronor, jämfört med plus 41 miljoner kronor föregående säsong, vilket är en minskning med 50 miljoner kronor. Inom investeringsverksamheten investerade Frölunda HC och Brynäs IF 16 miljoner kronor respektive 14 miljoner kronor. Klubbarnas utgående kassaflöde uppgick till 493 miljoner kronor, vilket motsvarar i genomsnitt 30,8 miljoner kronor per klubb, jämfört med 31,4 miljoner kronor föregående år.

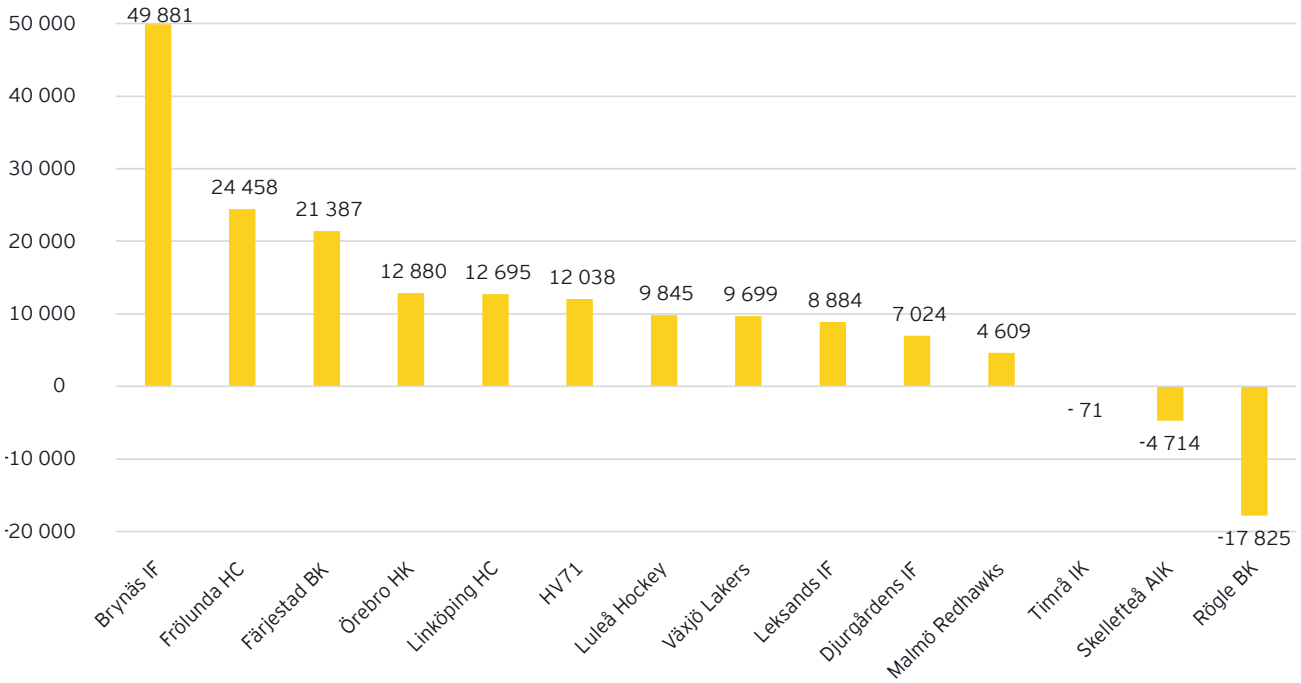
Växjö Lakers hade det starkaste operativa kassaflödet. Det uppgick till 30 miljoner kronor, jämfört med 9,7 miljoner kronor föregående år. Den totala förändringen i kassaflödet uppgick till 13,5 miljoner kronor, då klubben förvärvade tillgångar till ett värde av 8,2 miljoner kronor samt amorterade låneskulder om 8,5 miljoner kronor. HV71 hade det svagaste operativa kassaflödet. Det uppgick till minus 10 miljoner kronor, jämfört med ett positivt operativt kassaflöde på 12 miljoner kronor föregående säsong. Den totala förändringen i kassaflödet uppgick till minus 10 miljoner kronor, eftersom den negativa förändringen i investeringsverksamheten och den positiva förändringen i finansieringsverksamheten sammantaget hade en marginell nettoeffekt. Detta förklaras av förvärv av tillgångar samt förändringar i långfristiga skulder.

Klubbarnas operativa kassaflöden visar ett positivt utfall, vilket innebär ett inflöde av likvida medel. Den negativa förändringen inom investeringsverksamheten visar att många klubbar har gjort stora investeringar, medan minskningen inom finansieringsverksamheten tyder på att skulder har amorterats. Analysen av det operativa kassaflödet visar att 9 klubbar redovisade en positiv förändring, jämfört med 11 klubbar föregående säsong. Samtidigt minskade förändringen inom investeringsverksamheten till 56 miljoner kronor, jämfört med 76 miljoner kronor föregående säsong, vilket tyder på minskade investeringar i olika typer av tillgångar.

Operativt kassaflöde 2025/2026 20



Operativt kassaflöde 2024/2025 21



Kassalikviditet

Kassalikviditet är ett nyckeltal som mäter en organisations kortsiktiga betalningsförmåga. Omsättningstillgångar består av tillgångar som snabbt kan omvandlas till likvida medel, exempelvis kundfordringar och kontanter på bankkonto. Kortfristiga skulder är betalningsförpliktelser som förfaller inom ett år, såsom leverantörsskulder och upplupna personalkostnader.

Kassalikviditeten visar i vilken utsträckning en verksamhet kan täcka sina kortfristiga skulder med sina omsättningstillgångar. Ett värde på 1,0 innebär att omsättningstillgångarna motsvarar de kortfristiga skulderna. Värden under 1,0 indikerar att tillgångarna inte fullt ut täcker skulderna, medan värden över 1,0 signalerar en god betalningsförmåga. Samtidigt bör det beaktas att kassalikviditeten endast speglar situationen vid en given tidpunkt och kan förändras snabbt när nya tillgångar eller skulder tillkommer.

Under säsongen uppgår den genomsnittliga kassalikviditeten i SHL till 1,13, vilket är en förbättring jämfört med föregående årsnivå på 1,01. Utvecklingen visar att klubbarnas samlade kortsiktiga betalningsförmåga har stärkts under året.

Trots detta har 4 av 14 klubbar försämrat sin kassalikviditet jämfört med föregående säsong. Leksands IF redovisar den största förbättringen med en ökning på 0,21 jämfört med föregående år, medan Linköping HC står för den största försämringen med en minskning på 0,16.

Trots att ligans genomsnitt har förbättrats har 6 av 14 klubbar fortfarande en kassalikviditet under 1,0. Detta är ett viktigt varningstecken eftersom det innebär att klubbarna saknar tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka sina kortfristiga skulder fullt ut.

Den högre genomsnittliga kassalikviditeten jämfört med föregående år tyder på att flera klubbar har stärkt sina balansräkningar och skapat större finansiell flexibilitet. Att nästan hälften av klubbarna fortfarande ligger under 1,0 innebär dock att det finns betydande skillnader i ekonomisk stabilitet mellan föreningarna.



Klubb	Kassalikviditet 2025/2026
Djurgårdens IF	1,88
Färjestad BK	1,81
Skellefteå AIK	1,69
Frölunda HC	1,52
Rögle BK	1,39
Växjö Lakers	1,28
Luleå Hockey	1,26
Genomsnitt	1,13
Brynäs IF	1,11
HV71	0,98
Malmö Redhawks	0,77
Leksands IF	0,68
Örebro HK	0,65
Linköping HC	0,48
Timrå IK	0,39



Klubb	Kassalikviditet 2024/2025
Färjestad BK	1,91
Skellefteå AIK	1,55
Frölunda HC	1,50
Djurgårdens IF	1,47
Växjö Lakers	1,33
Rögle BK	1,28
Luleå Hockey	1,19
Brynäs IF	1,06
Genomsnitt	1,07
HV71	0,87
Malmö Redhawks	0,72
Linköping HC	0,64
Örebro HK	0,52
Leksands IF	0,47
Timrå IK	0,46

Publikintäkter

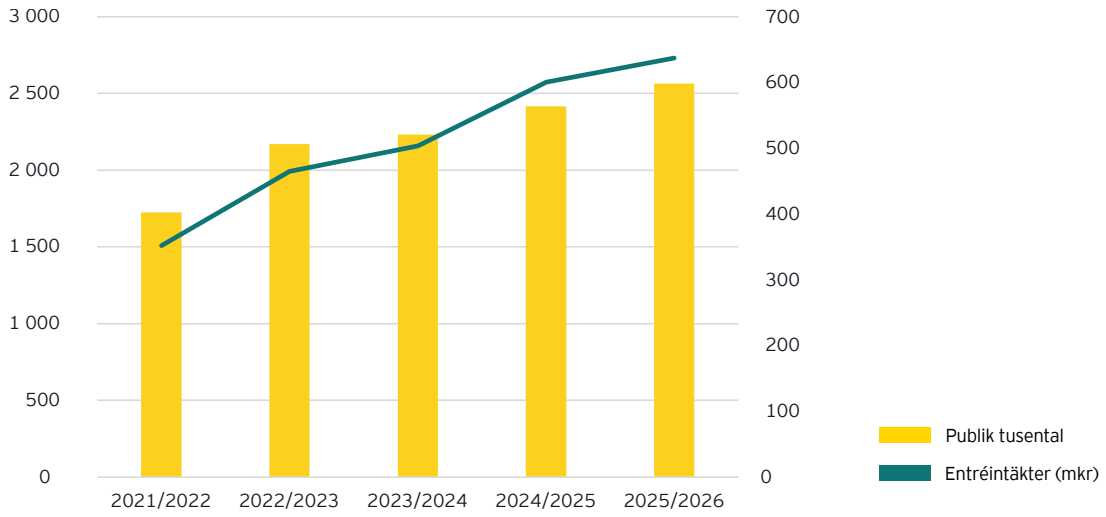
Intresset för SHL fortsätter att växa och 2025/2026 noterade ligan återigen ett publikrekord med 2 565 027 åskådare. Klubbarnas entréintäkter påverkas främst av publikvolym och biljettpriser.

Analysen visar att SHL-klubbarnas samlade entréintäkter under femårsperioden 2021/2022 till 2025/2026 ökade från 352,1 miljoner kronor till 637,2 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 81 procent. Under samma period ökade antalet åskådare från 1 725 011 till 2 565 027 åskådare, vilket motsvarar en ökning med 48,6 procent. Att entréintäkterna ökade 32,4 procentenheter mer än antalet åskådare under femårsperioden indikerar att klubbarna inte enbart har dragit nytta av högre publiktillströmning utan även av högre biljettpriser.

Entréintäkten per besökare ökade från 204 kronor till 248,4 kronor under perioden, en ökning med 21,8 procent. Mellan säsongerna 2024/2025 och 2025/2026 ökade entréintäkten per besökare endast marginellt, med 0,2 kronor. Detta visar att entréintäkten per besökare var i stort sett oförändrad under den senaste säsongen.

Sammanfattningsvis visar analysen att SHL under den senaste femårsperioden både har stärkt sin attraktionskraft och sin prissättningsförmåga. Under den senaste säsongen var det dock främst den fortsatta publikökningen som drev tillväxten i entréintäkterna.

Publik och entréintäkter ② ④



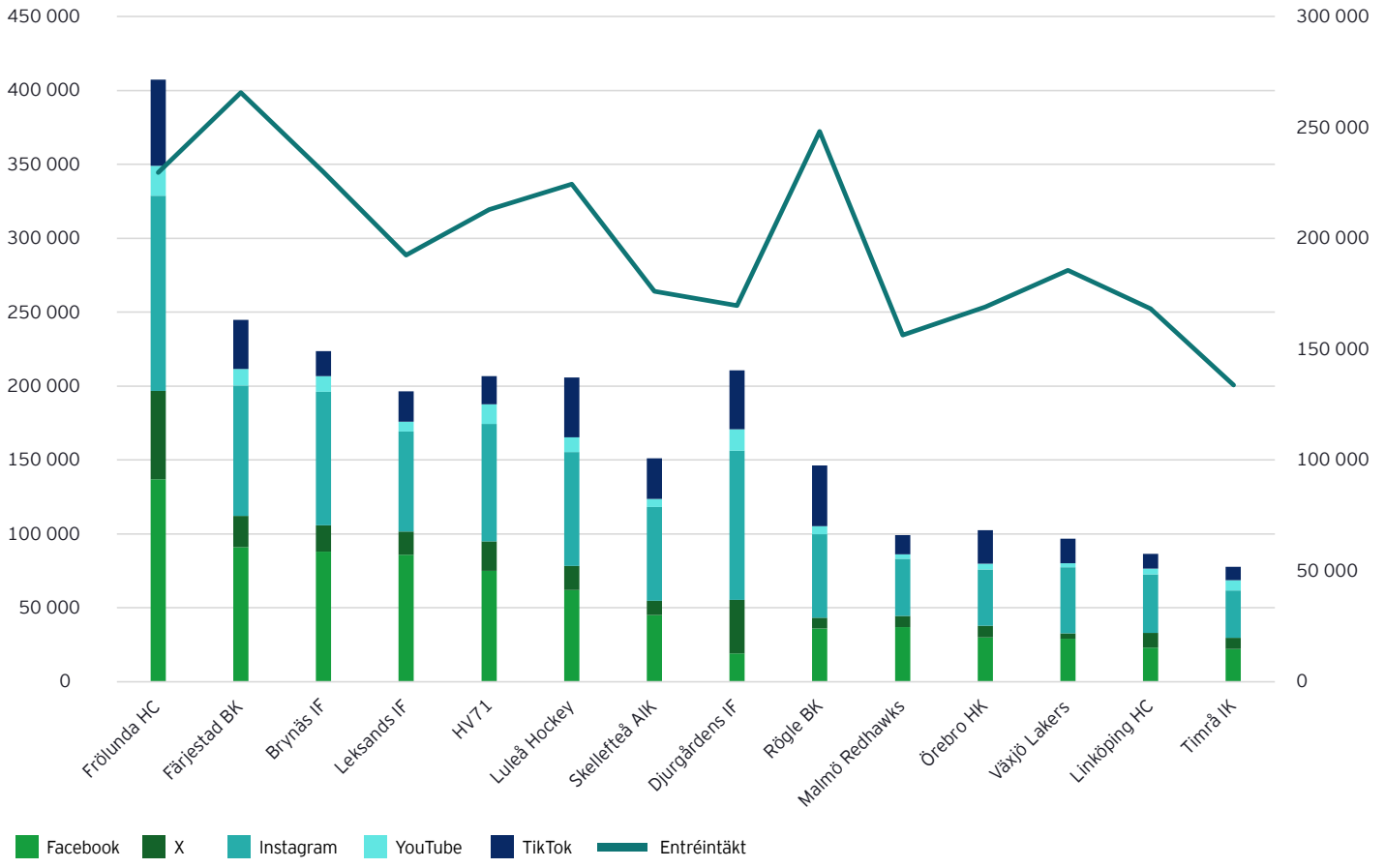
Sociala medier

Sociala medier har fått en allt större betydelse för SHL-klubbarnas varumärken och marknadsföring. Under de senaste åren har klubbarna utvecklat sina kommunikationsavdelningar och ökat sina satsningar på sociala medier. Klubbarna producerar löpande innehåll för att väcka intresse hos supportrar, partners och andra intressenter. Detta bidrar till att stärka klubbarnas varumärken, skapa engagemang bland supportrar och bygga relationer med kommersiella partners. Den digitala närvaron bidrar därmed till att skapa uppmärksamhet inför matchtillfällen och upprätthålla klubbarnas synlighet mellan matcherna.

SHL har totalt 544 400 följare på de officiella sociala medieplattformar som ingår i analysen. Instagram är SHL:s största plattform med 184 000 följare. Därefter följer Facebook med 146 000 följare och TikTok med 119 300 följare. Tillsammans står Instagram, Facebook och TikTok för 83 procent av SHL:s samlade antal följare på de analyserade plattformarna.

SHL-klubbarna har sammanlagt cirka 2,45 miljoner följare på de sociala medieplattformar som ingår i analysen. Instagram är den största plattformen med cirka 948 000 följare, vilket motsvarar 38,6 procent av SHL-klubbarnas samlade antal följare. Facebook är den näst största plattformen med cirka 780 000 följare. Tillsammans står Instagram och Facebook för 70,4 procent av det totala antalet följare på de analyserade plattformarna.

Antal följare på sociala medier 2 5

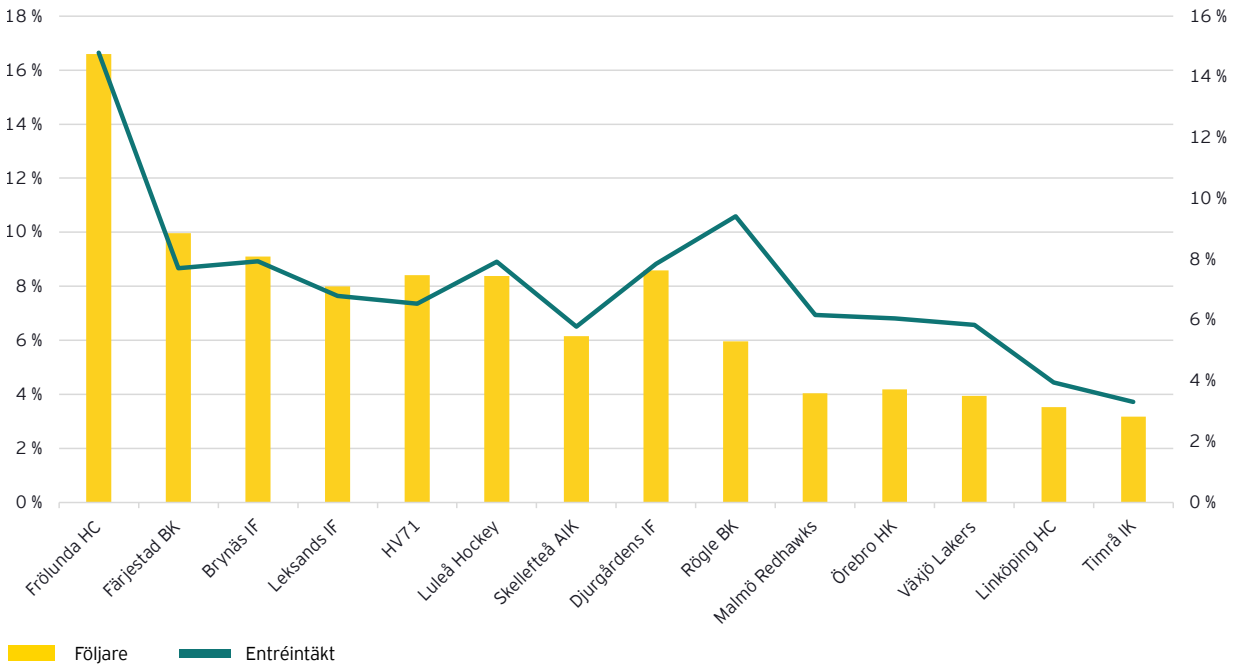


Källa: Instagram, Facebook och X.

Analysen tyder på ett samband mellan antal följare och entréintäkter. Frölunda HC har den största andelen av SHL-klubbarnas följare, 16,6 procent, samtidigt som klubben står för den största andelen av entréintäkterna, 15 procent. Rögle BK är den klubb som har störst skillnad mellan andel följare och andel entréintäkter. Klubben har 6 procent av SHL-klubbarnas följare, men står för 9,4 procent av de samlade entréintäkterna.

Sambandet mellan antal följare och total omsättning är däremot svagare. Frölunda HC står för 16,6 procent av SHL-klubbarnas följare, medan klubbens andel av den sammanlagda omsättningen uppgår till 8,3 procent. Analysen visar därmed att sambandet mellan antal följare och entréintäkter är starkare än sambandet mellan antal följare och total omsättning.

Klubbarnas andel av socialamedier, följare respektive entréintäkter 2 6



04

Analys av SHL:s klubblag

På följande sidor går vi igenom den finansiella ställningen i varje enskild klubb.

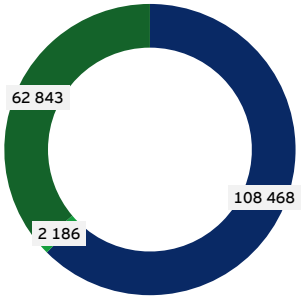
01 Skellefteå AIK

Skellefteå AIK slutade på första plats i tabellen med 108 inspelade poäng, en förbättring med fyra placeringar från föregående säsong. Klubben vann SM-guld efter att ha besegrat Rögle BK med 4–1 i matcher i finalserien. Vinsten var klubbens andra under de tre senaste säsongerna. I och med vinsten i SM-finalen har klubben kvalificerat sig för spel i Champions Hockey League under säsongen 2026/2027.

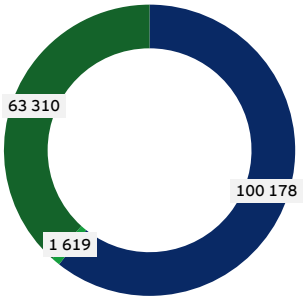
Nettoomsättningen för säsongen 2025/2026 uppgick till 173,9 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 5 procent jämfört med föregående år. Intäkterna från entrébiljetter ökade med 6 miljoner kronor, vilket förklaras av de sportsliga framgångarna i slutspelet där klubben spelade fler hemmamatcher under säsongen jämfört med föregående år. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 173,5 miljoner kronor, en ökning med 5 procent jämfört med föregående år. Den främsta drivkraften bakom ökningen var högre personalkostnader, som steg med 8 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till 12 miljoner kronor, vilket är en ökning med 8,8 miljoner kronor jämfört med föregående år. Vinsten förklaras främst av en omallokering från kapitalförsäkring till aktiedepå och likvida medel på 10 miljoner kronor. Eftersom klubben tillämpar värdering till verkligt värde har årets realisationsvinst ingen inverkan på föreningens egna kapital. Klubbens eget kapital uppgår till 81 miljoner kronor, en ökning med 3,1 miljoner kronor eller 4 procent mot föregående år.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

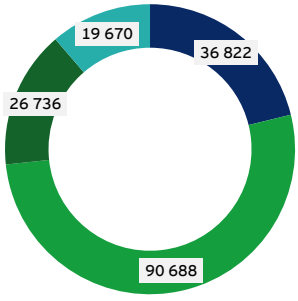


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

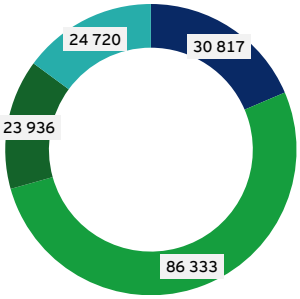


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 5 800

Publiksnitt: 5 307

Beläggningsgrad: 92 %

2024/2025

Arenakapacitet: 5 800

Publiksnitt: 5 269

Beläggningsgrad: 91 %

Skellefteå AIK	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	176 188	168 858
Nettoomsättning (tkr)	173 916	165 806
Rörelsekostnader (tkr)	173 497	165 107
Lönekostnader (tkr)	102 929	95 094
Rörelseresultat (tkr)	419	699
Årets resultat (tkr)	11 960	3 111
Eget kapital (tkr)	81 030	77 915
Tabellplacering	1	5
Vunna poäng grundserien	108	84
Slutplacering	Guld	Semifinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	953	1 132
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	840	1 028

02 Frölunda HC

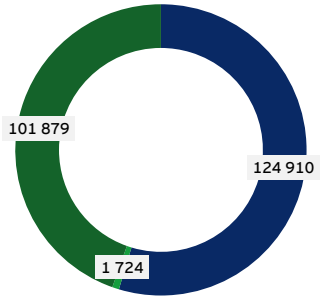
Frölunda HC slutade på andra plats i grundserien med 101 inspelade poäng. Det är en förbättring med en placering jämfört med föregående säsong, då klubben slutade trea. I slutspelet tog säsongen slut i kvartsfinalen mot Luleå Hockey, där Frölunda HC förlorade med 4–2 i matcher.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 225,1 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 0,4 procent jämfört med föregående säsong. Ökningen var därmed begränsad, men intäktsmixen förändrades något. Övriga intäkter ökade med 3,8 miljoner kronor, medan intäkterna från spelarersättningar med 5,8 miljoner kronor. Minskningen beror på att klubben under föregående år hade två NHL-draftade spelare.

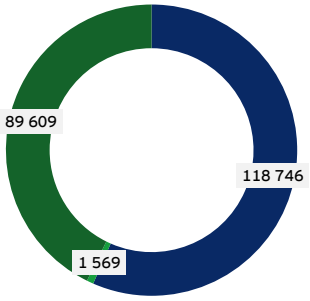
Rörelsekostnaderna uppgick till 228,5 miljoner kronor, vilket är en ökning med 18,6 miljoner kronor eller 8,9 procent jämfört med föregående säsong. Ökningen förklaras främst av att övriga externa kostnader ökade med 12,3 miljoner kronor och personalkostnaderna med 6,2 miljoner kronor. Lönekostnaderna uppgick till 120,8 miljoner kronor, en ökning med 7,3 miljoner kronor jämfört med föregående säsong. Kostnaden per vunnen poäng uppgick till 2,3 miljoner kronor, vilket är lägre än ligasnittet på 2,5 miljoner kronor och indikerar en god kostnadseffektivitet i relation till tabellplaceringen.

Årets resultat uppgick till plus 2,9 miljoner kronor, vilket är en minskning med 14,4 miljoner kronor jämfört med föregående år. Det egna kapitalet uppgick till 103,0 miljoner kronor, en ökning med 2,9 miljoner kronor jämfört med föregående säsong. Soliditeten uppgick till 15 procent, vilket är högre än ligasnittet på 11 procent.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

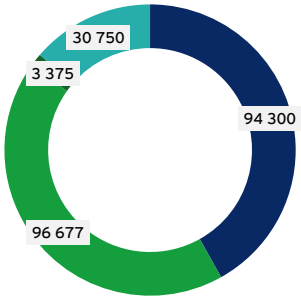


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

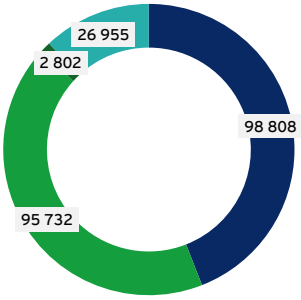


Personalkostnader Avskrivningar Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



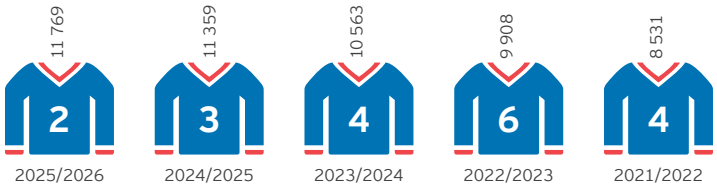
Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter Reklam och sponsring Tv-rättigheter Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 12 044

Publiksnitt: 11 769

Beläggningsgrad: 98 %

2024/2025

Arenakapacitet: 12 044

Publiksnitt: 11 359

Beläggningsgrad: 94 %

Frölunda HC	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	229 629	227 482
Nettoomsättning (tkr)	225 102	224 297
Rörelsekostnader (tkr)	228 513	209 924
Lönekostnader (tkr)	120 762	113 426
Rörelseresultat (tkr)	-3 411	14 373
Årets resultat (tkr)	2 907	17 272
Eget kapital (tkr)	102 976	100 070
Tabellplacering	2	3
Vunna poäng grundserien	101	91
Slutplacering	Kvartsfinal	Semifinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 196	1 246
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	957	1 052

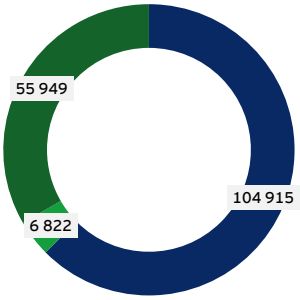
03 Växjö Lakers

Växjö Lakers slutade på tredje plats med 94 inspelade poäng, en förbättring med fem placeringar jämfört med föregående säsong. Klubben åkte ut i semifinalen mot Rögle BK.

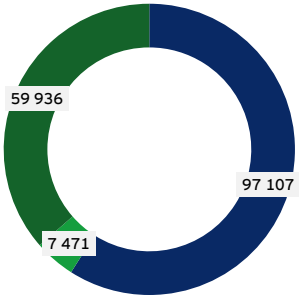
Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 167 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 9,6 procent jämfört med föregående år. Den positiva utvecklingen förklaras främst av högre intäkter från entrébiljetter samt sponsorintäkter. Rörelsekostnaderna ökade till 168 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 1,9 procent. Kostnadsökningen förklaras främst av ökade personalkostnader.

Årets resultat uppgick till 9,2 miljoner kronor, vilket är en förbättring med 10,2 miljoner kronor jämfört med föregående år. Föreningen har därmed vänt föregående säsongs förlust på 1 miljon kronor till ett positivt resultat. Resultatförbättringen förklaras främst av ökade entré- och sponsorintäkter, samtidigt som kostnaderna ökade i betydligt lägre takt än intäkterna. Det egna kapitalet uppgick vid räkenskapsårets slut till 53 miljoner kronor, en ökning med 21,1 procent jämfört med föregående år.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

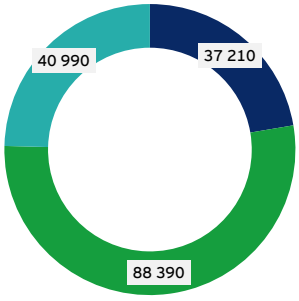


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

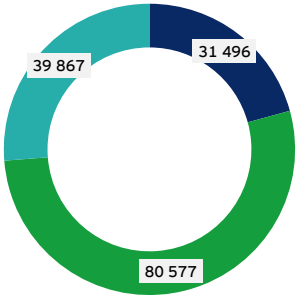


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 5 750

Publiksnitt: 5 297

Beläggningsgrad: 92 %

2024/2025

Arenakapacitet: 5 750

Publiksnitt: 5 111

Beläggningsgrad: 89 %

Växjö Lakers	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	185 600	172 436
Nettoomsättning (tkr)	166 590	151 940
Rörelsekostnader (tkr)	167 686	164 514
Lönekostnader (tkr)	96 990	92 362
Rörelseresultat (tkr)	-1 096	-12 574
Årets resultat (tkr)	9 241	-1 023
Eget kapital (tkr)	52 973	43 731
Tabellplacering	3	8
Vunna poäng grundserien	94	76
Slutplacering	Semifinal	Kvartsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 032	1 215
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	940	1 060

04 Rögle BK

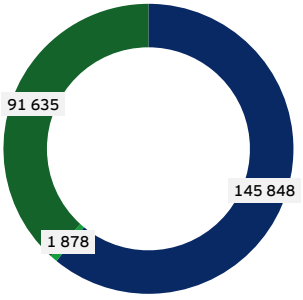
Rögle BK slutade på fjärde plats i grundserien med 93 inspelade poäng, en förbättring med tre placeringar jämfört med föregående säsong. Föreningen tog sig till final i slutspelet där laget förlorade mot Skellefteå AIK med 1–4 i matcher.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 246 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 19,7 procent. Ökningen förklaras främst av högre intäkter från entrébiljetter, restaurang- och kioskverksamhet samt sponsorer. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 239 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 14,6 procent. Den huvudsakliga förklaringen till ökningen är kostnader hänförliga till restaurang- och kioskverksamhet samt ökade lönekostnader.

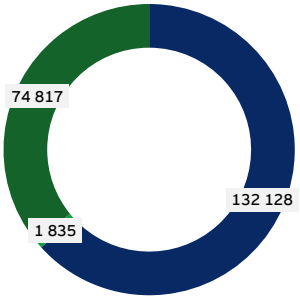
Årets resultat uppgick till 9,2 miljoner kronor, en förbättring med 11,2 miljoner kronor jämfört med föregående år. Föreningen har därmed vänt föregående säsongs förlust på 2 miljoner kronor till ett positivt resultat. Resultatförbättringen förklaras främst av ökade intäkter från entrébiljetter, restaurang- och kioskverksamhet samt sponsorer. Det egna kapitalet uppgick till 28 miljoner kronor, en ökning med 49,6 procent jämfört med föregående år.

Under säsongen noterade Rögle BK en rekordhög beläggningsgrad på 99,7 procent under herrlagets grundserie och fullsatta läktare under slutspelet. Det stora publikintresset bidrog till ökade intäkter från entrébiljetter samt restaurang- och kioskverksamhet, vilket var en viktig faktor bakom föreningens starka omsättningstillväxt.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

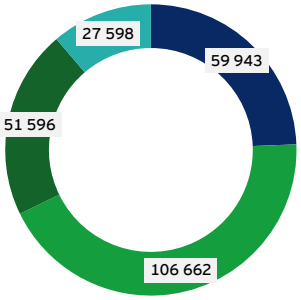


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

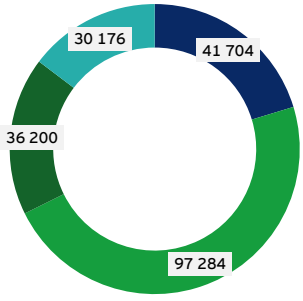


Personalkostnader Avskrivningar Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter Reklam och sponsring Tv-rättigheter Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 6 310

Publiksnitt: 6 291

Beläggningsgrad: 100 %

2024/2025

Arenakapacitet: 6 310

Publiksnitt: 6 198

Beläggningsgrad: 98 %

Rögle BK	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	248 256	206 712
Nettoomsättning (tkr)	245 799	205 364
Rörelsekostnader (tkr)	239 361	208 780
Lönekostnader (tkr)	144 538	129 013
Rörelseresultat (tkr)	6 438	-3 416
Årets resultat (tkr)	9 270	-1 966
Eget kapital (tkr)	27 959	18 690
Tabellplacering	4	7
Vunna poäng grundserien	93	81
Slutplacering	Final	Åttondelsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 554	1 593
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 147	1 201

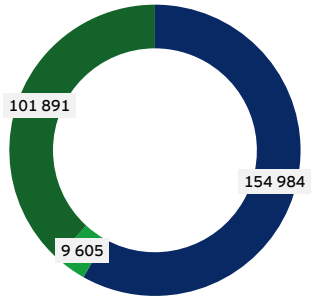
05 Färjestad BK

Färjestad BK slutade på femte plats i tabellen med 80 inspelade poäng, vilket är en försämring med en placering jämfört med föregående säsong. Likt säsongen 2024/2025 nådde klubben kvartsfinal i slutspelet.

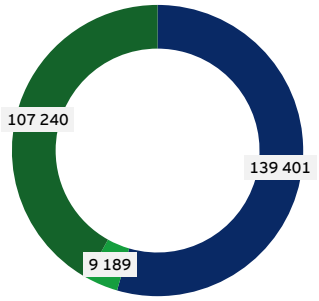
Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 262,2 miljoner kronor. Det motsvarar en ökning med 0,6 procent jämfört med föregående år. Ökningen beror främst på att reklam och sponsring samt matchdagsintäkter ökade med 7,6 miljoner kronor, medan övriga intäkter minskade med 6 miljoner kronor. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 266,5 miljoner kronor, är en ökning med 4,2 procent jämfört med föregående år. Den huvudsakliga förklaringen är att personalkostnaderna ökade med 15,6 miljoner kronor, medan övriga kostnader minskade med 5,3 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till minus 3,2 miljoner kronor. Det är en minskning med 8,7 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 161,3 miljoner kronor, en minskning med 1,9 procent jämfört med föregående år.

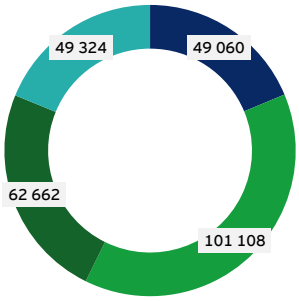
Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026



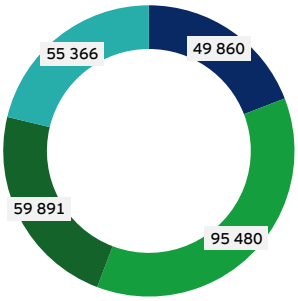
Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025



Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 8 250

Publiksnitt: 7 527

Beläggningsgrad: 92 %

2024/2025

Arenakapacitet: 8 250

Publiksnitt: 7 588

Beläggningsgrad: 92 %

Färjestad BK	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	265 842	264 238
Nettoomsättning (tkr)	262 154	260 597
Rörelsekostnader (tkr)	266 480	255 830
Lönekostnader (tkr)	150 955	136 435
Rörelseresultat (tkr)	-4 326	4 767
Årets resultat (tkr)	-3 156	5 509
Eget kapital (tkr)	161 259	164 415
Tabellplacering	5	4
Vunna poäng grundserien	80	88
Slutplacering	Kvartsfinal	Kvartsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 887	1 550
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 264	1 085

06 Brynäs IF

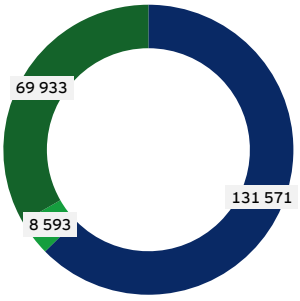
Brynäs IF slutade på sjätte plats i tabellen med 78 inspelade poäng. Det är en försämring med fem placeringar jämfört med säsongen 2024/2025, då klubben vann grundserien som nykomling i SHL. I slutspelet tog säsongen slut i kvartsfinalen mot Växjö Lakers. Brynäs IF nådde även semifinal i Champions Hockey League.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 217,8 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 1,8 procent jämfört med föregående säsong. Ökningen förklaras främst av att reklam- och sponsorintäkter steg med 13,8 miljoner kronor och rättighetsersättningar med 7,8 miljoner kronor. Samtidigt minskade intäkterna från entrébiljetter med 9,6 miljoner kronor och intäkterna från restaurang och kiosk med 2,4 miljoner kronor jämfört med föregående år.

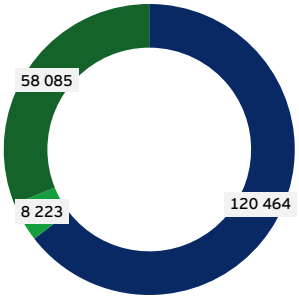
Rörelsekostnaderna uppgick till 210,1 miljoner kronor, en ökning med 12,5 procent eller 23,3 miljoner kronor från föregående år. Ökningen förklaras främst av att personalkostnaderna steg med 11,1 miljoner kronor samt av högre övriga externa kostnader. Lönekostnaderna uppgick till 132,5 miljoner kronor, vilket innebär att Brynäs IF hade en av ligans högsta lönekostnader under säsongen. Kostnaden per vunnen poäng uppgick till 2,7 miljoner kronor, vilket är högre än ligasnittet på 2,5 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till plus 14,4 miljoner kronor. Det är en minskning med 19,1 miljoner kronor jämfört med föregående år, men innebär fortsatt ett starkt positivt resultat. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 83,4 miljoner kronor, en ökning med 20,9 procent eller 14,4 miljoner kronor jämfört med föregående år. Soliditeten uppgick till 15 procent, jämfört med 13 procent föregående år.

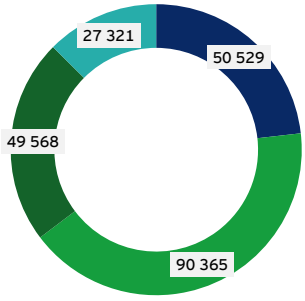
Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026



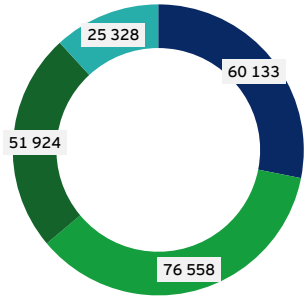
Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025



Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025







Publiksnitt och tabellplacering



SHL Hockeyallsvenskan

2025/2026

Arenakapacitet: 8 240

Publiksnitt: 7 857

Beläggningsgrad: 95 %

2024/2025

Arenakapacitet: 8 240

Publiksnitt: 7 700

Beläggningsgrad: 93 %

Brynäs IF	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	229 822	227 085
Nettoomsättning (tkr)	217 783	213 943
Rörelsekostnader (tkr)	210 097	186 772
Lönekostnader (tkr)	132 462	121 848
Rörelseresultat (tkr)	7 686	27 171
Årets resultat (tkr)	14 389	33 444
Eget kapital (tkr)	83 398	69 009
Tabellplacering	6	1
Vunna poäng grundserien	78	97
Slutplacering	Kvartsfinal	Final
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 698	1 256
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 159	789

07 Luleå Hockey

Luleå Hockey slutade på sjunde plats i tabellen med 77 inspelade poäng, en försämring med sex placeringar jämfört med föregående säsong. Laget lyckades inte upprepa föregående års bedrift att vinna SM-guld, utan åkte ut i semifinal mot de blivande mästarna Skellefteå AIK efter förlust med 4–1 i matcher. I Champions Hockey League slutade Luleå Hockey på nionde plats i grundserien och förlorade därefter finalen mot Frölunda HC med 3–2. Luleå Hockey och Djurgårdens IF blev historiska som de två första klubbarna i SHL att sälja ut samtliga hemmamatcher under en säsong.

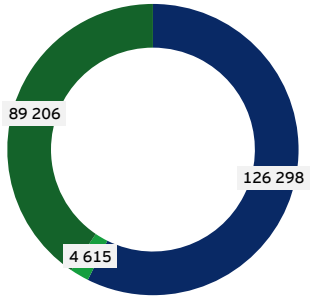
Nettoomsättningen för säsongen 2025/2026 uppgick till 224,5 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 8 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras främst av övriga intäkter som ökade med 9 miljoner kronor.

De totala rörelsekostnaderna uppgick till 220,1 miljoner kronor, en ökning med 6 procent jämfört med föregående år. Den huvudsakliga förklaringen är personalkostnader som ökade med 5,5 miljoner kronor eller 5 procent. Majoriteten av förändringen är hänförlig till ökade kostnader för de kontraktsanställda.

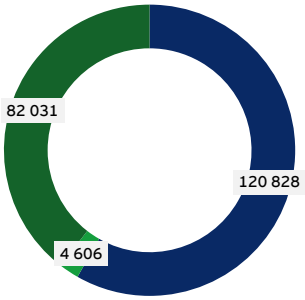
Föreningen kommer att förvärva arenan och tillhörande fastigheter för att kunna fortsätta utveckla arenaområdet. Överlåtelsen träder kraft den 1 oktober 2026 och priset uppgår till 130 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till 4,4 miljoner kronor, vilket är en ökning med 3,3 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 43,7 miljoner kronor. Årets ökning av eget kapital är hänförlig till årets resultat.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

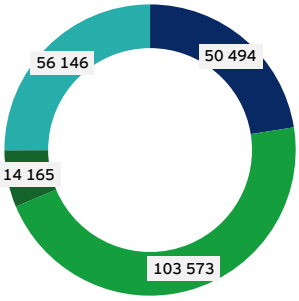


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

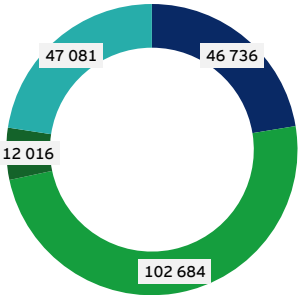


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 6 150

Publiksnitt: 6 150

Beläggningsgrad: 100 %

2024/2025

Arenakapacitet: 6 150

Publiksnitt: 6 129

Beläggningsgrad: 100 %

Luleå Hockey	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	224 524	208 606
Nettoomsättning (tkr)	224 378	208 517
Rörelsekostnader (tkr)	220 119	207 465
Lönekostnader (tkr)	126 455	120 727
Rörelseresultat (tkr)	4 259	1 052
Årets resultat (tkr)	4 421	1 125
Eget kapital (tkr)	43 673	39 252
Tabellplacering	7	2
Vunna poäng grundserien	77	92
Slutplacering	Semifinal	SM-guld
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 642	1 312
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 345	1 116

08 Malmö Redhawks

Malmö Redhawks slutade på åttonde plats i grundserien med 77 inspelade poäng, en förbättring med två placeringar jämfört med föregående säsong. Klubben tog sig till kvartsfinal i slutspelet där de åkte ut mot de blivande svenska mästarna Skellefteå AIK.

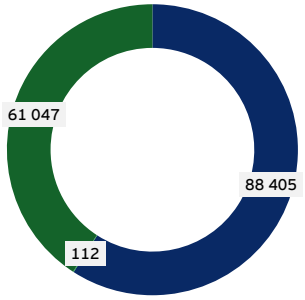
Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 154 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 9,5 procent. Ökningen förklaras främst av högre entréintäkter, sponsorintäkter och rättighetsersättningar. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 150 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 5,1 procent. Den huvudsakliga förklaringen till kostnadsökningen är ökade lönekostnader.

Årets resultat uppgick till 6,1 miljoner kronor, vilket är en förbättring med 9 miljoner kronor jämfört med föregående år. Föreningen vände därmed föregående säsongs förlust på 2,9 miljoner kronor till ett positivt resultat. Resultatförbättringen förklaras främst av ökade intäkter från entrébiljetter, sponsorer och rättighetsersättningar, samtidigt som kostnaderna ökade i lägre takt än intäkterna.

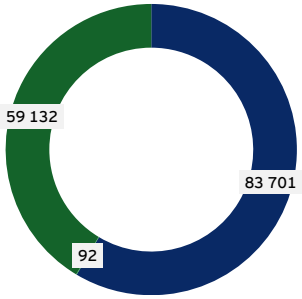
Det egna kapitalet uppgick vid räkenskapsårets slut till 13 miljoner kronor, en ökning med 44,7 procent jämfört med föregående år.

Under säsongen ökade det genomsnittliga publiksnittet från 7 193 åskådare till 8 289 åskådare per match. Det ökade publikintresset bidrog till högre entréintäkter och var en viktig faktor bakom föreningens förbättrade ekonomiska resultat.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

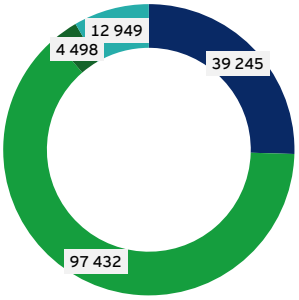


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

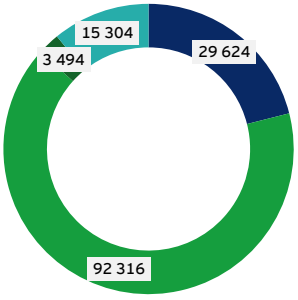


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 12 600

Publiksnitt: 8 289

Beläggningsgrad: 66 %

2024/2025

Arenakapacitet: 12 600

Publiksnitt: 7 193

Beläggningsgrad: 57 %

Malmö Redhawks	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	156 422	142 262
Nettoomsättning (tkr)	154 124	140 738
Rörelsekostnader (tkr)	149 564	142 925
Lönekostnader (tkr)	85 872	78 349
Rörelseresultat (tkr)	4 560	-2 187
Årets resultat (tkr)	6 146	-2 883
Eget kapital (tkr)	12 776	8 830
Tabellplacering	8	10
Vunna poäng grundserien	77	71
Slutplacering	Kvartsfinal	Kvartsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 115	1 104
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 265	1 300

09 Djurgårdens IF

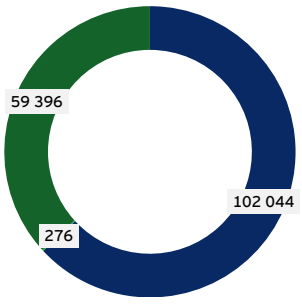
Djurgårdens IF flyttades upp till SHL efter segern i hockeyallsvenskan säsongen 2024/2025, då klubben besegrade AIK i finalen. Under säsongen 2025/2026 slutade Djurgårdens IF på nionde plats med 73 inspelade poäng. I åttondelsfinalen förlorade klubben mot Malmö Redhawks med 2–1 i matcher.

Nettoomsättningen för säsongen 2025/2026 uppgick till 154 miljoner kronor, en ökning med 63,9 miljoner kronor eller 71 procent jämfört med föregående år. Klubbens uppflyttning från hockeyallsvenskan till SHL innebar en kraftig ökning av flera intäktsströmmar. Intäkterna från rättigheter uppgick till 53,9 miljoner kronor, en ökning med 47,2 miljoner kronor jämfört med föregående år. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 161,7 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 48,2 miljoner eller 42 procent. Personalkostnaderna ökade med 33,3 miljoner kronor eller 48 procent jämfört med föregående år. Kostnaderna för kontrakts- och visstidsanställda stod för merparten av ökningen och steg med 30,5 miljoner kronor.

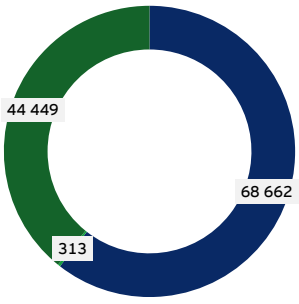
Under sin första säsong tillbaka i SHL blev Djurgårdens IF, tillsammans med Luleå Hockey, en av de första klubbarna att sälja ut samtliga hemmamatcher under en säsong.

Årets resultat uppgick till 11,2 miljoner kronor, en ökning med 10,1 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 32,8 miljoner kronor, en ökning med 11,6 miljoner kronor.

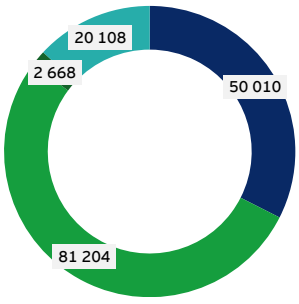
Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026



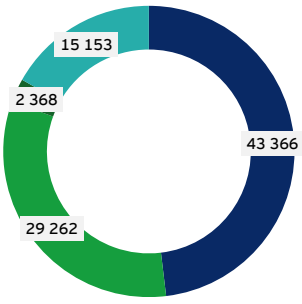
Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025



Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



SHL Hockeyallsvenskan

2025/2026

Arenakapacitet: 13 850

Publiksnitt: 9 221

Beläggningsgrad: 67 %

2024/2025

Arenakapacitet: 13 850

Publiksnitt: 6 560

Beläggningsgrad: 47 %

Djurgårdens IF	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	169 613	113 478
Nettoomsättning (tkr)	153 990	90 149
Rörelsekostnader (tkr)	161 716	113 424
Lönekostnader (tkr)	102 044	68 662
Rörelseresultat (tkr)	-7 726	-23 275
Årets resultat (tkr)	11 164	3 284
Eget kapital (tkr)	32 802	21 239
Tabellplacering	9	Hockeyallsvenskan
Vunna poäng grundserien	73	116
Slutplacering	Åttondelsfinal	Hockeyallsvenskan
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 398	592
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 112	252

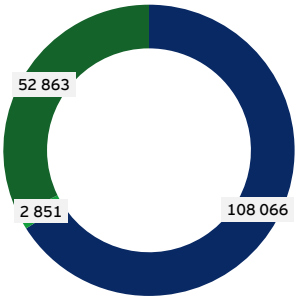
10 Örebro HK

Örebro HK slutade på tionde plats i tabellen med 66 inspelade poäng. Det är en försämring med en placering jämfört med föregående säsong. Klubben förlorade åttondelsfinalen mot Luleå Hockey med 2–1 i matcher.

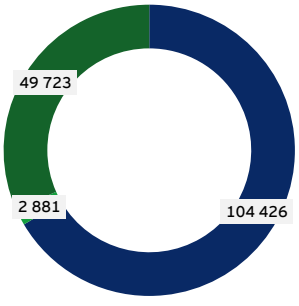
Nettoomsättningen för säsongen 2025/2026 uppgick till 169,1 miljoner kronor, en ökning med 16,3 miljoner kronor eller 11 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras främst av övriga intäkter som ökade med 13,9 miljoner kronor, bland annat till följd av ersättningar för spelare som tecknat NHL-avtal. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 163,9 miljoner kronor, en ökning med 6,9 miljoner kronor jämfört med föregående år. Den huvudsakliga förklaringen är personalkostnaderna som ökade med 3,7 miljoner kronor eller 4 procent.

Årets resultat uppgick till 7,7 miljoner, en förbättring med 9,6 miljoner kronor jämfört med föregående års negativa resultat. Förbättringen förklaras av att klubben lyckades öka intäkterna mer än kostnaderna. Klubben har ett eget kapital på 18,8 miljoner kronor. Årets ökning av eget kapital är hänförlig till årets resultat.

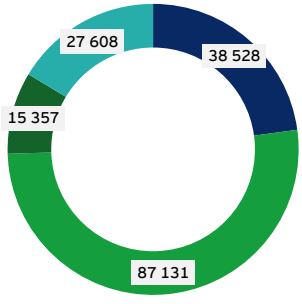
Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026



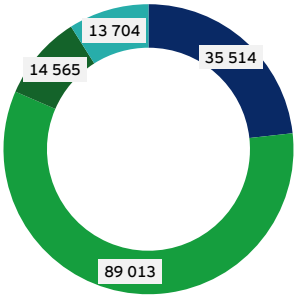
Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025



Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025







Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 5 500

Publiksnitt: 5 363

Beläggningsgrad: 98 %

2024/2025

Arenakapacitet: 5 500

Publiksnitt: 5 375

Beläggningsgrad: ~98 %

Örebro HK	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	169 144	154 049
Nettoomsättning (tkr)	168 624	152 796
Rörelsekostnader (tkr)	163 780	157 030
Lönekostnader (tkr)	105 441	102 796
Rörelseresultat (tkr)	4 844	-4 234
Årets resultat (tkr)	7 672	-1 938
Eget kapital (tkr)	18 849	11 083
Tabellplacering	10	9
Vunna poäng grundserien	66	71
Slutplacering	Åttondelsfinal	Åttondelsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 598	1 448
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 320	1 254

11 Linköping HC

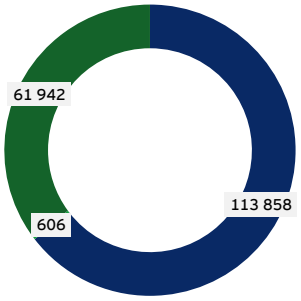
Linköping HC slutade på elfte plats i grundserien med 64 inspelade poäng. Det är en förbättring med en placering jämfört med föregående säsong, men klubben missade slutspelet även denna säsong. Enligt årsredovisningen präglades herrlagets säsong av utmaningar, däribland skador på flera spelare, vilket ledde till ett behov av kortsiktiga spelarrekryteringar. Efter säsongen genomfördes en utvärdering av den sportsliga verksamheten, vilket resulterade i förändringar i ledarstaben.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 154,4 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 16,4 miljoner kronor eller 11,9 procent jämfört med föregående säsong. Ökningen förklaras främst av att reklam- och sponsorintäkterna steg med 9,6 miljoner kronor samt av högre intäkter från restaurang-, event-, cup- och kioskverksamhet. Även loge- och konferensintäkterna ökade tydligt, från 9,1 miljoner kronor till 14,2 miljoner kronor. Intäkterna från entrébiljetter minskade däremot något, från 25,8 miljoner kronor till 25,1 miljoner kronor, trots att publiksnittet ökade till 7 308 åskådare.

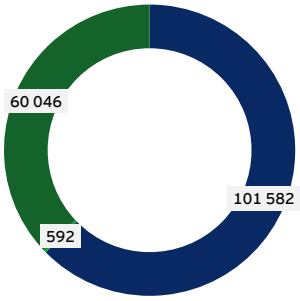
Rörelsekostnaderna uppgick till 176,4 miljoner kronor, vilket är en ökning med 14,2 miljoner kronor eller 8,7 procent jämfört med föregående år. Ökningen drevs framför allt av högre personalkostnader, som steg från 101,6 miljoner kronor till 113,9 miljoner kronor. Lönekostnaderna uppgick till 100,9 miljoner kronor, en ökning med 3,5 miljoner kronor jämfört med föregående säsong. Kostnaden per vunnen poäng uppgick till 2,8 miljoner kronor, vilket är högre än genomsnittet i SHL. Detta kan förklaras av den ökade kostnadsbasen i kombination med det relativt låga poängutfallet.

Årets resultat uppgick till minus 4,0 miljoner kronor, en försämring jämfört med föregående års positiva resultat på 0,9 miljoner kronor. Det egna kapitalet minskade till 8,8 miljoner kronor och soliditeten till 2 procent, jämfört med 3 procent föregående år. Enligt årsredovisningen uppfyller Linköping HC villkoren för elitlicens, men den låga soliditeten och det negativa kassaflödet från den löpande verksamheten visar att klubbens finansiella handlingsutrymme fortsatt är begränsat.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

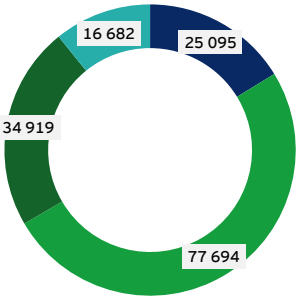


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

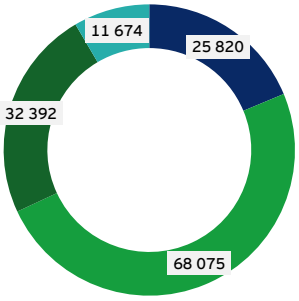


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 8 500

Publiksnitt: 7 307

Beläggningsgrad: 86 %

2024/2025

Arenakapacitet: 8 500

Publiksnitt: 7 103

Beläggningsgrad: 84 %

Linköping HC	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	168 259	161 454
Nettoomsättning (tkr)	154 390	137 961
Rörelsekostnader (tkr)	176 406	162 220
Lönekostnader (tkr)	100 928	97 383
Rörelseresultat (tkr)	-22 016	-24 259
Årets resultat (tkr)	-3 984	915
Eget kapital (tkr)	8 822	12 787
Tabellplacering	11	12
Vunna poäng grundserien	64	69
Slutplacering	11	12
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 577	1 411
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 214	987

12 Timrå IK

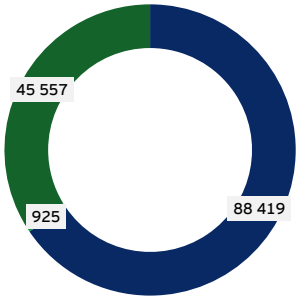
Timrå IK slutade på tolfte plats i tabellen med 63 inspelade poäng, vilket är en försämring med sex placeringar jämfört med föregående säsong.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 131,2 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 3,1 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras främst av att intäkterna från reklam och sponsring ökade med 4 miljoner kronor samt att övriga intäkter ökade med 5,9 miljoner kronor. Samtidigt minskade matchdagsintäkterna med 5,9 miljoner kronor.

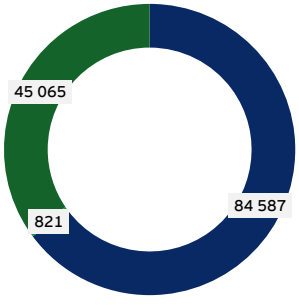
De totala rörelsekostnaderna uppgick till 134,9 miljoner kronor. Det är en ökning med 3,4 procent jämfört med föregående år och den huvudsakliga förklaringen är att personalkostnaderna ökade med 3,8 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till minus 0,3 miljoner kronor. Det är en ökning med 2,3 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 7,8 miljoner kronor, en minskning med 3,5 procent jämfört med föregående år.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

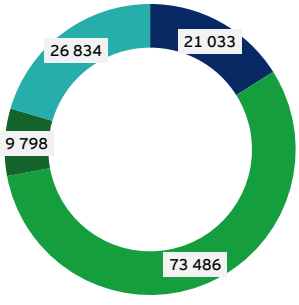


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

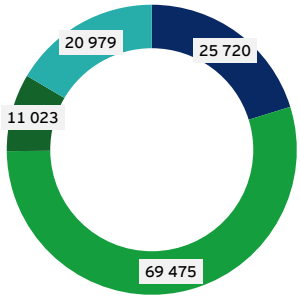


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 6 000

Publiksnitt: 5 158

Beläggningsgrad: 86 %

2024/2025

Arenakapacitet: 6 000

Publiksnitt: 5 163

Beläggningsgrad: 86 %

Timrå IK	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	133 803	129 857
Nettoomsättning (tkr)	131 151	127 197
Rörelsekostnader (tkr)	134 901	130 473
Lönekostnader (tkr)	86 416	83 217
Rörelseresultat (tkr)	-3 750	-3 276
Årets resultat (tkr)	-284	-2 625
Eget kapital (tkr)	7 769	8 053
Tabellplacering	12	6
Vunna poäng grundserien	63	81
Slutplacering	12	Kvartsfinal
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 372	1 027
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 166	858

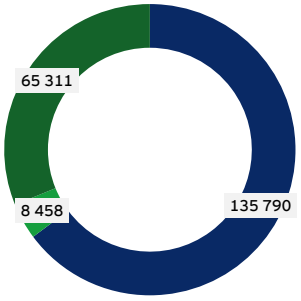
13 HV71

HV71 slutade på trettonde plats i tabellen med 59 inspelade poäng, vilket är en förbättring med en placering jämfört med föregående säsong. Klubbens seger mot Leksands IF i kvalserien innebär att HV71 spelar i SHL även säsongen 2026/2027.

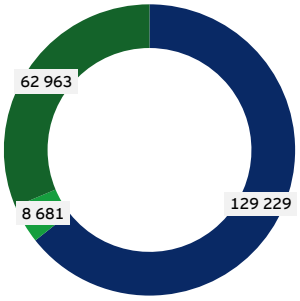
Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 213,0 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 3,9 procent jämfört med föregående år. Ökningen beror främst på att biljettintäkterna ökade med 2,4 miljoner kronor och att intäkterna från reklam och sponsring ökade med 4,2 miljoner kronor. De totala rörelsekostnaderna uppgick till 209,6 miljoner kronor. Det är en ökning med 4,3 procent jämfört med föregående år. Den huvudsakliga förklaringen är att personalkostnaderna ökade med 6,6 miljoner kronor och att övriga kostnader ökade med 2,3 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till plus 0,5 miljoner kronor. Det är en minskning med 0,3 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 59,1 miljoner kronor, en ökning med 0,1 procent jämfört med föregående år.

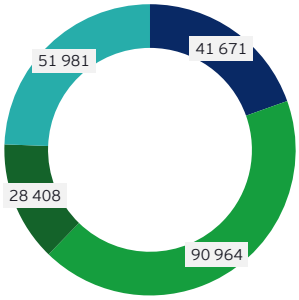
Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026



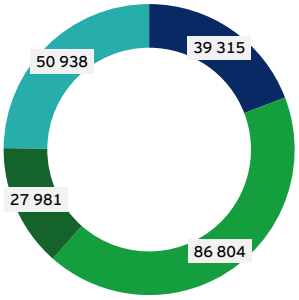
Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025



Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



SHL Hockeyallsvenskan

2025/2026

Arenakapacitet: 6 800

Publiksnitt: 6 762

Beläggningsgrad: 99 %

2024/2025

Arenakapacitet: 6 800

Publiksnitt: 6 722

Beläggningsgrad: 99 %

HV71	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	213 037	205 038
Nettoomsättning (tkr)	213 024	205 038
Rörelsekostnader (tkr)	209 559	200 873
Lönekostnader (tkr)	134 080	124 089
Rörelseresultat (tkr)	3 465	4 165
Årets resultat (tkr)	503	767
Eget kapital (tkr)	59 080	58 576
Tabellplacering	13	14
Vunna poäng grundserien	59	57
Slutplacering	Negativt kval	Negativt kval
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	2 273	2 177
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 542	1 523

14 Leksands IF

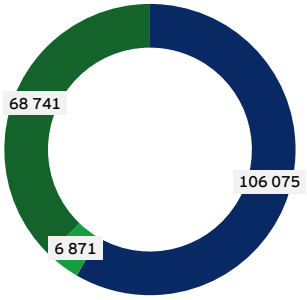
Leksands IF slutade på fjortonde plats i tabellen med 59 inspelade poäng, vilket är en försämring med tre placeringar jämfört med föregående säsong. Klubben degraderades från SHL efter att ha förlorat kvalserien mot HV71, vilket innebär att Leksands IF spelar i hockeyallsvenskan nästa säsong.

Nettoomsättningen för 2025/2026 uppgick till 186,2 miljoner kronor, vilket motsvarar en ökning med 4,3 procent jämfört med föregående år. Ökningen beror främst på att biljettintäkterna ökade med 1,9 miljoner kronor och att intäkterna från reklam och sponsring ökade med 4,2 miljoner kronor.

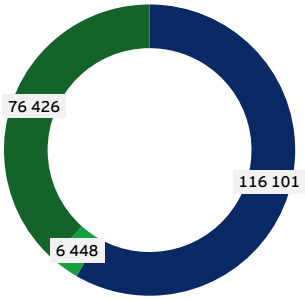
De totala rörelsekostnaderna uppgick till 181,7 miljoner kronor. Det är en minskning med 8,7 procent jämfört med föregående år. Den huvudsakliga förklaringen är att personalkostnaderna minskade med 10,0 miljoner kronor och att övriga kostnader minskade med 7,7 miljoner kronor.

Årets resultat uppgick till plus 9,3 miljoner kronor. Det är en ökning med 26,5 miljoner kronor jämfört med föregående år. Klubben har ett eget kapital som uppgår till 30,8 miljoner kronor, en ökning med 105,6 procent jämfört med föregående år. Klubben genomförde under säsongen en nyemission som tillförde klubben 6,6 miljoner kronor i eget kapital.

Fördelning av rörelsekostnader 2025/2026

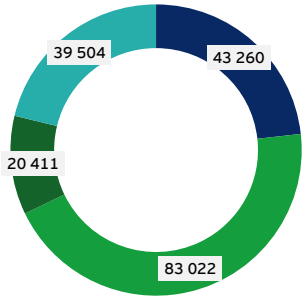


Fördelning av rörelsekostnader 2024/2025

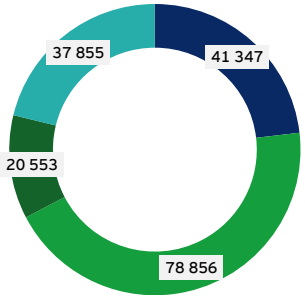


Personalkostnader | Avskrivningar | Övriga kostnader

Fördelning av nettoomsättning 2025/2026



Fördelning av nettoomsättning 2024/2025



Entrébiljetter | Reklam och sponsring | Tv-rättigheter | Övrigt



Publiksnitt och tabellplacering



2025/2026

Arenakapacitet: 7 650

Publiksnitt: 6 359

Beläggningsgrad: 83 %

2024/2025

Arenakapacitet: 7 650

Publiksnitt: 6 556

Beläggningsgrad: 86 %

Leksands IF	2025/2026	2024/2025
Total omsättning (tkr)	192 407	183 110
Nettoomsättning (tkr)	186 197	178 611
Rörelsekostnader (tkr)	181 687	198 975
Lönekostnader (tkr)	104 468	114 478
Rörelseresultat (tkr)	4 510	-20 364
Årets resultat (tkr)	9 250	-17 240
Eget kapital (tkr)	30 773	14 971
Tabellplacering	14	11
Vunna poäng grundserien	59	71
Slutplacering	Negativt kval	11
Lönekostnad per vunnen poäng (tkr)	1 771	1 612
Sponsorkrona per vunnen poäng (tkr)	1 407	1 111



05

Slutanalys

05



Organisationsstruktur i elitidrottsklubbar

Svenska Ishockeyförbundets licensnämnd beviljar de elitlicenser som varje klubb eller förening behöver för att få delta i de högsta ligorna. För spel i Hockeyettan krävs ett positivt eget kapital samt en likviditetsplan som omfattar den kommande säsongens 12 månader. För klubbar i Svenska Hockeyligan gäller ett kapitalkrav som innebär att det egna kapital ska motsvara minst 5 procent av den totala omsättningen. Regelverket infördes 2022, då klubbarna behövde ett eget kapital om minst 2 procent, vilket successivt skulle öka till 10 procent år 2025. Inför säsongen 2024/2025 justerades dock kravet till 5 procent. Om kravet hade varit 10 procent skulle tre klubbar inte ha beviljats elitlicens under denna säsong.

Att driva en framgångsrik idrottsklubb är en stor utmaning som kräver förmågan att balansera sportsliga och affärsmässiga mål. Sportsliga mål är ofta kortsiktiga, medan verksamheten måste bedrivas på ett långsiktigt hållbart sätt. Konsekvenserna av sportsliga motgångar kan vara omfattande, och förutsättningarna för en klubb kan förändras från en dag till en annan. Vår bedömning är att SHL-klubbarna arbetar aktivt med att utveckla moderna och professionella organisationer, där sportsliga och affärsmässiga mål balanseras på både kort och lång sikt. Vi anser samtidigt att klubbarna behöver fortsätta utveckla sina verksamheter för att skapa goda förutsättningar för framtida utveckling.

Jämförbar redovisning

Samtliga klubbar i SHL upprättar koncernredovisning för räkenskapsåret 2025/2026. Koncernredovisningen anses ge en mer rättvisande bild av det egna kapitalet, eftersom bland annat koncerninterna transaktioner elimineras. Även om koncernredovisningar förbättrar jämförbarheten mellan klubbarna, finns det fortfarande faktorer som försvårar möjligheten till fullständiga jämförelser. Klubbarna kan exempelvis redovisa intäkter och kostnader på olika sätt, vilket bland annat avspeglas i vilka poster som redovisas under övrig omsättning. Även andra typer av intäkter, till exempel serveringsintäkter, specificeras av vissa klubbar men inte av andra. En ytterligare iakttagelse är att flera klubbar inte lämnar någon upplysning om löner till kontraktsanställda. Detta innebär att den totala lönekostnaden kan skilja sig mellan klubbarna beroende på hur många bolag och andra typer av verksamheter som ingår i respektive koncern.

Svensk Elitishockey har en redovisningshandbok med anvisningar för att förbättra jämförbarheten och öka transparensen. Syftet har också varit att skapa enhetliga redovisningsprinciper som ger en rättvisande bild av det egna kapitalet. Handboken fastställdes i mars 2018 och började gälla för årsboksluten i april 2019. I år är alltså det åttonde räkenskapsåret som klubbarna ska följa redovisningshandboken till fullo.

Samband mellan ekonomisk förutsättning och sportslig prestation

Årets rapport visar ett visst samband mellan lönekostnad och sportslig prestation, även om relationen är långt ifrån perfekt. Höga lönekostnader leder inte automatiskt till en bättre tabellplacering, eftersom en effektiv användning av resurser är minst lika viktig som den totala resursnivån. Skellefteå AIK och Växjö Lakers, som slutade på första respektive tredje plats, låg under linjen i graf 13. Det tyder på att klubbarna presterade bättre sportsligt än vad deras lönekostnader indikerar. Samtidigt visar analysen att ekonomiska resurser är en viktig förutsättning för att kunna bygga en konkurrenskraftig spelartrupp, även om resursnivån inte ensam avgör den sportsliga framgången i SHL. När vi analyserar den genomsnittliga kostnaden per vunnen poäng ser vi att kostnaden har ökat jämfört med föregående säsong, men också att höga kostnader inte nödvändigtvis genererar fler poäng. Skellefteå AIK och Växjö Lakers hade de lägsta kostnaderna per vunnen poäng, vilket tyder på hög sportslig effektivitet.

Resultat

Klubbarnas totala nettoomsättning uppgick i årets rapport till 2 667 miljoner kronor, vilket är en ökning med 131 miljoner kronor eller 5 procent jämfört med föregående säsong. Tillväxten drivs främst av ökade entré- och marknadsintäkter, vilket också sammanfaller med ett högre publiksnitt i ligan. Klubbarnas totala kostnader ökade med 121 miljoner kronor och uppgick till 2 683 miljoner kronor. Personalkostnader var fortsatt den största kostnadsposten och stod för 61 procent av de totala kostnaderna. Den totala omsättningen ökade med 135 miljoner kronor och uppgick till 2 763 miljoner kronor. Detta tyder på att övrig omsättning fortsatt utgör en viktig del av intäktsbasen, eftersom klubbarna utan dessa intäkter skulle redovisa ett negativt rörelseresultat. Det totala resultatet för klubbarna uppgick till 79 miljoner kronor, jämfört med 37 miljoner kronor föregående säsong. Detta tyder på en lönsam säsong, där klubbarna har balanserat ökade intäkter och kostnader på ett hållbart sätt. Nettot av kassaflödesanalysen visar ett negativt resultat på 9,1 miljoner kronor, vilket innebär att den utgående balansen är lägre än den ingående. Trots detta har klubbarna ett positivt operativt kassaflöde på 54 miljoner kronor, vilket tyder på att den operativa verksamheten genererar positiva kassaflöden, samtidigt som investeringsverksamheten visar förvärv av olika typer av tillgångar.

Eget kapital

Det totala egna kapitalet ökade med 66 miljoner kronor och uppgick till 724 miljoner kronor. Ökningen förklaras av det positiva resultatet på 79 miljoner kronor. Resterande del avser mindre poster som exempelvis transaktioner med minoritetsägare, uppskjutna skatteeffekter, aktieägartillskott, effekter vid byte av redovisningsprinciper, övriga poster, utdelningar från fonder och andra korrigeringsposter. Utvecklingen visar att SHL-klubbarna stärker sina kassor, vilket förbättrar deras möjligheter att hantera framtida utmaningar och skapar goda förutsättningar för fortsatta investeringar i verksamheterna. Ett starkt eget kapital är fortsatt viktigt för att beviljas elitlicens, eftersom klubbarna behöver ett eget kapital som motsvarar minst 5 procent av den totala omsättningen.

Framtida utmaningar för SHL

Under säsongen 2025/2026 redovisar 8 av 14 klubbar ett positivt rörelseresultat, vilket är en förbättring jämfört med föregående säsong. Ett nytt publikrekord visar på ett fortsatt starkt intresse för ishockey, samtidigt som sociala medier har stor betydelse för SHL-klubbarna utanför arenorna. Detta bidrar till ett ökat engagemang och intresse för SHL.
Trots den positiva utvecklingen kvarstår flera utmaningar:

- 6 av 14 klubbar redovisar ett negativt rörelseresultat. Det är dock en förbättring jämfört med föregående säsong, då 7 klubbar redovisade ett negativt rörelseresultat.
- 5 av 14 klubbar uppvisar ett negativt operativt kassaflöde och den totala förändringen av kassaflödet är negativ, vilket kan skapa utmaningar på längre sikt.
- 3 klubbar har ett eget kapital som understiger 10 procent av den totala omsättningen. Det är en förbättring jämfört med föregående säsong, då motsvarande antal var sex klubbar.

Framtiden för SHL

Säsongen 2025/2026 visar en fortsatt positiv trend, där intäkterna har ökat i snabbare takt än kostnaderna. Klubbarna redovisade ett positivt resultat på 79 miljoner kronor, vilket stärker det egna kapitalet och skapar goda förutsättningar för fortsatt utveckling. Jämfört med föregående säsong har de totala intäkterna ökat med 5 procent och det egna kapitalet med 10 procent, vilket visar att SHL som helhet presterar starkt. Klubbarnas operativa kassaflöde uppvisar ett positivt resultat, vilket innebär att verksamheten finansierar sig själv. Detta möjliggör investeringar i form av förvärv av tillgångar, vilket är nödvändigt för den löpande verksamheten. Starka kassaflöden förbättrar dessutom klubbarnas förmåga att hantera perioder som präglas av svagare resultat eller förändrade omvärldsförhållanden. En god likviditet kvarstår som en viktig grund för att kunna prestera på hög nivå på både kort och lång sikt.

Publiken fortsätter att dras till SHL och under säsongen steg publiksiffrorna med 6 procent jämfört med föregående säsong. Utöver ökade intäkter för klubbarna ser vi även ett ökat intresse för att uppleva svensk elithockey på plats. Samtidigt skapar SHL-klubbarna ytterligare engagemang genom sina sociala medier, såsom Facebook, X, TikTok och YouTube. För klubbarnas fortsatta utveckling är det viktigt att både locka publik till arenorna och engagera följare i sociala kanaler.

Det är positivt att intresset för svensk elithockey har ökat. Vi bedömer att svensk elithockey skapar gemenskap och engagemang samt bidrar med betydande samhällsnytta.

Klubbarnas positiva ekonomiska utveckling skapar goda förutsättningar för fortsatt hög sportslig prestation och möjliggör långsiktig utveckling. Samtidigt ser vi att kravet på eget kapital i relation till total omsättning och de ökade ersättningsnivåerna är bra för svensk elitishockey. Vi hoppas att det ideella engagemanget fortsätter att utvecklas och att klubbarnas supportrar fortsätter att engagera sig. Då kommer svensk elithockey att fortsätta utvecklas positivt även i framtiden.

05



06

Bilaga – upplysningar

Vi har baserat vår rapport på koncernsiffror för respektive klubb. Detta för att kunna visa klubbens finansiella ställning på ett rättvist sätt, utan att koncerninterna transaktioner inkluderas åt något håll. I många fall finns det också flera bolag kopplade till en klubb, utöver den juridiska enhet som innehar elitlicensen för spel i SHL. Syftet med dessa bolag är att på ett eller annat sätt stödja elitverksamheten och på sikt generera intäkter och vinster till denna.

Om EY Sports Business Services

Vi är ett rikstäckande nätverk som stödjer idrottsföreningar, förbund och deras intressenter med EY:s tjänster inom revision, redovisning, skatt, transaktioner och rådgivning. Våra medarbetare har en bred erfarenhet från många olika idrottsområden och bland våra kunder finns såväl enskilda idrottare som klubb- och landslag, både i Sverige och internationellt. Vi har kontakt med de flesta elitklubbarna inom de stora lagsporterna i Sverige, samt med flera stora idrottsförbund.

Nyckeltalsdefinitioner

Rörelsekostnader: Avser samtliga kostnader från koncernens verksamhet. Vanliga kostnader är till exempel löner och andra personalkostnader, lokalhyra, marknadsföringskostnader och avskrivningar.

Personalkostnader: Avser samtliga personalkostnader för hela koncernen.

Lönekostnader: Lönekostnaderna i analyserna av ”lönekostnad per placering” avser samtliga anställda inklusive styrelse och ledande befattningshavare, pensionskostnader samt sociala avgifter för koncernen som helhet. Kostnader för inhyrda spelare ingår också i denna post.

Total omsättning: Inkluderar samtliga intäkter för koncernen. Kan exempelvis inkludera avyttringar av tillgångar.

Nettoomsättning: Inkluderar intäkter direkt hänförliga till kärnverksamheten.

Publiksnitt: Avser genomsnittligt antal åskådare på hemmamatcher.

Intäkter för reklam och sponsring: Avser marknadsintäkter och rättighetsersättningar från SHL.

Marknadsintäkter: Avser enbart intäkter från reklam och andra partnerintäkter. Rättighetsersättningen från SHL är inte inräknad i detta nyckeltal.

Avrundningsfel: Rapportens analyser är gjorda i tusental kronor om inte annat anges. I förekommande fall kan det därför inträffa avrundningsfel. Dessa anses vara av oväsentlig karaktär och påverkar inte jämförbarheten eller analyserna i hög grad.

06

Siffrorna i rapporten har hämtats från nedanstående källor, vilket måste beaktas när jämförelser görs.

Brynäs IF: Koncernredovisning Brynäs IF 2025/2026

Djurgårdens IF Hockey: Koncernredovisning 2025/2026

Frölunda HC: Koncernredovisning Frölunda Hockey Club 2025/2026

Färjestad BK: Koncernredovisning Färjestad Bollklubb Ideell Förening 2025/2026

HV71: Koncernredovisning 2025/2026

Leksands IF: Koncernredovisning Leksands Idrottsförening Ishockey 2025/2026

Linköping HC: Koncernredovisning Linköpings Hockey Club ideell förening 2025/2026

Luleå Hockey: Koncernredovisning Luleå Hockeyförening 2025/2026

Malmö Redhawks: Koncernredovisning IF Malmö Redhawks 2025/2026

Rögle BK: Koncernredovisning Rögle BK 2025/2026

Skellefteå AIK: Koncernredovisning Skellefteå AIK Hockey 2025/2026

Timrå IK: Koncernredovisning Timrå IK 2025/2026

Växjö Lakers: Koncernredovisning Växjö Lakers Hockey, VLH 2025/2026

Örebro HK: Koncernredovisning Örebro Hockey Klubb 2025/2026

Granskningen omfattar de klubbar som spelade i SHL under säsongen 2025/2026. Jämförelsetalen på aggregerad nivå baseras på de klubbar som spelade i SHL respektive säsong.


BJURFORS
Kaffe
input
interiör


B&B
RYDS


BÄCKSTÖ
33


Lecab
ALBA
28




CATENA
Backahill
BRÄNNBORN
FASTIGHETER


LILIUM
HIGHCON
SAXNÄS GÅRDEN
IMRÅ


EXACT
OBH
ÖREBRO


Dalarnas
SAFE4U


Rybridge


FAGERHULT
FC GRUPPEN
Liljedahl




ÖSTAFSSON
28


13
CCM

EY | Building a better working world

På EY arbetar vi varje dag för att uppfylla vårt syfte Building a better working world. Vi skapar värde för kunder, medarbetare, samhälle och världen i stort, samtidigt som vi bygger förtroende på finansmarknaderna.

Med stöd av data, AI och annan avancerad teknik hjälper vi våra kunder att hitta lösningar på dagens och morgondagens mest angelägna frågor.

Vi arbetar med ett brett utbud av tjänster inom revision, redovisning, affärsrådgivning, skatt, strategi och transaktioner. Genom att dra nytta av branschinsikter, ett globalt nätverk och samarbete inom olika ekosystem kan vi erbjuda tjänster i fler än 150 länder.

All in to shape the future with confidence.

EY syftar på den globala organisationen och kan referera till ett eller flera av medlemsföretagen inom Ernst & Young Global Limited som vart och ett är en separat juridisk enhet. Ernst & Young Global Limited, ett bolag registrerat i Storbritannien, tillhandahåller inte tjänster till kunder. Information om hur EY samlar och använder persondata och en beskrivning av vilka rättigheter individer har enligt dataskyddslagen finns på ey.com/privacy. Medlemsföretag inom EY tillhandahåller inte juridiska tjänster där det inte är förenligt med lokal lagstiftning.
För mer information om vår organisation, besök gärna ey.com/se

© 2026 Ernst & Young AB.
All Rights Reserved.

