

ÅRSBERETNING 2014/15



NORWAY

LIVERPOOL FC SUPPORTERS' CLUB NORWAY ARSBERETNING 2014 - 2015

1. KLUBBENS LEDELSE

Klubben har siden årsmøtet 2014 blitt ledet av et styre bestående av Pål Chr. Møller (formann), André Øien, Tore Karlsen, Nils Jacob Førli og Ragnhild Lund Ansnes. Bertil Holen og Thomas Larsen Bergheim har vært vararepresentanter.

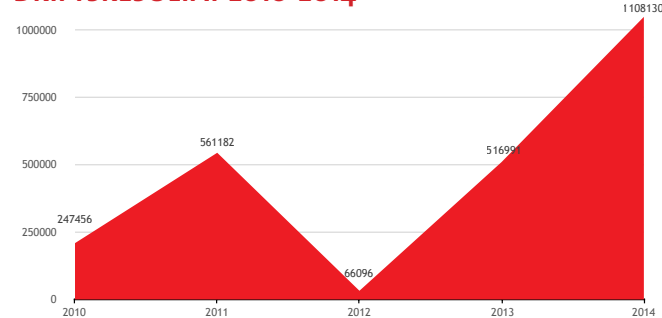
Supporterklubben har fem heltidsansatte medarbeidere: Torbjørn Flatin (redaktør), Einar Kvande, Arild Skjæveland, Arve Vassbotten og Tore Hansen (daglig leder). Arve startet som digitalt redaktør i april 2015, og vi ønsker han velkommen ombord. I tillegg til disse bidrar mange på frivillig basis på flere områder for å gjøre klubben vår best mulig.

2. ØKONOMI

Økonomisk, og på alle andre områder, var 2014 et stort rekordår. Det gir foreningen mulighet til å satse videre. Etter flere sesonger med 6., 8. og 7. plasser i ligaen var vi igjen med å kjempe om ligagullet og kvalifiserte oss endelig til Champions League igjen. Det gav også en god respons på de aktivitetene vi gjorde mot tidligere medlemmer og ikke minst i forhold til å skaffe nye. Per 1. juni hadde vi 40 231 medlemmer mot 37 677 for et år siden – en økning på 2554.

Høsten 2014 satte vi ny medlemsrekord, med 41 382 medlemmer. Det er første gang vi er over 40 000 medlemmer – og vi er svært glade for at vi igjen er den største supporterklubben i Norge! Det økonomiske resultatet pr 31.12.14 viser et resultat på 1 108 130 kr (516 991 kr i 2013) i overskudd. Dette er vårt beste resultat noensinne. Kort fortalt er det fremgang på alle områder, men mest på medlemskontingent og digital reklame. Vi får en payback på salg av reiser igjennom Ving og kjøp i KopShop – flere reisende og flere solgte drakter gir dermed også utslag på regnskapet. Slike avtaler er viktige for å kunne holde kontingenten nede og samtidig holde et høyt aktivitetsnivå. Medlemskontingenten utgjør 68% av alle våre inntekter.

DRIFTSRESULTAT 2010-2014



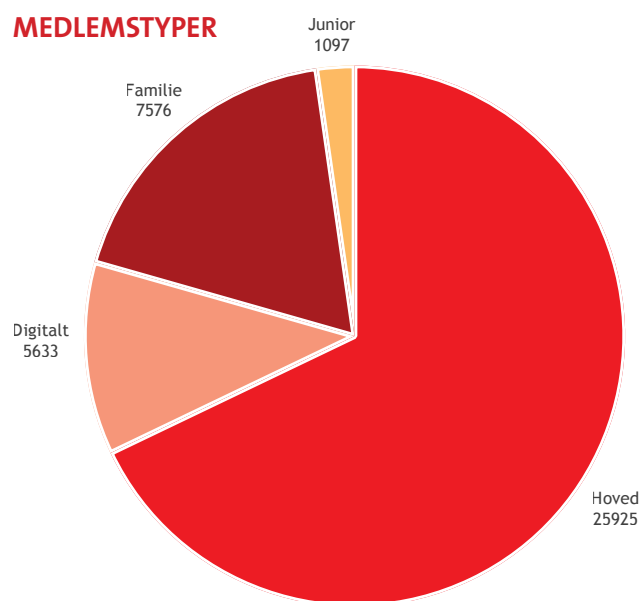
Økt krav til utvikling av alle klubbens plattformer vil gi betydelig økt IT-kost i 2015 og 2016. I november var vi endelig over på nye servere og ny leverandør. Dette har vært påkrevd over tid og vist seg å være svært vellykket i forhold til å takle økt trafikk og stabilitet på dager med høy trafikk.

Bidragene til våre hjertesaker i 2014 økte også denne sesongen. Vi bidrar med pengestøtte til et bredt spekter av lag og foreninger. I 2014 endte vi med over kr 300.000 i direkte pengestøtte. Det er ofte barn og ungdom som blir prioritert. Disse foreningene mottok støtte fra oss i fjor:

23 Foundation, Jonas Dørums Minnefond, UNICEF, Stine Sofies Stiftelse, Hillsborough Family Support Group, Hillsborough Justice Campaign, 5 Times, Just Giving, Leger Uten Grenser – samt utallige enkeltpersoner og familier som sliter med en tung hverdag og hvor LFC og fotball kan gjøre en forskjell.

Alle inntekter og overskudd brukes til å gjøre medlemstilbudet bedre.

MEDLEMSTYPER



3. HOVEDAKTIVITETER

Våre fire hovedfokusområder er fortsatt videre satsing på The Kopite, liverpool.no, digitale plattformer og sosiale medier – i tillegg til fortsatt høy grad av medlemservice for å beholde og skaffe nye medlemmer, samt gjennomføring av turer og økt interesse for Liverpool FC i Norge.

Vi gir ut åtte medlemsblader pr sesong – og The Kopite er fortsatt klubbens hovedprodukt for formidling av informasjon om Liverpool FC, supporterne, kulturen rundt klubben og annet relevant stoff. Trafikken på hjemmesiden vår liverpool.no setter stadig nye rekorder og hadde nesten 125 millioner sidevisninger i 2014 – en økning på over 20%. Det er spesielt økningen av mobiltrafikken som merkes. Alle digitale plattformer og underliggende enheter er mer dynamiske og ressurskrevende enn tidligere. Vi har planlegge oppdateringer for vår digitale kanaler i løpet av 2015/16. Det blir et stort prosjekt og stikkordet er selv-sagt «mobile first».

Høsten og vinteren 2014 gjennomførte vi en re-organisering av redaksjonen. Supporterklubben måtte styrke sin kompetanse spesielt rundt våre digitale plattformer, samt forsterke tilstedeværelsen i sosiale kanaler som en integrert del av medlemstilbudet. Dette må gjøres for å fortsette veksten og sikre et sterkt økonomisk fundament videre, men også for å gi mer av det stoffet som blir etterspurt i våre undersøkelser ut mot medlemmene.

I tillegg må vi sikre at supporterklubbens profil og verdier ivaretas i et stadig mer komplekst mediebilde.

Det var veldig hyggelig og igjen vinne tittelen «Årets hjemmeside 2014» - kåret av Supporterunionen for Britisk Fotball. De la i sin begrunnelse vekt på at vi gir raske nyheter til medlemmene med høy troverdighet. De trakk også frem muligheten til å lese The Kopite digitalt.

Vi ligger nå på ca 155.000 følgere på Facebook (i mai 2014 var vi 85.000) og i tillegg er Twitter og Instagram også satsningsområder. I høst kom vi i gang på Snapchat med nyhetsoppdateringer. Dette ble raskt en stor suksess med inntil 15.000 nedlastninger av enkelte nyheter.

Det er viktig for LFCSCN å være tilgjengelig på de mest relevante plattformene for våre medlemmer.

Samarbeidet med Ving om fotballturer til Liverpool økte jevnt hele tiden. Vi kan tilby stadig flere turpakker til våre medlemmer og forrige sesong reiste på nytt mange supportere med oss på tur. Prissammenligninger viser at vi er blant de billigste på det norske markedet på sammenlignbare turer. Det finnes mange tilbud i markedet og det kommer stadig til nye aktører. Som offisiell Supporterklubb kan vi kun tilby billettepakker som er godkjent av LFC. Vi kan ikke tilby produkter fra aktører LFC ønsker vekk fra markedet. Alle billetter utlevert via oss må være genuine og direkte fra klubben. Dessverre blir mange av medlemmene lurt eller svindlet i forbindelse med kamper også denne sesongen. Dette virker å være et økende problem, spesielt rundt storkampene.



Vi gjennomførte også denne sesongen egen jentetur. Dette som en del av Supporterklubbens kampanje for å både få med og engasjere flere jenter. Da vi startet var vi ganske nøyaktig 9% damer i foreningen. På bare 1-2 år har vi økt til ca 11%. Turene er med å knytte vennskapsbånd og bygge relasjoner mellom deltakerne på turene



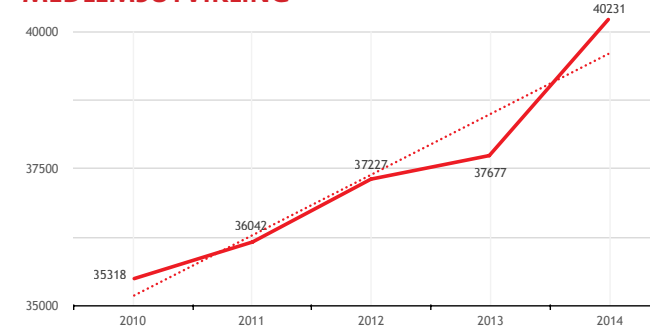
Juniorturen ble gjennomført mot WBA i oktober og er alltid like stor stas for store og små. På West Ham i januar ble i tillegg tre juniorer trukket ut til å ta straffespark i pausen. Utvilsomt minner for livet å score mot The Kop!

Samarbeidet med Sam Dodds om salg av offisielle supporterartikler gjennom www.kopshop.no utvikler seg fortsatt. Via vår medlemspålogging på Min Side på liverpool.no integrert blir medlemmene identifisert som betalende medlem og sendt videre til KopShop og kan handle med medlemsrabatt.

4. FREMTIDSUTSIKTER

Supporterklubbens økonomi er solid og selv om medlemstallet trolig vil komme med en korrigering og nedgang innværende år satser vi hardt videre på alle områder. Vi vil fortsatt ha fokus på å forbedre og utvikle våre tjenester og trygge økonomien.

MEDLEMSUTVIKLING



5. ROGER DAHL TIL MINNE

I mars mottok vi det tunge budskapet om at tidligere kasserer Roger Dahl var gått bort. Fra begynnelsen på 1990-tallet deltok han aktivt for å utvikle klubben til det den er i dag. Man kan si at Roger var en av de aller viktigste bidragsyterne til å flytte supporterklubben fra «gutterommet» til å bli en etablert virksomhet med flere ansatte. Roger hadde høy kompetanse innen data og hans innsats var avgjørende for å bringe klubben inn i «data-alderen». Han var iderik og hadde visjoner. Det var hans fortjeneste at vi opprettet egen hjemmeside, liverpool.no, allerede for mer enn 20 år siden. Ved innføring av elektronisk medlemsregister, nytt regnskapssystem og etablering av vår egen supporterbutikk spilte han en aktiv og avgjørende rolle. Roger Dahl har utvilsomt vært en av de aller viktigste bidragsyterne til at vi i dag er verdens største branch for Liverpool FC. Vi lyser fred over hans gode minne.



You'll Never Walk Alone!

01.06.2015

Styret - LFCSCN

LIVERPOOL FC SUPPORTERS' CLUB NORWAY
REGNSKAP - BALANSE - NOTER

Liverpool FC Supporters Club Norway

RESULTATREGNSKAP	Note	2014	2013
DRIFTSINNTEKTER OG DRIFTSKOSTNADER			
Salgsinntekter		2 013 748	717 988
Annonseinntekter		507 437	616 528
Medlemskontigent	1	8 305 498	7 263 109
Annen driftsinntekt		1 694 096	1 468 190
Sum driftsinntekter		12 520 780	10 065 815
Varekostnader		476 186	507 754
Kostnader Kopite		2 792 700	2 655 559
Lønnskostnad	2	3 099 966	2 439 900
Avskrivning på varige driftsmidler	3	282 474	193 118
Annen driftskostnad	2	4 853 593	3 821 931
Sum driftskostnader		11 504 918	9 618 262
DRIFTSRESULTAT		1 015 861	447 553
FINANSIELLE INNTEKTER OG KOSTNADER			
Annen renteinntekt		73 564	67 501
Annen finansinntekt		42 870	12 899
Annen rentekostnad		372	0
Annen finanskostnad		23 794	10 963
Netto resultat av finansielle poster		92 269	69 438
ÅRSRESULTAT		1 108 130	516 991
OVERFØRINGER			
Overført til annen egenkapital		1 108 130	516 991
Sum overføringer		1 108 130	516 991

Liverpool FC Supporters Club Norway

BALANSE pr.	Note	31.12.2014	31.12.2013
EIENDELER			
ANLEGGSMIDLER			
Varige driftsmidler			
Driftsløsøre, inventar, verktøy, o.l.	3	434 841	606 659
Sum varige driftsmidler		434 841	606 659
Sum totale anleggsmidler		434 841	606 659
OMLØPSMIDLER			
Fordringer			
Kundefordringer	1	443 224	459 263
Andre fordringer		148 634	147 431
Sum fordringer		591 858	606 694
Bankinnskudd, kontanter og lignende			
Bankinnskudd, kontanter og lignende	4	4 912 217	2 973 310
Sum bankinnskudd, kontanter og lignende		4 912 217	2 973 310
Sum totale omløpsmidler		5 504 074	3 580 004
SUM EIENDELER		5 938 916	4 186 663

LIVERPOOL FC SUPPORTERS' CLUB NORWAY
REGNSKAP - BALANSE - NOTER

Liverpool FC Supporters Club Norway

BALANSE pr.	Note	31.12.2014	31.12.2013
EGENKAPITAL OG GJELD			
EGENKAPITAL			
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital		4 626 195	3 518 065
Sum opptjent egenkapital		4 626 195	3 518 065
Sum total egenkapital		4 626 195	3 518 065
GJELD			
Kortsiktig gjeld			
Leverandørgjeld	1	606 902	238 187
Skyldige offentlige avgifter	1	185 520	220 945
Annen kortsiktig gjeld	1	520 300	209 467
Sum kortsiktig gjeld		1 312 721	668 598
Sum total gjeld		1 312 721	668 598
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		5 938 916	4 186 663

I styret for Liverpool FC Supporters Club Norway

Oslo, 30. april 2015

Pål Christian Møller
Styreleder

Tore Karlsen
Styremedlem / kasserer

Andre Øien
Styremedlem

Nils-Jakob Førli
Styremedlem

Ragnhild Lund Ansnes
Styremedlem

Tore Hansen
Daglig leder

NOTER TIL REGNSKAPET FOR 2014

Note 1 - Regnskapsprinsipper

Generelt

Regnskapet er utarbeidet i overensstemmelse med regnskapsloven og god regnskapsskikk (GRS) for små foretak.

Klassifisering av eiendeler og gjeld

Eiendeler bestemt til varig eie eller bruk er klassifisert som anleggsmidler. Andre eiendeler er klassifisert som omløpsmidler. Fordringer som skal tilbakebetales innen et år er klassifisert som omløpsmidler. Ved klassifisering av langsiktig og kortsiktig gjeld er samme regel lagt til grunn.

Vurderingsregler

Varige driftsmidler avskrives etter økonomisk levetid.

Opptjente ikke innbetalte medlemsinntekter er nedvurdert til kr 0, slik at man i realiteten følger kontantprinsippet ved bokføring av medlemsinntekter. Kundefordringer er vurdert til pålydende nedskrevet med forventet tap.

Note 2 - Lønnskostnader, antall ansatte, godtgjørelse etc.

Lønnskostnader	2014	2013
Lønninger	2 619 170	2 018 354
Arbeidsgiveravgift	348 356	295 606
Pensjonskostnader	39 851	33 370
Andre ytelser	92 589	92 570
Sum	3 099 966	2 439 900
Gjennomsnittlig antall ansatte	4	4
Ytelser til ledende personer	Daglig leder	
Lønn og andre ytelser	483 451	

Kostnadsført styrehonorar for 2014 utgjør kr 80 000.

Revisor

Kostnadsført revisjonshonorar for 2014 utgjør kr 34 733 eksklusive mva. Av dette utgjør kr 7 175 annen bistand.

Obligatorisk tjenestepensjon

Organisasjonen har tjenestepensjon som oppfyller lovens krav.

Note 3 - Varige driftsmidler

	Data/Nettside	Programvare og utvikling	Kontor-maskiner	Sum
Anskaffelseskost 1.1.	1 037 032	521 773	212 125	1 770 930
Tilgang i året	110 656	0	0	110 656
Avgang i året	0	0	0	0
Anskaffelseskost 31.12.	1 147 688	521 773	212 125	1 881 586
Akk. Avskrivninger 31.12.	751 400	521 773	173 572	1 446 745
Balanseført verdi 31.12.	396 289	0	38 553	434 841
Årets avskrivninger	268 019	0	14 455	282 474
Avskrivningsplan, lineær	3 år	3 - 5 år	3 - 5 år	

Note 4 - Bundne innskudd

Bundet bankinnskudd vedrørende ansattes skattetrekk: 90 770

LIVERPOOL FC SUPPORTERS' CLUB NORWAY

BUDSJETT 2015

	2015	2 014	2 013	2 012	2 011
DRIFTSINNEKTER OG DRIFTSKOSTNADER					
Driftsinntekter					
Salgsinntekt	10 500 000	10 826 683	8 597 625	8 312 853	8 466 615
Annen driftsinntekt	1 750 000	1 694 096	1 468 190	1 396 616	1 561 058
Sum driftsinntekter	12 250 000	12 520 779	10 065 815	9 709 469	10 027 673
Driftskostnader					
Varekostnad	3 300 000	3 268 886	3 163 312	3 328 156	3 539 652
Lønnskostnad	3 500 000	3 099 966	2 439 900	2 181 090	1 984 818
Avskrivning på varige driftsmidler	500 000	282 474	193 118	219 398	221 845
Annen driftskostnad	4 800 000	4 853 593	3 821 931	3 976 129	3 757 712
Sum driftskostnader	12 100 000	11 504 919	9 618 262	9 704 773	9 504 027
DRIFTSRESULTAT	150 000	1 015 861	447 553	4 696	523 646
FINANSINNEKTER OG FINANSKOSTNADER					
Finansinntekter					
Annen renteinntekt	75 000	73 564	67 501	76 744	51 771
Annen finansinntekt	40 000	42 870	12 899	1 124	3 420
Sum finansinntekter	115 000	116 434	80 400	77 868	55 191
Finanskostnader					
Annen rentekostnad	500	372	0	1 414	1 812
Annen finanskostnad	25 000	23 794	10 963	15 054	15 843
Sum finanskostnader	25 500	24 166	10 963	16 468	17 655
NETTO FINANSPOSTER	89 500	92 269	69 438	61 400	37 536
ORDINÆRT RES. FØR SKATTEKOSTNAD	239 500	1 108 130	516 991	66 096	561 182
Skattekostnad på ordinært resultat					
ORDINÆRT RESULTAT	239 500	1 108 130	516 991	66 096	561 182
ÅRSRESULTAT	239 500	1 108 130	516 991	66 096	561 182

INNEKTER:

Budsjettert med stabilt medlemstall

Liten økning i medlemskontingent - 10 kr

Stabil utvikling i annonseinntekter (mobile plattformer) - noe redusert ift fjoråret

Noe reduserte reiseinntekter - Usikkerhet ift reiseavtale og redusert kapasitet på Anfield (halvårseffekt)

KOSTNADER:

Generell prisvekst

Økte lønnskostnader

Økning i porto

Økte kostnader til tilleggsprodukter/nye produkter Reduserte kostnader til medlemskort - digitalt

Økte utviklingskostnader IT (stort prosjekt - fornying av kanaler, nytt CMS etc)

